

---

# Inhalt

<b>Teil 1: Überzeugen</b>	<b>11</b>
<b>Vorwort</b>	<b>12</b>
<b>Die häufigsten Fehler beim Überzeugen</b>	<b>13</b>
... und bist du nicht willig, so brauch ich Gewalt!	14
Ein bisschen Manipulation kann doch nicht schaden!	16
Wir unterschätzen den Faktor Trägheit	17
<b>So bereiten Sie sich richtig vor</b>	<b>21</b>
Die Adressatenanalyse: Mit wem haben Sie es zu tun?	21
Die vier Komponenten der Überzeugungskraft	26
Was ist eigentlich ein Argument?	27
Was ist eigentlich ein Schluss?	29
Welche Argumente sind die besten?	29
Was Sie über Pull- und Push-Methoden wissen sollten	30
<b>Push-Strategien: offensiv nach vorne</b>	<b>33</b>
Zeigen Sie, welchen Nutzen Ihr Standpunkt bringt	33
Machen Sie auf die Folgen aufmerksam	36
Helfen Sie dem anderen, seine Ziele zu erreichen	39
Erfüllen Sie Anliegen des Adressaten	42
Halten Sie Werte und Prinzipien hoch	48
Berufen Sie sich auf Normen	50
Lassen Sie Daten und Fakten sprechen	53
Suchen Sie nach Implikationen	57
Wann empfiehlt sich welche Strategie?	62

<b>Wie Sie Vertrauen und Glaubwürdigkeit aufbauen</b>	<b>65</b>
Das Gegenseitigkeitsprinzip	65
Das Ähnlichkeitsprinzip	68
Das Ehrlichkeitsprinzip	71
Das Sinnprinzip	75
Das Glaubwürdigkeitsprinzip	79
Das Beteiligungsprinzip	85
 <b>Pull-Strategien: sanft, aber effektiv</b>	 <b>87</b>
Mit geschickten Fragen ans Ziel	87
Hineinzoomen: Der Präzisierungstrichter	92
Herauszoomen: Das Metaskop	93
Mit dem Analysefilter Situationen und Probleme beleuchten	94
Die Lösungsangel	97
Zweifel wecken mit Sokrates-Fragen	99
Wer überzeugen will, muss gut zuhören können	100
Nutzen Sie die Macht der Sprache	105
 <b>Literaturverzeichnis</b>	 <b>109</b>

<b>Teil 2: Manipulationen erkennen und abwehren</b>	<b>111</b>
<b>Vorwort</b>	<b>112</b>
<b>Schutz vor Manipulation: So rüsten Sie auf</b>	<b>115</b>
Sechs Leitlinien	115
Kommunikationswerkzeuge	119
Sachliche Robustheit	141
<b>Trickkiste 1: Psychologische Manipulationen</b>	<b>163</b>
Die Gegenseitigkeitsfalle	163
Die Konsistenzfalle	167
Die Nachverhandlungstaktik	172
Der Spiegeltrick	178
Der Bestätigungstrick	181
Die Starker-Mann-Taktik	184
Der Ankereffekt	186
Die Darstellungsfalle	189
Der Besitzeffekt	191
Der Glaubwürdigkeitstrick	194
Der Das-ist-mein-letztes-Wort-Trick	196
Emotionale Appelle	198
Nebenkriegsschauplätze und Ablenkungsmanöver	207
Die Konsensfalle	210
Die Falle des schlechten Gewissens	212
Lügen und Halbwahrheiten	214
Die Verzetteltaktik	216
Die Gut-und-Böse-Taktik	218
Der Beziehungstrick	221
Der Vollendete-Tatsachen-Trick	222
Der Knappheitskniff	224

Der Eskalationstrick	227
Mauern und Blockieren	228
Exkurs: Chinesische Manipulationsstrategien	232
Machiavelli light – typische Machtspiele	236
Machtspielvariationen	238
<b>Trickkiste 2: Logische Manipulationen</b>	<b>245</b>
Was ist ein Argument?	245
Der genetische Fehlschluss	248
Konditionale Fehlschlüsse	250
Schwarzweißmalerei	254
Der Fehlschluss der falschen Alternative	256
Das falsche Dilemma	258
Der falsche Tausch von „Ein“ und „Jeder“	261
Kausale Fehlschlüsse	263
Schwarzfärberei	267
Die Rutschbahntaktik	270
Die Präzedenzfall-Lawine	274
Die Analogiefalle	275
Die Präzisionsfalle	279
Die Autoritätstaktik	280
Die Brunnenvergiftung	283
Die Evidenztaktik	286
Die Garantietaktik	288
Die Traditionstaktik	290
Die Tabuisierungstaktik	292
Die Perfektionsfalle	294
Die Irrelevanztaktik	296
Die Taktik des Nichtwissens	297

Der Angriff auf die Person	299
Der Angriff auf die Unparteilichkeit	304
Die Prinzipienfalle	306
Emotionale Begriffsattacken	308
Die Strohmanntaktik	309
Der Trivialitätstrick	312
Der Zirkelschluss	313
Die Perspektivenfalle	316
Der definitorische Rückzug	318
Absicherungstaktik und Sicherheitsleinen	318
<b>Der große Manipulationstaktiktest</b>	<b>323</b>
<b>Lösungsteil</b>	<b>327</b>
Lösungen zu Kapitel 1	327
Lösungen zur Trickkiste 1	332
Lösungen zur Trickkiste 2	339
Lösung zum großen Manipulationstaktiktest	348
<b>Über die Autoren</b>	<b>349</b>