Die 6 häufigsten Manipulationstechniken im Überblick

Nachfolgende **Manipulationstechniken**, die auch in Präsentationen & Verhandlungen häufig Anwendung finden, werden im Anschluss näher beschrieben:

1. Manipulation durch Wiederholung
2. Manipulation durch Erzeugen von Angst
3. Manipulation des Denkens
4. Manipulation des Verhaltens durch Sprache
5. Manipulation von Informationen
6. Manipulation von Bedürfnissen

**1. Manipulation durch Wiederholung**

Die täglichen Werbesendungen im Fernsehen und Radio sind ein gutes Beispiel für diese Form der **Manipulationstechnik**: Keine Firma käme auf die Idee, einen Werbespot nur ein einziges Mal zu senden. Je öfter wir also Begriffe verwenden, umso eingängiger und selbstverständlicher werden sie für andere Menschen.

Für viele Menschen ist es ein Problem, die Fakten bzw. Interpretationen eines Sachverhalts im Gesamtzusammenhang zu betrachten und zu bewerten. Deshalb sind solche Personen besonders dankbar, wenn man ihnen sagt, dass etwas „so oder so“ ist. Dies gilt insbesondere für Menschen ohne starken Selbständigkeitsdrang und wird gerne von Personen mit „Autorität“ angewandt.

**2. Manipulation durch Erzeugen von Angst**

Menschen sind selten objektiv und lassen sich sehr stark von Gefühlen leiten. Gelingt es einem Präsentierenden, die Gefühle der Teilnehmer richtig „anzu-heizen“, verlieren die meisten Menschen ihre Vernunft und der Manipulation sind Tür und Tor geöffnet (ein gutes Beispiel hierzu sind die Massenveranstaltungen von „Motivationstrainern“, bei denen dann Tausende von Teilnehmer schreien und grölen …).

Angst lähmt das logische Denken und verstärkt sich psychologisch selbst. Je intensiver ein Präsentator diese Manipulationstechnik nutzt und die schrecklichen Folgen eines Verhaltens ausmalt, umso größer wird unsere Angst davor (wiewohl wir uns objektiv überhaupt nicht in Gefahr befinden!). Nahezu alle Manipulatoren schüren die Angst und verstärken ihr Verhalten oftmals noch mit Zeitdruck („Jede Sekunde kann es zu spät sein, stellen Sie sich doch einmal vor …‟).

Den Gefahren einer Manipulation von Gefühlen ist jeder umso stärker ausgesetzt, wenn andere daran beteiligt werden („Massenhysterie“).

**3. Manipulation des Denken**

Denken ist zum größten Teil ein unbewusster Vorgang. Nur ein kleiner Teil des Prozesses läuft bewusst ab. Besonders auf das unbewusst ablaufende Denken sind die gebräuchlichsten **Manipulationstechniken** ausgerichtet:

* Mit Schlagwörtern wird aus einer Sache mehr gemacht, als eigentlich dahinter steckt („Superweiß“, obwohl es doch weißer als weiß nicht geht!).
* Mit Fremdwörtern oder Begriffen, die nur unzureichend definiert bzw. völlig unzutreffend angewandt werden, wird die Person zum Opfer seiner eigenen Wertvorstellungen und Begrifflichkeiten gemacht.
* Durch eine „intellektuelle“ Präsentation über dem Niveau der Zuhörer wird diesen – obwohl sie nur die Hälfte verstehen – suggeriert, dass sie zumindest so intelligent wären, dies oder jenes zu verstehen; das Unverständnis wird also genutzt, um das Denken in eine bestimmte Richtung zu manipulieren.
* Wichtige Tatsachen werden bewusst verschwiegen oder es wird mit Allgemeinplätzen gearbeitet.
* Mit unfairen Techniken der Dialektik (Übertreibung, Fangfragen, Syllogismen, Verdrehung von Meinungen usw.) werden einzelne Teilnehmer verunsichert und in die Irre geführt.
* Bestätigung der Meinung „eitler“ Teilnehmer, die dadurch offen für eine Manipulation werden.
* Visualisieren der Elemente, die dem Referenten bedeutsam sind und nicht die, die den Gesamtzusammenhang aufzeigen.
* Der Einsatz von auditiven oder visuellen Ankern.

**4. Manipulation des Verhaltens durch Sprache**

Klassisches Beispiel hierfür ist das Übernehmen von Begrifflichkeiten, die nicht hinterfragt werden: „Man“ tut dieses oder jenes am besten oder etwas ist  „un“-möglich, „un“-fair usw.

Bedeutsam ist in diesem Zusammenhang, dass wir uns als Gemeinschaftswesen vielfältigen Normen unterwerfen. Diese Normen schränken dann unseren Verhaltensspielraum ein. Normengläubigkeit wird häufig in Sätzen wie „Unser Vorstandsvorsitzender sagte letzthin zu mir …“ oder „Als ich letzthin mit Angela Merkel über … sprach, sagte sie mir, dass sie es für das Beste hält, dass…“

**5. Manipulation von Informationen**

Das Grundproblem bei dieser Form der **Manipulationstechnik** von Informationen besteht weniger darin, dass jemand bewusst oder absichtlich falsche Informationen gibt, sondern darin, dass Informationen je nach Interesse in einem „besonderen Licht“ dastehen:

* Bewusst oder unbewusst werden nur Informationen bestimmter Art bereitgestellt (z. B. Berichterstattung der ehem. DDR über Westdeutschland).
* Mit Überinformationen werden die Zuhörer solange zugeschüttet, bis sie nicht mehr wissen, worum es eigentlich geht.
* Wichtige Informationen werden zur Nebensache gemacht und dadurch abgewertet; eher unwichtige Informationen werden breit ausgetreten.
* Informationen werden vorenthalten, um bestimmte Ziele zu erreichen.
* Der Information wird gleichzeitig eine Bewertung zugeordnet.

**6. Manipulation unserer Bedürfnisse**

Jeder von uns strebt permanent nach der Befriedigung irgendwelcher Bedürfnisse. Manipulatoren könnten dies nutzen, indem sie

* dem Manipulierten das, wozu er beeinflusst werden soll, als Schritt zur Befriedigung dieser Bedürfnisse vorgestellt wird.
* das Bedürfnis der Person in kleine Einzelbedürfnisse aufspalten und dann für die entsprechenden Einzelbedürfnisse Befriedigungschancen  offerieren.
* das Bedürfnis erst wecken (klassisch in der Werbung, die uns suggeriert, dass wir das unbedingt haben müssen, ansonsten können wir ja keinen weiteren Tag mehr leben). In Verbindung mit Angst ist diese Manipulationstechnik fast immer wirkungsvoll.