

Manuel J. Smith

Sag Nein ohne Skrupel

Die neue Methode zur Steigerung
von Selbstsicherheit und Selbstbehauptung

*Aus dem Amerikanischen übersetzt von
Evelyn Linke*

© des Titels »Sag nein ohne Skrupel« (ISBN 978-3-86882-232-8)
2011 by mvg Verlag, FinanzBuch Verlag GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.mvg-verlag.de>

mvgverlag 

Inhaltsverzeichnis

1. Kapitel

Unsere ererbten Überlebensreaktionen; der Umgang mit anderen durch Kampf, Flucht oder durch Selbstsicherheit im Gespräch 13

- Probleme, die uns andere Menschen verursachen: Ist der Konflikt unvermeidlich?
- Verhaltensmuster des Überlebens: Wie wir aggressiv werden oder die Neigung entwickeln, anderen Menschen aus dem Weg zu gehen
- Unsere Fähigkeit, Probleme durch das gesprochene Wort zu bewältigen: der einzigartige Unterschied zwischen uns und anderen Tierarten
- Wenn wir als Kind lernen, uns ängstlich, unwissend und schuldig zu fühlen, können wir als Erwachsener passiv, manipulierbar und selbstunsicher sein
- Können Eltern das Verhalten ihres Kindes lenken, ohne ihm Angst, Unwissenheit und Schuldgefühle zu vermitteln?

2. Kapitel

Das Recht des Menschen auf Selbstsicherheit und wie es von anderen verletzt wird 31

- Wie wir manipuliert werden, das zu tun, was andere wollen
- *Recht auf Selbstsicherheit I*: jeder hat das Recht, das eigene Verhalten und seine Gedanken und Gefühle zu beurteilen und die Verantwortung für ihre Entstehung und ihre Folgen zu übernehmen 35
- Wie können wir der Manipulation durch andere Einhalt gebieten?
- Das Hauptwerkzeug des Manipulators: äußere Strukturen. Muss es für jede Situation bestimmte Regeln geben?
- Drei Wege, wie Sie Ihre Beziehung zu anderen vereinfacht betrachten können: kommerzielle Aspekte, Interaktion mit Autoritätspersonen, Interaktion mit Gleichgestellten
- Ist Selbstsicherheit verwerflich oder illegal?

3. Kapitel

Das Recht auf Selbstsicherheit im Alltag –

die gebräuchlichsten Methoden, wie andere uns

manipulieren 50

- *Recht auf Selbstsicherheit II:* Jeder hat das Recht, keine Gründe oder Entschuldigungen zur Rechtfertigung seines Verhaltens vorzubringen 50
- *Recht auf Selbstsicherheit III:* Jeder hat das Recht, ein Urteil zu fällen, wenn er für die Lösung der Probleme anderer verantwortlich ist 52
- *Recht auf Selbstsicherheit IV:* Jeder hat das Recht, seine Meinung zu ändern 55
- *Recht auf Selbstsicherheit V:* Jeder hat das Recht, Fehler zu begehen und die Verantwortung dafür zu übernehmen 57
- *Recht auf Selbstsicherheit VI:* Jeder hat das Recht zu sagen: „Ich weiß nicht.“ 59
- *Recht auf Selbstsicherheit VII:* Jeder hat das Recht, vom guten Willen anderer unabhängig zu sein, bevor er sich mit ihnen befasst 61
- *Recht auf Selbstsicherheit VIII:* Jeder hat das Recht, unlogische Entscheidungen zu treffen 64
- *Recht auf Selbstsicherheit IX:* Jeder hat das Recht zu sagen: „Das verstehe ich nicht.“ 65
- *Recht auf Selbstsicherheit X:* Jeder hat das Recht zu sagen: „Das ist mir gleichgültig.“ 67

4. Kapitel

Die erste Stufe auf dem Weg zur Selbstsicherheit:

Beharrlichkeit 71

- Das Recht auf Selbstsicherheit und selbstsicheres Verhalten: Beides ist für ein Leben in Selbstsicherheit wichtig
- Stumme Passivität wird durch verbale Beharrlichkeit ersetzt
- Die Technik der „*Schallplatte mit Sprung*“
Gewohnheit: Wie andere Sie dazu bringen, ihre Wünsche zu erfüllen 72
- Praktische Ziele der Selbstsicherheit: *praktikable Kompromisse*, Erhaltung der Selbstachtung und die Grenzen der Selbstsicherheit 81

© des Titels »Sag nein ohne Skrupel« (ISBN 978-3-86882-232-8)

2019 by mvg Verlag, FinanzBuch Verlag GmbH, München

Nähere Informationen unter: <http://www.mvg-verlag.de>

5. Kapitel

Selbstsicherheit bei der sozialen Konversation und Kommunikation

85

- Warum sind wir oft auf den Mund gefallen?
- Die verbale Geschicklichkeit, an *freie Informationen* und *Selbstenthüllungen* anzuknüpfen
- Enthüllen Sie anderen Ihre Sorgen: ein Mittel, um die Manipulation zu stoppen
- Auge-in-Auge-Kontakt: ein wichtiger Bestandteil des selbstsicheren Verhaltens

86

6. Kapitel

Die selbstsichere Bewältigung des großen Manipulators – der Kritik

94

- Selbstunsichere Kritiker: Wie Sie von ihnen manipuliert werden, ihre Wünsche zu erfüllen
- Das systematische Training der *Vernebelungstaktik*:
Wie Sie mit kritischen Wahrheiten übereinstimmen und trotzdem die Handlungsfreiheit bewahren
- Wie Sie im Prinzip mit logischer Kritik übereinstimmen und trotzdem die Handlungsfreiheit bewahren
- Wie Sie zugeben, dass Sie irgendetwas nicht schaffen werden und trotzdem die Handlungsfreiheit bewahren
- Das systematische Training der *negativen Selbstsicherheit*:
Eigene Schwächen brauchen die Selbstsicherheit nicht zu beeinträchtigen: Was Sie tun können, wenn Sie ganz und gar im Unrecht sind
- Wie Sie auf Komplimente oder Kritik reagieren: Sie geraten bei beiden nicht in Verlegenheit, wenn Sie selbstsicher sind

97

106

7. Kapitel

Wie Sie Menschen, die Sie schätzen, veranlassen können, sich Ihnen gegenüber selbstsicherer und weniger manipulierend zu verhalten

110

- Selbstsichere Fragen über die eigene Person und was man tut: Wie Sie dadurch wahre und falsche Aussagen eliminieren, durch die Ihr Verhalten beeinflusst werden soll
- Das systematische Training der *negativen Befragung*: Sie fordern Kritik heraus: Wie dadurch die Manipulation reduziert werden kann; 110
Sie fordern Kritik über Ihre Arbeitsleistung heraus: Wie das zu einer Beförderung führen kann;
Sie fordern Kritik über sich selbst heraus: Wie dadurch eine engere Beziehung zu Menschen entstehen kann, die Sie schätzen

8. Kapitel

Kommerzielle Situationen im Alltag –

Selbstsicherheit in Fragen, die Geld betreffen

121

Die Anwendung systematischer Techniken bei der Bewältigung kommerzieller Konfliktsituationen: Der Vertreter an der Tür. Die Rückgabe schadhafter Ware. Verärgerte Kunden. Die Reparatur schadhafter Ware. Der Umgang mit dem Publikum. Wie man vom Autohändler Reparaturleistungen oder Rückzahlungen bekommen kann. Probleme der Arzt-Patient-Beziehung

9. Kapitel

Autoritätsinteraktionen im Alltag –

Selbstsicherheit gegenüber Vorgesetzten, als Aufsichtsperson und als Vortragsredner

157

Die Anwendung systematischer Techniken, um sich in Autoritätsinteraktionen zu behaupten: Zwischen Untergebenem und Vorgesetztem. Bei der Stellenbewerbung. Bei der Wahl zwischen angebotenen Stellungen. Als Vortragsredner und Referent. Bei der Eltern-Kind-Beziehung. Bei der Lehrer-Schüler-Beziehung. Beim Umgang mit Teenagern

© des Titels »Sag nein ohne Skrupel« (ISBN 978-3-86882-232-8)
2011 by mvg Verlag, FinanzBuch Verlag GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.mvg-verlag.de>

10. Kapitel

Alltagsprobleme im Umgang mit Gleichgestellten – Kompromisslösungen oder ein schlichtes „Nein“ 197

Wie man Selbstsicherheit im Umgang mit Gleichgestellten praktiziert, die einem jedoch nicht nahe stehen: Leihen Sie mir Ihr Auto? Nachbarn, die Zumutungen an Sie stellen. Freunde, die Sie um ein Geschäftsdarlehen bitten. Einmischung der Eltern. Manipulation durch den Liebespartner

11. Kapitel

Enge Beziehungen zu Gleichgestellten – Sexualität und Selbstsicherheit 236

- Wie Sie sexuelle Bedürfnisse und andere Wünsche geltend machen: die Wünsche sind verschiedenartig, das selbstsichere Verhalten bleibt das gleiche
- Furcht und Zorn: die emotionalen Grundlagen sexueller Schwierigkeiten
- Das Angst-Modell, das Zorn-Modell und das kombinierte Modell: Behandlungsmethoden für Sexualprobleme
- Erlernte Sexualprobleme und wie sie durch Neu-Lernen behandelt werden können
- Wie passive Selbstunsicherheit und Manipulierbarkeit zu sexuellen Schwierigkeiten beitragen können
- Wie ein selbstsicheres Verhalten Ihnen helfen kann, Ihr Sexualleben zu verändern. Die Angst vor Veränderungen. Kompromisse bei unterschiedlichen sexuellen Wünschen. Wie Sie Ihren Partner veranlassen, gemeinsam mit Ihnen neue Wege zu finden, um aus der Routine Ihres Sexuallebens oder Ihres Lebensstils herauszukommen
- Furcht, Passivität und ungenügendes sexuelles Vorspiel. Abnahme der Häufigkeit des Sexualverkehrs: ein Zeichen dafür, dass ein Partner sich vom anderen zurückzieht, und zwar sowohl im Sexualbereich als auch auf anderen Gebieten

Zusammenfassung	271
------------------------------	-----

Wollen Sie sich selbst behaupten oder wollen Sie andere Menschen kontrollieren? Was wird aus unserer Gesellschaft, wenn viele von uns selbstsicherer und weniger manipulierbar werden?

Nachwort v. Manuel J. Smith	273
--	-----

Glossarium der Techniken zur Stärkung der Selbstsicherheit	277
---	-----

Stichwortverzeichnis	280
-----------------------------------	-----

Über den Autor	287
-----------------------------	-----