

INHALT

- Das erwartet Sie in diesem Buch..... 1
- Manipulation..... 3
 - Was ist Manipulation? 3
 - Kommunikation ist der Schlüssel der Manipulation 5
 - Das Vier-Seiten-Modell der Kommunikation..... 5
 - Arten von Kommunikation 7
 - Wo begegnen uns Manipulationen? 9
 - Gut, böse oder ein bisschen was von beidem? 12
 - Die sieben Säulen der Manipulation..... 13
- Reziprozität..... 16
- Konsistenz und Commitment 20
- Soziale Bewährtheit..... 26
- Sympathie 31
- Autorität..... 38
- Knappheit..... 43
- Gemeinschaft 47
- Weitere Manipulationstechniken und wie Sie diese für sich einsetzen... 53
 - Manipulationstechniken 53
 - Wie nutze ich Manipulationen für mich selbst? 59
 - Schritt 0: Nutzen Sie den Halo-Effekt, wenn Sie eine Person noch nicht kennen..... 60
 - Schritt 1: Der erste Eindruck..... 61
 - Schritt 2: Den Gesprächspartner lesen..... 61
 - Schritt 3: Informationen sammeln 65
 - Schritt 4: So viel spiegeln, wie es nur geht 65
 - Schritt 5: Das Denken verändern..... 65

Schritt 6: Weitere Manipulationstechniken bis zum erfolgreichen Gesprächsabschluss	66
Schritt 7: Fassen Sie am Ende nochmal alles zusammen.....	66
Wie Sie Manipulation erkennen und sich dieser entziehen können	67
Manipulationen erkennen	67
Schritt 1: Manipulation erkennen.....	69
Schritt 2: Manipulationstechniken erkennen	73
Sich Manipulationen entziehen.....	73
Schritt 3: Abwehr von Manipulationen	77
Schritt 4: Manipulationen kontern	86
Das 1x1 der manipulativen Kommunikation.....	89
Aktives Zuhören	89
Fragen stellen.....	93
Überzeugend sprechen	97
Richtig argumentieren.....	100
Körpersprache und Körperhaltung.....	103
Komplimente machen.....	106
Schlusswort.....	110
Literaturverzeichnis.....	111