

DUNKLE RHETORIK MANIPULIERE, BEVOR DU MANIPULIERT WIRST!

WLADISLAW JACHTCHENKO

GOLDMANN



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.

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.

Der Inhalt dieses E-Books ist urheberrechtlich geschützt und enthält technische Sicherungsmaßnahmen gegen unbefugte Nutzung. Die Entfernung dieser Sicherung sowie die Nutzung durch unbefugte Verarbeitung, Vervielfältigung, Verbreitung oder öffentliche Zugänglichmachung, insbesondere in elektronischer Form, ist untersagt und kann straf- und zivilrechtliche Sanktionen nach sich ziehen.

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

Lektorat: Ralf Lay

Illustrationen: © Anka Hartenstein

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

Satz und E-Book Produktion: Satzwerk Huber, Germering

ISBN 978-3-641-26167-2

V003

www.goldmann-verlag.de



Für Malüsk

Inhalt

[Vorwort: Nett sein war gestern](#)

[Einleitung: Du manipulierst täglich](#)

[Die Gretchenfrage: Ist Manipulation unmoralisch?](#) • [Wodurch sich die Menschen am ehesten manipulieren lassen](#)

[Die Top-10-Skills der Manipulation für den Alltag](#)

[1. Sicher auftreten bei völliger Ahnungslosigkeit](#)

[Trick Nr. 1: Abstrahieren](#) • [Trick Nr. 2: Abdriften](#) • [Trick Nr. 3: Zurückweisen](#) • [Trick Nr. 4: Zustimmung und loben](#) • [Trick Nr. 5: Aussagen Dritten zuschreiben](#) • [Trick Nr. 6: Gegen- und Motivfrage](#) • [Trick Nr. 7: Den Philosophen spielen](#)

[2. Mit gutem Erscheinungsbild blenden](#)

[Zählt Inhalt wirklich nur 7 Prozent?](#) • [Die täuschende Wirkung des Halo-Effekts](#) • [Souveräne Körpersprache und selbstbewusste Stimme](#) • [Die suggestive Wirkung von Kleidung und Statussymbolen](#) • [Sich selbst manipulieren?](#)

[3. Schnell Sympathie aufbauen](#)

[Was ist Mirroring?](#) • [Warum das Mirroring funktioniert](#) • [Was tun, um sich selbst gegen das Spiegeln zu schützen?](#)

[4. Geschickt lügen](#)

[Geschickt lügen, Teil 1: Die Unwahrheit als Lüge](#) • [Geschickt lügen, Teil 2: Halbwahrheiten](#)

[5. Zustimmung erzwingen](#)

[Zustimmungstrick Nr. 1: Vor vollendete Tatsachen stellen](#) • [Zustimmungstrick Nr. 2: Die »Fuß-in-der-Tür-Technik«](#) • [Zustimmungstrick Nr. 3: Die »Mit-der-Tür-ins-Haus-fallen-Technik«](#) • [Zustimmungstrick Nr. 4: Der »Autoritätstrick«](#) • [Zustimmungstrick Nr. 5: Der »Mehrheitstrick«](#)

[6. Mit Fragen lenken](#)

[Fragetyp Nr. 1: Die verdeckte Frage](#) • [Fragetyp Nr. 2: Die Alternativfrage](#) • [Fragetyp Nr. 3: Die Schmeichelfrage](#) • [Fragetyp Nr. 4: Die Angriffsfrage](#) • [Fragetyp Nr. 5: Die Gegenfrage](#) • [Fragetyp Nr. 6: Die Suggestivfrage](#) • [Fragetyp Nr. 7: Die Unterstellungsfrage](#) • [Fragetyp Nr. 8: Die Kettenfrage](#) • [Fragetyp Nr. 9: Die Echofrage](#) • [Fragetyp Nr. 10: Die Provokationsfrage](#)

7. Mit Emotionen überwältigen

[Emotionstrick Nr. 1: Der emotionale Ausbruch](#) • [Emotionstrick Nr. 2: Der Appell an die Freundschaft](#) • [Emotionstrick Nr. 3: Das Mitleidargument](#) • [Emotionstrick Nr. 4: Das Angstargument](#) • [Emotionstrick Nr. 5: Der Appell an die Eitelkeit](#)

8. Inhaltlich angreifen – und geistig entwaffnen

[Widerlegungstrick Nr. 1: Die Angriffsfläche erweitern](#) • [Widerlegungstrick Nr. 2: Der Strohmann](#) • [Widerlegungstrick Nr. 3: Der infinite Regress](#) • [Widerlegungstrick Nr. 4: Irrelevanz vorwerfen](#) • [Widerlegungstrick Nr. 5: In Widersprüche verstricken](#) • [Widerlegungstrick Nr. 6: Die Abwägung](#) • [Widerlegungstrick Nr. 7: Das Gerade-weil](#)

9. Persönlich angreifen – und sprachlos machen!

[Warum funktionieren Beleidigungen überhaupt?](#) • [Soll man andere nun wirklich beleidigen?](#)

10. Unliebsamen Diskussionen schnell ein Ende bereiten

[Abbruchtrick Nr. 1: Das Totschlagargument](#) • [Abbruchtrick Nr. 2: Bis zum Erbrechen](#) • [Abbruchtrick Nr. 3: »Invincible Ignorance«](#) • [Abbruchtrick Nr. 4: Relativismus](#) • [Abbruchtrick Nr. 5: Mein persönlicher Favorit](#)

Die drei Trickkisten der dunklen Rhetorik

1. Die erste Trickkiste: Kognitive Verzerrungen

[Verzerrung Nr. 1: Die Überdurchschnittlichkeitsillusion](#) • [Verzerrung Nr. 2: Der Bestätigungsfehler](#) • [Verzerrung Nr. 3: Der Aufmerksamkeitsfehler](#) • [Verzerrung Nr. 4: Kognitive Dissonanz](#) • [Verzerrung Nr. 5: Der Priming-Effekt](#) • [Verzerrung Nr. 6: Der Ankereffekt](#) • [Verzerrung Nr. 7: Social Proof](#) • [Verzerrung Nr. 8: Die Optimismusfalle und das Wunschdenken](#) • [Verzerrung Nr. 9: Die Verarbeitungsflüssigkeit](#) • [Verzerrung Nr. 10: Der Halo-Effekt](#) • [Verzerrung Nr. 11: Die Autoritätsfalle](#) • [Verzerrung Nr. 12: Die Versunkene-Kosten-Falle](#) • [Verzerrung Nr. 13: Die Reziprozitätsfalle](#) • [Verzerrung Nr. 14: Die Knappheitsfalle](#)

2. Die zweite Trickkiste: Sprachliche Tricks

[Trick Nr. 1: Fach- und Fremdwörter](#) • [Trick Nr. 2: Ohnmachtssprache und Power-Talking](#) • [Trick Nr. 3: Framing](#) • [Trick Nr. 4: Metaphern](#) • [Trick Nr. 5: Wertende Wörter](#) • [Trick Nr. 6: Das Wörtchen »weil«](#) • [Trick Nr. 7: Die Stimme – und ihre Finessen](#) • [Trick Nr. 8: Zitate](#) • [Trick Nr. 9: Das Passiv](#) • [Die Top 10 kleiner Sprachtricks](#)

3. Die dritte Trickkiste: Scheinargumentation

[Scheinargument Nr. 1: Die Irrelevanztechnik](#) • [Scheinargument Nr. 2: Das Traditionsargument](#) • [Scheinargument Nr. 3: Der Angriff auf persönliche Umstände](#) • [Scheinargument Nr. 4: Der Zirkelschluss](#) • [Scheinargument Nr. 5: Das Dammbuchargument](#) • [Scheinargument Nr. 6: Die Evidenztechnik](#) • [Scheinargument Nr. 7: Der Gefühlsappell](#) • [Scheinargument Nr. 8: Die ständige](#)

[Wiederholung](#) • [Scheinargument Nr. 9: Die falsche Verallgemeinerung](#) • [Scheinargument Nr. 10: »Mit diesem, folglich deswegen«](#) • [Scheinargument Nr. 11: »Danach, also deswegen«](#) • [Scheinargument Nr. 12: Das Nutzenargument](#) • [Scheinargument Nr. 13: Das Fehlschlussargument](#)

Zur (Un-)Moralität der Manipulation

Was genau ist Moral?

[Sind diese Handlungen unmoralisch?](#) • [Die inhaltliche Minimaldefinition der Moral](#)

Die verschiedenen »Moralitätsstufen« der Manipulation

[Die absichtliche Manipulation mit Nutzen beim anderen](#) • [Die fahrlässige Manipulation mit Nutzen beim anderen](#) • [Die »neutrale« Manipulation ohne Schaden und ohne Nutzen beim anderen](#) • [Die fahrlässige Manipulation mit Schaden beim anderen](#) • [Die bewusst fahrlässige Manipulation mit Schaden beim anderen](#) • [Die Manipulation mit Eventualvorsatz mit Schaden beim anderen](#) • [Die Manipulation mit direktem Vorsatz mit Schaden beim anderen](#) • [Die absichtliche Manipulation mit Schaden beim anderen](#)

Zum Schluss: Manipulation immer und überall

Anmerkungen

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 auszuziehen 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 *scheinen* 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 Lieblingsquengelware 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 Vorgarten 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 [hier](#) 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 ungern 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

Da 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](#)
- [2. Mit gutem Erscheinungsbild blenden](#)
- [3. Schnell Sympathie aufbauen](#)
- [4. Geschickt lügen](#)
- [5. Zustimmung erzwingen](#)
- [6. Mit Fragen lenken](#)
- [7. Mit Emotionen überwältigen](#)
- [8. Inhaltlich angreifen – und geistig entwaffnen](#)
- [9. Persönlich angreifen – und sprachlos machen!](#)
- [10. Unliebsame Diskussionen schnell beenden](#)

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 rechthaberische 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 nonverbaler 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!¹

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.

Trick Nr. 4: Zustimmung und loben

Mindestens ebenso hinterlistig wie das Zurückweisen ist das Zustimmung und Loben. Denn die Leute sind empfänglich für Schmeicheleien – die Genugtuung darüber vernebelt unseren Gesprächspartner, und er vergisst, dass wir selbst gar nichts zum Thema beigetragen haben.

Sätze wie: »Das haben Sie aber gut analysiert!« oder »Interessante Begründung! Aus diesem Blickwinkel habe ich das ja noch gar nicht gesehen!«, scheinen deinem Gegenüber Flügel zu verleihen. Genau durch solche Bestärkungen wird der andere motiviert, weitere Ausführungen zum Thema zu machen, und die ganze Zeit selbst reden.

Und wenn er uns am Ende doch nach unserer Meinung fragen sollte, können wir ihm guten Mutes zustimmen – und sogleich ein neues Thema anschneiden, bei dem wir etwas versierter sind.

Trick Nr. 5: Aussagen Dritten zuschreiben

Kaum etwas ist einfacher, als eine x-beliebige Behauptung aufzustellen und sie einer anderen Quelle zuzuschreiben, zum Beispiel: »Ich habe vor Kurzem in der *New York Times* gelesen, dass ...« Diese Finte hat gleich zwei Vorteile für uns. Erstens suggeriert sie dem Gesprächspartner unsere Belesenheit. Zweitens bringen wir uns selbst damit aus der Schusslinie, weil die Behauptung ja gar nicht unsere eigene ist. Selbst wenn also unser Visavis viel mehr über das Thema weiß und unsere fiktive Behauptung mit Argumenten entkräftet, hat es ja bloß sein Wissen bewiesen und fühlt sich gut – aber nichts Substanzielles gegen uns selbst vorgebracht.

Trick Nr. 6: Gegen- und Motivfrage

Sicher auftreten kann man auch, indem man den Spieß umdreht. Die simpelste *Gegenfrage* lautet schlicht: »Was denken Sie denn zu diesem Thema?« In den seltensten Fällen wird jemand dahinter Unwissenheit vermuten. Es sei denn, du wendest diese Technik wiederholt an.

In der Regel reden die Leute nämlich viel lieber selbst, als jemandem zuzuhören. Wie viele Gespräche hatte ich schon, in denen mein aktiver Wortbeitrag bei gefühlt weniger als 20 Prozent lag und mein Gegenüber am Ende erfreut resümierte: »Tolles Meeting! Macht wirklich Spaß, sich mit Ihnen auszutauschen!«?

Die *Motivfrage* ist in ihrer Wirkung noch etwas offensiver. Hier reagiert man mit folgender Erwiderung: »Warum wollen Sie das wissen?« Beziehungsweise: »Was bezwecken Sie mit Ihrer Frage?«

Du unterstellst deinem Gesprächspartner dabei ein gewisses verstecktes Motiv. Und häufig wird er sich daraufhin rechtfertigen und dabei selbst

mehr Informationen zum Thema preisgeben, die du dann für deine Antwort gebrauchen kannst.

Trick Nr. 7: Den Philosophen spielen

In der Regel wirkt es auch intelligent auf andere, sich bei allem skeptisch zu zeigen und, ohne konkret zu werden, darauf zu verweisen, dass es ja unterschiedliche Ansichten gibt – und das Gesagte am besten noch mit einem schlaunen Zitat zu würzen, wenn dir ein passendes einfällt.

Angenommen, dich fragt jemand, ob Drogen deiner Meinung nach legalisiert werden sollten, und bittet dich um deine Meinung dazu. Du hast aber gar keine Ahnung von Drogen, möchtest dennoch etwas Kluges dazu äußern. Deine Antwort könnte dann lauten: »Ich bin bei diesem Thema eher skeptisch. Unterschiedliche Studien kommen zu unterschiedlichen Ergebnissen – und am Ende glaube ich keiner Statistik, die ich nicht selbst gefälscht habe.« Danach lächelst du am besten ein wenig selbstgefällig.

Diese Antwort kannst du einfach wörtlich übernehmen – sie passt in 99 Prozent der Fälle. Oder du überlegst dir eine eigene Formulierung. Hauptsache, deine Äußerungen sind so allgemeingültig, dass sie keine Angriffsfläche bieten.

Das waren meine sieben bevorzugten Techniken zum Thema »Sicher auftreten bei völliger Ahnungslosigkeit«. Ab jetzt bist du nie wieder sprachlos – auch wenn du gar keine Ahnung vom Thema hast, um das es geht! Nun weißt auch du, wie man effektiv mit nicht vorhandenen Inhalten blenden kann.

Im nächsten Kapitel geht es darum, wie man denselben Effekt mit einem guten *Erscheinungsbild* erreicht.

2. Mit gutem Erscheinungsbild blenden

Körpersprache zählt 55 Prozent. Stimme zählt 38 Prozent. Inhalt zählt nur 7 Prozent.

Der Mehrabian-Mythos

Wie wichtig ist eigentlich ein gutes Erscheinungsbild? Viele Rhetoriktrainer weltweit zitieren an dieser Stelle den amerikanischen Psychologen Albert Mehrabian und seine zwei Studien aus den 1960er-Jahren.² Vielleicht hast auch du diese drei Prozentzahlen schon mal irgendwo gehört, nach denen der Inhalt nur 7 Prozent zählen und Stimme und Körpersprache zusammen ganze 93 Prozent ausmachen sollen. Wenn das wahr wäre, dann sollten wir alle sofort Schauspielunterricht nehmen, unsere Gestik, Mimik und Intonation perfektionieren – und könnten Argumentation und Fakten getrost vergessen. Das »postfaktische« Zeitalter des Donald Trump lässt freundlich grüßen.

Zählt Inhalt wirklich nur 7 Prozent?

Wenn Mehrabian auf sein eigenes Experiment angesprochen wird – und das geschieht nicht selten –, dann zuckt er immer zusammen und sagt, jeder Mensch mit nur etwas Verstand müsse doch leicht begreifen, dass der Inhalt unmöglich nur 7 Prozent ausmachen könne. Er selbst bringt dazu ein beredtes Beispiel: »Wenn ich dir sagte, dass der Bleistift, den du suchst, oben im ersten Stock in der Schlafzimmerschublade ist, dritte Schublade von oben, dann kann man das mit Worten sehr präzise beschreiben, während ich das Gleiche allein mit Körpersprache nur schwerlich ausdrücken könnte.«³ Man darf hinzufügen: »Und schon gar nicht mit der Intonation der Stimme.«

Und noch ein Beispiel: Wenn Inhalt wirklich nur 7 Prozent zählte, dann könnte ich auch einen Japaner oder Chinesen zu 93 Prozent verstehen, ohne

auch nur ein Wort seiner Sprache zu kennen.

Was Mehrabian mit den beiden Experimenten in Wirklichkeit herausgefunden hat, ist für den professionellen Manipulanten dennoch von großer Wichtigkeit: Sobald Mimik oder Intonation in Widerspruch zum Inhalt stehen, dann glauben die Menschen nämlich eher der Körpersprache beziehungsweise der Stimme als dem gesprochenen Wort. Die 55-38-7-Regel gilt also nicht per se, sondern nur bei Inkongruenz der verbalen und non- beziehungsweise paraverbalen Ebene.

Intuitiv wissen wir das ja auch längst. Wenn jemand den Kopf hängen lässt und dir dabei mit monotoner Stimme mitteilt, ihm ginge es wirklich blendend, dann wirst du das kaum für glaubwürdig halten. Oder wenn einer gelangweilt sagt, die gestrige Party sei »geil« gewesen, hegst du auch gewisse Zweifel. Wir stoßen uns von Natur aus an Widersprüchen zwischen dem Inhalt einer Botschaft und der Körpersprache sowie der Stimme des Sprechenden und messen beiden Letzteren dann größere Bedeutung zu, wohl weil sie meist unkontrolliert, somit unverfälscht und ehrlich sind.



Merke: Um glaubwürdig zu erscheinen, müssen Körpersprache, Stimme und Inhalt also widerspruchsfrei (konsistent) sein.

Heißt das nun, dass Körpersprache und Stimme nun doch nicht so wichtig sind wie die rein verbale Information? Keineswegs! Denn es gibt da ja auch noch den unglaublich starken »Halo-Effekt«, dank dessen wir mithilfe eines gekonnten Erscheinungsbilds unsere Gesprächspartner für uns einzunehmen vermögen.

Die täuschende Wirkung des Halo-Effekts

bekommst, musst du nicht nur begründen, dass das Projekt funktionieren wird und schnell abgeschlossen werden kann. Das reicht ihr nicht. Du solltest auch einen klaren Nutzen erläutern, zum Beispiel, dass das Projekt unter dem Strich der Firma einen nennenswerten wirtschaftlichen Vorteil bringen wird. In diesem Beispiel würden wir also eine wirtschaftliche Relevanz aufzeigen, welche in unserem kapitalistischen System natürlich immer bedeutsam ist.

Den Impact oder die Relevanz (und deren Begründung) kannst du aber auch als Schaden darstellen, der beim anderen eintreten wird, falls er nichts tut. Stell dir vor, du versuchst deinen Partner davon zu überzeugen, dass er regelmäßig länger schlafen soll. Wenn du ihm bei dieser Stufe des Arguments zeigen kannst, dass der Schlaf sowohl auf seine Konzentration als auch auf sein Erinnerungsvermögen als auch auf seine körperliche Fitness starke Auswirkungen hat und er lediglich glaubt, dass er genauso fit ist mit fünf bis sechs Stunden Schlaf, es in Wirklichkeit aber nicht ist, dann wird dieser negative Impact (bei diesem Beispiel wäre es eine gesundheitliche Relevanz) ihn überzeugen, mindestens acht Stunden zu schlafen. ⁵

Es reicht also nicht aus, jemandem eine These gut zu begründen und an einem schönen Beispiel zu veranschaulichen. Wir müssen unserem Gesprächspartner auch einen konkreten Nutzen oder Schaden für ihn zeigen und diesen ausführlich begründen, damit unser Gegenüber ins Handeln kommt. Durch eine Begründung und ein Beispiel erkennt unser Gesprächspartner die Wahrheit der Aussage – und durch den Impact und seine Begründung dessen Wichtigkeit. Oder etwas philosophischer, in den