

H. W. Gabriel

MACHT
UND EINFLUSS
ÜBER ANDERE

ARISTON VERLAG • GENÈVE

Inhaltsverzeichnis

	Seite
<i>Vorwort</i>15
<i>Kapitel 1: Die Geheimnisse echter Persönlichkeitsmacht</i>17
Nennen Sie es beim Namen.17
Andere müssen sich Ihnen unterordnen.18
Andere müssen sich vor Ihnen bewähren.18
Andere müssen Ihre Gesellschaft suchen19
Der Preis ist gering.20
Andere werden Ihnen nachfolgen.20
Der wichtigste Zeitabschnitt in Ihrem Leben.21
»Mit anderen auskommen« bedeutet niemals, Macht über sie zu haben22
Das Wort ist nur ein Mittel zur Macht.23
Meistern Sie das erste Geheimnis zuerst.23
Das Mosaik sichtbarer Macht23
Zusammenfassung.24
<i>Kapitel 2: Wert und Ziele der Macht</i>25
Warum Sie eine Machtpersönlichkeit sein wollen.25
Verträglichkeit und Menschenbehandlung26
Ziehen Sie Ihre Hörner ein und ignorieren Sie die der anderen Der erste Schritt, andere anzuziehen, ist, sie nicht zu hofieren26 .27
Das Was, das Warum und das Wie.29
Sowohl falsche als auch echte Macht kann mißbraucht werden30
Falsche Persönlichkeitsmacht ist mittelbare Macht aus zweiter Hand.31
Die einzige echte Macht geht von der Persönlichkeit aus31
Lernen Sie, die Wirkung Ihrer neuen Macht einzuschätzen32
Zusammenfassung33
<i>Kapitel 3: Die Selbsterzeugung der Macht</i>35
Gutes Benehmen erfordert niemals Unterwürfigkeit.35
Die Grundsteine menschlicher Größe und echter Macht36
Lassen Sie nie jemanden auf sich herunterschaun.38

	Seite
Legen Sie besonderen Nachdruck auf die fünf Grundverhaltensweisen	38
Der Kern der Nivellier-Technik	39
Das dritte Element der Nivellier-Technik	41
Sie stehen am Scheideweg	44
Persönlichkeitsmacht als schnellster Weg zu jedem Erfolg	45
Verwenden Sie besonders viel Zeit und Aufmerksamkeit auf die Nivellier-Technik	46
Zusammenfassung	47
<i>Kapitel 4: Ziehen Sie aller Augen auf sich.</i>	49
Macht steht im Mittelpunkt des Interesses.	49
Erst Schein, dann Sein	50
Eine sofort sichtbare und unverwechselbare Persönlichkeit bildet die erste Anziehungskraft.	51
Die Entwicklung zur Persönlichkeit ist der schwierigste Schritt auf dem Weg zur Persönlichkeitsmacht	51
Aus den Bestandteilen erkennen Sie das Wesen des Ganzen	52
Attrappen sind kein Ersatz.	53
Wenn schon, denn schon.	53
Nur Haltung kann das »gewisse Etwas« ausstrahlen.	54
Sie müssen diese Machthaltung mit Leben erfüllen.	54
Die Sehen-und-Sein-Technik.	55
Jeder wird sich Ihrer neuen Machthaltung bewußt	57
Ihre Anziehungskraft beginnt zu wirken.	57
Zusammenfassung.	58
<i>Kapitel 5: Jeder sucht Ihre Bekanntschaft.</i>	61
Sie müssen die Schutzschale Ihrer Mitmenschen'offenhalten	61
Nur Interesse hält die Schale offen.	62
Die Einstellungstechnik	63
Vervollkommen Sie Ihre Einstellungstechnik bei jeder Gelegenheit	64
Der Erfolg jeder Technik beruht auf einem Geheimnis oder Trick	65
Persönlichkeitsmacht bedeutet Sein und nicht Schein.	66
Andere stellen sich auf Sie ein, weil sie Ihre Bekanntschaft suchen und sich mit Ihnen verstehen wollen.	66
Zusammenfassung.	67
<i>Kapitel 6: Wie man die Herzen gewinnt.</i>	69
Die üblichen Tricks sind nichts für Sie.	69
Verwenden Sie eine unnachahmbare Technik.	70
Die Rückstrahler-Technik	71
Der Trick besteht in bewußtem Erkennen.	72
Das Aufleuchten Ihrer Augen macht Ihre Mitmenschen zugänglich	73
Erkennen Sie jeden wieder, den Sie sehen.	73
Zusammenfassung.	74

	Seite
<i>Kapitel 7: Wie man sich Freunde macht.</i>	75
In Sekunden und ohne ein Wort öffnen sich die Herzen	75
Ein Mittel, um andere anzuziehen.	76
Gewinnen Sie Freundschaft	76
Ihre Technik muß auf den »ersten Zoll« Freundschaft abzielen	77
Die Erste-Zoll-Technik.	77
Der Ton macht die Musik.	79
Die Technik des Vornsprechens.	80
Sprechen: ja — Schwätzen: nein	82
Zusammenfassung.	83
 <i>Kapitel 8: Auch Zuhören ist eine Waffe.</i>	 85
Richtig Zuhören ist eine Waffe.	85
Sie selbst bestimmen den Ton, in dem man mit Ihnen spricht	86
Verwenden Sie die besonderen Techniken des Zuhörens	86
Zuhören: ja! — Jemandem »lauschen«: nein!	87
Sie dürfen niemals an anderer Menschen »Lippen hängen«	88
Hören Sie sich niemals Klatsch an.	89
Nehmen Sie keine Ratschläge entgegen.	89
Lassen Sie sich nicht »unterrichten«.	90
Lassen Sie sich von niemanden »belehren«.	91
Jede Methode hat ihren ausschließlichen Zweck.	92
Lassen Sie sich nicht »anleiten«.	93
Lassen Sie sich nicht herumkommandieren.	94
Lassen Sie sich kein Ultimatum stellen.	96
Weisen Sie jede Anmaßung zurück.	97
Konzentrieren Sie sich auf das Ziel und den Trick jeder Technik	97
Durch »aggressives« Zuhören schneller zum Ziel.	97
Zusammenfassung.	98
 <i>Kapitel 9: Wie man andere ködert und in die Tasche steckt.</i>	 .101
Sie müssen das Interesse der anderen erwidern.	.101
Für sich gewinnen heißt Macht ausüben.	.102
Wer in Ihrer Tasche steckt, kann nicht mehr von anderen geködert werden.	.102
Der Augenblick zum Sprechen ist gekommen.	.103
Sprechen Sie, wie man es von Ihnen erwartet.	.103
Die Telefonton-Technik.	.103
Die fesselnde Wirkung der richtigen Sprechgeschwindigkeit	.104
Jedes Wort muß überlegt sein.	.105
Nur Nachdruck und Aufrichtigkeit überzeugen.	.105
Äußern Sie ehrlich Ihre Meinung — soweit Sie damit den Beifall der Zuhörer finden.	.106
Die Wortschatz-Technik.	.108
Zusammenfassung.	.110

	Seite
<i>Kapitel 10: Wie man angreift, ohne zu verletzen.</i>113
Die Defensive ist die Taktik des Schwachen.113
Wie man die Zügel in der Hand behält114
Der Mann am Steuer bestimmt die Richtung.115
Die Hinhaltungstechnik.115
Übermüdung löst Gegenangriffe aus.118
Unaufmerksamkeit ist eine Herausforderung.118
Die Verblüffungstechnik.119
Ein herausforderndes »Warum?« ist bedrohlich.122
Die Entschärfungstechnik.123
Die dauernde Aufrechterhaltung von Initiative und Persönlichkeitsmacht125
Zusammenfassung125
 <i>Kapitel 11: Wie man die Wirkung seiner Persönlichkeit verstärkt</i>	 127
Sie müssen der Urheber eines Gedankens und nicht nur sein Deuter oder Verkünder sein127
Echte Eigenarten unterstreichen Ihre Persönlichkeit — wenn sie nicht bewußt eingesetzt werden.128
Nachgeahmte Eigenarten zerstören Ihre Individualität129
Die Wirkung Ihrer Gedanken beruht nicht auf ihrer Tiefe oder Bedeutung, sondern auf ihrer Originalität130
Meinungsanlehnung ist unbedingt zu vermeiden.131
Die Ich-zuerst-Technik.132
Der Trick, der Sie vor der Meinungsanlehnung und dem Krückendenken schützt133
Zitate sind selten nötig und nahezu immer beeinträchtigend134
Eigenzitate wirken wichtigtuertisch.135
Die Anti-Zitat-Technik135
Vermeiden Sie es, wenn irgend möglich, andere zu zitieren136
Treten Sie einem Irrtum oder einer Verfälschung nur entgegen, wenn unbedingt nötig.137
Fremdzitate heben die Bedeutung des anderen und vermindern die eigene.138
Die Urheber-Technik139
Prüfen Sie immer zuerst, ob ein Zitat glaubwürdig ist und mit Ihrer Überzeugung im Einklang steht140
Vermeiden Sie Zitate und behalten Sie die Initiative.141
Die Urheber-Technik fordert nur Selbstverständliches142
Zusammenfassung143
 <i>Kapitel 12: Wie man die Ausstrahlung einer starken Persönlichkeit erwirbt</i>	 145
Ein ständig wechselnder, sich stets erneuernder Schatz an Worten, Redewendungen und Themen bereichert Ihr Gespräch und vermehrt die Strahlkraft Ihrer Persönlichkeit146

	Seite
Allgemeinübliche Begrüßungen und Erwiderungen ermangeln jeder persönlichen Note.146
Der Phrasenersatz muß sofortiges Interesse wachrufen	147
Die Thema-Technik.148
Der Trick der Thema-Technik.150
Auch der eigentliche Gegenstand Ihres Gespräches oder Ihrer Unterhaltung muß lebendig und persönlich wirken.151
Verzichten Sie auf alle Ausdrücke, die abgenützt, gewöhnlich oder unpassend sind.151
Allerweltsausdrücke sind ein Zeichen von Denkfaulheit und sprachlicher Ungenauigkeit.152
Der Phrasenersatz ist ein Mittel zur Selbstkorrektur.153
Die Originalität Ihrer Gesprächsthemen verleiht Ihnen den Ruf einer selbständigen und schöpferischen Persönlichkeit.154
Die Rosinen-Technik.155
Zusammenfassung.156
 <i>Kapitel 13: Wie man andere zur eigenen Meinung bekehrt.</i>157
Lassen Sie auch andere Meinungen gelten und setzen Sie die eigene Ansicht nur durch, wenn unbedingt nötig.158
Die harte, weiche oder indirekte »Tour« der Werbung erfüllt nicht die Anforderungen einer Machtpersönlichkeit.159
Die menschliche Natur sichert der Zwangsmethode einen gewissen Erfolg.159
Je größer der Zwang, desto kleiner die Persönlichkeitsmacht	160
Die freiwillige Methode besitzt weder die Vorteile noch die Nachteile der Zwangsmethode.161
Die menschliche Natur sichert auch der freiwilligen Methode einen bestimmten Grad von Erfolg.162
Schwache Argumente und Vorschläge vermindern die Wirkung Ihrer Persönlichkeitsmacht.162
Nur die Lenkungsmethode sichert Ihnen volle und allgemeine Zustimmung.163
Die Übereinstimmungstechnik.164
Die Übereinstimmungstechnik erlaubt es, Gedanken zu erfinden oder ins Gegenteil zu verkehren.166
Der Dies-und-nicht-das-Trick bekehrt jederzeit jeden zu Ihrer Ansicht.167
Zusammenfassung.168
 <i>Kapitel 14: Wie man volle Unterstützung findet.</i>169
Sie sind auf jede auch noch so bescheidene Unterstützung angewiesen.169
Die vier Möglichkeiten, Unterstützung zu finden.170
Wert und Zuverlässigkeit jeder Form von Unterstützung hängen von dem ihr zugrunde liegenden Motiv ab.171

	Seite
Seien Sie praktisch und realistisch in Ihrer Einschätzung und Ihrer Inanspruchnahme von Unterstützungsangeboten	172
Suchen Sie immer nach gemeinschaftlichen Interessen	173
Vermeiden Sie überflüssige Anordnungen und möglichst jeden Befehlston	173
Die Wir-wollen-Technik	174
Ist ein gemeinsames Interesse schwer zu verdeutlichen, so verwenden Sie die Formel »Würden Sie bitte«	175
Die Sie . . . -wir-Technik	176
Sorgen Sie für passende Abwechslung	176
Seien Sie nicht gedankenlos, und Sie werden überall echte Unterstützung finden	177
Zusammenfassung	177
<i>Kapitel 15: Wie man seine Persönlichkeitsmacht verstärkt</i>	<i>179</i>
Stetige Übung stärkt Ihre Persönlichkeitsmacht und schützt sie vor Stillstand und Verkümmern	179
Bewegen Sie sich außerhalb Ihrer gewohnten Kreise, und Ihre Persönlichkeitsmacht wird niemals schwinden	180
Die ständige Vermehrung der menschlichen Kontakte bietet hier die einzige Lösung	181
Die Mittel der Zurschaustellung	181
Sorgen Sie für Abwechslung in Ihrem täglichen Umgang	182
Die Stärkung der Persönlichkeitsmacht festigt auch Ihre Persönlichkeit	182
Halten Sie außerhalb des gewohnten oder vorgeschriebenen Bereichs Umschau	184
Halten Sie Umschau, aber hofieren Sie niemand	184
Wählen Sie neue Reiseziele	185
Zusammenfassung	186
<i>Kapitel 16: Wie man die größte Machtwirkung entfaltet und aufrechterhält</i>	<i>189</i>
Um die größte Machtwirkung aufrechtzuerhalten, muß man seine vertrauten Mitarbeiter nach neuen Gesichtspunkten auswählen	190
Sie können es sich nicht leisten, Hilfskräfte zu »kaufen«	190
Die Lösung Ihres Problems: Bieten Sie eine Chance	191
Ihr Angebot muß als Kompliment gewertet werden	192
Nur der ist ein echter »Helfer«, der Ihnen und Ihren Interessen treu ergeben ist	193
Die Zeigen-Sie-mir-Technik	194
Der Trick der Zeigen-Sie-mir-Technik	195
Nur mit Hilfe der Zeigen-Sie-mir-Technik kann der höchste Wirkungsgrad von Persönlichkeitsmacht aufrechterhalten werden	196
Zusammenfassung	197

	Seite
<i>Kapitel 17: Wie man sich in neuen Welten heimisch macht</i>	199
Jede neue Umwelt erfordert entsprechende Anpassung	199
Wirklich »dazugehören« erfordert eine bewußte Umstellung	200
Gesellschaftliche Anerkennung beruht auf der Gleichheit der Lebensformen und Wertmaßstäbe und nicht so sehr auf menschlichen Qualitäten.	201
Genauere Beobachtung der neuen Umwelt ist die vernünftigste Vorsichtsmaßnahme.	202
Die Erkundungstechnik	203
Der Trick der Erkundungstechnik.	204
Einfluß, Macht und Herrschaft haben Sie nur gegenüber jenen, die in Ihnen einwandfrei einen der ihren sehen.	205
Zusammenfassung.	206
 <i>Kapitel 18: Wie man eine Machtprobe gewinnt</i>	 209
Lassen Sie Ihre Persönlichkeitsmacht wirken, ohne sie tatsächlich einzusetzen.	209
Zurückhaltungstechnik.	210
Nur der Persönlichkeitsmacht bringen die Menschen wirkliche Achtung und Ehrerbietung entgegen.	211
Die Machtproben geschichtlicher und legendärer Gestalten geben uns wertvolle Hinweise.	211
Unechte Machtpersönlichkeiten sehen sich immer in einer hoffnungslosen Lage.	212
Die Niedertracht verzweifelter Inhaber falscher Macht kennt keine Grenzen.	213
Die Gummihaut-Technik.	214
Lassen Sie sich nie verleiten, zu den Waffen Ihres Gegners zu greifen.	215
Verstärken Sie die Strahlkraft Ihrer Persönlichkeitsmacht	216
Neider sind überall: Behandeln Sie jede Eifersüchtelei wie eine Herausforderung zur Machtprobe.	217
Die Hundeknochen-Technik.	217
Ihr »Gummipanzern« und Ihre Persönlichkeitsmacht sind die einzigen Waffen, deren Sie bedürfen.	218
Zusammenfassung.	219
 <i>Kapitel 19: Wie man mit schwierigen Leuten fertig wird</i>	 221
Die schwierigen Mitmenschen.	222
Stoppen Sie den »Boss«.	222
Erteilen Sie die verdiente Abfuhr in aller Ruhe.	224
Rezepte der Niederträchtigen, die Güte ausnützen und verachten	225
Wer sich nicht abweisen läßt, wird »am Boden zerstört«	228
Begeben Sie sich mitten unter Ihre Verleumder.	229
Um mit Herausforderern fertig zu werden, braucht man nur eines: Mut.	229
Zusammenfassung.	230

	Seite
<i>Kapitel 20: Wie man durch Einfluß, Macht und Herrschaft sein Leben erfolgreich gestaltet.</i>	233
Die Unermüdlichkeit Ihres Strebens bestimmt den Umfang Ihres Erfolgs.	234
Persönlichkeitsmacht kennt keine Rast und keine Ruhe	234
Wenn Ihre gegenwärtigen Ziele keinen Einsatz von Persönlichkeitsmacht erfordern, so wenden Sie sich größeren Zielen zu .	236
Stärke und Festigkeit sind die Grundlagen Ihrer Persönlichkeitsmacht	237
Bewahren Sie sich Ihren Sinn und Ihr Gefühl für Persönlichkeitsmacht	238
Je vollendeter Sie die zwanzig Schritte beherrschen, desto schneller und überwältigender stellt sich der Erfolg ein	239
Sie sind eine Machtpersönlichkeit nur für die, die Sie anerkennen	241
Sie haben begründete Aussicht, größere Persönlichkeitsmacht und bedeutendere Erfolge zu erzielen als alle Ihre Vorgänger .	242
Zusammenfassung	242