

Inhalt

Teil 1: Praxiswissen Manipulationstechniken

Was ist Manipulation?	7
▪ Ein alltägliches Phänomen	8
▪ Wie sollte man mit Manipulation umgehen?	10
▪ Sechs Maximen für den Umgang mit Manipulation	12
Typische Manipulationsstrategien	15
▪ Die Blockadestrategie	16
▪ Die Durchsetzungsstrategie	17
▪ Sabotage im Gespräch	19
▪ Sabotage nach dem Gespräch	21
Elegante Abwehrtechniken	23
▪ Fragen und zuhören	24
▪ Das Gespräch versachlichen: der Präzisierungstrichter	32
▪ Ignorieren und weitermachen	34
▪ Dumm stellen und Band zurückspulen	35
▪ Schallplatte mit Sprung	36
▪ Perspektive wechseln	38

▪ Aus der Situation treten	39
▪ Wie Sie mit Blockaden umgehen	41
▪ Wie Sie ein Gespräch abbrechen	45

Argumentationsfallen und Scheinargumente **47**

▪ Wie Sie sich wehren	48
▪ Schwarz-Weiß-Malerei	49
▪ Der Fehlschluss der falschen Alternative	51
▪ Das falsche Dilemma	54
▪ Die Analogiefalle	56
▪ Schwarzfärberei	61
▪ Die Rutschbahntaktik	64
▪ Die Präzisionsfalle	67
▪ Die Autoritätstaktik	69
▪ Die Brunnenvergiftung	72
▪ Die Evidenztaktik	76
▪ Die Garantietaktik	78
▪ Die Traditionstaktik	80
▪ Die Tabuisierungstaktik	82
▪ Die Perfektionsfalle	85
▪ Die Irrelevanztaktik	87
▪ Der Angriff auf die Person	89

▪ Der Angriff auf die Unparteilichkeit	96
▪ Die Prinzipienfalle	98
▪ Emotionale Appelle	101
▪ Die Strohmanntaktik	109
▪ Der Trivialitätstrick	112
▪ Der Zirkelschluss	114
▪ Der Mengentrick	116
▪ Die Perspektivefalle	118
▪ Der definitiorische Rückzug	120
▪ Absicherungstaktik und Sicherheitsleinen	121

Teil 2: Training Manipulationstechniken erkennen und abwehren

▪ Das ist Ihr Nutzen	126
▪ Im Sog der Emotionen	127
▪ Falsche Fährten	139
▪ Wenn der Schein trügt	149
▪ Beziehungspflege	161
▪ Logischer Treibsand	179
▪ Kausale Irrtümer	191
▪ Verhandlungspoker	203
▪ Unfreundliche Attacken	223
▪ Manipulationen im Alltag	235
▪ Stichwortverzeichnis	249