

## Inhalt

<b>I</b>	<b>Führungsleitsätze</b> .....	9
	1 Die beiden Erfolgsrezepte .....	11
	2 Die Sätze.....	11
	3 KonTexte .....	28
	4 Literatur .....	30
<b>II</b>	<b>Feedback</b> .....	33
	1 Begriff und Bilder.....	35
	2 Regeln für die Feedbackgeber.....	36
	3 Regeln für die Feedbacknehmer.....	43
	4 Zusätzliche Regeln für Mitarbeitergespräche .....	45
	5 Feedback suchen.....	46
<b>III</b>	<b>Wie wehre ich mich gegen unfaire Angriffe?</b> .....	49
	1 Unfaire Dialektik .....	51
	2 Was ist Dialektik?.....	54
	3 Wie behandle ich Einwände? .....	59
	4 Über den Angriff reden: Metakommunikation.....	61
	5 Übungen .....	63
	6 Angriff und Abwehr oder Fifty ways to beat your partner .....	64
	6.1 Ad-personam-Taktik.....	64
	6.2 Versteckte Ad-personam-Taktik .....	66
	6.3 Kompetenztaktik.....	69
	6.4 Zuordnungstaktik.....	70
	6.5 Retorsionstaktik .....	71
	6.6 Verbrüderungstaktik .....	73
	6.7 Widerspruchstaktik.....	73
	6.8 Besserwissertaktik .....	74
	6.9 Vorwurfstaktik.....	75
	6.10 Zwischenruftaktik.....	75
	6.11 Unterbrechungstaktik .....	77
	6.12 Reiztaktik.....	78
	6.13 Verdrängungstaktik .....	78
	6.14 Schocktaktik .....	79
	6.15 Laientaktik .....	81
	6.16 Mitleidstaktik.....	82
	6.17 Killertaktik.....	83
	6.18 Ergebnistaktik.....	86
	6.19 Verunsicherungstaktik.....	88
	6.20 Schweigetaktik .....	88
	6.21 Brülltaktik.....	89
	6.22 Jargontaktik .....	89

6.23	Sprechblasentaktik.....	91
6.24	Blufftaktik.....	91
6.25	Autoritäts- oder Tigertaktik.....	92
6.26	Vergleichstaktik.....	94
6.27	Induktionstaktik.....	95
6.28	Übertreibungstaktik.....	95
6.29	Schwarz-Weiß-Taktik.....	96
6.30	Theorie-Praxis-Taktik.....	97
6.31	Überhöhte-Forderungen-Taktik.....	99
6.32	Unechte-Forderungen-Taktik.....	99
6.33	Unechte-Alternativen-Taktik.....	100
6.34	Diversionstaktik.....	101
6.35	Wechseltaktik.....	102
6.36	Hauptsache-Nebensache-Taktik (Red-herring-Taktik).....	102
6.37	Vertuschungstaktik.....	103
6.38	Zeitspieltaktik.....	104
6.39	Hinhaltetaktik.....	105
6.40	Zeitdrucktaktik.....	106
6.41	Behauptungstaktik.....	106
6.42	Behauptungsfragentaktik.....	106
6.43	Kopplungstaktik.....	107
6.44	Suggestivfragentaktik.....	108
6.45	Zustimmungstaktik.....	108
6.46	Lobhudeleitaktik.....	108
6.47	Großzügigkeitstaktik.....	109
6.48	Erbsenzählertaktik.....	109
6.49	Modetaktik.....	110
6.50	Angstmachertaktik.....	110
7	Schlußbetrachtung.....	111
8	Killersprüche.....	113
9	KonTexte.....	115
10	Literatur.....	117
	<b>Index</b> .....	121
<b>IV</b>	<b>Stichwortverzeichnis</b> .....	123
<b>V</b>	<b>Personenverzeichnis</b> .....	125
<b>VI</b>	<b>Der Autor</b> .....	127