

1 Einleitung	11
Lügen im Alltag erkennen	12
Manipulation erkennen	12
Pick-up Artists	13
Narzissmus	14
Die Psychologie	15
Praxisbeispiele	15
Denken Sie an Ihr Karma	16
2 Die vier Grundaspekte der Persönlichkeit	19
Die Zweizimmerwohnung der Persönlichkeit	19
Sender und Empfänger	20
Verstehen heißt nicht, einverstanden sein	21
Grundaspekte korrelieren mit Persönlichkeitsstörungen	21
Der rote Typ alias der dominante Macher	22
Der blaue Typ alias der Analytiker	25
Der grüne Typ alias der Helfer	29
Der gelbe Typ alias der Entertainer	32
Ihre Wirkung	36
3 Manipulation	41
Manipulation – die kalkulierte Beeinflussung	41
Methoden der Manipulation	42
Das Priming	42
... in der Werbung	43

... im Privatleben	43
Fremdgehen und Priming	44
Die Eifersucht und das Priming	44
Der Anker-Effekt	45
Der Halo-Effekt	47
Sind attraktive Menschen die besseren?	48
Der Halo-Effekt im Marketing	48
Der Halo-Effekt beim Dating	48
Die Door-in-the-Face-Technik	49
Door-in-the-Face-Technik bei Verhandlungen	50
Fun-Fact Supermarkt	51
Heuristiken – Selbstmanipulation	51
Repräsentativitätsheuristik	53
Die Verlust-Aversion	54
... in der Beziehung	54
... im Alltag	55
... im Marketing und Sales	55
Commitment und Konsistenz	56
Manipulation durch Versprechungen	58
Reizreaktions-Mechanismen	60
Klick-Surr-Effekt	60
Was bringt mir das Wissen des Klick-Surr-Effekts?	62
Das Kontrastprinzip	64
Verbale Manipulation durch das Kontrastprinzip	64
Das Kontrastprinzip beim Einkaufen	64
Das Kontrastprinzip beim Geld leihen	65
Reziprozität – das Prinzip der Gegenseitigkeit	67
Große und kleine Gefallen	68
Exkurs: Der Benjamin-Franklin-Effekt	68
Die soziale Bewährtheit	69
... im Privatleben	70
... im Marketing und auf Social Media	70
Das Prinzip der Autorität	71

Warum lassen wir uns durch das Autoritätsprinzip manipulieren?	72
Das Prinzip der Sympathie	73
Manipulation durch Komplimente	74
Manipulation durch gemeinsame Ziele	74
In eigener Sache	76
4 Pick-up Artists	79
Pick-up-Artists sind häufig auch Vergewaltiger!	79
Lügen und Manipulation auf sehr hohem Niveau	80
Meine erste Begegnung mit einem Pick-up-Artist	81
Die Strategie des ersten Kontakts	82
Die Techniken der Pick-up-Artists	83
Tipps für Ihren Alltag	92
Checkliste Pick-up-Artist	93
Hochmut kommt vor dem Fall	94
5 Coaches und Trainer	97
Die Heldenreise	98
Die Bewerbung bei den Coaches: Manipulation mit Verknappung	100
Verknappung und Reaktanz	100
Soziale Medien	103
Der erste Kontakt und das Verkaufsskript	104
Die Checkliste für seriöse Coaches	108
6 Narzissmus	115
Wird der Narzissmus in der Gesellschaft immer mehr?	115
Gesunder und pathologischer Narzissmus	116
Wie erkennt man denn Narzissten?	116
Weiblicher und männlicher Narzissmus Teil 1	116
Kurz erklärt: Die drei unterschiedlichen Formen von Narzissmus	117
Manipulation und Lügen	118
Weiblicher und männlicher Narzissmus Teil 2	118

Empathie und emotionale Intelligenz bei Narzissen	119
Behandlung von Narzissmus	120
Narzissen sind oft erfolgreich	121
Der offene (exhibitionistische) Narzissmus	121
Verdeckter Narzissmus – der Wolf im Schafspelz	125
Maligner Narzissmus – der gefährlichste	131
Die positiven Seiten von Narzissmus	137
7 Lügen lesen lernen	141
Wo lügt Lennard?	141
Lügen erkennen im beruflichen Kontext	142
Wie oft lügen wir Deutsche am Tag?	144
Die Arten der Lügen	145
Lügen erkennen für mehr Erfolg im Berufs- und Privatleben	149
Welche Berufsgruppe lügt am besten?	150
Was Sie über das Lügen wissen müssen	151
Exkurs: Lügen bei Bewerbungen	157
Exkurs: Kündigungsgründe in Deutschland	158
Die vier wichtigsten Regeln für die Lügenerkennung	159
Die kognitive Ladung	169
Körpersprachliche Stresssignale	171
Selbstberührungsgesten	172
Objektberührungsgesten	173
Die Hierarchie des Lügens	175
... am Beispiel zu Guttenberg, Clinton, Ofarim & Co.	228
Gesprächsführung beim Lügen erkennen – Praxisidee 1	232
Gesprächsführung beim Lügen erkennen – Praxisidee 2	236
Das Wichtigste zusammengefasst	239
Ihre Checkliste zur Lügenerkennung	242
Lügen erkennen...	243
... in Beziehungen	243
... bei der Polizei	243
... in der Personalabteilung	243

... als Geschäftsführer oder Inhaber	244
... im Vertrieb und Verkauf	245
... als Führungskraft	245
... als Sicherheitskraft	246
... im Einkauf	246
... in der Wirtschaft vs. Privatleben	247
8 Fazit des Buches	248