

# Inhalt

## Teil 1: Manipulationstechniken

<b>Was ist Manipulation?</b>	<b>9</b>
■ Ein alltägliches Phänomen	10
■ Wie sollte man mit Manipulation umgehen?	12
■ Sechs Maximen für den Umgang mit Manipulation	14
<b>Typische Manipulationsstrategien</b>	<b>17</b>
■ Die Blockadestrategie	18
■ Die Durchsetzungsstrategie	19
■ Sabotage im Gespräch	21
■ Sabotage nach dem Gespräch	23
<b>Elegante Abwehrtechniken</b>	<b>25</b>
■ Fragen und zuhören	26
■ Das Gespräch versachlichen: der Präzisierungstrichter	33
■ Ignorieren und weitermachen	36
■ Dumm stellen und Band zurückspulen	37
■ Schallplatte mit Sprung	38
■ Perspektive wechseln	40
■ Aus der Situation treten	41
■ Wie Sie mit Blockaden umgehen	43
■ Wie Sie ein Gespräch abbrechen	47

<b>Argumentationsfallen und Scheinargumente</b>	<b>49</b>
■ Wie Sie sich wehren	50
■ Schwarz-Weiß-Malerei	52
■ Der Fehlschluss der falschen Alternative	54
■ Das falsche Dilemma	56
■ Die Analogiefalle	59
■ Schwarzfärberei	63
■ Die Rutschbahntaktik	66
■ Die Präzisionsfalle	69
■ Die Autoritätstaktik	71
■ Die Brunnenvergiftung	75
■ Die Evidenztaktik	78
■ Die Garantietaktik	81
■ Die Traditionstaktik	83
■ Die Tabuisierungstaktik	85
■ Die Perfektionsfalle	87
■ Die Irrelevanztaktik	89
■ Der Angriff auf die Person	91
■ Der Angriff auf die Unparteilichkeit	98
■ Die Prinzipienfalle	101
■ Emotionale Appelle	103
■ Die Strohmannstaktik	112
■ Der Trivialitätstrick	115
■ Der Zirkelschluss	117
■ Der Mengentrick	119
■ Die Perspektivefalle	120
■ Der definitorische Rückzug	123
■ Absicherungstaktik und Sicherheitsleinen	124

## Teil 2: Nein sagen

<b>Finden Sie in jeder Situation das passende Nein</b>	<b>131</b>
■ Typische Situationen erkennen	132
■ Keine falschen Kompromisse	143
■ Helfen Sie sich selbst: Selbst-Coaching	149
■ So meistern Sie unfaire Situationen	153
<b>Welcher Neinsager-Typ sind Sie?</b>	<b>157</b>
■ Typensache: Stolpersteine und Chancen	158
■ Die Vermeider: „Sei lieb“	162
■ Die Selbstverneiner: „Sei perfekt“	164
■ Die Kämpfer: „Sei stark“	166
■ Die Drängler: „Beeil dich“	169
■ Die Jein-Sager: „Streng dich an“	171
■ So nutzen Sie die Typisierungen	174
<b>Das richtige Nein – der wichtigste Schritt zu Ihrer Balance</b>	<b>177</b>
■ Bauen Sie innere Stabilität und Haltung auf	178
■ Sparen Sie Zeit – mit einem angemessenen Nein	183
■ Prioritäten helfen, Grenzen zu ziehen	186
■ Sagen Sie Nein – das schenkt Energie	189
■ Wenn Sie dennoch keine Balance finden	194

## **Positiv abgrenzen: So sagen Sie konstruktiv Nein**

**195**

- Grenzen akzeptieren oder erweitern 196
- Nein – nicht gegen andere, sondern für sich selbst 199
- Seien Sie klar und deutlich 202
- Würdigen Sie den anderen 206
- Bieten Sie Wahlmöglichkeiten an 215
- Nutzen Sie die Sprache Ihres Körpers 217

## **Zusätzliche Kompetenzen: So kommen Sie weiter**

**223**

- Nicht alles geben – Smalltalk 224
- Gönnen Sie sich Genuss 229
- Motivation ist „die halbe Miete“ 234
- Tun Sie sich mit anderen zusammen 237
- Sagen Sie, was Sie wollen 239
- Strategien für Fortgeschrittene 242
- Positiv Grenzen setzen – in sieben Tagen 244
- Ausblick 248
- Literatur 250