

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

... 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 Narzissten	119
Behandlung von Narzissmus	120
Narzissten 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