Das Wissen

Subtile Beeinflussung – Wie psychische Manipulation wirkt

Von Nadine Zeller

Sendung vom: Mittwoch, 21. Januar 2026, 08.30 Uhr
Redaktion: Sonja Striegl
Regie: Günter Maurer
Produktion: SWR 2026

Wer die Bedürfnisse anderer kennt, kann sie manipulieren, ohne dass sie es merken: im Alltag, bei der Arbeit, in Beziehungen. Das verhindert aber vertrauensvolle Begegnungen auf Augenhöhe.

Das Wissen können Sie auch im **Webradio** unter swrkultur.de und auf Mobilgeräten in der **SWR Kultur App** hören – oder als **Podcast** nachhören:
https://www.swr.de/swrkultur/programm/podcast-swr-das-wissen-102.html

---

Bitte beachten Sie:
Das Manuskript ist ausschließlich zum persönlichen, privaten Gebrauch bestimmt. Jede weitere Vervielfältigung und Verbreitung bedarf der ausdrücklichen Genehmigung des Urhebers bzw. des SWR.

Die SWR Kultur App für Android und iOS

Hören Sie das Programm von SWR Kultur, wann und wo Sie wollen. Jederzeit live oder zeitversetzt, online oder offline. Alle Sendung stehen mindestens sieben Tage lang zum Nachhören bereit. Nutzen Sie die neuen Funktionen der SWR Kultur App: abonnieren, offline hören, stöbern, meistgehört, Themenbereiche, Empfehlungen, Entdeckungen …
Kostenlos herunterladen: https://www.swr.de/swrkultur/swrkultur-radioapp-100.html

MANUSKRIPT

Musik

O-Ton 01, Mia, Betroffene:
Es gab viel Gewalt bei uns, und er hat dann halt auch immer gesagt, das hätte ich falsch gesehen. Und ich wusste aber, was ich gesehen habe und gehört habe.

Autorin:
Manche Menschen verdrehen Fakten, säen Zweifel und manipulieren unsere Wahrnehmung.

O-Ton 02, Dr. Helga Ihm, Kriminalpsychologin:
Manipulation beruht ja darauf, dass ich intransparent bin. Ich sage ja dem anderen meine wahren Ziele gar nicht.

O-Ton 03, Prof. Rainer Sachse, Psychotherapeut:
Manipulation ist im Grunde der Versuch, jemanden auszubeuten, indem man ihn austrickst.

Autorin:
Nicht immer passiert das mit Absicht.

O-Ton 04, Thomas Wilhelm, Business-Coach:
Manipulationen unterlaufen uns nicht immer bewusst, die unterlaufen uns oft unbewusst. Weil wir merken, das funktioniert irgendwie. Das ist eine Möglichkeit, wie ich jemanden zu etwas bringen kann.

Musik Ende

Sprecherin Ansage:
„Subtile Beeinflussung – Wie psychische Manipulation wirkt“. Von Nadine Zeller.

Atmo 01: Garten (bitte unter den Tönen etwas hochziehen)

Autorin:
Mia sitzt in einem Garten in der Nähe von Freiburg, wir haben ihren Namen geändert. Ihr Blick ist ruhig und ihre Stimme fest, als sie von ihrer Kindheit spricht.

O-Ton 05, Mia:
Also es gab eine Situation – kurz danach haben meine Eltern sich auch getrennt – da hat mein Vater meine Mutter geschlagen. Und sie hat geblutet aus dem Mund. Ich habe in dem Moment gedacht, meine Mutter stirbt. Ich bin dann auf meinen Papa losgegangen und habe ihn in den Arm gebissen, ganz fest an der Haustüre. Die Szene habe ich nie vergessen.

Autorin:
Eine Geschichte über häusliche Gewalt. Nach und nach zeigt sich jedoch, dass noch etwas anderes dahintersteckt: ein Muster aus Manipulation und psychischer Kontrolle. Mia wuchs in einer Welt auf, in der ihre Wahrnehmung infrage gestellt wurde. Etwa von ihrem Vater:

O-Ton 06, Mia:
Ich habe ihm das mal – als ich älter war – gesagt. Und habe gesagt: „Ich weiß, dass du das damals gemacht hast." Und dann hat er gesagt: „Das stimmt nicht. Das war so nicht. Nee, du warst jung, du hast dir das eingebildet."

Autorin:
Der Vater leugnet, was geschehen ist. Er entzieht sich nicht nur der Verantwortung, sondern lässt Mia auch an sich selbst zweifeln. Ein typisches Beispiel für Manipulation, sagt der Psychotherapeut Rainer Sachse:

O-Ton 07, Prof. Rainer Sachse, Psychotherapeut, Institut für psychologische Psychotherapie in Bochum:
Ich erlebe bestimmte Dinge als Kind. Ich habe bestimmte Interpretationen, und die werden in Frage gestellt. Also der Erwachsene sagt: „Du siehst das falsch. Du interpretierst das falsch." Und dann fange ich an, unter Umständen an meinen eigenen Interpretationen, meinen Gefühlen, meinen Gedanken zu zweifeln.

Autorin:
Rainer Sachse ist einer der führenden Experten für zwischenmenschliche Manipulation in Deutschland und leitet das Institut für psychologische Psychotherapie in Bochum. Seit Jahrzehnten arbeitet er mit Menschen, deren Realität immer wieder verdreht wurde – ein Phänomen, das als „Gaslighting" bekannt ist. Auch wenn das kein offizieller Diagnosebegriff ist, zeigen Studien: Wer ständig an seiner Wahrnehmung und seinen Erinnerungen zweifeln muss, wird massiv verunsichert und entwickelt Selbstzweifel. Besonders Kinder sind davon stark betroffen.

O-Ton 08, Rainer Sachse:
Es ist eine Katastrophe. Also ich glaube, den eigenen Einschätzungen zu misstrauen ist, glaube ich, das Übelste, was einem passieren kann.

Autorin:
Auch das Verhalten von Mias Mutter war subtil manipulativ. Sie ließ ihre Tochter nachts oft allein. Wenn Mia sie damit konfrontierte, wollte die Mutter nichts davon wissen. Mia blieb allein mit ihrer Sehnsucht nach Trost und Fürsorge. Sie habe gelernt sich anzupassen, erinnert sie sich:

O-Ton 09, Mia:
Wenn ich nicht reagiert habe, war ja alles wieder okay. Wenn ich dann aber doch mal drüber sprechen wollte, was jetzt nicht so toll gelaufen ist, dann war das halt für meine Mutter nicht okay, und man hat mit Abweisungen dann eben zu kämpfen gehabt, und deswegen habe ich früh gelernt: Okay, wenn ich es jetzt so hinnehme, dann kann ich eben die Harmonie in dem Moment bewahren.

Musik

Autorin:
Kinder sind besonders anfällig für Manipulation: Da sie die Zuneigung ihrer Eltern nicht verlieren wollen, übernehmen sie oft selbst die Verantwortung für das gestörte Verhältnis und schlussfolgern: *Ich* muss mich ändern. Und nicht: *Meine Eltern* müssen sich ändern. Das erlernte Muster des Sich-Anpassens und Schweigens sitzt tief. Und bildet häufig den Maßstab für künftige Beziehungen. So auch bei Mia:

O-Ton 10, Mia:
Ich bin auch immer in Beziehungen geraten, wo es ganz genau so gelaufen ist. Und komme jetzt auch aus einer Beziehung – nur im ganz schlimmen Ausmaß, wo mir einfach das erste Mal auf dramatische Art bewusst geworden ist: Irgendwas läuft hier schief. Wieso bin ich an jemanden so gebunden, obwohl er mich ja wie bestraft mit „Nicht-darüber-sprechen“, wenn etwas passiert ist? Und dann wieder einfach so tun, als wäre nichts. Und ich habe das mitgemacht, obwohl ich das gar nicht wollte.

Autorin:
Aus psychologischer Sicht ist es nicht ungewöhnlich, dass Menschen wie Mia als Erwachsene wieder in manipulative Beziehungen geraten. Den Dynamiken „toxischer Partnerschaften“ gehen wir in dieser Folge von Das Wissen nicht nach – in der ARD Audiothek gibt es dazu mehrere vertiefende Podcasts. Fest steht: Manipulation in der Kindheit wirkt oft bis ins Erwachsenenalter nach.

O-Ton 11, Rainer Sachse:
Und wenn sie dann älter werden, dann entwickeln sie möglicherweise, wenn sie schlau genug sind, selbst Gegenmanipulative Strategien – gegen ihre Eltern. Sie müssen sich klarmachen, wenn sie einmal solche manipulativen Strategien gelernt haben in ihrer Biografie, dann setzen Sie sie auch weiterhin ein.

Autorin:
Mia arbeitet die Manipulation ihrer Kindheit in einer Therapie auf. Nicht allen gelingt das: Manche übernehmen die Strategien ihrer Eltern und wenden sie gegen andere. Aus Opfern werden Täter – etwa Betrüger und Hochstapler, die besonders gut vortäuschen können, wie Kriminalpsychologin Helga Ihm erklärt.

(O-Ton 12, Helga Ihm, Kriminalpsychologin:
Ich stelle mir diese Menschen vor, wie ein Chamäleon. Die haben gelernt, sich praktisch egal, wen sie vor sich haben, egal ob es ein Vorgesetzter ist, ein Partner oder jemand, von dem sie sich was erhoffen, haben sie gelernt, sich genauso „einzuviben“. Also den Vibe praktisch zu spiegeln, der jetzt praktisch vonnöten ist, um am weitesten zu kommen.)

Autorin:
Jahrelang hat die Kriminalpsychologin mit verurteilten Betrügern und Hochstaplern im Strafvollzug gearbeitet: mit Menschen, die vorgeben, jemand zu sein, der sie nicht sind. Sie weiß: Die Fähigkeit, sich zu verstellen, wurzelt oft in frühen Manipulationserfahrungen.

[[O-Ton 13, Helga Ihm:
Das Kind hat ein tolles Erlebnis in der Schule, kommt nach Hause und sagt: „Hey Mama, heute hab ich ein tolles Erlebnis gehabt.“ Und dann kommt von der Mutter: „Sag mal, siehst du nicht, dass es mir schlecht geht? Wie kannst du es wagen, da gute Laune zu haben? Möchtest du, dass es mir noch schlechter geht?“]]

Musik

Autorin:
Wer als Kind spürt, dass authentisches Verhalten unerwünscht ist, lernt, gewünschte Rollen zu spielen. Der Betrüger sei nicht selten das überangepasste Kind, das verstanden habe, dass der Schein notwendig ist, um geliebt zu werden, so die Kriminalpsychologin:

O-Ton 14, Helga Ihm:
Dadurch, dass die ja gar nicht lernen, was ihr Eigenes ist, sondern immer nur das Andere spiegeln, sind sie auch immer auf den anderen angewiesen – immer auf die Wirtszelle. Und da beginnt dann das Drama des begabten Kindes, die Suche nach einer Wirtszelle. Und bei Heiratsschwindlern ist das ganz offensichtlich. Weil die Wirtszelle immer diese Person ist, der ich vorgaukle, sie zu bewundern, zu lieben und zu romantisieren. Eine ganz schlimme Dramaturgie eigentlich.

Autorin:
Das sei keine bloße Täuschung, sondern Überlebensstrategie, sagt die Expertin. Manche nutzten sie später für Hochstapelei oder Betrug. Helga Ihm gibt zu, diese Menschen anfangs auch unterschätzt zu haben. Damals als sie noch frisch im Strafvollzug gewesen sei:

O-Ton 15, Helga Ihm:
Es gibt eine gewisse Gruppe von Betrügern, wenn wir aufeinandergestoßen sind, haben die schneller von mir ein Profil gehabt als ich von denen. Das hat auch meinen Ehrgeiz geweckt, weil ich mir dachte, bin ich für die ein offenes Buch? Bei manchen Sachen konnte ich schon sagen: Respekt.

Autorin:
Betrüger spürten oft intuitiv, was wir hören wollen. Und genau da setzen sie dann mit gezielten Komplimenten an.

O-Ton 16, Helga Ihm:
Wenn ich schmeichle, dann sorge ich dafür, dass der andere sich ja gut fühlt. Und wenn der andere sich gut fühlt, dann habe ich natürlich viel bessere Chancen, dass er weiterhin kooperativ ist.

[[Autorin:
Erst umschmeicheln: Dann um Gefallen bitten. Das haben die Betrüger, mit denen Helga Ihm zu tun hatte, immer mal wieder versucht. Die forensische Psychologin hat im Jahr 2011 über die Persönlichkeitsmerkmale von Betrügern promoviert: Dabei fand sie heraus, dass Betrüger zwar oft skrupellos handeln, aber eben auch

Empathie und psychologisches Geschick mitbringen. Als es darum ging, die Betrüger für die Teilnahme an ihrer Studie zu gewinnen, erlebte Helga Ihm wie klug sie vorgingen.

O-Ton 17, Helga Ihm:
Die Insassen mussten sich natürlich freiwillig bereiterklären, an meiner Studie mitzuwirken. Und ich hab dann einmal gesagt: „Herr Mayer, es geht hier nur um die Unterstützung einer wissenschaftlichen Arbeit, um nicht mehr und nicht weniger.“ „Klar, ich mache das, weil ich das gut finde, aber weil ich mir nichts davon erhoffe.“ Und ich dachte, ja genau, gucken wir mal.

Autorin:
Am Ende baten viele der Betrüger, Helga Ihm doch um Gefälligkeiten: Freigang, ein Telefonat, Sonderbehandlung. Helga Ihm stimmte nicht zu. Doch sie lernte, wie schnell und subtil man manipuliert werden kann.

O-Ton 18, Helga Ihm:
Also in den Gesprächen mit diesen Menschen, Sie müssen unwahrscheinlich aufmerksam sein. Ausgeschlafen. Die hören ja nicht auf, betrügerisch zu arbeiten, nur weil sie jetzt im Gefängnis sind. Das ist ja eine Utopie. Sondern Sie müssen da wirklich aufmerksam sein.]]

Musik

Autorin:
Zur Wahrheit gehört auch: Jeder Manipulator braucht jemanden, der sich manipulieren lässt – aus unterschiedlichen Gründen: das kindliche Bedürfnis nach Zugehörigkeit und Zuneigung wie bei Mia, Unerfahrenheit wie bei der jungen Kriminalpsychologin oder wegen Defiziten im Selbstwert und Statusstreben. Wer auf einen Heiratsschwindler hereinfällt, erlebt zunächst oft das sogenannte „Love Bombing“: charmante Aufmerksamkeit, Geschenke und Liebesbekundungen.

O-Ton 19, Helga Ihm:
Es gibt auch Frauen, die eben Opfer von Heiratsschwindelei wurden, mit denen ich gesprochen habe, die sagen: „Sehen Sie, ich sehe Ihre Sorge, dass ich mich da in die Beziehung begeben habe. Aber was ich habe, ist Geld. Was ich nicht habe, ist das Gefühl begehrenswert zu sein, und das bekomme ich.“

Autorin:
Täuschung wirkt dann besonders gut, wenn die Getäuschten von ihr profitieren. Dasselbe gilt für die Täter. Auch sie profitieren psychologisch.

O-Ton 20, Helga Ihm:
Geld ist nicht immer das Ausschlaggebende. Es ist ja immer so verführerisch, das selber zu glauben: Es ist ja ein Betrugstäter, da war ein Vermögensschaden, deswegen sitzt er im Gefängnis. Aber wenn ich selber viel Geld habe und dann dieses Delikt mache, dann erklärt sich das nicht.

Autorin:
Viele Täter verführen und umgarnen nicht nur wegen des Geldes, sondern um das Gefühl der Kontrolle über jemand anderen zu spüren. Dies stabilisiere den niedrigen Selbstwert der Täter, so Kriminalpsychologin Helga Ihm.

O-Ton 21, Helga Ihm:
Da ist auch eine gewisse Art der Überheblichkeit, zu spüren, dass man in der Lage ist, dem anderen etwas vorzuspielen. Also ich gehe in die Interaktion, aber ich gehe ja unter meinen Bedingungen in die Interaktion.

Musik

Autorin:
Wer sind die Menschen, die andere manipulieren? Und warum tun sie das? Psychotherapeuten wie Rainer Sachse beobachten, dass besonders Menschen mit narzisstischen, histrionischen und psychopathischen Persönlichkeitsstörungen manipulative Verhaltensweisen zeigen.

O-Ton 22, Rainer Sachse:
Personen, die zur Dramatik neigen, neigen eben auch ganz stark zur Manipulation, aber auch Narzissten neigen zur Manipulation. Die Manipulativsten sind allerdings so genannte erfolgreiche Psychopathen, die sind sehr manipulativ. Die können wirklich außerordentlich sympathisch wirken und Leute einwickeln und dann aber ausnutzen nach Strich und Faden.

Autorin:
Psychopathen fühlen keinerlei Empathie mit ihren Opfern: Sie sind gefühlskalt und skrupellos. Diese Meister der Täuschung haben ein hervorragendes Gespür dafür, wie sie andere Menschen für ihre Zwecke einbinden können, um ihre verbrecherischen Ziele zu erreichen. Auf diese Extremform der Manipulation gehen wir gegen Ende dieser Folge von Das Wissen mit einem Beispiel ein.

Zunächst aber: Nicht jeder, der manipuliert, ist psychisch krank oder ein Narzisst. Oft sind es Menschen, die selbst schon als Kinder manipuliert wurden – darauf hat schon Therapeut Rainer Sachse hingewiesen. Studien bestätigen das: Eine Überblicksarbeit aus dem Jahr 2023 mit dem Titel „Intrusiveness and Emotional Manipulation as Facets of Parental Psychological Control:“, erschienen in der Fachzeitschrift „Human Development“ fasst mehr als 750 Studien zu elterlicher psychologischer Kontrolle zusammen. Die Autorinnen und Autoren legen dar, wie elterliches Manipulationsverhalten Kinder früh und nachhaltig beeinflusst. Besonders prägend sind das Überschreiten persönlicher Grenzen und emotionale Manipulation, etwa durch Schuldgefühle oder Liebesentzug. Wer das über Jahre erlebt, empfindet später oft auch Druck auf andere als normal.

Musik

Autorin
Wer das Verhalten anderer Menschen durch Manipulation steuern und kontrollieren kann, erlebt sich selbst als kompetent. Dieses Motiv treibt etwa Hochstapler und Betrüger an. Diese seien besonders erfolgreich in Milieus, die stark auf Wirkung setzten, weiß Kriminalpsychologin Helga Ihm. Die deutsch-russische Betrügerin Anna Sorokin zum Beispiel gab sich in New York als reiche Erbin aus, plante Designerhotels und täuschte vier Jahre lang die High Society. Oder Claas Relotius, der preisgekrönte Reporter, der Geschichten für das Nachrichtenmagazin Spiegel erfand. Er täuschte die Redaktion gekonnt, indem er seine Geschichten so schrieb, dass sie den Erwartungen der Redaktion entsprachen. Auch Gert Postel, ein deutscher Hochstapler. Er hat sich als Oberarzt einer Psychiatrie in Sachsen ausgegeben und Gutachten erstellt. Diese Menschen haben verstanden, wie ihr jeweiliges Umfeld funktioniert. Sie beherrschen die Codes der Zugehörigkeit:

O-Ton 23, Helga Ihm:
Es gibt dann auch welche, die tatsächlich Fachbücher durchlesen und sich die Überschriften merken. Man nennt es dann so die „Schlagzeilen-Mentalität“. Wenn ich mich als Arzt ausgebe und die Schlagzeilen meines Buches darlege. Und ich habe jetzt ein paar Assistenzärzte da, dann werden die nicht mein Wissen, also das, was ich sage, hinterfragen, sondern werden eher zweifeln: „Scheiße, das habe ich noch gar nicht gehört, ich muss das unbedingt nachlesen.“

Autorin:
Ein Zwischenfazit: Manipulation hat viele Gesichter – mal charmant, mal unscheinbar, mal berechnend, mal subtil. Hinter jeder Facette steckt ein Motiv. Manchmal geht es um Anerkennung und die Aufwertung des eigenen Ichs. Mal um das Bedürfnis nach Kontrolle und das Erleben von Macht. Nicht immer ist sich der Manipulator bewusst, dass er gerade manipuliert. Zum Beispiel wir selbst, wenn wir uns vor einer Aufgabe drücken wollen und den Partner oder die Kollegin so lange umschmeicheln, bis er oder sie nachgibt und die unliebsame Aufgabe dann eben übernimmt. Dann sagen wir manipulative Sätze wie: „Das kannst Du viel besser als ich“. Oder: „Wenn Du das machst, wird es so richtig gut.“ Das ist nicht böse gemeint, es richtet auch keinen ernsthaften Schaden an. Aber es ist nicht offen und ehrlich. Solche subtilen Beeinflussungen finden tagtäglich statt. Wir wollen uns zuerst ein Beispiel aus der Arbeitswelt anschauen und dann eins aus einer Paarbeziehung.

Musik

Autorin:
Der Business-Coach Thomas Wilhelm hat tausende Führungskräfte und Arbeitnehmer darin geschult, sich gegen Tricks, Druck und unfaire Argumente zu wehren. Er ist Professor an der SDI München, Autor mehrerer Bücher zur Argumentationskunst und kennt eine ziemlich erfolgreiche Strategie, das Gegenüber vom eigentlichen Plan abzubringen:

O-Ton 24, Prof. Thomas Wilhelm, Business-Coach, SDI München:
Ganz beliebt ist auch eine kleine Taktik, die man Strohmann-Taktik nennt. Strohmann, das heißt, ich nehme die Äußerung meines Gegenübers, verzerre sie ein

bisschen, verdrehe sie, übersteigere sie und greife an diesen mir gerade gebauten Strohmann an.

Autorin:
Wie der Strohmann wirkt? Der Coach nennt ein konkretes Beispiel zwischen Führungskraft und Mitarbeiter:

O-Ton 25, Thomas Wilhelm:
Angenommen, ich bin im Gespräch mit meinem Chef und sage zu ihm: „Hey Chef, es wäre echt schön, wenn man bei Entscheidungen manchmal besser einbezogen würde als Mitarbeitende.“ Und er sagt zu mir: „Herr Wilhelm, wenn ich Sie jetzt bei jeder anstehenden Entscheidung fragen würde, was da zu tun ist, wer macht denn dann hier bei uns eigentlich noch die Arbeit?“ Also das habe ich natürlich nicht gesagt, aber diese Position oder Meinung wird mir unterstellt. Das geht ganz schnell. Und dieser Strohmann wird dann angegriffen.

Autorin:
Der Chef hat hier eine Figur aufgebaut, den Strohmann, der eine absurde Forderung stellt, auf die der Chef nicht eingehen kann. Diese entspricht jedoch nicht der tatsächlichen Äußerung des Mitarbeiters. Schließlich hat dieser sich nur gewünscht, stärker in Entscheidungsprozesse einbezogen zu werden. Aber durch die Strohmann-Taktik lenkt der Chef davon ab. Zu solchen Manövern greifen nicht nur Führungskräfte, sondern auch Kolleginnen und Kollegen. Ziel ist es, uns aus dem Takt zu bringen, zu verunsichern oder uns verwirrt zurückzulassen. Thomas Wilhelm hat ein einfaches Rezept, wie man sich wehrt:

O-Ton 26, Thomas Wilhelm:
Ignorieren und weitermachen. Ich muss nicht auf alles eingehen, was mir an den Kopf geworfen wird. Vielleicht machen wir eine Kunstpause, kurzer Blickkontakt, und ich führe einfach wieder zu unserem Thema zurück.

Autorin:
Eine zweite Methode auf eine Manipulation zu reagieren, besteht darin, Fragen zu stellen und den Fokus wieder zum Manipulator zurückzulenken.

O-Ton 27, Thomas Wilhelm:
Jemand greift mich verbal an. Dann versuche ich, ihm ein paar Fragen zu stellen. „Was heißt das genau? Was bedeutet das? Wie kann ich das genau verstehen?“ Anstatt mit einer Gegenreplik zu reagieren, mit Fragen zu reagieren.

Autorin:
Versucht ein Kollege von unliebsamen Themen abzulenken, hilft eine Methode, die auch Journalistinnen wie die frühere Moderatorin der ARD-Tagesthemen, Caren Miosga, bei Politiker-Interviews anwenden.

O-Ton 28, Thomas Wilhelm:
Die dritte Methode nenne ich „Schallplatte mit Sprung“. Das heißt, jemand versucht, vom Thema abzulenken. Was ich dann mache, ist, ich lege meine Schallplatte auf

und sage: „Herr Meier, lassen Sie uns doch noch mal zu diesem Punkt zurückkommen, weswegen wir eigentlich zusammensitzen“. Neuer Ablenkungsversuch. „Herr Meier, lassen Sie uns doch noch mal zu unserem Punkt zurückkommen**.“**

Autorin:
Im Arbeitsleben ist es normal, dass Führungskräfte ihre Mitarbeiter zu bestimmten Handlungen bewegen wollen – das ist noch keine Manipulation. Eine sanfte Strategie ist beispielsweise das sogenannte Nudging: kleine, unauffällige Anreize, die Verhalten lenken, ohne zu zwingen. Etwa, wenn in der Kantine das gesunde Essen auf Augenhöhe steht. Und das ungesunde etwas versteckter in einer Ecke.

Musik

Autorin:
Ob bei der Arbeit oder in Liebesbeziehungen: Es hilft, grundlegende Strategien der Manipulation zu kennen, zu durchschauen und darauf zu reagieren. Wir kommen zum Beispiel eines Paares, das Psychotherapeut Rainer Sachse anführt:

O-Ton 29, Rainer Sachse:
Eine Basisstrategie besteht darin, Images und Appelle aufzumachen. Ich kann Ihnen das mal an einem Beispiel erläutern. Nehmen Sie mal an, Sie haben ein Paar, das eine Vereinbarung hat: Die Frau darf donnerstags mit ihren Freundinnen einen Mädchenabend machen. Und am Donnerstag hat er aber den Eindruck: Er will sie nicht gehen lassen, weil er gerne mit ihr zusammen ist.

Autorin:
Der Mann weiß, wenn er seine Partnerin bittet, daheim zu bleiben, wird sie es nicht tun. Stattdessen wird sie ihn an die Vereinbarung erinnern. Also sagt er stattdessen:

O-Ton 30, Rainer Sachse:
„Schatz, ich habe furchtbare Bauchschmerzen.“ Das ist das Image. Er sagt: „Ich leide, es geht mir schlecht.“ Was überhaupt nicht stimmt. Er ist topfit und sendet Appelle. Appelle heißt: „Tu was Bestimmtes oder tu was Bestimmtes nicht.“ Zum Beispiel sagt er: „Ich habe Bauchschmerzen, aber geh ruhig mit deinen Freundinnen feiern.“ Das heißt vom Text her sagt er: „Du darfst gehen.“ Aber paraverbal, also in der Art wie er es sagt, suggeriert er: „Wehe, Du gehst!“

Autorin:
Handelt die Frau nach der gesellschaftlichen Norm, dass man kranke Partner nicht im Stich lässt, bleibt sie zu Hause. Das manipulative Manöver ist gelungen.

O-Ton 31, Rainer Sachse:
Sie stellen sich selbst in einer bestimmten Art und Weise dar: hilflos, schwach, bedürftig – und dann sagen Sie: „Tu etwas Bestimmtes für mich. Und da können Sie natürlich alle Ziele erreichen.“

Autorin:
Das strategische Sich-als-Opfer-Darstellen wirkt vor allem bei empathischen Menschen sehr effektiv. Auch bei Menschen, die nicht „Nein“ sagen können, wirkt diese Masche gut, sogenannten „People Pleaser“, die vor lauter Harmoniesucht eigene Bedürfnisse dem Partner unterordnen.

Aber: Wie durchkreuzt man das manipulative Manöver? Im Falle des geschilderten Paarkonflikts um den Ausgeh-Abend rät Rainer Sachse:

O-Ton 32, Rainer Sachse:
Einfach sagen: „Schatz, ich durchschau dich. Ich bin nicht sauer, aber es klappt nicht.“ Das ist die beste Strategie dagegen vorzugehen. Gar nicht sauer sein, sondern souverän.

Autorin:
Nicht jede Manipulation sprengt gleich das ganze Verhältnis eines Paares. Gibt allerdings eine Seite immer nach, während die andere stets auf ihrem Standpunkt beharrt, kippt die Beziehung.

O-Ton 33, Rainer Sachse:
In der Paartherapie sagen wir immer: Wenn ein Paar die Regel hat: „Heute manipuliere ich dich und morgen darfst du das machen“, dann kann das 20 Jahre lang gut gehen. Wenn der eine den anderen aber ausbeutet, immer wieder manipuliert und nichts zurückgibt, dann entsteht Unzufriedenheit und dann knallt es irgendwann.

Autorin:
In Auseinandersetzungen muss aber nicht manipuliert werden. Man kann auch fair streiten und seine Bedürfnisse und Überzeugungen offenlegen. Business Coach Thomas Wilhelm fasst es so zusammen:

O-Ton 34, Thomas Wilhelm:
Manipulation unterscheidet sich von Überzeugen dergestalt, dass im Falle von Manipulation mir die Freiwilligkeit genommen wird, mich einem Standpunkt anzuschließen.

Musik

Autorin:
Wer Menschen unbemerkt beeinflussen will, nutzt Taktiken, die im Alltag kaum auffallen. Wie das aussehen kann, zeigt Autorin Iris Gavric in ihrem Buch „Shitmoves“. Auch sie selbst habe diese unfairen Tricks bei Paarkonflikten schon angewandt, erzählt sie und nennt ein konkretes Beispiel.

O-Ton 35, Iris Gavric, Buchautorin:
Also ich habe immer imaginäre andere Leute mit in den Raum geholt und habe gesagt, „Das sehe nicht nur ich so. Das sehen auch alle anderen so“. Oder die Freunde sehen das so. Und die waren aber alle gar nicht im Raum anwesend.

Autorin:
Mittlerweile erkennt Iris Gavric, dass auch sie manchmal unbewusst manipuliert. Sich das einzugestehen, fällt schwer. Aber warum übt die subtile Beeinflussung so einen Reiz aus? Das hat zumindest Iris Gavric als Reaktion auf ihr Buch erlebt: Dass der Mechanismus hinter Manipulation Neugier und Faszination hervorruft.

O-Ton 36, Iris Gavric:
Da ist so ein kleiner Nervenkitzel, da ist so etwa so, wenn ich mich jetzt mit Manipulationen auseinandersetze, dann könnte ich ja vielleicht mein Gegenüber zu bestimmten Dingen bewegen. Und Manipulation ist halt nun mal ein Werkzeug, was mir Kontrolle gibt.

Autorin:
Andere steuern – verborgen und unbemerkt, ohne die Konsequenzen dafür zu tragen. Kein Wunder, dass auch Straftäter Manipulation einsetzen, um ihre Ziele zu verfolgen.

Musik

Autorin:
Worum es in dieser Folge von Das Wissen bisher nicht gegangen ist: schwerste Verbrechen. Manipulationen, die Menschen sexuell ausbeuten oder zu ihrem Suizid führen. Auch im Internet. Im Sommer 2025 wurde das pädokriminelle, sadistische Online-Netzwerk „764“ bekannt. Es gilt als extrem manipulativ und gefährlich, weil es Kinder und Jugendliche gezielt auf Spiele-Plattformen oder in sozialen Netzwerken anspricht, um sie dann zu manipulieren, sexuell auszubeuten und zu quälen oder in den Suizid zu treiben. Ermittlungsbehörden müssen erst noch Wege finden, frühzeitig auf Manipulation im Internet zu reagieren.

Musik

Atmo 2: Autofahrt

Autorin:
Die Kriminalpsychologin Helga Ihm hat früher jahrelang als Therapeutin mit Sexual-Straftätern gearbeitet. Sie hat erlebt, wie kalt und gezielt Sexualstraftäter Manipulation einsetzen. Während einer Autofahrt zu einem Gefängnis in Rheinland-Pfalz erzählt sie, wie Manipulation und sexualisierte Gewalt zusammenhängen:

O-Ton 37, Helga Ihm:
Ich erinnere mich an einen pädosexuellen Täter, der hat sich in seinem Ort als Fußballtrainer engagiert. Und das war die Grundschulklasse, also Kinder zwischen sieben und zehn. Und wie das halt so ist im Training, da nähert man sich an.

Autorin:
Die Eltern der Kinder vertrauen dem Trainer. Er wirkt nahbar und freundlich. Doch er hat längst ein Kind im Blick. Der Trainer bevorzugt einen Jungen über Wochen

hinweg im Training – ganz bewusst. Sein Ziel ist es, ihn vom Rest der Mannschaft zu isolieren.

O-Ton 38, Helga Ihm:
Und in dieser Isolation braucht man jemanden, mit dem man sich unterhalten kann. Und da kommt dann schon wieder der Trainer ins Spiel, weil dann ist der in der Umkleidekabine und sagt: „Mensch, das darf dir nicht so nahe gehen. Die anderen sind nur neidisch. Du wirst deinen Weg gehen. Mit mir kannst du alles besprechen.“ Und so entwickelt sich für das Kind eine Freundschaft.

Autorin:
Die Freundlichkeit ist vorgespielt, sie dient einem Zweck. Nach ein paar Wochen geht der Trainer auf die Eltern des Jungen zu und schlägt ein exklusives Training vor.

O-Ton 39, Helga Ihm, Kriminalpsychologin:
Da freuen sich natürlich die Eltern, weil der Sohn ist auserkoren, talentiert. Ja, und so passiert es, dass er ihn dann allein zu Hause hat und dann spielt man natürlich Fußball und dann schwitzt man, und wenn man dann verschwitzt ist... „ah, jetzt wäre es mir aber schon ganz recht, wenn wir duschen würden“, und schon ist man nackig, und schon passieren die zufälligen Berührungen, und so wird der Missbrauch eingeleitet.

Autorin:
Das Beispiel zeigt, wie Täter gezielt Vertrauen aufbauen, um kindliche Bedürfnisse nach Nähe und Anerkennung auszunutzen. Der Täter lockt das Kind in eine Falle, wissend, manipulativ, berechnend. Das Kind hat keine Ahnung, was geschieht. Der Täter hingegen weiß genau, was er erreichen will. Es ist dieses extreme Ungleichgewicht an Wissen und Macht, das die Manipulation besonders perfide macht.

O-Ton 40, Helga Ihm:
Das ist ja die Informationsasymmetrie: „Ich lade dich am Wochenende zu mir ein, weil ich dich missbrauchen möchte.“ Und weil ich weiß: Du kommst nicht freiwillig mit, damit ich dich missbrauchen kann, erzähl ich dir diese Geschichte.

Autorin:
Die Täuschung ist nur der Anfang. Die Manipulation setzt sich fort.

O-Ton 41, Helga Ihm:
Ich muss ja sicher gehen, dass dieses Kind, das dann auch niemandem erzählt. Und dann geht es natürlich weiter, wenn das Kind dann nicht mehr möchte. Also er sagt dann: „Komm, war doch nicht so schlimm. Im Fußball ist das ganz wichtig, dass man sich auch gegenseitig mal an den Penis fasst.“

Autorin:
[[So beginnt das Kind, sich selbst einzureden, dass alles nicht so schlimm sei – und erträgt das Unerträgliche.**]]** Weigert sich der Junge, bedroht ihn der Täter, stellt ihn bloß oder isoliert ihn gesellschaftlich.

O-Ton 42, Helga Ihm:
Indem man sagt, wenn du jetzt nicht mehr mitmachst, dann sag ich im Fußball – also im Team – was für einer Du bist. Und dann sitzt das Kind in der Falle.

Autorin:
Wer so ausgebeutet und erpresst wurde, dem wird etwas Grundlegendes geraubt: das Vertrauen in andere. Diese Kinder lernen früh: Wenn ich vertraue, bin ich ausgeliefert.

Oft beginnen sie, sich selbst für das Geschehene verantwortlich zu machen. Ein verzweifelter Versuch, die Deutungshoheit zurückzugewinnen. Der Verrat, den die Täter begehen, reicht weit über die Tat hinaus: Spuren zeigen sich im gesamten Beziehungsleben. Helga Ihm kennt die Odyssee dieser Kinder. Bevor sie Kriminalpsychologin wurde, hatte sie als Heimerzieherin mit Jugendlichen gearbeitet, die Opfer sexueller Gewalt geworden sind. Sie weiß: Manche erholen sich von dieser Erfahrung nie vollständig.

O-Ton 43, Helga Ihm:
Im ungünstigsten Fall macht das Kind sich dann solche Vorwürfe, dass es natürlich auch suizidal werden kann – je nachdem wie schlimm und heftig der Missbrauch ausfällt. Und mit den Kindern, mit denen ich auf der Notaufnahme gearbeitet habe, die eben auch Opfer wurden, das geht einem schon ganz tief in Mark und Bein, was man diesen Kindern antut.

Musik

Autorin:
Manipulation kann verbrecherischen Zielen dienen, wie im Fall sexualisierter Gewalt und Betrug. Doch auch im Alltag begegnet sie uns: Sie wirkt deswegen so verführerisch, weil wir damit Menschen effektiv lenken können, ohne, dass diese es merken. So wirksam Manipulation auch sein mag, ihre verdeckten Absichten etablieren ein Ungleichgewicht. Dieses Ungleichgewicht untergräbt eine Erfahrung, nach der sich alle Menschen sehnen: echte vertrauensvolle Begegnungen auf Augenhöhe.

Abspann: Das Wissen über Musik

Autorin:
„Subtile Beeinflussung – Wie psychische Manipulation wirkt“. Autorin und Sprecherin: Nadine Zeller. Regie: Günter Maurer. Redaktion: Sonja Striegl.

* * * * *

Quellen:

https:
//www.asanet.org/wp-content/uploads/attach/journals/oct19asrfeature.pdf

https:
//link.springer.com/article/10.1007/s10896-025-00805-4

Hier als PDF:
file:///C:/Users/b30445/Desktop/s10896-025-00805-4.pdf

https:
//www.fischerverlage.de/buch/iris-gavric-matthias-renger-shitmoves-9783596709151

https:
//karger.com/hde/article/67/2/69/836688/Intrusiveness-and-Emotional-Manipulation-as-Facets

https:
//pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/40673655/

https:
//www.researchgate.net/publication/375444759_Gaslighting_and_Interpersonal_Relationships_Systematic_ReviewGaslighting_ve_Kisilerarasi_Iliskiler_Sistematik_Derleme_Calismasi

Sachse, R.:
Manipulation und Selbsttäuschung. Wie gestalte ich die Welt so, dass sie mir gefällt: Manipulationen nutzen und abwenden. Springer, 2014.

„Betrüger und ihre Delikte: Die Bedeutung von Situations- und Persönlichkeitskomponenten für Technik und Taktik der Betrugsausführung aus kriminalpsychologischer Sicht" von Helga Ihm (Verlag für Polizeiwissenschaft, 2011)