

Inhalt

Wer diese Spielregeln beherrscht, wird sich, seine Fähigkeiten und seine Ideen verwirklichen	13
Einige Hinweise, wie Sie aus diesem Buch den größtmöglichen Nutzen ziehen können	15
»Wenn ein Mensch den Mund aufmacht, um mit einem anderen zu reden, hat er nur eines im Sinn: Er will ihn manipulieren«	18

Erstes Manipulationsgesetz

»Wenn Sie wollen, daß die Leute über Sie reden, müssen Sie anecken«	28
---	----

Ihre sechs Gegner im manipulativen Spiel:

Gegner Nummer 1 – Das andere Geschlecht	31
Gegner Nummer 2 – Alle, die unserem Weiterkommen im Wege stehen	33
Gegner Nummer 3 – Die Autoritäten und alle, die sich Autorität zunutze machen	35
Gegner Nummer 4 – Die Gesellschaft, in der wir leben	37
Gegner Nummer 5 – Die Medien	40
Gegner Nummer 6 – Die Familie	42

Zweites Manipulationsgesetz

Der entscheidende Schritt vom Warten zum Handeln	50
Ehe Sie das nächste Mal ein Restaurant betreten, sollten Sie einige Überlegungen anstellen	52
Sechs wirksame Methoden, andere auf sich aufmerksam zu machen	57
1. Das Gegenteil von dem tun, was man von Ihnen erwartet	58
2. Die gezielte Schmeichelei	61
3. Die gezielte Provokation	63
4. Das überlegene Wissen	67
5. Die Umweg-Methode	70
6. Die Stehaufmännchen-Methode	75

Drittes Manipulationsgesetz

Die Verpackung ist mit dem Inhalt nicht gleichzusetzen	82
Warum kein Angler der Forelle ein Stück Torte als Köder an den Haken hängt	84
Niemand wahrt unseren Vorteil, wenn es zu seinem Nachteil ist. Deshalb können im umfassenden Spiel der Manipulation nur wir selbst unsere Interessen wahrnehmen	89

Viertes Manipulationsgesetz

Was alles passiert, wenn ein Mensch ein und dieselbe Botschaft immer wieder hört – statt nur ein einziges Mal 102

In demselben Maße, in dem Sie Zug um Zug Ihren Gegner verunsichern, nimmt Ihr eigenes Selbstvertrauen zu 108

Drei Varianten, die bei der manipulativen Wiederholung einer Botschaft besonders oft angewendet werden 115

1. Die stereotype Wiederholung 115

2. Die quantitative Multiplikation 116

3. Die qualitative Verstärkung 117

Es spricht von Großmut, einem Gegner einen Fehler zu verzeihen. Aber es gibt viele Leute, die es meisterhaft verstehen, damit einen Vorteil für sich herauszuholen 120

Fünftes Manipulationsgesetz

Wenn Sie über die Macht der Gefühle Bescheid wissen, werden Sie von einem Tag auf den anderen vieles in Ihrem Leben ganz anders betrachten 128

Warum es kein Zufall ist, daß wir Mut für gut halten, aber Feigheit für schlecht – und nicht umgekehrt 134

Wie man seine Abhängigkeit von Gefühlen besser kontrolliert und damit verhindert, daß andere es tun 139

Ein paar nützliche Hinweise, wie Sie die Gefühlsabhängigkeit anderer in Ihren Vorteil ummünzen können	150
---	-----

Sechstes Manipulationsgesetz

Viele Leute sind nur Helden, weil sie Angst vor der Schande haben	160
---	-----

Drei häufige Formen der Angst, die uns für Manipulation besonders empfänglich machen	162
--	-----

1. Die Angst, Erworbenes wieder zu verlieren	164
---	-----

2. Die Angst vor dem Ungewissen	166
---------------------------------------	-----

3. Die Angst vor der Realität	170
-------------------------------------	-----

Die drei entscheidenden Schritte, mit denen Sie jede Angst bewältigen können und damit verhindern, daß andere sie nützen	177
--	-----

Einige Überlegungen, wie Sie die Angst Ihrer Gegner im manipulativen Spiel zu Ihrem Vorteil nützen können	180
---	-----

Siebttes Manipulationsgesetz

Wenn wir nicht selbst entscheiden, tun es andere für uns	186
--	-----

Die zwei extremen Entscheidungstypen, und wie sie beeinflußt werden können	190
--	-----

Wer eine Entscheidung beeinflussen will, ist daran interessiert, den Entscheidenden nur einseitig zu informieren	195
Auch wenn Sie auf den Gipfel des Mount Everest fliehen: den Leuten, die Ihre Entscheidungen beeinflussen, werden Sie nicht entkommen	198
Wie es dazu kommt, daß wir oft eine Entscheidung, die wir gestern fällten, schon heute wieder ändern möchten	201
Der Ablauf einer Entscheidung, und wie wir ihn bei anderen zu unserem Vorteil beeinflussen können	204

Achtes Manipulationsgesetz

Warum man sehr oft ohne viel zu reden mehr erreicht als mit vielen Worten	218
Die Kunst, auf einer Ebene zu denken und auf einer anderen Ebene zu sprechen	223
Sie können jedem Menschen alles sagen. Wirklich alles. Es kommt nur darauf an, wie Sie es tun	227
Vier wirkungsvolle Methoden, die Sprache zu Ihrem Vorteil einzusetzen	232
Nachwort	239