

Inhalt

Warum Ihnen dieses Buch hilft	9
1 Die neun Faktoren der Beeinflussung	13
Selbstvertrauen	13
Mut und Durchhaltevermögen	16
Empathie	18
Nähe und Bindung	20
Eigeninteresse	22
Das Unerwartete tun	22
Flexibilität	24
Humor	24
Glaubwürdigkeit	26
2 Techniken, um Menschen zu gewinnen	29
Lächeln	29
Sympathie und Ähnlichkeit	29
Mitmenschen verstehen	31
Komplimente	34
Die Barnum-Technik	36
Die Rowland-Techniken	37
3 Beeinflussungstechniken	41
Anziehungstechnik	41
Aufmerksamkeit erzeugen	43
Bedürfnisse befriedigen	44
Reziprozitätstechnik	47
Commitment- und Konsistenztechnik	49
Konformitätstechnik	52
Autoritätstechnik	53
Knappheitsprinzip	55
Gefärbte Wahlmöglichkeiten	55
Ankerpunkte setzen	56
Stereotype Wiederholung	58
Kontrasttechnik	59

Bildertechnik	61
Gefühle ansprechen	64
Selbstdarstellung	67
Kontakt halten	70
Timing	71
Kombination von Techniken	74
Beispiel: Beeinflussungsprozess	78
4 Beeinflussen mit der Macht der Sprache	81
Sprache und Realitätserkenntnis	81
Sprache und Information	83
Mit Sprache neue Sichtweisen vermitteln	87
Metaphern	90
Schlagworte und Sprichwörter	93
Geschichten	94
Spin	96
Mehr erreichen mit weniger Worten	96
Das „Wie“ ist wichtiger als das „Was“	99
Positive Sprache	100
Zauberworte	101
Tabuworte	103
Ideen vermitteln	105
5 Mit Körpersprache beeinflussen	109
Die Sprache der Kleidung	109
Der Sprechstil	110
Genaueres Beobachten und Gedankenlesen	112
Positive Signale	115
Täuschung und Lüge	116
6 Erfolgreich überzeugen	121
Den Partner abholen, wo er steht	121
Wertvorstellungen und Bedürfnisse klären	122
Gedankengänge des Gesprächspartners rekonstruieren	125
Mit Fragen überzeugen	127
Implikationsfragen: Instrument der Könner	128
Überzeugung mit Argumenten ist leicht	130
Was, wenn der Partner Nein sagt?	131
Widerstände auflösen	131

7 Manipulation abwehren	133
Manipulation ist etwas Alltägliches	133
Desinformationen	134
Vorsicht vor Selbstfallen	137
Falsche Argumente	139
Mentaler Betrug	141
Lügen	148
Falsche Garantien	152
Nicht zum Opfer der Schwammigkeit werden	152
Die Strohmann-Taktik	153
Falsche Analogien	154
Sprachmanipulation	155
Bildmanipulation	156
Manipulation durch Normen, Regeln, Konventionen	157
Gerüchtetechnik	158
Gefühlsmanipulation	159
Kognitive Dissonanz	160
Konsequenzmanipulation	161
Trendstrategie	163
Relativitätsstrategie	164
Taktik des Nichtwissens und Nichtverstehens	165
So schützen Sie sich vor Manipulation	169
8 Wie sich Menschen selbst manipulieren	171
Illusionen	171
Selbsterfüllende Prophezeiungen	172
Subliminal-Botschaften	172
Das Gedächtnis manipuliert sich selbst	173
Aus der Selbsttäuschung befreien und autonom werden	174
Literaturhinweise	177
Studien	179
Seminare von Prof. Dr. Heinz Ryborz	180