

Robert Levine

Die große Verführung

Psychologie der Manipulation

Aus dem amerikanischen Englisch
von Christa Broermann

D



Piper
München Zürich

Inhalt

Einleitung

9

1 Die Illusion der Unverwundbarkeit

Oder: Wie kann jeder weniger leichtgläubig sein als alle anderen?

15

2 Wem vertrauen wir? Experten, Ehrlichkeit
und Sympathie

Oder: Die Starverkäufer sehen überhaupt nicht wie Verkäufer aus

50

3 Freundlichkeit als Waffe

Oder: Hüte dich vor Fremden mit unerwarteten Geschenken

100

4 Das Kontrastprinzip

Oder: Wie aus schwarz weiß gemacht wird

136

5 $2 \text{ Dollar} + 2 \text{ Dollar} = 5 \text{ Dollar}$

Oder: Lernen, sich nicht selbst zu beschummeln

165

6 Schlüsselreize

Oder: Wie geistige Abkürzungen Sie in Schwierigkeiten bringen können

i₉₇

7 Die Verpflichtungen schrittweise erhöhen

*Oder: Wie man Sie dazu bringt, indirekt ja zu sagen,
indem Sie nie direkt nein sagen*

228

8 Herz und Verstand gewinnen

Oder: Die Straße zur ewigen Überzeugung

267

9 Jonestown

Oder: Das böse Ende der dunklen Seite der Beeinflussung

297

10 Die Kunst des Widerstehens

*Oder: Einige ungebetene Ratschläge zur Anwendung
und Verteidigung gegen Beeinflussung*

322

Danksagung

347

Anmerkungen

349

Register

377