

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	31
■ 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	50
■ Der Fehlschluss der falschen Alternative	52
■ Das falsche Dilemma	54
■ Die Analogiefalle	57
■ Schwarzfärberei	61
■ Die Rutschbahntaktik	64
■ Die Präzisionsfalle	67
■ Die Autoritätstaktik	69
■ Die Brunnenvergiftung	73
■ Die Evidenztaktik	76
■ Die Garantietaktik	79
■ Die Traditionstaktik	81
■ Die Tabuisierungstaktik	83
■ Die Perfektionsfalle	85
■ Die Irrelevanztaktik	87
■ Der Angriff auf die Person	89
■ Der Angriff auf die Unparteilichkeit	96
■ Die Prinzipienfalle	99
■ Emotionale Appelle	101
■ Die Strohmanntaktik	110
■ Der Trivialitätstrick	113
■ Der Zirkelschluss	115
■ Der Mengentrick	117
■ Die Perspektivefalle	118
■ Der definitonische Rückzug	121
■ Absicherungstaktik und Sicherheitsleinen	122

Teil 2: Training Manipulationstechniken erkennen und abwehren

- Im Sog der Emotionen 129
- Falsche Fährten 141
- Wenn der Schein trügt 151
- Beziehungspflege 163
- Logischer Treibsand 179
- Kausale Irrtümer 191
- Verhandlungspoker 203
- Unfreundliche Attacken 223
- Manipulationen im Alltag 235

- Stichwortverzeichnis 247