



## Die Angst vor der Manipulation - Teil 1

von Petra Czanik

„Ich will ja nicht manipulieren!“

hören wir oft, wenn es in unseren Seminaren darum geht, Macht auszuüben, ein Gespräch zu führen oder eine Verhandlung zu planen und durchzuführen. Über den Unterschied zwischen Einflussnahme und Manipulation und wie wir erkennen können, welches von beiden wir gerade tun.

Direktes Leiten und Lenken stößt bei vielen Frauen auf innere Widerstände, schnell taucht die Befürchtung auf, sich in die niederen Gefilde der Manipulation begeben zu müssen. Doch wenn ich eine Verhandlung gut vorbereite, darauf schaue, dass das Ambiente angenehm und zum Wohlfühlen ist, wenn ich auf mein Gegenüber eingehe, dennoch meinen Fokus nicht aus den Augen verliere, manipulierte ich dann schon? Wir sagen: nein. Wir beeinflussen unser Gegenüber: ja, doch anders als im Fall von Manipulation hat unser Gegenüber die freie Wahl, unsere Einladung, sich beeinflussen zu lassen, anzunehmen oder nicht.

Schauen wir uns mal an, was Manipulation per definitionem ist: Manipulation ist gezielte und verdeckte Einflussnahme - in psychologischer Hinsicht also sämtliche Prozesse, welche auf eine Steuerung des Erlebens und Verhaltens von Einzelnen und Gruppen zielen, und diesen verborgen bleiben sollen.

Für uns ist der Unterschied zwischen Einflussnahme und Manipulation: Einflussnahme ist neutral, ich entscheide zum Beispiel, ob ich am Morgen freundlich „guten Morgen“ sage oder lediglich knurrend an meinen Mitmenschen vorbeiziehe. Ich beeinflusse damit direkt mein Umfeld, im ersten Fall stehen meine Chancen gut, einen netten Tag zu haben, im zweiten Fall kann es sein, dass sich viele Dinge mühsam gestalten werden. Ich beeinflusse mich und meine Umwelt und bin bestrebt, anderen das Leben zu vereinfachen (und damit mir selbst). Dazu gehört auch, die eigenen Interessen offen zu legen (sofern ich mir damit nicht selbst schade, was selten vorkommt). Ich habe die Erfahrung gemacht, wenn ich sage, wo ich gerade stehe, was ich brauche und warum, dass die meisten Menschen sehr hilfsbereit werden. Ich beeinflusse daher meine Umwelt und „ernte“ hilfsbereite Menschen, die aus eigenem Antrieb handeln und danach – wie ich – ein Erfolgserlebnis haben. Bei der Beeinflussung spielt das Wohlbefinden meines Gegenübers eine große Rolle.

Wenn ich hingegen manipulierte, halte ich mich bedeckt, streue möglicherweise gezielt Fehlinformationen, um einen bestimmten Zweck zu erreichen. Erfolg durch Manipulation ist entweder von kurzer Dauer oder ein sehr anstrengender Prozess. Manipulation wird oftmals schnell durchschaut bzw. fliegt schnell auf – wer manipuliert werden soll, spürt meist ein diffus ungutes Gefühl, schließlich soll er oder sie dazu gebracht werden, fremdbestimmt handeln. Unser Unbewusstes realisiert das berechnende Gegenüber, das Nicht-Authentische, es durchschaut, dass unser Wohlbefinden in dieser Situation als zu vernachlässigende Größe gehandelt wird.

Oft haben wir ein gewisses Gepäck an unangenehmen Erfahrungen mit Manipulationsversuchen – und haben deshalb innere Alarmglocken entwickelt, die gelegentlich überreagieren und auch dann läuten, wenn uns andere Menschen wohlgesonnen sind und einfach nur direkt lenken oder uns nett locken, etwas zu tun, mit der Einladung, dass wir selbst entscheiden, ob wir das, worum wir gebeten werden, auch möchten. – Bei einer solchen „allergischen Reaktion“ auf jeden kleinsten Verdacht, uns könne der eigene Wille abspenstig gemacht werden, kann sich die Frage an sich selbst lohnen, wie sicher wir uns unseres Wollens sind, ob wir vielleicht tatsächlich beeinflussbarer sind als wir gerne wären und uns selbst deshalb wenig Vertrauen entgegenbringen, zu unserem eigenen Willen zu stehen – dazu mehr in Teil 2.

Viele haben wiederum ihre Alarmglocken auch darauf trainiert, zu läuten, wenn sie selbst jemanden beeinflussen, eine Situation lenken, um nur ja nicht in einen Manipulationsverdacht zu kommen.

Vor allem Frauen tun gut daran, sich in diesem Fall zu fragen, ob hier nicht in erster Linie der „Sei-gefällig!“-Antreiber\* am Werk ist, denn der wird sich unterschiedslos einmengen, egal ob wir tatsächlich manipulieren oder einfach nur die Führung übernehmen wollen. Der „Sei-gefällig!“-Antreiber stellt schließlich das Gemochtwerden grundsätzlich über alles Andere, also auch über das Erreichen des eigenen Verhandlungsziels.

Ob wir wirklich im Begriff sind, manipulieren zu wollen, lässt sich an ein paar Anzeichen durchaus erkennen, hier einige Beispiele:

- Habe ich Bedenken, meine Interessen offen zu legen?
- Betrachte ich augenblicklich entweder mein Gegenüber oder mich selbst als „nicht ok“\*?
- Sind mir die Wünsche/Bedürfnisse des/der anderen im Moment egal?
- Habe ich den Eindruck, zu meinen Wünschen nicht offen stehen zu können, weil ich annehme, dass sie von meinem Gegenüber nicht als berechtigt anerkannt werden?
- Könnte ein objektiver Betrachter das Argument, das mir gerade auf der Zunge liegt, als Versuch zur emotionalen Erpressung einordnen?

– je mehr davon zutrifft, umso größer die Wahrscheinlichkeit, dass wir in Richtung Manipulationsversuch unterwegs sind.

---

\* Mehr über das Antreiber-Konzept der Transaktionsanalyse findet sich in unserem Modul bzw. Seminar „Kritik – Selbstkritik“ und dem dazugehörigen Reader, oder in einschlägiger Literatur wie z.B.: Ian Stewart, Vann Joines: Die Transaktionsanalyse. Eine Einführung. Herder Spektrum 2000. Darin ist auch über „ok / nicht ok“ nachzulesen – ebenso wie in unserem Reader zu Modul 1, „Ich tu mir gut“.

Wohlgemerkt: Es gibt, ähnlich wie bei unfairen Methoden aus der Kampfrhetorik, Situationen, in denen wir auf offenen, fairen Wegen wenig bis nichts erreichen und in denen es durchaus angesagt sein kann, es mit manipulativen (Schach-)Zügen zu versuchen.

Doch grundsätzlich glauben wir, dass es in den meisten Alltagssituationen unnötig und in vielen auch kontraproduktiv ist, manipulativ zu agieren.

Entscheidend aus unserer Sicht – und nicht zuletzt für unsere Chance, hinterher noch ohne üble Gefühle in der Magengrube in den Spiegel zu schauen – ist es, sich dessen bewusst zu sein, was man warum tut, und auch ob man selbst (!) das hinterher noch in Ordnung finden wird.

Das wiederum heißt, die eigenen Strategien klar einschätzen zu lernen und ein Gespür dafür zu entwickeln, ob und ab wann sie manipulativ werden. Siehe den Fragenkatalog weiter oben. Der übrigens auch dann hilfreich ist, wenn wir uns mit dem Vorwurf konfrontiert sehen, zu manipulieren. Solche Vorwürfe sind nicht selten ihrerseits Versuche, uns zu manipulieren – über den Hebel des schlechten Gewissens, der ja bekanntlich ein sehr wirkungsvoller ist. Wenn wir uns in so einer Situation selbst nicht ganz sicher sind, hat dieser Hebel ein leichtes Spiel.