MANIPULATION. — ENTLARVEN & PARIEREN UNFAIRER RHETORISCHER TECHNIKEN.

Fair ist der Einsatz rhetorischer Mittel zur sachlichen Überzeugung. Hier gelten meistens Respekt und Achtung des Anderen als Basis eines Dialogs. Der Einsatz unfairer Mittel aber zielt listig und hinterlistig im Pseudodialog auf eine einzige Wirkung: das Durchsetzen und Erreichen persönlicher Absichten und Zwecke.

Manipulierer wollen überreden, nicht aber sachlich von etwas überzeugen. Wir sollen Annahmen oder Behauptungen teilen, ohne sie zu analysieren. Dazu wird uns oft der Kopf umnebelt und an die Emotionen appelliert. Manchmal soll sogar die fachliche Überlegenheit eines Gegenübers ohne jeden Beweis angenommen werden. – Die zweifelhaften Tricks sind relativ überschaubar und recht gut zu durchschauen. Ein Vorteil, wenn man sie kennt und erkennt.

Sie durchschauen nach diesem Training viele der üblichen Manipulationsversuche und vereiteln diese schon im Ansatz. Und wenn Sie wollen, dann nutzen Sie Ihre neuen Erkenntnisse in weniger friedlicher Absicht. Das ist dann Ihre Sache.

FOKUS

PSYCHOLOGISCHES

◊ Stärkere & schwache Manipulierer
◊ Manipulation als Angriff
◊ Monolog versus Dialog
◊ Logische & rhetorische Argumentation
◊ Emotionale Argumentation
◊ “Wir können nicht nicht manipulieren.”

TRAINING & COACHING

◊ Stoische Ruhe: Zuhören
◊ Intervenieren: Fragen stellen
◊ Dialog eröffnen
◊ Argumentieren
◊ Argumente fordern
◊ Übungen nach Bedarf

VARIANTEN & TRICKS DURCHSCHAUEN

Auszug 1

◊ Imponiergehabe
◊ Suggestionen
◊ Zweifel wecken
◊ Meinungen anstatt Fakten

◊ Mehrdeutigkeiten einsetzen
◊ Drohen
◊ Schwindeln
◊ Nicht verstehen wollen

Auszug 2

◊ Informationen zurückhalten
◊ Ausweichen
◊ Bewusst Verzetteln
◊ Scheinargumente einsetzen

◊ Person angreifen
◊ Erpressen
◊ Schmeicheln
◊ Blockieren

NORBERT JANSEN (M. A. RHETORIK) INTERNE | EXTERNE KOMMUNIKATION© MOBIL 0172 14 39 071 MAIL@NORBERT-JANSEN.COM