

# Die Dosis macht's! – und das „richtige“ ZIEL

Neue Erkenntnisse verantwortungsbewusst nutzen und sich gegen den Missbrauch dieser Erkenntnisse schützen und wehren

Ich habe zwei Bücher entdeckt, die die neuesten Erkenntnisse der Psychologie, der Sozialpsychologie und der Gehirnforschung großartig zusammenfassen.

Das erste ist eine wirklich gute Hilfe für all jene, die ihre **Verhandlungsfähigkeit**, ihre **Verhandlungsstärke weiterentwickeln** wollen. Man erfährt eine Fülle von Tipps und Tricks, wie man recht erfolgreich seine Verhandlungsziele erreicht.

Im zweiten Buch geht es darum, wie man **seine Wirkung und seinen Einfluss steigert**; generell in der Gesellschaft und speziell seine Wirkung (= **Macht und Stärke**) in Gesprächen und Verhandlungen.

Das ist die eine Seite dieser Bücher: Erhöhung der eigenen Fähigkeiten. Die andere Seite ist die, dass mit genau diesen Methoden und Erkenntnissen, die Populisten Unheil anrichten.

Hier nun zuerst ein kurzer Überblick über die Inhalte und anschließend die kritische Auseinandersetzung.

## Schlagworte zum Buch

**DEAL!** Du gibst mir, was ich will! Jack Nasher. Goldmann 2013. 5. Aufl 2015

Im diesem Buch liegt der Schwerpunkt darauf, wie man sehr erfolgreich verhandelt und wie man seine Macht und Stärke im Verhandeln und im Umgang mit anderen generell erhöht. Hier die Kapitel im Überblick:

A) Verstehe das **Phänomen Macht** und erhöhe deine eigene Macht, damit du deine Ziele erreichst. Dabei kann man sich schon gewisser Tricks bedienen, die äußerst stark (unbewusst und intuitiv) wirken: z.B. Knappheitseffekt, Zeitdruck und eine „höhere“ Instanz.

B) Sei ein **Meister der Kommunikation**. In diesem Kapitel findet sich alles, was „Rang und Namen“ hat: Wertschätzung, Verständnis zeigen, zuhören, Vertrauen und Glaubwürdigkeit, Gemeinsamkeiten, Emotionen gekonnt „händeln“ bis hin zur klugen Informationsbeschaffung und Informationsnutzung.

D) Erfasse die **Interessen** deines Gegenübers. Gute Ergebnisse gibt es nur auf dieser Ebene. Kreativ sein, flexibel sein. Dann findet man Wege, damit der andere seine Interessen erfüllt sieht und sie ihre eigenen bestmöglich erfüllen.

E) Die **Tricks der Profi**:

o Den Referenzpunkt setzen sie, damit die Verhandlung sich um den Ausgangspunkt dreht, den sie vorgelegt haben.

o das Prinzip der Gegenseitigkeit ist machtvoll und muss genutzt werden

o ebenso das Prinzip der Fairness.

o Seien Sie auch clever genug, den Rahmen nach ihrem Gutdünken fest zu legen.

F) Beim **Abschluss** des Gespräches, der Verhandlung gilt es noch: Das Overcommitment-Phänomen ist nützlich wie auch die „ständige Bereitschaft“ zu gehen. Klug ist es auch, dem

anderen eine goldene Brücke zu bauen, über die er zu ihnen kommen kann, ohne sein Gesicht zu verlieren. Und im Protokoll lässt sich das eine oder andere noch ganz trefflich formulieren.

Sie haben schon bemerkt: Das sind einerseits gute und hilfreiche Verhandlungstechniken und das sind gleichzeitig Techniken, mit denen man an die Grenze kommt, wo andere übervorteilt und manipuliert werden.

## Schlagworte zum Buch

# ÜBERZEUGT! Wie Sie Kompetenz zeigen und Menschen für sich gewinnen

Jack Nasher, campus 2017

Im zweiten Buch wird das ganze unter dem Aspekt dargestellt. „Wie erhöhe ich meine (wahrgenommene) Kompetenz?“ Wir sind ja darauf angewiesen, schon im Vorfeld zu entscheiden, von wem lasse ich mir etwas machen, von wem höre ich mir etwas an, wem glaube ich, wem traue und vertraue ich. Wir schätzen vorab schon ein, wem wir etwas zutrauen und wem wir somit vertrauen, dass er uns gut beliefert, seriös bedient, ehrlich informiert, verantwortungsbewusst führt und regiert.

In diesem Buch – Jänner 2017 erschienen – liegt eine ausgezeichnete Sammlung von modernen Erkenntnissen vor, die jeder für gute (und schlechte) Zwecke verwenden kann. Weil gerade solche Techniken besonders missbraucht werden, ist es so hilfreich sie zu kennen, bei anderen zu erkennen um sich dagegen zu wehren.

Ausgangspunkt: Wir können Kompetenz nur sehr spät und auch dann nur sehr schwer feststellen. Weil wir aber von kompetenten Leuten bedient, beliefert, beraten, behandelt werden wollen, haben sich über Jahrmillionen in unserem Gehirn Schussfolgerungen ausgebildet: Unser Gehirn deutet bestimmte Verhaltensweisen beim anderen als Zeichen von Kompetenz und gibt uns somit das gute Gefühl, wir haben uns klug entschieden. In dieser Programmierung liegen die Krux und die Chance. Das ganze Buch – bis zum letzten Kapitel: „Gebrauchsanweisung“ – ist also darauf ausgerichtet, dass wir uns so verhalten, dass die anderen uns als kompetent erleben, einstufen und dementsprechend uns akzeptieren und wertschätzen. Das sind die einzelnen Kapitel:

A) Mache dich selbst stark (z.B: durch priming), damit du mit wirklich großer **Zuversicht** bei den anderen ganz hohe **Erwartungen** wecken kannst. Das nimmt den anderen gleichzeitig die Angst und diese anderen erleben dich als stark und sehr kompetent.

B) Geh gekonnt mit **guten** bzw. mit **schlechten Nachrichten** um: Stelle dich einerseits ins Rampenlicht und gehe „geschickt“ in die Deckung. So bleibt deine Kompetenz erhalten.

C) Mit der **Sprache** beeindruckt man ganz besonders. Nutze diese Kunst; von der Hochsprache über Powertalking bis zu Verkomplizierungen. (damit du besonders „kompetent“ erscheinst, darfst du schon gelegentlich „bewusst“ so unverständlich reden, damit die anderen zwar dumm bleiben, aber dich als besonders „g’scheit“ einordnen)

D) Wir machen klar: Die aktuelle Situation ist ein weiterer Beweis für die Eindeutigkeit der **eigenen Berufung**. Alle Schritte auf unserem Weg zeugen von unserer **Naturbegabung**. Es gab und gibt kein Bemühen, nur beste Ergebnisse. (und wenn die Ergebnisse nur „mäßig“ waren/sind, dann ist das das Beste was hier möglich ist!)

E) Auch die **Körpersprache** ist ein Spielfeld: von der richtigen Distanz, über den „richtigen“ Blickkontakt, dem wirkungsvollen Stehen und Sitzen bis zum „entsprechenden“ Enthusiasmus.

Wir wissen heute, was vom menschlichen Gehirn – evolutionär grundgelegt - als „kompetent“ gedeutet wird.

F) Dass wir vieles tun können, was unsere Beliebtheit und Attraktivität steigert, uns schön und beliebt erscheinen lässt und unserem **Status** gut tut, das ist jetzt auch nachweislich erforscht und wird hier dokumentiert.

G) Das Buch schließt mit der schon erwähnten „**Gebrauchsanweisung**“ zur Erhöhung der „wahrgenommenen“ Kompetenz.

## **Eine kritische Auseinandersetzung mit dem Phänomen: Effektive Methoden.**

Die Erkenntnisse der Psychologie und Gehirnforschung sind erfreulich und problematisch (erschreckend??) zugleich. Jetzt geht es dieser Psychologie und der Gehirnforschung so wie schon immer der Rhetorik. Rhetorik ist gut, ist notwendig, ist hilfreich... und Rhetorik wird missbraucht. Jeder Diktator, jeder Demagoge, jeder Populist bedient sich der Kunst, Menschen mit Hilfe der Sprache zu verführen. Es gibt keinen Krieg, der nicht mit Reden begonnen und mit Reden geführt wurde.

Den neuen Erkenntnissen der Sozialpsychologie und der Gehirnforschung über die (Manipulations) Wirkung verschiedenster Methoden und Verhaltensweisen ergeht es gleich. Wir wissen heute, **was Eindruck macht, was uns kompetent erscheinen lässt, was uns wirkungsvoll und stark in Gesprächen und Verhandlungen macht**. So spannend das ist, so gefährlich ist es, wenn sich die Menschen nicht schützen (können) vor dem Missbrauch dieser Erkenntnisse und Methoden durch „Verführer“. Die Wirkung ist weitgehend „unbewusst“. Mit alten Programmierungen aus der Urzeit, die jeder in seiner Gehirnstruktur besitzt, reagieren wir auf solche „Verführungskünste“. Was tun?

Mir scheint die einzige Chance liegt darin, diese „Verführungskünste“ zu durchschauen und sich dagegen zu schützen. (...und allen anderen im eigenen Bekanntenkreis ebenfalls zu helfen, sich gegen solche Manipulationen zu wehren!?) Das ist nicht leicht. Beispiel: Amerika. Donald Trump nutzt diese Manipulationstechniken exzessiv. Mehr als 50 Millionen haben dieses Verhalten nicht als Verführung erkannt und ihn gewählt. Wenn es hier in Europa gelingt, uns gegen denselben Populismus zu schützen, dann ist das vielleicht ein wichtiger Schritt in der Entwicklung (der Menschheit?)

Aufklärung, Wissenschaft und Technik auf der einen Seite, Humanismus, Demokratie und Menschenrechte auf der anderen Seite sind in den letzten Jahrhunderten aus Europa, aus dem Abendland in die ganze Welt „exportiert“ worden. Exportieren wir jetzt neue Grundhaltungen, die das friedliche und verantwortungsbewusste Zusammenleben aller Menschen auf dieser Welt besser ermöglichen!

Was alles für ein friedliches Zusammenleben wichtig ist, ist noch keinesfalls klar. Das Engagement vieler ist wichtig, die gemeinsame Suche und das Bemühen sind notwendig.

Klar ist jedoch für mich, dass wir uns gegen die Populisten und Verführer schützen müssen. Diese nutzen solche Methoden perfekt. Und sie nutzen sie für **ihre gefährlichen Ziele: Rassismus, Nationalismus, demokratiefeindlich, europafeindlich, diktatorisch**.

Politik der Neuzeit wurde und wird auf der Straße entschieden. Ob das die Werte: Freiheit, Gleichheit, Brüderlichkeit der französischen Revolution waren, ob das die 40 Stunden Woche der Gewerkschaft, das Wahlrecht und die Gleichstellung der Frauen war... Immer haben sich neue

Ideen durch „die Masse“ derer durchgesetzt, die sich dafür stark gemacht haben und die dafür auf die Straße gegangen sind.

Zurück zu den Manipulationstechniken, die die moderne Sozialpsychologie entdeckt hat. Diese Techniken wurden von einzelnen schon immer genutzt. Jetzt sind sie nachgewiesen und nachlesbar. Genau das ist es, was Chance und Gefahr gleichzeitig ist. Die Populisten bedienen sich dieser Techniken ganz gezielt. Die Chance liegt nun darin, dass ganz viele Menschen diese Techniken erkennen und durchschauen und sich entsprechend wehren.

Die beiden Bücher von Jack Nasher, DEAL! und ÜBERZEUGT! sind eine sehr gute Zusammenfassung der neuesten Erkenntnisse und effektivsten Methoden.

Bei diesen Büchern ist es so wie bei vielen aus dem Bereich Rhetorik und aus dem Bereich NLP. „Reden können“ und „die Kunst der Kommunikation“ zu entwickeln ist wünschenswert. Was jemand mit seiner Fähigkeit macht, wofür er sie einsetzt, ist die andere Seite.

Als Trainer bei meinen Seminaren sehe ich meine Verantwortung darin, alle Seiten zu betonen. Einerseits sollen die Teilnehmer selbst stärker werden beim Verhandeln, sollen sie stärker in Erscheinung treten in ihrem Alltag. Gleichzeitig gilt: Je besser jemand wird, umso größer ist auch seine Verantwortung, wofür er diese Fähigkeit einsetzt. Seit kurzem lege ich auch einen Schwerpunkt auf die Verantwortung, eben diese Techniken bei den Demagogen, den Populisten und Verführern der Weltgeschichte zu entlarven. (und sich mutig dagegen zu wehren!)

PS:

Meine Absicht ist es, neugierig zu machen, zu animieren, damit einige – vielleicht SIE? – diese Bücher lesen und sich somit selbst weiterentwickeln, gleichzeitig jedoch auch mithelfen, damit diejenigen entlarvt werden, die mit diesen Techniken Menschen verführen und Unheil anrichten.