

Manipulation

Verfasser: Leo Herbst

Fach: Philosophie / Psychologie

Fachlehrer: Herr Schenck

Inhaltsverzeichnis

1. Vorwort	3
2. Einleitung	4
3. Methoden	5
4. Reagieren statt autonom Handeln	10
5. Geheimhaltungsprinzip	12
6. Wie man Meinung macht	13
7. Kostenlose Helfer	18
8. Unterbewusstsein: Versuche von Psychologen	19
9. Scheinbare Unabhängigkeit	21
10. Manipulation von Kindern	22
11. Lob und Tadel	23
12. Künstliche Alterung	23
13. Stellungnahme	24
14. Literaturverzeichnis	25
15. Selbstständigkeitserklärung	25

Vorwort

Ich habe schon immer gerne die Aussagen und Meinungen anderer in Frage gestellt und zu ergründen versucht, wie sich eine Meinung in Menschen manifestiert. Gelegentlich habe ich getestet, wie sich die Meinung des Gegenübers verändern lässt, wie ich jetzt weiß, ist der Fachterminus dafür „manipulieren“. Auf diese Weise habe ich verschiedene Methoden kennengelernt, mit denen man andere Menschen beeinflussen kann. Aber auch bei mir selbst musste ich oft feststellen, wie mich diverse Informationsquellen beeinflussten. Man erfährt tagtäglich eine massive Informationsflut und muss diese verarbeiten. Viele der Informationen werden aufgenommen und gespeichert ohne sie vorher zu überprüfen. Hin und wieder ertappte ich mich selbst dabei, wie ich im Gespräch mit anderen eine Meinung vertrat, die ich nur flüchtig irgendwo gelesen oder gehört hatte. Vertrat der Gegenüber die gleiche Meinung, festigte sie sich in mir, widersprach er jedoch, recherchierte ich später über dieses Thema, um mir meiner Sache sicher zu sein. Doch zum Teil musste ich feststellen, dass die Meinung, die ich vertreten hatte, offensichtlich widerlegt war. Ich wunderte mich, wie ich denn überhaupt zu dieser Meinung gekommen war und merkte, dass ich sie wohl im Fernsehen einmal aufgeschnappt haben muss. Wenn man sich mit einem Thema intensiv beschäftigt hat, ein fundiertes Wissen aufweisen kann und sich dann eine Sendung zu diesem Thema im Fernsehen ansieht, muss man zum Teil entsetzt feststellen, welche vergewaltigte Tatsachen im Fernsehen dargestellt werden und wie viele Millionen ahnungslose Menschen sich diese Sendung gerade ansehen und am nächsten Morgen in der Schule die im Fernsehen diktierte Meinung vehement vertreten werden! Ich hoffe mit dieser Arbeit einigen Lesern wenigstens ein wenig die Augen öffnen zu können und über die ausgeklügelten Methoden mächtiger Organisationen zu erstaunen, wie sie auch mich erstaunt haben.

Einleitung

Im ursprünglichen Sinne bezeichnet eine Manipulation einfach eine Handlung oder Behandlung. In dem Zusammenhang hier wird damit allerdings eine trickreiche Beeinflussung von Menschen bezeichnet, die zum Ziel hat, eine Meinung zu bilden oder eine Handlung hervorzurufen, die den Zielen des Manipulators dient. Manipulationen gibt es schon seitdem es Menschen gibt und sie wird es wohl auch immer geben. Sobald ein Mensch seine Interessen anderen Menschen gegenüber durchsetzen möchte, wird er alle ihm zur Verfügung stehenden Mittel nutzen, um seinen Willen durchzusetzen. Ein einfaches Beispiel ist ein Kind, das heulend an der Kasse im Supermarkt steht und dadurch versucht seine Eltern dazu zu bewegen, ihm von den Süßigkeiten an der Kasse zu kaufen. Im Grunde ist gegen Manipulation auch nichts einzuwenden, solange jeder Mensch die gleichen Chancen hat. Sobald aber mächtige Personen und Organisationen, denen genügend Mittel zur Verfügung stehen, um professionelle Manipulationen durchzuführen, ihre Macht ausnutzen, um Schwächere gezielt zu ihren Gunsten zu manipulieren, gerät die Chancengleichheit der Manipulation schnell ins Wanken.

Für einen Manipulator ist es von elementarer Bedeutung, sein Vorgehen nicht als Manipulation enttarnt zu wissen. Manipulationen können theoretisch sowohl einen positiven als auch einen negativen Charakter haben. Leider wurde in der Vergangenheit der größte Schaden von Personen angerichtet, die ihre Ziele für gut hielten.

Jede Methode der Manipulation erscheint einzeln betrachtet recht primitiv. Die Kunst ist es, die Methoden zu einer perfekten Kombination zusammenzufügen, wie ein guter Komponist viele simple Töne zu einem brillianten Werk zu kombinieren weiß.

Jedem Menschen stehen auf der „Stufe“, auf der er sich befindet, verschiedene Instrumente der Manipulation zur Verfügung. Der Auszubildende wird von den einfachen Arbeitern im Betrieb manipuliert, die Arbeiter vom Abteilungsleiter, dieser wiederum vom Chef. Diese Reihenfolge der Macht könnte man beliebig weiterführen, denn niemand weiß Bescheid, wer wirklich Macht ausübt auf dieser Welt. An dieser Stelle sei für Interessierte auf das Buch „*Die Götter von Eden*“ von William Bramley verwiesen.

Methoden

Man unterscheidet zwei verschiedene Arten der Manipulation, je nachdem, ob der Manipulator direkt oder indirekt auftritt.

Die direkte Manipulation hat gegenüber der indirekten einige wesentliche Nachteile:

- Der Manipulierende ist dem Manipulierten gegenüber erkennbar
- Der Manipulierende fällt unter der großen Masse auf, da er sich von ihr durch seine Meinung unterscheidet
- Daher muss er auch seine Meinung vor anderen begründen und versuchen sie durchzusetzen

Es liegt folglich im Interesse des Manipulators, nicht erkannt zu werden. Aus diesem Grund versucht er andere Personen oder Vereine und Politiker für seine Ziele einzusetzen, wodurch die Absichten des Manipulierenden und der Manipulierende selbst verschleiert werden. Er versucht, Gruppen für seine Ziele zu gewinnen, die in der Allgemeinheit Anerkennung genießen oder diese Eigenschaft zumindest vortäuschen. Diese Gruppen erscheinen in der Öffentlichkeit natürlich relativ glaubhaft, ihre Ziele werden weniger in Frage gestellt und es ist kein Zusammenhang zum Manipulator erkennbar. Beispiele für solche Organisationen sind das Diakonische Werk der Evangelischen Kirche oder die Johanniter Unfallhilfe e.V.. Auch der Deutsche Caritasverband ist in der breiten Bevölkerung anerkannt, obwohl es zahlreiche Beweise dafür gibt, wie das Geld der Bürger durch den Caritasverband zweckentfremdet wird.¹

Es gibt einige **Zwischenstufen von direkter bis indirekter Manipulation:**

- **Personen werden vom Manipulator persönlich beeinflusst:**

Hier werden Methoden wie Scheinargumente, Fehlinformationen, Lob und Tadel oder Drohungen angewandt

Beispiel: Der Verkäufer, der zu Hause an der Tür klingelt und einem irgendwelche Sachen andrehen möchte, versucht seine Opfer mit allen Mitteln zum Kauf zu überreden. Zur Not tut er dies auch mit erfundenen Geschichten über seine 5 Kinder, die er ernähren muss und seine schwere Kindheit.

¹ Vgl. <http://www.wahrheitssuche.org/caritas-diakonie.html>

Manipulation

– **Werbung im Fernsehen, in Zeitungen, auf Plakaten oder im Kino:**

Auch hier ist der Manipulierende und seine Ziele erkennbar, er kann seine Botschaft jedoch oft an die Zielgruppe herantragen.

Beispiel: Man fragt sich oft, warum ein und derselbe Werbespot in sehr kurzen Abständen immer wieder in der Werbung erscheint. Das Ziel des Manipulators ist es, das beworbene Produkt im Unterbewusstsein gegenwärtig zu halten.

Wesentliche Vorteile dieser Methode: Das Opfer vor dem Fernseher kann nicht widersprechen! Es findet kein Gespräch zwischen dem Manipulierenden und seinem Opfer statt. Die Zielperson macht sich daher keine konkreten Gedanken über das Produkt und überlegt sich keine Argumente, die gegen den Kauf sprechen. Bei einem Gespräch zwischen Verkäufer und Käufer kann der Käufer Fragen stellen, die Qualität der Ware überprüfen und er überlegt sich Argumente für oder gegen den Kauf. Vor dem Fernseher bleibt dieser Vorgang jedoch aus und das Produkt wird ohne Prüfung im Unterbewusstsein gespeichert. Das Opfer der Werbung wird somit in eine passive Haltung gedrängt. Ein weiterer Punkt, der für diese Methode spricht, ist die gute Vorbereitbarkeit. Der Manipulator kann die Werbung sehr lange perfektionieren und von Profis nach psychologischen Gesichtspunkten gestalten lassen. Wenn die Werbung dann veröffentlicht wird, bekommen die Zielpersonen eine nahezu perfekte Manipulation präsentiert, der nur sehr schwer zu widerstehen ist.

– **Bildung von Gruppen:**

Bei einer Art Schulung werden den „Auszubildenden“ vom Manipulator die Methoden der Manipulation vermittelt. Der Gruppe ist somit der Manipulator und seine Ziele bekannt.

Beispiel: An der Haustüre oder auf sogenannten „Kaffeefahrten“ werden wir von wortgewandten Vertretern beschwätzt. Mit zahlreichen geschickt angewandten psychologischen Methoden wird der Kunde zum Kauf überredet. Der Vertreter gaukelt seinen Opfern vor, sie würden beim Nichtkaufen ein einmaliges Sonderangebot versäumen. Bei einer Kaffeefahrt wird man oft von zu Hause abgeholt und darf an einer kostenlosen Reise teilnehmen, auch die Verpflegung ist meist umsonst. Nach all diesen vermeintlichen Freundlichkeiten geht die eigentliche Veranstaltung jedoch erst los. Den vornehmlich älteren Leuten werden völlig

Manipulation

überteuerte Produkte zum Kauf angeboten. Viele der Teilnehmer wollen hier nicht hart bleiben und den Kauf verweigern, schließlich haben sie unmittelbar zuvor so viele Annehmlichkeiten empfangen. Da will man nunmal nicht so sein. Außerdem handelt es sich hier ja offensichtlich um echte Sonderangebote und die angebotenen Produkte kann man immer mal brauchen. Zu Hause angekommen werden die erfolgreichen Käufer dann von ihren Kindern oder Enkelkindern empfangen, insofern eine Rückfahrt nach Hause inbegriffen ist, und werden von diesen aufgeklärt, wie sehr sie denn gerade über den Tisch gezogen worden seien.

- **Personen, Gruppen, Institute oder Parteien werden durch Spenden dazu gebracht, sich für die Ziele des Manipulators einzusetzen:**

Beispiel: Forschungsinstitute leiden meistens unter einem Mangel an finanziellen Mitteln und sind daher für Unternehmen leicht zu gewinnen und für ihre Zwecke einsetzbar. Unternehmen bezahlen die Institute, um für sie Gutachten zu erstellen. Natürlich erteilt ein Manipulator nur Forschungsaufträge, deren Ergebnisse er für seine Zwecke einsetzen kann. Die Ziele des Manipulators erhalten somit von einem anerkannten wissenschaftlichen Institut eine Art Absegnung. Das Produkt wirkt als unbedenklich, bedarf keiner weiteren Prüfung durch den Verbraucher, schließlich wurde es schon von einem anerkannten wissenschaftlichen Institut unter die Lupe genommen. Dass die Studien und Tests aber vom Hersteller des Produktes beauftragt und bezahlt wurden, wissen viele Menschen gar nicht oder denken zumindest nicht genauer darüber nach. In diesem Zusammenhang wird der ganz und gar nicht repräsentative Charakter von institutionellen Gutachten ersichtlich.

„Ich glaube keiner Statistik, die ich nicht selbst gefälscht habe“²

- **Personen oder Gruppen verfolgen ohne Beeinflussung bereits Ziele, die dem Manipulator dienen:**

Der Manipulator muss diese Personen oder Gruppen dann nur noch finden und sie in ihrer Tätigkeit unterstützen und fördern. Sie sind dann trotz der Zuwendungen noch fest von der eigenen Zielverfolgung überzeugt. Die genauen Ziele des Manipulators sind ihnen dabei nicht bekannt. Für die Zielgruppe der Manipulation bleibt der eigentliche Manipulator hinter den ausgewählten Personen im

² Angeblich Zitat von Winston Churchill, wird von Werner Barke aber angezweifelt

Manipulation

Verborgenen.

- **Gruppen (z.B. Bürgerinitiativen) haben sich bereits selbstständig entwickelt:**
Hier ist es für den Manipulierenden besonders leicht, einen Zusammenhang zwischen der Gruppe und ihm zu leugnen, schließlich hat sie sich unabhängig entwickelt. Er muss nur noch für den Fortbestand der Gruppe sorgen, indem er ihnen Unterstützungen zukommen lässt und gezielt Einzelaktionen finanziert.

- Wenn allerdings noch keine solche **Gruppen** besteht, kann der Manipulator diese auch **künstlich schaffen:**
Er muss nur die Voraussetzungen für die Gründung und Selbstorganisation von Gruppen schaffen, die seinen Zielen dienen. Als erstes weckt er das Bedürfnis nach einer solchen Gruppe und wenn sich dann erste Ansätze zur Bildung erkennen lassen, muss er dies nur noch medienwirksam kundtun.
Beispiel: Der Mensch unterliegt seinem von Natur aus gegebenen Sammeltrieb. Die Voraussetzung ist, dass es etwas gibt, was man sammeln kann. Der Manipulator muss seinem Produkt also nur etwas Sammelbares beilegen und das werbetechnisch umsetzen. Daraufhin werden sich Sammelvereine von alleine bilden. Der Hersteller des Produktes muss die Treffen dieser Clubs nur noch unterstützen und dafür sorgen, dass die Presse von den Tausch- und Sammelvereinen berichtet. Diese machen somit kostenlos Werbung für das Produkt und stecken andere mit ihrer Freude am Sammeln und Tauschen an.
Eines der wohl besten Beispiele für die Ausnutzung des Sammeltriebes sind die „Pokémon“-Sammelkarten. In der Herstellung dürfte ein Päckchen dieser simplen Pappkarten wohl wenige Cent kosten, im Laden bezahlt man jedoch mehrere Euro. Schon seit über zehn Jahren geben Millionen Kinder einen großen Teil ihres Taschengeldes für diese Spielkarten aus, nur um alle der inzwischen 493 Karten zusammen zu bekommen. Das kann sich durchaus auch über mehrere Jahre hinziehen und unglaubliche Mengen an Geld verschlingen, da manche Pokémon-Karten extrem selten sind. Wer glaubt, nur Kinder unterlägen diesem Sammelwahn, der hat falsch gedacht.

Manipulation

Der Mensch hat aber auch noch weitere unbewusste Bedürfnisse, z.B. das Bedürfnis nach Ordnung (naja, sagen wir fast alle Menschen). Auch dieses Bedürfnis kann leicht ausgenutzt werden. Bringt man eine Buchreihe auf den Markt, auf deren Buchrücken sich aus mehreren Bänden ein Schriftzug ergibt, so werden viele Menschen den letzten Band unter Umständen nur kaufen, weil es ordentlicher wie ein unvollständiger Schriftzug aussieht.

- Bei allen der bisher genannten Stufen waren aktive Handlungen von Nöten, um die Ziele des Manipulators durchzusetzen. Unter Umständen findet der Manipulator schon ohne eigenes Eingreifen günstige Bedingungen, Gesetze oder Vorurteile vor. Unter diesen Umständen würde wohl niemand auf die Idee kommen, der Manipulator könnte bei diesen Bedingungen aktiv mitgewirkt haben, da die vorliegenden Zustände meistens schon sehr lange Zeit bestehen. Das Einzige, was der Manipulator noch zu tun hat, ist für eine Beständigkeit der bestehenden Zustände zu sorgen. Es reicht aus, die bestehenden konservativen Werte hervorzuheben und deren positive Eigenschaft zu vermitteln. Neue Ansichten werden in der Öffentlichkeit verunglimpft. Es ist schließlich um einiges leichter, bestehende Verhältnisse zu erhalten als sie durch neomodische Ansichten zu ersetzen.

- Möchte ein Manipulator eine Gruppe schädigen, die das Erreichen seiner Ziele behindert, kann er die moralisch bedenklichen Ziele dieser Gruppe stärken, indem er ihr Unterstützungen für eben diese Ziele zukommen lässt oder Personen in die „feindliche“ Organisation einschleust. Als letzten Schritt muss er die schlechten Ziele der Gruppe nur noch in der Öffentlichkeit angreifen. Dadurch stellt er sich selbst besser dar und schadet dem Gegner.

Reagieren statt autonom handeln

Eine Reaktion definiert sich als eine „Handlung als Folge eines Reizes“³

Ein Reiz kann entweder von „außen über die Sinnesorgane“⁴, wie z.B. Augen oder Ohren, kommen oder von innen, z.B. durch Bedürfnisse wie Hunger und Durst. Wir können allerdings auch auf gewisse Reize konditioniert werden. Ein Beispiel hierfür sind Radarfallen. Die Radarfalle ist an sich harmlos, doch wir verbinden ihren Anblick mit einer drohenden Strafe durch die Polizei. Daher kommt die Angst vor der Radarfalle nicht über die Sinnesorgane, sondern vom Gehirn.

Das Gegenteil hierzu stellt das autonome Handeln dar. Es ist keine Folge eines Reizes, sondern entsteht aus einer Überlegung und ist daher auch nicht fremdbestimmt.

Eine Unterscheidung der beiden Begriffe ist schwierig, da durch die Erziehung und Manipulationen auch bestimmte Verhaltensweisen erlernt werden. Bei einer späteren Handlung liegt dann kein direkter Einfluss mehr vor, es wird aber dennoch auf die erlernten Verhaltensweisen zurückgegriffen. Daher kann man dieses Vorgehen eigentlich nicht als autonom bezeichnen. Aus diesem Grunde ist es auch äußerst schwierig, anerzogene Verhaltensweisen von den eigenen abzugrenzen. Viele Handlungen, die man selbst als autonom bezeichnen würde und von denen man denkt, sie entspringen der eigenen Meinung, sind in Wirklichkeit fremdbestimmt.

Aus der Sicht eines Manipulators sind Reaktionen stets von Vorteil, da sie im Gegensatz zu autonomen Handlungen vorhersehbar sind. Wenn man beispielsweise jemanden anspricht, ist zu erwarten, dass er einen ansieht und Aufmerksamkeit spendet. Es ist äußerst unwahrscheinlich, dass der Angesprochene hierauf beginnt irgendetwas zu erzählen oder zu singen. Wenn er aber keine weiteren Reize bekommt, man in diesem Beispiel also nicht irgendetwas sagt, wird der Gegenüber sich wohl abwenden und seinen eigenen Angelegenheiten widmen. Er kehrt somit vom Reagieren zum autonomen Handeln zurück. Und genau das gilt es als Manipulator zu verhindern. Der Manipulator muss sein Opfer mit Reizen überschütten, sodass es nur noch reagiert und nicht zum autonomen Handeln kommt. Hier wären als Beispiel die pausenlos redenden Vertreter

3 „Methoden der Manipulation“ von Elias Erdmann S.7

4 „Methoden der Manipulation“ von Elias Erdmann S.7

Manipulation

anzuführen. Durch das Gerede wird das Opfer in eine bestimmte Richtung geführt. Ein weiteres Beispiel ist die Reizüberflutung im Fernsehen. Für den Manipulator ist es also wichtig, das Opfer ständig mit Reizen zu beschäftigen. Hierbei ist es völlig egal, um welche Reize es sich handelt, und ob sie überhaupt etwas mit den Zielen des Manipulierenden zu tun haben. Wichtig ist nur, das Opfer vom autonomen Handeln fernzuhalten. Hiermit lässt sich auch die Musik im Supermarkt begründen.

Von den alten Römern stammt der Begriff „*panem et circenses*“⁵, der soviel bedeutet wie „Brot und Spiele“⁶. Schon damals waren sich die Mächtigen also bewusst, „dass sich das römische Volk insbesondere durch zwei Dinge, Getreide und Schauspiele, im Bann halten lasse“⁷. („*populum Romanum duabus praecipue rebus, annona et spectaculis, teneri*“⁸)

Gewöhnt man sich daran, nur noch auf Reize zu reagieren, wird man immer neue Reize suchen, auch wenn man zwischenzeitlich die Möglichkeit hat, autonom zu handeln.

Es gibt auch noch Maßnahmen gegen autonomes Handeln, die ein Manipulator ergreifen kann. Beim Militär werden beispielsweise Begriffe wie Befehl und Gehorsam verwendet, um eigenständiges Denken und Handeln zu verhindern. Die Kirche begründet ihre Regeln mit göttlichem Ursprung, weshalb ein In-Frage-Stellen dieser Regeln zwecklos erscheint. Die Kirche ist unfehlbar und unterdrückt dadurch das Reflektieren der von ihr gegebenen Regeln. Es ist das „Ziel des Manipulators, das Opfer in Unwissenheit zu halten“⁹ und sich selbst als überlegen darzustellen, um sich über das Opfer zu erheben. Das kann beispielsweise durch Fachsprache und Fremdworte geschehen. Wenn sich das Opfer dann eingeschüchtert durch das angebliche Wissen des Manipulators für unfähig hält, verzichtet es darauf, seinen eigenen Verstand zu gebrauchen und lässt lieber angeblichen Experten den Vorrang.

Bei Verhandlungen kann man durch gezielte Fragestellungen das Gespräch in eine bestimmte Richtung lenken. Wenn beispielsweise ein Angestellter mit seinem Chef über sein Gehalt verhandeln möchte, stellt er nach dem Gespräch fest, dass er nicht das erreicht hat, was er eigentlich erreichen wollte. Er wurde vom Chef durch dessen Fragen in eine reagierende Haltung gedrängt und war mit der Beantwortung der Fragen beschäftigt

5 Decimus Iunius Iuvenalis, römischer Satirendichter

6 Sinngemäße Übersetzung von *panem et circenses*

7 Sinngemäße Übersetzung von *populum Romanum duabus praecipue rebus, annona et spectaculis, teneri*

8 Marcus Ulpius Traianus, von 98 bis 117 römischer Kaiser

9 „Methoden der Manipulation“ von Elias Erdmann S. 9

Manipulation

und konnte nicht die eigenen Ziele durchsetzen. Der Chef hat somit gewonnen, da er den Angestellten in die Richtung gelenkt hat, die für ihn am günstigsten ist, und hat die Darlegung der eigentlichen Anliegen des Angestellten verhindert.

Geheimhaltungsprinzip

Eine Manipulation ist perfekt, wenn der Manipulierte von der Manipulation, deren Zielen und dem Manipulierenden nichts bemerkt und die Ziele des Manipulators für die eigenen hält. Bei der Vermarktung eines Produktes hat man langfristig nur Erfolg, wenn der Kunde denkt, der Kauf dieses Produktes wäre sein eigener Wille und er habe sich für den Kauf entschieden, da das Produkt besser sei als andere. Man kann seine Methoden und Ziele gut verbergen, indem man sein Opfer mit zu vielen Fakten und optischen Reizen überlastet. Das Opfer ist dann nämlich nicht in der Lage, die Manipulation, die mit ihm geschieht, zu analysieren.

Bei der Nennung von Alibizielen setzt der Manipulator auf die Bequemlichkeit des Opfers, nicht genauer nachzuforschen, worin denn die wahren Ziele des Manipulators liegen könnten. Wenn ein Staat einen anderen militärisch angreift, um sich einen wirtschaftlichen Vorteil zu verschaffen, wird er moralische Gründe für dieses Vorgehen anführen, beispielsweise, dass er die Menschheit vor einer großen Gefahr bewahren will.

Bis heute ist nicht bewiesen, ob die von George W. Bush angegebenen Kriegsgründe gegen den Irak der Wahrheit entsprechen. Die USA begründete ihren Angriff mit der Behauptung, es gäbe einen Zusammenhang zwischen dem damaligen Diktator Saddam Hussein und dem Terror Netzwerk El Kaida und der Irak würde Massenvernichtungswaffen besitzen. Demzufolge stelle der Irak eine große Gefahr für den Rest der Welt dar und die USA als großer Beschützer bewahre uns alle vor dieser Gefahr. Für die Unterstellungen der Vereinigten Staaten wurden allerdings nie glaubwürdige Beweise vorgelegt. Könnte es nicht sein, dass die USA diese moralisch hohen Ziele vorgeschoben hat, um die Rohstoffe des Landes auszubeuten?

Der UN- Charta zufolge wäre zur Legitimierung von militärischen Maßnahmen ein Beschluss des Sicherheitsrates notwendig gewesen. Einen solchen hat es aber nie gegeben. Genauso wenig erfolgte eine Verurteilung der USA und Großbritannien durch den Sicherheitsrat.¹⁰

¹⁰ Vgl. <http://de.wikipedia.org/wiki/Irakkrieg>

Das Ziel des Manipulators ist es, seine Alibiziele als möglichst moralisch darzustellen und den Gegner als unmoralisch zu charakterisieren und damit angreifbar zu machen.

Wie man Meinung macht

Viele Menschen glauben tatsächlich, sie wären in der Lage, sich über alles eine eigene Meinung bilden zu können. Doch für die Mächtigen ist es ein Kinderspiel, ihre Opfer so zu beeinflussen, dass sie denken, die Meinung, die sie vertreten, sei ihre eigene.

- Durch **öffentliches Stillschweigen** wird verhindert, dass sich die Menschen Gedanken zu dem verschwiegenen Thema machen. Durch die alltägliche Überflutung mit Informationen fällt es den meisten gar nicht auf, dass manche Themen überhaupt keine Ansprache finden. In den Medien werden ständig Studien über Arbeitslosigkeit, Unfallursachen und Krankheiten vorgeführt. Es werden aber keine Studien veröffentlicht, die Aufschluss darüber geben, wie viele Geistliche Kinder sexuell missbrauchen oder wie viele Berufssoldaten Selbstmord begehen. Durch dieses Vorgehen kann der Manipulator eine Meinungsbildung der Untertanen verhindern.
- Etwas abgewandelt ist die Methode der **Vorenthaltung von Informationen**. Hier existieren zwar Informationen, sie werden aber zurückgehalten, um zu verhindern, dass der Normalbürger davon etwas mitbekommt. Es gibt beispielsweise Studien, die den Zusammenhang von tödlichen Unfällen und der Automarke darstellen. Diese Statistiken sind nie an die Öffentlichkeit gelangt, schließlich würden sie dem Ruf mancher Autohersteller ziemlich schaden. Hier zeigt sich die Verfolgung anderer Ziele des Studierenerstellers.
- Eine weitere Methode ist die **Überlastung der Opfer**. Sie werden ohne Unterlass mit immerzu neuen Eindrücken überschüttet. Alte Informationen über ungeklärte Fälle geraten so schnell in Vergessenheit.

Manipulation

- Eine **Tabuisierung bestimmter Themen** kann die Etablierung einer unerwünschten Meinung in der Gesellschaft verhindern. Wenn man sich über die Einwanderung von Ausländern negativ äußert, gilt man schnell als Ausländerfeind oder gar Rechtsradikaler. Diese Meinung wird also tabuisiert, da sich niemand traut, sich gegen die Einwanderung zu äußern und wenn es doch jemand tut, wird er sofort von allen Seiten zurecht gewiesen und wird es bestimmt kein zweites Mal tun. Bei diesem Prinzip bleiben die Gründe der Mächtigen für die Tabuisierung im Vergorrenen. Unser Wirtschaftssystem ist nämlich am Wachstumsprinzip orientiert. Wenn nicht immer mehr konsumiert wird, bricht es zusammen. Da sich die Nachfrage aber nicht ausreichend erhöhen lässt, müssen eben neue Menschen einwandern. Genau so ist auch unser Rentensystem angelegt. Ohne genügend junge Menschen funktioniert es nicht. Und da die Deutschen immer weniger Kinder bekommen, müssen eben ausländische Mitbürger für einen stabilen Ausgleich sorgen.
- **Die Tabuisierung eines Themas kann auch auf weitere Themen übertragen werden.** Ein gutes Beispiel hierfür ist die Sterbehilfe. Durch die medizinischen Errungenschaften ist es möglich, Menschen unter Schmerzen am Leben zu erhalten, obwohl es keine Heilung gibt. Einige der betroffenen Menschen würden lieber sterben, als unter Schmerzen weiter leben zu müssen. Die Tabuisierung des Themas „Euthanasie“ wurde auf das Thema „Sterbehilfe“ übertragen, obwohl sich die beiden Themen wesentlich unterscheiden. Bei der Euthanasie entscheidet nämlich ein Anderer über Leben oder Tod des Betroffenen, der hierzu nicht in der Lage ist. Bei der Sterbehilfe hingegen wird diese Entscheidung von der betroffenen Person selbst getroffen.
- Sogar erfundene Behauptungen wirken durch **ständiges Wiederholen** immer

Manipulation

glaubwürdiger. Die Kirchensteuer zum Beispiel wird immer wieder kritisiert, von der Kirche allerdings wird sie folgendermaßen begründet: Sie behauptet, durch den Wegfall der Kirchensteuer wäre der Erhalt von sozialen Einrichtungen gefährdet. Doch eigentlich übernimmt die Kirche nur einen sehr geringen Teil der Finanzierung von sozialen Einrichtungen, dessen Trägerschaft sie bekommt. Meistens trägt der Staat über 70% der entstehenden Kosten für z.B. kirchliche Kindergärten, Kindertagesstätten oder Schulen. Durch den Wegfall der Kirchensteuer ist lediglich die Finanzierung der Kirche gefährdet! Doch der enge Zusammenhang zwischen der Kirchensteuer und der Sicherung sozialer Einrichtungen wird so lange wiederholt, bis die meisten Menschen von ihrer Notwendigkeit überzeugt sind. Daher wehren sich auch nur sehr wenige Menschen aktiv gegen die Kirchensteuer und werden hierbei von der Allgemeinheit schief angesehen.

- Oftmals hält sich eine **dahingestellte Behauptung**, der es jeglicher Untermauerung fehlt, über sehr lange Zeit. Der Bürger hört im Radio irgendeine Behauptung, die sich für ihn ganz schlüssig anhört und speichert sie ab. Am Stammtisch wird er diese Meinung vor den anderen vehement vertreten, auch wenn sie von dem netten Mann aus dem Radio oder seinem Chef frei erfunden war. "Was im Radio oder im Fernsehen präsentiert wird, kann ja nicht falsch sein". Dem Manipulierten diese Meinung wieder auszutreiben kann sich äußerst schwierig gestalten.
- Sobald eine Behauptung von **unterschiedlichen scheinbar unabhängigen Quellen** kommt, wirkt sie äußerst glaubwürdig. Auf diese Weise kann beispielsweise eine Talkshow sehr leicht manipuliert werden. Es werden einfach mehrere Personen der unterschiedlichsten Gesellschaftsschichten eingeladen, die aber die gleiche Meinung vertreten. Sie werden ihre Meinung dann gegen die „Außenseiter“ sehr leicht durchsetzen können, auch wenn ihre Meinung absoluter Quatsch ist. Für den Zuschauer vor dem Fernseher wirkt das Gerede der Mehrheit ziemlich glaubwürdig. Wie könnte denn Frau Soundso auch falsch liegen, wenn noch der Herr Prof. Dr. XY und der erfolgreiche Geschäftsführer daneben der gleichen Meinung sind wie sie.

Manipulation

- Um eine wahre Aussage unschädlich zu machen, kann man sie ganz einfach **mit Falschinformationen vermischen**. Nehmen wir einmal an, es gäbe tatsächlich UFO's, was weder bewiesen noch widerlegt ist. Es existieren zahlreiche Fotos von UFO's, unzählige Augenzeugen, Radaraufnahmen und jeder kennt Bilder von Kornkreisen oder Interviews von gekidnappten Personen unter Hypnose. Angenommen, die Beweislage wäre eindeutig, man wolle aber trotzdem verhindern, dass sich die Meinung, UFO's gäbe es wirklich, auf die Bevölkerung durchschlägt, so mischt man den wirklichen Beweisen einfach offensichtlich gefälschte Beweise bei. Man zeigt eindeutig montierte Bilder von UFO's, führt im Fernsehen Spinner vor, die von Entführungen berichten und begründet die Kornkreise mit Interviews von Künstlern oder Jugendlichen, die diese geschaffen haben wollen. Und schon wirkt die bloße Vorstellung der Existenz von UFO's sehr lächerlich. Wenn man heute jemandem erzählt, man glaube an UFO's, wird man doch sehr belächelt, obwohl die Mehrheit der Menschen nicht über ausreichende Kenntnis der Beweislage verfügt, um über dieses Thema ernstzunehmende Aussagen treffen zu können.
- Durch gezielt veröffentlichte **Falschinformationen**, bspw. in Form von gefälschten Dokumenten, kann der Ruf eines Politiker so massiv geschädigt werden, dass er keine Chance hat, je wieder am politischen Geschehen teilnehmen zu können. Auf diese Weise kann ohne großen Aufwand ein unliebsamer Geselle einfach, aber effizient aus dem Weg geräumt werden.
- Will man eine Wahrheit entkräften, so mischt man ihr einfach viele **verschiedene Versionen der Unwahrheit** bei. Es wird für den Betrachter extrem schwierig, die Wahrheit unter all den Unwahrheiten zu finden.
- Um eine Aussage unschädlich zu machen, der man auf sachlicher Ebene nicht zu Leibe rücken kann, so verlagert man seinen Aktionsradius einfach auf einen **anderen Schauplatz**, auf dem mehr Ansatzpunkte bestehen. Möchte der Manipulator die Glaubwürdigkeit seines Gegners untergraben und ihn der Achtung anderer Menschen berauben, nutzt man seine Schwächen aus. Gab es in der Vergangenheit des Gegners Skandale, Affären oder Zugehörigkeiten zu

Manipulation

unmoralischen Gruppierungen, die ihm schaden könnten, muss man diese in den Medien nur noch breit treten.

- Die Neugierde der Menschen kann durch die Publizierung von **Scheinwahrheiten** gestillt werden. Will man sich zu irgendeinem Thema Informationen beschaffen, so recherchiert man beispielsweise im Internet. Man klickt das erstbeste Suchergebnis an und wenn sich dort bereits eine Antwort auf die gestellte Frage findet, wird oft nicht weiter gesucht.
- Der Manipulator kann eine Meinung auch durch das **Gegenteil** manipulieren. Würde er in seiner Werbung für ein Parfüm vermitteln, dass man mit dem Parfüm besser riecht, würden es viele evtl. nicht kaufen, da sie mit ihrem Geruch, so wie er ist, zufrieden sind. Gestaltet der Manipulator seine Werbestrategie aber über das Gegenteil, so wird er versuchen, seinen Opfern einzureden, dass ihr Geruch ohne sein Parfüm nicht erträglich ist. So lassen sich mehr Kunden gewinnen.
- Um die Leute z.B. zum Kauf eines neuen PKW's anzuregen, wird ein Argument alleine nicht ausreichen, um den potentiellen Kunden zu dieser großen Investition zu bringen. Daher wird der Autohersteller die Argumente, die für einen Kauf sprechen, auf **mehrere Einzelthemen** verteilen. Er wird die Notwendigkeit von Airbags, ESP, ABS, Katalysatoren und Rußpartikeln in Fachzeitschriften und Fernsehen betonen. Einen PKW ohne diese Merkmale zu fahren wäre absolut verantwortungslos und der Kauf eines neuen PKW's unerlässlich. Der Konsument wird mit all diesen Fakten konfrontiert und bildet sich daraus seine eigene Meinung. Entscheidet er sich dann für den Kauf, ist er fest davon überzeugt, dass er seine Entscheidung unabhängig getroffen hat.
- Teilt man anderen Menschen seine eigene Meinung mit, so muss man sich auch für diese rechtfertigen und sie begründen. Schildert man aber die **Meinung eines Anderen**, so muss man sich auf keine Diskussionen einlassen. Schafft man es, seine eigene Meinung durch anerkannte Regeln, Gerichtsurteilen, Statistiken oder sogar aus der Bibel zu zitieren, wirkt sie in hohem Maße glaubwürdig. Die Mehrheit

Manipulation

der Menschen verfügt sowieso nicht über ausreichende Kenntnis der Textstellen der Bibel, sodass man auch unbemerkt falsch zitieren kann. Statistiken oder Umfragen lassen sich leicht manipulieren, indem nur bestimmte Antwortmöglichkeiten gegeben werden. Denn wenn man auf die Frage „Wie gefällt dir das Produkt XY?“ nur „Super“, „Gut“, „Ist okay“ und „Mittelmäßig“ antworten kann, fällt das Ergebnis automatisch besser aus, als wenn man „Schlecht“ und „Miserabel“ als Antwortmöglichkeiten hätte. Man kann eine Umfrage auch einfach an einem Ort durchführen, an dem eine Häufung einer bestimmten Antwort zu erwarten ist, z.B. auf Demonstrationen. So ist das Ergebnis der Umfrage vorhersehbar.

- Eine **unliebsame Meinung** sollte man idealerweise **schon im Keim ersticken**. Erscheint den Bürgern ein Politiker beispielsweise zu emotionslos und kalt, zeigt man ihn im Fernsehen einfach, wie er sich zuhause als liebevoller Vater hingibt. Wichtig ist nur, diese Meinung der Bevölkerung schneller zu erkennen, als sie sich etablieren kann. Das ist leichter, als ein bereits vorgefestigtes Vorurteil wieder zu lösen.

Kostenlose Helfer

Durch die Werbung versucht man meistens, seinen Umsatz anzukurbeln. Doch zuerst entstehen einmal Kosten für die Werbung. Man versucht daher mit dem geringsten Aufwand einen maximalen Erfolg zu erzielen. Kostenlose Helfer sind Personen, die dem Manipulator helfen, andere Menschen zu manipulieren. Meist wissen sie jedoch nicht, dass sie diese Funktion erfüllen und ihren Dienst auch noch kostenlos erledigen. Kostenlose Helfer sind immer praktisch, da sich deren Manipulation einfacher gestaltet als die Manipulation der eigentlichen Zielgruppe. Manch eine Frau wird sich vielleicht schon einmal gewundert haben, warum in einer Frauenzeitschrift Werbung für Herrenmode gemacht wird. Das liegt daran, dass viele Männer sich der Mode verweigern und sich erst dann neue Kleidung kaufen, wenn die alte wirklich kaputt ist und auch dann wird das erstbeste Kleidungsstück gekauft. Um auch diese Zielgruppe dem Markt zugänglich zu machen, wird auf die Rolle ihrer Frauen als kostenlose Helfer gesetzt. Sie blättern ihre Frauenzeitschrift durch und finden darin Werbung für die neueste Herrenmode, die ja auch viel schöner ist als das, was der Gatte trägt. Also wird die Ehefrau versuchen, ihren Mann

Manipulation

von einer modischen Neuanschaffung zu überzeugen (oder sich die Arbeit sparen und alleine zum Modegeschäft fahren). Die Frau ist zwar überzeugt, nach eigenem Willen gehandelt zu haben, hat aber eigentlich genau das getan, was der Manipulator erwartet hat.

Weitere Beispiele für kostenlose Helfer sind die Angehörigen einer Sekte, die neue Mitglieder bekehren sollen, Mitglieder einer politischen Partei, die unentgeltlich beim Wahlkampf helfen, Kirchenangehörige, die sich in Jugendvereinen mit Kindern beschäftigen, oder auch Kinder, die ihren Eltern einreden, sie möchten lieber Hanuta als Knoppers, da ihnen Hanuta viel besser schmecke, obwohl sich nur Fußballsticker in der Verpackung befinden.

Unterbewusstsein

Wir treffen im alltäglichen Leben keinesfalls alle Entscheidungen unter Einsatz unseres Verstandes. Es werden verblüffend viele Entscheidungen mit dem Unterbewusstsein getroffen. Genau aus diesem Grund ist die Werbung oft an unser Unterbewusstsein adressiert und nach Gesichtspunkten gestaltet, die wir bewusst nicht ausmachen können. Die meisten Menschen haben beispielsweise kein ausreichendes chemisches Wissen, um Waschmittel voneinander unterscheiden zu können. Daher stellt sich die Frage, nach welchen Kriterien wir diese Entscheidungen überhaupt treffen. Wer hat schon mal darüber nachgedacht, warum man genau dieses Deo kauft? Die wenigsten werden vor dem Regal im Supermarkt die Inhaltsstoffe genau studieren oder die verschiedenen Produkte Tests unterziehen. Man könnte sich nach dem Preis entscheiden. Doch welches Produkt wählt man nun, wenn es mehrere Deos mit ähnlichen Preisen gibt? Das Deo von Adidas, das nicht im Fernsehen beworben wurde, wird es wohl nicht werden. Aber das Produkt von AXE, das ist durch die tollen Werbekampagnen wohl bekannt. Die in der Werbung vorgeführten Männer haben schließlich großen Erfolg bei den Frauen, und wer möchte das nicht auch haben? Wenn man die Produkte dann einem Geruchsvergleich unterzieht, wird man sicherlich auch feststellen, dass das AXE viel besser riecht (nach guter Werbung).

Die Entscheidung wird also nicht mit dem Verstand getroffen, denn sonst würde man vielleicht das günstige NoName-Deo wählen, das eigentlich auch nicht schlechter ist als

Manipulation

die Markenpendants. Versucht man sich im Nachhinein zu entsinnen, warum man denn nun eigentlich dieses und kein anderes Produkt gekauft hat, wird man die Gründe wahrscheinlich nicht finden können, sondern höchstens weitere Argumente, die für das Produkt sprechen.

Alle Menschen haben das Bedürfnis nach immateriellen Gütern wie Lob, Anerkennung, Gerechtigkeit und Liebe. Diese Güter sind allerdings nicht käuflich und das Verlangen danach bleibt bei den meisten Menschen unbefriedigt. Daher sind diese Güter in der Werbung ein sehr guter Köder. Wichtig ist nur, dass in der Werbung der zwingende Zusammenhang mit dem Produkt vermittelt wird. Ein recht aktuelles Paradebeispiel ist ein Werbespot für die Pizza von Wagner. Der Pizzabäcker wird für seine leckere Pizza gelobt, die er aber eigentlich nur fertig aus der Verpackung genommen und in den Ofen geschoben hat. Wenn die Familienmutter dann vor der Pizzatruhe im Supermarkt steht, erinnert sie sich an das Lob, das der 'Maestro' für die Fertigpizza bekommen hat und erhofft sich das gleiche von ihrer Familie, wenn sie diese Pizza für das Mittagessen kauft.¹¹

Versuche von Psychologen

Psychologen von der University of Leicester haben in einem englischen Supermarkt einen Versuch aufgebaut, bei dem jeweils vier deutsche und französische Weine aufgestellt wurden. In den verschiedenen Versuchsdurchgängen wurde einmal typisch deutsche Musik und einmal typisch französische Musik abgespielt. Tatsächlich hat die Wahl der Musik die Entscheidungen der Kunden stark beeinflusst. Bei deutsch klingender Musik fiel die Wahl zu zwei Dritteln auf den deutschen Wein und bei französischer Musik sogar zu mehr als zwei Dritteln auf den französischen Wein. Die Entscheidungen fielen jedoch nicht bewusst, denn die Psychologen befragten die Käufer nach dem Grund ihrer Entscheidung. Die wenigsten Versuchspersonen nannten die Musik als ausschlaggebend für ihre Wahl, die Prozesse müssen also mehrheitlich im Unterbewusstsein abgelaufen sein.

Die Psychologin Birte Englich von der Uni Würzburg führte Versuche mit Juristen durch, unter anderem auch erfahrenen Richtern. Sie legte ihnen identische Fälle vor, bei denen die Vorgaben der Staatsanwaltschaft stark voneinander abwichen. Erstaunlicherweise glichen die Richter ihr Urteil dem des Staatsanwaltes an, was im Schnitt einen Unterschied

¹¹ Vgl. „Methoden der Manipulation“ von Elias Erdmann

Manipulation

von sechs Monaten Haft ausmachte! Bei einem weiteren Versuch ließ die Psychologin die Richter Zahlen erwürfeln und diese in einen Fragebogen eintragen, mit der Erinnerung, dass sie gerade rein willkürlich erwürfelt wurden. Jedenfalls wurde im Fragebogen der gewürfelten Zahl entsprechend auch das Urteil des Staatsanwaltes generiert. Sogar diese willkürlichen Zahlen beeinflussten die Urteile der Juristen. Der psychologische Fachbegriff für dieses Phänomen lautet "Ankereffekt"¹². Die als erstes genannte Zahl setzt demnach einen Anker, an den alle folgenden Zahlen angepasst werden. Der Grund hierfür nennt sich der "positive Hypothesen-Test"¹³, was die Überlegung beschreibt "Was spricht denn eigentlich dafür?"¹⁴ Das ist eine grundlegende Tendenz, die alle Menschen aufweisen. Anstatt zu überlegen, was dagegen spricht, suchen wir Argumente für die im Raum stehende Hypothese, was zur Folge hat, dass sich unser Urteil der Hypothese anpasst. Folglich passt sich sogar die Forderung des Verteidigers an die Strafmaßforderung des Staatsanwaltes an, was sich für den Angeklagten natürlich doppelt negativ auswirkt. Schon bevor der Richter sein Urteil fällt, wird die Spanne zwischen Anklage und Verteidigung in eine Richtung verschoben. Ein weiteres schockierendes Ergebnis der Experimente Birte Englichs ist die Macht von offensichtlich parteiischen Forderungen. Wenn ein Freund des Angeklagten während der Verhandlung lautstark die Forderung nach Freispruch oder einem niedrigen Strafmaß kundtut bzw. ein Freund des Opfers eine sehr hohe Strafmaßforderung herausruft, wird das richterliche Urteil bereits durchschnittlich ein halbes Jahr Haft Unterschied ausmachen. Auch bei Preisverhandlungen greift der positive Hypothesen-Test, ein niedriger erster Preisvorschlag hat meistens einen niedrigeren Endpreis zur Folge.¹⁵

Scheinbare Unabhängigkeit

Nicht alle Leute sind sich bewusst, dass einige Fachzeitschriften von Herstellern abhängig sind. Wäre dies bekannt, so würden Tests zwischen den Produkten verschiedener Hersteller unglaubwürdig werden, da hier natürlich die Produkte des Herstellers, von dem das Magazin abhängig ist, bevorzugt werden. Wenn eine KFZ-Fachzeitschrift beispielsweise von Volkswagen abhängig ist, werden in den Tests natürlich mehrheitlich

12 "Die Rückkehr des Unbewussten – Psychologen entdecken ein aktbekanntes Phänomen neu" S. 3

13 "Die Rückkehr des Unbewussten – Psychologen entdecken ein aktbekanntes Phänomen neu" S. 3

14 "Die Rückkehr des Unbewussten – Psychologen entdecken ein aktbekanntes Phänomen neu" S. 3

15 Vgl. "Die Rückkehr des Unbewussten – Psychologen entdecken ein aktbekanntes Phänomen neu"

die VW- Modelle besser abschneiden als die Konkurrenzmodelle.

Manipulation von Kindern

Je früher ein Manipulator einen Menschen unter seine Kontrolle bekommen kann, desto leichter ist es, ihn zu beeinflussen.

Bereits sehr früh werden Kinder an die Kirche gewöhnt. In der Grundschule besuchen sie den Religionsunterricht, gehen in ihrer Freizeit zu christlichen Jugendgruppen und in den Ferien auf christliche Zeltlager. Ihnen wird früh beigebracht, dass die Kirche etwas Gutes ist, die Schandtaten der Kirche werden allerdings verschwiegen. Das Kind ist im zarten Alter noch nicht in der Lage, über die Kirche zu reflektieren und wenn es dann in das Alter kommt, in dem es dazu fähig wäre, ist es schon so weit in die Kirche integriert und tritt in der Regel auch nicht mehr aus. Der junge Mensch hat so nie eine Wahl gehabt, sich seine Kirchenzugehörigkeit selbst auszuwählen (z.B. Wahl zwischen evangelisch und katholisch). Die wenigsten Eltern erziehen ihre Kinder neutral, vermitteln ihnen zwar elementare christliche Grundwerte, lassen ihnen aber dennoch die Wahl, sich für eine Kirchenzugehörigkeit zu entscheiden, wenn sie alt genug sind. Wenn man erst einmal erwachsen ist, alle Verwandten katholisch sind, man eine katholische Erziehung erfahren hat, Taufe, Kommunion und Firmung hinter sich hat, werden die wenigsten noch ihre Religion wechseln, selbst wenn sie von der Kirche nicht überzeugt sind.

Auch bei dem Pfadfindern werden die Kinder früh an militärischen Drill gewöhnt. Später bei der Bundeswehr wird ihnen die stark hierarchische Struktur recht wenig ausmachen.

Ein sehr extremes aber auch sehr passendes Beispiel ist die Hitlerjugend bzw. Der Bund, Deutscher Mädels zu Zeiten des Dritten Reichs. Schon im zarten Alter wurden die Kinder ihren Eltern „weggenommen“ und in die nationalsozialistischen Vereine eingegliedert. Die Kinder wurden so stark an das NS Regime gebunden, dass sie sogar ihre eigenen Eltern anzeigten, sobald diese schlecht über das Regime sprachen. Nach den Jugendvereinen konnten die Jugendlichen nahtlos in die Wehrmacht, SS und SA übergehen. Das ist wohl ein Beispiel für die perfekte Manipulation von Kindern und deren verheerende Folgen.

Lob und Tadel

Lob und Tadel haben immer gleich eine doppelte Wirkung. Zum einen natürlich auf den Belobigten oder Getadelten selbst und zum anderen auf die Anwesenden. Auf letztere wirkt der Betroffene wie ein Vorbild bzw. Negativvorbild. Genau aus diesem Grunde wurden Hinrichtungen früher auch in der Öffentlichkeit durchgeführt und Leute an den Pranger gestellt. Auch heute noch werden Belobigungen noch öffentlich durchgeführt. Die Verleihung eines Titels wie Dr. oder Prof. ist für den Verleihenden kostenlos, hat aber eine große Wirkung.

Künstliche Alterung

Das Ziel der Wirtschaft ist es, den Konsumenten immer neue Waren kaufen zu lassen. Aber warum sollten wir das tun, wenn doch die alten Sachen noch einwandfrei funktionieren? Die Jacke von letztem Winter wärmt immer noch wunderbar und auch die alte Armbanduhr läuft ohne Probleme. Um uns also dazu zu bewegen eine neue Jacke oder Armbanduhr zu kaufen, müssen diese Gegenstände kaputt gehen oder aus der Mode kommen. Man unterscheidet also zwischen der realen und der emotionalen Alterung. Bei der realen Alterung löst sich die Armbanduhr in ihre Einzelteile auf und bei der emotionalen Alterung ist die alte Jacke einfach nicht mehr modisch genug, um sie auch diesen Winter noch zu tragen. Die Industrie wäre theoretisch in der Lage, eine komplett rostfreie PKW Karosserie oder nicht abnutzbare Autoreifen herzustellen, tut es aber nicht. Warum sollte man denn auch ein neues Auto kaufen, wenn nichts gerostet hat und die alten Reifen noch aussehen wie neu? Und genauso ist es auch bei der Mode. Die Kleidungsstücke müssen sich entweder schnell auswaschen oder nach kurzer Zeit aus der Mode kommen.¹⁶

¹⁶ Vgl. „Methoden der Manipulation“ von Elias Erdmann

Stellungnahme

An dieser Stelle möchte ich gerne darauf hinweisen, dass ich niemanden in seinem Glauben beirren möchte. Diese Arbeit soll lediglich eine kritische Betrachtung darstellen und jeden Leser dazu ermuntern, sich und seine Umwelt kritisch zu betrachten und unter Umständen zu prüfen. Meiner Meinung nach ist der Glauben auch heutzutage noch äußerst wichtig. Er bietet vielen Menschen in den Tiefpunkten ihres Lebens Halt und hilft ihnen nicht zu verzweifeln. Der Glauben heilt Wunden, vereint die Menschen und bewahrt manche sogar vor dem Tod. Viele Menschen bekommen durch ihren Glauben eine Erfüllung in ihrem Leben, die sie sonst nicht erreichen könnten. Deshalb bin ich auch der Meinung, dass es wichtig ist, an etwas Haltgebendes zu glauben, an was sei jedoch jedem selbst überlassen. Mir wurden durch das Verfassen dieser Hausarbeit viele Mechanismen unserer Gesellschaft klarer und es half mir, Vorgehensweisen von mächtigen Organisationen besser zu verstehen.

14. Literaturverzeichnis

„Methoden der Manipulation“ von Elias Erdmann – Hierbei handelt es sich um ein vorläufiges Skript, aus dem ein Buch werden soll.

„Die Rückkehr des Unbewussten – Psychologen entdecken ein aktbekanntes Phänomen neu“ Autor: Jochen Paulus
Sendung: Mittwoch, 16. März 2005, 8:30, SWR2

http://de.wikipedia.org/wiki/Panem_et_circenses

<http://de.wikipedia.org/wiki/Irakkrieg>

<http://www.welt.de/politik/article3390554/Sechs-Jahre-Irak-Krieg.html>

<http://www.gruppenreisen-clicks.de/images/rteventderoemerfest.wagenrennen.jpg>

http://wallpapers-diq.net/de_33_~_Pokemon_%28Pocket_Monsters%29_-_Pikachu.html

http://img.stern.de/_content/57/93/579365/ufo_500.jpg

<http://img.nrk.no/img/527104.jpeg>

<http://www.youtube.com/watch?v=3y58yN4Mj14>

<http://img682.imageshack.us/img682/9503/manipulationd.jpg>

Stand der Webseiten: 29.01.2010

15. Selbstständigkeitserklärung

Ich erkläre hiermit, dass ich die Facharbeit ohne fremde Hilfe angefertigt habe und nur die im Literaturverzeichnis aufgeführten Quellen und Hilfsmittel benutzt habe.

Tauberbischofsheim, 29.01.2010

Ort, Datum

leo.herbst@gmx.de

Email- Adresse

