

Joern
Kettler

Nichts
als die
Unwahrheit

— Inhaltsverzeichnis



Vorbestellbar auf:
amazon.de

 ForwardVerlag

Inhaltsverzeichnis

Nichts als die Unwahrheit

Hinweis zur Gendersprache Widmung

1. Einleitung

- Lügen im Alltag erkennen
- Manipulation erkennen
- Pick-up Artists
- Narzissmus
- Die Psychologie
- Praxisbeispiele
- Denken Sie an Ihr Karma

2. Die vier Grundaspekte der Persönlichkeit

- Die Zweizimmerwohnung der Persönlichkeit
- Sender und Empfänger
- Verstehen heißt nicht, einverstanden sein
- Grundaspekte korrelieren mit Persönlichkeitsstörungen
- Der rote Typ alias der dominante Macher
- Der blaue Typ alias der Analytiker
- Der grüne Typ alias der Helfer
- Der gelbe Typ alias der Entertainer
- Ihre Wirkung
 - *Fazit*

3. Manipulation

- Manipulation – die kalkulierte Beeinflussung
- Methoden der Manipulation
- Das Priming
- Priming in der Werbung
- Priming im Privatleben
- Fremdgehen und Priming
- Die Eifersucht und das Priming
 - *Fazit Priming*
- Der Anker-Effekt
- Der Anker-Effekt im Privatleben
 - *Fazit Anker-Effekt*
- Der Halo-Effekt
- Sind Attraktive Menschen die besseren?
- Der Halo-Effekt im Marketing
- Der Halo-Effekt bei Dating
 - *Fazit Halo-Effekt*
- Die Door-in-the-Face-Technik
- Door in the Face Technik bei Verhandlungen

- *Fazit der Door in the Face Technik*
- Fun-Fact Supermarkt
- Heuristiken - Selbstmanipulation
- Verfügbarkeitsheuristik
- Verfügbarkeitsheuristik beim Einkaufen
- Verfügbarkeitsheuristik bei der Partnerwahl
- Repräsentativitätsheuristik
 - *Fazit Heuristik*
- Die Verlust-Aversion
- Verlust-Aversion in der Beziehung
- Verlust-Aversion im Alltag
- Verlust-Aversion im Marketing und Sales
 - *Fazit Verlust-Aversion*
- Commitment und Konsistenz
- Commitment und Konsistenz in der Manipulation
- Manipulation durch Versprechungen
 - *Fazit Commitment und Konsistenz*
- Reizreaktions-Mechanismen
- Klick-Surr-Effekt
- Klick-Surr-Effekt in der Praxis
- Was bringt mir das Wissen des Klick-Surr-Effekt
- Wie wird der Klick-Surr-Effekt noch angewandt
- Weitere Klick-Surr-Verhaltens-Muster
- Das Kontrastprinzip
- Verbale Manipulation durch das Kontrastprinzip
- Das Kontrastprinzip beim Einkaufen
- Das Kontrastprinzip beim Geld leihen
 - *Fazit Kontrastprinzip*
- Fun Fact Kontrastprinzip: Der Brief⁷ einer Studentin
- Reziprozität – das Prinzip der Gegenseitigkeit
- Große und kleine Gefallen – Manipulation auf hohem Niveau
- Exkurs: Der Benjamin Franklin Effekt
 - *Fazit Reziprozität*
- Die soziale Bewährtheit oder auch Social-proof-Effekt
- Die soziale Bewährtheit im Privatleben
- Die soziale Bewährtheit im Marketing und auf Social Media
 - *Fazit der sozialen Bewährtheit*
- Das Prinzip der Autorität
- Beispiele für das Autoritätsprinzip
- Warum lassen wir uns durch das Autoritätsprinzip manipulieren
- Das Experiment in Bezug auf das Autoritätsprinzip

Inhaltsverzeichnis

Nichts als die Unwahrheit

4. Pick-up Artists

- Nein ist Nein – Pick-up-Artists sind häufig auch Vergewaltiger!
- Von Beginn an Lügen und Manipulation auf sehr hohem Niveau
- Meine erste Begegnung mit einem Pick-up-Artist
- Die Strategie des ersten Kontakts
- Die Techniken der Pick-up Artist
 - *Fazit*
- Tipps für Ihren Alltag
- Checkliste Pick-up Artist
- Hochmut kommt vor dem Fall

5. Coaches und Trainer

- Die Heldenreise
- Die Bewerbung bei den Coaches: Manipulation mit Verknappung
- Verknappung und Reaktanz
 - *Fazit Verknappung und Bewerbung bei Coaches*
- Soziale Medien
- Der erste Kontakt und das Verkaufsskript
- Die Checkliste für seriöse Coaches
 - *Fazit*

6. Narzissmus

- Wird der Narzissmus in der Gesellschaft immer mehr?
- Gesunder und pathologischer Narzissmus
- Wie erkennt man denn Narzissten?
- Weiblicher und männlicher Narzissmus Teil 1
- Kurz erklärt: die drei unterschiedlichen Formen von Narzissmus
- Manipulation und Lügen
- Weiblicher und männlicher Narzissmus Teil 2
- Empathie und emotionale Intelligenz bei Narzissten
- Behandlung von Narzissmus
- Narzissten sind oft erfolgreich
- Der offene (exhibitionistische) Narzissmus
- Verdeckter Narzissmus – der Wolf im Schafspelz
- Maligner Narzissmus – der gefährlichste
- Die Wissenschaft
- Die positiven Seiten von Narzissmus
 - *Fazit*

7. Lügen lesen lernen

- Wo lügt Lennard?
- Lügen erkennen im beruflichen Kontext
- Wie oft lügen wir Deutsche am Tag?
- Die Arten der Lügen
- Die Form der Lüge ist entscheidend
- Unwissentliche Lügen
- Lügen erkennen für mehr Erfolg im Berufs- und Privatleben
- Weiße und schwarze Lügen
- High-Stake und Low-Stake lügen
- Die Wissenschaft hinter der Lügenerkennung
- Emotionale Intelligenz bei Lügenerkennung
- Welche Berufsgruppe lügt am besten?
- Was Sie über das Lügen wissen müssen – Fakten und kein Hokusfokus!
- Exkurs: Lügen bei Bewerbungen
- Exkurs: Kündigungsgründe in Deutschland
- Die vier wichtigsten Regeln für die Lügenerkennung
- Die Kognitive Ladung
- Stress und dessen Signale
- Körpersprachliche Stresssignale
- Selbstberührungsgesten
- Objektberührungsgesten
- Die Hierarchie des Lügens
- Die Hierarchie des Lügens am Beispiel Karl Theodor zu Guttenberg – Praxis vs. Theorie
- Gesprächsführung beim Lügen erkennen – Meine Empfehlung aus Erfahrung mit leichtem Druck
- Gesprächsführung beim Lügen erkennen – Praxisidee 2
- Das Wichtigste zusammengefasst
- Ihre Checkliste zur Lügenerkennung
- Lügen erkennen in Beziehungen
- Lügen erkennen bei der Polizei
- Lügen erkenne in der Personalabteilung
- Lügen erkennen als Geschäftsführer oder Inhaber
- Lügen erkennen im Vertrieb und Verkauf
- Lügen erkennen als Führungskraft
- Lügen erkennen als Sicherheitskraft
- Lügen erkennen im Einkauf
- Lügen erkennen in der Wirtschaft vs. Privatleben

8. Fazit Buch

9. Danke

Wer spielt
hier mit wem?

Lüge?

Manipulation?

Narzissmus?

Jetzt mein Buch
vorbestellen auf:

amazon.de

▶ ForwardVerlag

