

<b>Vorwort</b> .....	9
<b>Kleine Betriebsanleitung</b> .....	11
<b>1. Grundlagen</b> .....	13
1.1 Was ist eigentlich Kampfrhetorik? .....	13
1.2 Über Fairneß und andere Illusionen .....	14
1.3 Der Weg ist <i>nicht</i> das Ziel .....	15
1.4 Die Basis – das emotionale Gleichgewicht .....	22
<b>2. Planung</b> .....	27
2.1 Kein Sprung ins kalte Wasser: Situationsanalyse .....	27
2.2 Konflikte .....	32
2.3 Macht und Hierarchie .....	36
2.4 Die Wahl der Rolle .....	41
2.5 Stärken stärken, Schwächen nutzen .....	45
2.6 Der Schlachtplan .....	48
<b>3. Werkzeuge</b> .....	57
3.1 Florett oder Keule: Die Wahl der Waffen .....	57
3.2 Einfache, aber wirksame Werkzeuge .....	58
3.3 Methoden für Fortgeschrittene .....	62
3.4 „Bodycheck“ – Körpersprache .....	68
3.5 Stellen Sie sich ins Rampenlicht. ....	74
3.6 Fastest Tongue in the West: Unterbrechen .....	77
3.7 Argumente: Auch die Verpackung zählt. ....	80
3.8 Killerphrasen .....	83
3.9 Nebeltaktik .....	92

3.10 Humor – das Salz in der Suppe . . . . .	97
3.11 Manipulation – die Königsdisziplin . . . . .	101
<b>4. Konsequenzen . . . . .</b>	<b>107</b>
4.1 Der Preis . . . . .	107
4.2 Und die Moral von der Geschicht' .... .	110
<b>Zusammenfassung: Faire und unfaire Gesprächstaktiken . . .</b>	<b>115</b>
<b>Checkliste Konfrontationsvorbereitung . . . . .</b>	<b>119</b>
<b>Die Autorinnen . . . . .</b>	<b>121</b>
<b>Kommentierte Literaturhinweise . . . . .</b>	<b>123</b>