

MANIPULATION SICHER ERKENNEN



[Videotraining zu diesem Spickzettel ansehen](#) 

„Als wäre ich blind gewesen“

Das sagte ein Manager in unserem Coaching zu mir. Ich sagte: „Richtig beobachtet!“



Manipulative Menschen blenden Link f Sie, und manche lassen Sie auch noch die Klippe herabstürzen. *Nicht immer*, aber *häufig* erkennen und bereuen wir tatsächlich später, dass wir ihnen vertraut haben.

Sie glauben, das alles ist für Sie zu kompliziert?

Nur Mut: Es gibt nur wenige universelle Beeinflussungsprinzipien. Von diesen Prinzipien kann man alle rhetorische Taktiken ableiten.

Zum Glück gibt es Manipulative-Rhetorik.de, wo Sie lernen, auf was Sie achten sollten, um schmutzige Tricks in der Rhetorik sicher zu erkennen.

Im Suchprozess Gefangen

Eigentlich ist es immer das Gleiche. Um Sie zu manipulieren, schicken Sie manipulative Menschen meist in eine Endlosschleife, aus der Sie nicht so schnell herauskommen sollen.



Ihr Gehirn soll nach einer Lösung für eine rätselhafte Aussage oder Frage suchen. Sie sollen sich unmerklich in die vom Manipulator gewünschte Richtung verrennen.



Trennen Sie die Botschaft, die Sie bei der Analyse nur ablenkt, von der Struktur des Gesagten!

Das fällt erst dann leicht, wenn Sie wichtige Manipulationsstrukturen kennen.

Haben Sie bei einem Gespräch ein komisches Gefühl im Bauch? Rote Lampe an: Gehen Sie Schritt für Schritt die folgende Liste durch oder trainieren mit anderen Teilnehmern für die Praxis in unseren Workshops und Seminaren.

Die Checkliste

✓ 01 Ihre Intuition als erster Filter

Menschen mit Manipulationsabsicht locken Sie an, anstatt auf sie einzureden. Sie nutzen unsere Gier, Wünsche und Ziele systematisch aus.



Achten Sie auf Ihren ersten Eindruck. Auf der Gefühlsebene könnten bestimmte Empfin-

dungen dafür sprechen, in einer manipulativen Situation zu stecken. Fühlen Sie sich z.B. besonders bestätigt oder überraschend selbstsicher durch das, was man Ihnen sagt?

Oder: Überkommt Sie ein Gefühl von Überraschung? Fühlen Sie sich irgendwie sympathisch überrumpelt oder sogar unterschwellig eingeschüchtert?

Wenn ja, dann distanzieren Sie sich von den Inhalten durch eine kurze Gesprächsunterbrechung. Schlüpfen Sie in eine Wissenschaftler-Rolle und analysieren Sie, ob der Gesprächspartner nach typischen Beeinflussungsprinzipien vorgeht.

(Buchtip: Die Psychologie des Überzeugens, Prof. Robert Cialdini)

✓ 02 Scheinbestätigung durch andere?

Stellen Sie sich vor, Sie wären im Bereich Einkauf tätig. Ihr Telcoanbieter sagt: „75% der Kunden, die genau wie Sie in der IT-Branche in Deutschland arbeiten, haben vom Basic- auf den Premiumtarif gewechselt.“

Durch die Worte „genau wie Sie“ +Ähnlichkeitsmerkmale nutzt der Verkäufer zur Bestätigung seiner Aufforderung das Prinzip der sozialen Bewährtheit. Es ist wissenschaftlich bewiesen, dass Sie nun messbar eher bereit sind (+25% bis über 30%) den teureren Dienst zu wählen, als wenn Sie nur gehört hätten „Wechseln Sie in den Premiumtarif, denn die Vorteile sind...“.

Soziale Bewährtheit ist ein unterschätztes Manipulationsprinzip, das auch unterschwellig eingesetzt wird. Betrüger nutzen es, um soziale Barrieren zu durchbrechen^[mehr dazu], Musikproduzenten, um Produktionen zum Senkrechtstart zu verhelfen^[mehr], Unternehmen, um ihren Absatz zu erhöhen^[mehr] und Kosten zu senken^[mehr]. Sie sollten es *erkennen* und *nutzen*, um Gutes zu tun^[mehr].

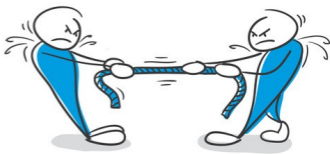


✓ 03 Unwiderstehlich und vertraut?

Die Prinzipien der Beeinflussung sind weltweit universell wirksam und wissenschaftlich sehr gut erforscht. Sie wirken also *nicht nur* in unserem Kulturkreis oder, wie manchmal behauptet, nur in westlichen Ländern.

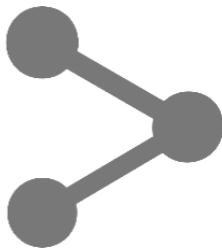
So auch das Prinzip der Sympathie: Wer Ihre Zustimmung will, wird zuerst durch positive Zuschreibungen zu Ihrer Arbeit oder Person oder das Herausstellen von Gemeinsamkeiten Pluspunkte bei Ihnen sammeln.

Verständnis statt reines Tauziehen – Eine US-Studie zeigt ein Positivbeispiel auf. Wenn 2 Personen in einer Onlineverhandlung um eine begrenzte Geldsumme zuerst gemeinsame Interessen besprechen, anstatt sofort zu verhandeln, dann einigen sie sich in 90% der Fälle (ohne erste Phase: nur 55%) und jeder erzielt jeweils 18% mehr Gewinn.



„Manipulierer“ nutzen gezielt Bahnung^[mehr], verdeckte Komplimente, Präferenzabfragen^[mehr], eigene oder fremde sexuelle Attraktivität oder Scheingemeinsamkeiten, um Sie vor den eigenen Karren zu spannen.

Gerne dürfen Sie
dieses Mini E-Book
mit interessierten
Kollegen oder
Freunden teilen,



..Z.B. über WhatsApp oder per E-Mail.

Weitere Lektionen erhalten Sie über
[den monatlichen Newsletter:](#)

<http://www.rhetorik-gruppe.de/newsletter-abonnieren/>

[Unsere Xing-Gruppe ist hier:](#)

<https://www.xing.com/communities/groups/rhetorik-stern-verhandlungstaktik-stern-koerpersprache-42f0-1093450>

[Unsere facebook-Gruppe ist hier:](#)

<https://www.facebook.com/groups/rhetorik.manipulation.verhandlung>

Weiter geht's auf den nächsten Seiten →

✓ 04 „Darf ich mich vorstellen ...lassen?“

Würden Sie tun, was Ihr Arzt vorschlägt? Autorität kann sich jeder in gewissem Maße verschaffen, um andere leichter zu beeinflussen. Wer bei einem Vortrag einen Begriff *selbst* definiert, wird eher zum Experten.



Wer sich von *jemand anderem* als Experten ankündigen lässt auch. Dies gilt selbst, wenn die ankündigende Person davon profitiert!

Rufen manchmal Interessenten bei Ihnen an? Lassen Sie Kunden am besten nur noch analog den folgenden Worten an sich durchstellen:

„Frau X ist unsere Expertin für Gewerbeimmobilien und seit 20 Jahren im Geschäft.“ Genau diese Taktik brachte einem Maklerbüro innerhalb eines Jahres 20% mehr Termine & 15% mehr unterzeichnete Verträge.

Wer es so richtig auf Sie abgesehen hat, der kombiniert Signale von Autorität und *Knappheit*. Wir haben mehr Angst davor, etwas wieder zu verlieren statt einfach umzudenken. Zeitweise schränken Angreifer deshalb den Kontakt mit Ihnen ein oder entziehen Ihnen unterschwellig Bestätigung, Zuwendung, oder – viel plumper – gewährte Vorteile oder Ressourcen.

✓ 05 Konsistenz: Hallo Gehirnwäsche!

Die folgende Technik wurde vom Chinesischen Militär im Koreakrieg genutzt. Bis heute wird sie von PR-Firmen, Geheimdiensten & Lobbyisten missbraucht, um Menschen zu verändern.

Es beginnt damit, dass Sie einen *ersten kleinen Schritt* machen, wie die Annahme einer Einladung oder ein paar Schritte in einen anderen Raum auf einer Veranstaltung.

Im Koreakrieg war der erste Schritt für Kriegsgefangene die freiwillige Teilnahme an einer Diskussion zur „politischen Bildung“.

In Kalifornien unterschrieben Bürger eine Petition für eine „saubere Umwelt“.



Da Sie bereits freiwillig, öffentlich und am besten noch schriftlich einen kleinen Schritt gemacht haben, kommt es Ihnen eher unstimmgig vor, nicht auch weiter in diese Richtung hin zu handeln. Es ist diese *kognitive Dissonanz*^[mehr], die Sie zu weiterem Handeln bewegt und wie die Gefangenen im Koreakrieg Ihre politische Einstellung grundlegend zu verändern.

Sie wundern sich vielleicht, warum Kalifornier, die eine Petition für eine *saubere Umwelt* unterschrieben hatten, bei späterer Nachfrage zu 25% eher bereit

waren, ein meterhohes Plakat zur Fahrsicherheit (Aufschrift: „Fahren Sie vorsichtig“) in ihrem Garten aufzustellen. Was hat das mit „Umwelt“ zu tun?

Lösung: Die Eigenschaft, die Sie durch freiwilliges Handeln annehmen, lässt sich abstrahieren. Die Bürger verstanden sich durch ihre Unterschrift nicht nur als Umweltschützer, sondern generell als Förderer für Gemeinschaftsanliegen in ihrem Bundesstaat.

Das Konsistenzprinzip lässt Sie also die größer werdenden Schritte als Ausdruck Ihrer positiven *Eigenschaften* wahrnehmen. Gerade deshalb löst diese Technik *keine* „Kaufreue“ bei Ihnen aus. Die neue Überzeugung ist mit einem Virus vergleichbar. Sie wird ein zusätzlicher Bestandteil Ihrer Identität.



Wer so manipuliert, wirkt unschuldig, denn Sie selbst werden die Veränderungen bei sich nicht mit dem Drahtzieher in Verbindung bringen. Sie handeln jedes Mal scheinbar freiwillig.

Haben Sie den Verdacht, in einer ähnlichen Situation zu stecken? Effektive Gegenmittel zu diesem Angriff finden Sie hier: [\[mehr dazu\]](#)

✓ 06 Lieber nicht in der Pflicht!

Wer Sie mit niederer Absicht beschenkt weiß, dass Sie sich dafür auch später in der Pflicht fühlen. Das Prinzip der Gegenseitigkeit ist seit tausenden von Jahren in unser soziales Leben eingraviert, ob wir es wollen oder nicht.

Wer Sie später über den Tisch ziehen will, beschenkt Sie möglichst *unerwartet & personalisiert*. Sie sagen: „Aus gutem Grund dürfen Beamte & Manager keine Geschenke über einem gewissen Wert annehmen“?

Strategen unterschreiten diesen Wert und profitieren trotzdem. Restaurantketten steigern Umsätze mit diesem Prinzip um *zweistellige* Prozentwerte. Die gesamte Lobbybranche lebt von gegenseitigen Gefälligkeiten, die sich mit der Zeit aufschaukeln.

Bringen Sie Menschen im Web dazu, sich als Organspender zu registrieren! Neben 7 anderen war folgender Text für den britischen Gesundheitsdienst mit 100.000 Registrierungen der erfolgreichste: „Wenn Sie eine Organtransplantation bräuchten, würden Sie eine wollen? Das NHS hat ein System entwickelt, um Ihnen hierbei zu helfen. Bitte helfen Sie auch (...)“ Verweisen Sie also zuerst darauf, *was* Sie für *andere* leisten.

✓ 07 Mehrere Schachzüge voraus

Achten Sie in Zukunft auch ganz besonders auf die Umstände, die vor Ihrer eigentlichen Entscheidung oder noch vor einem Austausch mit anderen stattfinden.

Geübte Bewerber, Verkäufer, Verhandler oder Einflussnehmer gestalten eine Situation, in der Sie gegen sich selbst argumentieren werden.

A) Die Qualifikationsfalle

„Welche meiner Eigenschaften haben Sie eigentlich bewogen, mich für heute einzuladen?“



Der erfahrene Manager, der vor Ihnen sitzt, will nicht nur eingestellt werden, er bringt Sie vor allem dazu, sich vor ihm zu erklären, zu „qualifizieren“. [\[mehr dazu\]](#)

Die von vielen Menschen unterschätzte Taktik wird meist mit sehr kleinen „Aufgaben“ begonnen, die später anspruchsvoller werden. Fällt Ihnen dies nicht auf, werden Sie schnell vom Jäger zum Gejagten.

B) Pathogene Manöver

Sie haben gerade mit einem Kollegen telefoniert, der eigentlich etwas von Ihnen wollte: Die Teilzeitkraft aus Ihrer Abteilung soll zeitweise auch für ihn arbeiten. Sie hatten sich während des freundlichen Telefonats weder dafür noch dagegen ausgesprochen.

Sie spielen mit dem Gedanken, sich in der Sache erst einmal nicht mehr zu melden. Am nächsten Tag erhalten Sie eine E-Mail, die mit den folgenden Worten beginnt:

„Hallo Frau X,

ich gebe zu, ich denke jetzt anders als vor unserem Telefonat über Sie. <... weiterer belangloser Text>.“

Möchten Sie sich nicht doch einmal wieder melden?

Wahrscheinlich, denn Sie fragen sich, was der Kollege

über Sie denkt! Die Taktik nennt sich Beziehungs-Achterbahn und ist eines von vielen pathogenen Manövern der manipulativen Rhetorik. Fallen Sie nicht darauf herein, es gibt genügend Warnsignale. [\[mehr\]](#)

Ähnliche Vorgehensweisen nutzen unsere Eifersucht in Gruppenprozessen aus. Details finden Sie hier. [\[mehr\]](#)



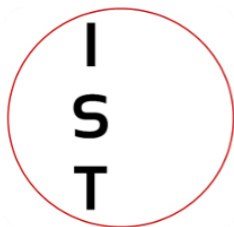
Autor dieses Spickzettels



Marius Jost,

Ex Public Relations- & Lobbyingprofi

Marius Jost ist Diplomierter Internationaler Betriebswirt, Vortragsredner und Executive Coach für persönliche Außenwirkung. Als Experte für Körpersprache und Manipulation hilft er Führungskräften, souverän zu kommunizieren und angemessen auf manipulative Angriffe und Situationen zu reagieren.



Institut für
systemisches
Training

BERATUNG ZU SEMINAREN & COACHING

TELEFON: 06192 / 98 91 24 – 5

Videolektion zu diesem Spickzettel



<http://manipulative-rhetorik.de/lektion6>

...und weitere Lektionen auf <http://manipulative-rhetorik.de>

Impressum: Institut für systemisches Training - Marius Jost, M.Sc.
Delkenheimer Str. 18A • 65719 Hofheim • info@marius-jost.de