

MANIPULATION: IM FADENKREUZ DER PROFILERIN

Tipps von der Profilerin: Wie man mit manipulativen Menschen umgeht

Sie umzingeln uns, die Manipulationstäter, Manipulationspsychos und Machtstrategen. Sie kreisen uns ein, werfen ihren Schatten über uns und wir können nur entkommen wenn wir mit aller Härte, Klarheit und einer guten Strategie vorgehen. Das funktioniert, wenn wir die Stricke erkennen, die uns die kaltblütigen Manipulationsmeuchler um unseren Hals gelegt haben, wenn das Netz der Macht und Manipulation Lücken aufweist und wir sie über diese Lücken dingfest machen können. Wir müssen uns auch eingestehen, dass wir nahe am Rande der Falle stehen oder die Schlinge sich schon zuzieht. Manipulationsmöglichkeiten sind schier unendlich, nicht nur im Businesskontext.

Der Manipulator mit der Giftspritze

Der Keyaccount-Mitarbeiter möchte die vakante Leitung der Abteilung übernehmen. Dazu muss er einen Kollegen ausschalten, der für die Position vorgesehen ist. Er will sich nicht die Finger schmutzig machen und Verbündete sind der elegantere Weg. Diese „Auserwählten“ bearbeitet er vorsichtig und subtil mit der „Impfungs- oder Injektions-Technik“!

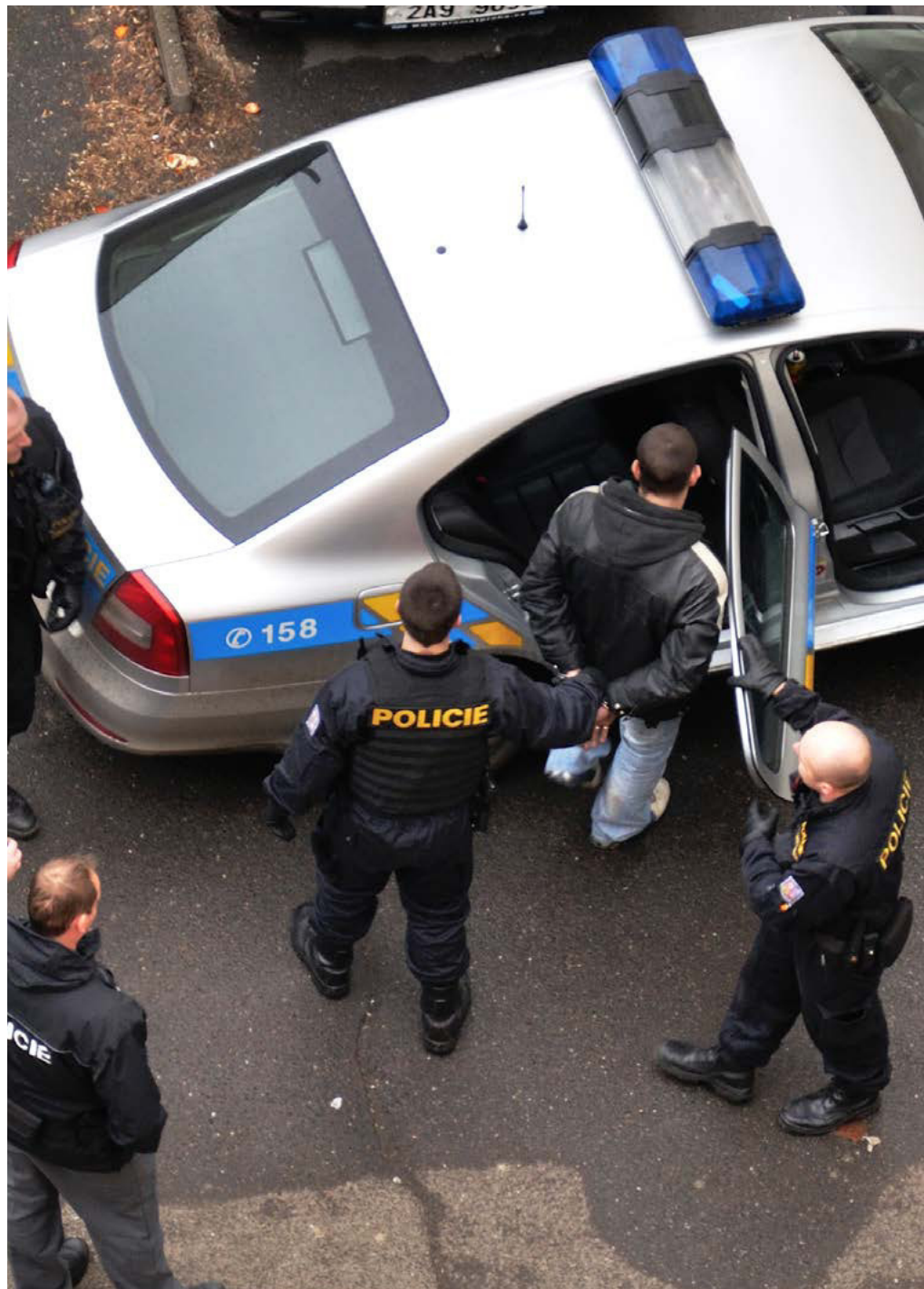
Injektion Nr. 1: Selbstverständlich wäre Kollege X fachlich ganz gut in der Leitung der Keyaccount-Abteilung. Dennoch, wir wollen ja entspannt arbeiten und könnten gemeinsam sehr viel bewegen, wenn ich die Leitung übernehme.

Injektion Nr. 2: Natürlich gibt es Leute die gegen mich etwas vorbringen können doch der Erfolg, zu dem ich euch mitnehmen könnte, gibt mir ja recht! ...

So wird langsam und in regelmäßigen Abständen injiziert solange bis der andere stabil ist und als Verbündeter eingesetzt werden kann.

Quicktipp: Lassen Sie sich nicht einspannen, wenn es Ihnen zuwider ist.

Sprechen Sie an, dass Sie den Manipulations-Versuch durchschauen und ehrlich um Unterstützung gefragt werden wollen. Wenn Sie die Person nicht unterstützen wollen beziehen Sie freundlich, sachlich



und klar Stellung dazu. Wenn Sie sich einspannen lassen, überprüfen Sie ob der andere auch seine Versprechen einhalten kann und stellen Sie sicher, dass er es auch wird. Machen Sie sich bewusst, dass Sie ein Mittel zum Zwecke sind. Wenn das für Sie passt, dann OK.

One shot – one kill! Rhetorische Manipulationen abfangen

Rhetorische Tricks sind Gang und Gäbe. Von der verbalen Überrumpelung, über Angriff und Attacke, strategisch aufgebaute Satz- und Dialogkonstruktionen, bis hin zu Bluffs, knallharten Lügen und Halbwahrheiten.

Darf ich Ihnen eine Frage stellen, sagte der eine Politiker zum anderen bei einer Wahl-diskussion im TV. „Wer hat die Justizia vor dem Wiener Parlament bauen lassen?“ Der andere fragt irritiert: „Justizia, wieso,.. das..“. Sofort wird er vom anderen unterbrochen. „Sie wollen dieses Land nach außen vertreten? Sie können nicht mal die einfachsten Fragen beantworten. Es ist die Pallas Athene die an der Frontseite des Parlamentes steht. Der andere Politiker wusste sehr wohl, dass es die Pallas Athene ist, wurde aber durch diese killerrhetorische Manipulationsattacke sehr wirksam als ungebildet hingestellt.

Quicktipp: Bleiben Sie in heiklen Situationen gelassen und ruhig und dennoch immer in aufmerksamer Reaktionsbereitschaft!

Fallen Sie sofort ins Wort und antworten Sie: a) „Es ist die Pallas Athene die vor dem Parlament steht“.

b) „Damit auch Sie es wissen, es ist die Pallas Athene“ (Umkehrmethode)

c) Ich habe den Eindruck, Sie wollen mich manipulieren und ungebildet aussehen lassen. Es ist die Pallas Athene. Lassen Sie das – konzentrieren wir uns auf sachliche Inhalte.

Der Bodycheck – Manipulation über Körpersprache

Über Mimik, Gestik, Körpersprache kann geführt, gelenkt, motiviert, irritiert und auch manipuliert werden. Der Einkäufer bemerkte die Unsicherheit des jungen Dienstleisters. Und er steigerte diese noch. Als der junge Anbieter von seinem tollen Angebot sprach, zog der Einkäufer ganz subtil seinen rechten Mundwinkel hoch. Damit signalisierte er dem Anbieter seine Geringschätzung, was diesen in noch größere Unsicherheit stürzte. Eine winzige wegwerfende Bewegung mit der Hand, ein bewusstes Zurückziehen des Körpers, ein gelangweilter Gesichtsausdruck, das abwägende Spitzen der Lippen, das Hochziehen

der Braue mit einem skeptischen Blick kann einen unsicheren Menschen in die Falle tappen lassen.

Quicktipp: Sie kommen nicht darum herum, Ihre Mitmenschen aufmerksam zu beobachten. Lassen Sie sich nicht irritieren und bleiben Sie gelassen oder sprechen Sie es sofort an. Damit erreichen Sie, dass Sie entweder eine relevante Information über den tatsächlichen Stand der Dinge bekommen oder dass sich der Bluff des Gegenübers plötzlich in Luft auflöst. „Ich habe den Eindruck, Sie sind mit meinen Ausführungen nicht einverstanden! Was ist Ihnen denn wichtig?“

Manipulationsprophylaxe

Fangen Sie Manipulationsmöglichkeiten durch VOR-DENKEN ab. Ohne ein Negativist zu sein, überlegen Sie bereits im Vorfeld was bei einem Business-Gespräch, Meeting oder bei einer wichtigen Präsentation laufen könnte! Wer könnte welche Interessen verfolgen? Welche Interessen wären auch in Ihrem Sinne, welche nicht? Ohne paranoid zu werden, überlegen Sie bitte auch wo Manipulationsansätze wären.

Erlauben Sie sich keine Unachtsamkeit! Bleiben Sie, auch wenn es anstrengend ist, aufmerksam. Achten Sie auf Sprache, Stimme und Körpersprache von Menschen! Was will der Mensch mit seinen Aussagen, mit dem Klang seiner Stimme oder mit dem Ausdruck seines Körpers erreichen?

Überprüfen Sie Informationen, stellen Sie Überlegungen an, hinterfragen Sie.

Hören Sie auch auf Ihr Gefühl! Sehr gibt einem das zugelassene Gefühl einen Hinweis, das hier etwas nicht stimmt.

Entwickeln Sie sich zu einem selbstbewussten exzellenten Kommunikator, das reduziert die Gefahr einer Manipulation aufzusitzen.



Patricia Staniek

ist Profilerin für Sicherheit und Wirtschaft, Keynotespeakerin und Fachvortragende Senatorin S.D.W.

Wissen gibt Ihnen Macht. Bilden Sie sich stets weiter, arbeiten Sie an Ihren rhetorischen Fähigkeiten, trainieren Sie Krisenkommunikation, Schlagfertigkeit und Souveränität.

Antizipieren statt nur partizipieren

Am Wirkungsvollsten ist es immer wenn Sie in solchen Situationen vorgehen wie beim Abstellen Ihres Autos in der unübersichtlichen Parkgarage. Erhöhte Aufmerksamkeit und Umsicht! Welche Gestalten befinden sich in der Garage? Wo könnte sich jemand verstecken? Ihr Auto parken Sie so, dass Sie leicht einsteigen und wegfahren können. Sie suchen sich einen hellen und übersichtlichen Parkplatz. Sie beobachten bei Verlassen und Wiederkehren dunkle Plätze und bewegen sich auf sicherstem Weg zum Auto. Tür auf, einsteigen, Tür versperren und vom sicheren Ort aus agieren.

Analysieren Sie also immer die Situation, bleiben sie wachsam und handlungsbereit! Und bevor Sie sich in heikle berufliche Situationen begeben, denken an Ihre Sicherheit im Business genauso wie in der Parkgarage.

„One shot – NO kill“ ist die Devise

Abhängig davon welche Manipulation aktuell bei Ihnen angewendet wird, haben Sie immer Möglichkeiten. Vergrößern Sie täglich Ihre Handlungsmöglichkeiten und probieren Sie es aus. Jede abgewendete Manipulation macht Sie noch stärker und sicherer in schwierigen Situationen. Sagen Sie sofort STOP und führen Sie auf eine professionelle Gesprächsebene zurück.

Hinterfragen Sie verbale Attacken: „Was genau meinen Sie damit?“

„Wie kommen Sie zu dieser Meinung?“ Was brauchen Sie jetzt damit wir wieder professionell miteinander kommunizieren können?

Wenn Sie ein klärendes Gespräch mit einem Manipulanten einfordern, ist es in vielen beruflichen Fällen wichtig eine dritte, unabhängige Person dazu zu bitten.

Ihre Sprache und Körpersprache kann Manipulatoren einladen oder abhalten. Selbstsichere, souveräne und wirkende Personen werden weniger manipuliert und angegriffen.

Wenn Sie einem „bedrohlichen und gefährlichen“ Manipulationspsycho in die Falle getappt sind, dann holen Sie sich dringend professionelle Hilfe von Außen.

