

Manipulationsfalle Alltag

- Wenn „Hotel Mama“ schließt

Wenn es plötzlich ruhig wird, in den eigenen vier Wänden, und endlich der Nachwuchs seine eigenen Wege geht, dann beginnt das große Aufräumen. Auch innerlich. Wo zuvor noch klare Aufgaben und Erwartungen das eigene Selbstbild prägten, da kann man es jetzt nur noch an die Wand hängen. Ein Neues muss her. Unbedingt. Behält man zu lange im Auge, was man nun wohlmöglich schmerzlich vermisst, bekommt das weder Herz noch Seele wirklich gut. Galatea-Effekt nennt man das in der Psychologie, wenn man mehr und mehr zu dem wird, der man glaubt zu sein. Zum Glück aber wirkt diese Falle der Selbstmanipulation in zwei Richtungen. Was gerade aus in die Depression führen kann, entpuppt sich auch als Heilsweg. Man muss sich nur diesen Effekt richtig zu nutzen machen. So entstehen mit einem kraftvollen und lebendigen Selbstbild auch neue Erwartungen an sich. Mit der Zeit wird man dann zu der, die man sich wünscht zu werden. Am besten man beginnt damit, bevor der letzte Umzugskarton aus dem Haus getragen wird.

Kurzfassung:

Wenn man zu dem wird, was man von sich erwartet, glaubt und denkt, nennt man das in der Psychologie: Den Galatea-Effekt. Ein positives Selbstbild verhindert somit nicht nur Depressionen sondern fördert Wohlbefinden und Lebensglück.

- Horoskope, oder wem die Stunde schlägt

Die Sterne haben keinen Einfluss auf unser Leben. Das würde auch kein ernstzunehmender Astrologe jemals behaupten. Dennoch, unser Leben spiegelt sich in ihnen wieder, davon ist zumindest diese dreitausend Jahre alte Tradition überzeugt. Wenn man aber nun in die „Stunde schaut“ (wortwörtliche Übersetzung von Horoskop) steht auch der beste Astrologe vor einem Problem: „Wie sage ich es denn jetzt nur?“ Jetzt kommt Rhetorik zum Einsatz. Gut durchdacht wird so allgemeingültig wie nötig und so präzise wie möglich formuliert, was die Sterne an Erkenntnissen offenbaren. Das wiederum trifft nun einen besonderen Nerv des Lesers. Wir Menschen haben einen ausgesprochen Hang für Analysen die sich mit unserer Persönlichkeit beschäftigen. Und gerne glauben wir ihnen. Nur vage genug müssen sie gehalten sein, damit wir sie zu unseren machen. Barnum-Effekt nennt man dieses Phänomen. Viel öfters als in Horoskopen treffen wir es in schmeichelhaften Alltagsanalysen wie: „Du hast aber eine Menge Ahnung vom Kochen, nicht wahr?“ oder „Du hast aber ein gutes Händchen für Kinder!“ Was bleibt einem da noch für eine Wahl, außer zuzustimmen? Mein Tipp: Bevor Sie glauben die Sterne würden Ihnen den Alltag versauen, setzen Sie einfach folgendes Sätzchen vor die Tagesanalyse: „Heute wäre eine gute Zeit um zu ...“, dann lesen sie erst weiter. Jetzt können Sie zustimmen, oder es eben bleiben lassen. So zumindest war Astrologie ursprünglich einmal gemeint und sie umschiffen garantiert diese Falle der Alltagsmanipulation.

Kurzfassung:

Wir Menschen sind besonders anfällig für vage, schmeichelhafte Charakteranalysen. Barnum-Effekt nennt man das Phänomen. Ein einfaches: „Wow, für so etwas hast Du halt ein Händchen, was?“ manipuliert uns mit Leichtigkeit.

- [Sale Sale – wohin das Auge reicht](#)

Um Schnäppchen zu jagen, ist jetzt wohl die Beste Zeit. Altes muss raus! Die neuen Kollektionen drängen längst schon in die Garderoben. Aber Achtung bei aller Shoppinglust, unsere Gene ticken mit! Seit der Steinzeit wissen wir, dass jede Beere, die wir ohne unser Leben zu riskieren ergattern können, mit einem guten Gefühl belohnt wird. Was früher die Nahrung war, sind heute die Schnäppchen. Nur unser Belohnungssystem im Kopf ist noch das Gleiche. Doch um es zu aktivieren braucht es heute mehr als nur einen blühenden Busch im Park. Heute übernehmen knallrote Rabattplakate und dicke Überschriften diese Aufgabe. Und zu allem Überfluss kommt dann noch der Effekt mit der drohenden Verknappung des Angebots hinzu: Bald sind sie weg, die Schnäppchen. Da kann man ja gar nicht widerstehen. So drängen mächtig alte Urinstinkte uns zum Handeln. Unser Überleben steht ja immerhin auf dem Spiel. Oder nicht? Um diese Falle der geschickten Selbstmanipulation zu umschiffen helfen diese drei Tricks: 1. Stecken Sie nur so viel Geld ein, wie Sie auch ausgeben wollen. 2. Zahlen sie immer bar, nie mit der Karte. 3. Machen Sie zuvor den Preis-Check. Recherchieren Sie online, wie der reguläre Preis ihres zukünftigen Schnäppchens einmal war. So tapfen Sie sicher in keine Marketingfalle.

Kurzfassung:

Alte Urinstinkte diktieren bis heute unser Verhalten. So auch die Jagd nach Schnäppchen. Ein mächtiges Bauchgefühl lässt uns oftmals keine Wahl. Da hilft nur diszipliniert sich selbst an die Leine legen.

- [Wenn ein Fremder Mann ihnen plötzlich Blumen schenkt,...](#)

... dann haben Sie sicherlich „Impuls“ verwendet. So zumindest wollte uns die Werbung in den frühen 1980er Jahren beibringen, dieses Deodorant zu verwenden. Selbst wenn der Duft von damals schon längst verflogen ist, dann liegt die Wirkung von schmeichelhaften Geschenken und Komplimenten noch immer in der Luft. Wir Menschen sind anfällig dafür. Sehr sogar. Und dabei spielt es noch nicht einmal eine Rolle, ob das Kompliment passend ist oder nicht. So zumindest der aktuelle Stand der psychologischen Forschung. Ganz gleich ob eine freundschaftliche Berührung am Arm, oder ein nettes Wort, unser Gehirn reagiert blitzartig mit einem schwelgerischen Zustand. Klar weiter denken? Nahezu unmöglich! Daher Achtung bei dieser Falle. Treten Sie lieber einen Schritt zurück und holen tief Luft, bevor Sie sich von Ihrem Bauchgefühl davon tragen lassen.

Kurzfassung:

Ein Kompliment, ein nettes Wort, oder eine sympathische Berührung reichen oftmals aus, um unser Gehirn außer Gefecht zu setzen. Dabei muss die gewählte Floskel noch nicht einmal zu uns passen. Wirken tut sie dennoch.

- Die Macht der Anderen

Wenige Tage ist es her, da ging es durch die Presse: „Unfall auf der A2 bei Magdeburg. Autofahrer lassen Schwerverletzte liegen!“ Doch Achtung! Seien sie nicht zu vorschnell mit ihrem Urteil. Die Wissenschaft kennt dieses Phänomen schon lange. Als „Phänomen des kollektiven Nicht-Sehen-Wollens“ ging es in die Geschichtsbücher ein. Immer dann, wenn wir Menschen uns vor Situationen gestellt sehen, die uns überfordern, schauen wir zuerst was die anderen machen. Das gibt erst einmal Sicherheit und schafft Orientierung. Umso mehr Andere es aber nun gibt, desto schneller entwickelt sich auch dieses Phänomen. Da jeder Ausschau hält, entsteht eine kollektive Starre. Jetzt hilft niemand mehr. Nicht, weil wir Menschen böse oder kaltherzig wären, sondern schlicht deshalb, weil wir in einer uns überfordernden Situation das Richtige tun wollen.

Kurzfassung:

Uns überfordernde Situationen haben es in sich. Als Hilfe für die eigene Orientierungslosigkeit müssen dann die Anderen herhalten. „Soziale Bewährtheit“ nennt man daher das Phänomen, wenn keiner mehr das Ruder ergreift und jeder sich treiben lässt, in Übereinstimmung mit dem Verhalten aller Anderen.

- Was Du willst das man Dir tu´...

... das füg´zuerst nem anderen zu! So könnte man die Volksweisheit umdichten, damit sie deutlich wird, die Alltagsfalle der Reziprozität. So nennt man das, wenn man das hartnäckige Gefühl hat, Geschenke unbedingt mit Gegengeschenken beantworten zu müssen. Und da sind jetzt nicht die ganz Großen gemeint. Freundlichkeit muss einfach mit (noch mehr) Freundlichkeit belohnt werden. Ein kleiner Gefallen mit einem größeren. Diese Spielregel kann man selbst im tiefen Busch noch beobachten. Sie gehört einfach zu den Grundregeln zwischenmenschlichen Zusammenlebens. Doch wenn man nur noch automatisch handeln kann, fühlt man sich schnell ferngesteuert. Vielleicht hilft es, das ehrliche Annehmen mal zu üben? Oft ist ein von Herzen kommendes Danke schon Lohn genug.

Kurzfassung:

Um das Gleichgewicht in den Systemen zu erhalten, in denen man lebt, wirkt im Verborgenen die mächtige Regel der Reziprozität. Das, was an Gutem einem widerfährt, muss mindestens mit gleichem Maß erwidert werden.



DER AUTOR EIKE RAPPMUND & DAS HANDBUCH MANIPULATION

„Der Mensch kann gar nicht anders, als zu manipulieren und manipuliert zu werden.“

Querdenker, Erklärbar, Manipulator: auf Eike Rappmund treffen alle drei Bezeichnungen zu. Doch der Begriff Manipulation ruft zunächst negative Assoziationen hervor. Aber gibt es „Nicht-Manipulation“ denn überhaupt? Als geschulter Sozialpädagoge, NLP-Trainer und Hypnotherapeut zeigt er, wie es geht, man selber andauernd und ganz natürlich manipuliert, und sich der Einflussnahme anderer gerne bereitwillig hingibt. Doch muss das unbewusst bleiben? Lassen sich Manipulationsstrategien enttarnen? Die eigene Körpersprache bewusst nutzen? Oder mit einer gezielten Wortwahl das gewünschte Ergebnis beeinflussen? Und viel wichtiger: Gibt es so etwas wie eine schematische Anleitung für den bewussten Umgang mit Manipulation, oder ist das ausschließlich den Profis vorbehalten?

Ja, die gibt es, meint Rappmund. Er hat es sich zur Lebensaufgabe gemacht, Menschen beim Umsetzen ihrer persönlichen und beruflichen Ziele zu unterstützen und zeigt, wie man sich dabei einerseits effektiv gegen Manipulationsstrategien wehren und sie andererseits für die eigenen Ziele nutzen kann.

Lernen Sie den Experten kennen! Eike Rappmund steht gerne für Interviews zur Verfügung!

Seit 1995 arbeitet Rappmund selbstständig als Therapeut, Trainer und Consultant und stellt Grenzen und Überzeugungen des eigenen Denkens in Frage. Er beschäftigt sich mit aktuellen Forschungsergebnissen u. a. aus der Hirnforschung und Psychologie, sowie mit Marketing- und Kommunikationsstrategien. „Neugier an den Kräften des Unbewussten, den faulen Ritualen der eigenen Hirnmechanik und dem menschlichen Miteinander überhaupt“ treibt Eike Rappmund voran. Er stellt fest: „Willensfreiheit – davon träumt der Mensch. Vorgebahnte Entscheidungen und routinierte Verarbeitungsmuster, die unbewusst in unserem Gehirn rattern, haben den eigenen Willen meist fest im Griff.“

Sind autonome Entscheidungen möglich?

Als Lehrbeauftragter schulte er Spezialeinsatzkräfte der Polizei für die direkte und zielführende Manipulation und Einflussnahme in „besonderen“ Kontexten. Diese Zusammenarbeit gab den Anstoß, für das „(Praxis-) Handbuch Manipulation“. Darin erklärt er seinen Lesern Grundlagen effektiver Einflussnahme, Manipulation und Überzeugungstechniken. Wie und warum diese Konzepte funktionieren, erfährt der Leser anhand amüsanter und äußerst anschaulicher Exkursionen. Hier unterscheidet Rappmund zwischen nonverbalen, verbalen und systemischen Einflussbereichen und Möglichkeiten.

Was macht das Handbuch einzigartig?

Als erfahrener Trainer und Coach zeigt Eike Rappmund seinen Lesern Möglichkeiten selbständig, kreativ und professionell Manipulationsattacken zielsicher zu erkennen und Strategien für den eigenen Nutzen zu entwickeln. Das Handbuch liefert einen fundierten Überblick und zeigt Wege auf, die der Leser eigenständig weitergehen kann. Darüber hinaus vermitteln monatlich erscheinende Arbeitshefte Manipulations-Knowhow zu je einem spezifischen Thema: z. B. Priming, Wahrnehmung oder intuitiven Irrwegen.



Wie setzt man das Handbuch praktisch um?

Für die praktische Umsetzung gibt es ab Dezember nun auch das neue „Workbook I“, das eine neue Reihe einleitet. Zu vielen konkreten und speziellen Themen findet der Leser ausführliche Informationen und entsprechende Ideen für den Praxistransfer. Konkrete Beispiele und Übungsfragen helfen dabei, die eigene Empfänglichkeit sich manipulieren zu lassen schnell zu entlarven, und gekonnt neue Strategien für den alltäglichen Gebrauch zu entwickeln. Das Handbuch und das Workbook vereinen somit gekonnt Theorie und Praxis und machen es zu einem kompakten, informativen und vor allem lebendigen Werk.

KONTAKT

Web: www.handbuch-manipulation.de
Facebook: <https://www.facebook.com/HandbuchManipulation>
Fon: (06201) 90 20 40
Anschrift: Hauptstr. 97 / 69469 Weinheim