

# Inhalt

<b>Vorwort</b>	<b>6</b>
<b>1. Die Lizenz zum Durchsetzen</b>	<b>9</b>
Das Recht auf den eigenen Standpunkt	10
Hemmungen überwinden	15
Umgang mit negativen Reaktionen	20
<b>2. Standpunkte beharrlich vertreten</b>	<b>27</b>
Aussitzen reicht nicht	28
Auf Augenhöhe kommunizieren	30
Bestimmt „Nein“ sagen	35
Pro und kontra Kompromisse	40
<b>3. Durchsetzungskraft durch Körpersprache und Stimme</b>	<b>45</b>
Durchsetzen durch Charisma?	46
Durchsetzungsstarke Körpersprache	47
Durchsetzungsstarke Stimme	55
<b>4. Durchsetzen in Verhandlungen</b>	<b>61</b>
Verkaufen ist keine Schande	62
Dem Druck standhalten	65
Das Zepter in die Hand nehmen	68

<b>5. Durchsetzen in Härtefällen</b>	<b>75</b>
Umgang mit Manipulation	76
Umgang mit Sabotage	80
Umgang mit Autorität	84
<b>Fast Reader</b>	<b>86</b>
<b>Weiterführende Literatur</b>	<b>93</b>
<b>Der Autor</b>	<b>94</b>
<b>Register</b>	<b>96</b>