

**SATANISCHE
VERHANDLUNGSKUNST –
und wie man sich dagegen wehrt**

Inhalt

Kapitel I: Instrumentarien und ›Waffen‹

1. Einleitung – und zur Moral:	
Warum dieses Buch?	11
2. Das teuflische Instrumentarium	15
2.1 Mentale und psychologische Voraussetzungen	18
2.2 Rhetorische Elemente	23
2.2.1 Fragearten/-techniken und	
Anwendungsformen	25
2.2.2 Einfache Fragearten – nicht ungefährlich	28
Geschlossene Frage	28
Offene Frage	30
2.2.3 Fragearten diabolisch eingesetzt – und ihre	
Abwehr	37
Gegenfrage	38
Alternativfrage	39
Provokativfrage.....	40
Suggestivfrage	40
Konjunktivfrage	41
Fangfrage.....	42
2.2.4 Gesprächstechniken – unfair eingesetzt	47
Die Pause als Vorwurf	47
Die abrupte Wortpause	48
Überraschende-Pausen-Technik	49
Die Alternativ-Antwort	50
Der kontrollierte Dialog	53
Der Bluff mit Fremdwörtern	54
Die ICH-und die DU-Botschaft	56
2.3 Nonverbale Elemente	59
2.3.1 Mimik	63
2.3.2 Gestik	68
2.3.3 Kinesik	72

2.4 Des Teufels schwarze Seele: unfaire Dialektik	84
2.4.1 Deduktion	94
2.4.2 Induktion	104
2.4.3 Unfaire Analogien und Zirkelschlüsse	124

Kapitel II: Angriff

3. Luzifers Strategien und Taktiken	129
3.1 Diabolische Strategien	133
3.1.1 Strategie des unberechenbar negativen Verhaltens	137
3.1.2 Strategie des ›scheinbar positiven/neutralen‹ Verhaltens	138
3.2 Diabolische Taktiken	139
3.2.1 Zum ›unberechenbar negativen‹ Verhalten	140
3.2.1.1 Tatsachenbestreitung – Bluff - Gegenteil	140
3.2.1.2 Unwahrheiten und Täuschung	146
3.2.1.3 ›Dagegensein‹.....	149
3.2.1.4 Verunsicherung – Verwirrung – Abbruch	153
3.2.1.5 Den Gegner ständig provozieren	158
3.2.1.6 Das Hindernisrennen	163
3.2.1.7 Widersprüche entdecken.....	169
3.2.1.8 Das gleiche Argument	170
3.2.1.9 Fachausdrücke / Fremdwörter – Wortschwall.....	173
3.2.1.10 Extreme Forderungen – ›mein letztes Wort‹	176
3.2.1.11 Drohungen und Konkurrenz	180
3.2.1.12 Salamtaktik oder Gesamtergebnis	185
3.2.1.13 Streßsituationen	188
3.2.1.14 Bestechung – Korruption – Erpressung – Preisabsprachen.....	191
3.2.1.15 Gerüchte und Verleumdungen	197

3.2.2 Zum »scheinbar positiven/neutralen«	
Verhalten	202
3.2.2.1 Erklärungstaktik	202
3.2.2.2 Zerlegen – Analysieren – Relativieren und ... die ›Richterrolle‹	209
3.2.2.3 Ergänzung – Erweiterung – Schlußfolgerung.....	214
3.2.2.4 Nebenkriegsschauplätze	217
3.2.2.5 Auf Zeit spielen	223
3.2.2.6 Alternativen und nachgeschobene Forderungen	226
3.2.2.7 Unklare Vollmachten und Vertragstreue.....	228
3.2.2.8 Informationen und Manipulationen	232
3.2.2.9 Das »Good-bad-play«	236
3.2.2.10 Das Einlullen.....	238

Kapitel III: Abwehr

4. Der Verhandlungs-Exorzist	243
4.1 Notwendige Abwehrbedingungen	246
4.1.1 <i>Mentale und psychologische Voraussetzungen</i> ...	246
4.1.2 <i>Verhaltensgrundsätze</i>	247
4.2 Wider das teuflische Instrumentarium	250
4.2.1 <i>Das Grundprinzip Abwehr</i>	250
4.2.2 <i>Abwehr unfairer rhetorischer Elemente</i>	252
4.2.3 <i>Abwehr unangenehmer Fragen</i>	258
4.2.4 <i>Abwehr unfairer nonverbaler Elemente</i>	266
4.2.5 <i>Abwehr unfairer Dialektik</i>	269
4.3 Wider Luzifers Strategien und Taktiken	275
4.3.1 <i>Zum Teufel mit Beelzebub: Gegenstrategien und -taktiken</i>	275
4.3.2 <i>Zur Grundtaktik »Schild und Schwert«</i>	280
4.3.3 <i>Abwehr-Taktiken (»Schild«-Taktiken)</i>	282
5. Zusammenfassung	293
Literatur	301

2. Das teuflische Instrumentarium

»*Ein Mann sieht rot*« – diesen Film mit Charles Bronson haben sicherlich viele Menschen gesehen. Andere Filme ähnlichen Strickmusters folgten, und manchmal sind sie auch dem wirklichen Leben nachgestellt: Ein bis dahin ›harmloser Bürger‹ verliert durch einen Verbrecher seinen liebsten Menschen, nimmt furchtbare Rache und bringt den Täter um; oder: eine Mutter erschießt im Gerichtssaal den Mörder ihres Kindes; oder: eine Familie unternimmt übermenschliche Anstrengungen, um ihr Kind aus den Fängen von Entführern zu befreien, usw. Gezielt geplant, mit eiskalter Überlegung und zum Äußersten entschlossen, nehmen plötzlich bis dahin ›ganz normale Menschen‹ einen gnadenlosen Kampf mit Verbrechern auf.

Vielleicht ist auch einigen Lesern im Zusammenhang mit dem Liebsten, was sie haben, ein ähnlicher Gedanke durch den Kopf geschossen. Gottlob: für die überwiegende Zahl der Menschen sind das nur Gedankenspiele, die niemals umgesetzt und realisiert werden. Dennoch weiß niemand, welche Kraft in einem selbst wirklich steckt und zu was wir bereit wären, wenn wir vor vergleichbaren Situationen stünden. Daß friedliche, harmlose Menschen in außergewöhnlichen Situationen außergewöhnlich handeln können, wissen wir allein aus den Darstellungen von Kriegen und Notsituationen. Aber auch im normalen täglichen Leben kommt es oft zu Reaktionen, die vorher niemals geglaubt wurden, die auch der- oder demjenigen nicht zugemutet wurden. So lesen wir voller Erstaunen, daß eine 80jährige Frau einen Verbrecher, der sie überfallen und bestehlen wollte, couragiert in die Flucht schlug. Und viele von uns haben schon beobachtet (oder es selbst getan), daß ganz Friedfertige, von denen wahrlich keine schlagfertige Überreaktion erwartet wurde, plötzlich einem Kontrahenten einen Satz warme Ohren verabreichen oder ihm einen Scheitel ziehen, z. B., wenn die Partnerin häßlich und grob beleidigt wurde. Ebenso wissen wir, daß unerwartet selbst Menschen, die sich vieles gefallen lassen, ihren Peinigern plötzlich knallhart das Ende der Fahnenstange zeigen, und so mancher fiese Chef, kinderfeindliche Hausmeister, bösgemeine Nachbar usw. erlebte

verduzt-sprachlos sein ›Waterloo‹ und zog es vor, fortan etwas vorsichtiger mit denen umzugehen, die ihm erfolgreich die Zähne zeigten.

Ohne Zweifel sind aber auch die Fälle ebenso häufig, in denen die ›Kampfansage‹ nicht fruchtete und sogar noch zu schlimmeren Reaktionen führte. Die Gründe dafür sind sehr vielfältig und vom Streitgegenstand und den beteiligten Personen resp. Institutionen abhängig. Aber es ist auch zu erleben, daß entweder die Überreaktion wenn auch menschlich verständlich, so doch falsch war, die gewählten Mittel und das Vorgehen spontan bzw. unüberlegt waren oder daß ein Rückzieher am falschen Ort, zur falschen Zeit, zur falschen Stelle und gegenüber den falschen Personen erfolgte. Oft spielt die Angst vor der eigenen Courage im Streitverhalten zwischen uns Menschen eine große Rolle. Viele ziehen sich zurück, meiden den Streit, vor dem sie Angst haben, weil sie ›nur Nachteile‹ erwarten. Auf dieses menschliche Verhalten bauen andere ihre Strategie auf und drohen sogar – meistens mit Erfolg. Wer will schon gerne einen Prozeß gegen eine übermächtige Versicherung, Behörde oder ein großes Unternehmen führen, wo doch jeder weiß, daß dort, wo das Geld sitzt, auch der längere Hebel ist? Streitfälle zeichnen sich stets durch unterschiedliche Auffassungen aus, sonst gäbe es ja keine Streitfälle – denn Gerichtsurteile werden von Richtern, mithin Menschen, gefällt. Und Menschen können sich irren, auch wenn die anwesenden Richter, Staatsanwälte usw. sich stets sachlich, vornehm, gebildet und oft genug allwissend geben. So kann ein Rechtsanwalt nur in wenigen Fällen genau sagen, wie der Streit ausgeht. Er kann aber sehr konkret etwas zu den anfallenden Kosten sagen – und da suchen viele schon das Weite, statt sich konsequent durchzusetzen.

Andererseits sind es gerade die einfachen Menschen, die keine Erfahrung mit Rechtsstreitigkeiten besitzen und somit an die Unfehlbarkeit des Gerichtes glauben bzw. ihm die Weisheit und absolute Gerechtigkeit von vornherein unterstellen. Sie wissen weder, daß ein pfiffiger, ausgebuffter Anwalt durch seine Strategie und Taktik den Prozeß und das Urteil wesentlich zugunsten seines Mandanten beeinflussen kann, und sie wissen auch nicht, daß die

Kontrahenten bei Gericht, also Richter, Staatsanwälte, Rechtsanwälte etc., sich meistens nicht nur untereinander sehr gut kennen, gesellschaftlich miteinander verkehren, sondern auch das Urteil (oft genug in Mausechtsitzungen) ›aushandeln‹ und es dem verblüfften Kläger oder Angeklagten mit würdevoller Begründung präsentieren. Für Zeitgenossen, die sich damit auskennen, ist es schon vor Prozeßbeginn wichtig, wer der/die zuständige Richter/in bzw. Staatsanwalt/anwältin ist, damit schon im Vorfeld Einfluß genommen werden kann. Das wird zwar immer wieder energisch bestritten, aber wer sich in diesem Metier auskennt, schüttelt nur über diejenigen den Kopf, die das bezweifeln.

Kommen wir noch einmal zurück zum Anfang dieses Kapitels mit den Beispielen von Menschen, die sich unerwartet energisch wehren – obwohl ihre Umwelt ihnen das nicht zugetraut hätte. Jeder Versuch, Menschen in gültige Kategorien und zuverlässige Typen einzuteilen, ist bisher noch immer mißlungen. Hilfsweise müssen wir das hier jedoch versuchen. Um satanische Verhandlungskunst zu verstehen, müssen die Menschen, die sich sporadisch und eher spontan wehren, von denen getrennt werden, die sich professionell dieser ›Kunst‹ verschrieben haben, denn sie haben meist zwei unterschiedliche Grundhaltungen in Ethik und Moral. Inwieweit die Grundhaltung zur satanischen Verhandlungskunst erlernbar ist, ist vor allem auch eine Frage der Übernahme und Verinnerlichung einer anderen Ethik und Moral – das muß jeder für sich selbst entscheiden. Dennoch: die Schlußfolgerung, daß die Übernahme einer anderen Moral gleichbedeutend mit Unmoral ist, dürfte schon ihrer Monokausalität wegen nicht zutreffend sein. Hinzu kommt, daß Begriffe wie ›Sitte, Anstand, Moral, Ethik usw.‹ keine absoluten Werte darstellen, sondern immer ›relative Werte‹ sind, die sich stets verändert haben und unter dem Einfluß gesellschaftlicher und auch religiöser Entwicklungen verändern werden. So lehnen sicherlich alle Demokraten die Ethik und Moral des Dritten Reiches ab. Und doch gab es sie, und die meisten Werte wurden, um sie auch durchzusetzen, in Rechtsvorschriften gefaßt. Und viele würden sich wundern, wenn sie wüßten, wie unendlich viele Vorschriften aus dieser Zeit auch heute noch Gültigkeit haben. Es ist eben alles relativ ...

Und auch wer da meint, es sei ›wahrlich unchristlich‹, mit unmoralischen Methoden und einer hartherzigen Ethik sollen keine Geschäfte gemacht und nicht »deinem Bruder« begegnet werden, der hat offensichtlich noch nicht in schwierigen Fragen mit der Kirche verhandelt oder die schier unfaßbaren Geschichten in der Tagespresse über Haltungen und Maßnahmen der Kirche gegenüber Schwachen gelesen. Wie gesagt: Es ist eben alles relativ ...

2.1 Mentale und psychologische Voraussetzungen

Für Mitarbeiter eine nicht unbekannte Situation: Voller Empörung und Wut im Bauch beschließt Herr Meier, sich über eine scheinbar ungerechte Sache beim ›Big Boss‹ zu beschweren. Er nimmt sich vor, nun aber wirklich mal ›Tacheles‹ zu reden und ganz klar dem Chef zu sagen, daß man mit ihm so etwas nicht ... usw.! Herr Meier betritt das Chefzimmer und ... nach kürzester Zeit ist die Wut nicht nur wie weggeblasen, sondern an ihre Stelle tritt (allzu) häufig auch noch eine Art Unterwürfigkeit. Der ›Klartext‹ hat irgendwie nicht geklappt. Was ist geschehen?

Unabhängig von Sachverhalt und Zeitpunkt ist in den meisten Fällen die Antwort recht einfach: Es war eine falsche mentale und psychologische Einstellung vorhanden, bei der die beste Taktik im wahrsten Sinne des Wortes ›zum Teufel geht‹. Im vorgenannten Beispiel konnte schon auf Anhieb erkannt werden, daß der Mitarbeiter Meier sich hauptsächlich von Gefühlen und Emotionen treiben ließ. Damit schuf er (obwohl er vielleicht im Recht war) Breitseiten mit Schwachstellen, die für den Chef leicht zu erkennen waren. Sicher kann es taktischer Teil einer Strategie sein, Emotionen einzusetzen; im vorliegenden Fall aber hatte der versierte Chef wohl kaum Mühe, dem Mitarbeiter Meier evtl. die ›Unredlichkeit seines Tuns‹ klarzulegen und ihm – wenn er gewandt war – auch noch Schuldkomplexe einzureden. Unsere Gefühle und Emotionen spielen uns immer dann einen Streich, wenn wir sie nicht beherrschen können. Es gibt eine Vielzahl von Verhandlungstaktiken – wir kommen noch darauf zu sprechen –, die allein darauf abzielen, die Emotionen beim Gegner zu wecken. Ist

dieses erst gelungen und reagiert der Gegner emotional (was in den meisten Fällen mit »unsachlich« übersetzt werden kann), ist es ein leichtes, eine solche Situation gegen den Verhandlungsgegner auszuspielen (*»Wenn Sie es für richtig halten, statt sachlich mit mir so unfair und unsachlich zu reden, muß ich leider die Verhandlung abbrechen ...!«* usw.) Bei Verhandlungsgegnern, die von ihrer Art her eher ruhig und sachlich argumentieren, werden darum oft alle Register gezogen, diese in ein »unruhiges Fahrwasser« zu ziehen. Ziel: weg vom eigentlichen Sachverhalt, hin zum Vorwurf der Unsachlichkeit. Das Lösungsprinzip »Menschen von Problemen trennen« wird auf diese Art und Weise perfide umgekehrt. Wer diese Strategie und Taktik verfolgt, kann sich in den meisten Fällen auch noch als »beleidigte Leberwurst« präsentieren und schon deswegen kopfschüttelnd »ob des Unrechts, was man ihm tat« eine Forderung ablehnen (*»Ich bin empört! So geht's wirklich nicht. Das muß auch Herr Meier begreifen ...!«* usw.).

Wir berühren hier ein Kernproblem allen Verhandeln. Wenn es stets so wäre, daß diejenige Partei, die eine eindeutige Rechtslage vertritt oder schlicht nur die besseren Karten hat, auch immer »gewinnt«, wären die meisten Verhandlungen kaum notwendig oder zumindest schnell beendet. Überflüssig, daran zu erinnern, daß eine kluge und geschickte Verhandlungstaktik schon so manchen (sicheren) Berg zum Kreißen brachte – und mehr als »ein Mäuslein gebar« ... In unseren Praxisfällen und Seminarübungen stießen wir grundsätzlich auf dieses Kernproblem. Auf einen kurzen Nenner gebracht: Die Grundsätze, Strategien und Taktiken von Gesprächen, Verhandlungen, Diskussionen usw. liegen fundiert und praxiserprobt vor – sie sind allesamt gültig, zuverlässig, richtig. Sie scheitern aber meistens an dem »Faktor Mensch«. Wir Menschen, unsere Gefühle und Emotionen, unsere Schwächen und oft auch unsere Stärken, sind der gefährlichste Faktor, wenn es um Gelingen oder Mißlingen geht. Ein Blick in unsere Erfahrungswelt bestätigt das. Stürzt ein Flugzeug ab, kollidiert ein Reisebus, prallen Züge aufeinander, ereignet sich eine Massenkarambolage auf der Autobahn oder findet »nur« ein Autounfall statt: meistens hören wir vom »menschlichen Versagen«. Die Technik ist sicher, sie hat uns »sicher gemacht« – glauben wir jedenfalls.