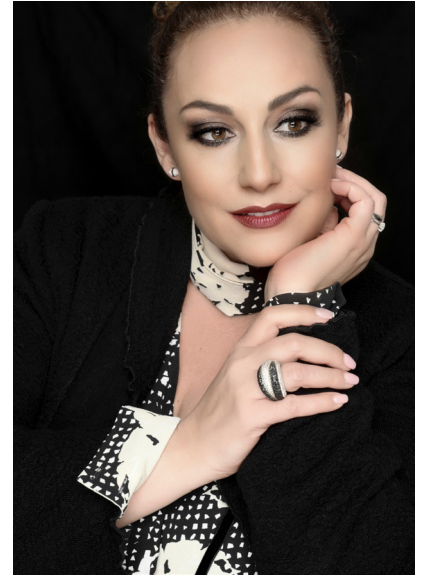


Erkennst Du die unsichtbaren Fäden der Manipulation?

Manch einer vermag es, uns in Richtungen denken oder sogar handeln zu lassen, die wir ursprünglich nicht intendierten. Skurril? Vielleicht. In der Welt der zauberhaften Rhetorik leben eben auch Artisten, die Worte tanzen lassen und mit Sätzen jonglieren können. Ein guter Grund, sich mit den Mysterien einiger Manipulationstechniken auseinanderzusetzen.



Dr. Tatjana Lackner, MBA
Kommunikations- & Verhaltens-Profilerin,
„Trainerin des Jahres“, Politiker-Coach, 6-fache
Bestseller-Autorin

Gruppenzwang durch soziale Beweise

Diese Technik nutzt den Druck der Gruppenzugehörigkeit, um jemanden zu überzeugen.

Beispiel:

Verschwörungstheoretiker: „Alle meine Freunde sind überzeugt, dass die Erde flach ist. Du musst nur mal auf den richtigen Kanälen unterwegs sein, dann kannst du dir eine ‘objektive Meinung‘ bilden!“

Autoritätsglaube

Dies basiert auf dem Vertrauen in Personen oder Institutionen mit hohem Ansehen.

Beispiel:

„Die Experten sagen, dass dies die beste Lösung ist, also sollten wir ihnen folgen.“

Ankerpunkt-Technik

Hier setzt man einen hohen Ausgangspreis oder Wert an, um dann ein vermeintliches Schnäppchen anzubieten.

Beispiel:

„Ursprünglich kostete dieses Fahrrad 1000 Euro, aber heute bekommst du es für nur 500 Euro.“

Scarcity-Prinzip

Hier wird die Knappheit bzw. Begrenztheit eines Produkts oder Angebotes betont, um den Handlungsdruck zu erhöhen.

Beispiel:

Homeshopping-Kanal: „Vor einer Minute waren es insgesamt 57 Pullover. Aktuell haben wir nur noch 13 in Medium und zwei in Small. Sei schnell und ruf an!“

Negatives Framing und Dysphemismus

Hier werden Informationen in einer Weise präsentiert, die vor allem das Unerwünschte betont.

Beispiel:

Freundin: „Wow, du hast wirklich einen einzigartigen Modestil. Ich wusste nicht, dass Bodyshaming so im Trend liegt!“

Manipulative Fragen und Suggestionen

Durch geschicktes Formulieren von Fragen, die eine gewünschte Antwort provozieren, kann man jemanden beeinflussen.

Beispiel:

„Du willst doch sicher nicht, dass unsere Umwelt weiterhin verschmutzt wird, oder?“



Moralischer Druck (Reziprozität)

Indem man jemandem einen Gefallen tut oder ein Geschenk gibt, wird der Druck erzeugt, im Gegenzug auch etwas zu erhalten.

Beispiel:

Mitbewohner: „Ich habe dir gestern dein Zimmer aufgeräumt. Jetzt schuldest du mir einen Gefallen. Wie wäre es, wenn du für mich kochst?“

Confirmation Bias

Diese Technik nutzt den Hang der Menschen, Informationen zu suchen, die ihre bestehenden Überzeugungen bestätigen.

Beispiel:

Politiker: „Habt ihr bemerkt, dass alle glücklich sind mit unseren Entscheidungen? Das beweist doch, dass wir auf dem richtigen Weg sind, nicht wahr?“

Gaslighting

Dies ist eine Form der Manipulation, bei der jemand die Realität einer anderen Person in Frage stellt und versucht, sie an ihrem eigenen Verstand zweifeln zu lassen.

Beispiel:

Partner: „Ich habe nie gesagt, dass ich heute Abend mitkomme. Du musst das wohl geträumt haben.“

Schuldgefühle erzeugen

Indem man jemandem Vorwürfe macht oder ihn für etwas verantwortlich zeichnen lässt, kann eine Person Schuldgefühle auslösen und so Einfluss gewinnen.

Beispiel:

Arbeitskollege: „Ich habe meine Deadline verpasst, weil ich auf dich gewartet habe. Du wolltest mir doch bis gestern deinen Teil schicken, jetzt sind wir zu spät.“

Fazit

In der Welt der dunklen Rhetorik ist nichts so, wie es scheint. Es ist wichtig, sich bewusst zu sein, dass Manipulationstechniken in verschiedenen Situationen auftreten können: Politik, Werbung, Verkaufsgespräche und in unseren persönlichen Beziehungen. Indem man sie erkennt, kann man besser darauf reagieren und fundiertere Entscheidungen treffen.

