



Hörspiel auf  
**Audio CD**



THOMAS WILHELM  
CAROLA ZINNER

# Manipulations- techniken

– live

**live!**  
*Hör dich clever*

**Haufe**  
...

# Inhalt

■ Das bieten Ihnen Buch und CD	7
■ Im Sog der Emotionen	9
■ Falsche Fährten	23
■ Wenn der Schein trügt	37
■ Beziehungspflege	55
■ Logischer Treibsand	71
■ Kausale Irrtümer	91
■ Verhandlungspoker	105
■ Unfreundliche Attacken	129
■ Wie im richtigen Leben	145
■ Stichwortverzeichnis	155
■ Die Autoren	157

## Das bieten Ihnen Buch und CD

Fühlen Sie sich manchmal manipuliert?

Jeder von uns hat in der einen oder anderen Situation den leisen Verdacht, er wurde über den Tisch gezogen oder unfair behandelt. Der richtige Ärger kommt dann erst nach dem Gespräch, wenn uns einfällt, auf welche Tricks wir da wieder reingefallen sind, welche besseren Antworten wir hätten geben sollen. Hinterher ist man eben meistens schlauer.

Dieses Buch und die beiliegende Hör-CD helfen Ihnen dabei, schon vorher ein bisschen schlauer zu sein. Sie zeigen, welche Vielfalt an unfairen Verhaltensweisen uns in Gesprächen begegnen kann und wie man das Ganze geschickt kontert. Die Methoden sind einfach, stellen kein esoterisches Geheimwissen dar und erfordern keine fundamentale theoretische Ausbildung. Sie sind robust und haben sich in der Praxis bewährt.

Wenn Menschen erfahren, dass sie etwas zum Thema Manipulation lernen können, dann hören wir manchmal: „Toll, jetzt lerne ich, wie ich alles erreiche, was ich will, wie ich Menschen geschickt beeinflussen kann.“ Das ist jedoch nicht Ziel dieses Buches. Zum einen funktionieren die Manipulationstaktiken selten so erfolgreich wie beabsichtigt; der Manipulierte bemerkt durchaus, dass etwas mit ihm gemacht wurde, was nicht fair war. Auch wenn er wahrscheinlich in vielen Fällen die Taktik nicht genau identifizieren kann. Darüber hinaus ist es aber einfach moralisch fragwürdig, Manipulationen einzusetzen. Denn es ist schlicht unfair, andere auf eine Art zu beeinflussen, die ihnen vorgaukelt, sie wären immer noch frei in ihrer Entscheidung. Wir wollen dabei gar nicht auf Fälle eingehen, in denen es sinnvoll ist, Menschen in ihrem eigenen Interesse zu manipulieren. Solche Fälle gibt es, aber sie sind nicht der Normalfall. In der Regel dienen Manipulationen allein dem Interesse dessen, der sie einsetzt, - und sind deshalb tadelnswert.

In diesem Buch lernen Sie, wie Manipulationen funktionieren, weil das der beste Weg ist, sich in Zukunft schon *während* eines Gesprächs dagegen zu schützen und den Dialog auf einer fairen Grundlage zu halten. Wenn Sie verschiedene Manipulationstaktiken sicher identifizieren, dann können Sie auch die jeweils effektive Methode zur Abwehr einsetzen.

Auf der beigegefügt CD können Sie die meisten Beispielgespräche akustisch verfolgen – damit auch Ihr Ohr geschult wird. So wird es Ihnen leichter fallen,

verschiedene Manipulationstaktiken in alltäglichen Dialogen Ihres Berufs- oder Privatlebens aufzudecken.

Sie können das Buch in Kombination mit der CD benutzen, das heißt gleich die Dialoge anhören, die Sie gerade gelesen haben. Dies hat bestimmt den größten Lerneffekt. Sie können sich aber auch zunächst ganz auf die Hör-CD konzentrieren – sie bildet im Grunde das gesamte Buch in Kurzform ab – und sich danach den ausführlicheren Erläuterungen im Buch widmen.

Übrigens: Bei der Beschäftigung mit den hier vorgestellten Manipulationstechniken werden Sie wahrscheinlich bemerken, dass Sie manchmal selbst zu manipulativem Verhalten neigen. Nicht gezielt, sondern ganz unbewusst. In praktisch jedem Gespräch finden sich Spuren der ein oder anderen Technik, denn sobald wir kommunizieren, versuchen wir auch stets, andere zu beeinflussen. Vielleicht ertappen Sie sich also in Zukunft öfter dabei, die eine oder andere Taktik zu gebrauchen. Diese „kleinen“ Manipulationen sind übrigens sicher nicht die, gegen die man sich wehren muss. Aber es macht durchaus Spaß, das eigene Gesprächsverhalten daraufhin abzuklopfen.

In diesem Sinne: Viel Spaß beim Lesen, Hören und Entdecken!

*Dr. Thomas Wilhelm und Carola Zinner*

# Im Sog der Emotionen

---

Gefühle können unser Vernunftdenken schnell außer Kraft setzen. Deshalb sind sie mächtige Verbündete eines geschickten Manipulators: Indem er Emotionen bei seinem Gesprächspartner hervorruft, etwa wenn er die Folgen einer Entscheidung als bedrohliches Szenario schildert oder an dessen Mitleid appelliert, kann er seinen Standpunkt leichter durchsetzen oder andere von dem ihrem abbringen. Diese emotionalen Appelle können ihre Wirkung umso besser entfalten, je gefühlsbetonter der Gesprächspartner auf die Manipulation reagiert – das Ganze schaukelt sich hoch und schon entkommt man ihm nicht mehr, dem Sog der Emotionen.

---

## Dialog 1: So geht's nicht weiter

Die Assistentinnen Martina Kessler und Uli Strobel teilen sich in der Werbeagentur Big!Bang Communications ein Büro, kommen aber nicht gut miteinander aus. Nun möchte Frau Kessler, dass ihr gemeinsamer Vorgesetzter die Sache klärt. Ob Axel von Braunstein ihr hilft?

**Kessler** (*erregt*): Und dann mischt sich die Strobel auch noch in alles ein. Außerdem reißt sie ständig das Fenster auf. Ich hol mir da drüben noch den Tod! (*putzt sich die Nase*.) Sie müssen da endlich was unternehmen!

**Braunstein**: Aber Frau Kessler, jetzt beruhigen Sie sich doch erst mal –

**Kessler**: Wie denn? Sie wissen doch gar nicht, was da jeden Tag abläuft!

**Braunstein**: Es ist ja sicher nicht einfach für Sie. Aber ich kenne sie jetzt schon – wie lange?

**Kessler** (*schneift*): Im Herbst werden es fünf Jahre.

- ① **Braunstein**: Und immer habe ich Sie als Menschen erlebt, der mit der nötigen Distanz an die Dinge rangeht. Das schätze ich auch so an Ihnen. Wir beide wissen ja, dass das bei Frau Strobel ein bisschen anders aussieht.
- ② **Kessler**: Hmm, das stimmt schon –
- ③ **Braunstein**: Und denken Sie an die Situation von der Strobel: Allein, mit den beiden Kindern. Erst seit einem Jahr wieder im Beruf. Alles nicht ganz einfach.
- ④ Wir beide hingegen leben in gefestigten Verhältnissen, haben Partner – da ist der emotionale Haushalt in Balance.
- ⑤ Außerdem – Sie wissen ja, wie es derzeit bei uns aussieht. Die Zahlen könnten besser sein. Jetzt müssen wir zusammenhalten. Eine Allianz der Vernunft! (*lacht*) Wissen Sie, was ich meine?

**Kessler**: Ich glaube, ja ...

### Track 3

Konfliktmanagement by ...? Raffiniert geht Axel von Braunstein vor, um seine Mitarbeiterin zu beruhigen. Das hört man auch.

## So bewertet der Experte

Herr Braunstein wendet eine Reihe von emotionalen Appellen an, um Frau Kessler von ihrem Konfliktthema abzubringen. Sie macht es ihm besonders leicht, da sie sich von Anfang an von ihren Emotionen mitreißen lässt.

❶ *Und immer habe ich Sie als Menschen erlebt, der mit der nötigen Distanz an die Dinge rangeht ...*

Herr Braunstein startet mit einem Appell an die Vernunft. Er nutzt dabei geschickt die Aufgeregtheit von Frau Kessler und setzt einen wirkungsvollen Kontrapunkt: Was als freundliche Beruhigung daher kommt, bedeutet gleichzeitig eine klare Entmachtung ihrer Argumente.

❷ *Hmm, das stimmt schon ...*

Nach dem dicken Kompliment lenkt Frau Kessler leicht ein und kommt nicht mehr zu ihrem „aber“, da Braunstein sofort nachsetzt.

❸ *Und denken Sie an die Situation von der Strobel...*

Braunstein versucht es weiter mit einem Appell an das Mitleid. Eine Methode, die bei empfindsamen oder sozial eingestellten Menschen sehr gut anschlägt. Natürlich ist das nur eine weitere Taktik, das unliebsame Thema los zu werden.

❹ *Wir beide hingegen ...*

Der nächste Zug besteht darin, Frau Kessler an die Überlegenheit ihrer Situation zu erinnern; gleichzeitig solidarisiert sich Braunstein mit ihr nach dem Motto „wir beide – wir sitzen doch in einem Boot“.

❺ *Sie wissen ja, wie es derzeit bei uns aussieht ...*

Braunstein baut in dieser Passage den Appell ans Solidaritätsgefühl aus. Und am Ende wird sich Frau Kessler geschlagen geben.

---

### Wie geht Braunstein vor?

- Er baut einen konsequenten Bogen auf: Die Appelle an die Vernunft und das Mitleid Frau Kesslers, der Hinweis auf ihre Überlegenheit und die Solidarisierung mit ihr gehen fließend ineinander über.
  - Er verpackt die Appelle geschickt in Komplimente.
  - Am Ende ist Frau Kessler – ohne es zu merken – weit weg von ihrer anfänglichen Position.
-

---

## Stichwortverzeichnis

- „Aus der Situation treten“-Methode 142
- Ablenkungsmanöver 27, 33, 35
- Abwehrreaktionen, typische 21
- Analogieargument 77
- Analogiefalle 87, 90
- Angebot, letztes (Trick) 124, 127
- Angriffe 129 ff.
  - auf die Unparteilichkeit 137, 141, 143
  - indirekte 140, 143
  - persönliche 140, 142
- Ankereffekt 33 ff.
- Anliegen (Verhandlung) 119
- Appelle 9 ff., 18 ff.
- Argumente 82 ff.
- Ausstiegsoption 120 f.
- Autoritätstaktik 43, 45, 50, 53
  
- Bestätigungstrick 63, 66, 68 f.
- Beziehungspflege 55 ff.
- Beziehungstrick 67
- Brunnenvergiftung 39, 41, 45, 48, 52
  
- Dilemma, falsches 81, 86 f., 89
- Drohungen 19
  
- Emotionen s. Gefühle
- Entweder-oder-Logik 73
- Eskalation 131
- Evidenztaktik 41, 49, 53
  
- Expertenmeinung 50
  
- Fairness 19 f.
- Fehler der gemeinsamen Ursache 97, 101
- Fehlschluss der falschen Alternative 79, 85, 89
- Fehlschlüsse 71 ff.
- Fehlschlüsse, konditionale 83 ff.
- Fragen, kritische 88
  
- Garantietaktik 43, 49 f., 53
- Gefallen, kleine 111
- Gefühle 9, 18 ff.
- Gegenangriff 133
- Gegenanker 31
- Gegenbeispiel 88
- Gegenseitigkeitsfalle 65 f., 68
- Gegenseitigkeitsprinzip 109
- Gelassenheit 21
- Gemeinsamkeitstaktik 57, 61
- Geschenke 66
- Gesprächsabbruch 143
- Glaubwürdigkeitstrick 113, 124
- goldene Brücke 22
- Gut-und-Böse-Taktik 111, 125, 127
  
- Ignorieren 53 f.
- Informationsanker 27
- Irrelevanztaktik 25, 29, 32, 35
- Irrtümer, kausale 91 ff.



- Kausalargumentation 91 ff., 100 ff.
- Kernanliegen 119 f.
- Knappheitstrick 113, 125, 127
- Ködertaktik 121 f., 126
- Komplimente 57, 59, 66
- Konfliktlösung 119
- Konsensfalle 61, 67, 69
- Konsistenzfalle 107, 122, 126
- Kontrastprinzip 111, 113, 123, 126
  
- Lawinenargument 99
- Logik, scheinbare 71 ff.
- Lösungen (Verhandlungen, Konflikte) 120
  
- Manipulation, Definition 20
- Mehrheitsmeinungen 63
- Mitleid 19
  
- Nachverhandlungstaktik 122, 126
- Nebenkriegsschauplätze 33
- Networking 70
  
- Präzedenzfall-Lawine 102, 104
- Präzisionsfalle 43, 48 f., 52
- Präzisionstrichter 22
  
- Rutschbahntaktik 102, 104
  
- Schallplatte mit Sprung 22
- Scheinkomplimente 68
- Schmeicheleien 57
  
- Schwarzfärberei 95, 101, 103
- Schwarz-Weiß-Malerei 73, 85, 89
- Solidaritätsgefühle 18 f.
- sozialer Druck 61
- Spiegeltrick 66, 68
- Standpunkte 118 f.
- Starker-Mann-Taktik 109, 123, 126
- Strohmanntaktik 39, 45, 48, 52
- Sympathieeffekt 57
  
- Täuschungsversuche 37 ff.
- Tit-for-Tat 61
- Trugschlüsse 71 ff.
  
- Umkehrschlüsse, falsche 75
- Unterstellungen 131
- Ursache-Wirkungs-Schema und -verwechslung 91, 100 f.
- Verhandlungsmodell 118 ff.
- Verhandlungstricks 105 ff.
- Verzettlungstaktik 124 f., 127
  
- Wattebauschmethode 144
- Wenn-dann-Argument, falsches 75
- Werbung 51
- Widersprüche 122
- Wir-Gefühl 18
  
- Zirkelschluss 25, 29, 32, 35
- Zufallskorrelation 100 f.