

Wenn wir alle lernen, Menschen zu überzeugen, statt zu manipulieren, können wir Missverständnisse vermeiden und Raum für eine ehrliche Kommunikation schaffen. Die ›Weiße Rhetorik‹ ist ein Lichtblick in einer düsteren Welt. Von **MONA KAMPE**



»Der Vernunft gewidmet« ist das erste, was einem beim Aufschlagen des Buches ins Auge springt. Eine ungewöhnliche Widmung. Wiederum ist nichts an dem neuen Ratgeber von Wladislaw Jachtchenko alltäglich. Denn das Gegenstück zu der ›Dunklen Rhetorik‹, in der sich alles um Manipulationen im Alltag dreht, befasst sich mit ganz neuen Sichten auf unsere tägliche Kommunikation. Wir allen wollen überzeugen. Die ›Weiße Rhetorik‹ auch, nur bedient sie sich dafür grundsätzlicher Skills, die wir alle kennen, nur nicht adäquat nutzen. Aber wir können es!

Der Grund dafür, warum die dunkle Rhetorik bevorzugt wird, ist, dass sie schneller zum Ziel führt. Sie lullt mit Komplimenten ein und erzeugt Druck. Die weiße hingegen führt einen fairen Diskurs auf der Suche nach der besten Lösung. Aber warum sollten wir offen und ehrlich kommunizieren, wenn wir auch tricksen können, um das zu bekommen, was wir wollen?

Viele Menschen sehen sich heimlich nach ihr! Sie möchten besser argumentieren, besser zuhören und die richtigen Fragen stellen. Doch sie wissen nicht wie!

Schwierige, schnelle, selbstdarstellerische Welt

Wir leben in einer Welt, die schnelle Entscheidungen fordert. Diese Schnellschüsse und unkonzentrierten Gedankengänge führen auf Dauer zu Fehlentscheidungen. Die Menschen sehnen sich nach Tiefe, Ehrlichkeit und Offenheit. Doch langsames Denken und bewusste Entscheidungen fordern auch Werkzeuge, Wissen und Konzentration.

In seinem neuen Buch ›Weiße Rhetorik: Überzeugen statt manipulieren‹ gibt Autor und Rhetorik-Trainer Wladislaw Jachtchenko nicht nur eine wiedergeborene Denkweise als Anstoß für eine bessere Kommunikation, sondern auch ganz neue Modelle guter Argumente und Begründungen. Basierend auf drei Säulen lernen wir, dass sowohl das Argumentieren als auch das Zuhören und Fragen der Schlüssel zum ehrlichen Kommunikationserfolg sind. Wir haben es in der Schnellebigkeit der Gesellschaft einfach verlernt, diese Skills richtig einzusetzen. Jachtchenko erinnert uns mit vielen Praxistipps und ausformulierten Beispielen daran,

dass Rationalität, Empathie und Offenheit keine Relikte der Antike sind. Auch wenn die Grenze zur dunklen Rhetorik mit ihren Sprachtricks und Scheinargumenten ein schmaler Grat ist, so ist es möglich, über Charisma, Körpersprache und Selbstinszenierung zu blicken und nachhaltiger zu kommunizieren, um gute Beziehungen aufzubauen.

Das Sachbuch erschien am 19. April und schaffte es innerhalb kürzester Zeit auf die SPIEGEL-Bestsellerliste. Ein kleiner Traum für den Autor, der dafür eher die ›Dunkle Rhetorik‹ von 2019 vorgesehen hatte. Dies zeigt einmal mehr, wie sehr sich die Gesellschaft nach ehrlichen, fairen Diskursen sehnt. Es findet ein Umdenken in Alltag und Business statt. Dieses Buch gibt uns die richtigen Tools an die Hand, damit wir die Welt ein klein wenig besser machen können. »Jeder von uns möchte überzeugen, doch bei Weitem nicht jeder möchte überzeugt werden.« Teilen wir diesen Gedanken, ist sie es schon.

| [MONA KAMPE](#)

### **Titelangaben**

[Wladislaw Jachtchenko: Weiße Rhetorik](#)

Überzeugen statt manipulieren

München: Goldmann 2021

384 Seiten, 10 Euro

| [Erwerben Sie dieses Buch portofrei bei Osiander](#)

### **Reinschauen**

| [Leseprobe](#)