

Inhaltsverzeichnis

Teil 1: Überzeugen	9
Vorwort	11
1 Die häufigsten Fehler beim Überzeugen	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
2 So bereiten Sie sich richtig vor	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
3 Push-Strategien: offensiv nach vorne	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
4 Wie Sie Vertrauen und Glaubwürdigkeit aufbauen	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

5	Pull-Strategien: sanft, aber effektiv	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
	Literaturverzeichnis	103
	Teil 2: Manipulationen erkennen und abwehren	105
	Vorwort	107
6	Schutz vor Manipulation: So rüsten Sie auf	109
6.1	Sechs Leitlinien	109
6.2	Kommunikationswerkzeuge	113
6.3	Sachliche Robustheit	133
7	Trickkiste 1: Psychologische Manipulationen	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 Verzettlungstaktik	205
7.18	Die Gut-und-Böse-Taktik	207
7.19	Der Beziehungstrick	210
7.20	Der Vollendete-Tatsachen-Trick	211

7.21	Der Knappheitskniff	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
8	Trickkiste 2: Logische Manipulationen	233
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 Strohmanntaktik	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

9	Der große Manipulationstaktiktest	307
10	Lösungsteil	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
	Über die Autoren	329