

Was ist Manipulation?

- 2.1 Transparentes und intransparentes Handeln – 8
- 2.2 »Falsche« Absichten – 10
- 2.3 Manipulation – 12

Definition von Manipulation

Als Erstes möchte ich mich mit dem Bereich der Manipulation beschäftigen: Was genau ist unter »Manipulation« zu verstehen?

Im Wesentlichen hat ein manipulatives Handeln drei Charakteristika:

1. Es ist intransparent.
2. Es veranlasst einen Interaktionspartner (IP) zu einem Handeln, das er ansonsten nicht ausführen würde.
3. Es täuscht den IP über die tatsächlichen Handlungsgründe und schränkt dadurch seine Entscheidungsmöglichkeiten ein.

Zu den genaueren psychologischen Abläufen siehe Sachse (1997, 1999, 2001a; Sachse et al. 2010).

2.1 Transparentes und intransparentes Handeln

Absichten

Im vorliegenden Zusammenhang ist es sehr wesentlich, zwischen transparentem und intransparentem Verhalten zu unterscheiden. Dazu muss man sich zuerst klarmachen, dass jeder Handelnde mit jeder Handlung eine *Absicht* verfolgt: Er will mit seiner Handlung etwas erreichen, seine Handlung soll ein bestimmtes Ergebnis erzielen.

Interaktionelle Handlungen

In diesem Zusammenhang betrachten wir vor allem bestimmte Arten von Handlungen: *Handlungen zwischen Personen = interaktionelle Handlungen*. Zwei Personen handeln immer *aufeinander bezogen*: Und jede Person will durch jede Handlung etwas bei der anderen Person bewirken oder will erreichen, dass die andere Person etwas tut oder nicht tut.

Eine Person will z. B.,

- dass der Interaktionspartner (IP) ihr zuhört,
- dass der IP ihr Aufmerksamkeit schenkt,
- dass der IP ihr antwortet,
- dass der IP sie lobt,
- dass der IP sie in den Arm nimmt,
- dass der IP sich kümmert,
- dass der IP mit ihr Sex macht usw.

➤ **Man muss sich klarmachen: Jeder interaktionellen Handlung liegt eine Absicht zugrunde.**

Bewusste Absicht

Nicht immer muss einer Person diese Absicht deutlich und bewusst sein: Sie kann auch »automatisiert« handeln und die Absicht »nicht auf dem Schirm haben«; oder sie kann unbewusste Absichten verfolgen. Aber: In jedem Fall ist eine Absicht vorhanden (Kuhl 1983a, 2001)!

Nun ist eine entscheidende Frage: *Wie* setzt man eine Absicht in Handlung um? Oder: *Wie* verfolgt man eine Absicht in einer Handlung? Hier gibt es prinzipiell zwei Möglichkeiten:

1. Die Absicht kann im Handeln erkennbar werden.
2. Die Absicht wird verschleiert oder getarnt.

Verschleierte Absicht

Man kann so handeln, dass die Absicht in der Handlung erkennbar wird: Der IP kann aus der Handlung darauf schließen, was man von ihm will (zumindest könnte er es, wenn er auf die entsprechenden Signale achten würde). Da er das kann, gibt ihm das Entscheidungsspielraum und damit Freiheitsgrade: Er kann entscheiden, ob er der Person das geben will, was sie möchte; er kann sich aber auch dafür entscheiden, der Absicht der Person nicht zu entsprechen (und die Person damit u. U. zu enttäuschen oder zu frustrieren).

Eine Handlung, die so realisiert wird, dass ein IP die dahinterliegende Absicht erkennen kann, nennen wir *transparent*. Ein transparentes Handeln ist damit auch ein solches, das dem IP Entscheidungsmöglichkeiten und damit Freiräume lässt; denn er kann sich nun auf die »tatsächliche« Absicht einstellen.

Transparent ist es, einem IP z. B. direkt und explizit zu sagen, was man will:

- »Ich möchte, dass du heute Abend bei mir bleibst.«
- »Ich würde mich freuen, wenn du mich in den Arm nehmen würdest.«
- »Ich möchte, dass du dich um mich kümmerst.«

Transparenz

Eine *völlig transparente* Botschaft ist also immer nur eine solche, die ein Hörer ohne weiteren Aufwand, ohne eine »Übersetzung« verstehen kann. Jede Art von Botschaft, die man »zwischen den Zeilen« gibt, die man »indirekt« durch die Blume sendet, in der man Euphemismen oder Metaphern verwendet, ist schon nicht mehr völlig transparent. Denn in diesem Fall muss der IP die Botschaft »dekodieren«, »entschlüsseln«, in eine klare Botschaft übersetzen. Aber auch hier gibt es »indirekte Botschaften«, die noch relativ leicht zu entschlüsseln sind und die man deshalb noch als »transparent« durchgehen lassen kann: In diesem Fall kann eine durchschnittlich intelligente und sozial kompetente Person sie noch gut verstehen.

Indirekte Botschaften

Intransparente Botschaften

Es gibt jedoch auch Botschaften, die »getarnt« sind, bei denen die dahinterliegende Absicht nur noch schwer zu rekonstruieren ist: Solche Botschaften sind *intransparent* = nicht mehr durchschaubar.

Absichten tarnen

Man muss also sehen: Eine Person kann mit einer Aussage eine Absicht verfolgen; sie kann aber versuchen, diese »wahre« Absicht zu tarnen oder zu verbergen, sie hinter einer anderen Absicht »zu verstecken«: In diesem Fall will sie, dass der IP die tatsächliche Absicht *nicht* erkennt: Der IP soll die wirkliche Absicht gerade *nicht* aus dem Verhalten erschließen.

So will z. B. ein schüchterner Mann eine Frau »anbaggern«, traut sich aber nicht, das offen zu zeigen: Also lädt er die Frau ein, »nur mal mit ihm zu Mittag zu essen«: Seine eigentliche Absicht ist es aber nicht, »zu Mittag zu essen«, sondern eine Beziehung anzubahnen (Sachse et al. 2014). (Oft hofft er dann, die getarnte Absicht werde durchschaut, *falls* die Frau auch eine Beziehung will; und sie werde möglichst *nicht* durchschaut, falls die Frau keine Beziehung will!)

2.2 »Falsche« Absichten

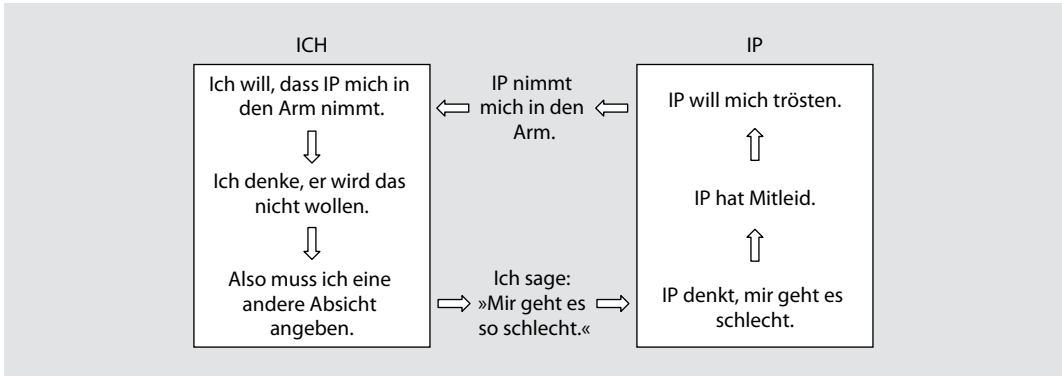
»Falsche« Absichten

Will man seine wahre Absicht tarnen, dann ist es in aller Regel schlau – und meist erforderlich –, dem IP eine *andere*, »falsche« Absicht deutlich zu machen. Der Leser möge hier bitte beachten, dass die Schilderungen von Interaktionen, also von Handlungen zwischen Personen, immer etwas komplex sind, da die Personen sich gegenseitig beeinflussen: Wie ich gegenüber einem Freund handle, ist davon abhängig, was ich möchte, aber auch davon, was ich denke, was *er* möchte, und davon, was ich denke, was *er* denkt, was ich denke, was *er* denkt, was ich möchte usw. – Sie sehen, eine einfache Interaktion wird sehr schnell sehr komplex. Daher ist es manchmal nötig, sich etwas Zeit zu nehmen und einen Ablauf *zu durchdenken* und manchmal muss man auch »um die Ecke« denken – leider ist das nicht vermeidbar, denn sonst versteht man nicht, wie Beziehungen funktionieren.

Der Interaktionspartner kann entscheiden

Denn wenn ich dem IP sage, was ich will, dann kann er ja entscheiden, ob er der Absicht folgen will, also entscheiden, *ob er meine Absicht zu einem Grund seines Handelns machen will*: Wenn ich die Absicht habe, den IP zu veranlassen, mich in den Arm zu nehmen, dann kann der IP sich entscheiden, das als Anlass zu nehmen, mich in den Arm zu nehmen! *Damit wird dann meine Absicht im Hinblick auf ihn zu einem Grund seines Handelns im Hinblick auf mich!* (Oder schlicht gesagt: Er tut, was ich will!)

Ich lege meine Absicht aber nur dann offen, wenn ich denke, dass der IP ihr auch wirklich folgen wird: Wenn ich denke, dass er mich auch in den Arm nehmen will, dann mache ich ihm deutlich, dass ich von ihm in den Arm genommen werden will.



■ Abb. 2.1 Die Bildung »falscher« Absichten

Sollte ich dagegen denken, dass er mich »eigentlich« nicht in den Arm nehmen will, dann werde ich meine Absicht auch nicht transparent machen, da ich dann davon ausgehe, dass er es nicht tun wird!

Will ich aber trotzdem in den Arm genommen werden, dann muss ich meine Absicht geheim halten – und dann muss ich dem IP einen Grund für sein Handeln geben, den er akzeptiert. Neigt er dazu, Mitleid zu haben, dann sage ich z. B.: »Mir geht es so schlecht« – dann hat der IP Mitleid und nimmt mich *aus diesem Grund in den Arm*: Also nimmt er mich nicht in den Arm, »nur weil ich es möchte«, sondern weil er denkt, »dass ich es brauche« und er etwas »Gutes« tut, wenn er es tut! Diesen Ablauf illustriert

■ Abb. 2.1.

Tatsächlich geht es mir aber gar nicht schlecht, und ich brauche es auch gar nicht dringend – ich habe den IP also getäuscht und ihn durch die Täuschung dazu veranlasst, etwas zu tun, was er »eigentlich« gar nicht tun wollte. Durch die Täuschung habe ich dem IP einen *Grund für sein Handeln gegeben*, der so gar nicht existiert.

Verdeckte Absichten

Tarnung

Wenn ein Manipulator einen Interaktionspartner zum Handeln bewegen will, ihm aber seine Absichten (die wahren Handlungsgründe) nicht verraten will, dann muss er andere Gründe für sein Handeln erfinden oder vorgeben: Mit der Tarnung der eigenen Absichten ist in aller Regel also das Erfinden »falscher« Absichten verbunden!

Wenn ich den IP mithilfe falscher Absichten zum Handeln veranlassen will, dann muss ich ihm vormachen, dass diese Gründe

Gründe müssen Interaktionspartner überzeugen

echt, wahr, zutreffend, relevant sind: Ich muss ihm also vormachen, dass diese Absichten meine »echten« Absichten seien, ich muss ihn also notwendigerweise täuschen! (Denn wenn ich ihn *nicht* täusche, hat er u. U. keine Lust mehr, das Handeln auszuführen oder sieht den Sinn des Handelns nicht mehr ein! Im obigen Beispiel: Wenn er mir nicht glaubt, dass es mir schlecht geht, dann fühlt er sich auch nicht veranlasst, mich in den Arm zu nehmen.)

Und wenn ich den IP zum Handeln veranlassen will, dann muss ich *solche* Gründe erfinden, *auf die er mit hoher Wahrscheinlichkeit auch anspricht*: Die ihn dann auch wirklich zum Handeln veranlassen (ich muss also solche Absichten erfinden, die ihn auch wirklich überzeugen; im obigen Beispiel: Ich muss wissen, dass er auch wirklich mit Mitleid reagiert; tut er das nicht, veranlasse ich ihn auch nicht zum Handeln!).

Wenn ich z. B. will, dass mein IP zu Hause bleibt, ich das aber nicht sagen will (z. B. weil ich denke, dass er es dann nicht tun würde), dann muss ich ihm einen anderen Grund geben, zu Hause zu bleiben: Weil ich aber keinen habe, muss ich einen *erfinden*; und ich muss einen erfinden, der ihn auch wirklich veranlasst, zu Hause zu bleiben. Also sage ich: »Ich habe solche Kopfschmerzen, ich kann heute nicht allein bleiben.« Ist mein Partner durchschnittlich normorientiert, dann wird er einen kranken Partner »nicht im Stich lassen« – und ich erreiche, was ich will.

Intransparentes Verhalten

Ein Verhalten nennen wir *intransparent*, wenn der Manipulator

- den IP über die wirklichen Absichten im Unklaren lässt,
- dem IP falsche Absichten und damit falsche Gründe für sein Verhalten liefert *und ihn damit systematisch täuscht*,
- dem IP die Wahlfreiheit nimmt und damit seine Freiheitsgrade einschränkt.

Denn: Da der IP die Absicht des Manipulators nicht kennt, kann er sich auch nicht gegen sie entscheiden; da die falschen Gründe meist (sehr) zwingend sind, fühlt der IP sich veranlasst, das Handeln auch tatsächlich auszuführen.

2.3 Manipulation

Eine solche Art intransparente Handlung ist *manipulativ*, wenn sie dazu dient, einen IP zu einer Handlung zu veranlassen, die er ansonsten gar nicht ausführen würde. Das bedeutet: Bei einer

Manipulation wird eine intransparente Handlung dazu benutzt, den IP zu einer bestimmten Handlung zu veranlassen, die er eigentlich nicht beabsichtigt hatte; und er wird auf eine Weise veranlasst, die er nicht durchschaut und gegen die er sich deshalb nicht »wehren« kann.

Ein IP hat also nicht die Absicht, etwas Bestimmtes zu tun, oder er hat sogar »eigentlich« die Absicht, etwas anderes zu tun: Er möchte z. B. nicht zu Hause bleiben, sondern mit seinen Freunden Karten spielen. Dann sagt aber seine Partnerin: »Ich habe Kopfschmerzen, ich kann nicht allein bleiben!« – und er bleibt zu Hause, obwohl dies nicht seine Absicht war und obwohl er eine andere Absicht hatte. Wir nennen eine solche Manipulation eine *negative Manipulation*, weil die Person nur zu etwas veranlasst wird, was ihren Absichten zuwiderläuft, sie dafür aber nichts Positives bekommt. Eine solche »negative« Manipulation führt beim IP oft zu Frustration und Ärger.

Ein anderes Beispiel: Ein IP geht auf eine Fete, um sich dort mit anderen Gästen zu treffen und sich mit ihnen zu unterhalten – und nicht, um nur einer Person zuzuhören. Auf der Fete startet dann aber eine Person eine (zugegebenermaßen) unterhaltsame Show, indem sie eine Geschichte (laut und aufdringlich) erzählt: Und obwohl der IP nicht die Absicht hatte, den Geschichten einer Person zuzuhören, fühlt er sich veranlasst zu lauschen. Wir nennen eine solche Manipulation eine *positive Manipulation*, weil sie dazu führt, dass der IP zwar etwas tut, was er nicht will, sein Verhalten dennoch aber (auch) zu positiven Effekten führt, also (auch) Motive oder Ziele von ihm befriedigt. Im Fall einer solchen »positiven Manipulation« ist der Effekt ambivalent: Die Story ist spannend, es ist also angenehm, veranlasst zu werden, der Person zuzuhören. Die Manipulation kann aber auch ein Störgefühl hinterlassen.

Der Interaktionspartner tut etwas, das er eigentlich nicht will

Positive Manipulation

Manipulation

In jedem Fall gilt bei Manipulation,

- dass ein Interaktionspartner (IP) durch ein intransparentes Handeln zu einer Handlung veranlasst wird, die er nicht beabsichtigt hat oder die sogar seinen Absichten entgegenläuft;
- dass diese »Fremdbestimmung« mehr oder weniger negative Affekte in ihm auslösen kann;
- dass der IP über die wahren Gründe für sein Handeln im Unklaren gelassen oder getäuscht wird;
- dass der IP »zur Handlung gezwungen« wird;

- dass die vorgeschlagenen Gründe (mehr oder weniger stark) zwingend sind und sich der IP daher nur schlecht dazu entscheiden kann, die Handlung nicht auszuführen; damit verliert er Freiheitsgrade und wird »von außen gelenkt«;
- dass die Person, die das intransparente Handeln in dieser Weise ausführt, *Kontrolle* über den IP gewinnt und der IP (in mehr oder weniger großem Ausmaß) *fremdbestimmt* wird.

Marionette

Manipulation bedeutet damit Folgendes: *Durch intransparentes Handeln einer Person (Manipulator) werden die eigenen Absichten einer anderen Person (IP) blockiert; der IP beginnt, nach den Absichten des Manipulators zu handeln.* Der Manipulator »führt« damit den IP wie eine »Marionette« (allerdings ist das Ausmaß der Manipulation mehr oder weniger groß).

Manipulation und Selbsttäuschung

Wie gestalte ich mir die Welt so, dass sie mir gefällt:

Manipulationen nutzen und abwenden

Sachse, R.

2014, XI, 115 S. 5 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-642-54822-2