

**Das kleine Handbuch der  
Rhetorik <sup>2100</sup>**

**Unterschwellig  
manipulieren  
Ich kriege dich schon!**

**Horst Hanisch**

---

## **Wie die Körpersprache das Gespräch manipuliert**

### **Austricksen unfairer Manipulation**

Liebe Leserin, lieber Leser, Sie sind im dritten Teil dieses Handbuchs angefangt.

Akzeptierend, dass wir manipulieren und manipuliert werden, soll nun gezeigt werden, wie gegen eingesetzte Manipulation geschickt vorgegangen werden kann.

Bringt es Ihnen einen Vorteil, wenn Sie manipuliert werden, dann gibt es keinen Grund gegen den Manipulations-Versuch vorzugehen.

Fürchten Sie hingegen einen Nachteil, sollen und dürfen Sie die Manipulation entlarven. Dann können Sie selbst entscheiden, wie Sie weiter verfahren wollen.

Manipulation, die Ihnen eindeutig einen Nachteil bringen kann, wird in Folge als ‚unfaire Manipulation‘ bezeichnet.

Auch wenn es sicher ist, dass wir uns nicht immer und überall vor Manipulationen wehren können (oder wollen), soll es zumindest jedem selbst überlassen sein, mit ‚wachen Augen‘ durchs Leben zu schreiten.

Wer es will und es für sinnvoll erachtet, sollte sich ‚trickreich‘ gegen ungewünschte Manipulationsversuche wehren. Tricksen Sie den Manipulierenden aus!

Starten wir mit dem oben beschriebenen Effekt des Sich Spiegeln – und zwar aus der Sicht, wie Sie diesen in Ihrem Sinne – und damit manipulierend – einsetzen können.

### Teil 3 – Austricksen unfairer Manipulationsversuche

## Nonverbale Gesprächsübernahme

Wir halten fest, dass durch das körpersprachliche Spiegeln der Gesprächspartner etwas Positives wahrnimmt. Deshalb lautete weiter oben die Empfehlung, besonders zu Beginn eines Gesprächs die Körpersprache zu spiegeln, zumindest so lange, bis der Gesprächspartner keinen Argwohn mehr wähnt.

Wenn unser Tipp lautet, die Körpersprache des Gesprächspartners zu imitieren bedeutet das, dass Sie die Körperhaltung einnehmen, die der andere vorgibt.

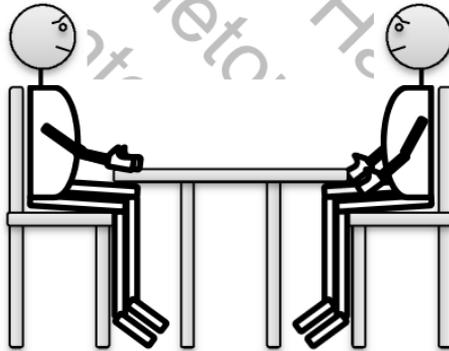
Ihr Gesprächspartner ...

Bisher:

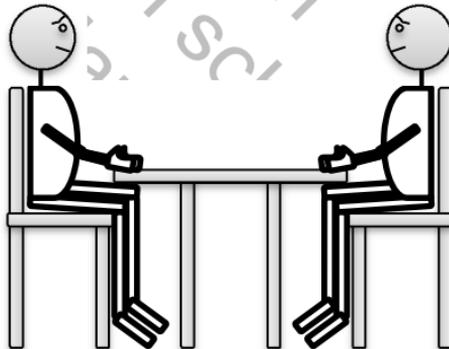
Sie ...

... legt beide Hände auf den Tisch.

Ihre Hände liegen auf Ihrem Schoß

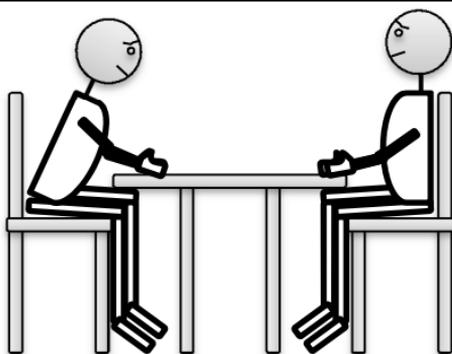


... legen beide Hände auf den Tisch



... beugt sich zu Ihnen vor.

Ihre Hände liegen auf dem Tisch.



... beugen sich vor



... stützt seinen Kopf mit  
der rechten Hand.

Sie sind vorgebeugt.



... stützen Ihren Kopf mit der linken Hand.

### Teil 3 – Austricksen unfairer Manipulationsversuche

---



Sie sind nun in dem gewünschten stressfreien Status für beide angelangt. Aber: Sie sind körpersprachlich immer gefolgt.

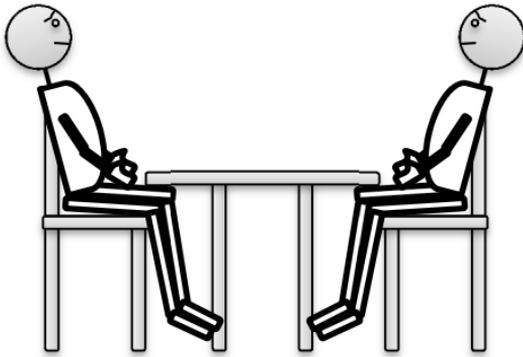
Bestimmt kennen Sie den Spruch „Wer fragt führt“. Gemeint ist, dass der Fragende den Gesprächsablauf vorgibt und damit bestimmt. Der Fragende ist stärker.

Wollen Sie im Gespräch immer folgen? Nein! Sie wollen ja schließlich etwas ‚verkaufen‘. Ihre Idee, Ihr Angebot, soll übernommen werden.

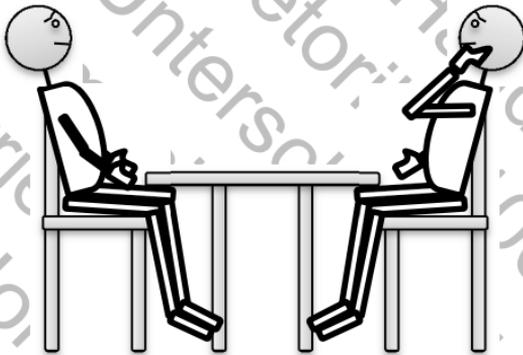
Deshalb heißt es jetzt, dass Sie die Spiegelung der Körpersprache vorgeben. Nehmen Sie Ihre Hände vom Tisch und lehnen sich weit zurück, so als wollten Sie das Gespräch kurz ungestört reflektieren.



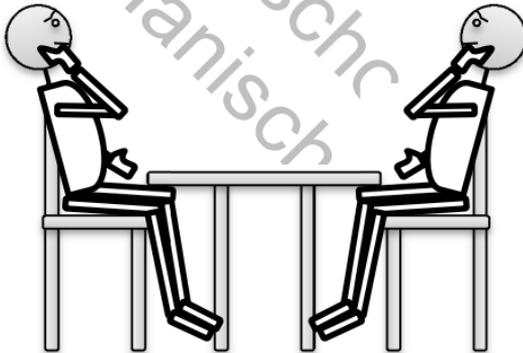
Sie werden höchstwahrscheinlich beobachten, dass sich Ihr Gesprächspartner nun auch zurücklehnt.



Unbewusst spiegelt er Sie. Bravo! Sie übernehmen die Führung. „Ich habe da eine Frage ...“ Dabei stützen Sie nun Ihren Kopf mit der linken Hand ab. Ihr Zeigefinger stützt die Wange.

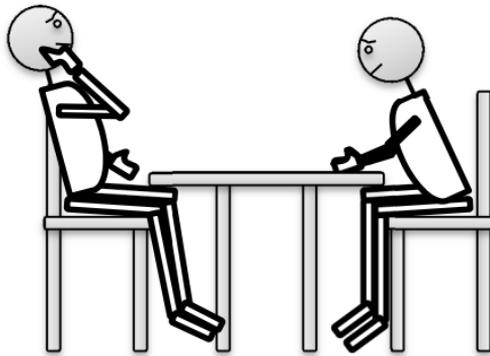


„Was könnte geschehen, wenn ...“ Ihr Gesprächspartner nimmt die gespiegelte Haltung an.



### Teil 3 – Austricksen unfairer Manipulationsversuche

Er überlegt kurz, bevor er Ihnen antwortet. Nun nehmen Sie Ihre Hand vom Kopf und beugen sich interessiert nach vorn. „Das hört sich interessant an ...“



Nach wenigen Augenblicken wird Ihr Gesprächspartner durch das Vorbeugen seines Körpers die räumliche Distanz zu Ihnen verringern. Er hört aufmerksam und gut zu.



Sie dominieren das Gespräch und bestimmen, wie es geführt wird.

Bitte betrachten Sie das oben gezeigte Beispiel nur als solches. Mit dieser Manipulation befinden Sie sich bereits in der höheren Sphäre der Rhetorik.

Wenn Sie diese Technik trainieren wollen, sollten Sie – wie üblich bei solcher Art Training – erst einmal andere Menschen im Dialog beobachten, bevor Sie selbst aktiv werden. Wie an anderer Stelle bereits mehrfach betont: Vermeiden Sie negative Körpersignale, wie das Verschränken der Arme vor dem Körper. Diese Haltung kann (unbewusst) unangenehm beim Gesprächspartner ankommen, sodass er sich ebenso verschließt. Das wäre kontraproduktiv.

---

© Erste Auflage: 2017 by Horst Hanisch, Bonn

Gelistet im Katalog der Deutschen Nationalbibliothek.

Der Text dieses Buches entspricht der neuen deutschen Rechtschreibung.

Die Verwertung der Texte und Bilder, auch auszugsweise, ist ohne Zustimmung des Autors urheberrechtswidrig und strafbar. Dies gilt auch für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmung und für die Verarbeitung mit elektronischen Systemen.

Die Ratschläge in diesem Buch sind sorgfältig erwogen, dennoch kann eine Garantie nicht übernommen werden. Eine Haftung des Autors und seiner Beauftragten für Personen-, Sach- und Vermögensschäden ist ausgeschlossen.

Aus Gründen der einfacheren Lesbarkeit wird auf das geschlechtsneutrale Differenzieren, zum Beispiel Mitarbeiter/Mitarbeiterin weitestgehend verzichtet. Entsprechende Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehandlung für beide Geschlechter.

**Idee und Entwurf:** Horst Hanisch, Bonn

**Lektorat:** Alfred Hanisch, Bonn; Annelie Möskes, Bornheim

**Layout und Gestaltung:** Guido Lokietek, Aachen; Horst Hanisch, Bonn

**Umschlaggestaltung:** Christian Spatz, engine-productions, Köln; Horst Hanisch, Bonn

**Zeichnungen:** Horst Hanisch, Bonn

**Herstellung und Verlag:** Books on Demand GmbH, Norderstedt

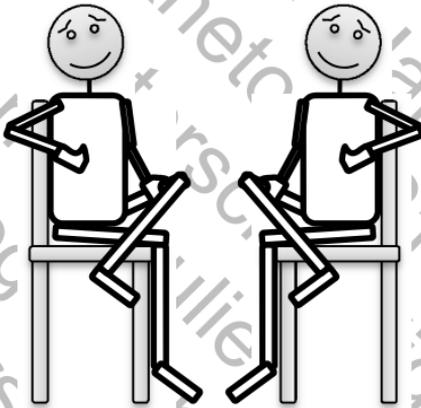
**ISBN:** 978-3-7448-3962-4

---

**Das kleine Handbuch der  
Rhetorik <sup>2100</sup>**

**Unterschwellig  
manipulieren**

**Ich kriege dich schon!**



Das kleine Auszug aus  
Rhetorik-Handbuch der  
100  
Ich kriege es schon!  
von Horst Hanisch

# Inhaltsverzeichnis

<b>INHALTSVERZEICHNIS .....</b>	<b>5</b>
<b>EINLEITUNG.....</b>	<b>9</b>
„Die kriegen mich nicht!“ .....	9
<b>TEIL 1 – DURCH TRICKREICHE RHETORIK ZUM ERFOLG... 11</b>	
WESHALB DIE RHETORISCHE MANIPULATION WICHTIG IST.....	12
<i>Manipulation versus Beeinflussung.....</i>	12
<i>Ohne trickreiche Rhetorik weder Entwicklung noch</i>	
<i>Erfolg .....</i>	12
<i>Manipulation und Beeinflussung in der Rhetorik .....</i>	13
<i>Vier Ohren der Nachricht in der Kommunikation .....</i>	17
<i>Die negative Konnotation des Wortes Manipulation .</i>	19
<i>Leuchten, schreien und angeben.....</i>	21
GESCHICKTES LENKEN.....	22
<i>Angebot verknapen – Wir haben nichts; Aber doch,</i>	
<i>wir haben etwas Besonderes.....</i>	22
<i>Ohne Manipulation kein Leben .....</i>	23
<i>Trickreich, diese Kommunikation zwischen Lebewesen</i>	
<i>.....</i>	24
<b>TEIL 2 – HARMONIE UND POSITIVE ATMOSPHERE</b>	
<b>AUFBAUEN .....</b>	<b>25</b>
GUTE STIMMUNG VERBREITEN .....	26
<i>Positive Atmosphäre aufbauen .....</i>	26
<i>Selbstbeeinflussung .....</i>	26
<i>Immer freundlich lächeln.....</i>	27
<i>Gute Stimmung auf- und ausbauen.....</i>	29
<i>Nimm dir Zeit – und nicht das Leben .....</i>	30
FAIRE UND GEWALTFREIE KOMMUNIKATION .....	31
„Hör mal zu!“ .....	32
<i>Euphemismus – Schönmalerei.....</i>	33
<i>Durch Gemeinsamkeiten lenken.....</i>	34
DURCH KÖRPERSPRACHE LENKEN – ÜBEREINSTIMMUNG ZEIGEN ..	36

---

<i>Mit Händen und Füßen sprechen</i> .....	36
<i>Spiegeln, Spiegeln an der Wand – Ich will so sein wie Du</i> .....	37
<i>Das Monster wirkt bedrohlich</i> .....	37
<i>Sich spiegeln</i> .....	40
<i>Positives Spiegeln</i> .....	40
<i>Negatives Spiegeln</i> .....	41
<i>Spiegeln zu Gesprächsbeginn</i> .....	42
1. <i>Beispiel: Standbein und Spielbein</i> .....	42
2. <i>Beispiel: Haltung der Füße</i> .....	42
3. <i>Beispiel: An sich festhalten</i> .....	42
4. <i>Beispiel: Sich stark machen</i> .....	42
5. <i>Beispiel: Direkt gegenüberstehen</i> .....	43
6. <i>Beispiel: Zur Seite hin öffnen</i> .....	43
<i>Autonome Augenbewegung – Wohin guckst du?</i> .....	44
<i>Was die Augenstellung verrät</i> .....	45
1. <i>Augenstellung: Augen außen oben</i> .....	45
2. <i>Augenstellung: Augen außen Mitte</i> .....	45
3. <i>Augenstellung: Augen außen unten</i> .....	45
<i>Beobachten und Gleichziehen</i> .....	46
<i>Sympathie und Antipathie</i> .....	47

### **TEIL 3 – AUSTRICKSEN UNFAIRER**

#### **MANIPULATIONSVERSUCHE** .....

<b>WIE DIE KÖRPERSPRACHE DAS GESPRÄCH MANIPULIERT</b> .....	50
<i>Austricksen unfairer Manipulation</i> .....	50
<i>Nonverbale Gesprächsübernahme</i> .....	51
<b>WIE UNFAIRE TECHNIKEN DAS GESPRÄCH MANIPULIEREN</b> .....	56
<i>Fairness? Wo gibt es die?</i> .....	56
<i>Unfaire Technik 1: Mit sexuellen Reizen spielen</i> .....	56
<i>Unfaire Technik 2: Warten lassen</i> .....	57
<i>Unfaire Technik 3: Strategische Sitzposition</i> .....	58
<i>Unfaire Technik 4: Unbequeme Sitzfläche</i> .....	60
<i>Unfaire Technik 5: Nichts zu Trinken anbieten</i> .....	61
<i>Unfaire Technik 6: Raum überhitzt oder unterkühlt</i> .....	61
<i>Unfaire Technik 7: Delegationskreis zu groß</i> .....	62

<i>Unfaire Technik 8: Gesprächspartner ohne Entscheidungsbefugnis</i> .....	63
<i>Unfaire Technik 9: Später dazukommen</i> .....	64
<i>Unfaire Technik 10: Ständige Unterbrechungen</i> .....	65
<b>MANIPULIERENDE STATISTIKEN?</b> .....	66
<i>Zahlen werden irreführend eingesetzt</i> .....	66
<i>Das Tortendiagramm – aber ohne Sahne</i> .....	66
<i>Lügt sie wirklich – die Statistik?</i> .....	71
<i>Trickreiche Darstellung der Werte</i> .....	73
<i>Die wundersame Vermehrung in der 3. Dimension – eine echte Schweinerei</i> .....	76
<i>Immer schön der Linie nach – Liniendiagramme</i> .....	77
<i>Von Diagrammen mit Säulen und auf dem Kopf stehenden Pyramiden</i> .....	81
<i>Der Durchschnittsmensch – Wer hat ihn schon einmal gesehen?</i> .....	85
<i>In die Trickkiste greifen, aber nicht hineinfallen</i> .....	87
<b>AUSLEITUNG</b> .....	<b>88</b>
<i>„Kriegen Sie die anderen?“</i> .....	88
<b>STICHWORTVERZEICHNIS</b> .....	<b>90</b>
<b>KNIGGE ALS SYNONYM</b> .....	<b>92</b>
<b>UMGANG MIT MENSCHEN</b> .....	92