

Inhalt

6	■ Vorwort
7	■ Was ist Manipulation?
10	■ Wie sollte man mit Manipulation umgehen?
12	■ Sechs Maximen für den Umgang mit Manipulation
15	■ Typische Manipulationsstrategien
15	■ Die Blockadestrategie
17	■ Die Durchsetzungsstrategie
19	■ Sabotage im Gespräch
20	■ Sabotage nach dem Gespräch
23	■ Elegante Abwehrtechniken
23	■ Fragen und zuhören
31	■ Das Gespräch versachlichen: der Präzisierungstrichter
33	■ Ignorieren und weitermachen
35	■ Dumm stellen und Band zurückspulen
36	■ Schallplatte mit Sprung
38	■ Perspektive wechseln
39	■ Aus der Situation treten
41	■ Wie Sie mit Blockaden umgehen
45	■ Wie Sie ein Gespräch abbrechen

Argumentationsfallen und Scheinargumente	■	47
Schwarzweißmalerei	■	50
Der Fehlschluß der falschen Alternative	■	52
Das falsche Dilemma	■	54
Die Analogiefalle	■	57
Schwarzfärberei	■	61
Rutschbahntaktik	■	64
Die Präzisionsfalle	■	68
Die Autoritätstaktik	■	70
Die Brunnenvergiftung	■	73
Die Evidenztaktik	■	77
Die Garantietaktik	■	80
Die Traditionstaktik	■	81
Die Tabuisierungstaktik	■	83
Die Perfektionsfalle	■	86
Die Irrelevanztaktik	■	88
Der Angriff auf die Person	■	91
Der Angriff auf die Unparteilichkeit	■	98
Die Prinzipienfalle	■	100
Emotionale Appelle	■	103
Die Strohmanntaktik	■	111
Der Trivialitätsstrick	■	114
Der Zirkelschluß	■	116
Der Mengentrick	■	118
Die Perspektivfalle	■	119
Der definitorische Rückzug	■	121
Absicherungstaktik und Sicherheitsleinen	■	122
 Stichwortverzeichnis	■	127