

Die ganze Welt versucht, uns zu guten Menschen zu erziehen. Dennoch gibt es viele Betrüger und ihre Unarten. Wie können wir ihre fiesen Tricks entlarven und am Verhandlungstisch bestehen? Indem man sie besiegt. Von **MONA KAMPE**



Durchtriebende Menschen gibt es immer. Sie laufen draußen herum und gesellen sich zu Egoisten, Narzissten und Manipulanten. Ihre Schlechtigkeit trübt die gute Welt, an die wir lernen, zu glauben. Nicht alle sind schwer zu durchschauen, aber die richtig gewitzten Meister der Verstellung beherrschen sie - diabolische Taktiken, um zu gewinnen. Sie metzeln ihre Gegner nieder, ohne Rücksicht. Und sie lauern direkt an unserer Seite - im Chef, Partner oder Kollegen, die so harmlos erscheinen.

Die gute Nachricht: Die Taktiken können entwaffnet und das Böse besiegt werden, denn es kann nur gewinnen, wenn wir ihm die Bühne überlassen! Wir schützen uns also, indem wir uns das Wissen dieser Taktiken aneignen und alle Tricks kennen!

»Können Sie das als Fachmann eigentlich nicht? Finden Sie nicht auch, dass Sie für diese Position zu unerfahren erfahren sind? Was würden Sie mit 5 Millionen Euro tun?« Diese und andere diabolische Fragearten gilt es, gekonnt abzuwehren.

»Wenn nichts geht, nimm einen Bumerang«

In dem just (16. September 2021) erschienenen Buch ›Satanische Verhandlungskunst‹ widmen sich Rhetorik-Coach Wladislaw Jachtchenko und der klassische Rhetoriker Wolf Ruede-Wissmann antiken und modernen Tricks der Manipulation und kognitiven Verzerrung. Wir können nichts unternehmen, wenn wir unwissend bleiben, daher sollten wir die Instrumente der teuflischen Betrüger kennen. In zwei Jahrhunderten haben sich bewährte und ganz frische, ausgefeilte Methoden angesammelt. Vom Priming und Framing über emotionale Anker und Chamäleons - die Welt ist voller böser Absichten.

Während die modernen Manipulationen eher die Psyche infiltrieren, waren antike Methoden darauf aus, das rationale Denken auszuschalten. Neben den Raffinessen der satanischen Verhandlungskünstler betrachtet das Buch auch die aktuelle Forschungsentwicklung und stellt sie bewährten Instrumentarien gegenüber. All das geschieht anhand von Praxisfällen und Beispielen, die jedem von uns bestimmt bereits einmal im Alltag

begegnet sind.

Um zukünftig nicht sprachlos dazustehen, wenn eine fiese Attacke auf uns abzielt oder das Zepter am Verhandlungstisch in der Hand zu behalten, empfehlen beide Rhetorik-Experten uns, Abwehrmechanismen zu entwickeln – die Motivation hinter dem Angriff zu verstehen, um Win-win-Situationen oder objektive Gesichtspunkte zu schaffen. Und das ist bei Wölfen im Schafspelz, die um uns herumschleichen, alles andere als einfach! Doch der »Bumerang-Effekt« funktioniert bekanntlich in beide Richtungen. Lernen wir ihn kennen und nutzen!

Ein spannendes, praxisorientiertes Buch, mit dem man den Ausgang so mancher Verhandlung positiv beeinflussen und so manche Alltagssituation gekonnt meistern kann – ohne dass einem die Worte fehlen oder der Wolf einem die Show stiehlt.

| [MONA KAMPE](#)

Titelangaben

[Satanische Verhandlungskunst](#)

Von Wladislaw Jachtchenko und Wolf Ruede-Wissmann

Langen Müller: München September 2021

280 Seiten, 22 Euro

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