



ISBN: 978-3-86489-910-2

192 Seiten, € 10,00 / € 10,30 (A)

19 Methoden der Manipulation

Zeigen Sie dieses Lesezeichen auch ihren Freunden und Bekannten. Je mehr Menschen die Methoden der Manipulation kennen, umso größer wird die Chance, sich darüber auszutauschen:

1. Sprachregelung, S. 25
2. Manipulation mithilfe von ständig gebrauchten und mit einer Bewertung versehenen Begriffen, S. 28

3. Geschichten verkürzt erzählen, S. 29
4. Verschweigen, S. 33
5. Wiederholen – Steter Tropfen höhlt den Stein, S. 37
6. Übertreiben – Es wird schon etwas hängen bleiben, S. 39
7. Die gleiche Botschaft aus verschiedenen Ecken aussenden, S. 41
8. Alle in der Runde sind der gleichen Meinung. Dann muss es ja richtig sein, S. 43
9. Der Wippschaukeleffekt, S. 45
10. Umfragen nutzen, um Meinung zu machen, S. 48
11. B sagen und A meinen, S. 51
12. NGOs gründen oder benutzen, S. 53
13. Ein Sammelsurium von Andeutungen macht in der Summe die Halbwahrheiten zur Wahrheit, S. 55
14. Experten helfen – zu manipulieren, S. 56
15. Namen verknüpfen und damit Einzelne bewerten, S. 61
16. Gezielter Einsatz von Emotionen, S. 65
17. Konflikte nutzen und inszenieren, um Meinung zu machen, S. 67
18. Die Verbreitung und Nutzung des Grundgefühls „Wir sind die Guten“, S. 68
19. Pars pro toto – ein Teil steht für das Ganze, S. 77