

# Inhalt

<b>Über den Autor</b> .....	<b>9</b>
<b>Vorwort</b> .....	<b>11</b>
<b>Einführung</b> .....	<b>15</b>
<i>L Kapitel</i>	
<b>Die Waffen der Einflussnahme</b> .....	<b>19</b>
«Klick, surr».....	21
Teuer = gut und andere (vor)eilige Schlüsse.....	26
Die Nutznießer.....	31
Jiu-Jitsu.....	33
Zusammenfassung.....	39
Übungsfragen.....	40
<i>2. Kapitel</i>	
<b>Reziprozität</b> .....	<b>43</b>
Wie die Regel funktioniert.....	46
<i>Die Power der Regel</i> .....	48
<i>Nicht erbetene Gefälligkeiten</i> .....	58
<i>Schlechte Geschäfte</i> .....	61
Gegenseitige Zugeständnisse.....	66
DieNeuverhandeln-nach-Zurückweisung-Taktik.....	68
<i>Gegenseitige Zugeständnisse, der</i> <i>Wahrnehmungskontrast und Watergate</i> .....	72
<i>In der Zwickmühle</i> .....	76
<i>Mehr oder weniger freiwillige Blutspenden</i> .....	77
<i>Nette, kleine Nebeneffekte</i> .....	78
Abwehrstrategien.....	80
<i>Die Regel in ihre Schranken verweisen</i> .....	81
<i>Den Feind ausräuchern</i> .....	82
Zusammenfassung.....	85
Übungsfragen.....	87

3. Kapitel

<b>Commitment und Konsistenz</b> .....	89
Wer A sagt.....	91
<i>Der Luxus automatischer Konsistenz</i> .....	93
<i>Die Festung der Ignoranz</i> .....	94
<i>Leider, leider ausverkauft</i> .....	97
Commitment: Auf Gedeih und Verderb.....	101
<i>Herz und Verstand</i> .....	110
<i>Die magische Handlung</i> .....	111
<i>Eigene Entscheidungen und innere Überzeugungen</i> .....	128
<i>Wenn sich Entscheidungen ihre eigenen Gründe</i> <i>suchen</i> .....	133
<i>Low b&amp;M für einen guten Zweck</i> .....	138
Abwehrstrategien.....	140
<i>Signale vom Magen</i> .....	142
<i>Signale vom Herzen</i> .....	144
Zusammenfassung.....	148
Übungsfragen.....	149

4. Kapitel

<b>Soziale Bewährtheit</b> .....	151
Das Prinzip der sozialen Bewährtheit.....	153
<i>Vormacher und Nachahmer</i> .....	155
<i>Nach der Sintflut</i> .....	160
Todesursache: Unsicher(heit).....	168
<i>Ein wissenschaftlicher Ansatz</i> .....	172
<i>Opferselbsthilfe</i> .....	175
Unseresgleichen.....	179
<i>Tödliche Gefolgschaft 1</i> .....	182
<i>Tödliche Gefolgschaft 2</i> .....	193
Abwehrstrategien.....	198
<i>Sabotage</i> .....	199
<i>Gegenprobe</i> .....	203
Zusammenfassung.....	206
Übungsfragen.....	207

## 5. Kapitel

<b>Sympathie</b> .....	211
Freundschaften mit Hintergedanken.....	216
Warum finde ich dich sympathisch?.....	218
Äußerliche Attraktivität.....	218
<i>Ähnlichkeit</i> .....	221
<i>Komplimente</i> .....	224
<i>Kontakt und Kooperation</i> .....	225
Konditionierung und Assoziationen.....	236
<i>Klingelt bei Ihnen etwas, wenn Sie den Namen Pawlow</i> <i>hören?</i> .....	242
<i>Nach den Nachrichten und dem Wetter nun zum Sport</i> ....	245
Abwehrstrategien.....	252
Zusammenfassung.....	255
Übungsfragen.....	257

## 6. Kapitel

<b>Autorität</b> .....	259
Die Macht von Autoritäten.....	262
Blinder Gehorsam — Verlockung und Gefahr.....	268
Schein und Sein.....	272
<i>Titel</i> .....	273
<i>Kleidung</i> .....	279
<i>Luxus</i> .....	282
Abwehrstrategien.....	283
<i>Echte oder vorgetäuschte Autorität?</i> .....	284
<i>Ehrlichkeit mit Hintergedanken</i> .....	285
Zusammenfassung.....	289
Übungsfragen.....	290

## 7. Kapitel

<b>Knappheit</b> .....	293
Mangelware ist Qualitätsware.....	295
«Nur noch einige wenige Exemplare ...».....	297
<i>Zeitlimits</i> .....	298
Reaktanz.....	300
<i>Erwachsener Trotz: Liebe, Pistolen und Seifenlauge</i> .....	305
<i>Zensur</i> .....	309

Optimale Bedingungen.....	314
<i>Wie gewonnen, so zerronnen: Schokokekse und     Glasnost.....</i>	<i>315</i>
<i>Kampf um knappe Ressourcen.....</i>	<i>321</i>
Abwehrstrategien.....	326
Zusammenfassung.....	330
Übungsfragen.....	332
8. Kapitel	
<b>Das automatische Zeitalter.....</b>	<b>335</b>
Primitive Automatismen.....	337
Moderne Automatismen.....	339
Finger weg von unseren Faustregeln!.....	341
Zusammenfassung.....	344
Übungsfragen.....	345
<b>Literatur.....</b>	<b>347</b>
<b>Register.....</b>	<b>363</b>
<b>Quellen.....</b>	<b>363</b>

PPN: 251165922

Titel: Die Psychologie des Überzeugens : ein Lehrbuch für alle, die ihren Mitmenschen und sich selbst auf die Schliche kommen wollen / Robert B. Cialdini. Aus dem Engl. übers. von Matthias Wengenroth. - . - Bern : Huber, 2006

ISBN: 3-456-84327-5

Bibliographischer Datensatz im SWB-Verbund