

So manipuliert man Gespräche

Wie oft haben Sie nach einem Meeting gesagt: Wie konnte ich nur zustimmen? Sie waren gut vorbereitet, hatten die Gesprächsführung lange souverän im Griff und sind am Ende doch wieder "umgekippt". Haben Sie sich schon einmal Gedanken gemacht, ob Sie möglicherweise Opfer einer gezielten Manipulation geworden sind? Es gibt Gesprächs-Manipulationstechniken, die Sie kennen sollten.

Manipulation wird bewußt oder unbewußt eingesetzt, um bestimmte Ergebnisse zu erreichen. Selbstverständlich ist nicht alles, was zur Manipulation beiträgt, immer gleich raffiniert geplant. Frau "Nah-am-Wasser-gebaut" beispielsweise plant ihre Tränenausbrüche in kritischen Situationen vermutlich nicht lange im Voraus. Sie beeinflußt gleichwohl mit ihrem Verhalten die übrigen Teammitglieder in deren Entscheidung.

Aber es gibt auch die bewußt unfaire Strategie: Suggestivfragen beispielsweise. Mit dieser Art von Fragen will Ihr Gegenüber Sie gedanklich in eine bestimmte Richtung lenken, um Verbündete für seinen Standpunkt zu finden oder zumindest Ihnen ein "Nein" schwerer zu machen. Eine typische Suggestivfrage im Meeting ist zum Beispiel: "Sie haben bestimmt nichts dagegen, wenn ich diesen Agendapunkt auf die nächste Sitzung verschiebe?" Lassen Sie sich nicht über den Tisch ziehen. Bei gegenteiliger Ansicht vertreten Sie Ihre Meinung künftig klar und deutlich. Etwa so: "In diesem Fall doch." "Es ist wichtig, daß wir heute eine Entscheidung treffen."

Ein anderer Trick: Sie werden dadurch manipuliert, daß andere Ihnen nur selektiv Informationen geben. Es werden nur die Vorteile genannt, die Nachteile aber verschwiegen. Sobald Sie das merken, bitten Sie um eine Denkpause. Bleiben Sie ruhig und versuchen Sie, sich die fehlenden Informationen zu beschaffen.

Ganz raffinierte Gesprächspartner versuchen Sie mit Alternativfragen zu manipulieren und schränken damit Ihre Wahlfreiheit ein, indem sie Ihnen scheinbar nur zwei Möglichkeiten zur Antwort offen lassen. "Paßt es Ihnen am Dienstag 11 Uhr oder wäre Ihnen Freitag 10 Uhr lieber?"

Eine andere, gerne eingesetzte Manipulation sind Appelle an Ihre Motive und Gefühle. Beispiel: "Als langjähriges Mitglied werden Sie doch sicherlich..." Sie sollten solche Ouvertüren ignorieren. Die wirkliche Information kommt erst später.

Sie merken: Ziel der Manipulationstechnik ist, die Entscheidungsfähigkeit des anderen einzuschränken. Gerne werden dazu auch irreführende Mengenangaben benutzt. Nach dem Motto: "So viele Menschen können sich nicht irren." Lassen Sie sich dadurch nicht beirren. Hinterfragen Sie Zahlen. Beispiel: Wie viel Prozent haben genau zugestimmt? Wer hat die Erhebung gemacht? Wo wurde das veröffentlicht?

Analogien sind ein anderes Mittel, um zu manipulieren. Beispiel: "So wie wir alle die Gesetze der Natur akzeptieren, müssen wir auch die Gesetze des Marktes akzeptieren." Warum eigentlich? Stellen Sie beispielsweise Gegenfragen: "Wie kann das sein?" "Marktgesetze werden von Menschen entwickelt und sind daher durchaus veränderbar."

berghaus-train.de

Oft sehr wirkungsvoll ist schließlich noch der Trick mit der schrittweisen Zustimmung. Sie werden während einer Verhandlung mit Suggestivfragen immer wieder erneut um Bestätigung von Teilaspekten gebeten, ohne daß Sie wirklich antworten können. Ziel der Manipulation ist, Sie so schrittweise zur Zustimmung zur vorgeschlagenen Lösung zu drängen. Irgendwann sagen Sie dann "ja", weil Sie vorher scheinbar wichtige Inhalte bereits bestätigt haben. Vor allem Verkäufer bedienen sich gerne solcher Methoden.

Ihr bester Schutz vor Manipulation ist zu wissen, wie Sie geködert werden könnten. Denken Sie an vielfältige Gesprächssituationen und überlegen Sie: "Wie und wann gelingt es anderen, mich so weit zu bringen, fremde Standpunkte zu übernehmen, obwohl ich spüre, eine andere Position würde meinen Interessen besser dienen?"