

HORST HANISCH

Trickreiche RHETORIK

2100



Psychologische Gesprächsführung;
Manipulierende Darstellung;
Unaufdringliches Nudging

**DRITTE
Auflage**

Inhaltsverzeichnis

VORWORT

RHETORIK UND DANN AUCH NOCH TRICKREICH?

Clever, raffiniert, pfiffig oder doch trickreich?

HINLEITUNG ZUM THEMA

STÄNDIGE EINFLUSSNAHME AUF DAS SOZIALE UMFELD

Austricksen und ausnutzen oder unterstützen und fördern?

KAPITEL 1 - BEEINFLUSSUNG - MANIPULATION - NUDGING

ZUFALL, ABSICHT UND LUSTEMPFINDEN

STÄNDIGE GEGENSEITIGE EINFLUSSNAHME

Kollisionen vermeiden

Abgrenzung Nudging, Manipulation, Beeinflussung

Einflussnahme 1: Beeinflussung

Einflussnahme 2: Manipulation

Einflussnahme 3: Nudging

KAPITEL 2 - BEEINFLUSSUNG DURCH HABITUS UND UMGANG

EIN AUFRECHTER MENSCH BEWEGT SICH AUFRECHT

HALTUNG BEWAHREN

Würde, Selbstbewusstsein und Authentizität ausstrahlen

Wertschätzung

Empathie

Umgangsformen

KAPITEL 3 - DURCH PSYCHOLOGISCH GEFÜHRTE KOMMUNIKATION LENKEN

PSYCHOLOGIE IST NICHTS FÜR HARTE KERLS

DURCH EMPATHIE LENKEN

Geschicktes Lenken - Harmonie herstellen

Selbstbeeinflussung

Immer nur Lächeln

Angenehme Arbeitssituation aufbauen

Nimm dir Zeit - und nicht das Leben

ANGEBOT VERKNAPPEN

Wir haben nichts - Aber nein, wir haben etwas Besonderes

VERBALE UND NONVERBALE ÜBEREINSTIMMUNG ZEIGEN

Positive Körpersignale senden

Positive verbale Signale senden

KAPITEL 4 - KONFORMITÄT - GRUPPENZWANG - ROLLE

GESELLSCHAFTSKONFORMES VERHALTEN

DER DRUCK DER GRUPPE

„Ich will dazugehören.“

Zwang der Gruppe

Aus Angst die anderer Meinung annehmen?

Die Gruppe übt Zwang aus

MIT DER ROLLE IDENTIFIZIEREN

Die eingenommene Rolle

Das Stanford-Prison-Experiment

Rolle Reichtum gegen Armut – Das Monopoly-Experiment

Das Zusammenspiel braucht (wenigstens) zwei Rollen

KAPITEL 5 - DIE WAHRNEHMUNG VERZERREN

DER EIGENEN WAHRNEHMUNG MISSTRAUEN

KANN ICH MEINEN SINNEN TRAUEN?

Wahrnehmung mithilfe der 5 Sinne

Die 5 Sinne der Wahrnehmung

Seh-Sinn: Ich sehe rot

Wie Farben auf den Zuschauer wirken – Kleine Farbpsychologie

Hell und dunkel

Farben und Zeichen in der Kleidung

Gehör-Sinn: Marschmusik und Kaufhausmusik

Geschmacks-Sinn und Geruchs-Sinn:

Wurstbrötchen und Chanel

Tast-Sinn: Ich begreife es nicht

Was die Sprache beschreibt und verrät –

Psyche und Körper

An Gefühle appellieren

KAPITEL 6 - EFFEKTE NUTZEN - TÄUSCHEN - VERFÄLSCHEN - LENKEN

TÄUSCHUNG - VERFÄLSCHUNG - LENKUNG

EFFEKTIVOLL LENKEN

Mein Gesprächspartner handelt so, wie vorausgesehen

Effekte trickreich einsetzen

Rosenthal-Effekt, Versuchsleiter-Effekt

Halo-Effekt, Heiligenschein-Effekt

Stereotypen-Effekt

Primacy-Effekt

Snob-Effekt

Bandwagon-Effekt, Mitläufer-Effekt, Gewinner-Effekt, Trittbrettfahrer-Effekt

Milde-Effekt

Underdog-Effekt, David-Goliath-Effekt – David gewinnt über Goliath

Veblen-Effekt

Trichter-Effekt

Projektions-Fehlschluss

Bumerang-Effekt

Ignorierungs-Effekt

Torschluss-Effekt

Barnum-Effekt, Forer-Effekt

Appetenz-Effekt

Aggravations-Effekt

Mitte-Tendenz

Hawthorne-Effekt, Versuchskaninchen-Effekt

Placebo-Effekt

Nocebo-Effekt

Baskerville-Effekt
Effort-Effekt
Rebound-Effekt
Bystander-Effekt, Zuschauer-Effekt
Carpenter-Effekt

KAPITEL 7 - DURCH RHETORIK MANIPULIEREN

BEEINFLUSSUNG UND MANIPULATION MIT RHETORISCHEN TRICKS

ICH MANIPULIERE DOCH NIEMANDEN! ODER DOCH?

*Ohne trickreiche Rhetorik weder Entwicklung
noch Erfolg*

Ist das Wort Manipulation negativ belastet?

Manipulation und Beeinflussung in der Rhetorik

KAPITEL 8 - GESCHICKTER EINSATZ DER STATISTIK - MIT ZAHLEN SPIELEN - DIAGRAMME ,SCHÖNEN‘

MIT ZAHLEN, DARSTELLUNGEN UND BILDERN MANIPULIEREN

TRAU‘ KEINER STATISTIK

Das Tortendiagramm - bitte ohne Sahne

Lügt sie wirklich - die Statistik?

Geschönte Darstellung des Ergebnisses

Angepasste Daten

*Die ,schweinische‘ Vermehrung in der 3.
Dimension*

Immer schön der Linie nach - Liniendiagramme

*Der Durchschnittsmensch - Wer hat ihn schon
einmal gesehen?*

KAPITEL 9 - TAKTIEREN - RHETORISCHE ÜBERTREIBUNGEN - SUPERLATIVE

UMGANG MIT UNFAIRER MANIPULATION

VORSICHT: AGIEREN UNTERHALB DER GÜRTELLINIE

Fairness? Wo gibt es die?

IMMER NUR DAS HÖCHSTE, BESTE, WEITESTE ...

Rhetorische Übertreibungen und Superlative

Ins bessere Licht stellen

Besonderheit durch Superlative

KAPITEL 10 - DURCH FRAGEN FÜHREN - FRAGENDER UND ANTWORTENDER - KLÄGER UND BEKLAGTER - JOURNALIST UND POLITIKER

DURCH FRAGEN GEZIELT DEN GESPRÄCHSVERLAUF LENKEN

JEDE ANTWORT VERRÄT ETWAS

Wer fragt, der führt

Fragearten: Information oder Taktik?

Informationsfragen - Ich will's wissen

Taktische Fragen - Ich will manipulieren

Fragetechniken - Trickreich erfragen

VOR GERICHT

Vom Kläger und vom Beklagten

Zeuge oder Beschuldigter

Unfall oder Unfallzeuge

Kläger oder gegnerischer Anwalt

DER POLITIKER IM INTERVIEW

*„Alles halb so schlimm“ – Rausreden
Ausreden und Beschwichtigungen*

KAPITEL 11 - ANGST - PEINLICHKEIT - ÜBERRUMPELUNG

ERST ZERSTÖREN, DANN AUFBAUEN

UNFAIRE BEFRAGUNG

*Wer am Boden liegt, sehnt sich nach der
helfenden Hand*

*Suggestion, peinliche Fragen und
Überrumpelung*

Hohnsässigkeit und Arroganz

Imponieren und Angeben

KAPITEL 12 - GEWALTFREIE UND LÖSUNGSORIENTIERTE KOMMUNIKATION

EINE HARMONISCHE GESPRÄCHS-SITUATION ERZIELEN

GEWALTFREIE KOMMUNIKATION

„Hör mal zu!“

*Negative Formulierungen offenbaren eine
negative Einstellung*

Gendergerechte Sprache

Affektive Bedeutung – Emotionale Reaktion

Wörtliche Geschmacksrichtungen

Euphemismus – Schönmalerei

Durch Gemeinsamkeiten lenken

KAPITEL 13 - EINWÄNDEN BEGEGNEN - ANGRIFFE ABWEHREN - BLOCKADEN DURCHBRECHEN -

KILLERPHRASEN AUSHEBELN

EINWÄNDEN BEGEGNEN - VERBALE ANGRIFFE GESCHICKT ABWEHREN

BLOCKADEN UND EINWÄNDEN DEN BODEN ENTZIEHEN

*Gemeine und inhaltsleere Phrasen - Die
destruktiven Killerphrasen*

Gekonnte Abwehr in Diskussionen

VORGEHEN GEGEN BEDENKEN UND EINWÄNDE

*„Hat jemand einen Einwand, dann rede er
jetzt!“*

*Mithilfe von Einwand-Methoden Killerphrasen
aushebeln*

KAPITEL 14 - STRATEGISCHE SITZPOSITION - NONVERBALES SPIEGELN - UNGÜNSTIGE KONDITIONEN

ÜBERLEGTE PLATZIERUNG

STARKE UND SCHWACHE SITZPOSITION

Am Kartentisch sitzen?

„Bitte nehmen Sie Platz“

STRATEGISCHE SITZORDNUNG

„Frontal‘ oder ‚an der Flanke‘?

Armhaltung im Sitzen am Tisch

*Blockierendes oder sympathisierendes
Gegenübersitzen*

Unfaire Verhandlungs-Konditionen

KAPITEL 15 - TAKTIK GEGEN LISTIGKEITEN

TAKTISCHES SPIEL MIT WORT UND SATZ

TAKTIK GEGEN VERBALE LISTIGKEITEN

Mit List und Tücke vorgehen

*Mit geschickter Taktik ‚verbale Angriffe‘
aushebeln*

Umgang mit Unterbrechungen

Gesprächspartner aus dem Konzept bringen

KAPITEL 16 - PITCHEN - ÜBERZEUGEN - ÜBERREDEN

PITCH SKILLS - IN KÜRZESTER ZEIT ÜBERZEUGEN

JEMANDEM ETWAS SCHMACKHAFT MACHEN

In kürzester Zeit von einer Idee überzeugen

*Die Geschäftsidee wartet auf einen
Unterstützer*

Elevator Pitch - Flink denken

Varianten - Pitch Skills

Überzeugung des Endverbrauchers

Speed Pitching Session

PERSUASIVE KOMMUNIKATION - ÜBERREDUNGSKUNST

Überzeugen, Überreden, Überrumpeln

Zwei-Prozess-Theorien der Überrededkunst

Heuristik

Überrumpelung - Kleiner und großer Gefallen

KAPITEL 17 - VERBALE UND NONVERBALE VEREINNAHMUNG - LENKUNG DER GESPRÄCHSFÜHRUNG

DEN ZUHÖRER LENKEN UND LINKEN

DIE AUSSAGE HINTERFRAGEN

Der Zuhörer soll etwas anderes verstehen
Unvollständige Vergleiche

RHETORISCHE LENKUNG

Der Zuschauer soll klatschend zustimmen
Figuren der Rede – Fünf Redefiguren
Aufzählung nonverbal unterstreichen
Gesprächsteilnehmer als Referenz einbeziehen

VERBALE ÜBERNAHME DER GESPRÄCHSFÜHRUNG

Wer fragt, führt

NONVERBALE ÜBERNAHME DER GESPRÄCHSFÜHRUNG

Wer sich bewegt, führt
Nonverbale Gesprächsübernahme

KAPITEL 18 – UNAUFDRINGLICHES UND WILLKOMMENES NUDGING – SCHUBSEN UND LUSTEMPFFINDEN

UNAUFDRINGLICHES NUDGING – DURCH LUSTGEWINN MOTIVIEREN

GEFÄRBTE ENTSCHEIDUNGSFINDUNG

Die Fliege im Urinal
Nudge – der Schubser und das Lustempfinden
Grenze zwischen Manipulation und Nudging
Die Regierung und die Fettleibigkeit
*Nudging 1 gegen die Fettleibigkeit: Grünes
Licht für Lebensmittel – Die Lebensmittelampel*
*Nudging 2 gegen die Fettleibigkeit: Die
nichtansprechende Verpackung*

Nudging 3 gegen die Fettleibigkeit: Der Kassenbereich

Nudging 4 gegen die Fettleibigkeit: Treppe oder Rolltreppe

Nudging 5 gegen die Fettleibigkeit: Idole und Stars

Entscheidungshilfen statt Verbote

NUDGING IM GESELLSCHAFTLICHEN UND BERUFLICHEN
MITEINANDER

Die Entscheidung erleichtern

Aus der Vorschrift wird eine Hilfe

Exklusivität verändert das Verhalten

Nudging im Betrieb

KAPITEL 19 - TRICKKISTE DES NUDGINGS IN DER RHETORIK

GRIFF IN DIE TRICKKISTE DES NUDGINGS

ELEGANTES NUDGING IN DER RHETORIK

*Positiver und weiser Umgang mit dem anderen
Durchführungswille*

Gästereklamationen reduzieren

Darf's ein bisschen mehr sein?

Immer diese Entscheidungen – Kaffee oder Cappuccino?

Der sichtbare und der unsichtbare Weg

Der Haken und das Frühstücksei

Default – Eine Vorgabe geben – Standard setzen

Wer empfindet Lust, ein Organ zu spenden?

Trägheit und Bequemlichkeit – „Weshalb soll ich es mir schwermachen?“

Die Gesellschaft schubst überall

LIBERTÄRER PATERNALISMUS – VATER STAAT SORGT FÜR UNS

*Der Staat greift dem Bürger unterstützend
unter die Arme*

Vorsorge, Schutz und Sicherheit

Fazit

STICHWORTVERZEICHNIS

KNIGGE ALS SYNONYM UND ALS NAMENSGEBER

UMGANG MIT MENSCHEN

Adolph Freiherr Knigge

Vorwort

Rhetorik und dann auch noch trickreich?

*Rhetorik kann eine scharfe Klinge sein,
und manche Äußerungen muss man ernst nehmen,
andere aber nicht.*

***Cai-Göran Alexander Stubb, finn. Premierminister (Im
Spiegel 40/14)
(*1968)***

Clever, raffiniert, pfiffig oder doch trickreich?

Ja, hier stellt sich wirklich eine Schwierigkeit ein. Welches Eigenschaftswort drückt genau das aus, was in diesem Buch vermittelt werden soll und das zur Rhetorik passt? Manipulativ, listig und ausgekocht wirkt zu negativ.

Überzeugend stimmt zwar, aber da kommt der Punkt der Beeinflussung beziehungsweise der Manipulation zu kurz.

Taktisch wirkt zu unmenschlich, wohlwissend, dass Taktiken eingesetzt werden, um rhetorisch Ziele zu erreichen.

Sublim im Sinn von Ehrfurcht auslösen sowie subtil im Sinn von unterschwellig? Lieber nicht, weil sublim und subtil Fremdwörter sind und eher ein leicht negatives Bild hinterlassen.

So finden sich Begriffe wie ausgefuchst, ausgekocht, durchtrieben, gerissen oder gewieft. Alle haben ihren

eigenen Reiz, klingen am Ende dann aber doch zu unfreundlich.

Durchtrieben, hinterlistig, verschlagen oder gar heimtückisch oder bösartig sollen nicht in diesem Buchtitel sein – schließlich soll die Leserin beziehungsweise der Leser positiv auf das Thema eingestimmt werden.

Das Wort diplomatisch fühlt sich wiederum als zu freundlich an.

Clever, clever ...

So reduziert sich die Überlegung auf eine Wahl zwischen raffiniert, pfiffig, listig, findig, smart, schlau und clever. Jedes dieser Eigenschaftswörter hat seinen Reiz, alle passen ‚irgendwie‘ und ‚ungefähr‘ zum vorliegenden Thema.

Wie sieht es mit ‚clever‘ aus?

Eine ausgezeichnete Rhetorik setzt voraus, dass der Benutzer weiß, wie Rhetorik eingesetzt wird, dass er die rhetorischen Techniken kennt, um überzeugend sprechen, präsentieren beziehungsweise verkaufen zu können.

Hier wird ganz gezielt und mit verschiedenem Handwerkszeug gearbeitet. Der Benutzer weiß, wie rhetorische Techniken trickreich eingesetzt werden. In diesem Buch wird unter anderem überlegt, inwieweit Manipulation hierbei greift. Natürlich soll bei der trickreichen Rhetorik alles im legitimen Rahmen bleiben.

Es soll niemand zu Schaden kommen. Weder materiell noch psychisch.

Wer die Rhetorik ‚clever‘ einsetzt, arbeitet ‚trickreich‘. Also: trickreiche Rhetorik.

Legale Möglichkeiten der Rhetorik ausschöpfen

Es ist ein deutliches Merkmal hiesiger Gesellschaft, vorwärts zu kommen, mehr zu erreichen, schneller zu sein als andere

und so weiter.

Die Tipps in der trickreichen Rhetorik sollen helfen, die legal zulässigen Möglichkeiten auszunutzen und auszuschöpfen.

Tun Sie es nicht, liebe Leserin, lieber Leser, tut es der andere. Und zwar zu Ihren Lasten! Also: Keine falsche Scham auferlegen, sondern in Ihrem beruflichen Umfeld eine gute, um nicht zu sagen eine sehr gute Position beziehungsweise Rolle einnehmen.

Zeigen Sie unauffällig und unaufdringlich, wie gut Sie Rhetorik einsetzen können, um schnell und erfolgreich zu beeindruckenden Zielen zu gelangen.

Die thematischen Inhalte zum Bereich Soft Skills, Rhetorik, Kommunikation sind in der Buchreihe der ‚Big 5‘ erfasst.



Das vorliegende Buch „Trickreiche Rhetorik 2100“, ist ein Schwesternbuch zu „Das große Buch der Kommunikation und Gesprächsführung 2100“, „Das große Buch der Rhetorik 2100“, „Körpersprache – Lüge, Verrat, Macht 2100“ und „Soft Skills-Knigge 2100“.

Da die Themen der 5 Bücher thematisch miteinander verknüpft sind beziehungsweise ineinandergreifen, bleiben manche Überschneidungen nicht aus.

Einige Teile des vorliegenden Textes sind in dem einen oder anderen Ratgeber aus der Reihe „Das kleine Handbuch der

Rhetorik 2100“ zu finden – für diejenigen, die nur ein bestimmter Bereich der Rhetorik interessiert.

Die Zahl 2100 im Titel steht dabei für das 21. Jahrhundert, was die Aktualität der Themen unterstreicht. Diese entsprechen den heutigen Anforderungen im beruflichen wie auch im gesellschaftlichen Umgang miteinander.

Das gilt für den präsenten Austausch vor Ort wie auch für die Online-Kommunikation über diverse Programme.

Das vorliegende Buch geht auf folgende Themen ein.

1. Beeinflussung – Manipulation – Nudging
2. Beeinflussung durch Habitus und Umgang
3. Durch psychologisch geführte Kommunikation lenken
4. Konformität – Gruppenzwang – Rolle
5. Die Wahrnehmung verzerren
6. Effekte nutzen – Täuschen – Verfälschen – Lenken
7. Durch Rhetorik manipulieren
8. Geschickter Einsatz der Statistik – Mit Zahlen spielen – Diagramme ‚schönen‘
9. Taktiktieren – Rhetorische Übertreibungen – Superlative
10. Durch Fragen führen – Fragender und Antwortender – Kläger und Beklagter – Journalist und Politiker
11. Angst – Peinlichkeit – Überraschung
12. Gewaltfreie und lösungsorientierte Kommunikation
13. Einwänden begegnen – Angriffe abwehren – Blockaden durchbrechen – Killerphrasen aushebeln
14. Strategische Sitzposition – Nonverbales Spiegeln – Ungünstige Konditionen
15. Taktik gegen Listigeren

16. Pitchen – Überzeugen – Überreden
17. Verbale und nonverbale Vereinnahmung – Lenkung der Gesprächsführung
18. Unaufdringliches und willkommenes Nudging – Schubsen und Lustempfinden
19. Trickkiste des Nudgings in der Rhetorik

Es gibt viele Möglichkeiten, wie trickreich rhetorisch vorgegangen werden kann.

Es wird gezeigt, wie ‚lustige‘ Darstellungen in einer statistischen Angabe wohlwissend vom Leser unterschiedlich aufgefasst werden. Es ist dann gar nicht mehr so lustig, wenn jemand die Angaben richtig interpretieren kann.

Es wird darauf eingegangen, wie gezielt alle Sinne eingebunden beziehungsweise angesprochen werden, um den Gesprächspartner über alle verfügbaren Kanäle besser zu erreichen.

Selbstverständlich darf in diesem Zusammenhang die Psychologie nicht fehlen. Der Mensch ist ja glücklicherweise keine gefühllose Materie, sondern ein lebendiges Wesen mit allen möglichen Vorurteilen, Erfahrungen und Erinnerungen.

Wer es hier schafft, geschickt und empathisch vorzugehen, kann sicherlich deutliche Vorteile auf seiner Seite verbuchen.

Also doch nicht legal?

Obwohl es nicht das Ziel ist, Sie auf schlechte Wege oder Gedanken zu bringen, wird bewusst das Thema der unfairen Manipulation eingefügt.

Denn selbst wenn Sie fair vorgehen, heißt das noch lange nicht, dass Ihr Gegenüber sich genauso verhält.

Vielleicht hat er gar nicht solch eine ‚weiße Weste‘, wie er vermitteln will. Falls Ihr Gegenüber gar unfaire Mittel einsetzt, sollen Sie zumindest das Handwerk oder Wissen haben, wie Sie dagegen einschreiten oder gar vorgehen können.

Die letzten Kapitel beschäftigen sich mit einem erst seit wenigen Jahren in das Augenmerk gerückte Phänomen: Dem unaufdringlichen Nudging, dem ‚Anschubsen‘ des Gesprächspartners, um ihn nach den Wünschen und Vorstellungen des ‚Schubbers‘ handeln zu lassen.

Liebe Leserin, lieber Leser. Ich wünsche Ihnen viel Kurzweil bei dieser Lektüre und hoffe, dass sie das eine oder andere Schmunzeln und zustimmendes Nicken auslöst.

Passen Sie auf, nähert sich Ihnen jemand mit der scharfen Klinge der Rhetorik, wie oben zitiert.

Ich hoffe ebenso, dass Sie den einen oder anderen Gedankenanstoß erhalten, einen der angegebenen Tipps (oder Tricks) in der Praxis erfolgreich umsetzen zu können.

Zu guter Letzt wünsche ich eine Ergänzung Ihres Wissens im Bereich der großartigen Rhetorik.

Horst Hanisch

Danke: Seit Jahren werde ich fast täglich mit Situationen konfrontiert, die mein Verhalten und mein Auftreten beeinflussen und manchmal gezielt manipulieren.

Vieles davon ist legitim und absolut nachvollziehbar, manches allerdings auch kritisch zu betrachten, bewirkt es doch eine Einschränkung meinerseits.

So danke ich etlichen Unternehmern und Unternehmerinnen, Seminarteilnehmern, vielen

Studierenden und Trainierenden, die mir unzählige Beispiele in nicht mehr zählbaren Diskussionsrunden, Workshops und Trainings im In- und Ausland zeigten, wie manipulierend kommuniziert, präsentiert und verhandelt werden kann.

Einige Beispiele flossen in das Thema der ‚trickreichen Rhetorik‘ ein, um es praxisnah und lebendig werden zu lassen.

Einige Tricks leite ich in dieser Lektüre weiter und kann vor zahlreichen rhetorischen Fallstricken warnen.

Danke an alle Unterstützer.

Hinleitung zum Thema

Ständige Einflussnahme auf das soziale Umfeld

*Nur wer in Übereinstimmung mit seinem Gewissen lebt,
kann wohltuenden Einfluss auf andere haben.*

**Lew ,Leo‘ Nikolajewitsch Graf Tolstoi, russ. Erzähler
(1828 - 1910)**

Austricksen und ausnutzen oder unterstützen und fördern?

Liebe Leserin, lieber Leser, bekanntlich liegt es in der Natur eines Lebewesens, sich optimal zu entwickeln, um seine gesammelten Erkenntnisse auf vielfältige Art seinen Nachfahren weitergeben zu können.

Um dieses Ziel zu erreichen muss raffiniert und trickreich vorgegangen werden, um Mitbewerbern nicht ‚das Feld‘ zu überlassen. Eigene Interessen genießen Priorität.

So schafft es die Gesellschaft, sich ständig weiterzuentwickeln, Fortschritte zu ermöglichen und ein vermeintlich besseres Leben genießen zu können.

Soweit, so gut.

Allerdings überkreuzen sich manchmal die Strategien und Ziele zweier oder mehrerer Menschen. Es kann zu Konflikten kommen.

So scheint es legitim, wenn ein jeder anstrebt, seine eigenen Vorstellungen – gegebenenfalls zum Nachteil

anderer – umzusetzen.

Spätestens jetzt wird es kritisch, da der Vorteil der einen Person einen Nachteil für andere nach sich ziehen kann.

Wer möchte schon häufiger die ‚Niete‘ ziehen und zurückstehen?

Physische und psychische Übergriffe

Natürlich wird hier von der rhetorischen Ebene der zwischenmenschlichen Kommunikation gesprochen. Handgreiflichkeiten, physische Übergriffe, körperliche Verletzungen oder gar kriegerische Auseinandersetzungen sind nicht gemeint. Sie sollen auch nicht provoziert werden.

Vielleicht ist das mit ein Grund, weshalb es die Natur ermöglicht hat, sich gegenseitig zu beeinflussen oder gar bewusst zu manipulieren?

Funktioniert die Manipulation gut, wird zumindest einem der beiden Involvierten geholfen. Manchmal fühlen sich auch beide zufriedengestellt – trotz der Manipulation.

Allemaal ist dieser Weg besser, als physisch die Muskeln spielen zu lassen.

Aber: Auch das psychisch eingesetzte Muskelspiel kann sehr verletzend sein.

Im Extremfall können solche Verletzungen Minderwertigkeitskomplexe, Depression oder gar die Überlegung zur Selbstverletzung nach sich ziehen.

Aufpassen! Hier wird auf ‚dünnem Eis‘ gehandelt, was nicht mehr zwangsläufig als legitim zu bezeichnen ist.

Deshalb ist es so wichtig, Manipulationsversuche zu durchschauen, um den möglichen Vorteil des Manipulierenden zu entlarven und zu durchkreuzen.

Wer die Tricks durchschaut, Statistiken lesen kann, rhetorische Fallen umgeht, entzieht sich der rhetorischen Macht des anderen.

Liebe Leserin, lieber Leser, Sie werden sich eventuell wundern, an wie vielen Stellen des täglichen Lebens clever vorgegangen wird, um einen eigenen Vorteil zu gewinnen.

Das alles geschieht in der Familie, im Kindergarten, in der Schule, in der Aus- und Weiterbildung.

Berufliche Kontakte sind hierbei nicht ausgeschlossen, noch nicht einmal bei Freundschaften sind sie ausgelassen.

Die Werbung steigert bei geschickter Manipulation enorm den Geschäftsumsatz. Politiker können den Erfolg für ihre politische Laufbahn und Wiederwahl verbuchen.

Trickreiches Verhalten in Gesprächsrunden

Sie verfolgen eine Diskussions-Runde und stellen fest, dass einer der Teilnehmenden auf jede Frage, auf jeden Einwand, ja sogar auf jeden kritischen Punkt souverän, locker und gewinnbringend reagiert.

Selbstverständlich schafft er es, alle rhetorischen Anfeindungen sofort mit einem Lächeln auszuhebeln, locker die von anderen gezeigten Schwächen ins Gegenteil zu drehen.

Ja, sogar wird ein ansprechend gestaltetes Diagramm eingeblendet, das die Anwesenden staunen lässt.

Jedenfalls geht dieser Teilnehmer als Gewinner aus der Runde.

Bei späterer Analyse fällt auf, dass viele seiner Behauptungen gar nicht infrage gestellt wurden – weder von der Moderation noch von den Teilnehmern.

Auf einige Fragen wurde tatsächlich so ausgewichen oder allgemein geantwortet, dass die Antwort gegebenenfalls

allgemeingültig sein könnte, aber nicht auf die gestellte Frage geantwortet wurde.

Bei dem schön gestalteten Programm hatten Sie das Gefühl, eine andere Erinnerung im Kopf zu haben. Stimmten die Angaben, waren die Zahlen nachvollziehbar? Wurde ‚sauber‘ dargestellt?

Sie sind ins Schwanken gekommen. Es beschleicht Sie das Gefühl, ausgetrickst worden zu sein.

Deshalb heißt es nun, liebe Leserin, lieber Leser, einzutauchen in die clevere und raffinierte Welt der Tricks. Zeigen Sie sich vorbereitet, falls jemand versuchen sollte, Sie auszutricksen.

Seien Sie schneller!

Viel Spaß im rhetorischen Austausch auf höherem Niveau.

Kapitel 1 - Beeinflussung - Manipulation - Nudging

Zufall, Absicht und Lustempfinden

Ständige gegenseitige Einflussnahme

*Die Nachahmung hat einen allgemeinen Einfluss auf unsere
Urteile;*

*denn es ist ein starker Grund, das für wahr zu halten,
was andere dafür ausgegeben haben.*

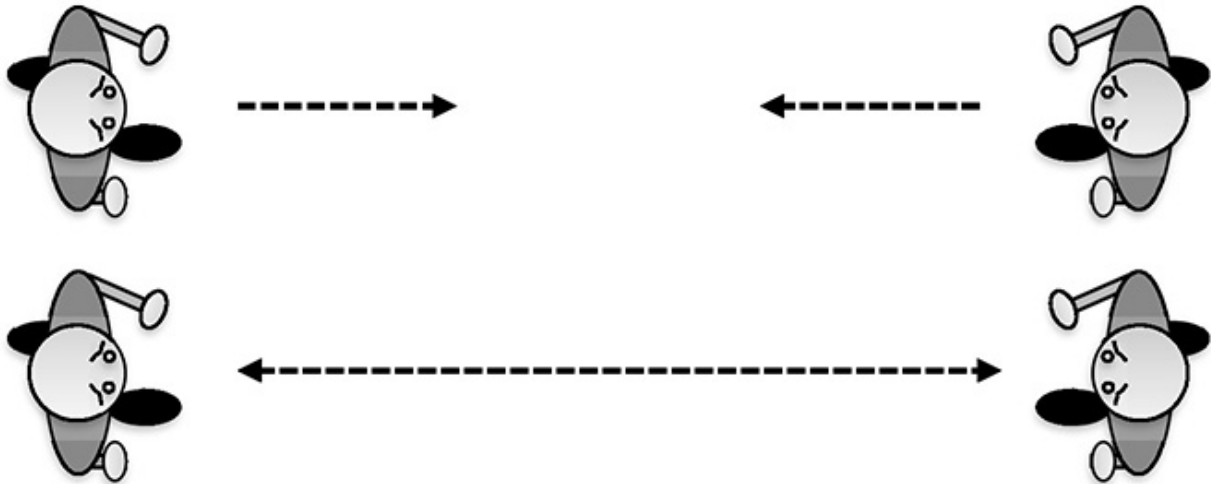
**Immanuel Kant, dt. Philosoph
(1724 - 1804)**

Kollisionen vermeiden

Liebe Leserin, lieber Leser, Sie haben sich ein hochinteressantes Thema ausgesucht.

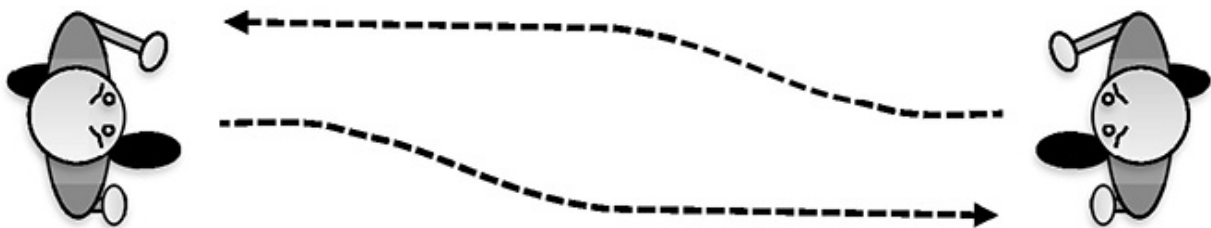
Sobald zwei Menschen aufeinandertreffen, treten Sie in Austausch miteinander. Nicht zwangsläufig in kommunikativer Art. Trotzdem ändert sich ihr Verhalten.

Zwei Personen bewegen sich in der Fußgängerpassage zufällig aufeinander zu.

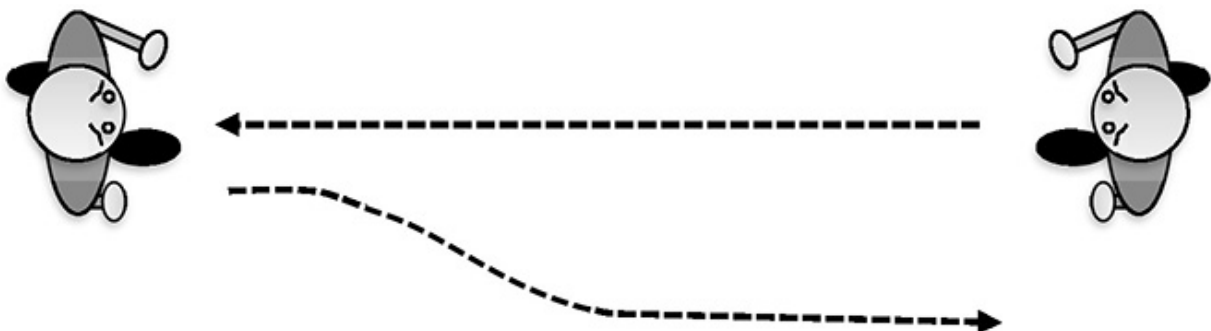


Beide befinden sich in direktem Weg aufeinander.

Um eine ungewollte Kollision zu vermeiden, muss der eingeschlagene Weg angepasst werden.



Beide weichen etwas zur Seite aus. Sie können ungehindert passieren (sofern beide Rechtsverkehr oder beide Linksverkehr wählen).



Einer der beiden weicht aus, der andere geht unbeirrt weiter. Beide können unbeschadet aneinander vorbeigehen.

Im ersten Fall haben beide reagiert.

Im zweiten Falle vermeidet einer der beiden die Kollision.

Die Frage die sich stellt, ist allerdings, welche der beiden Personen weicht aus?

Der Höflichere? Der Schwächere? Der weniger Selbstbewusste?

Egal wie die Antwort ausfällt: Beide Passanten haben zu einer Verhaltensänderung beigetragen.

Abgrenzung Nudging, Manipulation, Beeinflussung

Treffen zwei Menschen aufeinander, um miteinander zu kommunizieren, versuchen sie sich bewusst und unbewusst gegenseitig von ihren eigenen Ideen zu überzeugen – stets und dauernd!

Dagegen wird grundsätzlich kaum einer etwas einzuwenden haben, gehört doch zum zwischenmenschlichen Miteinander, sich auszutauschen, zu befragen und zu informieren.

Einer will sich mitteilen – der andere auch. So ergibt sich die Kommunikation.

Allerdings: Sobald einer einen tollen Vorschlag oder eine klasse Idee hat, will er sein Gegenüber überzeugen zuzustimmen.

Daraus folgt: Einer will den anderen mit seinen Argumenten übertreffen. Jeder will (rhetorisch) gewinnen. Das ist legitim. Es stehen verschiedene Möglichkeiten zur Verfügung.

Wie lassen sich die verwendeten Begriffe voneinander abgrenzen?

Sie werden in folgender Übersicht sehen, wie unglaublich sensibel die Abgrenzung zwischen Manipulation und

Nudging erscheint.

Mit sensibel ist gemeint, dass sozusagen auf Messers Schneide agiert wird. Ein Schritt daneben, schon sind Sie im anderen Bereich.

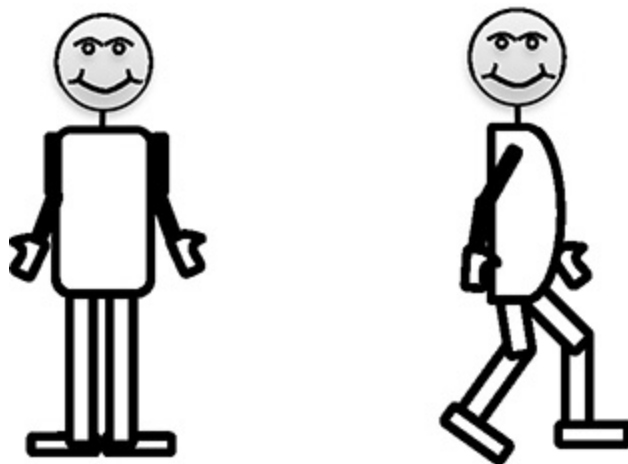
Auch zwischen Beeinflussung und Manipulation zu unterscheiden ist schwierig, obwohl es möglich und abgrenzbar ist.

Betrachten Sie die drei Möglichkeiten der rhetorischen Einflussnahme.

Einflussnahme 1: Beeinflussung

Der Beeinflussende übt keinen bewussten Einfluss auf den Beeinflussten aus.

Er ist sich der Beeinflussung nicht bewusst.



Der Beeinflusste nimmt meist unbewusst die Beeinflussung wahr. Er verhält sich entsprechend der Beeinflussung.

Es kann ein Einzelner oder eine Gruppe von Menschen beeinflusst werden (zum Beispiel ein Passant auf der Straße oder vor dem TV oder Zuschauer in einer Show).

Beispiel:

Der Star trägt eine bestimmte Frisur.

Der Fan findet diese schön und lässt sich die gleiche Frisur schneiden.

Dem Star ist es gleichgültig, ob einer seiner Fans eine Frisur wie er selbst trägt.

Der Beeinflussende hat keinen Vorteil durch die Beeinflussung.

Beeinflussung der Kinder

Betrachten Sie Eltern, die ihren Kindern ein bestimmtes Verhalten vorleben. Wenn sie zum Beispiel ihre Kinder ausreden lassen und ihnen aktiv zuhören, ist solch eine Situation erkennbar.

Die Kinder werden sich diesem Verhaltensmuster anpassen. In der Regel unbewusst.

Hier liegt keine Manipulation durch die Eltern vor, sondern Beeinflussung.

Die Beeinflussung ist ständig gegeben, da die Eltern auf natürliche Art, authentisch vorgehen. Sie haben sich nicht vorgenommen, das Kind in eine bestimmte Richtung zu drängen.

Handeln die Eltern allerdings absichtlich so, dass sich das Kind ihren Vorstellungen entsprechend verhält, ist bereits die unsichtbare Grenze zur Manipulation überschritten.

Beeinflussung in der Öffentlichkeit

Sie sehen in der Fußgängerpassage einen Passanten, der ein schickes Kleidungsstück trägt.

Es gefällt Ihnen. Sie sagen oder denken: