



CoachingBrief 03/2016



Werden Sie manipuliert?

Unser Verhalten, was wir fühlen und denken, dies alles unterliegt gewissen Mechanismen. Dadurch werden wir tagtäglich beeinflusst, ob unbeabsichtigt oder vorsätzlich.

Das Lächeln als Waffe einsetzen, dahinter steht meist keine böse Absicht, eher die Absicht Sympathie bei meinem Gegenüber zu erzeugen. Ob ein Lächeln nun ein psychologisches Mittel oder bereits ein Manipulationsversuch ist, diese Entscheidung überlasse ich Ihnen.

Wie Sie die Manipulation in entscheidenden Situationen erkennen können und welche Mittel Ihnen dann zur Verfügung stehen, erfahren Sie in diesem CoachingBrief.

Mit sommerlichen Grüßen
Ihr

Inhalt

- * **Was ist Manipulation?**
- * **Verschiedene Manipulationstechniken**
- * **Geeignete Gegenmaßnahmen**
- * **Leserservice**

Kann Manipulation gut sein?

Effektive Manipulation bedeutet Meinungen, Einstellungen, Entscheidungen oder Handlungen derartig zu beeinflussen, dass Gedanken verändert, stabilisiert oder neu gebildet werden. Wir kennen das aus der Werbung oder auch dem vorurteilsbehafteten Bild eines Gebrauchtwagenverkäufers.



In einem Verkaufsgespräch für einen Gebrauchtwagen wird mit verschiedenen Mitteln versucht, Vorteile des Wagens hervorzuheben und etwaige Macken des Fahrzeuges zu marginalisieren. Oft wird hier mit Manipulation gearbeitet, wie dies im Einzelfall aussehen kann, werde ich Ihnen auf den folgenden Seiten anhand von Beispielen zeigen.

Die Manipulation in unserem Beispiel findet im Interesse des Verkäufers statt. Manipulierte Menschen handeln nicht aus eigenen Einsichten oder Überzeugungen, sondern fremdbestimmt.

Manipulation in der Werbung

Betrachten wir eine Werbung in einem Magazin oder im Fernsehen wissen wir nicht nur, dass hier gerade versucht wird uns zu manipulieren, wir erwarten es geradezu. Ist die Werbung aber überraschend, besonders unterhaltsam oder fällt auf andere Weise auf, honorieren wir sie sogar.



Denken Sie an die letzte Anzeige in einem Magazin, einer Zeitschrift oder den letzten Werbespot im TV, der Ihnen richtig gut gefallen hat. Obwohl wir das Ziel der Werbung kennen, lassen wir eine Manipulation zu und assoziieren etwas Positives mit ihr, wenn sie uns überzeugt.

Am erfolgreichsten ist meist eine Verbindung aus Humor und Erotik, dann besteht die Chance, dass die Werbung freiwillig verbreitet wird oder „viral“ geht wie bei diesem Beispiel der Biermarke „Astra“.

Verschiedene Manipulationstechniken



☞ **Appell an Emotionen**

Gefühle und Emotionen sind wichtige Verbündete für Manipulatoren. Erfolgreiche Werbekampagnen zielen oft auf die Verknüpfung einer Emotion mit dem beworbenen Produkt ab, da unsere Emotionen großen Einfluss auf jede Kaufentscheidung haben.

☞ **Appellieren an populäre Gedanken**

Durch Gedanken wie z.B. „die da oben gegen uns“, einem unfairen Chef oder dem verflixten Verkehr kann Sympathie und Unterstützung aufgebaut werden. Daraus entsteht Gemeinschaftsgefühl, die Aufnahmebereitschaft für andere Gedanken steigt.

☞ **Furcht nutzen**

Jeder Mensch fürchtet sich vor etwas, sei es Einsamkeit, Arbeitslosigkeit oder eine niedrige Rente. Diese Furcht kann dazu eingesetzt werden, um Sie davon abzuhalten nach einer Gehaltserhöhung zu fragen oder dazu bringen eine Arbeitslosenversicherung abzuschließen, die Sie möglicherweise gar nicht brauchen.

☞ **Emotional besetzte Begriffe nutzen**

Anstelle von negativ belasteten Begriffen, werden die Dinge in ein positiveres Licht gerückt. So spricht man statt von Problemen von Herausforderungen, Kosten werden Investitionen in die Zukunft und ein Streit nur zu einer Meinungsverschiedenheit.

☞ **Mehrheitsmeinung**

Wenn Sie das Gefühl haben allein oder in der Minderheit mit Ihrer Meinung zu stehen, steigt die Bereitschaft die andere Meinung anzunehmen. In der Kindheit wird oft damit argumentiert, dass alle anderen aber doch auch dürfen. Bei Erwachsenen heißt es hingegen, warum nur Sie sich noch nicht für etwas entschieden haben, während doch alle anderen bereits die Vorteile hiervon genießen.

☞ **Expertenmeinung**

Wer sich auf Experten beruft, nimmt deren Autorität für die eigenen Ziele in Anspruch. Oftmals werden diese Spezialisten jedoch nicht genannt oder existieren nicht, es lohnt sich daher an dieser Stelle nachzuhaken.

☞ **Brunnen vergiften**

„Niemand mit einem gesundem Menschenverstand kann dieser Politik zustimmen.“ Keiner möchte als jemand ohne gesunden Menschenverstand gesehen werden, Gegenargumente werden daher im Keim erstickt.

„Das Fehlen sichtbarer Gewalt erlaubt der Manipulation, sich als jene Freiheit auszugeben, die sie entzieht.“ Friedrich Hacker



Wie Sie Manipulation effektiv abwehren

Damit Sie sich gegen Manipulation wehren können, müssen Sie sie zuerst erkennen. Daher sollten Sie Ihrem Gesprächspartner aufmerksam zuhören, über das Gesagte nachdenken und dann an den entscheidenden Punkten Fragen stellen. Kritische Fragen können so fast immer Schwachpunkte in der Argumentation bewusst machen.

Haben Sie einen Manipulationsversuch ausgemacht, gibt es eine Fülle von Möglichkeiten, Gegenmaßnahmen durchzuführen. Hier einige als Beispiele:

Ignorieren

Manipulationsversuche zu ignorieren ist die einfachste Stufe der Gegenwehr. Ohne Auswirkung auf die weitere Unterhaltung ziehen Sie den Manipulationsversuch nicht in Ihre persönliche Entscheidungsfindung ein.

Die Endlosschleife

Versucht Ihr Gegenüber Fragen auszuweichen oder die Aufmerksamkeit auf ein anderes Thema zu lenken, wiederholen Sie immer wieder die Frage und führen so zum Thema zurück.

Taktik aufzeigen

Erkennen Sie einen offensichtlichen Manipulationsversuch, könnten Sie ihn deutlich ansprechen. Hierbei sollte aber vorsichtig vorgegangen werden, da dies eine Diskussion unnötig anfachen könnte.

Unterbrechen

Eine taugliche Abwehrstrategie kann auch bedeuten, das Gespräch zu unterbrechen. Sprechen Sie deutlich den Manipulationsversuch als Grund für die Unterbrechung an. Diese Methode lohnt sich dann, wenn andere Methoden gescheitert sind.

Telefax Antwort senden an: + 49 2236 9214993

Ja, ich wünsche Kontakt zu Arttrium,

- ⇒ Informationsmaterial **zum Thema**
- ⇒ Kontaktieren Sie mich bitte
für eine **Weiterbildungsanalyse**
- ⇒ Interesse an **Seminaren, Coaching**
oder **Persönlichkeitsanalysen**



Sie erreichen uns auch unter: <http://www.arttrium.de/Kontakt/>

sowie per E-Mail: info@arttrium.de

Absender

Name, Vorname: _____

Firma: _____

Straße/Nr.: _____

PLZ Ort: _____

Mail: _____

Telefon: _____



Tun Sie einem Freund oder Bekannten etwas Gutes!

Tragen Sie hier Namen : _____

und E-Mail-Adresse ein: _____

Dann sende ich Ihr/Ihm diese Ausgabe meines CoachingBriefes mit einem persönlichen und freundlichen Gruß von Ihnen zu.