

# Inhaltsverzeichnis

<b>Teil 1: Überzeugen .....</b>	9
<b>Vorwort .....</b>	11
<b>1 Die häufigsten Fehler beim Überzeugen .....</b>	13
1.1 ... und bist du nicht willig, so brauch ich Gewalt! .....	14
1.2 Ein bisschen Manipulation kann doch nicht schaden! .....	16
1.3 Wir unterschätzen den Faktor Trägheit .....	17
<b>2 So bereiten Sie sich richtig vor .....</b>	21
2.1 Die Adressatenanalyse: Mit wem haben Sie es zu tun? .....	21
2.2 Die vier Komponenten der Überzeugungskraft .....	25
2.3 Was ist eigentlich ein Argument? .....	27
2.4 Was ist eigentlich ein Schluss? .....	28
2.5 Welche Argumente sind die besten? .....	29
2.6 Was Sie über Pull- und Push-Methoden wissen sollten .....	30
<b>3 Push-Strategien: offensiv nach vorne .....</b>	33
3.1 Zeigen Sie, welchen Nutzen Ihr Standpunkt bringt .....	33
3.2 Machen Sie auf die Folgen aufmerksam .....	35
3.3 Helfen Sie dem anderen, seine Ziele zu erreichen .....	38
3.4 Erfüllen Sie Anliegen des Adressaten .....	41
3.5 Halten Sie Werte und Prinzipien hoch .....	46
3.6 Berufen Sie sich auf Normen .....	48
3.7 Lassen Sie Daten und Fakten sprechen .....	51
3.8 Suchen Sie nach Implikationen .....	55
3.9 Wann empfiehlt sich welche Strategie? .....	59
<b>4 Wie Sie Vertrauen und Glaubwürdigkeit aufbauen .....</b>	63
4.1 Das Gegenseitigkeitsprinzip .....	63
4.2 Das Ähnlichkeitsprinzip .....	66
4.3 Das Ehrlichkeitsprinzip .....	68
4.4 Das Sinnprinzip .....	72
4.5 Das Glaubwürdigkeitsprinzip .....	76
4.6 Das Beteiligungsprinzip .....	81

<b>5</b>	<b>Pull-Strategien: sanft, aber effektiv</b>	83
5.1	Mit geschickten Fragen ans Ziel	83
5.2	Hineinzoomen: Der Präzisierungstrichter	87
5.3	Herauszoomen: Das Metaskop	89
5.4	Mit dem Analysefilter Situationen und Probleme beleuchten	90
5.5	Die Lösungsangel	92
5.6	Zweifel wecken mit Sokrates-Fragen	94
5.7	Wer überzeugen will, muss gut zuhören können	95
5.8	Nutzen Sie die Macht der Sprache	99
<b>Literaturverzeichnis</b>		103
<b>Teil 2: Manipulationen erkennen und abwehren</b>		105
<b>Vorwort</b>		107
<b>6</b>	<b>Schutz vor Manipulation: So rüsten Sie auf</b>	109
6.1	Sechs Leitlinien	109
6.2	Kommunikationswerkzeuge	113
6.3	Sachliche Robustheit	133
<b>7</b>	<b>Trickkiste 1: Psychologische Manipulationen</b>	155
7.1	Die Gegenseitigkeitsfalle	155
7.2	Die Konsistenzfalle	159
7.3	Die Nachverhandlungstaktik	164
7.4	Der Spiegeltrick	170
7.5	Der Bestätigungstrick	172
7.6	Die Starker-Mann-Taktik	175
7.7	Der Ankereffekt	177
7.8	Die Darstellungsfalle	179
7.9	Der Besitzeffekt	181
7.10	Der Glaubwürdigkeitstrick	185
7.11	Der Das-ist-mein-letztes-Wort-Trick	186
7.12	Emotionale Appelle	188
7.13	Nebenkriegsschauplätze und Ablenkungsmanöver	197
7.14	Die Konsensfalle	200
7.15	Die Falle des schlechten Gewissens	202
7.16	Lügen und Halbwahrheiten	204
7.17	Die Verzettelungstaktik	205
7.18	Die Gut-und-Böse-Taktik	207
7.19	Der Beziehungstrick	210
7.20	Der Vollendete-Tatsachen-Trick	211

7.21	Der Knaptheitskniff .....	213
7.22	Der Eskalationstrick .....	215
7.23	Mauern und Blockieren .....	216
7.24	Exkurs: Chinesische Manipulationsstrategien .....	220
7.25	Machiavelli light – typische Machtspiele .....	224
7.26	Machtspielvariationen .....	226
<b>8</b>	<b>Trickkiste 2: Logische Manipulationen .....</b>	<b>233</b>
8.1	Was ist ein Argument? .....	233
8.2	Der genetische Fehlschluss .....	236
8.3	Konditionale Fehlschlüsse .....	238
8.4	Schwarzweißmalerei .....	242
8.5	Der Fehlschluss der falschen Alternative .....	244
8.6	Das falsche Dilemma .....	246
8.7	Der falsche Tausch von »Ein« und »Jeder« .....	249
8.8	Kausale Fehlschlüsse .....	250
8.9	Schwarzfärberei .....	254
8.10	Die Rutschbahntaktik .....	257
8.11	Die Präzedenzfall-Lawine .....	261
8.12	Die Analogiefalle .....	262
8.13	Die Präzisionsfalle .....	265
8.14	Die Autoritätstaktik .....	267
8.15	Die Brunnenvergiftung .....	269
8.16	Die Evidenztaktik .....	271
8.17	Die Garantietaktik .....	274
8.18	Die Traditionstaktik .....	275
8.19	Die Tabuisierungstaktik .....	277
8.20	Die Perfektionsfalle .....	279
8.21	Die Irrelevanztaktik .....	281
8.22	Die Taktik des Nichtwissens .....	283
8.23	Der Angriff auf die Person .....	284
8.24	Der Angriff auf die Unparteilichkeit .....	289
8.25	Die Prinzipienfalle .....	291
8.26	Emotionale Begriffsattacken .....	293
8.27	Die Strohmannertaktik .....	294
8.28	Der Trivialitätstrick .....	297
8.29	Der Zirkelschluss .....	298
8.30	Die Perspektivenfalle .....	301
8.31	Der definitorische Rückzug .....	302
8.32	Absicherungstaktik und Sicherheitsleinen .....	303

## Inhaltsverzeichnis

---

<b>9</b>	<b>Der große Manipulationstaktiktest</b>	307
<b>10</b>	<b>Lösungsteil</b>	311
10.1	Lösungen zu Kapitel 1	311
10.2	Lösungen zur Trickkiste 1	314
10.3	Lösungen zur Trickkiste 2	320
10.4	Lösung zum großen Manipulationstaktiktest	328
	<b>Über die Autoren</b>	329