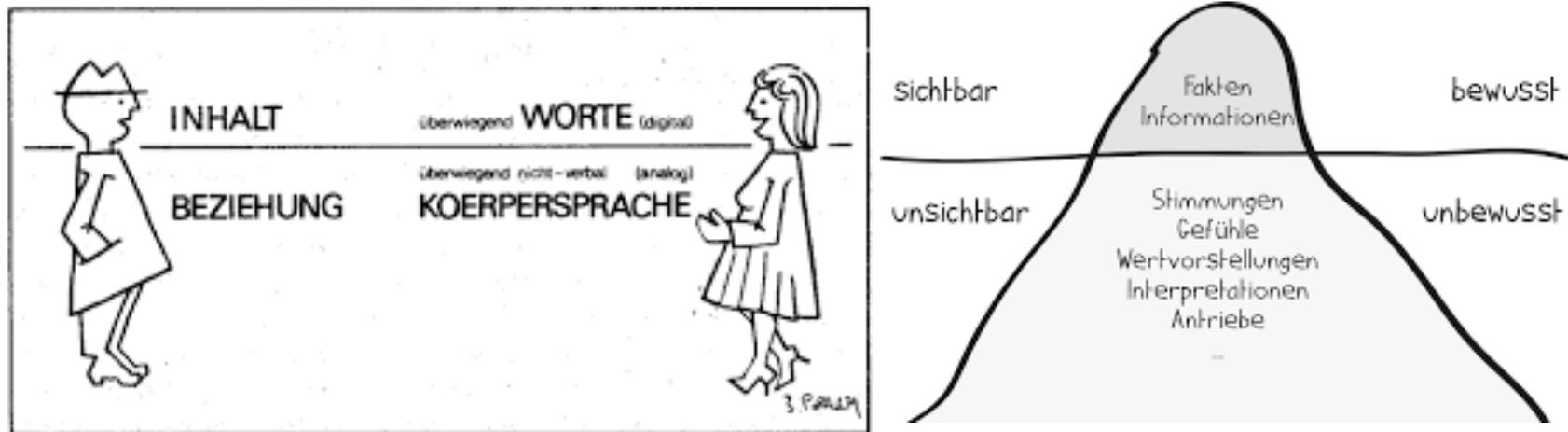


Manipulation



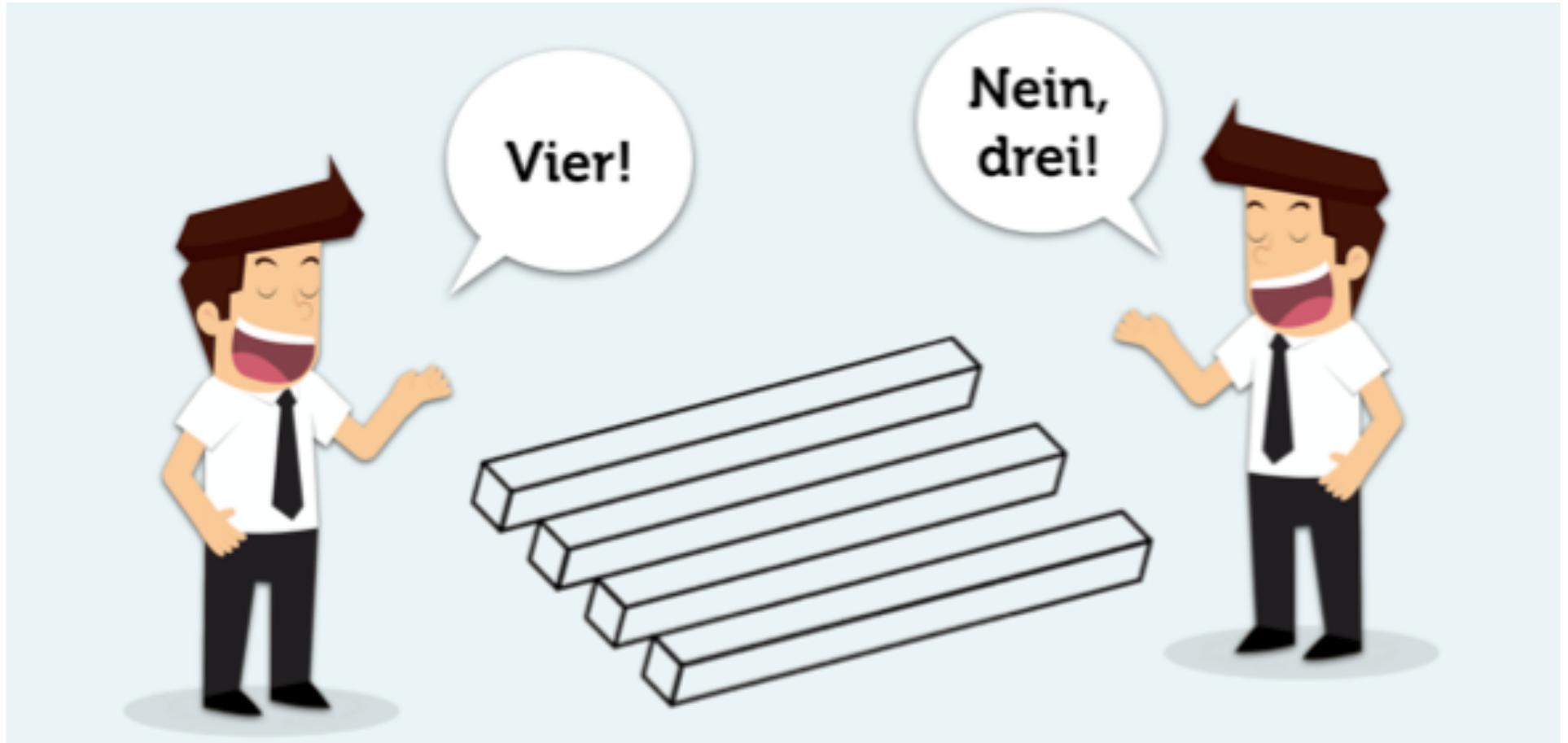
Bewusst oder Unbewusst



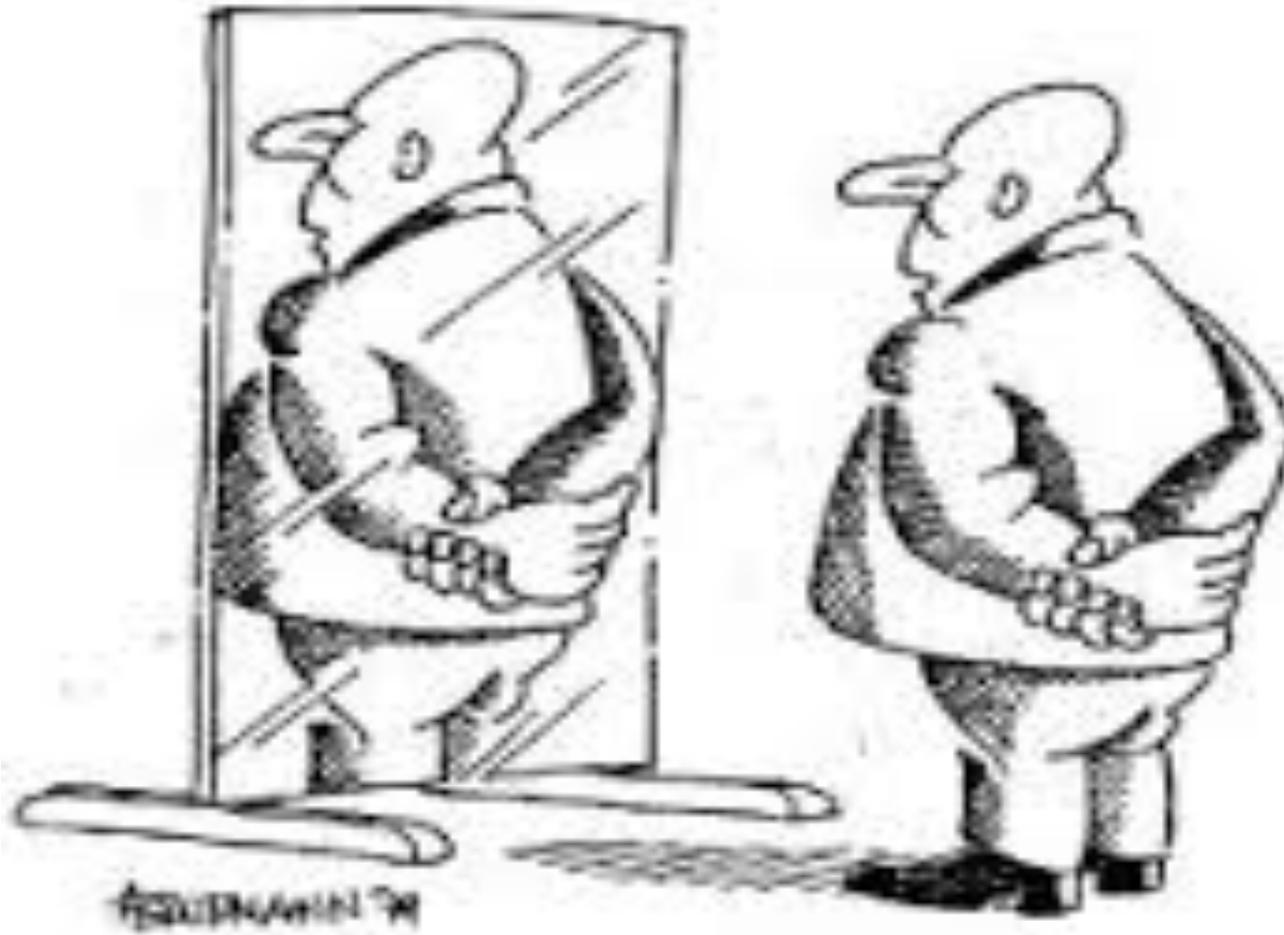
Man kann nicht nicht kommunizieren
Man kann nicht nicht manipulieren



Die Wahrheit liegt im Auge des Betrachters



Zweiseitigkeit





Manipulation: Begriff



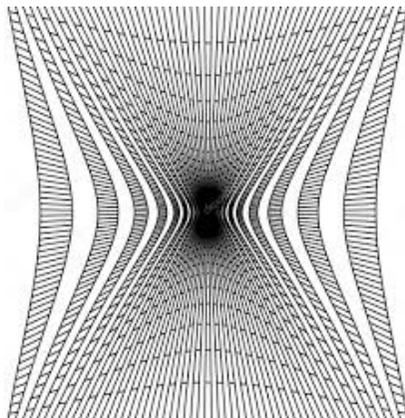
Drei Arten der Manipulation



Scheinargumente



Sprachliche Tricks



Kognitive Verzerrungen

Scheinargumente



- 1 Das Argument der Autorität
- 2 Das Argument der Verallgemeinerung
- 3 Das Innovationsargument
- 4 Das Strohmann Argument
- 5 Argument des Vergleichs

Argument der Autorität



- Schlaue Personen
- Hohe Stellung
- Titel innehabende

Ich werde manipuliert und nutze es zur Manipulation

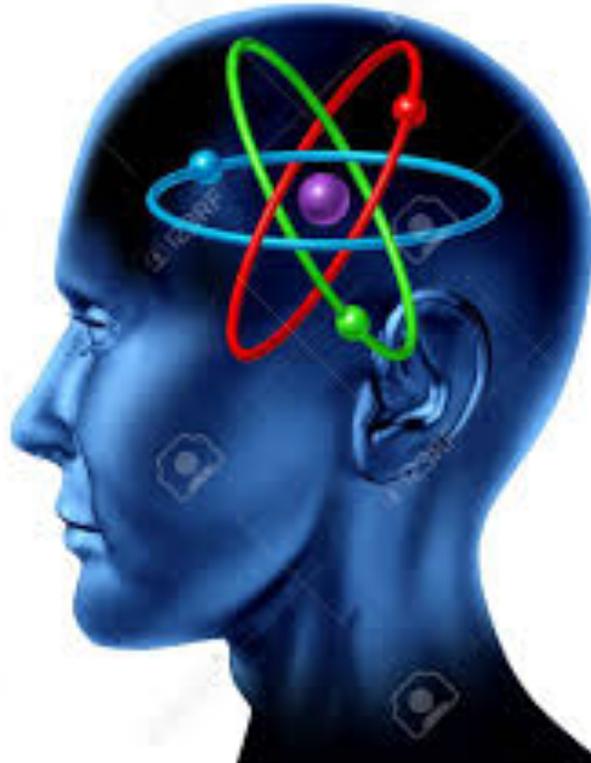
Das Argument der Verallgemeinerung



Ich schliesse von einer Person auf eine ganze Gruppe.
Ich schliesse von einer Gruppe auf eine ganze Nation.

Ich schubladisiere ich werde schubladisiert!?

Das Innovationsargument



Ich manipulierte mit Wissen, Intellekt und News!

Ich werde manipuliert mit neuesten Wissenschaften oder Wissen!

Das Strohmännchen Argument



Ich lenke ein Gespräch auf meine eigene Wahrheit und Überzeugungen!
Ich manipulierte das Gespräch und das Gegenüber!

Vergleichsargument



Ich setze meine Handlungen in Relation mit anderen und will mich vergleichen.
So will ich mich positiver darstellen oder eine Bestrafung umgehen.

Ich versuche das so zu manipulieren!

Sprachliche Tricks



- 1 Fremdwörter
- 2 Metaphern
- 3 Wertende Wörter
- 4 Schlechtes Gewissen

Fach- und Fremdwörter

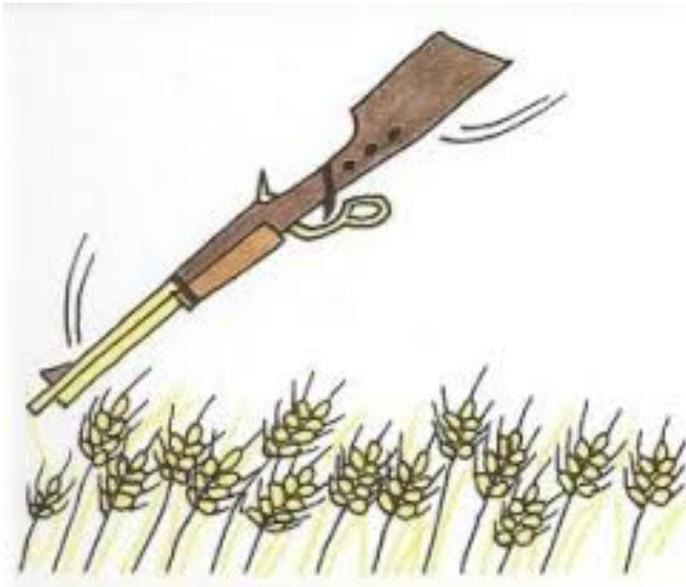


Mit Fachsprache und Fremdwörtern Kompetenz und Wissen vermitteln!

Kompliziert reden ist manipulativ!

Niemand fragt nach, niemand will das „Tubeli“ sein

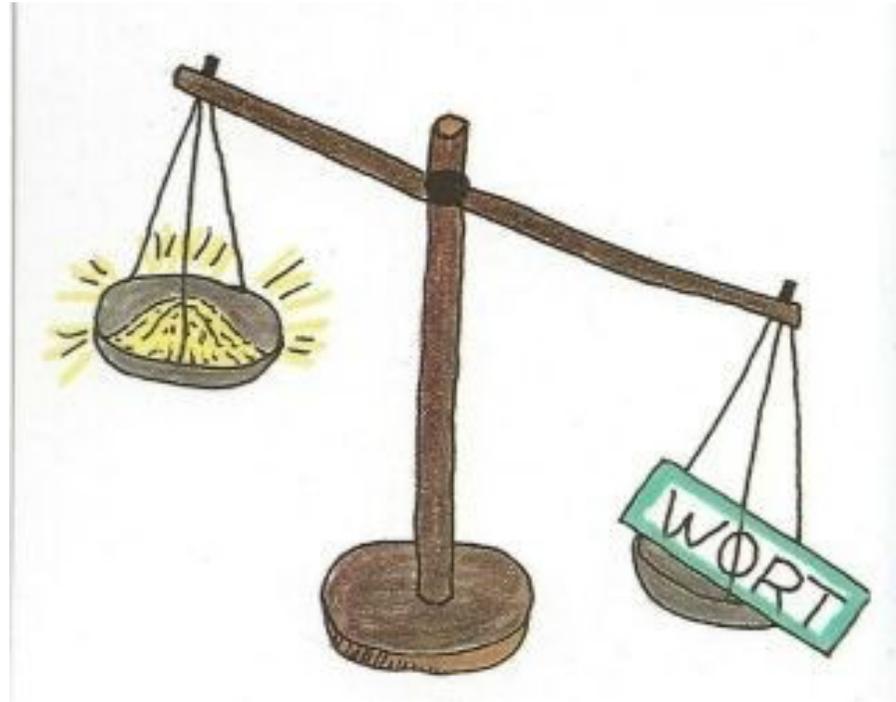
Metaphern



Implizit versuche ich mit Bildern andere von meiner Sichtweise zu überzeugen!

Beharre ich auf den Bilder – bin manipulativ!

Wertende Wörter



Worte auf die Goldwaage legen!

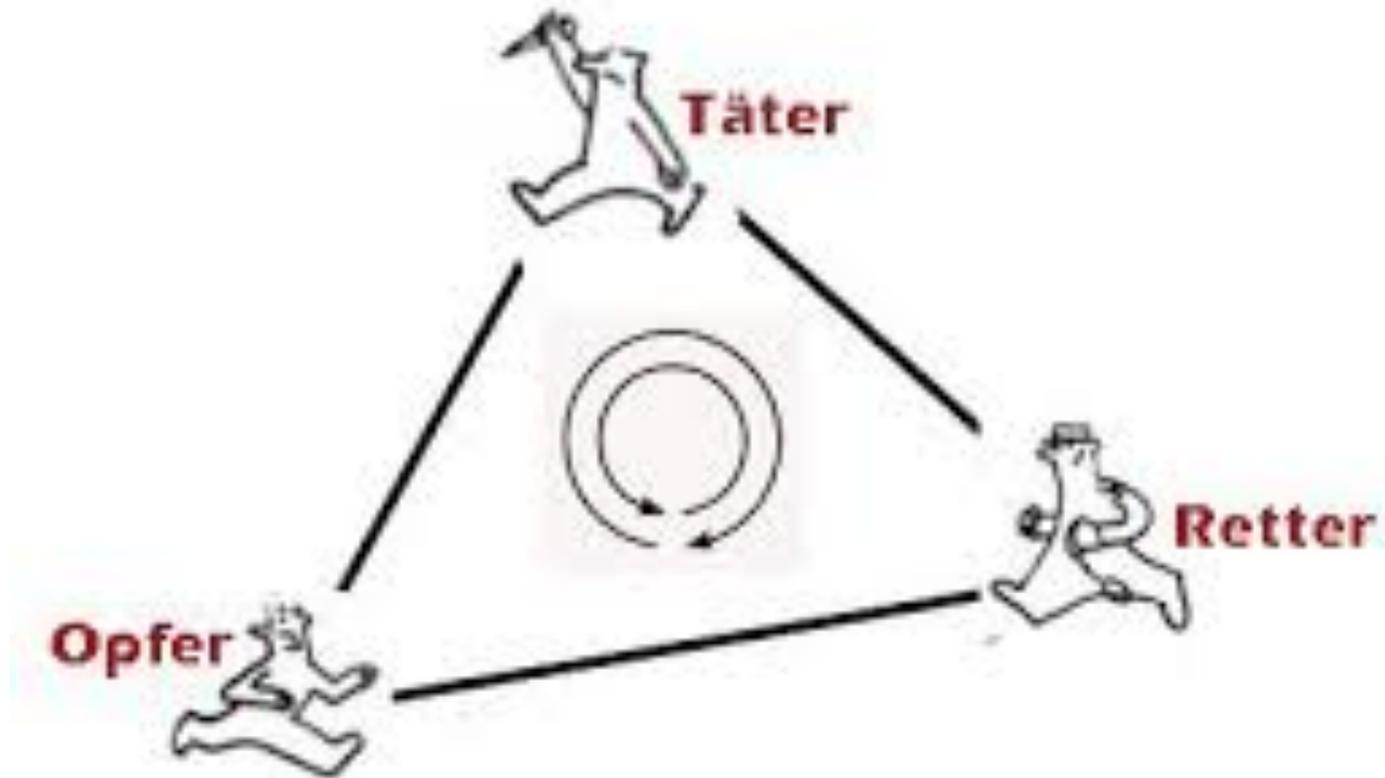
Wertende Wörter manipulieren!
Wörter können verletzen!

Schlechtes Gewissen

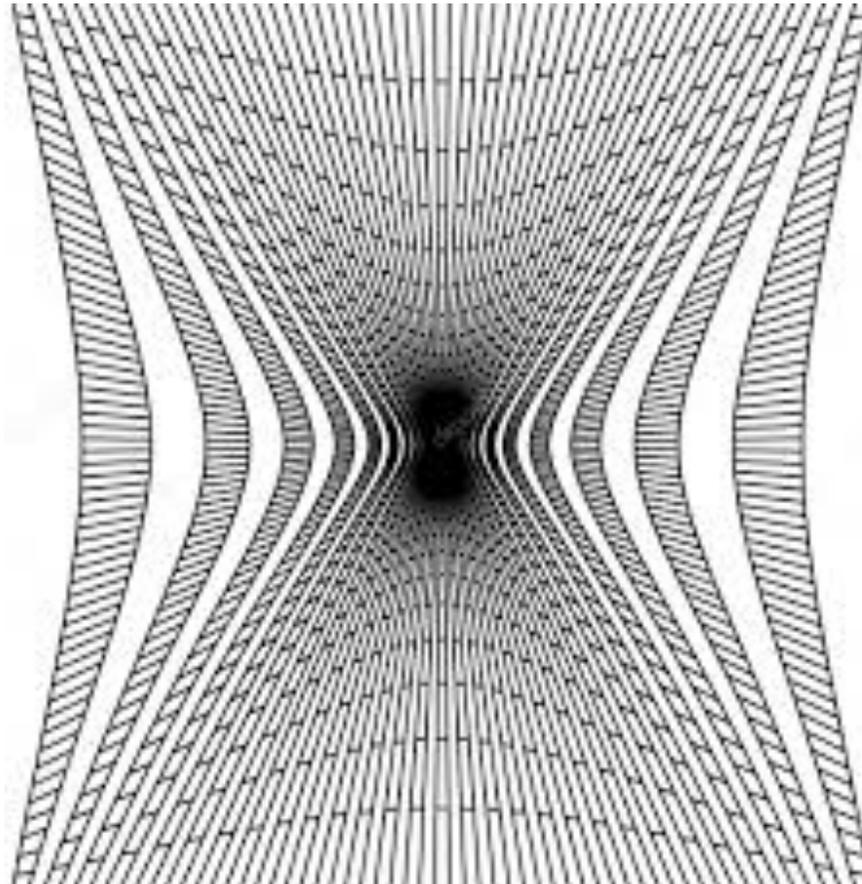


Jemanden ein schlechtes Gewissen machen ist manipulativ!
Ein schlechtes Gewissen zu haben, manipuliert uns und andere!

Drama Dreieck



Kognitive Verzerrung



- 1 Bestätigungsfehler
- 2 Selektive Wahrnehmung
- 3 Kognitive Dissonanz
- 4 Der Halo Effekt

Grundhaltung und Haltung



80 % der Männer meinen, Sie seien überdurchschnittlich
90 % der Frauen sind es!

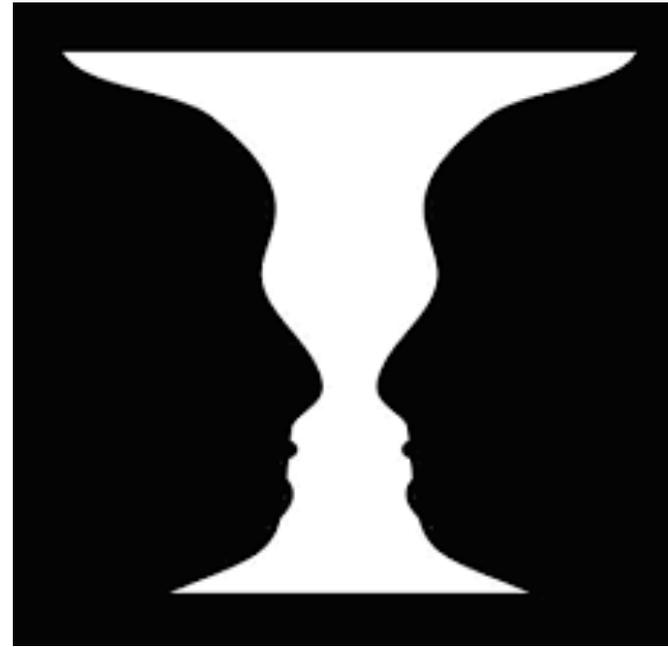
Ich denke mein Kind ist besser, hochbegabt = Projektion!
Ist meine Haltung positiv oder negativ?

Der Bestätigungsfehler



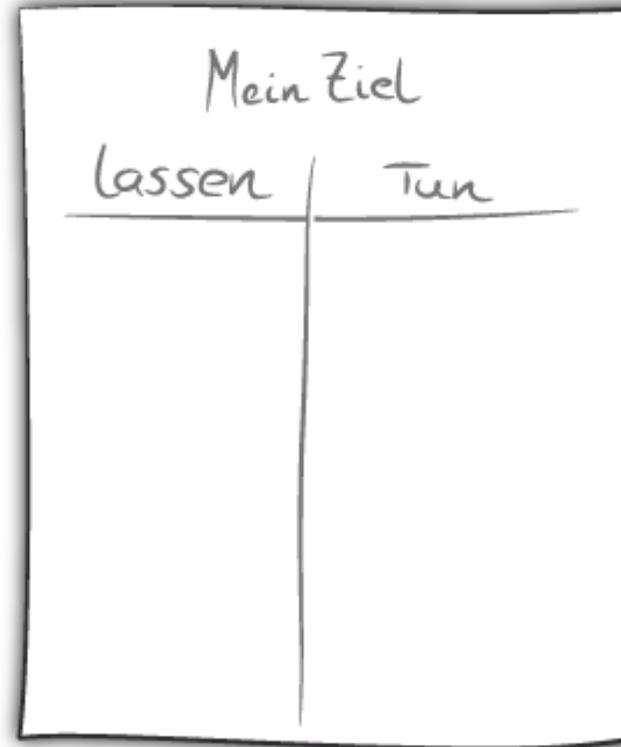
Wir wählen Informationen so aus, wie es uns in den Kram passt!
Basis sind: Lieblingstheorien, Muster, Erfahrungen.

Selektive Wahrnehmung



Unsere Wahrnehmung manipuliert uns.
Wir sehen **unsere** Wahrheit und „verkaufen“ diese den anderen!
Wir wollen überzeugen!

Kognitive Dissonanz



Mache etwas dafür oder dagegen?
Rechtfertigen oder ändern?
Wird auch im Verkauf eingesetzt.

Halo Effekt



Schöne Menschen sind intelligent und erfolgreich!?

Ich manipulierte vor allem mich selbst mit diesen Schubladen!

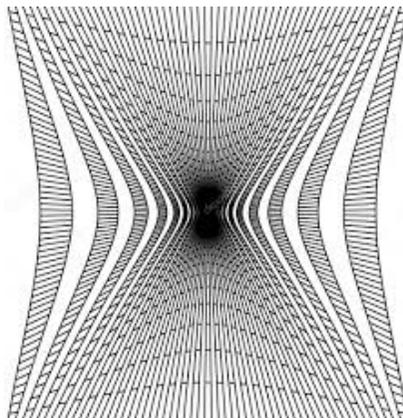
Zusammenfassung



Scheinargumente



Sprachliche Tricks

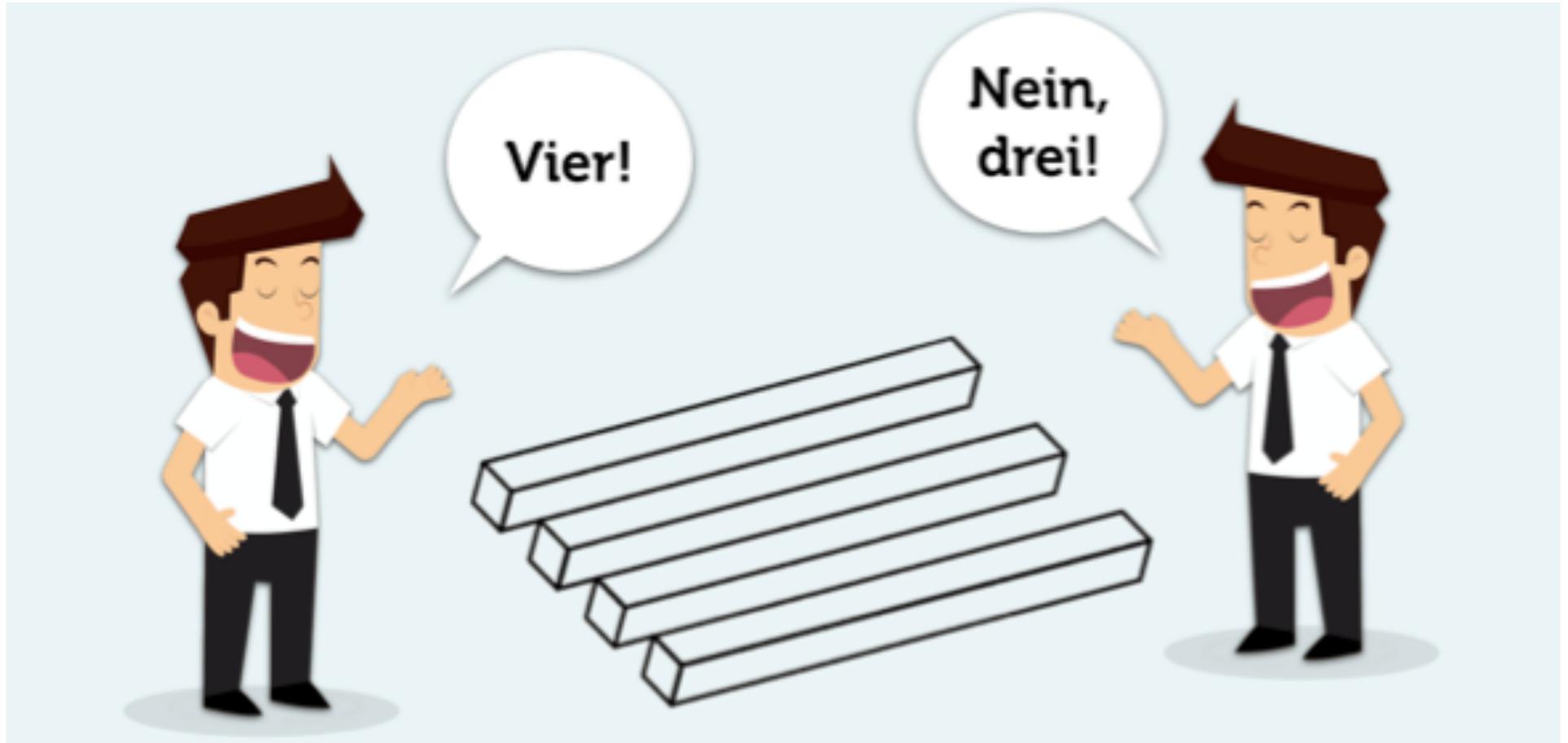


Kognitive Verzerrungen

Warum sich Freundlichkeit im Job ausbezahlt?



Die Wahrheit liegt im Auge des Betrachters



Manipulation

