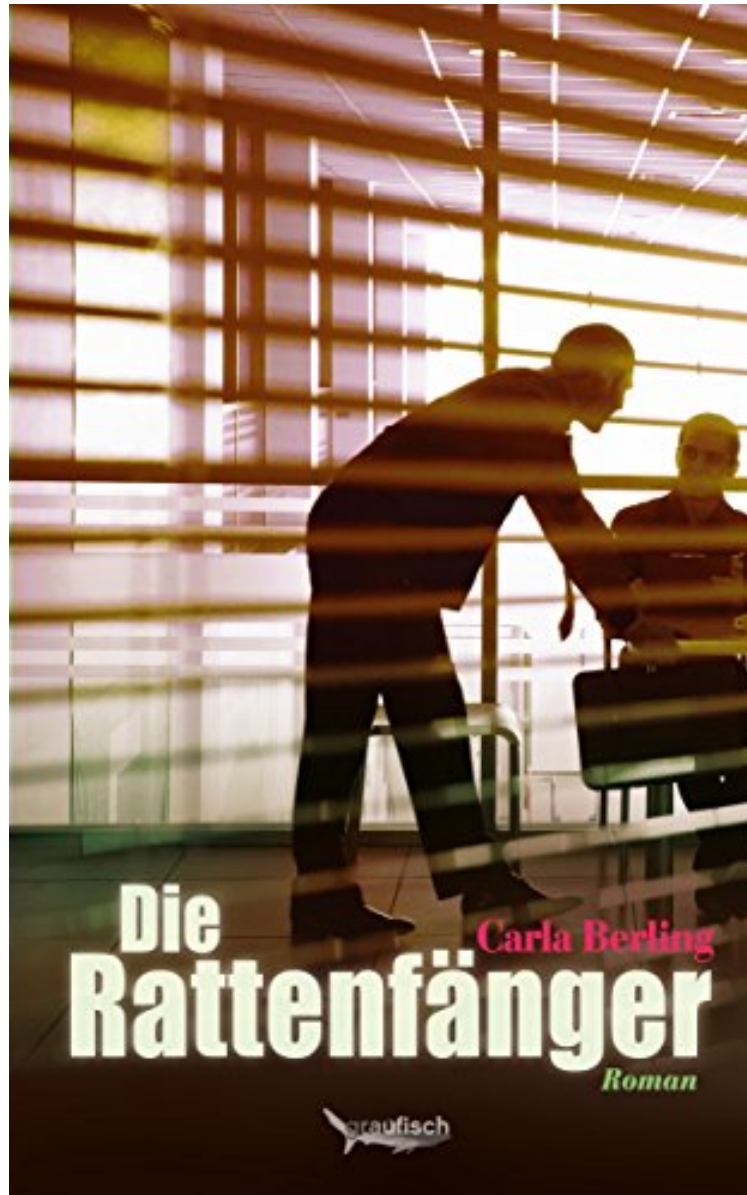


(Download free pdf) Die Rattenfnger

## Die Rattenfnger

Von Carla Berling

*\*Download PDF | ePub | DOC | audiobook | ebooks*



[Download](#)

[Read Online](#)

Produktinformation -Verkaufsrang: #80410 in eBooksVerffentlicht am: 2014-12-04Erscheinungsdatum:  
2014-12-04File Name: B00QMV11JU | File size: 39.Mb

**Von Carla Berling : Die Rattenfnger** before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Die Rattenfnger:

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen4 von 4 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Zum Golde drngt, am Golde hngt doch allesVon Manu Wirtz...Ach, wir Armen! kann man da nur mit Johann Wolfgang von Goethe sagen. In die Falle eines Strukturvertriebes sind schon viele geschlittert, die dem Ruf des schnellen Geldes

gefolgt sind. Wer dabei nur seine Illusionen verloren hat, hat noch Glck gehabt. Manche haben ein Vermgen dabei gelassen. Ich habe selber einmal so einen Incentive-Abend bei einem vergleichbaren Anbieter erlebt und mit Gnsehaut erkannt, wie fesselnd und mitreierend diese "Rattenfnger" ihr Publikum einfangen und zu glubigen Jngern machen. Faszinierend daran ist zu beobachten, wie die Neuen die Versprechungen aufsaugen. Man will Glauben! Sehr spannend und wirklichkeitsnah erzht Carla Berling die Geschichte von Mike und Rena bei der JUNO. Das Buch ist nicht nur eine Warnung fr jeden, solchen Fallen und Versprechungen auszuweichen, sondern vor allem eine sehr gut und lebendig geschriebene Lebensgeschichte. Topp!! 2 von 3 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Die gruseligsten Geschichten schreibt das Leben selbst Von Fuechslein Ein junges Paar, frisch verheiratet und hoch verschuldet, trumt von einem besseren Leben. Den Weg dorthin scheint die "Juno-AG", ein Finanzdienstleister mit Strukturvertrieb, zu bieten, wo man fr harte Arbeit bald fnfstellig verdienen soll - und nie mehr weniger. Verkauft werden soll dafr eigentlich nur ein einziges Produkt, eine Rentenversicherung mit mglichst hohen monatlichen Raten. Dafr gibt es Schulungen in teuren Hotels, die von den selbststndigen Mitarbeitern selbst zu zahlen sind. Die Machenschaften sind fr den Leser so durchschaubar, dass ich mich fragte, warum die, die "drinstecken" nicht merken, wie sie abgezogen werden? So sollen z.B. immer wieder neue Adressen potentieller Kunden oder Mitarbeiter gebracht werden. Diese werden von den bergeordneten "Strukkis" kopiert, warum wohl? Das Denken der Mitarbeiter wird so sehr manipuliert, dass sie ihr privates Umfeld einteilen in (potentielle) "Kunden", "Mitarbeiter" und "Verlierer". Zu letzteren halten sie keinen Kontakt mehr, warum auch, es ist mit ihnen kein Geld zu verdienen. All diese Mechanismen beschreibt die Autorin sehr glaubwrdig am Beispiel von Mike und Rena. Besonders Renas Gedanken, ihr Wandel, ihre Zweifel, die sie dann doch wieder fortschiebt, sind so dermaen nachvollziehbar, dass ich manchmal Gnsehaut bekam und das Buch beiseite legen musste. Warum? Weil ich wei, dass Frau Berling Recht hat, denn ich habe selbst meine Erfahrungen in diesem System aus Lug und Trug machen drfen. Interessanterweise spielt die Handlung in den Achtziger Jahren, was wohl mit dem Lebenslauf der Autorin zu tun hat. Das sorgt fr durchaus lustige Erinnerungen beim Leser - an Schulterpolster, Leggings und schmale Lederschlipse ;-) Leider ist das Werk auch heute noch hochaktuell, wird von den Schwarzen Schafen der Branche nach dem gleichen Muster gearbeitet. Jeder, der sich mit dem Gedanken trgt "DA" anzufangen und schnell viel Geld zu verdienen, sollte unbedingt dieses Buch lesen. Jeder, der glaubt, sein Versicherungsvertreter verdiene zuviel, ebenfalls. Abgezockt werden immer die Kleinen - Kunden, aber auch Vertreter, deren Provision von der Stornohaftung aufgeessen wird. Rena und Mike haben den Absprung geschafft. Wen interessiert, wie es weiterging, dem empfehle ich Carla Berlings Werk "Vom Kmpfen und vom Schreiben", wo u.a. die Schreibmaschine mit dem kaputten "e" wieder auftaucht. Und als Versicherungskunde vertraue ich weiter dem guten alten Vertreter, der schon seit Jahrzehnten seris dieselbe Firma vertritt. 2 von 2 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Ein Muss fr alle, die schnell reich werden wollen.....unbedingt vorher lesen Von Ute Berthold Eine Geschichte aus den 80er Jahren.....Schnee von gestern? --- Ganz und gar nicht - aktuell und hochbrisant, auch heute. Ein junges Paar will seiner Existenzangst entfliehen und trumt vom Glck mit schnellem Geld. --- Obwohl die sympathische Rena von Anfang an mit gesundem Hausverstand die Wertlosigkeit des Versicherungsproduktes erkennt, gert sie in den Sog psychischer Manipulation in einem gigantischen Schneeball - System. Mit schier unvorstellbarer berlebenskraft taucht sie ein - und am Ende zum Glck auch wieder auf..... Schon oft hat mich verwundert, wie klar denkende Menschen Opfer von Schneeballsystemen werden knnen. - Hier packt eine Insiderin aus - zeigt die Skrupellosigkeit des Systems bis ins kleinste Detail. Und heilt sich damit selbst..... Ein autobiographischer Roman, spannender als viele fiktive Krimis. Mein Tipp: unbedingt lesen.

Kurzbeschreibung Bald verdient ihr nie wieder weniger als

fnfstellig!\*\*\*\*\*Rena und Mike, frisch verheiratet und ziemlich verschuldet, investieren ihr letztes Geld in das Anfnger-Seminar der Juno-AG. Deren Strukturvertrieb begeistert sie: Tagungen in teuren Hotels, Luxus-Reisen fr gute Leistungen und mitreierende Meetings wecken ihren Ehrgeiz - und die Gier nach mehr. Aber die Strukkis motivieren nicht nur, sie manipulieren auch. Rena und Mike knnen nicht anders, als in einem Team mitzuspielen, zu dessen Alltag Mobbing, Psychotricks und brutaler Konkurrenzkampf gehren. Bis ein Toter alles in ganz andere Bahnen lenkt. -----Die Geschichte Die Rattenfnger beginnt Mitte der 80er-Jahre im Strukturvertrieb einer Versicherung und dauert fast bis heute. Carla Berling fhrt den Leser hinter die verlogene Fassade von Seriositt und Business. Sie offenbart mit Insiderwissen die Manipulation von Kunden, Mitarbeitern und Produkten, beschreibt die gnadenlose Abzocke und die Methoden eines gemeinen Spiels und dessen katastrophale Auswirkungen auf die beteiligten Menschen. Kurzbeschreibung Bald verdient ihr nie wieder weniger als fnfstellig!\*\*\*\*\*Rena und Mike, frisch verheiratet und ziemlich verschuldet, investieren ihr letztes Geld in das Anfnger-Seminar der Juno-AG. Deren Strukturvertrieb begeistert sie: Tagungen in teuren Hotels, Luxus-Reisen fr gute Leistungen und mitreierende Meetings wecken ihren Ehrgeiz - und die Gier nach mehr. Aber die Strukkis motivieren nicht nur, sie manipulieren auch. Rena und Mike knnen nicht anders, als in einem Team mitzuspielen, zu dessen Alltag Mobbing, Psychotricks und brutaler

Konkurrenzkampf gehen. Bis ein Toter alles in ganz andere Bahnen lenkt. -----Die Geschichte Die Rattenfinger beginnt Mitte der 80er-Jahre im Strukturvertrieb einer Versicherung und dauert fast bis heute. Carla Berling fhrt den Leser hinter die verlogene Fassade von Seriositt und Business. Sie offenbart mit Insiderwissen die Manipulation von Kunden, Mitarbeitern und Produkten, beschreibt die gnadenlose Abzocke und die Methoden eines gemeinen Spiels und dessen katastrophale Auswirkungen auf die beteiligten Menschen. ber den Autor und weitere MitwirkendeCarla Berling, unverbesserliche Ostwestflin mit rheinlndischem Temperament, lebt in Kln, ist verheiratet und hat zwei Shne. Mit der Krimi-Reihe um Ira Wittekind landete sie 2013 auf Anhieb einen Erfolg als Selfpublisherin. Bevor sie Bcher schrieb, arbeitete Carla Berling jahrelang als Lokalreporterin und Pressefotografin. Sie tourt auerdem regelmig mit ihrer Comedyreihe Jesses Maria durch groe und kleine Stdte.