

# 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 Strohmanntaktik	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

<b>Positiv abgrenzen: So sagen Sie konstruktiv Nein</b>	<b>195</b>
▪ 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
<b>Zusätzliche Kompetenzen: So kommen Sie weiter</b>	<b>223</b>
▪ 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