

**WIE SIE  MANIPULATION
POSITIV
EINSETZEN**



JÜRGEN ZIRBIK - BUSINESS SHORTBOOK

Jürgen Zirbik

Wie Sie Manipulation positiv einsetzen - Report

Manipulationstechniken für Unternehmer und Führungskraft. Wie auch Sie durch Positive Rhetorische Manipulation überzeugende Kommunikation beherrschen.

Das Manipulations Buch der Rhetorik - Zusammenfassung

1. Auflage, Juli 2023

Report: 33 Seiten, A4

2023 © Jürgen Zirbik, Zirbik Business Coaching

Eichenweg 53, 96149 Breitengüßbach

www.zirbik-business-coaching.de

Titelgestaltung: Jürgen Zirbik

Layout: Jürgen Zirbik

Grafiken: Jürgen Zirbik mit Canva

Foto Titelbild: Canva

Zur besseren Lesbarkeit verwende ich in diesem Buch das generische Maskulinum. Im Sinne der Gleichbehandlung spreche ich durch diese Form grundsätzlich alle Geschlechter an.

Alle Rechte vorbehalten. Insbesondere das Recht der mechanischen, fotografischen oder elektronischen Vervielfältigung, der Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen, des Nachdrucks in Zeitschriften und Zeitungen, des öffentlichen Vortrages, der Verfilmung oder Dramatisierung, der Übertragung durch Rundfunk, Fernsehen und Video, auch einzelner Bild- oder Textteile sowie der Übersetzung in andere Sprachen.

„Manipulation kann ein wertvolles Werkzeug sein,
um Konflikte zu lösen und positive Veränderungen
herbeizuführen.“

Robert Cialdini,
US-amerikanischer Psychologe



Inhalt

DIE 8 BEREICHE DER MANIPULATORIK	5
Selbstführung	6
Gratis: Muster Chef Handout	7
Führung Mitarbeiter	9
Blaupausen Kommunikation	9
Faktoren erfolgreicher Führung	10
Profi-Tool: Interview-Strategie	11
Interviewskript-Struktur	11
5 Überzeugungs-Faktoren	14
Die 5 psychologischen Ebenen	16
Mächtige Muster	18
AFP – Zauberformel im Konfliktgespräch	18
Motive guter Chefs	21
Die Big Five guter Führung	23
ÜBER DEN AUTOR	25
Einbahnstraße mit Abrisskante	25
Der neue Weg	26
Rauf und runter und rauf ...	26
Die bewegten 1990er Jahre	27
Wieder daheim	27
Auf in neue Branchen	28
Absturz mit Aufschwung-Ansage	28
Manipulatorik – wie kam es dazu?	29
Die 3 Überzeugungsfaktoren	30
Das Schlüsselerlebnis	30

DIE 8 FAKTOREN DER MANIPULATORIK

Nutzen aus diesem Short Book

Die einflussreichsten Bereiche für mehr Führungs- und Überzeugungskraft erhalten Sie hier kompakt zusammengefasst mit 8 wertvollen Empfehlungen für die Praxis. Sozusagen die Essenz aus dem großen Buch. [Link zu Amazon](#) Wenn Sie sich diese Erkenntnisse, Methoden und Tools aus diesem Kapitel immer wieder durchlesen, ändern Sie Ihre Denkweise und programmieren Ihr Gehirn auf Möglichkeiten und Lösungen. Sie erkennen immer wieder, dass gute Führung und funktionierende Erfolgsplanung einigen wenigen Gesetzmäßigkeiten unterliegen. Damit werden Sie leistungsfähiger und gleichzeitig entspannter, zuversichtlicher und souveräner. Auch Unternehmer und Führungskräfte sowie ihre Familien haben ein Recht auf Lebensqualität. Klarheit hilft.

„Die Kunst der Manipulation ist ein Zeichen von Intelligenz, wenn sie für gute Zwecke eingesetzt wird.“ Robert Greene, US-amerikanischer Schriftsteller



Positive Rhetorische Manipulation und *Überzeugen ohne Gedöns* sind die 2 Methoden, die Mitarbeiter durch gezielte Beeinflussung leistungsfähiger und Firmen durch Kundensog und Kundenbegeisterung erfolgreicher machen. Diese Methoden bewirken, dass weniger negativer Stress für alle Beteiligten entsteht.

Die meisten Probleme von Unternehmern und Führungskräften können Sie damit lösen. Dazu gehören die frustrierenden Dinge, die im täglichen Geschäft auftauchen und von denen Sie nicht genau wissen, wie Sie sie lösen sollen, also etwa: Mitarbeiter machen Dienst nach Vorschrift, die Leistung stimmt nicht, die Fehlerquoten sind hoch oder der Krankenstand steigt an. Oder Sie ziehen zu wenig Kunden an oder sind in Kundengesprächen nur mäßig erfolgreich. Durch *Positive Rhetorische Manipulation* bekommen Sie 95 % dieser Herausforderungen in Business, Verkauf und Führung smart in den Griff. Und Sie entwickeln sich als Persönlichkeit weiter: zu einem charismatischen Chef und Unternehmer. Denn Charisma entsteht durch Auftritt, Eindruck und Kommunikation – durch das, was die Leute von Ihnen wahrnehmen. Deshalb fangen Sie am besten bei sich selbst an.

Selbstführung

Am Anfang steht die Selbstführung. Sie besteht vor allem aus Kommunikation, den Gesprächen mit sich selbst. Sie können sich selbst positiv manipulieren, wenn Sie die richtigen Selbstgespräche führen, sprich: Wenn Sie Methoden und Lösungen an der Hand haben, um mit Selbstkritik, Unsicherheiten oder Zweifeln souverän umzugehen. Es ist nicht wichtig, dass Sie alle Methoden und Prinzipien aus diesem Short Book umsetzen. Um stärker zu überzeugen ist wichtig, dass Sie anfangen und dass Sie die Methoden wählen, die Sie sofort ansprechen und auf die Sie Lust haben. Denn das ist ein erster Hinweis darauf, welcher Überzeugungstyp Sie sind. Wählen Sie die Methoden, die zu Ihrem Typ passen, geht alles einfacher und leichter. Am Beginn meines Manipulatorik-Kurses steht die Typ-Analyse. Spannend.

Empfehlung Nr. 1:

Erstellen Sie für sich, für Ihre Führungsqualität, für Ihr Team und Ihre Firma ein Chef-Manual. Nach dem Muster vom Chief's-Manual der US-Navy klären Sie Führungs-Eckpunkte für sich und für Ihr Team schriftlich und damit verbindlich und klar.

Das Chef-Manual ist ein hilfreiches Instrument der Selbstführung. Es ist Voraussetzung für exzellente und herausragende Führungsqualität.

Gratis: Muster Chef Handout



Scannen Sie den QR-Code oder nutzen Sie den Link.
Laden Sie das Gratis-Muster „Chef-Handout“ herunter.
Link: <https://bit.ly/43ua9K6>

Manipulation hat 2 Gesichter. Es gibt die **schwarze Manipulation**, von der wir die Finger lassen sollten. Damit werden Menschen zu Entscheidungen und Handlungen gedrängt, die sie nicht umsetzen wollen, die ihnen schaden und die nur dem Manipulator nutzen. Das verbietet sich für gute Führung und für Führungskräfte mit Charakter und Prinzipien sowie Unternehmer. Andererseits gibt es **positive Manipulation**, die dazu führt, dass Business-Gespräche angenehmer, effizienter und zielgerichteter verlaufen, dass Vorträge wirkungsvoller sind und Firmen insgesamt besser geführt werden. Kompetenzen und Fähigkeiten in *Positiver Rhetorischer Manipulation* verbessern Führung, weil sie Kommunikation optimieren.

Sie können **7 Manipulations-Helfer** aus der Wahrnehmungs- und Verhaltenspsychologie und **5 Gesetze des Verhaltens** nutzen, um geplant und souverän zu überzeugen. Picken Sie sich die Techniken und Gesetze heraus, die Sie beim Lesen sofort angesprochenen haben und setzen Sie diese in aller

Ruhe um. Kommunikation und Rhetorik sind Kernkompetenzen für Unternehmer und Führungskräfte. Chefs, die *Positive Rhetorische Manipulation* beherrschen, sind erfolgreicher und entspannter als diejenigen, die das nicht draufhaben. Viele Unternehmer und Führungskräfte betrachten Kommunikation, Rhetorik und Überzeugen nicht als Kompetenzen, in denen sie besser werden sollten. Sie denken, Sie könnten das schon. Aber bis auf wenige Naturtalente stimmt das nicht. **In der Kommunikation kommt Kunst von Können.** Medienprofis lernen und trainieren Kommunikations-Techniken permanent. Medienprofis und auch Spitzensportler oder Top-Manager bereiten sich professionell auf ihre Auftritte und Interviews vor. Wie machen Sie das als Unternehmer und Chef? Kopieren Sie die Kommunikation von Medienleuten und Spitzensportlern.

Empfehlung Nr. 2:

Betrachten Sie Kommunikations-Kompetenz als Ihre Kernkompetenz als Unternehmer und Führungskraft. Wenn Sie psychologische Hintergründe gut kennen und wissen, wie Menschen ticken, und wenn Sie die wichtigen Methoden der Positiven Rhetorischen Manipulation trainieren und in der Praxis anwenden, werden Sie 3 Dinge erreichen:

Nr.1: Sie überzeugen leichter, planvoller und zielgerichteter, als das bisher der Fall ist, weil Sie Prinzipien kennen und wirkungsvolle Methoden einsetzen.

Nr.2: Sie motivieren Mitarbeiter und Ihre Führungskräfte und bringen sie auf ein neues Qualitätslevel. So wird Ihre Firma profitabler. Führungskräfte können ihre Aufgaben leichter, schneller und erfolgreicher erledigen, weil Sie an passenden Hebeln ansetzen

Nr. 3: Sie werden sich wohler fühlen, gesünder sein und mehr zu denjenigen Aufgaben kommen, die Ihnen Spaß machen, weil Ihre Leute endlich ihre Aufgaben selbst erledigen.

Führung Mitarbeiter

Sie wissen jetzt, was Mitarbeitern besonders wichtig ist, wenn es um Führung geht. Kommunikations-Kompetenzen und menschliche Faktoren spielen eine zentrale Rolle. **Mitarbeiter wünschen** keinen Kuschelkurs. Sie wollen Chefs, die mutig Entscheidungen treffen, die kompetent in der Sache sind und die ferner in der Lage sind, klar und knapp zu kommunizieren. **Zur Erinnerung die wichtigsten 3 Kriterien:**

- 84 % der Mitarbeiter wünschen sich Chefs, die Entscheidungen treffen.
- 80 % möchten, dass Chefs sich an Absprachen halten.
- 78 % erwarten von Chefs, dass sie Kritik sachlich äußern.

Perspektivwechsel: Eine der erfolgreichen Ideen, um Führung sofort zu optimieren, besteht darin, dass Führungskräfte ihre Mitarbeiter als Kunden sehen und wie Kunden behandeln. Sorgen Sie also dafür, dass Ihre Leute Ihnen Führung abkaufen. Liefern Sie Nutzen als Chef für Ihr Team. Sonst kauft niemand. Dahinter steckt die Erkenntnis, **dass Sie nicht führen können, sondern nur dafür sorgen können, dass Menschen sich von ihnen führen lassen.** Kommunikation und *Positive Rhetorische Manipulation* sind Ihre Instrumente, um das zu erreichen.

Blaupausen Kommunikation

Die Kommunikations-Formen, die Führungskräfte häufig anwenden, sollten Sie nach bewährten Mustern umsetzen. Sie können auf Tipps zugreifen, wie Sie Ihre nächste Kommunikations-Aufgabe vorbereiten und überzeugender sowie erfolgreich umsetzen können. Wenn Sie eine Ansage zu machen haben, eine Präsentation halten werden oder ein Kritikgespräch oder ein Zielvereinbarungsgespräch führen werden, können Sie die **Schnellanleitungen aus „Das Manipulations Buch der Rhetorik“** für sich nutzen und es sich nach bewährten Mustern leichter machen.

Das bereitet Sie vor und wird Sie souveräner, überzeugender und erfolgreicher machen. Sie müssen nicht jedes Mal einen Plan entwickeln für Gespräche, Ansagen, Präsentation, Reden, Vorträge oder andere Formen der Kommunikation. Sie finden fertige und bewährte Blaupausen und Strukturen und können sie nutzen. Das geht schnell und ist wirkungsvoll. Sie bauen ja auch kein Ikea-Regal ohne Plan zusammen, weil Sie wissen, wie so etwas endet.

Ihre Blaupausen für Profi-Kommunikation finden Sie im Amazon-Bestseller „Das Manipulations Buch der Rhetorik“: [Link zum Buch](#)

Faktoren erfolgreicher Führung

Ihre Kommunikations-Wirkung ist einer der wichtigsten Faktoren für Ihren Führungserfolg. Menschen kaufen nicht Leistungen, sondern Nutzen. Mitarbeiter kaufen nicht Führungsqualität, sondern Sicherheit, Anerkennung und Zuversicht. Nutzen Sie die 10 Faktoren, mit denen Sie sofort Ihre Rhetorik und Ihren Auftritt verbessern. Dazu gehören u. a. *Ausdruck und Mimik, bildhafte Sprache, Empathie, Authentizität und Charisma*. **Hier vier der wirkungsvollsten:**

- Bauen Sie gute **Beziehungen** zu Ihren Leuten oder Kunden auf. Sorgen Sie dafür, dass diese Beziehungen zu Mitarbeitern, Kunden, Unternehmensführung auch gut bleiben. Allein häufige Anwesenheit hilft!
- Sprechen Sie **verständlich** mit Menschen. Oft wissen Chefs nicht, was Mitarbeiter wirklich verstanden haben. Finden Sie es über eingeholte Feedbacks heraus und geben Sie selbst Feedback.
- Bemühen Sie sich um **Empathie**. Finden Sie heraus, wie es Ihren Gesprächspartnern geht und klären Sie, wie Sie damit umgehen wollen. Sie können das soundso. Sie müssen es nur wollen.
- Bauen Sie **Sympathien** auf. Das bedeutet nicht, dass sich alle in den Armen liegen müssen, sondern dass Sie als Team klare Ziele haben, sich gut verstehen, sich helfen und Probleme gemeinsam lösen.

Empfehlung Nr. 3:

Klären Sie Ihre **Positionierung als Unternehmer oder Chef**. Dafür finden Sie im „Manipulations Buch der Rhetorik“ eine Struktur zur 6-Schritte-Positionierung für Führungskräfte. Zum einen wissen Sie dann genau, wo Sie als Führungskraft stehen und wie Sie führen wollen, zum anderen können Sie das präzise und sicher an Mitarbeiter und Unternehmensleitung adressieren.

Profi-Tool: Interview-Strategie

Mit der **Interview-Strategie** nutzen Sie eine Methode, die Medienprofis einsetzen, um gute Auftritte hinzulegen, Gesprächspartner zu gewinnen und zu überzeugen. Gute Interviews öffnen Menschen und führen dazu, dass Gesprächspartner sich wohlfühlen und offen sind. Sie helfen im Businesskontext Menschen zu motivieren, eigenverantwortlicher und aktiver zu machen. Sie erfahren, welche **Strukturen und Frageformen** geeignet sind, um sie in Gesprächen einzusetzen, und worauf es bei Mitarbeitergesprächen nach der Interview-Strategie ankommt.

Dazu finden Sie eine **Interview-Skript-Vorlage** unten, die Sie als Vorbereitung für Ihre wichtigen Gespräche nutzen können. Diese Erkenntnis ist bekannt: „**Wer fragt, der führt.**“ Ich ergänze: „Wer professionell und zielgerichtet fragt, der motiviert und überzeugt.“ Das können Sie mit der Interview-Strategie als Chef professionell und souverän erreichen – wie die Medienprofis in Radio und Fernsehen.

Interviewskript-Struktur

Einstieg: Beziehung aufbauen – Thema benennen – Struktur des Gesprächs klären – sofort führen. Inhalt, Frage: „Hallo, es geht um (...) üblicherweise gehe ich so vor (...), passt das für Sie?“

Positive Rhetorische Manipulation

DIE INTERVIEW-STRATEGIE

Wie Sie Menschen dazu bringen, Ihnen zu folgen.

"Wer fragt, der führt":



Haltung: Wichtige Gespräche als Interviews führen. Sie wollen etwas erfahren und Gesprächspartner dazu bringen, sich zu öffnen. Die Methoden der Medien verwenden und die richtigen Fragen stellen.



Vorbereitung: Wie ticken meine Gesprächspartner? Vorher schriftlich abfragen über die psychologischen Ebenen. Oder: Wie tickt mein Team, eine Gruppe, ein Publikum? Empathie aufbauen.



Ausrichten Ziele: Minimalziel und Maximalziel für ein Gespräch oder ein Meeting festlegen. Ermitteln der Fragen, die sich Gesprächspartner zum Thema selbst stellen.



Klarer Einstieg - Anmoderation: Gesprächsanlass benennen, Thema klären und eigene Absicht klarmachen. Dann mit einer hinführenden, offenen Themenfrage an den Gesprächspartner fortfahren.



Fragetrichter einsetzen - Zusammenfassungen:

- allgemeine offene Fragen zum Thema
- konkrete offene Fragen zum Thema
- persönliche offene Fragen zum Kernaspekt



Feedback - Anschluss: Zusammenfassen des Ergebnisses. Feedback des Gesprächspartners. Fortführungsfrage: Was ist der nächste Schritt?

"Mit der Interview-Technik agieren Sie wie ein Medienprofi. Ihre Gesprächspartner sind offener, fühlen sich wohler und lassen sich einfacher überzeugen." Jürgen Zirbik



Infografik: Die Interview-Strategie - 6 Phasen eines Business-Interviews

Absicht nennen: Absicht und Ziel des Gespräches klären – Klarheit schaffen. „Ich möchte gern (...) erreichen. Wie ist das aus Ihrer Sicht gelaufen? Wie kommen wir dahin?“

Input Partner und klassische W-Fragen: Fragen – interessieren – Partner öffnen lassen – erfahren, was los ist – Situation aus Partnersicht klären. Partner erzählen lassen. W- Fragen: „Wer?“ „Was?“ „Wann?“ „Wo?“ „Wie?“ „Wozu?“

Klarungsfragen: Nachhaken – Sachverhalte klären – Persönliches ansprechen – Interesse vertiefen – Beziehung stabilisieren – noch mehr erfahren. „Wie kann ich mir das vorstellen ...?“ „Wie geht es Ihnen damit?“ „Wie kann ich unterstützen?“

Lösung/Einverständnis erfragen: Lösungen erfragen – Vorschläge einholen – auf Bitte selbst Lösungen andeuten. „Welche Lösung schlagen Sie vor?“ „Was brauchen Sie dazu?“

Fixieren und Optimierungsfragen: Finale Lösung zusammenfassen lassen – Einverständnis zur Lösung einholen – Verbindlichkeit steuern. „Wie sieht Ihre Lösung jetzt konkret aus?“ „Was stört Sie noch daran?“ „Welche Lösung wäre besser?“

Feedback, Verbindlichkeit und Fortschritte erfragen: Zusammenfassung der Lösung – nächster Schritt – Milestones. „Wie sieht jetzt Ihre endgültige Lösung aus?“ „Was ist der nächste Schritt?“ „Wie geht es dann weiter?“

Feedback geben und finales Einverständnis erfragen: Mit seinen Worten Lösung wiederholen + nächster Schritt + Milestones. „Wenn ich richtig verstanden habe, (...)“ „Als Erstes werden wir, werden Sie (...), dann (...)“ „Wie ist das aus Ihrer Sicht?“

Empfehlung Nr. 4:

Beginnen Sie ab morgen, mehr in die Fragehaltung zu gehen, und Ihre Leute nicht mehr nur zuzutexten. Mit den Inspirationen der Interview-Struktur von Medienprofis verfügen Sie über ein Tool, das Unternehmen, Selbständige und Führungskräfte bis dato nicht kennen und / oder nicht nutzen.

5 Überzeugungs-Faktoren

Mit den **5 Faktoren des Überzeugens** bekommen Sie wirkungsvolle Instrumente aus der Psychologie an die Hand, um überzeugender auftreten zu können. Das „Manipulations Buch der Rhetorik“ Buch liefert Ihnen eine Kombination aus Methoden-Know-how und Instrumenten, die Sie wie eine Blaupause für Ihre Kommunikation einsetzen können. Überzeugungs-Künstler nutzen die 5 Faktoren des Überzeugens und erzielen damit unglaubliche und oft überraschende Ergebnisse:

- **Faktor 1: Einfachheit** – machen Sie es nicht zu kompliziert. Sprechen Sie bildhaft, einfach, mit klaren Worten.
- **Faktor 2: gefühltes Eigeninteresse** – Menschen handeln, wenn sie etwas davon haben. Überlegen Sie den Nutzen für Ihre Mitarbeiter, Firmenleitung oder Kunden und bauen Sie Nutzen in Ihre Botschaften ein.
- **Faktor 3: Überraschung** – als Chef dürfen Sie alles, nur nicht langweilen! Sie erhöhen die Aufmerksamkeit Ihrer Leute, wenn Sie überraschen, unterhalten und Humor einstreuen. Das gilt auch für Kunden.
- **Faktor 4: Selbstvertrauen** – Mitarbeiter wollen Chefs, die klar, fair und stark sind. Also: Ihre Leute brauchen Sicherheit und die sollen Sie ihnen geben. Selbstzweifel und Unsicherheiten sind kontraproduktiv. Bauen Sie Ihr Selbstvertrauen auf.
- **Faktor 5: Empathie** – Einfühlungsvermögen bedeutet nicht, dass Sie mit Ihren Gesprächspartnern leiden. Es bedeutet, dass Sie verstehen, wie sich andere in der Situation fühlen. Berücksichtigen Sie das in Ihrer

DIE 5 FAKTOREN DES ÜBERZEUGENS

Wie Sie Menschen dazu bringen, Ihnen zu folgen:

EINFACHHEIT

Einfache Sprache ist die Sprache wahrer Experten. Sie haben es nicht nötig, mit Fachsprache zu glänzen. Mit Einfachheit helfen Sie anderen, alles leicht zu verstehen. Das überzeugt, weil es energielos ins Gehirn gelangt - ohne sich anstrengen zu müssen.



SELBSTBEWUSSTSEIN

Sich seiner selbst bewusst sein hilft, entspannt und respektvoll mit Menschen zu sprechen. Über Stärke und Offenheit entstehen Kompetenz und Expertentum.

ÜBERRASCHUNG - HUMOR

Menschen reagieren auf Neues, Spannendes, auf Überraschung und gute Laune. Dann sind sie interessiert. Sie dürfen alles, nur nicht langweilen. Dann überzeugen Sie.



GEFÜHLTES EIGENINTERESSE

Wir bewegen uns, tun etwas und folgen anderen, wenn wir selbst etwas davon haben. Zeigen Sie den Menschen den Nutzen auf, den sie erlangen, wenn sie mit Ihnen arbeiten oder Ihnen folgen.

EMPATHIE

Wenn Sie wissen, wie der andere tickt, kennen Sie seinen Kitzelfaktor und seine Werte. Sprechen Sie sie an und Sie werden leichter überzeugen.



- Kommunikation, in Ihren Ansprachen und Gesprächen sowie in Ihrem Umgang mit anderen. Nutzen Sie die **psychologischen Ebenen** in der Vorbereitung auf Gespräche, Präsentationen und Vorträge. Und... achten Sie auf Ihre eigene Gefühlslage! Seien Sie oder bringen Sie sich in einen guten Zustand.

Die **psychologischen Ebenen** sind eine Methode und ein Hilfsmittel, um sich Menschen oder Gruppen anzunähern. Also um genauer zu wissen, wie diese eine Gruppe tickt oder wie einzelne Menschen ticken. Dazu betrachten wir intuitiv eine Person oder eine Menschengruppe über 5 Ebenen. Das machen Sie in der Regel schriftlich. Es dauert etwa 15 bis 30 Minuten, um sich über die wichtigsten Aspekte einer Person oder einer Gruppe klar zu werden.

Die 5 psychologischen Ebenen

Ebene 1: Die Umwelt - Die Frage dazu: Wo befindet sich diese Person bzw. wo befinden sich die Menschen dieses Publikums oder Gruppe üblicherweise?

Ebene 2: Die Handlungsebene - Die Frage dazu: Was tut diese Person üblicherweise privat wie beruflich bzw. was tun die Menschen eines Publikums oder einer Gruppe im Schnitt üblicherweise?

Ebene 3: Die Fähigkeiten - Die Frage dazu: Was kann die Person, was können die Menschen dieser Gruppe (z. B. Ärzte, Hausfrauenbund) besonders gut?

Ebene 4: Die Werte (= die entscheidende Ebene für Ihre Kommunikation)
Die Frage dazu: Was ist der Person bzw. was ist den Menschen einer Gruppe eines Publikums in Bezug auf das Thema besonders wichtig?

Ebene 5: Die Persönlichkeit oder Identität - die Frage dazu: Was für eine Person ist dieser Mensch – oder – welche Identität hat eine Gruppe bzw. ein Publikum (z. B. Ärzte, Hausfrauenbund)?

Positive Rhetorische Manipulation

PSYCHOLOGISCHE EBENEN

Wie Sie Menschen dazu bringen, Ihnen zu folgen.

Wissen, wie Menschen ticken:



Infografik: Psychologische Ebenen

Menschen richten sich an ihren eigenen Werten aus. Die Werte eines Menschen machen einen großen Teil seiner Persönlichkeit aus und haben großen Einfluss auf das, was wir lernen, was wir tun, wie wir es tun und wo wir uns befinden. Deshalb ist die Werte-Ebene die entscheidende Ebene in der Arbeit mit den logischen Ebenen, um herauszufinden, wie der Andere tickt.

Mächtige Muster

Die **2 folgenden Muster** machen Sie sofort überzeugend und schlagfertig. Einfacher als mit diesen 2 Mustern geht es nicht. Nur verrät Ihnen kaum jemand, dass es so einfach sein kann. Vielen Sind diese einfachen und wirkungsvollen Muster nicht bekannt.

Muster Nr. 1 heißt AFP: Absicht – Frage – Pause.

Damit können Sie gut vorbereitet in Kritik-, Konflikt- und Lösungsgespräche gehen. Das Wichtigste hier: die Lösung soll vom Mitarbeiter kommen.

AFP – Zauberformel im Konfliktgespräch

A – Absicht: Benennen Sie zu Beginn deutlich Ihre Absicht für das Gespräch. Beispiel: Ein Mitarbeiter kommt häufig zu spät. Das führt zu einem Kritikgespräch. Beginn:

„Herr/Frau X, ich möchte jetzt über Pünktlichkeit mit Ihnen sprechen. Sie sind in den letzten 4 Tagen 3-mal zwischen 45 Minuten und 1,5 Stunden später erschienen, ohne Bescheid zu geben. Das hat zu Engpässen im Arbeitsablauf geführt. Ich muss und möchte dafür sorgen, dass alle pünktlich hier sind und das Team reibungslos arbeiten kann.“

F – Frage: „Wie bekommen Sie das hin?“

Diese Frage soll dem Mitarbeiter offen und mit bei ihm eingeforderten Lösungsansatz gestellt werden. Machen Sie keinen weiteren Vorwurf und stellen Sie keine „Rechtfertigungsfrage“ (Warum?). Die führt zu keiner Lösung. Sie wissen noch gar nicht, was los war.

P – Pause: Jetzt machen Sie eine Pause und halten sie so lange aus(!), bis der Mitarbeiter das Wort ergreift. Würden Sie weitersprechen, käme kein Lösungsansatz vom Mitarbeiter.

Muster Nr. 2 heißt WFP und macht Sie sofort schlagfertig. **Ihre Schlagfertigkeit** veranlasst andere Menschen, Ihnen Selbstvertrauen und Selbstbewusstsein zuzuschreiben. Im Übrigen macht es einfach Spaß, auf verbale Angriffe schnell und smart antworten zu können. Bestimmt haben Sie sich auch schon geärgert, wenn Ihnen die passende Antwort eine halbe Stunde zu spät eingefallen ist. Das ist jetzt vorbei!

WFP: Wiederholen – Frage – Pause. Das Wichtigste bei Schlagfertigkeit ist Schnelligkeit. Wenn Sie sofort auf einen verbalen Angriff antworten, ist das schlagfertig – egal, was Sie sagen. Das Schöne an der Methode **WFP** ist, dass Sie sich nichts merken und nichts auswendig lernen müssen. Sie hören einfach gut zu. Wiederholen Sie, was der Angreifer Ihnen um die Ohren gehauen hat, stellen Sie dazu eine Superfrage und dann halten Sie einfach die Klappe. Nach kurzer Zeit machen Sie mit Ihrem Referat, Ihre Präsentation oder Ihrem Vortrag weiter. So einfach kann es sein. Superfragen sind z. B.: „Und jetzt?“ – „Was nun?“ – „Wie geht es weiter?“ – „Noch was?“

Empfehlung Nr. 5:

AFP und WFP sind schnelle und smarte Methoden – und sind damit die einfachsten Muster der Welt, mit denen Sie sofort überzeugender und schlagfertiger sind. Wenn Sie nichts weiter aus dem Report mitnehmen als diese 2 cleveren Muster, werden Sie mehr Spaß haben im Umgang mit Mitarbeitern, Ihren Chefs und dem Rest der Welt.

Positive Rhetorische Manipulation

ÜBERZEUGENDE KURZ-METHODEN

Wie Sie Menschen dazu bringen, Ihnen zu folgen:

AFP: GESPRÄCHE DOMINIEREN



ABSICHT:
Benennen Sie Ihre klare Absicht in einem Konflikt- oder Problemgespräch



FRAGE:
Stellen Sie eine superoffene Frage:
z.B. Wie geht's weiter?



PAUSE
Halten Sie die Klappe, bis der Partner antwortet

WFP: SOFORT SCHLAGFERTIG



WIEDERHOLEN
Wiederholen Sie den verbalen Angriff



FRAGE:
Stellen Sie eine superoffene Frage:
z.B. Und jetzt?



PAUSE
Kurz schweigen ... und machen Sie dann weiter

Infografik: Überzeugende Kurz-Methoden - AFP und WFP

Motive guter Chefs

Positive Rhetorische Manipulation und Kommunikations-Kompetenz machen aus Führungskräften echte Leader. Die Ursachen schwacher Führung sind vielfältig. Das beginnt damit, dass wir Unternehmertum und Führung in Ausbildungen und Studiengängen nicht lernen. Wir müssen es nebenbei entwickeln und in der Praxis ausprobieren. Das Tagesgeschäft erlaubt Managern nicht, sich fokussiert in der Führung zu verbessern. Führung bleibt somit Stückwerk. Viele Studien zeigen das. *Positive Rhetorische Manipulation* und Kommunikations-Kompetenz sind wichtige Instrumente für starke, verlässliche und mutige Führung. Genau das wünschen sich Mitarbeiter. Auch Firmenleitungen wollen gute Führungskräfte haben. Laut einer Studie des Gallup-Instituts aus dem Jahr 2019 führt schlechte Führung in Deutschland jedes Jahr zu volkswirtschaftlichen Verlusten von rund 122 Milliarden Euro. Damit dürfte klar sein, was Firmenleitungen umtreibt.

„Eigentlich müsste das Thema auch die Kostenknechte und das Controlling mächtig interessieren: Denn schlechte Führung wirkt sich (...) direkt als Kostenfaktor aus: Gute Führung steigere dagegen nachweislich die Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen – und zwar deutlich.“ (blog.wiwo.de, Claudia Tödtmann, 12.09.2019) Einfache Schlussfolgerung: Wenn Sie Ihre Führungsqualität optimieren, erhöhen Sie Ihre Karrierechancen, weil Führungsqualität ein wichtiges Kriterium auch für wirtschaftlichen Erfolg darstellt. Als Unternehmer machen Sie mehr Gewinn.

„Motive, Wünsche und Werte bestimmen unser Leben: Sie sind der Stoff, aus dem wir gemacht sind und der unserer Existenz Sinn und Bedeutung verleiht.“ (Psychologie Heute, 3/2001)

Konsequenzen für das Leben: Meine wichtigsten Motive sind Unabhängigkeit, Anerkennung und Neugier. Damit taue ich nicht als Angestellter oder Manager für Konzerne, für den öffentlichen Dienst oder eine Beamtenlaufbahn. Dabei hatte ich einmal Lehramt studiert.

Empfehlung Nr. 6:

Der Psychologe Steven Reiss hat herausgefunden, dass Menschen von 16 Motiven angetrieben werden. Alle Menschen haben die 16 Motive in sich, nur unterschiedlich gewichtet. Wenn Sie wissen, welche Motive Sie am stärksten antreiben, können Sie selbstbewusster auftreten, weil Sie sich Ihrer selbst bewusster sind. Suchen Sie über Google einen kostenlosen Test, um Ihre primären Motive über das Reiss-Modell herauszufinden. Solche kostenfreien Tests sind immer wieder verfügbar und bringen Ihnen spannende Selbsterkenntnisse.

Dass Menschen weltweit durch die 16 Motive bestimmt werden, zeigt, dass wir alle ähnlich sind. Das können Sie für starke Führung nutzen. Es macht Kommunikation und Führung einfacher. Wenn Sie wissen, wie Ihre Mitarbeiter ticken, können Sie das in der *Positiven Rhetorischen Manipulation* einsetzen, um Ziele leichter zu erreichen und ihre Leute gezielter zu unterstützen.

Sind viele Ihrer Mitarbeiter auf Sicherheit bedacht, liefern Sie ihnen Schutz, klare Anweisungen und Unterstützung. Und Sie verteidigen Ihr Team. Nutzen Sie die psychologischen Ebenen, um herauszufinden, wie eine Gruppe oder eine Person tickt. Im „Manipulations Buch der Rhetorik“ finden Sie das Beispiel eines Vortrags zum Thema Vollmachten und Verfügungen, den ich auf einem Ärztekongress und bei einem Hausfrauenbund gehalten habe. Klar, dass diese Zielgruppen unterschiedlich ticken. Das habe ich über die psychologischen Ebenen schriftlich kurz erarbeitet und dann in den Vortrag einfließen lassen. Damit können Sie Ihre Leute oder Gruppen, Kunden und Lieferanten so ansprechen, dass Sie deren Bedürfnisse und deren Nerv genauer treffen. Klar, dass Sie damit erfolgreicher sind, oder?

Empfehlung Nr. 7:

Finden Sie bei wichtigen Gesprächen oder Vorträgen heraus, wie Ihre Gesprächspartner oder Ihr Publikum ticken. Nutzen Sie dazu die psychologischen Ebenen. Beantworten Sie die Fragen aus den psychologischen Ebenen und Sie wissen sehr genau, wie diese Leute ticken, welche Werte sie haben, was ihnen wichtig ist und welche Probleme und Wünsche sie mit sich herumtragen. Damit können Sie einfacher überzeugen.

Die Big Five guter Führung

Die **Erfolgsprinzipien für erfolgreiche Chefs** runden die nützlichen Methoden und Instrumente ab, die Sie in diesem Report kennengelernt haben. Wirklich wirksame Erfolgsprinzipien haben in der Regel wenig mit Fähigkeiten und Techniken zu tun, sondern mit Eigenschaften, Charakterzügen und Haltung – neudeutsch Mindset. Natürlich helfen Fähigkeiten. Deshalb empfehle ich, Kommunikation und Rhetorik zu trainieren. Wenn Sie die folgenden, bewährten 5 Erfolgsprinzipien einsetzen, optimieren Sie Ihre Überzeugungskraft um 50 %:

- Machen, nicht quatschen;
- Ehrlich und großzügig sein;
- Nutzen liefern;
- Sinn stiften;
- Dinge leicht erscheinen lassen.

Nutzen Sie diejenigen Faktoren, die Sie sofort ansprechen und die Sie leicht umsetzen können. Sie benötigen nicht alles, um besser zu werden. Vieles machen Sie bereits richtig und können es über die Angebote aus diesem Report um das ergänzen, was zu Ihnen passt, Ihnen derzeit aber noch fehlt. Die große Klammer um all das, was Sie an Prinzipien, Methoden, Instrumenten und Techniken hier finden, um souveräner und überzeugender zu werden und

mehr Leichtigkeit in Ihr Business bringen zu können, ist **professionelle Kommunikation**.

Hierbei geht es vor allem um *Positive Rhetorische Manipulation* und *Überzeugen ohne Gedöns* mit gesundem Menschenverstand (GMV). Kommunizieren Sie einfach, verständlich, unkompliziert und benutzen Sie Ihren gesunden Menschenverstand. Der sagt uns ganz oft, ob wir mit unserem Verhalten, unserer Gesprächsführung und unserem Auftreten falsch oder richtig liegen – intuitiv. Leider hören vielen Menschen zu selten darauf, insbesondere im Business. Allein durch systematischen GMV-Einsatz kommunizieren Sie wirkungsvoller und überzeugender als 90 % der Menschen im Allgemeinen, Unternehmer und Führungskräfte im Speziellen.

Empfehlung Nr. 8:

Gesunder Menschenverstand (GMV) fehlt weitgehend in Business und Führung. Wenn Sie auf GMV setzen, unterscheiden Sie sich dadurch von 90 % der Unternehmer und Führungskräfte. Zu GMV gehören Einfachheit, Integrität, Teamgeist, Hilfsbereitschaft und Fehlerkultur – und dass man sich selbst nicht zu wichtig nimmt, denn die meisten Menschen interessieren sich gar nicht für Sie persönlich, sondern für sich selbst.

Der GMV-Spruch schlechthin:

„Gib mir die Gelassenheit, Dinge hinzunehmen, die ich nicht ändern kann, den Mut, Dinge zu ändern, die sich ändern lassen, und die Weisheit, das eine vom anderen zu unterscheiden.“ Reinhold Niebuhr, US-amerikanischer Theologe

ÜBER DEN AUTOR



Jürgen Zirbik, Business-Coach, Speaker, Autor

Einbahnstraße mit Abrisskante

Sommer 1986. Mein Berufsleben startet nach dem Studium und Lehramts-Referendariat für Sport und Deutsch. Ich bin voller Pläne und Träume, aber das Leben hat mit mir anderes vor. Wie die meisten der Studienkolleg:innen bekomme auch ich keine Anstellung als Lehrer. Na großartig! Meine Gesamtnote von 2,9 ist auch nicht gerade überragend. Aber hey, ich bin 28 Jahre alt, verheiratet und habe zwei wundervolle Kinder im Alter von 4 und 2 Jahren. Jetzt wird es Zeit, dass ich die Ärmel richtig hochkremple!

Der neue Weg

Und dann passiert das Unglaubliche! Ich lande im privaten Hörfunk in Nürnberg. Eine komplett neue Welt erwartet mich. Alles ist neu, alles ist amerikanisch. Ich fange als Journalist, Moderator, Interviewer und Live-Reporter an. Und ich sag dir, meine Kollegen sind der absolute Knaller! Ich gebe Vollgas und als freier Journalist verdiene ich auf einmal mehr Geld, als ich je für möglich gehalten hätte - zwischen 5.000 und 7.500 Mark im Monat. Das ist der Wahnsinn!

Rauf und runter und rauf ...

Und dann, nur ein halbes Jahr später, ruft mich die Studioleitung zu sich. „Hallo Jürgen, wie wäre es, wenn du die Studioleitung eines neuen Senders übernimmst?“ Klar, will ich das! Keine Ahnung, wie man das macht, aber was soll's? Das ist der absolute Karrierestart! Doch nach zwei Jahren bin ich mit 32 Jahren ausgebrannt und habe als Studioleiter versagt. Mein zwölfköpfiges Team steht zwar hinter mir, aber das hilft mir auch nicht weiter. Ich bin erst mal raus und frustriert.

Aber heißt das jetzt, dass meine Karriere vorbei ist? Nix da! Die Zentrale in Nürnberg nimmt mich aus dem Job und steckt mich in eine Servicegesellschaft. Ich arbeite jetzt als Programmberater für mehrere Sender. Und hey, das Gehalt stimmt immer noch! Zwar mit weniger Druck, aber trotzdem. Der Karriereknick fühlt sich zwar komisch an, aber ich nutze die Zeit, um mich weiterzubilden und meine Management- und Führungskompetenzen zu verbessern.

Zusätzlich schule ich neue Radio-Journalisten. Vor allem aus NRW, denn dort entsteht Privatfunk jetzt neu. Tja, Lehrer bleibt eben Lehrer. Und 1990 darf ich dann endlich eine Stufe höher klettern. Ich werde Geschäftsführer eines neuen Senders in Franken. Aber glauben Sie mir, das soll nicht lange so bleiben.

Die bewegten 1990er Jahre

Oktober 1991. Nach nur 4 Monaten als Geschäftsführer starte als Chefredakteur bei einem neuen Radio-Sender in NRW. Die Verantwortlichen dort wollen mich unbedingt haben. Für mich bedeutet das weniger wirtschaftliche Verantwortung, mehr Spaß und mehr Geld. Das Radio-Geschäft ist damals wie ein Haifischbecken und der wilde Westen. Hart, schnell, Spaß, Stress. Ich bin seit 20 Jahren Kampfsportler. Da kann mir keiner was vormachen. Doch dann, nach vier großartigen Jahren, werfen sie mich raus. Der Sender schwächelt. Ich bekomme eine ordentliche Abfindung und dann geht's ab zum Fernsehen! Das wollte ich schon immer machen.

Mit 38 Jahren wage ich etwas völlig Neues. Ich arbeite beim WDR und bei RTL in Köln und bei SAT.1 in Berlin. Ich lerne, wie man Fernsehen macht, und bin als freier TV-Journalist unterwegs. Und das Geld passt! Trotzdem kann es so nicht weitergehen. Mein Privatleben leidet darunter, dass ich kaum zu Hause bin.

Wieder daheim

Und dann, im Jahr 1997, treffe ich eine Entscheidung. Ich kehre nach Franken zurück, zu meiner Familie. Kein Job, keine schnellen Aussichten auf einen Job. Ich verkaufe Immobilien, aber das nervt mich. Ich durchlebe die harte Schule des Direktverkaufs. Aber wissen Sie was? Das ist ein super Lernprozess, der mir später noch gute Dienste leisten soll!

Nach einem halben Jahr in der Immobilienhölle, ergattere ich einen Job als PR-Referent bei einer Sportagentur in Nürnberg. Wieder etwas Neues, wieder spannend. Und ich bin wieder unterwegs. Und dieses Mal sogar europaweit. Wir machen die Presse- und Medienarbeit für den Mountainbike- und Snowboard-Weltcup. Das ist eine wilde, anstrengende Zeit, und ich liebe es!

Auf in neue Branchen

Dann kommt das Jahr 2000. Eine Werbeagentur aus Kaiserslautern holt mich mit einem guten Gehalt an Bord. Ich wechsle die Branche und den Wohnort. Ich bin Führungskraft, Konzeptioner, Marketing- und Kommunikationsberater, später Vorstand. Ich entwickle mich weiter, schärfe meine Kommunikationskompetenzen. Das ist die große Klammer bei all meinen Jobs - Kommunikation, Psychologie, Überzeugen und Führung.

Aber dann, im Jahr 2003, müssen wir die Agentur liquidieren. Der größte Kunde geht bankrott und die restlichen Kunden reichen nicht aus, um weiterhin profitabel zu sein. Die Zukunft ist ungewiss. Wir ziehen die Reißleine. Und was mache ich? Ich werde selbstständiger Konzeptioner und Marketingberater bei einer Werbeagentur in der Nähe von Würzburg. Die Welt der Selbstständigkeit ist neu und da gehöre ich eigentlich hin.

Absturz mit Aufschwung-Ansage

Im Jahr 2004 passiert es. Burn-out! Ich knalle gegen die Wand, aber ich lasse mich nicht unterkriegen. Nach 10 Wochen Kur komme ich gestärkt zurück. Seitdem arbeite ich als freiberuflicher Business-Coach, Mentor und Berater für Selbstständige und Unternehmer. Die Burn Out Erfahrungen sind dafür Gold wert – ich hätte es trotzdem nicht haben müssen. Ich habe jede Menge Erfahrungen gesammelt. Mehr als 25 Jahre im Medien-, Werbe- und PR-Business, als Unternehmer, Führungskraft und Selbstständiger.

Heute stehe ich meinen Kunden als Coach und Berater zur Seite. Ich helfe ihnen, ihre Grundlagen zu verbessern - Positionierung, Angebote, Führung und Profitabilität. Die meisten Probleme, denen wir begegnen, haben mit Menschen, Emotionen und Kommunikation zu tun. Es geht weniger um den Markt oder die Konkurrenz. Es menschelt.

Ich liebe es, mit Unternehmern, Selbstständigen und Führungskräften zu arbeiten, die ähnlich ticken wie ich. Die Chemie muss stimmen, sonst wird das nichts. Mein Ziel ist es, meinen Kunden zu helfen, ihre Ziele zu erreichen und erfolgreich zu sein. Und das Feedback, das ich bekomme, zeigt mir, dass meine Arbeit einen positiven Einfluss hat. Klienten werden selbstbewusster, erfolgreicher und profitabler.

Mit meiner Leidenschaft für Kampfsport und meiner Medien- und Business-Erfahrung in Kommunikation und Führung unterstütze ich Kunden dabei, ihr volles Potenzial zu entfalten. Ich glaube daran, dass jeder Mensch und jedes Unternehmen die Möglichkeit haben, sich weiterzuentwickeln und erfolgreich zu sein. Und ich stehe meinen Kunden als Mentor und Coach zur Seite, mit meinem Erfahrungsschatz und meinem lockeren, unterhaltsamen und herausfordernden Provokations-Stil.

Fazit: Meine Karriere ist wie mein Leben wie eine Achterbahnfahrt, mit Höhen, Tiefen, Herausforderungen und Niederlagen. Das hat mich zu dem gemacht, was ich heute bin - ein ölgetränkter Business-Mentor und Berater. Mein Ziel ist es, meinen Kunden durch Kommunikation, Überzeugungskraft und Führung zu mehr Erfolg und Lebensqualität zu verhelfen.

Manipulatorik – wie kam es dazu?

Ich bin Medienprofi. Über 25 Jahre war ich in Radio und Fernsehen unterwegs. Kommunikation ist also mein Kerngeschäft. In den Medien durfte ich Interviewtechniken, Moderation, Sprache und nonverbale Dinge von der Pike auf lernen und über viele Jahre sofort in der Praxis umsetzen. In den Medien ist klar, welche Dinge in Gesprächen, Interviews, Präsentationen, Moderation oder Talkshows am stärksten wirken und funktionieren. Wenn man Menschen überzeugen möchte oder wenn man Informationen aus Interviewpartnern herausholen will, die sie nicht so gerne preisgeben wollen, helfen drei Profi-Faktoren. Wenn man einfach unterhaltsame Talkshows liefern möchte, ist es ebenfalls die Kombination aus diesen 3 Faktoren, die

großartige Ergebnisse liefern. Genau daraus entsteht 2023 die Methodik der **Manipulatorik**. Sie ist also noch ganz frisch!

Die 3 Überzeugungsfaktoren

Erstens, souveräner Auftritt mit allen nonverbalen Aspekten wie Körpersprache Mimik usw. **Zweitens**, rhetorische Fähigkeiten, klare Sprache, interessanter Ausdruck, gezielte Betonung. **Drittens**, die Fähigkeit zu beeinflussen, also Überzeugungskünstler zu sein. Der Einsatz von einfachen, wirkungsvollen psychologischen Gesetzen und Phänomenen, auf die nahezu alle Menschen ähnlich reagieren. Wichtig: wissen wie Menschen ticken!

Psychologie, Rhetorik und Auftritt. **Manipulatorik** funktioniert im Business und im Privaten. Denn Kommunikation basiert überall auf den gleichen Gesetzmäßigkeiten. Dabei muss man es nicht zu kompliziert machen. Denn es ist wirklich einfach. Entscheidend ist, dass Sie herausfinden, wie Sie selbst ticken, welcher Überzeugungstyp Sie sind und mit welchen wenigen Methoden Sie Ihre Beeinflussungsfähigkeit als Überzeugungskünstler vervielfachen können. Genau das sind Sinn und Zweck der Methodik Manipulatorik. Ich habe mein Wissen, meine Erfahrungen aus den Medien und meine praktischen Fähigkeiten zusammengepackt und in ein Konzept gegossen, das in dieser Form so noch nicht existiert. Es ist tatsächlich neu, weil Medien-Know-how und Business, Psychologie und Rhetorik zusammenkommen.

Das Schlüsselerlebnis

Im Frühjahr 2023 war ich eine Woche in Bulgarien. Ich trage mich mit dem Gedanken auszuwandern und schaue mir aktuell verschiedene Orte an, die in Frage kommen. Bulgarien ist einer davon. An einem Wochenende nehme ich im Hotel in Bulgarien an einem Online-Webinar von Wladislaw Jachtchenko teil. Er ist Speaker Buchautor, Rhetorik und Kommunikationsexperte. In diesem Webinar erzählt er, wie er seine eigene Marke entwickelt hat. Sie heißt „Argumentorik“. Merken sie was? Ein Begriff, der mich sofort

inspiriert. Er setzt sich zusammen aus Argumentation und Rhetorik. Sein Ansatz: Entweder die Menschen lernen Rhetorik oder sie lernen Körpersprache, oder Sie lernen Argumentation in Verhandlungstrainings. Was fehlt, ist das Zusammenführen von rhetorischen Fähigkeiten und Argumentationskompetenz. Er hat recht. Mein Gedanke: Mir fehlt noch eines, nämlich die Psychologie der Beeinflussung, des Überzeugens. Jachtschenko nutzt das ebenfalls. Im Markennamen kommt das nicht explizit zum Ausdruck. Argumente sind wichtig. Tatsächlich nutzen die Meisten Argumente in der Business-Kommunikation zu früh. Damit zerstören Sie oft die Möglichkeit der zielgerichteten Beeinflussung recht schnell, denn Argumente erzeugen beim Gegenüber Gegenargumente. Später ist das o.k., am Anfang nicht.

Erkenntnis: Wer argumentiert verliert, wer fragt der führt. Das hat mit Psychologie zu tun. Experten meinen die Menschen sofort zutexten zu müssen, also vor allen Dingen zu argumentieren. Da machen die meisten Gesprächspartner allerdings dicht. Und jetzt kommt die Methode der Manipulatorik ins Spiel, die Sie im Report kennengelernt haben.

So ist die Marke **Manipulatorik** entstanden. Sie kommt provokativ daher, weil die meisten Menschen meinen, Manipulation sei grundsätzlich etwas Böses. Ist sie nicht. Manipulation geht auch positiv zum Nutzen aller Beteiligten. Ich ermuntere Sie als Unternehmer, Führungskraft, Selbstständiger dazu, positiv zu manipulieren. Denn damit werden Sie souveräner, charismatischer und erfolgreicher sein, ohne noch mehr Gas geben zu müssen. Es führt dazu, dass sich Ihre Lebensqualität verbessert, weil Sie einen klaren Plan haben, wie Sie auftreten und was Sie bewirken und erreichen wollen.

„Wenn du die Kunst der Manipulation beherrschst, hast du die Fähigkeit, das Leben anderer zu verbessern.“ Tony Robbins, Erfolgcoach



Ich freue mich auf Ihre Fragen und Ihr Feedback zum Report. Wenn Sie Erfahrungen mit den Methoden der *Positiven Rhetorischen Manipulation* machen, dann senden Sie mir gerne eine Mail und erzählen davon. Ich werde Ihre Geschichte in weiteren Publikationen online und in Printform einsetzen – gerne auch mit Namensnennung und Bild von Ihnen, wenn Sie es mir erlauben. Senden Sie dann bitte Erlaubnis und Bild mit zu.

Meine Mailadresse

juergen.zirbik@zirbik-business-coaching.de

1:1 Business-Sparring MANIPULATORIK für Unternehmer Kostenfreies Beratungsgespräch



QR-Code scannen oder den Link unten eintragen, dann kommen Sie zu meinem Kalender und können Ihren Termin wählen:

<https://calendly.com/zirbik-business-coachig/meeting>

zirbik

BUSINESS COACHING



Zirbik Business Coaching
Bergstraße 10

96106 Ebern

09531 – 2950 858

juregen.zirbik@zirbik-business-coaching.de

www.zirbik-business-coachig.de

www.manipulationsbuch-der-rhetorik.com