



## Man kann nicht nicht manipulieren! Ein Veto für das Manipulieren

**Eike Rappmund**

**Manipulation! Ein böses Wort, nicht wahr? In aller Munde ist es zurzeit. Die Öffentlich-Rechtlichen manipulieren Statistiken, die Politiker manipulieren die Wähler, Wirtschaftsbetriebe die Preise und dem scheinbar unabhängigen Journalismus glaubt man langsam sowieso nicht mehr. Wenn jemand manipuliert, dann scheint es neuerdings die Bedeutung zu haben, das etwas Unwahres gesagt oder behauptet wird.**

Zum Glück definiert es der Duden nicht so: Manipulation ist demnach ein „geschicktes Vorgehen, mit dem sich jemand einen Vorteil verschafft, etwas Begehrtes gewinnt“. Vom „Lügen“ steht dort nichts. Verfolgt man die Bedeutung des Wortes über den Duden hinaus und hin zu ihren Wurzeln, findet man die Eltern des Manipulierens. Zwei lateinische Wörter: „manus“ – Hand, und „plere“ – füllen. Zusammengesetzt könnte man das in etwa übersetzen mit: „Etwas in der Hand haben“ oder „Handhabung“. Ob man jedoch für solch einen „Handgriff“ lügen muss und die Wahrheit verzerren, ist eine ganz andere Frage.

Manipulation kann man also verstehen als ein geschicktes Vorgehen, mit dem man versucht, eigene Ziele besser zu erreichen. Das weitet nun den Kreis der Betroffenen - extrem sogar! Da sind es plötzlich nicht nur die gesellschaftlichen Meinungsmacher die manipulieren. Zum Kreis der Betroffenen zählen dann ebenso die Partnerin, der es glückt, mit ihrem verführerischen Wimpernschlag und dem leicht zur Seite geneigten Kopf, mitten in der Nacht den Müll doch nicht mehr selber vor die Tür bringen zu müssen. Dazu gehört dann aber auch der zweijährige Sohn, dem es auf geschickte Art und Weise immer wieder gelingt, dem Papa das nächste Spielzeug aus der Rippe zu leihen. Oder die Schwiegereltern, deren Besuchsabsichten man sich nicht zu widersetzen weiß. „Manipulation“ wohin man auch schaut, nicht wahr?

### Unsere Bedürfnisse steuern uns

Menschen haben Ziele! Als Synonym für „Ziel“, möchte ich mal das Wort „Bedürfnis“ einsetzen. Denn überall wo wir Menschen ein Ziel verfolgen, liegt diesem immer auch ein Bedürfnis zugrunde. Wir Menschen haben Bedürfnisse - so sollte es also besser heißen. Eine ganze Menge sogar. Und man wird sich

mächtig dafür ins Zeug legen, genau diese Bedürfnisse auch befriedigt zu bekommen. Weniger Vorteilhaft dabei ist, dass uns dieses „heimliche Streben“ nur selten bewusst wird. Heimlich, still und unbemerkt diktieren sie unser Bauchgefühl, unser Verhalten. Sie diktieren, was und wie wir etwas sagen, unsere Körpersprache, selbst die Art, wie wir uns kleiden oder welchen Partner wir uns suchen. Wirklich bewusst darüber, werden wir uns nur selten, eigentlich nie. Irgendwie läuft es ja auch. Zumindest meistens. Aber was wenn nicht? Was wenn dieser Flow einmal ins Stocken gerät? Und wieso überhaupt entscheiden und verhalten wir uns denn in derart, wie wir es tun?

Um das zu beantworten, muss man ein kleines Bisschen ausholen und bei Adam und Eva, bei der Geschichte der Menschheit beginnen. Zu einer Zeit, in der alles begann. Da findet man Antworten. Eine Menge!

Schlicht gesagt, war es vor vielen tausend Jahren für das einzelne Individuum überlebenswichtig, sich mit dem Rudelgenossen vor der Nase, bzw. der ganzen Gruppe zu arrangieren. Von den Rudelmitgliedern gemocht und vom Alphamännchen akzeptiert zu werden, oder wenigstens nicht aufzufallen, wenn das alles nicht klappte, war überlebenswichtig. Alleine hätte man da draußen, in den unendlichen Weiten der Prärie, schlechte Karten gehabt. Und da unsere Vorfäter sich nicht lange mit empirischen Studien oder gezieltem Verhaltenstraining beschäftigten, geschweige denn, mit einem so komplizierten Ritual wie der Lüge, bahnten sich über die Jahrtausende nicht nur Verarbeitungsmuster im Gehirn, die die „automatische Bedürfnisbefriedigung“ sicherstellen sollte, sondern auch ein Regelwerk, derlei Prozesse nach Belieben und Bedarf in Windeseile neu zu gestalten.

### Heuristiken sind schneller als unser Verstand

Um gemocht zu werden, wurde also eine „Sympathie-Routine“, um akzeptiert zu werden, eine „Status-Routine“ und um nicht aufzufallen, eine „Ich-bin-unsichtbar-Routine“ entwickelt. Diese Reiz-Verarbeitungs-„Rituale“ übernahmen, in Wechselwirkung mit den Individuen und Systemen in denen man lebte, die Aufgabe, hunderte von Reizen nicht nur wahrzunehmen, sie zu prüfen und sie mit den eigenen (Überlebens-) Bedürfnissen abzugleichen, sondern auch die passenden Verhaltensangebote vorzuschlagen. Im gleichen Zug sorgten diese dann auch dafür, dass ihre genialen „Angebote“ mit einer hohen Wahrscheinlichkeit umgesetzt wurden.

Mit der Zeit, dem Erfolg und der bahnbrechenden Effizienz dieser Verarbeitungs- und Entscheidungsmuster, entschied die Natur dann wohl, diesen Routinen Stück um Stück weitere Aufgabenbereiche zuzutrauen.

Heute nennt man diese Routinen „Heuristiken“. Heuristiken laufen - da unbewusst angelegt - immer schneller, ökonomischer und durchsetzungsstärker ab, als das dies je eine bewusste Entscheidung könnte.

Heute staunen wir, wenn wissenschaftliche Untersuchungen zeigen, mit welcher rasender Geschwindigkeit und mit wie wenig Übung, neue Bahnungen unser Gehirn nicht nur ganz automatisch anzulegen weiß sondern ebenso noch Rituale nutzt, die sich vor Jahrtausenden einmal in unsere Gene gemeißelt haben.

### In den seltensten Fällen entscheiden wir wirklich bewusst und autonom

Alles in uns ist auf optimale Bedürfnisbefriedigung ausgelegt. Sei es vom Partner geliebt zu werden, ein braves Kind zu haben oder einen festen Stand im System der Großfamilie oder der Gesellschaft. Dafür braucht es Entscheidungen. Unzählige am Tag. Den größten Teil der Verantwortung für diese, haben wir an unsere unterbewusst agierenden Routinen delegiert. Vorbei an den bewussten Entscheidungsinstanzen, spielen sie weitgehend ungestört auf der Klaviatur unserer automatisierten Hirnmechanik.

Die Aufgabe, unsere Bedürfnisse zu befriedigen und unsere Ziele zu erreichen, ist folglich nur in den seltensten Fällen ein wirklich bewusster und autonomer Akt von Entscheidung und Handlung. Eine Unzahl dieser Verarbeitungsroutinen weiß es und kann es schlicht besser. So wählt man morgens schon die passende Klamotte für den Tag, auf dem Weg zum Meeting wird dann rechtzeitig die Körpersprache angepasst, die Stimmlage wird entsprechend modifiziert, die passenden Worte gefunden, und Mimik und Gestik optimal gesteuert. Alles, um perfekt Einfluss zu nehmen. Alles, um garantiert ans Ziel zu kommen.

Nur der sog. Selbstbestätigungszwang heuchelt uns ab und an noch vor, wir hätten wirklich etwas zu sagen. Kreativ versuchen wir uns dann rational zu erklären, aus welchen Gründen wir so und nicht anders gehandelt haben - und glauben uns zu guter Letzt sogar selber noch. Bewusst entscheiden, haben wir nur äußerst selten. Wie die Hirnforschung zeigt, ist es einfach nicht möglich, diesen unbewussten Impulsen, bewusst auf die Spur zu kommen. Unser Hirn ist schlicht nicht so verdrahtet.

## Automatische Entscheidungs-routinen werden bevorzugt, weil sie Energie sparen

Manipulieren tun wir alle. Manipuliert werden auch. Zu schnell, zu gut und zu erfahren ist unser Gehirn dafür, wichtige Entscheidungen, wie das Erreichen unserer Ziele, die Befriedigung wesentlicher Bedürfnisse oder unser Überleben einfach nur unseren bewussten Entscheidungen zu überlassen.

Doch diese hochspezialisierte Automatik läuft nicht fehlerfrei. Oft verrennen wir uns in längst überholten Mustern oder bequemen „Kurzschluss-Entscheidungen“. Dennoch, automatische Entscheidungs-routinen sind verlockend, verbrauchen sie doch so gut wie keine Energie. Gegen dieses Argument, sind wir machtlos und ziehen stets den Kürzeren.

Glauben Sie nicht? Dann lassen Sie sich mal kurz auf ein leichtes Gedankenspiel ein: Die meisten unserer Entscheidungen werden innerhalb weniger Millisekunden, sozusagen intuitiv getroffen. Ich gebe Ihnen zum Aufwärmen mehr Zeit. Hier also eine einfache Denkaufgabe. Bitte antworten Sie möglichst spontan. Vertrauen Sie Ihrer „Intuition“, so wie sie es den Tag über ja auch gewohnt sind zu tun. Und hier kommt sie:

**Ein Schläger und ein Ball kosten zusammen 1,10 Euro. Der Schläger kostet einen Euro mehr als der Ball. Wie viel kostet der Ball?\***

Selbstverständlich wird Ihnen spontan eine Zahl eingefallen sein. Sicherlich war es die Zehn. Was auch sonst. Ihre „Denksport-Heuristik“ wird mit aller Macht zugeschlagen haben. Doch diese Antwort ist falsch! Die richtige Antwort lautet fünf Cent. Wahrscheinlich ist auch denen unter Ihnen, die auf die richtige Antwort kamen, zuerst die Zehn vor die Augen geschossen. Irgendwie ist es Ihnen dann aber wohl gelungen, sich ihrer Automatik zu widersetzen. Gratulation. Alle anderen kämpfen wohl immer noch damit, Ihre Fehlentscheidung nicht so einfach, sang- und klanglos untergehen sehen zu müssen.\*

Will man sich also nicht dabei beobachten, wie man zwar eine Menge Glukose einspart, doch dann verzweifelt versucht, seine Fehlentscheidung zu rechtfertigen, müssen zwei neue Spieler aufs Feld: die Bewusstheit und die Eigenverantwortung.

Die Fähigkeit, sich selbst wahrzunehmen und zu verstehen **was, wann, wie und warum** einen heimlich still und leise auf eine ganz bestimmte Fahrte setzt, macht es möglich, sich für jede beliebige, neue Spur zu entscheiden. Man muss nicht mehr den Partner dafür verantwortlich machen, wenn man sich selbst in Pantoffeln auf der Straße findet, noch die Schwiegereltern, wenn man für ein paar Tage zwei Teller mehr zu decken hat.

Doch das ist leider nicht ganz so einfach wie es klingt. Bewusst wahrnehmen, ist anstrengend! Wussten Sie, dass das Gehirn dafür eine ganze Menge „Mental-Energie“ (Glukose) verbraucht? Und weil es diese Energie gerne einspart, entscheidet es eben lieber selber, was wichtig ist und was nicht. Wie zum Beispiel gerade auch das Dritte „das“ im zweiten Satz dieses Absatzes. Sie werden es bereitwillig überlesen haben (zu teuer, in der „Glukose-Währung“).

Aber auch Faktoren aus unserem Umfeld nehmen Einfluss und manipulieren unsere Entscheidungen. So sollte man zum Beispiel glauben, dass unsere Entscheidung an der Wahlurne nicht vom Standort des Wahllokals

abhängen dürfte. Oder die körperliche Größe des Herausforderers für die Wahl zum Bundeskanzler, irgendeinen Einfluss auf unsere Stimme hat. Dem ist aber so.

Wie Studien über Priming-Effekte eindeutig nachweisen, fällt der Zuspruch von Wählern, sich für Bildungsthemen stark zu machen, deutlich höher aus, wenn die Abgabe der Stimme in einer Schule erfolgt. Ebenso kurios, aber dennoch belegbar ist, dass seit dem Jahr 1900, 20 von 23 Präsidentschaftswahlen in den Vereinigten Staaten zu Gunsten desjenigen Kandidaten ausgingen, der seinem Rivalen in der Körpergröße um ein paar Zentimeter überragte.

Heute sind diese Erkenntnisse keine Frage des Glaubens mehr. Wir wissen, dass nicht nur Priming-Effekt weit hinein in unsere Lebenswirklichkeit reichen. Und wir wissen auch, dass wir keinen bewussten Zugang zu derlei subtilen Einflussfaktoren haben. Heute stellt sich – dank (!) dieser Erkenntnisse – eher die Frage, was wir konkret damit anzufangen wissen. Hier liegt eine Chance. Eine Chance für persönliches Wachstum, Autonomie und Lebensqualität.

Die eigenen Manipulationsrituale sind daher nicht nur lästig, sollte man mal wieder mit Schwung in ein Fettnäpfchen gesprungen sein. Ihnen auf die Spur zu kommen, birgt einige Vorteile. So kann man dank ihnen, zum Beispiel eine Menge über die eigene Bedürftigkeit lernen (und damit auch über die eigene Bereitschaft, der Einflussnahme anderer nachzugeben). Auch ein Mehr an Wahlfreiheit stünde einem plötzlich zur Verfügung, vor allem dann, wenn es einmal nicht wie von selber läuft. Und zuletzt bedeutet ein Mehr an Bewusstheit, vor allem die Möglichkeit, ein Mehr an Beziehungsqualität zu gestalten.

## Systemische Manipulation - so natürlich, das man sie kaum erkennt

Ein gutes Übungs- und Studienfeld ist dabei das eigene Lebensumfeld. Wie viel Einfluss dieses System auf uns ausübt, zeigen ja anschaulich die Forschungsarbeiten rund um den Priming-Effekt.

Wie eine heiße Tasse Tee oder Kaffee, uns Menschen plötzlich dazu bringen kann, uns schneller sympathisch zu finden und zu vertrauen oder das ein weiches Sitzmöbel, jedes Krisengespräch zu entspannen weiß, sind nur zwei Effekte, die man schnell selber ausprobieren und erleben kann.

Aus der sozialpsychologischen Forschung können wir uns weitere Übungsszenarien entleihen. Zum Beispiel unsere fast schon verbissene Entscheidung ein Geschenk (gleich welcher Art) unbedingt mit einem Gegengeschenk ausgleichen zu wollen (Reziprozität). Oder unsere Tendenz, einmal gemachten Commitments stets treu bleiben zu müssen (Konsistenzprinzip). Oder zu guter Letzt, sich rasch an einem Vorbild zu orientieren, weiß man selbst einmal nicht, wie in einer neuen Situation passen reagieren (Prinzip sozialer Bewährtheit). Alles hervorragende Szenarien für die wundervolle Eigenexploration.

Nutzen tun wir Menschen diese Entscheidungs-Routinen sowieso schon seit Anbeginn. Uns darüber immer wieder ärgern aber auch.

## Mit Bewusstheit und Eigenverantwortung ein ja für die Manipulation

Wir Menschen können gar nicht anders, als stets zu versuchen, Einfluss zu erlangen und dem Einfluss anderer nachzugehen. Über Generationen hinweg haben wir uns darauf trainiert, um miteinander irgendwie zu überleben. Wir haben gelernt, zu manipulieren, um zu bekommen, was wir (zum Überleben) brauchen. Und wir haben gelernt zu akzeptieren, dass dies auch für unser Gegenüber gilt.

Doch wenn es einmal nicht mehr sich wie im „Flow“ erleben lässt, wenn es wichtig wird, wahrnehmen zu können, was da in einem passiert, wie man selbst zur Ursache und Wirkung im Wechselspiel der Systeme wird, dann braucht es zwei neue „Qualitäten“ für die Selbstreflexion. Dann braucht es Bewusstheit und Eigenverantwortung.

Mit dieser Perspektive auf das eigene Leben und Erleben, wird sich - mit einem Schmunzeln in den Augen - ein Stück Lebensqualität entwickeln lassen, das „selbstbewusst“ autonom und berührbar sich entfaltet.

Daher mein Veto und ein deutliches: „Ja!“ für die Manipulation; immer wieder bewusst, eigenverantwortlich, klar und ehrlich.

## Literatur-Empfehlungen

- **(Praxis-)Handbuch Manipulation**  
*Mentalmagie aus der Welt der Hirnforschung, Psychologie und Hypnose*  
Eike Rappmund  
tredition-Verlag 2014
- **Workbook Manipulation**  
Regelmäßig erscheinende Arbeitshefte zum Thema Manipulation zu beziehen bei Amazon oder auf der Website zum Buch

## Weitere Informationen zum Thema

- [www.handbuch-manipulation.de](http://www.handbuch-manipulation.de)

## Eike Rappmund

Jg. 1973, Vater von drei Kindern, Dipl. Sozial-Päd., Trainer für NLP (DVNLP & SoN), nlpK, Hypnosetherapie, Marketing und Kommunikation, beschäftigt sich seit über zwanzig Jahren mit Autonomiekonzepten für einen verlebendigen Umgang mit der eigenen Psyche. Als Trainer, Coach und Therapeut in eigener Praxis, wird er als humorvoller und anregender „Erklärbar“ gerne gebucht. Inspiriert von einem Schulungsauftrag bei den Spezialeinsatzkräften der Polizei, schrieb er sein Buch: „Handbuch Manipulation“ das schon kurz nach Veröffentlichung als Bestseller bei amazon und Co. gelistet wurde. Seine regelmäßig erscheinenden Arbeitshefte rund um das Thema Manipulation und Einflussnahme erfreuen sich einer stetig wachsenden Leserschaft. Der konkrete Bezug zur erlebten Lebenswirklichkeit, gemischt mit einer großen Portion Humor, mit der man gerne einmal über sich selber lacht, zeichnen seine Arbeit aus.

Eike Rappmund  
Hauptstr. 97, D-69469 Weinheim  
Tel. 06201-90 20 4-0  
info@handbuch-manipulation.de  
www.handbuch-manipulation.de

Wenn Sie neugierig sind, finden Sie in meinem Handbuch, den Arbeitsheften des Workbooks, auf meiner Website oder auf Facebook regelmäßig weiterführende Informationen rund um das Thema Manipulation und Einflussnahme. Ich freue mich, über Ihr Interesse.

\* Auflösung des Rätsels im Internet