

Markus Schollmeyer

Fight Your for self

Erfolgreiche Strategien gegen die
Ungerechtigkeit im Leben

IRISIANA

159.31



Inhalt

Zu den eigenen Wünschen stehen	11
Spieler oder Spielball?	12
Den Lebensweg erkennen und verteidigen	17
Eiskalt erwischt in der Mittagspause	18
Aktiv werden für die eigenen Interessen	20
Selbstverantwortung als Basis	20
Gerechtigkeit als wichtiger Faktor	21
Der eigene Lebensplan	22
Persönliche Stärke und Anwaltstechniken	24
Konsequent den eigenen Weg gehen	25
Der Falle knapp entgangen	26
Der Schein trügt	32
Konflikte und Konfrontationen	39
Wie Konflikte und Konfrontationen entstehen	40
Nicht länger ausweichen	41
Drei Thesen über Konflikte	42
Konflikte gehören zum Leben	42
Krisen machen Konflikte	44
Krisen nicht meiden, sondern meistern	46
Jeder kämpft für sich	47
Konflikte lauern überall	49
Der Mensch als Individuum	49

Die Technik der Anwälte	51
Die Erfahrung von Anwälten hilft	52
Anwälte, die Konfliktprofis	54
Von guten Anwälten lernen	55
Die Streitkultur als Konfliktrahmen	56
Was ist Streitkultur?	56
Erhöhen Sie Ihre Reichweite durch	
wertvolle Kontakte	59
Wertloses Sammelalbum statt wertvoller	
Kontakte	59
Kontakte lebendig halten	62
Hinterfragen Sie die konkrete Situation	64
Motive erforschen	65
Das Umfeld durchleuchten	67
Planen Sie Ihre Argumentationsstrategie	68
Konfliktüberladene bzw. konfrontative	
Verhandlung	69
Wie bereite ich mich auf eine Verhandlung	
vor?	71
Die Zieleliste als Basis	72
So entsteht Ihre Zieleliste	73
Nachverhandlung mit einem Handwerker	75
Identifizieren Sie Ihre wirklichen	
Interessen	76
Verhängnisvolle Ablenkungsmanöver	78
Vorsicht vor Verhandlungsfallen	80
1. Falle: Undurchsichtige	
Verhandlungssituationen	80



2. Falle: Unvollständige und ungeordnete Unterlagen	84
3. Falle: Fehlende Alternativen	86
4. Falle: Negative äußere Umstände	87
5. Falle: Verhandlungssprache und Fachchinesisch	91
6. Falle: Rhetorische Blasen und Pausenattacken ..	93
7. Falle: Mit der Tür ins Haus fallen	97
8. Falle: Auswendig Gelerntes abspulen	97
9. Falle: Unkonzentriert zuhören	99
10. Falle: Sofort antworten	100
Verschiedene Gesprächstypen	103
Die grundsätzlichen Unterschiede	103
Das didaktische Gespräch	105
Das adversative Gespräch	107
Das Defensivgespräch	109
Kämpfen, fliehen oder provozieren	110
Auf Extreme verzichten	111
Die richtige Fragetechnik anwenden	114
Geschlossene Fragen	115
Offene Fragen	116
Fragen richtig einsetzen	121
Verknüpfung von Fragetechnik und	121
Gesprächstypus	121
Das Defensivgespräch	122
Das adversative Gespräch	123
Das didaktische Gespräch	127
Finden Sie die Wahrheit hinter den Worten	128

Die Arten der Lüge	129
Die Notlüge	129
Die Aufwertungslüge	130
Die Intrige	131
Die Selbstverteidigungslüge	132
Was Stimme und Körpersprache verraten	134
Sagen Füße immer die Wahrheit?	135
Weitere körperliche Signale	138
Ein sehr schwieriges Feld	139
Gesichtsausdruck	140
Stimme und Stimmlage	142
Lügen sicher enttarnen	145
Die Techniken der Aussagepsychologie	146
Quantitativer und qualitativer	
Detailreichtum	147
Ergänzbarkeit	152
Personenübertragung	154
Homogenität	154
Konstanz der Aussage	157
Die Vorteile dieser Technik	159
Extra: Das Wichtigste protokollieren	161
So setzen Sie die anwaltlichen Techniken um	163
Das Gelernte anwenden	164
<i>Ihr Auftritt als Person</i>	<i>164</i>
Vermarkten Sie Ihre Interessen richtig	165
Treten Sie richtig auf	167
Die richtige Kleidung	168



Die richtigen Gesten	170
Ich, der Anwalt	172
Die innere Kraft	174
Mit dem Kopf durch die Wand	175
Die Kräfteverhältnisse einschätzen	177
Warum es sich lohnt, Stärke zu entwickeln	178
Sind Sie stark genug?	180
Die eigene Stärke als Schlüssel	183
Die Formel der persönlichen Stärke	185
Wie finde ich meine Stärken heraus?	193
Test: Persönliche Stärke	196
Die persönliche Stärke berechnen	201
Der »Glaube an sich selbst« als Grundlage des Erfolgs	205
Wie sehr glauben Sie an sich?	208
Entspannung – Der klare Kopf als Vorteil	210
Anti-Stress-Techniken auf die Schnelle	214
Ausblick in die Zukunft	217
Den Blick nach vorne richten	218
Konflikte als Chance für Ihre Zukunft	219
Genau analysieren und abwägen	221