

WLADISLAW JACHTCHENKO  
Dunkle Rhetorik



GOLDMANN

Lesen erleben

### *Buch*

Seien wir mal ehrlich: Wir alle kennen doch die Situation, in der wir uns nichts sehnlicher gewünscht hätten, als unser Schwafelgegnüber sprachlos zu machen, in einem Streit das letzte Wort zu haben oder dem überheblichen Kollegen gegenüber recht zu behalten. Für diese und andere Fälle krampfiger Alltagskommunikation bringt uns der erfolgreiche Rhetoriktrainer und Speaker Wladislaw Jachtchenko in seinem Manipulations-Bootcamp die passenden Tricks bei.

Um zu erfahren, wie wir durch Politiker, Experten, Wirtschaftsbosse und andere illustre Gestalten manipuliert werden, gehen Sie auf:

**[www.mediathek-der-manipulationen.de](http://www.mediathek-der-manipulationen.de)**

Hier gibt es kurze Videos mit Manipulationstechniken, die in diesem Buch behandelt werden, und weiteres Videomaterial zum Buch.

### *Autor*

Wladislaw Jachtchenko hat Politikwissenschaft, Jura, Geschichte sowie Literaturwissenschaft in München und New York studiert und als Jurist in einer Münchner Kanzlei sowie als wissenschaftlicher Mitarbeiter bei den Vereinten Nationen in New York gearbeitet. Im Jahr 2007 folgte er dem Ruf seiner Leidenschaft und arbeitet seitdem als Rhetoriktrainer, Speaker und Businesscoach. Er ist Gründer der Argumentorik-Akademie und bietet maßgeschneiderte Firmenseminare, kurzweilige Impulsvorträge sowie Einzelcoachings zu allen Themen rund um professionelle Kommunikation. Der Autor ist Top-10-Speaker auf internationalen Rhetorik-Turnieren und mehrfach ausgezeichnete Kommunikationsexperte.

Wladislaw Jachtchenko

# Dunkle Rhetorik

Manipuliere, bevor du manipuliert wirst!

GOLDMANN

Dieses Buch ist bereits unter dem Titel  
»Schwarze Rhetorik« erschienen.

Sollte diese Publikation Links auf Webseiten Dritter enthalten,  
so übernehmen wir für deren Inhalte keine Haftung,  
da wir uns diese nicht zu eigen machen, sondern lediglich  
auf deren Stand zum Zeitpunkt der Erstveröffentlichung verweisen.



Dieses Buch ist auch als E-Book erhältlich.



Penguin Random House Verlagsgruppe FSC® N001967

4. Auflage

Originalausgabe September 2019

© 2019 Wilhelm Goldmann Verlag, München,  
in der Penguin Random House Verlagsgruppe GmbH,  
Neumarkter Str. 28, 81673 München

Lektorat: Ralf Lay

Illustrationen: © Anka Hartenstein

Umschlaggestaltung: UNO Werbeagentur,  
München, unter Verwendung eines Fotos © Xenia Kharmach  
fm · Herstellung: cb

Satz: Satzwerk Huber, Germering

Druck: GGP Media GmbH, Pößneck

Printed in Germany

ISBN 978-3-442-22310-7

[www.goldmann-verlag.de](http://www.goldmann-verlag.de)

Besuchen Sie den Goldmann Verlag im Netz



*Für Malusk*



# Inhalt

<b>Vorwort: Nett sein war gestern</b> .....	<b>13</b>
<b>Einleitung: Du manipulierst täglich</b> .....	<b>15</b>
Die Gretchenfrage: Ist Manipulation unmoralisch? 17 • Wo- durch sich die Menschen am ehesten manipulieren lassen 19	

## Die Top-10-Skills der Manipulation für den Alltag

<b>1. Sicher auftreten bei völliger Ahnungslosigkeit</b> ....	<b>27</b>
Trick Nr. 1: Abstrahieren 29 • Trick Nr. 2: Abdriften 30 • Trick Nr. 3: Zurückweisen 32 • Trick Nr. 4: Zustimmung und loben 33 • Trick Nr. 5: Aussagen Dritten zuschreiben 33 • Trick Nr. 6: Gegen- und Motivfrage 34 • Trick Nr. 7: Den Philosophen spielen 35	
<b>2. Mit gutem Erscheinungsbild blenden</b> .....	<b>36</b>
Zählt Inhalt wirklich nur 7 Prozent? 37 • Die täuschende Wir- kung des Halo-Effekts 38 • Souveräne Körpersprache und selbst- bewusste Stimme 40 • Die suggestive Wirkung von Kleidung und Statussymbolen 41 • Sich selbst manipulieren? 42	

<b>3. Schnell Sympathie aufbauen</b> .....	<b>44</b>
Was ist Mirroring? 44 • Warum das Mirroring funktioniert 46 • Was tun, um sich selbst gegen das Spiegeln zu schützen? 49	
<b>4. Geschickt lügen</b> .....	<b>51</b>
Geschickt lügen, Teil 1: Die Unwahrheit als Lüge 51 • Geschickt lügen, Teil 2: Halbwahrheiten 55	
<b>5. Zustimmung erzwingen</b> .....	<b>60</b>
Zustimmungstrick Nr. 1: Vor vollendete Tatsachen stellen 60 • Zustimmungstrick Nr. 2: Die »Fuß-in-der-Tür-Technik« 62 • Zustimmungstrick Nr. 3: Die »Mit-der-Tür-ins-Haus-fallen-Technik« 64 • Zustimmungstrick Nr. 4: Der »Autoritätstrick« 65 • Zustimmungstrick Nr. 5: Der »Mehrheitstrick« 67	
<b>6. Mit Fragen lenken</b> .....	<b>69</b>
Fragetyp Nr. 1: Die verdeckte Frage 70 • Fragetyp Nr. 2: Die Alternativfrage 70 • Fragetyp Nr. 3: Die Schmeichelfrage 71 • Fragetyp Nr. 4: Die Angriffsfrage 72 • Fragetyp Nr. 5: Die Gegenfrage 73 • Fragetyp Nr. 6: Die Suggestivfrage 73 • Fragetyp Nr. 7: Die Unterstellungsfrage 74 • Fragetyp Nr. 8: Die Kettenfrage 75 • Fragetyp Nr. 9: Die Echofrage 75 • Fragetyp Nr. 10: Die Provokationsfrage 76	
<b>7. Mit Emotionen überwältigen</b> .....	<b>78</b>
Emotionstrick Nr. 1: Der emotionale Ausbruch 79 • Emotionstrick Nr. 2: Der Appell an die Freundschaft 81 • Emotionstrick Nr. 3: Das Mitleidargument 82 • Emotionstrick Nr. 4: Das Angstargument 83 • Emotionstrick Nr. 5: Der Appell an die Eitelkeit 84	



<b>8. Inhaltlich angreifen – und geistig entwaffnen. . . . .</b>	<b>85</b>
Widerlegungstrick Nr. 1: Die Angriffsfläche erweitern 86 • Widerlegungstrick Nr. 2: Der Strohmann 87 • Widerlegungstrick Nr. 3: Der infinite Regress 89 • Widerlegungstrick Nr. 4: Irrelevanz vorwerfen 90 • Widerlegungstrick Nr. 5: In Widersprüche verstricken 92 • Widerlegungstrick Nr. 6: Die Abwägung 93 • Widerlegungstrick Nr. 7: Das Gerade-weil 93	
<b>9. Persönlich angreifen – und sprachlos machen! . . . . .</b>	<b>94</b>
Warum funktionieren Beleidigungen überhaupt? 97 • Soll man andere nun wirklich beleidigen? 98	
<b>10. Unliebsamen Diskussionen schnell ein Ende bereiten . . . . .</b>	<b>99</b>
Abbruchtrick Nr. 1: Das Totschlagargument 100 • Abbruchtrick Nr. 2: Bis zum Erbrechen 102 • Abbruchtrick Nr. 3: »Invincible Ignorance« 103 • Abbruchtrick Nr. 4: Relativismus 103 • Abbruchtrick Nr. 5: Mein persönlicher Favorit 104	

## Die drei Trickkisten der dunklen Rhetorik

<b>1. Die erste Trickkiste:</b>	
<b>Kognitive Verzerrungen . . . . .</b>	<b>111</b>
Verzerrung Nr. 1: Die Überdurchschnittlichkeitsillusion 113 • Verzerrung Nr. 2: Der Bestätigungsfehler 119 • Verzerrung Nr. 3: Der Aufmerksamkeitsfehler 125 • Verzerrung Nr. 4: Kognitive Dissonanz 133 • Verzerrung Nr. 5: Der Priming-Effekt 141 • Verzerrung Nr. 6: Der Ankereffekt 148 • Verzerrung Nr. 7:	

Social Proof 153 • Verzerrung Nr. 8: Die Optimismusfalle und das Wunschdenken 157 • Verzerrung Nr. 9: Die Verarbeitungsflüssigkeit 160 • Verzerrung Nr. 10: Der Halo-Effekt 165 • Verzerrung Nr. 11: Die Autoritätsfalle 170 • Verzerrung Nr. 12: Die Versunkene-Kosten-Falle 178 • Verzerrung Nr. 13: Die Reziprozitätsfalle 182 • Verzerrung Nr. 14: Die Knappheitsfalle 187

## 2. Die zweite Trickkiste:

### **Sprachliche Tricks** ..... 192

Trick Nr. 1: Fach- und Fremdwörter 193 • Trick Nr. 2: Ohnmachtsprache und Power-Talking 197 • Trick Nr. 3: Framing 202 • Trick Nr. 4: Metaphern 210 • Trick Nr. 5: Wertende Wörter 216 • Trick Nr. 6: Das Wörtchen »weil« 220 • Trick Nr. 7: Die Stimme – und ihre Feinheiten 223 • Trick Nr. 8: Zitate 228 • Trick Nr. 9: Das Passiv 231 • Die Top 10 kleiner Sprachtricks 233

## 3. Die dritte Trickkiste:

### **Scheinargumentation** ..... 237

Scheinargument Nr. 1: Die Irrelevanztechnik 239 • Scheinargument Nr. 2: Das Traditionsargument 242 • Scheinargument Nr. 3: Der Angriff auf persönliche Umstände 245 • Scheinargument Nr. 4: Der Zirkelschluss 248 • Scheinargument Nr. 5: Das Dambruchargument 252 • Scheinargument Nr. 6: Die Evidenztechnik 255 • Scheinargument Nr. 7: Der Gefühlsappell 256 • Scheinargument Nr. 8: Die ständige Wiederholung 259 • Scheinargument Nr. 9: Die falsche Verallgemeinerung 261 • Scheinargument Nr. 10: »Mit diesem, folglich deswegen« 264 • Scheinargument Nr. 11: »Danach, also deswegen« 266 • Scheinargument Nr. 12: Das Nutzenargument 267 • Scheinargument Nr. 13: Das Fehlschlussargument 279

## Zur (Un-)Moralität der Manipulation

<b>Was genau ist Moral? .....</b>	<b>285</b>
Sind diese Handlungen unmoralisch? 286 • Die inhaltliche Minimaldefinition der Moral 288	
<b>Die verschiedenen »Moralitätsstufen« der Manipulation .....</b>	<b>290</b>
Die absichtliche Manipulation mit Nutzen beim anderen 292 • Die fahrlässige Manipulation mit Nutzen beim anderen 294 • Die »neutrale« Manipulation ohne Schaden und ohne Nutzen beim anderen 295 • Die fahrlässige Manipulation mit Schaden beim anderen 296 • Die bewusst fahrlässige Manipulation mit Schaden beim anderen 297 • Die Manipulation mit Eventualvorsatz mit Schaden beim anderen 297 • Die Manipulation mit direktem Vorsatz mit Schaden beim anderen 298 • Die absichtliche Manipulation mit Schaden beim anderen 298	
<b>Zum Schluss: Manipulation immer und überall .....</b>	<b>301</b>
<b>Anmerkungen .....</b>	<b>307</b>
<b>Register .....</b>	<b>314</b>



## Vorwort: Nett sein war gestern

*Denn ein Mensch, der in allen Dingen nur das  
Gute tun will, muss unter so vielen, die das  
Schlechte tun, notwendig zugrunde gehen.*

Machiavelli

Die Guten ziehen häufig den Kürzeren, weil die Bösen sie mit unfairen Manipulationstricks besiegen. Damit ist jetzt Schluss! Es wird Zeit, die Samthandschuhe der guten Erziehung ausziehen und endlich die eigenen Bedürfnisse und Wünsche durchzusetzen. Weil fast alle Menschen versuchen, uns bewusst oder unbewusst zu manipulieren, lautet das Gebot der Stunde:

*Manipuliere, bevor du manipuliert wirst!*

Klar ist: Wer in unserer Ellenbogengesellschaft erfolgreich sein will, muss nicht kompetent sein. Er muss nur kompetent *schei-  
nen* und seine Mitmenschen gekonnt beeinflussen.

Dabei brauchen wir gar nicht mit dem Finger auf Donald Trump zu zeigen, den König alternativer Fakten und persönlicher Beleidigungen. Unser eigener Alltag ist durchtränkt von Bosheiten, fadenscheinigen Komplimenten, Machtspielchen, Totschlagargumenten – und nur der Clevere hat Erfolg!

In diesem Buch lernst du, dich in unserer *Welt der Manipulation* gekonnt zu behaupten und mal ganz egoistisch die eigenen Wünsche durchzusetzen – im Beruf wie im Privatleben.

Gleich in der Einleitung erfährst du, warum du der geborene Manipulant bist. Es geht dann weiter mit den *Top-10-Skills der Manipulation für den Alltag*. Diese zehn Fertigkeiten musst du auf jeden Fall draufhaben, wenn du in unserer manipulativen Welt erfolgreich sein willst. Danach öffne ich *Die drei Trickkisten der dunklen Rhetorik*. Hier geht es um die Feinheiten der Manipulation. Die Trickkisten ergänzen die Top-10-Skills und befähigen dich, noch nuancierter bei der Manipulation vorzugehen und in jeder Situation aus einem breiteren Repertoire an Werkzeugen zu schöpfen. Und schließlich gehe ich noch einmal etwas detaillierter auf die Frage ein, ob und inwieweit Manipulation (un-)moralisch ist.

Du musst dieses Buch nicht unbedingt chronologisch lesen. Wenn du möchtest, spring doch gleich zu der Sektion, die dich am meisten interessiert.

Doch nun genug der Vorrede. Los geht's!

## Einleitung: Du manipulierst täglich

*Wer sich aber zum Wurm macht, kann  
nachher nicht klagen, dass er mit Füßen  
getreten wird.*

Immanuel Kant

Du manipulierst deine Mitmenschen seit deiner Geburt. Täglich. Und deine Mitmenschen manipulieren dich. Ebenfalls täglich. Die Frage lautet: Wer ist dabei erfolgreicher? Wer setzt sich durch? Und wer wird getreten?

Und weil du mir jetzt wahrscheinlich noch nicht glaubst, dass du als Mensch *der geborene Manipulant* bist und, seitdem du das Licht der Welt erblickt hast, bis es für dich wieder ausgeht, ständig und täglich manipulierst, um deine Interessen durchzusetzen, hier ein paar Beispiele aus unserem täglichen Leben:

- Als *Baby* schreien wir, bis wir genug Essen, Trinken und Aufmerksamkeit von unseren Eltern erhalten. Und wenn sie auf unser Geschrei nicht reagieren, schreien wir eben noch lauter – bis sie aufgeben und tun, was wir von ihnen verlangen.
- Als *Kleinkind* weinen und quengeln wir so lange am Regal vor der Supermarktkasse, bis wir unsere Lieblingsquengel-

ware bekommen – und sind kurz vor Weihnachten immer besonders lieb, um das ersehnte Geschenk unterm Tannenbaum zu finden.

- Als *Schüler* spicken wir bei Klausuren, haben Pseudobauchschmerzen vor einem wichtigen Test und tischen dem Lehrer eine Lüge auf, warum wir die Hausaufgaben ausnahmsweise nicht haben erledigen können.
- Als *Teenager* versuchen wir mit stylischen Klamotten und coolem Auftreten, unseren Schwarm zu beeindrucken.
- Als *junger Bewerber* polieren wir unseren Lebenslauf auf und präsentieren uns im Vorstellungsgespräch als »dauermotiviert«, »teamfähig« und »belastbar« – obwohl wir zum Ende des Arbeitstags häufig auf die Uhr schauen, wann endlich Feierabend ist.
- Als *Kollege* versuchen wir, besonders nett zu sein, wenn wir von einem anderen Kollegen etwas brauchen.
- Als *Vater/Mutter* geben wir das Kind bei der Oma ab, um endlich etwas Ruhe und Zeit für uns zu haben – sagen aber unserem Sprössling, dass die Oma den Enkel ganz doll vermisse und das Kind *deswegen* zur Oma solle.
- Als *Chef* loben wir unseren Mitarbeiter mit den Worten »Sie sind der Einzige, dem ich diese wichtige Aufgabe anvertrauen kann!« – denn wie sollte der Mitarbeiter dazu schon Nein sagen können?
- Als *Oma/Opa* schließlich bestechen wir unsere Enkel mit Geschenken und erzeugen Schuldgefühle, damit sie uns häufiger besuchen.



Diese Manipulationsliste für unsere unterschiedlichen Rollen im Alltag ließe sich natürlich endlos erweitern! Es ist also falsch, bei Manipulation gleich an Politiker, Versicherungsvertreter und Autoverkäufer zu denken. Wir alle sind, wie diese kleine Aufzählung aus einem typischen Leben zeigt, im Alltag mindestens genauso manipulativ. Der eine etwas mehr. Der andere etwas weniger. Manchmal manipulieren wir bewusst, häufig unbewusst. Mal sind wir dabei erfolgreich, mal weniger. Aber jeder von uns tut es. Täglich.

Interessanterweise geht die Manipulationsgefahr vor allem von den Menschen aus, bei denen wir solche Tricks gar nicht erwarten: also von der Familie, von Freunden und Bekannten. Aber natürlich nutzen auch die netten Kollegen, Chefs und Geschäftspartner mitunter fiese Tricks: Alle manipulieren munter mit!

Die Frage ist also nicht, *ob*, sondern *wie gut* wir manipulieren. Und ob wir uns dabei durchsetzen können. Denn eines steht fest: Wer die wichtigsten Manipulationstricks kennt, der hat die Trümpfe in der Hand. Und wer sie nicht kennt, hat leicht das Nachsehen!

## Die Gretchenfrage: Ist Manipulation unmoralisch?

Ist es moralisch verwerflich, andere Menschen zu manipulieren? Die meisten Menschen und Buchautoren über Manipulationstechniken begnügen sich mit einer kurzen Antwort: »Ja! Manipulieren ist unmoralisch! Man sollte die Techniken, wenn überhaupt, nur zur Verteidigung nutzen!«

Doch so einfach ist das nicht. Zunächst einmal müssen wir bestimmen, was Manipulation überhaupt bedeutet. Für unsere Zwecke soll die folgende Definition ausreichend sein:

*Manipulation ist die verdeckte Beeinflussung zum eigenen Nutzen.*

Abzugrenzen ist der Begriff vom Überzeugen (der offenen Beeinflussung durch einleuchtende Gründe) und vom Überreden (der offenen Beeinflussung durch eindringliches Zureden).

Die meisten Menschen halten das Überzeugen für die beste (weil ehrliche und rationale) Art der Beeinflussung. Das Überreden hat für viele einen irrationalen, penetranten und damit negativen Beigeschmack. Überreden heißt ja, dass jemand am Ende etwas tut, was er ursprünglich gar nicht wollte. Aber zumindest ist der Prozess des Überredens relativ transparent: Wir merken ja, wenn jemand immer und immer wieder auf uns einredet.

Die Manipulation genießt von den drei Begriffen den mit Abstand schlechtesten Ruf. Zu Unrecht, wie ich finde und gleich zeigen werde.

Der am häufigsten angeführte Grund dafür, dass Manipulation unmoralisch sei, ist, dass sie meist verdeckt geschehe. Das heißt, man nutze das Unwissen des arg- und wehrlosen »Opfers« aus – und überrumpele jemanden durch einen hinterhältigen Trick.

Doch nur weil etwas verdeckt, also ohne Wissen des anderen geschieht, heißt das nicht notwendigerweise, dass es unmoralisch ist. Wenn ich zum Beispiel einen kleinen Brand im Vor-

garten meines Nachbarn lösche, während er außer Haus ist und nichts davon bemerkt, dann ist das doch offensichtlich nicht verwerflich, oder? Na also.

Aber auch wenn jemand etwas zu seinem eigenen Nutzen tut, heißt das nicht zwangsläufig, dass es unmoralisch ist. Denn meine Handlung zu meinem Vorteil könnte für den anderen entweder gar keine Auswirkung haben (Fall 1: Ich profitiere, der andere hat keinen Nutzen oder Schaden) – oder wir beide könnten dadurch etwas gewinnen (Fall 2: Ich profitiere, und der andere profitiert, ohne dass er die Manipulation dahinter bemerkt).

Unmoralisch wird Manipulation erst dann, wenn man zu seinem eigenen Nutzen handelt und damit gleichzeitig vorsätzlich oder fahrlässig beim anderen einen Schaden verursacht. Es kommt also ganz darauf an, welche Art der Manipulation vorliegt – und ob und inwieweit im konkreten Einzelfall eine unmoralische Handlung zu bejahen ist. (Für alle, die diese Frage etwas genauer studieren wollen, gibt es ab S. 286 eine systematische Übersicht mit Erläuterungen zur [Un-]Moralität der Manipulation.)

## Wodurch sich die Menschen am ehesten manipulieren lassen

Beim Manipulieren gibt es nicht die *eine* beste Technik. Vielmehr ist es so, dass sich verschiedene Menschen durch unterschiedliche Techniken manipulieren lassen. Bei den einen funktioniert professionell ausgeführte Körpersprache, mit der man

sie blenden kann; andere sind anfällig für Argumente, die an ihr Mitleid appellieren; Dritte fallen auf »alternative Fakten« oder Komplimente herein – und dergleichen mehr.

Wer gut manipuliert, wird als Erstes die Achillesferse seines Gegenübers suchen und schnell herausfinden, wo diese Schwachstelle liegt. Und wie man weiß, hat *jeder* eine Schwachstelle. Man muss sie nur finden.

Eines musst du dir bewusst machen: Wenn Interessen im Spiel sind, dann verwandelt sich jede Unterhaltung in kommunikatives Schach, bei dem wir den anderen schachmatt setzen können.

Vielleicht möchtest du hier einwenden: »Ich will aber gar nicht manipulieren! Ich nehme doch lieber gute Argumente.« Dazu zwei Antworten.

Erstens kommt auch jeder argumentativen Auseinandersetzung ein Wettkampfcharakter zu. Nicht umsonst sprach Habermas vom »zwanglosen Zwang des besseren Arguments«. Doch Menschen lassen sich eben ungerne bezwingen – und versuchen meist fast automatisch, bei einem Argument von dir sofort eine Gegenposition einzunehmen. Oder um mit Schopenhauer zu sprechen: Die angeborene Eitelkeit, die besonders hinsichtlich des Verstandes reizbar ist, will nicht haben, dass der andere recht hat. Der argumentative Wettkampf endet daher in den allerseltensten Fällen mit einem »Du hast recht!« – und in den häufigsten Fällen mit einem Patt, da keiner nachgeben will. Da ist die Manipulation viel zielführender, weil der andere deine geschickten Schachzüge gar nicht erst bemerkt. Und da er nicht weiß, dass er gerade um den Finger gewickelt wird, wird er sich auch nicht wehren.

Zweitens hat Manipulation im Vergleich zu Argumentation den Vorteil, dass sie einfach ist in der Anwendung. Beim Argumentieren kann man viele Fehler machen: von falschen Prämissen ausgehen, fehlerhaft definieren, unrichtige Schlussfolgerungen ziehen. Und je länger man argumentiert, desto mehr Angriffsfläche bietet man dem anderen. Deswegen begnügen sich Angela Merkel und die meisten anderen Politiker übrigens eher mit kurzen Statements – statt mit langen Argumentationsketten.

Manipulationstricks hingegen wirken unmittelbar, lassen sich schnell trainieren – und wer manipuliert, taktiert ja im Dunkeln (daher dunkle Rhetorik), was ihm zusätzlichen Schutz vor Angriffen bringt. Manipulation schlägt Argumentation daher problemlos mit 2 zu 0.



# DIE TOP-10-SKILLS DER MANIPULATION FÜR DEN ALLTAG





*Die Rhetorik ist deshalb ehrlicher, weil sie das Täuschen als Ziel anerkennt.*

Friedrich Nietzsche

**D**a wir, ehrlicherweise zugegeben, alle ständig manipulieren und den anderen etwas vorgaukeln, scheint es nur vernünftig, es darin zur Meisterschaft zu bringen! Im Folgenden findest du daher die zehn wichtigsten Fertigkeiten, die man beherrschen muss, um sich im beruflichen wie im privaten Alltag bei anderen durchzusetzen.

### **Die Top-10-Skills**

1. Sicher auftreten bei völliger Ahnungslosigkeit (S. 27)
2. Mit gutem Erscheinungsbild blenden (S. 36)
3. Schnell Sympathie aufbauen (S. 44)
4. Geschickt lügen (S. 51)
5. Zustimmung erzwingen (S. 60)
6. Mit Fragen lenken (S. 69)
7. Mit Emotionen überwältigen (S. 78)
8. Inhaltlich angreifen – und geistig entwaffnen (S. 85)
9. Persönlich angreifen – und sprachlos machen! (S. 94)
10. Unliebsame Diskussionen schnell beenden (S. 99)

Und selbst wenn du immer noch der Auffassung sein solltest, dass du deine Mitmenschen nicht manipulierst, so ist die Kenntnis dieser Top-10-Skills auch für dich ein absolutes Muss, um die Tricks eines manipulierenden Gegenübers schnell zu erkennen und nicht darauf hereinzufallen.

# 1. Sicher auftreten bei völliger Ahnungslosigkeit

*Wissen ist Macht. Weißt du nichts?  
Macht nichts!*

Unbekannt

Wir leben in einer Wissensgesellschaft. Wer etwas weiß, wird belohnt. Wer nichts weiß, wird benachteiligt: in der Schule durch schlechtere Noten, in der Berufswelt durch mangelnde Aufstiegschancen.

Natürlich ist Wissen nicht der einzige Erfolgsfaktor, jedoch ein wesentlicher. Und dein äußerlich netter, doch innerlich missgünstiger Kollege wartet nur auf die Gelegenheit, dass er genüsslich nachhaken kann, obwohl längst offensichtlich ist, dass du bei einem bestimmten Thema nicht den blassesten Schimmer hast.

Die meisten Menschen haben Angst vor solch peinlichen Situationen und der damit verbundenen Entblößung. Der rechtshaberische Homo sapiens geht derart heiklen Situationen aus dem Weg, wo er nur kann. Dabei ist »Sicher auftreten bei völliger Ahnungslosigkeit« nichts anderes als eine trainierbare Fähigkeit, eine ganz besondere Kompetenz. Um genauer zu sein:

eine *Inkompetenzkompensationskompetenz*, also die Befähigung, sein Nichtwissen durch die Anwendung bestimmter Techniken kompetent zu überspielen. Oder einfach ausgedrückt: fehlendes Wissen vorzugaukeln.

Es ist wie überall im Leben: Kennt man die Tricks, kann man jede Situation gekonnt meistern. Bevor ich dir meine besten sieben Finessen vorstelle, ein wichtiger Hinweis: Egal, was du zu sagen hast – mit *professioneller Körpersprache und Stimme* wirkt jeder Mensch gleich viel kompetenter. Der Untrainierte lässt den Blickkontakt abbrechen, wenn er in einer Situation etwas nicht weiß, er zögert mit seiner Antwort, spricht dann zu hastig und zeigt mit seinem unsicheren Auftreten allen schon auf non-verbaler Ebene, dass er absolut keine Ahnung hat.

Der routinierte Blender macht es anders: Selbst wenn er nichts über ein bestimmtes Thema weiß, hat er seine Körpersprache absolut unter Kontrolle, insbesondere

- hält er den Blickkontakt zu seinem Gegenüber,
- macht während seiner Antwort aktive Gesten und
- steht dabei aufrecht und seinem Visavis zugewandt.

Doch souveräne Körpersprache ist nicht alles. Er achtet auch sorgsam darauf, dass seine Stimme überzeugend klingt, insbesondere spricht er

- laut und deutlich,
- eher zu langsam als zu schnell,
- mit bewussten Pausen,
- ohne sich je zu verhaspeln.

Professionelle Körpersprache und Stimme sind die absolute Basis für sicheres Auftreten bei völliger Ahnungslosigkeit. Wer die soeben genannten Punkte nicht beherrscht, sollte sie unbedingt trainieren!

Kommen wir nun also zu meinen sieben besten Tricks.

## Trick Nr. 1: Abstrahieren

Eine unauffällige und intelligent wirkende Technik ist das Abstrahieren, wenn du auf eine konkrete Frage spontan keine inhaltlich adäquate Antwort weißt.

Stell dir vor, jemand fragt dich aus heiterem Himmel: »Wie bewerten Sie eigentlich die Bologna-Reform?« Und nehmen wir weiter an, du weißt nicht, dass damit die europaweite Harmonisierung von Studiengängen gemeint ist, die 1999 beschlossen wurde (insbesondere die Einführung des Bachelor-Master-Systems mit ECTS-[European-Credit-Transfer-System-]Punkten als Leistungsnachweisen).

Der Trick ist jetzt, dass du auf die konkrete Frage abstrakt antwortest. Du redest also gar nicht über die Bologna-Reform selbst, sondern gehst allgemein auf das Thema »Reformen« ein. Und sagst so etwas wie: »Generell ist es bei der Bewertung von politischen Reformen wichtiger, was die Betroffenen selbst darüber denken. Die Politiker darf man nicht fragen. Die werden ihre damaligen Entscheidungen doch sowieso immer nur rechtfertigen. Und die Betroffenen sind bei dieser Reform ja geteilter Meinung. Ich finde von oben verordnete Politik durch Reformen generell eher fragwürdig.«

Du hast gar nichts über die Bologna-Reform gesagt – und es hörte sich dennoch ziemlich schlau an!<sup>1</sup>

Hier ein weiteres Beispiel. Jemand fragt dich: »Wie finden Sie die Zwölftonmusik von Schönberg?« Und nehmen wir mal an, dass du auch von der Zwölftontechnik der Schönberg-Schule keinen blassen Schimmer hast. Was tun? Die Lösung ist, dass man sich wieder nicht konkret auf die Frage bezieht, sondern allgemein über Musik und deren Bewertung redet.

Und so könnte deine Antwort klingen: »Geschmäcker sind ja bekanntlich verschieden. Und bei Musik ist das natürlich absolute Geschmackssache, was man gut findet. Ich persönlich bevorzuge Jazzrock.«

Wieder hast du nichts zu der konkreten Frage gesagt, sondern allgemeingültige Aussagen aufgestellt, die man nicht angreifen kann. Die Methode beim Abstrahieren besteht also darin, einen bekannten Begriff aus der Fragestellung aufzugreifen und mit allgemeinen Ausführungen dazu fortzufahren.

## Trick Nr. 2: Abdriften

Eine unauffällige Technik, die auch Politiker immer wieder gern nutzen, ist das langsame Abdriften von der ursprünglichen Frage zu einem Thema, bei dem man sich besser auskennt.

Wir nehmen wieder das obige Beispiel, jemand fragt dich also: »Wie bewerten Sie eigentlich die Bologna-Reform?« Und wir gehen weiter davon aus, dass du immer noch nichts darüber in Erfahrung gebracht hast. Wie kannst du nun geschickt davon ablenken? Ganz einfach: Du parierst mit der Eröffnung »Viel

wichtiger ist doch die Frage, ob ...« – und anschließend sprichst du über ein ganz anderes Thema.

Hier eine mögliche Antwort: »Viel wichtiger ist doch die Frage, ob wir uns heute statt über Reformen nicht über etwas Wesentlicheres unterhalten können, zum Beispiel darüber, dass die Politik immer die Reichen begünstigt.« Natürlich kannst du, statt eine Diskussion über die Umverteilung vom Zaun zu brechen, irgendein anderes Thema wählen, das ein wenig seichter ist. Wenn die Situation es zulässt, gern auch ein privates. Es ist erstaunlich, aber die meisten Menschen scheinen dieses Abdriftmanöver gar nicht zu bemerken, doch selbst wenn, gehen sie in der Regel darauf ein.

Sofern du deinen Gesprächspartner kennst, solltest du als neues Thema eins wählen, das auch für ihn relevant ist. Angenommen, ihr habt eine gemeinsame Freundin Steffi, die dein Gegenüber wirklich sehr mag. So könnte deine Reaktion also schlicht lauten: »Viel wichtiger ist doch die Frage, wie es Steffi geht. Ich habe sie schon seit Ewigkeiten nicht gesehen.«

Im englischsprachigen Raum nennt man diese Art von Ablenkungsmanöver vom eigentlichen Thema spätestens seit dem 19. Jahrhundert übrigens *red herring* (»roter Hering«). Flüchtige Kriminelle sollen die streng riechenden geräucherten Fische ausgelegt haben, um Spürhunde abzulenken. Wenn jemand dich auf eine andere Fährte führen will, kannst du also einfach gegenhalten: »Was soll denn der *red herring* hier?« Das bringt deinen Gesprächspartner vermutlich erst einmal aus dem Konzept. Und wenn er dann nachfragt, was das zu bedeuten habe, erklärst du ihm in aller Seelenruhe, er möge doch bitte keine Nebelkerzen werfen ...

### Trick Nr. 3: Zurückweisen

Eine ziemlich offensive Variante des Abdriftens ist das energische Zurückweisen. Auf diese Weise abwehren kann man sowohl unbequeme Fragen als auch Aussagen seines Counterparts. Wenn solch ein Zeitgenosse etwa wissen will: »Was meinst du, was die Abteilung besser machen kann?«, und dir fällt rein gar nichts dazu ein, dann konterst du mit dem Satz: »Das ist doch eine komplett falsche Frage! Es geht hier gar nicht darum, was unsere Abteilung besser machen kann, sondern darum, welche Entscheidungen das Management hätte besser treffen können!«

Auch wenn dieser Trick an das Abdriften erinnert, geht es hier nicht um die Ablenkung von einem Thema zu einem anderen, sondern vielmehr um die Verlagerung von der Sach- auf die emotionale Ebene.

Wir haben zwar alle in der Schule und in Rhetorikkursen gelernt, sachlich zu bleiben. Aber wenn wir jemanden so richtig von unseren sachlichen Defiziten ablenken wollen, dann klappt das in der Regel gut mithilfe starker Emotionen. Die Floskel »Das ist doch eine komplett falsche Frage!« wird der überzeugende Bluffer daher lautstark und entrüstet hinausposaunen. Der Gesprächspartner rückt nun in die Defensive – und schon hast du wieder die Oberhand.