2009

SVA
„Manipulation von Menschen“

Martin Gosteli
Martin Abegglen

GIB Bern, INF8H

Inhaltsverzeichnis

1 Inhalt

2 Einleitung 5
2.1 Zu dieser SVA 5
2.2 Zielformulierung 6
2.3 Begründung Themenwahl 7
2.4 Mindmap Unterthema 8
2.5 Zeitplan 9
3 Hauptteil 10
3.1 Vorwort 10
3.2 Manipulation 11
3.2.1 Was ist Manipulation. 11
3.2.2 Wer wird manipuliert 13
3.2.3 Wer manipuliert andere Leute 14
3.2.4 Schutz vor Manipulation 15
3.2.5 Geschichte der Manipulation von Menschen 15
3.2.6 Für ein gutes Zusammenleben 18
3.2.7 Ethik 18
3.3 Anwendung der Manipulation 20
3.3.1 Intro 20
3.3.2 Propaganda 22
3.3.3 Manipulation in den Medien 24
3.3.4 Statistik 28
3.4 NLP (Was ist NLP) 31
3.4.1 Neurolinguistische Programmierung 31
3.4.2 Vorannahmen 31
3.4.3 Rapport 31
3.4.4 Mit NLP manipulieren 32
3.4.5 Fazit von Martin Gosteli über NLP 32
3.5 Manipulations Techniken 33

3.5.1 Abhängigkeit 33
3.5.2 Autoritätsgläubigkeit 33
3.5.3 Badguy/Goodguy 35
3.5.4 Belohnen und Bestrafen 36
3.5.5 Einschränkung der Antworten 37
3.5.6 Imponieren 37
3.5.7 Feindbildtechnik 38
3.5.8 Gruppenverhalten 38
3.5.9 Geben und Nehmen 39
3.5.10 Killerphrasen 39
3.5.11 Konsistenz 40
3.5.12 Soziale Gültigkeit 40
3.5.13 Überredungstechniken 41
3.5.14 Verunsicherung 41
3.5.15 Wert erhöhen 42
3.5.16 Wortmanipulationen 42
3.5.17 Zuneigung 43
3.6 Kommunikation 44
3.6.1 Wir sind untergeordnet 44
3.6.2 Wir sind übergeordnet 44
3.6.3 Wir sind gleichgestellt 45
3.6.4 Interpretation 45
3.6.5 Falsch Interpretiert 45
3.7 Eigene Erfahrung 46
3.8 Experiment 47
3.8.1 Das Nitram Experiment 47
3.9 Bücher und Filme 49
3.9.1 Das Buch „Lassen Sie sich nicht manipulieren“ 49
3.9.2 Das Buch „Verbotene Rhetorik“ 49
3.9.3 Film „Frost/Nixon(2008)“ 50
3.9.4 Film „Die Welle(1981)“ 50
3.9.5 Film „Die Welle(2008)“ 51
3.10 Umfrage 53

3.10.1 Auswertung 53
3.10.2 Fazit 57
3.11 Interview – Besuch mit Herr Knill am Freitag, 6. Februar 2009 57
3.11.1 Der Besuch 57
3.11.2 Das Interview 58
3.11.3 Fazit von Martin Gosteli 63
3.12 Interview mit Tom Dobler 64
3.12.1 Das Interview 64
3.12.2 Fazit von Martin Gosteli 66
3.13 Fazit der Autoren 67
3.13.1 Martin Abegglen 67
3.13.2 Martin Gosteli 68
3.14 Schlusswort – Fazit zu dieser SVA / von dieser SVA 69
3.14.1 Fazit von Martin Gosteli 69
3.14.2 Fazit von Martin Abegglen 69
4 Glossar 70
5 Arbeitsjournal 72
6 Quellenverzeichnis 80
6.1 Quellenangaben Text 80
6.2 Quellenangaben Bilder 85

2 Einleitung

2.1 Zu dieser SVA

Gruppenzusammensetzung
Martin Abegglen
Martin Gosteli

Oberthema
Grauzonen des menschlichen Daseins

Unterthema
Manipulation von Menschen

Quellen
Bücher
Filme
Internet
Interview
Umfrage

Klassenmindmap

2.2 Zielformulierung

Ausführliche Beschreibung mit konkreten Zielformulierungen
Unser Ziel ist es, eine SVA über die Manipulation von Menschen zu schreiben.

Wir wollen...

… in verschiedenen Büchern, Texten und Filmen über das Thema Manipulation recherchieren.

… untersuchen, was Manipulation bedeutet.

… die Geschichte der Manipulation zusammenfassen und erklären.

… beschreiben, wo überall manipuliert wird.

… aufzeigen, wer manipuliert wird.

… dokumentieren, wie andere Menschen manipuliert werden.

… belegen, dass wir von den Medien manipuliert werden.

… die unterschiedlichen Manipulationsarten veranschaulichen.

… analysieren, wie mit Rhetorik manipuliert werden kann.

… ermitteln, wie mit Neurolinguistischer Programmierung manipuliert werden kann.

… eine Person interviewen, die sich mit diesem Thema auseinandersetzt.

… ein Experiment durchführen, um zu sehen, ob man manipulieren kann.

… eine Umfrage über die Manipulation von Menschen durchführen.

… anhand einer Umfrage herausfinden, ob und wie sich die Menschen mit dem Thema Manipulation auseinandersetzen.

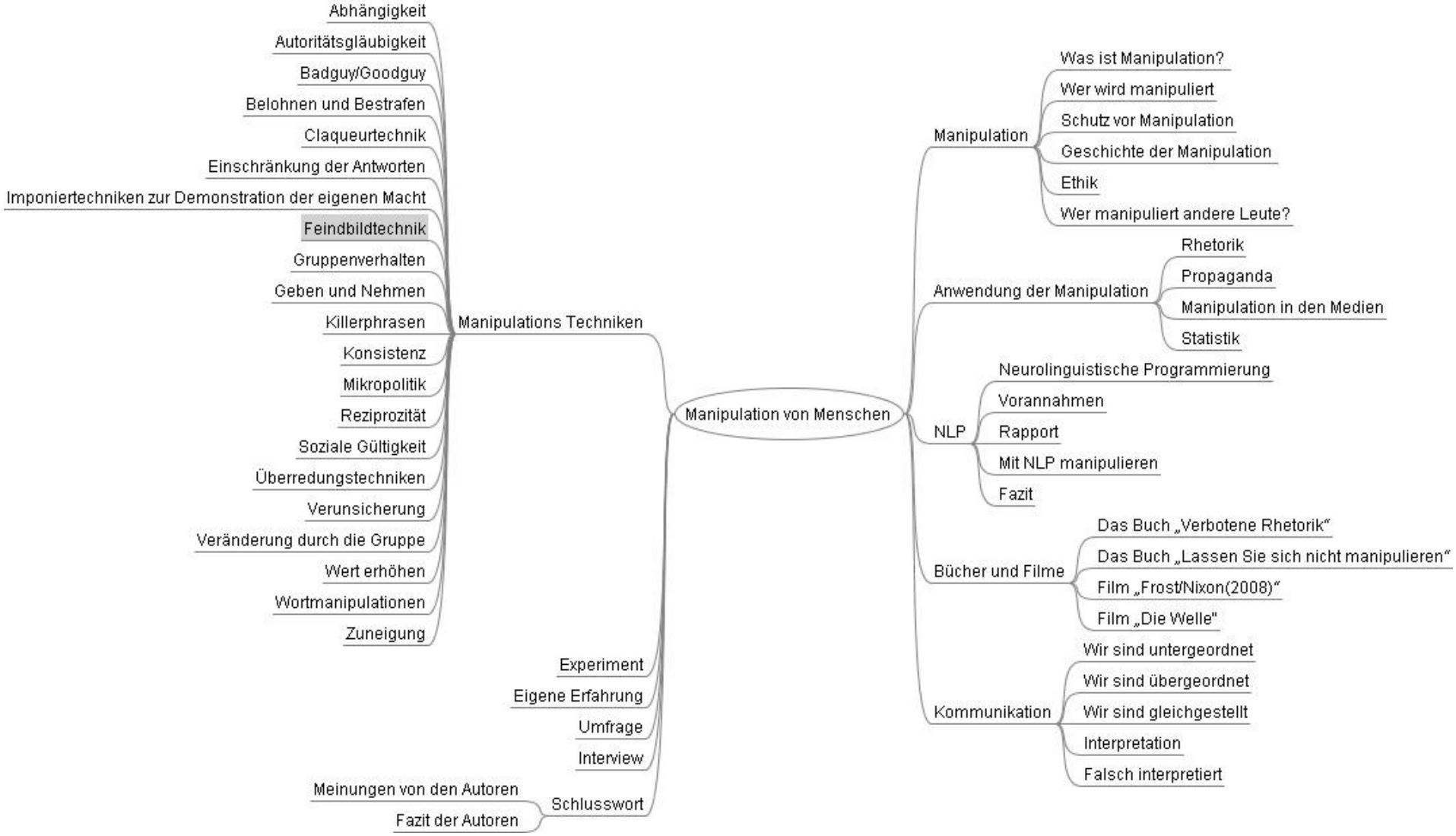
2.3 Begründung Themenwahl

Zu Beginn haben wir uns Gedanken über die Themenwahl gemacht und einen Bezug zum Oberthema „Grauzonen des menschlichen Daseins“ gesucht. Wir kamen auf verschiedene Ideen, wie zum Beispiel NLP, Rhetorik, die Beeinflussung von Menschen, Mensch und sein Einfluss auf das Klima, etc. Wir haben während ca. 2-3 Stunden über die verschiedenen Einfälle diskutiert und konnten anschliessend die Auswahl etwas eingrenzen. Es gab einige Themengebiete, die wir sehr spannend fanden und uns dennoch dagegen entschieden haben. Eines davon war NLP, wir hatten jedoch nicht genügend Informationen und Wissen darüber. Als unsere Klasse uns fragte, was wir für ein Thema möchten, verstand fast keiner was NLP überhaupt ist. Wir haben uns dann Gedanken darüber gemacht und sind zum Schluss gekommen, dass wir uns für ein anderes Thema entscheiden müssen. Nach vielen weiteren Überlegungen haben wir uns für das Thema „Manipulation von Menschen“ entschieden, da sich diese Möglichkeit mit unseren Interessen deckte und einen guten Bezug zum Klassenthema darstellt. Wir haben diskutiert, was wir alles darüber schreiben könnten. So sind wir zum Schluss gekommen, dass wir sehr vielseitige Teilgebiete ansprechen können. Zudem gibt es auf dem Internet unzählig viele Texte dazu. Im Thema „Manipulation von Menschen“ kann man über Rhetorik, NLP, Argumentation, Beeinflussung usw. schreiben. Es gibt viele Filme, die zeigen, wie Menschen manipuliert werden.

Unser Thema „Manipulation von Menschen“ passt perfekt zum Oberthema „Grauzonen des menschlichen Daseins“. Die Fähigkeit andere Menschen zu manipulieren wird sehr häufig missbraucht wird und es ist in der Öffentlichkeit nur selten ein Thema. Wir wissen, dass viel manipuliert wird. Jedoch wissen wir nicht genau, wo und wie überall manipuliert wird. Aus diesem Grund haben wir uns das Ziel gesetzt, dies heraus zu finden.

Anschliessend haben wir uns weitere Gedanken über den Inhalt unserer SVA gemacht. Es gibt Vieles, über das man schreiben kann. Manipuliert wird überall, wie zum Beispiel auf der Arbeit, in einem Einkaufszentrum oder auch im Freundeskreis. Zudem gibt es viele Manipulationsarten. Daher denken wir, dass dieses Thema äusserst spannend sein wird und es für unsere SVA optimal geeignet ist.

2.4 Mindmap Unterthema



2.5 Zeitplan

18.12.2008	15.01.09 (1. Halbtag)	29.01.09 (2. Halbtag)	12.02.09 (3. Halbtag)	26.02.09 - 4. Halbtag	12.03.09 Abgabe
Gruppenbildung und Themenfindung: Wir wählten unser Thema.	Beginn der Schreibarbeiten am Hauptdokument und Erstellung der definitiven Grobplanung. Einarbeitung ins Thema	Fortsetzung der Arbeiten am Hauptdokument und Vertiefung ins Thema.	Feldarbeit und Beenden der Schreibarbeiten.	Fazit und Abschliessen der SVA mit eventuellen kleinen Anpassungen	Abgabe der SVA und Vorbereitung für die Präsentation
	In das Hauptdokument kommen Dokumente: Zu dieser SVA Zielformulierung Begründung Themenwahl Mindmap Unterthema	In das Hauptdokument kommen Dokumente: Was ist Manipulation Wer wird Manipuliert Schutz vor Manipulation Geschichte der Manipulation von Menschen Manipulieren lernen Ethik Propaganda Manipulation in den Medien Manipulationstechniken	In das Hauptdokument kommen Dokumente: Zeitplan Interviews und Umfrage Auswertung Umfrage und Interviews Logo Manipulationstechniken Kritiken zu Filmen und Bücher schreiben Kommunikation	In das Hauptdokument kommen Dokumente: Fazit Meinungen	Präsentation erarbeiten
Weitere Ergänzungen: Begründung der Themenwahl Mindmap wurde erstellt Kleiner Zeitplan wurde erstellt	Weitere Ergänzungen: Dokumentationsvorlage wird erstellt Arbeitsjournalvorlage wird erstellt Originalanteil-Tabelle wird erstellt Arbeitsjournal geführt Originalanteiltabelle geführt	Weitere Ergänzungen: Arbeitsjournal geführt Originalanteiltabelle geführt Glossar geführt	Weitere Ergänzungen: Arbeitsjournal geführt Originalanteiltabelle geführt Glossar geführt	Weitere Ergänzungen: Arbeitsjournal geführt Originalanteiltabelle geführt Glossar geführt	-
Diverses Abgabe von der Zielformulierung Individuelle Vertiefung in das Thema	Diverses Definitiver Zeitplan wird erstellt Individuelle Vertiefung in das Thema	Diverses Individuelle Vertiefung in das Thema	Diverses Individuelle Vertiefung in das Thema	Diverses Korrekturen vornehmen. SVA binden/heften	

3 Hauptteil

3.1 Vorwort

Wenn es darum geht, Menschen zu beeinflussen, dann kommt man bald auf das Wort Manipulation. Es wird oft als etwas Verbotenes oder etwas Negatives angesehen. Doch manipuliert wird jedermann, sei es von der Werbung, am Arbeitsplatz oder beim fröhlichen Zusammensein mit unseren Freunden.

Mit dieser SVA wollen wir aufzeigen, was alles zur Manipulation von Menschen dazugehört. Die Grundlagen werden erklärt und die verschiedenen Techniken werden angeschaut und erläutert.

Eine selbstständige Vertiefungsarbeit über „Manipulation von Menschen“ zu schreiben hat sehr viel Zeit in Anspruch genommen. Wir haben viel im Internet recherchiert und diverse Bücher darüber gelesen. Diese SVA wurde mit dem angeeigneten Wissen und mit Hilfe von vielen eigenen Erfahrungen niedergeschrieben. Zusätzlich haben wir den Kommunikations-Experten „Marcus Knill“ interviewt, der sich tagtäglich mit Manipulation und Rhetorik auseinander setzt.

Zuerst beschäftigen wir uns mit der Definition von Manipulation. Uns ist aufgefallen, dass Manipulation von jeder Informationsquelle ein wenig anders beschrieben wird. So haben wir die verschiedenen Definitionen zusammengestellt und konnten so ein Fazit herleiten.

Im zweiten Bereich wollen wir aufzeigen, wo überall manipuliert wird. Es wird über Rhetorik, Propaganda und Medien geschrieben. Anschliessend wird belegt, wie mit der Statistik manipuliert wird.

Es werden verschiedene Manipulations-Techniken beschrieben. Darunter befinden sich harmlose wie auch gefährliche Techniken. Die Kommunikation wird zudem auch erläutert.

Im letzten Teil dieser Arbeit befinden sich ein Experiment, eine Umfrage und zwei Interviews, die wir auch dokumentiert haben.

Wir wünschen Ihnen viel Vergnügen beim Lesen dieser Lektüre.

3.2 Manipulation

3.2.1 Was ist Manipulation.

Da der Begriff Manipulation sehr weitläufig ist, werden wir eine Definition schreiben, auf welche sich die ganze SVA und unser Verständnis dieses Begriffs beziehen.

Es gibt nirgends eine einheitliche Definition von Manipulation. Es sind die so genannten Grauzonen des menschlichen Verhaltens die eine exakte Definition des Begriffs erschweren. Der Begriff Manipulation wird von den meisten Menschen ethisch nicht akzeptiert (siehe Umfrage), so gibt auch fast niemand zu, dass er andere manipuliert und nimmt Manipulation durch andere meist nicht bewusst wahr.

Nun einige Beispiele der verschiedenen Definitionen von Manipulation

Definition von Manipulation in Wikipedia:

Der Begriff Manipulation (lat. für Handgriff, Kunstgriff) bedeutet im eigentlichen Sinne „Handhabung“ und wird in der Technik auch so verwendet. Allgemein ist Manipulation ein Begriff aus der Psychologie, Soziologie und Politik und bedeutet: die gezielte und verdeckte Einflussnahme, also sämtliche Prozesse, welche auf eine Steuerung des Erlebens und Verhaltens von Einzelnen und Gruppen zielen und diesen verborgen bleiben sollen.

Mackensen (1971) definiert Manipulation als Eingriff, Handhabung, Zurechtmachung (Ohne den Willen des Betroffenen), Machenschaften, Zurechtmachung der Ware nach den Verbraucherwünschen.

Smith (1990) versteht unter Manipulation Folgendes: Manipulation ist, wenn man eine andere Person veranlasst, etwas zu tun, und sie über die Ziele im Unklaren lässt oder über die Ziele täuscht.

A. Edmüller (2001) definiert: Manipulation ist der bewusste oder unbewusste Einsatz unfairer Verhaltensweisen.

Die Zitate veranschaulichen sehr gut die verschiedenen Definitionen des Begriffs. Während A. Edmüller, Autor von „Manipulationstechniken, erkennen und abwehren“ Manipulation sehr allgemein formuliert, grenzt das Wörterbuch Mackensen den Begriff wesentlich stärker ein.

Ab wann spricht man von Manipulation, bzw. was unterscheidet Manipulation von Beeinflussung. Wir haben diese Begriffe differenziert und werden diese in dieser SVA auch so einsetzen.

Beeinflussen einer Person bedeutet für uns lediglich einen gewissen Einfluss ohne ein klar bestimmtes Ziel auf die andere Person auszuüben. Bei der Manipulation hin-

gegen werden gezielt Menschen mit einem eigennützigen Ziel zu einer Aktion gezwungen. Was aber nicht zwingend gegen ihren Willen geschehen muss.

Erfahrungsgemäss wird Manipulation angewendet, wenn eine vorhergesehene Reaktion des Opfers auf einen bestimmten Reiz erwartet wird. Diese vorhergesehenen Reaktionen sind Teil unseres Instinkts oder das erwartete Verhalten unseres Kulturkreises. Sobald unsere Reaktionen erahnt werden können, fällt es leicht diese auszunutzen.

Beispiel für Beeinflussung:
Herr Meier ist Teamleiter eines kleinen Software Entwicklungsteam. Durch die ihm gegebenen Autorität, hat er Einfluss auf seine Untergegebenen. Die Entwickler büssen nur wenig Handlungsspielraum ein und können grösstenteils selbstständig arbeiten.

Beispiel für Manipulation:
Herr Müller präsentiert seine Lösung für ein Problem an einem Meeting an dem vier Personen teilnehmen. Der Teamleiter Herr Meier vernimmt an diesem Meeting das erste Mal von der Lösung. Die Arbeitskollegin Frau Becker steht hinter der Lösung von Herr Müller, da sie zusammen mit ihm die Lösung erarbeitet hat. Die vierte Person wird vor dem Meeting durch Herrn Müller für die Lösung begeistert. Beim Meeting hat Herr Müller zwei Personen die hinter ihm stehen und Ihm während der Präsentation immer wieder Recht geben. Am Schluss fällt es dem Chef sichtlich schwer gegen den Vorschlag zu stimmen, da sich drei Personen für den Vorschlag ausgesprochen haben. Da dies von Herr Müller genauso geplant war, sprechen wir hier von einer Manipulation.

3.2.2 Wer wird manipuliert

Manipuliert wird jeder, ob von den Medien, vom Chef oder seinem Freundeskreis. Jedoch gibt es Personen, die empfänglicher für Manipulationen sind als andere. Besonders Menschen mit einem geringen Selbstbewusstsein werden häufig durch ihr Umfeld manipuliert. Wir müssen es nur akzeptieren.

Der einzige Weg uns davor zu schützen wäre, wenn wir uns damit auseinander setzen würden. So wären wir in der Lage, uns gegen diese Manipulationstechniken, die uns vorher gar nicht bewusst waren, immun zu machen.

Am Arbeitsplatz werden wir eher vom Vorgesetzten beeinflusst oder manipuliert, als dass wir es bei ihm tun. Da wir von unserer Arbeit abhängig sind, hat der Vorgesetzte auch die Möglichkeit uns zu manipulieren. Er weiss genau, dass wir wahrscheinlich auf die Arbeit angewiesen sind, so kann er uns auch dazu steuern, Dinge zu tun, die wir sonst nicht machen würden. Natürlich ist es auch nicht ausgeschlossen, dass jemand seinen Arbeitgeber manipuliert. (Nichts ist ausgeschlossen!)

Das Zitat von Herr Knill aus dem Interview:
„Es bleibt uns nichts anderes übrig, als zu akzeptieren, dass überall manipuliert wird. Manipulation dürfen wir nicht per se mit einem negativen Vorzeichen versehen und beispielsweise sagen: 'Medien müssten wir zensieren.'"

Manipuliert wird überall

3.2.3 Wer manipuliert andere Leute

Jeder beeinflusst andere Leute und hat gewiss schon jemand anderen manipuliert. Häufig geschieht das unbewusst. Im täglichen Leben manipulieren uns die Freunde, die Eltern, die Arbeitskollegen, jedermann. Es muss auch nicht negativ sein. Wir wollen analysieren, wie mit Rhetorik manipuliert werden kann. Aus diesem Grund nehmen wir hier ein Beispiel mit Christoph Blocher. Doch zuerst werde ich diesen Politiker aus meiner Sicht beschreiben.

Ich wusste, dass nicht jeder Christoph Blocher mag. Doch ich war überrascht von seinen rhetorischen Künsten, mit denen er viele Menschen beeinflussen konnte. Ich war der Meinung, dass er immer das sagte, was er dachte. Er übertrieb es manchmal schon fast, doch es war immer spannend ihm zuzusehen. Ich denke, dass ist auch ein Grund, wieso die Medien soviel über ihn berichten. Bei ihm ist einfach immer etwas los, es herrscht Action!

Der Medien-Coach Marcus Knill analysiert einen Auftritt von Christoph Blocher. Die vollständige Blocher-Analyse befindet sich auf „rhetorik.ch“.

Medien-Coach Marcus Knill analysiert einen Auftritt von C. Blocher

“Bei allen Rhetorikdozenten ist Blocher immer ein Thema. Der Pfarrerssohn verwendet gekonnt die bildhafte Sprache und Gleichnisse. Wenn sein Gegner in der Podiumsdiskussion zum Beispiel behauptet, die Zahlungen der Schweiz an die Uno in den nächsten Jahren würden in etwa gleich bleiben, so kontert Blocher sofort mit den Krankenkassenprämien. Jedem Zuhörer leuchtet die - fragwürdige - Analogie ein: Als das KVG kam, wurde betont, man werde die Kosten im Griff haben. Und nun steigen die Prämien Jahr für Jahr. "Ist eigentlich wahr", sagen sich alle.

Blocher beherrscht die Kunst, seine Kernaussagen zu wiederholen. Wiederholung spielt auch bei der Manipulation und Propaganda eine grosse Rolle; was nach einem Blocher-Abend bleibt, sind die starken, unablässig repetierten Bilder. Ein Beispiel: Die Uno in New York ist laut Blocher der Glaspalast, wo "bloss geschwatzt" wird. Und unsere Politiker, Funktionäre, Diplomaten wollen, so Blocher, halt mit schwatzen, weil das weniger mühsam sei, als die Bundesfinanzen ins Lot zu bringen.

Gekonnt greift Blocher immer wieder die Aktualität auf: Er erwähnt etwa an geeigneter Stelle das Riesenhonorar, das Swissair-Sanierer Corti im Voraus kassierte. Dies hat zwar nichts mit der Uno zu tun. Aber Blocher suggeriert, dass der ehrliche kleine Mann von "denen da oben" betrogen wird.”

3.2.4 Schutz vor Manipulation

Es gibt keinen universellen Schutz gegen Manipulationen. Dennoch existieren unzählige Bücher die sich mit Schutz vor Manipulation befassen. Diese Bücher sprechen besonders die Arbeiterschicht der Erwerbstätigen an, da sich diese meist durch Ihren Vorgesetzten manipuliert fühlen. Sie versprechen aufzudecken, wie man Manipulationen erkennen und sich davor schützen kann. Dafür braucht es jedoch jede Menge Übung.

Der erste Schritt ist die Angriffe zu erkennen. Zu diesem Zweck muss man sich mit den Techniken des Manipulierers auseinandersetzen und das Verhalten des Umfelds analysieren.

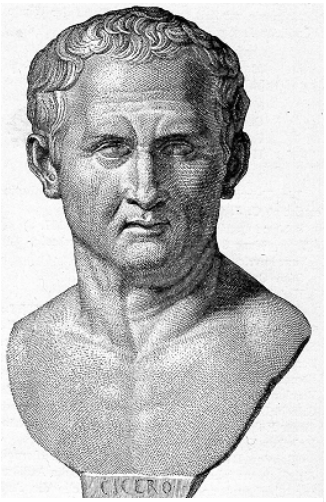
Der nächste Schritt besteht darin, sich klar zu machen, wer ein Interesse daran haben könnte zu manipulieren. Hat man einen Mitbewerber auf eine Stelle? Hat man einen typischen „Nach aussen Freund, nach innen Feind“? Hat man einen stark ambitionierten Chef?

Nun kann man sich auf die Angriffe vorbereiten und diese aktiv mit vorgefertigten Methoden kontern. Natürlich wird dies immer schwerer, je kreativer der Manipulierer ist. Es gibt keine Garantie für eine erfolgreiche Abwehr!

3.2.5 Geschichte der Manipulation von Menschen

Seit den menschlichen Anfängen wurden die Mitmenschen zum Vorteil des Gebieters oder zum Vorteil der Gruppe manipuliert. So gab es immer einen Anführer in einer Gruppe, Arbeit die gemacht werden musste und jemand wurde dazu bewegt diese zu erledigen.

Wir werden nun anhand einiger Beispiele belegen, dass in jeder Zeitepoche manipuliert wurde.



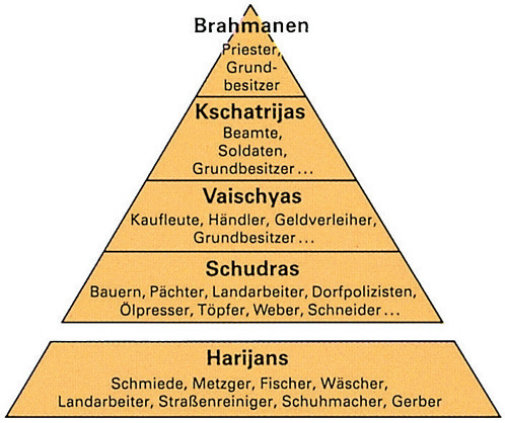
Cicero

Im antiken Griechenland wurde gezielt Manipulation in Form von Rhetorik eingesetzt um sein Recht zu vertreten. Die Griechen versuchten die richtigen Worte für die Argumentation zu finden. Durch die „richtigen Worte“ bewegten sie den Angesprochenen zu einer gewollten Reaktion um so das Gespräch in der Hand zu haben. Bei Gerichtsprozessen gewann meist der Redegewandtere der beiden Sprecher. Cicero und Quintilian übersetzten die „aristotelische Rhetorik“ und publizierten eigene Lehrbücher, so dass sich die Rhetorik auch in Römischen Reich verbreitete.

Römische Kavallerie
Keltischer Barbar

Gaius Iulius Caesar beschrieb in seinem Buch „De bello Gallico“ die Germanen als ein unzivilisiertes barbarisches Volk. Dies aber nicht etwa, weil es eventuell der Wahrheit entsprechen könnte, sondern eher aus reinem Eigeninteresse. Die Germanen als Barbaren darzustellen, schuf eine Art künstliches Feindbild für den Römischen Pöbel und rechtfertigte so auch die Expansion der Legionen in den Norden. Zu dieser Zeit war Gallien gespalten und im Krieg mit den Germanen. Dadurch, dass Caesar die Angst vor den Germanen auch auf Seite der Gallier schürte, schlossen sich ihm einige Gallische Stämme an.

In Indien war lange ein Kastensystem gebräuchlich. Man war automatisch in der Kaste dabei, in der die Familie Mitglied war. In diesem Kastensystem erledigten die Angehörigen einer niedrigen Kaste, auch die niedrige Arbeit. Die unterste der Kasten waren die „Unberührbaren“, sie stammten hauptsächlich von den indischen Ureinwohner ab. Ihnen wurde eingeredet, dass sie etwas Schlechteres seien als die anderen. Durch diesen absichtlich erzeugten Glauben konnten die „Unberührbaren“ zu den niedrigsten Arbeiten gezwungen werden.



Kastensystem in Indien

Die bekannteste Nationalallegorie der Vereinigten Staaten Uncle Sam war im ersten Weltkrieg auf einem Plakat mit dem Titel: „I want you for U.S. Army“ dazu bestimmt an das Nationalgefühl der Amerikaner zu appellieren und sie für den Beitritt zur Armee zu bewegen.

Uncle Sam

Propaganda im 3. Reich

Seit Beginn des 20. Jahrhunderts werden Manipulationen durch Propaganda auch durch die Regierung grossflächig eingesetzt. Mithilfe von Propaganda wurde den Menschen im ehemaligen nationalsozialistischen Deutschland rassistisches Gedankengut eingetrichtert und das Volk aufgehetzt. Die Grundlage der so genannten NS-Propaganda war das Buch „Mein Kampf“ von Adolf Hitler. Die Propaganda wurde hauptsächlich über „gekaufte“ Zeitschriften und Rundfunk Sender verbreitet. Auch in der ehemaligen Sowjet Union und der USA wurde während des Kalten Kriegs viel Propaganda eingesetzt.

Der Irakkrieg aus dem Jahre 2003 wurde durch die Annahme ausgelöst, dass Saddam Hussein Massenvernichtungswaffen herstellt und das Terrornetzwerk al-Qaida unterstützt. Die US Regierung konnte beides nicht beweisen. So kam es zu einer weit verbreiteten Spekulation, dass die Bush Regierung diesen Grund nur propagierte um das Volk für den Krieg zu gewinnen. Das Volk wurde angeblich manipuliert, indem die Regierung die Angst vor Terror und Vergeltungswaffen nach dem 11. September geschickt einsetzte und so dem Volk die Legitimität des Krieges beweisen wollte.

3.2.6 Für ein gutes Zusammenleben

Im Privaten oder am Arbeitsplatz gibt es diverse Regeln, die man einhalten sollte, um andere Menschen nicht zu verletzten. Es ist wichtig, dass man die Menschen stets respektiert. Es geht einfacher, wenn man die Menschen schätzt, mit denen man die meiste Zeit verbringt. Eine gute, entspannte Atmosphäre zu haben, ist besser, als eine angespannte, nahezu aggressive Atmosphäre.

Das Vertrauen sollte nicht missbraucht werden. Um Vertrauen aufzubauen braucht es oft viel Zeit, doch man kann es sehr schnell beeinträchtigen bzw. zerstören.

Zusammenleben

Auf der Arbeit kann es schnell zu irgendwelchen Problemen kommen. Darum ist es meistens besser, offen darüber zu sprechen. Es soll die Gelegenheit bestehen, den Menschen Feedbacks zu geben. Wenn wir Fehler machen und wir bemerken sie nicht selbst, dann können wir diese ohne fremde Hilfe nicht beheben. Erst wenn uns jemand auf den Fehler anspricht, sind wir uns bewusst, was wir schlecht gemacht haben und können den Fehler beheben.

3.2.7 Ethik

Inwiefern Manipulation heutzutage ethisch vereinbar ist, muss jeder für sich entscheiden. Meist kommt es auf die Situation an. Ist es korrekt als Autorität die Macht zu missbrauchen und jemanden Arbeit aufzudrängen, nur weil sie gemacht werden muss? Ist es korrekt jemanden eine Meinung einzureden, nur damit mit er dem Manipulierer den Rücken stärkt? Es existiert dazu kein Kodex und hängt meist auch vom Umfeld und der Erziehung ab.

Bei Aristoteles etwa heisst es*:*

„Dadurch, wie der Redner erscheint, gewinnen wir Vertrauen, und das ist dann der Fall, wenn er als rechtschaffener oder freundlich gesinnter Mensch oder als beides erscheint“

Im antiken Rom sind es insbesondere Cicero, Quintilian und Seneca, die ein Idealbild des Redners als orator Perfectus (Cicero) oder vir bonus (Quintilian) entwerfen und somit Beredsamkeit, Weisheit und tugendhaftes Leben miteinander verknüpfen.

Grauzone

Grauzone

Es ist nicht immer klar, wo sich die Grauzone beim Manipulieren befindet. Am Arbeitsplatz sind wir verpflichtet, die Arbeit zu erledigen, die wir machen müssen. Was ist aber, wenn der Vorgesetzte uns noch mehr Arbeit überreicht und uns klar macht, dass wir diese Arbeit erledigen müssen, da wir sonst unseren Job verlieren? Wir haben uns bemüht, einen Arbeitsplatz zu finden, damit wir uns über Wasser halten können. Diesen Entscheid haben wir gefällt. Somit kann gesagt werden, dass wir nicht manipuliert worden sind, arbeiten zu gehen, weil es gewollt ist. Wenn uns der Vorgesetzte aber mitteilt, dass wir mehr arbeiten müssen, weil sonst etwas Schlechtes passiert (z.B. Entlassung), dann setzt er uns somit unter Druck und wir machen etwas, was wir gegen den eigenen Willen tun. Wir möchten eigentlich nicht noch mehr arbeiten, auf der anderen Seite ist es uns wichtig, dass wir unseren Job nicht verlieren.

3.3 Anwendung der Manipulation

3.3.1 Intro

Manipuliert werden wir überall. Hier ein kleines Beispiel aus dem tagtäglichen Leben.

Beispiel:
Am Morgen beim Aufstehen hört Herr Müller Radio. Er hört von der neuen Aktion, die es in der Migros gibt. Völlig fasziniert denkt er über diese Aktion nach. Da er davon profitieren will und auch weiss, dass diese Aktion nicht für immer ist, nimmt er sich vor, in den nächsten Tagen dorthin zu fahren.

Beim Frühstücken sind seine Kinder auch am Tisch. Die Kinder fragen ihn, ob sie ein Konzert besuchen können. Herr Müller sagt ihnen, dass sie aber vorher noch den Boden aufnehmen müssen. (Sonst dürfen sie nicht an dieses Konzert gehen.)

Frau Müller will von Herr Müller eine Rose, darum bittet sie ihn eine mitzubringen. Herr Müller findet diese Idee gar nicht gut. Er findet es eine Geldverschwendung. Frau Müller sagt mit einer sanften Stimme, dass er ihm heute Abend auch sein Lieblingsgericht kochen würde, und dass er sie schon lange nichts mehr gebracht habe. Herr Müller überlegt ein paar Sekunden und willigt schliesslich ein, eine Blume zu kaufen. Er wusste auch, dass es ein Drama gegeben hätte, wenn er ihr das nicht versprochen hätte.

Auf der Arbeit fängt Herr Müller sofort mit seinen Pendenzen an. Sein Chef kommt vorbei und bittet ihn, eine grosse Arbeit für ihn zu erledigen. Herr Müller will diese Arbeit nicht annehmen, doch der Chef erklärt ihm weiter, dass er sonst nicht aufsteigen kann. Anschliessend willigt Herr Müller ein, die Arbeit zu erledigen.

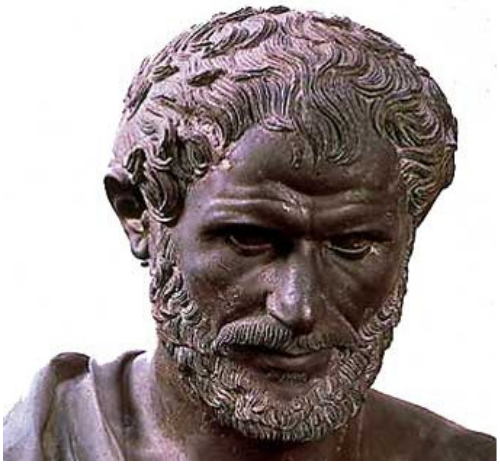
Bei jedem Besipiel wird Herr Müller manipuliert bzw. er manipuliert andere. Es werden darin nur einige Anwendungen gezeigt. Wir werden überall und die ganze Zeit manipuliert und oft nehmen wir das gar nicht wahr.

Wir werden von unterschiedlichen Richtungen manipuliert. Einige davon sind:

- Medien
- Schule, Ausbildung, Arbeit
- Coach, Trainer, Lehrer
- Ausbildner, Vorgesetzter
- Familie, Freunde
- Bekannte, Fremde
- Beim Einkaufen, im Ausgang
- In der Kirche
- Büchern, Filme
- Erlebnisse, Erfahrungen

3.3.1.1 Aristoteles

Aristoteles wurde 384 v. Chr. geboren und war ein sehr bekannter Philosoph, der die Welt verändert hat. Aristoteles befasste sich mit der Rhetorik, der Theorie der Überzeugung und war darin ein Meister. Schon zu dieser Zeit wusste er, wie die Menschen manipuliert werden konnten. Er selber kritisierte Vieles, unter anderem auch, dass die Richter oft keine sachbezogenen Urteile geben, weil sie zu sehr von den Emotionen gesteuert werden. Die Menschen bekamen meistens eine geringere Strafe, wenn sie ihre Familie mitbrachten und sie vor dem Richter weinten. Aristoteles kritisierte das Verhalten der Richter. Er meinte, dass die Argumentation das Wichtigste sei und dass man nicht von dem emotionellen Gefühlen entscheiden sollte.



Aristoteles

3.3.2 Propaganda

Propaganda hören wir oft im politischen Zusammenhang. Mit Propaganda wird versucht, den Menschen eine bestimmte Sichtweise zu geben und diese zu kontrollieren. Die Menschen werden dadurch beeinflusst und können auch manipuliert werden. Das Ziel einer Propaganda ist es, die Menschen so zu steuern, wie es der Propagandist will. Es wird auch viel gebraucht, um die Kontrolle über das Volk zu gewinnen wie zum Beispiel vor dem zweiten Weltkrieg bei Adolf Hitler. Dazu wurden die Presse, das Radio und die sonstigen Medien gebraucht. Er hatte durch Propaganda eine sehr grosse Anhängerschaft gewonnen.

3.3.2.1 Agitprop

Agitprop ist ein Kunstwort aus den Wörtern Agitation und Propaganda und bezeichnet einen zentralen Begriff der kommunistischen politischen Werbung seit Lenin. Agitprop war zunächst die Kurzform von Otdel agitacii i propagandy (Abteilung für Agitation und Propaganda, 1920 im revolutionären Russland auf allen Ebenen der bolschewistischen Partei etabliert). Agitprop stand später (und steht zum Teil noch) für die Gesamtheit der Vermittlung kommunistischer Politik leninistischer Ausprägung. Der Begriff ist für Leninisten positiv geprägt.

Agitprop

Im Weiteren wird der Begriff auch heute noch gerne verwendet, um abwertend, distanzierend oder auch umgangssprachlich positiv Werbeaktionen für die eigene Partei zu bezeichnen.

3.3.2.2 NS-Propaganda

Die NS-Propaganda war eine der wichtigsten Aktivitäten der Nationalsozialistischen Deutschen Arbeiterpartei (NSDAP). Sie diente während der Weimarer Republik der Machtübernahme 1933, in der Zeit des Nationalsozialismus im Deutschen Reich dem Machterhalt. Inhaltlich konzentrierte sich die Propaganda der Nationalsozialisten auf wenige, aber einprägsame, an die Gefühle appellierende Parolen. Sie folgte damit den Leitvorstellungen von Propaganda, die Adolf Hitler in seinem bereits 1924 verfassten politischen Grundlagenwerk Mein Kampf beschrieb: „Gerade darin liegt die Kunst der Propaganda, dass sie, die gefühlsmässige Vorstellungswelt der grossen Masse begreifend, in psychologischer richtiger Form den Weg zur Aufmerksamkeit und weiter zum Herzen der breiten Masse findet“.

Zentrale Themen der NS-Propaganda waren Rassismus und Antisemitismus, die Ideologie der Volksgemeinschaft und des kriegerischen Heldentums, das nationalsozialistische Frauenbild sowie der bedingungslose Führerkult um Adolf Hitler als Diktator. Wichtige Verbreitungsmittel der NS-Propaganda waren Bücher und Zeitungen, aber auch neue Medien wie Rundfunk und Film. Ein zentraler Bestandteil der NS-Propaganda war insbesondere die nationalsozialistische Filmpolitik. Eine herausragende Rolle spielten zudem öffentliche Versammlungen und Aufmärsche, der Schulunterricht sowie eigene Organisationen wie die Hitlerjugend (HJ) oder der Bund Deutscher Mädel (BdM), aber auch materielle Begünstigungen gegenüber der Bevölkerung. Eine wichtige Institution für die Verbreitung und Kontrolle nationalsozialistischer Propaganda war das von Propagandaminister Joseph Goebbels geleitete Reichsministerium für Volksaufklärung und Propaganda.

3.3.3 Manipulation in den Medien

Die Medien setzen Manipulation gezielt und bewusst ein, um ein Produkt (Auto, Tabak, Multimedia-Geräte, etc.) zu verkaufen oder Sichtweisen (Politik, Hilfswerke, etc.) zu formen.

Ein wichtiger Bestandteil von Marketing ist es, den Kunden auf das Produkt aufmerksam zu machen und ihm das Gefühl zu geben, dass er dieses Produkt besitzen muss. Zu diesem Zweck werden manipulierende Mittel eingesetzt. Meistens wecken diese Art von Werbung bei uns starke Emotionen wie Schuldgefühle, Sehnsüchte oder Belustigung aus. So kann ein Produkt mit einem Gefühl geankert werden. Je mehr Reize die Werbung anspricht, umso wirksamer ist sie.

Medien

3.3.3.1 Werbeplakate

Wir werden nun ein paar typische Werbeplakate als Beispiele nehmen und so die grundlegenden Manipulationsversuche der Werbeindustrie aufdecken. Werbeplakate sind im allgemeinen weniger beliebt als andere Werbeplattformen, da nur der optische Sinn angesprochen werden kann. Dennoch findet man sie an fast jeder Strassenecke.

VW Golf Werbung

Hier wirbt der VW Konzern für den neuen VW Golf. Das Plakat zeigt einen Hund, der durch die Beschleunigung stark in den Sitz gedrückt wird. Durch die humoristische Darstellung werden innere Endorphine ausgeschüttet, von welchen man annimmt, dass sie die Aufmerksamkeit steigern. Durch die erhöhte Aufmerksamkeit wird das Plakat besser im Langzeitgedächtnis gespeichert. Zudem besteht die Chance, dass ein Glückgefühl mit dem Auto verbunden wird. All diese Reaktionen führen dazu, dass eine Werbung wirksam ist.

Volvo Werbung

Auf diesem Plakat wirbt der Volvo Konzern mit ihrem neuen SUV. Durch eine simple Provokation macht Greenpeace auf sich aufmerksam. Provokationen werden sehr gut durch unser Unterbewusstsein aufgenommen und im Langzeitgedächtnis geankert. Ob es nun der Werbung für den SUV schadet ist fraglich. Fakt ist, dass das Plakat durch den Einsatz der Greenpeace zusätzlich an Popularität gewann. Von dieser Popularität wiederum profitiert auch die Greenpeace.

Die meisten Hilfswerke appellieren an das Schuldbewusstsein oder Mitleid.

Werbung der 50Misereor

In der Botschaft „Von Armut zu wissen ist wichtig. Etwas dagegen zu tun, ist für viele lebenswichtig" ist ein Manipulationsversuch versteckt. Mit dem ersten Satz wird uns gesagt, durch das Wissen über Armut haben wir bereits etwas Gutes getan.

Wir fühlen uns besser. Im zweiten Satz steht jedoch, dass Menschen sterben, wenn wir nicht spenden. So wird unterbewusst Schuldbewusstsein ausgelöst, welches uns eher Spenden lässt. Auf die gleiche Wirkung zielen zudem die Werbefilme und Plakate der meisten anderen gemeinnützigen Organisationen ab.

3.3.3.2 Fernseher

Werbung im Fernsehen ist besonders lukrativ, aber auch sehr teuer. Durch das Fernsehen können mehr Reize angesprochen werden. So erzielt man eine exzellente Wirkung auf unser Unterbewusstsein. Die Machart kann beim Fernsehen wesentlich besser auf die Zielgruppe abgestimmt werden. So wird die Werbung, die an das jüngere Publikum gerichtet ist, zum Beispiel mit einer entsprechenden Musikuntermalung erstellt.

Werbung Coop und Stress

Ein gutes Beispiel ist die Coop Werbung, welche mit Hilfe des Rappers Stress auf das CO2 Problem aufmerksam macht. Hier wird klar ein junges Zielpublikum mit Hang zum Schweizer Rap angesprochen. Zusätzlich wird für eine saubere Umwelt geworben und dies mit Coop assoziiert.

Es wird aber nicht nur in der Werbung manipuliert, sondern auch in vielen Blockbustern. So sprechen viele Kriegsfilme junge Männer an, da sie unterbewusst ein heroisches Gefühl im Zusammenhang mit Krieg herstellen und sich so mehr Berufssoldaten gewinnen lassen. Als gutes Beispiel dient der Film „Beyond Enemy Lines“, der durch das Schweizer Militär gesponsert wurde.

Beyond Enemy Lines

Spannung und Überaschung

Alfred Hitchcock war zu Lebzeiten als Meister des Suspense (Spannung) bekannt. Er differenzierte klar zwischen Spannung und Überraschung. Durch das konnte er gezielt Gefühle des Publikums hervorrufen und diese so manipulieren.

Stellen wir uns eine Situation vor, in der ein Verbrecher von einem Polizisten gestellt wird. Der Polizist hält einen Revolver auf den Verbrecher und verhört ihn. Plötzlich zieht der Verbrecher eine Pistole und erschiesst den Polizisten. Das Verhör erscheint langweilig. Wenn man das Publikum auf die Gefahr des Verbrechers aufmerksam macht, indem man die Waffe zeigt, die er hinter dem Rücken versteckt, so steigt die Spannung während des Verhörs.

3.3.3.3 Internet

Aus keinem anderen Medium kann man so viele Informationen entnehmen wie dem Internet. Auf fast allen Webseiten werden Popups und Flash Banner eingesetzt, um die Surfer auf ein Produkt aufmerksam zu machen. Auch wenn diese vom User weggeklickt werden, werden sie vom Unterbewusstsein registriert.

Zudem ist das Internet die geeignete Plattform, um gezielt Wissen zu verbreiten und Gedankengut dem User einzutrichtern oder zu verwehren.

In China sind viele Internetauftritte nicht aufrufbar, da der Zugriff der User durch die Regierung gefiltert wird. So erhalten sie andere Resultate für die Schlüsselbegriffe „Tibet“, „Taiwan“ oder „Unabhängigkeit“, wenn sie in China recherchieren.

3.3.4 Statistik

Die Manipulation durch irreführende Statistiken wird sehr häufig in der Presse, Geschäftsberichten und Werbungen eingesetzt. Ohne das Wissen, wie die Statistik erstellt wurde, wird es schwer die Statistik zu durchschauen.

Beim Erlegen eines Rehs, schiesst man zweimal daneben. Einmal links und einmal rechts (gleich weit) am Reh vorbei. Durch das Errechnen des arithmetischen Mittels, ist das Reh theoretisch erlegt worden. Wenn man jedoch den Median nimmt, so hat man das Reh verfehlt.

Solange die Datenherkunft nicht genau deklariert ist, kann man keine Statistik widerlegen. Daher sollten besonders Umfragen mit Skepsis angeschaut werden.

Wenn man eine Umfrage in der Umgebung der Reithalle in Bern durchführt, welche den Cannabis Konsum der Jugendlichen analysiert, erhält man garantiert andere Resultate, als bei einer Umfrage am Hauptbahnhof in Bern.

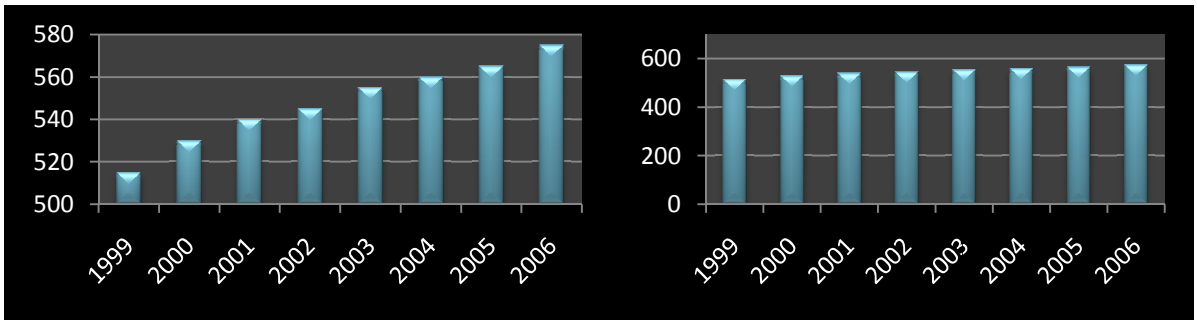
Eine andere Möglichkeit Statistiken zu verfälschen, liegt darin die Fragen anzupassen.

> *Bei einer Umfrage will man feststellen, ob Arbeitgeber Essen am Arbeitsplatz tolerieren. Nun formuliert man die Frage so: „Gestatten Sie während dem Essen zu arbeiten?“. Alleine durch die Formulierung wird die Auswertung verfälscht.*

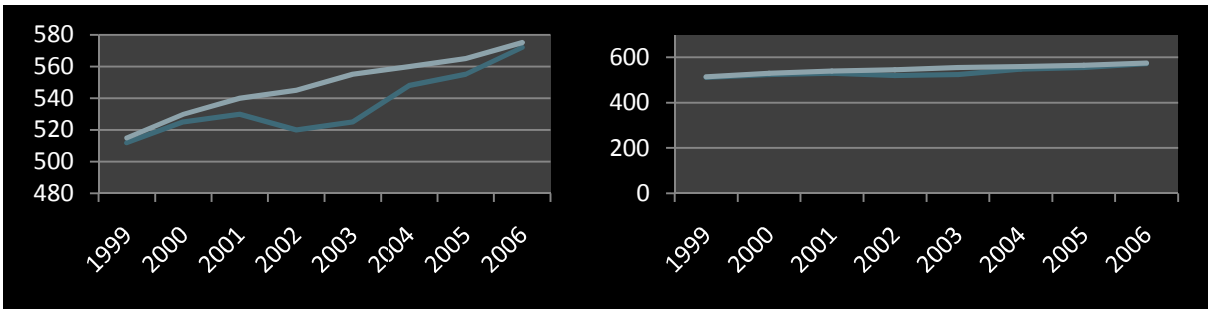
Es spielt natürlich eine Rolle, wie die Population gewählt wird. Bei einer Statistik über die Arbeitslosenquote, in der die Rentner und Schüler miteinbezogen werden, erhält man eine verfälschte Auswertung und damit eine falsche Aussage.

3.3.4.1 Skalenmanipulation

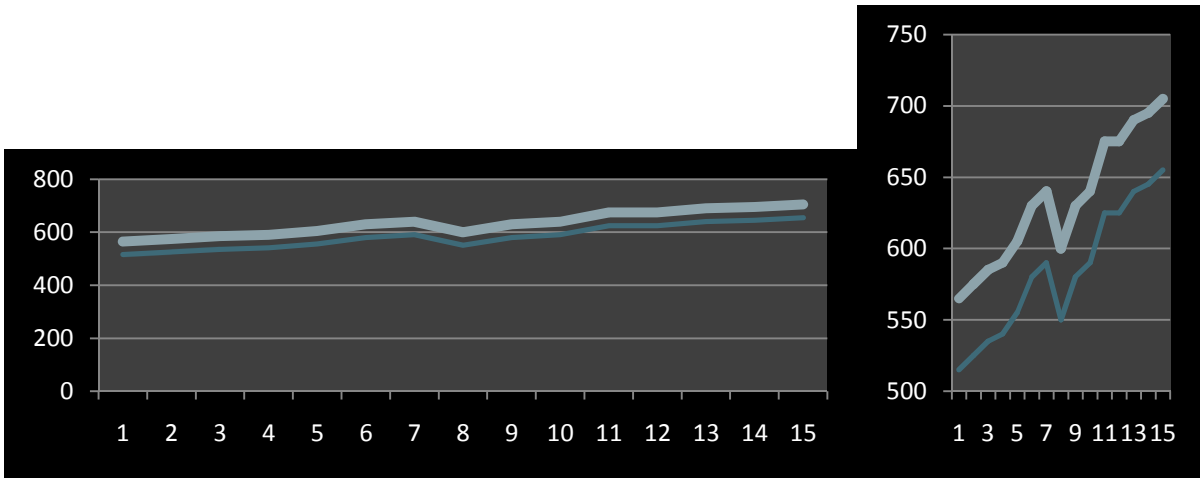
Wir werden nun ein paar Beispiele aufzeigen, in denen mithilfe der Anpassung der Skalen manipuliert wird.



Bei diesen Diagrammen wurde die Skala geändert, jedoch die gleichen Daten verwendet. Durch diese Änderung wird der Anstieg in dem Diagramm visuell massiv verstärkt.



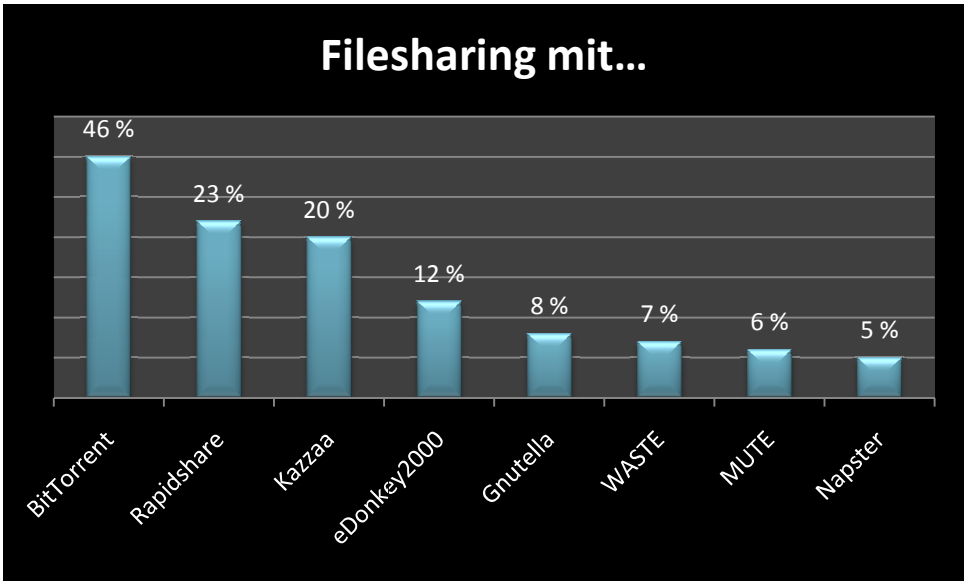
Bei diesen Diagrammen wurde auch die Skala geändert und dieselben Daten verwendet. Es ist natürlich für die Darstellung sinnvoll, verstärkt andererseits auch die Wirkung der Abweichung und verfälscht sie visuell.



Bei diesen Diagrammen wurde die Skala auf der x-Achse und y-Achse verzerrt und dieselben Daten verwendet. Durch die Verzerrung der Diagramme wirken die Änderungen stärker.

3.3.4.2 Lügen mit visuellen Mittel

Das unten abgebildete Diagramm stellt die Auswertung einer fiktiven Umfrage dar. In dieser Umfrage hatte der User die Möglichkeit anzugeben, welches Filesharing Programm er am meisten benutzt.



Wenn man alle Prozentwerte zusammenzählt erhält man 126%. So kann man davon ausgehen, dass der User zwischen mehreren Programmen die Wahl hatte, was meist jedoch nicht gekennzeichnet wird.

Der eingezeichnete Balken für BitTorrent ist zudem in Relation zu den anderen viel zu kurz. Der Balken müsste doppelt so lang sein, wie der Balken für Rapidshare, was jedoch nicht der Fall ist.

3.4 NLP (Was ist NLP)

3.4.1 Neurolinguistische Programmierung

NLP wurde in den 1970er Jahre von Richard Bandler und John Grinder entwickelt. Heute wird NLP für verschiedene Therapien gebraucht. Es befasst sich auch mit der menschlichen Kommunikation, darin befinden sich zum Beispiel das Coachen und Managementtechniken. Mit NLP sollte die Verbesserung von Kommunikation möglich sein. Zusätzlich wird gelernt, dass man alle Ressourcen in sich hat, um eine Veränderung zustande zu bringen und damit zum Erfolg zu gelangen. Mit Hilfe von NLP soll den Menschen beigebracht werden, dass sie mit ihren vorhandenen Ressourcen neue Verhaltensweisen entwickeln können die das Leben vereinfachen werden. Einige Anwender betrachten NLP als eine Art Hilfe für die therapeutischen Möglichkeiten eines Psychologen.

3.4.2 Vorannahmen

Bandler und Grinder haben im NLP die so genannten NLP-Vorannahmen entwickelt, damit erfolgreichere Persönlichkeiten aufgebaut werden können. Hier sind einige dieser Vorannahmen:

Jedes Verhalten ist durch eine positive Absicht motiviert.

Menschen haben alle Ressourcen in sich, um jede gewünschte Veränderung an sich vorzunehmen… bis man an Grenzen stösst. (z.B. physische Ursachen)

Es gibt in der Kommunikation keine Fehler oder Defizite. Alles ist Feedback.

Der Sinn jeder Kommunikation ist nicht die Absicht, sondern die Reaktion, die sie beim Gegenüber auslöst. (Wahr ist nicht, was A gesagt hat; Wahr ist, was B verstanden hat)

Beim Therapieren von Menschen nehmen die Therapeuten diese Vorannahmen in ihre Kommunikation auf. So können sie mit NLP ein erfolgreiches Wirken vermitteln. NLP ist eine Hilfe um Erfolg zu haben.

3.4.3 Rapport

Mit Hilfe von NLP kann man lernen mit anderen Menschen eine sehr gute Verbindung aufzubauen. Dies nennt man Rapport aufbauen, was soviel heisst wie einen Draht zu dieser Person haben. Im NLP wird angenommen, dass sich Menschen, die sich sehr gut verstehen, anpassen. Es ist gemeint, dass sich zwei Menschen die einen Rapport haben, sich beim Sprechtempo, bei der Körperhaltung, der Stimme etc. angleichen. Wenn man dies weiss und beim Gesprächspartner einen Rapport aufbauen will, dann kann man sich der anderen Person anpassen. So wird man nach dem Prinzip vom NLP eine bessere Verbindung zu einander haben.

3.4.4 Mit NLP manipulieren

Der Begriff „Programmieren“ versteht sich innerhalb der NLP nicht als manipulativ, da sämtliche Interventionen unter Abfrage der ethischen und moralischen Werte des Klienten abgestimmt werden. Dies geschieht gerade weil sich NLP-Trainer durchaus der Tatsache bewusst sind, dass sich das Instrumentarium für manipulative Veränderungen beim Klienten eignen könnte, die diesem nicht bewusst sind. Solche unbewussten Manipulationen, die etwa Ziel von Verkaufsgesprächen oder Verhandlungen sein könnten, werden im NLP durch ethische Standards ausgeschlossen. Die Absicht besteht vielmehr darin, Klientinnen und Klienten zu helfen sich gegenüber Programmen, die normalerweise unbewusst ablaufen, zu emanzipieren und damit ihre Lebensqualität zu steigern.

3.4.5 Fazit von Martin Gosteli über NLP

Um NLP richtig anwenden zu können muss man viel lernen und es braucht viel Praxis. Einige Methoden wie zum Beispiel das Aufbauen eines Rapports kann man auch ohne jegliche Grundkenntnisse anwenden, um damit beim Gegenüber einen sympathischen Eindruck zu hinterlassen. Ob es bei mir von Vorteil wäre NLP anzuwenden, weiss ich nicht. Ich denke, man müsste wohl viel Zeit investieren und diese Methoden ausprobieren. Die Therapeuten, die NLP benützen, haben Erfolg damit. Sie manipulieren keine Menschen sondern beeinflussen diese positiv. Somit würde ich NLP als ein Hilfsmittel anschauen, um Menschen positiv zu beeinflussen, nicht aber zu manipulieren. Wenn die Grundsätze von NLP nicht eingehalten werden, dann kann wahrscheinlich auch damit manipuliert werden.

3.5 Manipulations Techniken

3.5.1 Abhängigkeit

Ein Mensch ist immer von anderen abhängig. Das liegt in der Natur des Menschen. Besonders Fähigkeiten werden aufgeteilt, so dass eine Spezialisierung erfolgt. Erst durch diese Spezialisierung wird eine Gemeinschaft effektiv.

Beispiel:
Ein Schmied stellt in einer Stunde ein Messer her. Wenn die Arbeit auf fünf Personen aufgeteilt wird und jeder für einen Arbeitsschritt (Roherz verarbeiten, Schmieden, Schärfen, verpacken, usw.) verantwortlich ist, kann ein Vielfaches an Messer hergestellt werden, als wenn die Arbeit nicht aufgeteilt werden würde. Dies führt jedoch zwangsweise zu einer Abhängigkeit.

Diese Abhängigkeit kann gezielt ausgenutzt werden, indem man Wissen nur teilweise weiter gibt. Durch diese Lücken, wird die Person abhängig und man kann sie dadurch steuern.

Beispiel:
Herr Müller gesteht, dass er im Bewerbungsgespräch angegeben hat, dass er sich im Management Bereich gut auskennt. Nun bekommt er einen Auftrag vom Chef ein Produkt zu vermarkten. Da Herr Müller weiss, dass sich Frau Meier sehr gut mit dem Thema Marketing auskennt, bittet er sie um Hilfe. Diese gibt ihm aber nur spärlich Wissen weiter, so dass er nun auf sie angewiesen ist. Herr Müller wird nun alles für Frau Meier tun, um nicht aufzufliegen. Frau Meier hat Herr Müller in der Hand.

3.5.2 Autoritätsgläubigkeit

Einer Autoritätsperson vertrauen wir allgemein mehr, als eine Person, die keine Autorität hat.

Beispiel:
Ein guter Kumpel von mir trägt sehr oft einen Anzug. Eines Tages habe ich ihn darauf angesprochen und ihn gefragt, wieso er den fast immer einen Anzug trägt. Er hat mir dann gesagt, dass er in einem Einkaufszentrum mit einem Anzug viel mehr respektiert wird, als wenn er keinen an hätte. Die Verkäufer laufen öfters auf ihn zu und fragen, ob sie helfen können. Sie behandeln ihn als wäre er eine sehr wichtige Person. Er wird mit dem Anzug ernster genommen und das mag er auch.

Beim ersten Eindruck spielen die Kleider eine wichtige Rolle. Wir betrachten eine Person und können diese nach ihrem Auftreten einschätzen. Wenn man eine Person sieht, die durchlöcherte Jeans und ein T-Shirt trägt, das mit Schokolade verschmiert ist, dann nehmen wir nicht an, dass diese Person ein Geschäftsführer ist.

Autorität durch Kleider ist nur ein Beispiel. Es gibt noch viele Faktoren, die das Erscheinen von einer Autoritätsperson ausmachen. Jemand, der ein sehr teures Auto hat, kann damit sehr vieles zeigen. Automatisch denken wir, dass diese Person viel Geld hat. Es kann auch gut sein, dass sie erfolgreich ist in der Geschäftswelt. Ein gutes Auto kann für Viele auch ein Statussymbol sein. Wenn wir ein luxuriöses Auto sehen und sich darin noch ein Mann befindet, der ein Anzug trägt, dann gehen wir meistens davon aus, dass diese Person eine Autoritätsperson ist.

3.5.2.1 Autoritätsperson

Erhalten wir Anweisungen von einer Autoritätsperson bzw. von einem Experten, dann werden wir die Anweisung eher ausführen, als wenn sie von einer „gewöhnlichen“ Person kommt. Eine Autoritätsperson ist für uns oft glaubwürdiger. Wir sind bereit für sie sehr viel zu erledigen. Wir folgen ihren Anweisungen, weil wir keine Verantwortung tragen, sondern die Aufgabe nur ausführen müssen.

Diese Erkenntnis haben sich die Medien zunutze gemacht. Sie haben begonnen Werbung mit Pseudo-Ärzten, Pseudo-Krankenschwestern und sonstigen Pseudo-Menschen zu machen, die in einem bestimmten Gebiet Experten sind. Wenn wir also im Fernseher einen Experten sehen, der vielleicht auch nur ein Schauspieler ist, dann glauben wir ihm viel eher, als bei einer anderen Person.

3.5.2.2 Milgram Experiment 1974: Gehorsam gegenüber Autoritäten

Zwei Versuchspersonen, von denen einer ein Vertrauter des Versuchsleiters ist, nehmen am Experiment teil. Der echten Versuchsperson wird „zufällig" die Rolle des Lehrer „zugelost", der Vertraute erhält die Rolle als „Schüler". Der Schüler soll eine Liste mit Wörtern auswendig lernen, wobei falsche Antworten vom „Lehrer" mit Stromschlägen wachsender Intensität bestraft werden, mit leichten Elektroschocks (45V) beginnend bis zu lebensbedrohlichen Schocks (450V). Während des Experiments fordert der Schüler mit wachsender Spannung immer lauter und verzweifelter den Abbruch des Experiments. Bei Weigerung des Lehrers reagiert der Versuchsleiter mit stereotypen Anweisungen wie „Sie müssen unbedingt weitermachen!"

Milgram Experiment

Ergebnis: Entgegen den Vorhersagen von Psychiatern, Studenten und Erwachsenen der Mittelklasse, die glaubten, dass keine Versuchsperson als „Lehrer“ über 135 Volt hinausgehen würde, gingen 62,5% der Versuchspersonen bis 450 Volt.

Auch eine Verschärfung des Experiments mit angeblich herzkranken Patienten veränderte die Ergebnisse nicht. 80% der Versuchspersonen gaben Stromschläge auch nachdem der andere schrie: „Lasst mich hier raus! Mein Herz...“

Variation:
Wenn noch zwei andere dabei waren, die sich weigerten, die Stromschläge zu geben, gaben nur 10% der Versuchspersonen die maximale Stromstärke. Wenn der Experimentator den Raum verlässt und ein anderer das Experiment weiterführt, der weniger Experte ist, geben nur 20 % der Versuchspersonen die maximale Stromstärke! Wenn zwei Versuchsleiter sich bei der Höhe von 150 Volt streiten, ob man weitermachen soll, hören 100% der Versuchspersonen auf!

3.5.2.3 Zusammenschluss

Als Kind haben wir gelernt, dass wir unseren Eltern gehorchen müssen, sonst wurden wir bestraft. In der Schule mussten wir den Lehrern folgen und am Arbeitsplatz dem Vorgesetzen. Wenn der Vorgesetzte uns einen Befehl erteilt, dann müssen wir ihn auch einhalten und ausführen, sonst haben wir die Arbeit nicht richtig gemacht und werden später mit einer Verwarnung bestraft. Erledigen wir die Aufgabe, so wie es der Vorgesetzte gewollt hat, dann ist er zufrieden und wir werden gelobt. Wir fühlen uns meistens gezwungen, die Anweisung von einer Autoritätsperson zu erledigen.

3.5.3 Badguy/Goodguy

Bei dieser Manipulation braucht der Täter (der Gute) einen Komplizen der den Bösen spielt. Durch den Kontrast nimmt das Opfer an, dass der anscheinend Gute auf seiner Seite steht. Diese Art von Manipulation wird häufig bei Verkaufsgesprächen eingesetzt.

Beispiel:
Frau Meier will sich ein Auto kaufen und trifft in der Garage auf zwei Verkäufer. Herr Schulz schlägt einen Preis für das Auto vor: „Das Auto hat 10‘000.- Wert und darunter verkaufen wir nicht.“ Der zweite Verkäufer, Herr Leuenberger erwidert jedoch zu Herrn Schulz: „Die Frau ist eine Studentin, da können wir sicher noch was am Preis machen. Ich würde vorschlagen, dass sie das Auto für 8‘000.- haben kann“. Es beginnt eine (gespielte) Verhandlung zwischen den zwei Verkäufern. Durch diesen Kontrast sieht sie nicht, dass beide Preise unrealistisch sind und wird so eher das Auto zu einem hohen Preis kaufen.

3.5.4 Belohnen und Bestrafen

Bei der Erziehung von Kindern brauchen die Eltern das Konzept „Belohnen und Bestrafen“. Die Eltern haben die Aufgabe, ihr Kind so zu erziehen, dass es lernt, was gut und was schlecht ist. Um dieses Wissen zu vermitteln brauchen wir Rahmenbedingungen, die eingehalten werden müssen. Dem Kind muss klar sein, was angemessen ist und was nicht, so dass ein gutes Zusammenleben garantiert ist.

Wenn ein Kind etwas Schlechtes anstellt, dann sollte es bestraft werden. Damit wird erzielt, dass das Kind diesen Fehler nicht mehr macht und daraus lernt. Eine Strafe für das Kind wäre beispielsweise ein Fernsehverbot für eine bestimmte Zeit.

Das Kind wird belohnt, wenn es etwas Gutes macht. Das hat zur Folge, dass das Kind nach der Belohnung motiviert ist, das nächste Mal wieder etwas Gutes zu vollbringen. Belohnen können die Eltern das Kind indem sie es loben und ihm zum Beispiel die Möglichkeit geben, länger aufzubleiben.

Es gibt viele Möglichkeiten wie Kinder belohnt und bestraft werden können. Dieses Konzept bezieht sich aber nicht nur auf Kinder, sondern es wird überall angewendet. Angenommen ein Mitarbeiter einer Firma holt einen neuen Auftrag ein, der viel Gewinn bringt. Dann wird der Mitarbeiter für seine gute Arbeit von seinem Chef höchstwahrscheinlich auch belohnt. So sind wir auf der Arbeit stets gezwungen Gutes zu tun und die meisten fürchten sich vor schlechten Taten, weil sie dann bestraft werden.

> *Bei diesem Konzept werden Kinder und Erwachsene oft Taten vollbringen, die sie sonst nicht bewerkstelligen würden. Beispiel: Herr Muster weiss, dass sein Vorgesetzter einen Auftrag hat, der dringend erledigt werden muss. Aus diesem Grund bleibt Herr Muster den ganzen Abend in der Firma, damit er den Auftrag fertig stellen kann. Herr Muster weiss auch, dass ihn sein Chef am nächsten Tag loben wird und er vielleicht schon bald aufsteigen kann. Herr Muster blieb den ganzen Abend in der Firma und wurde somit manipuliert, denn er hat etwas gemacht, das er sonst nicht einfach vollbracht hätte.*

3.5.5 Einschränkung der Antworten

Es gibt einige Tricks, mit denen man sich eine Antwort von einer anderen Person erzwingen kann. Eine Technik ist es, die Auswahl ein wenig einzuschränken, so dass man eher die gewollte Antwort bekommt. Es wird von Beginn klargestellt, dass zur Auswahl nur die Möglichkeiten A und B stehen.

Beispiel
Herr Muster und Frau Gerber wollen essen gehen. Herr Muster will in einem Fast-Food-Restaurant speisen. Um auch wirklich in so einem Restaurant zu essen beschränkt er seine Frage, indem er Folgendes sagt: "Frau Gerber, wo wollen Sie essen gehen, McDonalds oder Burgerking?"

Frau Gerber kann zwischen den zwei Auswahlen immer noch entscheiden. Egal ob McDonalds oder Burgerking, sie werden in einem Fast-Food-Restaurant essen.

Wenn sich eine Person beispielsweise zwischen einem Besuch im Park A oder im Park B entscheiden muss und weiss, dass Park A heute das letzte Mal offen ist, dann wird sich diese Person wahrscheinlich für den Park A entscheiden, wenn die beiden Parks gleich interessant sind.

Herr Muster bekommt die Gelegenheit in seiner Firma aufzusteigen. Er will die neue Stelle nicht annehmen, weil er weiss, dass er dann mehr arbeiten muss. Sein Chef will aber, dass Herr Muster die Stelle annimmt, darum sagt er ihm: "Wenn du die Stelle jetzt nicht annimmst, dann wirst du nie mehr die Gelegenheit haben!" Herr Muster steht jetzt unter Druck, wenn er die Stelle nicht annimmt, dann verpasst er vielleicht die Chance seines Lebens.

3.5.6 Imponieren

Bei dieser Technik wird gezeigt, dass man eine wichtige Person ist. Es beginnt damit, dass man andere vor dem Büro warten lässt. Eine Person, die andere Menschen warten lässt, hat evtl. noch wichtige Sachen zu erledigen. Der Vorgesetzte kann beispielsweise in einer internen Sitzung ein Telefonanruf entgegen nehmen, welches die ganze Sitzung unterbrechen würde. Es könnte ja ein wichtiger Anruf sein. Zusätzlich könnte der Vorgesetzte alle Teilhabende der Sitzung heraus bitten und somit seine Macht demonstrieren. Die Untergeordneten müssen dieses Verhalten vom Vorgesetzten akzeptieren, denn ohne ihn würde es nicht weiter gehen. Im Privaten würde solch eine Taktik keine guten Freunde bringen. Viele fühlen sich damit nicht respektiert.

3.5.7 Feindbildtechnik

Bei dieser Manipulation wird ein künstliches Feindbild eingesetzt, um eine Gruppe zusammenzuschweissen. Durch einen gemeinsamen Feind, wirkt der gegenüber sympathischer. Diese Methode wird auch in der Propaganda häufig eingesetzt. Mehr dazu finden Sie im Kapitel 3.3.1 Propaganda.

Beispiel:
Der Abteilungsleiter motivieret seine Angestellten: „Auch wenn das neue Produkt der Konkurrenz sich erfolgreich auf dem Markt behauptet, werden wir erfolgreicher sein! Sie wollen uns unterkriegen, doch genau das lassen wir nicht geschehen, denn unser Produkt wird sich auf dem Markt gegen ihres durchsetzen!". Nun haben die Angestellten einen gemeinsamen Feind, der sie zusammenschweisst. Die Motivation wurde dadurch gesteigert.

3.5.8 Gruppenverhalten

Eine soziale Gruppe umfasst mindestens drei Personen(einen Leader und meist mehrere Mitläufer). Die wichtigsten Mitglieder einer durchschnittlichen sozialen Gruppe sind:

Leader: Er leitet die Gruppe.
Mitläufer: Macht, was befiehlt wird. denkt nur geringfügig mit
Opponent: Macht dem Leader seine Position (ev. unbewusst) streitig.
Sündenbock: Wird bei Problemen verantwortlich gemacht, in welchen keine bestimmte Ursache definiert wird.

Sie alle haben gemeinsam, dass sie sich der Gruppe verpflichtet fühlen. Dieses Merkmal wird häufig durch Aussenstehende manipuliert. Durch die Tatsache, dass man sich in einer Gruppe nicht alleinverantwortlich fühlt, reagiert man in speziellen Situationen auch anders.

Beispiel:
Die Aufteilung der Pendenzen wird meist in Meetings durchgeführt. Durch den Gruppendruck fällt es schwerer eine Arbeit abzulehnen. Dies wird besonders bei vermehrter Verweigerung deutlich.

Der ehemalige Schulkollege Koch erwähnt Ihnen an einem Schultreffen, wie toll es wäre, diese Treffen regelmässig durchzuführen. Sie reagieren prompt: „Hört alle her, Koch organisiert die weiteren Schultreffen! Ist das nicht toll?". Durch den Gruppendruck kann sich Koch nun nur schwer aus der Situation befreien.

Durch das anwerben von Daniel als Mitarbeiter in der Finanzabteilung haben sie nun einen gewissen Einfluss durch in auf die Abteilung, ohne selbst Mitglied zu sein.

3.5.9 Geben und Nehmen

Tief in unserem Bewusstsein ist das Prinzip von Geben und Nehmen verankert. Man will sich immer revanchieren, da man sonst das Gefühl hat, dem anderem etwas schuldig zu sein. Dies wird natürlich gezielt ausgenutzt, indem man sich diese Revanche erarbeitet.

Beispiel:
Person A überreicht Person B ein Geschenk oder macht ihr einen Gefallen. Einige Zeit später, wenn Person A etwas braucht, geht sie zu Person B und fragt sie um einen sehr grossen Gefallen, den Person B wahrscheinlich abgelehnt. Person B fühlt sich dann schlecht, weil Person A ihr schon einen Gefallen getan hat und sie den Gefallen von Person A abgelehnt hat. So kann Person A darauf Person B mit dem richtigen Gefallen fragen und Person B wird dann wahrscheinlich den Gefallen erledigen, weil es nur noch eine kleine Sache ist im Gegensatz zum vorherigen grossen Gefallen.

Frau Müller arbeitet an einem Bericht für den Abteilungsleiter. Da sie jedoch früher nach Hause muss, nimmt Ihr Herr Meier die Arbeit ab. In der Woche darauf, erhält Herr Meier eine Aufgabe, der er nicht gewachsen ist. Er weiss genau, dass sich Frau Müller bestens mit der Materie auskennt und fragt sie: „Letzte Woche habe ich deinen Bericht geschrieben. Kannst du nun meine Arbeit für Heute übernehmen?“. Auch wenn Frau Müller mit Arbeit zu gehäuft ist, fällt es Ihr sichtlich schwer abzulehnen, da Sie sich gegenüber Herr Maier schuldig fühlt.

3.5.10 Killerphrasen

Killerphrasen zu benutzen sind eine weitere Manipulationstechnik. Sie werden dazu gebraucht eine Diskussion sehr schnell zu beenden, mit nur einem kleinen Spruch.

Beispiele für Killerphrasen:
- „Darüber brauchen wir gar nicht zu reden.“
- „Wozu ändern? Es funktioniert doch!“
- „Haben Sie damit überhaupt Erfahrungen?“
- „Darüber sind wir uns ja wohl schon einig.“
- „Das hatten wir doch schon mal.“
- „Das ist Ihr Problem!“
- „Das geht so nicht.“
- „Regen Sie sich doch nicht so auf!“
- „Sie sehen das völlig falsch.“
- „Haben Sie überhaupt zugehört?“

Es spielt auch eine sehr grosse Rolle, wer diesen Spruch sagt. Eine autoritäre Person bzw. einen Vorgesetzten wird mit so einem Spruch wohl sehr schnell das Gespräch beenden. Ein Untergeordneter würde so ein Spruch wahrscheinlich aus Respekt zum Vorgesetzten nicht sagen.

3.5.11 Konsistenz

Die Menschen tendieren zu dem, was sie gesagt haben konsistent zu sein. Wenn jemand sagt, dass er die Politik nicht gut findet, dann wird er diese Meinung wahrscheinlich auch am nächsten Tag nicht ändern.

Beispiel
Person A will, dass das Unternehmen, in welchem er arbeitet, eine neue Maschine kauft. Aus diesem Grund sucht er einen Mitarbeiter, der ihm seine Meinung unterstützt. Person A weiss, dass Person B sehr manipulierbar ist. Aus diesem Grund spricht er ihn an und erzählt ihm von seiner neuen Idee, eine neue Maschine zu kaufen. Schon bald ist auch Person B von der Idee überzeugt. Am Schluss fragt Person A Person B, was er jetzt für eine Meinung hat und Person B sagt aus, dass er die Idee super findet. Am nächsten Tag an einer internen Sitzung erzählt Person A allen von seiner neuen Idee und er bringt auch in die Runde, dass Person B davon überzeugt ist. Person B nickt und bekräftigt die Idee. Etwas anderes zu sagen käme für Person B gar nicht in Frage, sonst würde er ja ständig die Meinung ändern und würde sich dadurch nicht standhaft fühlen.

3.5.12 Soziale Gültigkeit

Die meisten Menschen besitzen eine Herdenmentalität. Besonders in Situationen, in denen man unsicher ist, macht man besser das, was die anderen auch machen. Auch bei den Entscheidungen, die wir tagtäglich treffen ist das so. Wenn die Mehrzahl eine Entscheidung getroffen hat, dann wird sie meistens auch als die richtige eingestuft.

Beispiele:
Sie Präsentieren ein neues Produkt für die Firma. Sie überreden Frau Fischer Ihnen im Meeting beizustehen, obwohl sie kaum Ahnung vom Produkt hat. Herr Weber unterstützt Sie im Meeting aus Sympathie. Die Beiden heben nun alle Ihre Aussagen positiv hervor. Dem anwesenden Chef fällt es nun sichtlich schwer, ihren Vorschlag abzuschlagen.

Nehmen wir mal Folgendes an: Wir müssen mit dem Auto zu der Müller-Garage fahren. Um dorthin zu gelangen, gibt es den Weg A und den Weg B. Auf dem Internet finden wir heraus, dass 90 % der Menschen den Weg A nehmen. So werden wir uns höchstwahrscheinlich auch für den Weg A entscheiden, weil die meisten Menschen dort durch fahren.
Wir gehen in ein Einkaufszentrum und sehen, dass alle Menschen in einen bestimmten Laden gehen. Jetzt werden wir wahrscheinlich denken, dass sich in dem Laden etwas Gutes befindet, sonst hätte es ja auch nicht so viele Menschen dort.

3.5.13 Überredungstechniken

Die Überredungstechniken werden angewendet, wenn jemand überredet werden soll, etwas zu tun, das diese Person gar nicht will. Viele dieser Techniken benutzen wir unbewusst. Es beginnt bereits damit, dass wir beispielsweise einen guten Freund überreden wollen, damit er ins Kino kommt.

Es gibt viele Techniken, die wir dabei anwenden können. Wir können zum Beispiel der Zielperson eine Belohnung versprechen, was eine Motivation sein kann. Bei den Hunden wird dies oft angewandt, sie werden für ihr gutes Benehmen belohnt.

Eine eher unbeliebte Methode ist das Drohen. Jemand sagt zum Beispiel: „Wenn du für mich die Dokumentation nicht schreibst, dann werde ich dir bei deinen Problemen nicht mehr helfen."

Ein Vorgesetzter kann seinen Untergeordneten diskriminieren, indem er sagt: „Mein Anliegen ist viel wichtiger als deines." Nachdem der Vorgesetzte so was gesagt hat, kann der Untergeordnete nicht mehr viel sagen. Würde er sagen, dass die Arbeit vom Chef nicht wichtiger ist, dann würde der Chef sich nicht respektiert fühlen und schon gäbe es Probleme.

Zum überreden kann jemandem ein schlechtes Gewissen gemacht werden. Indem man sagt: „Gestern habe ich dir einen Auftrag erledigt, jetzt kannst du mir auch helfen."

3.5.14 Verunsicherung

Es gibt Menschen, die sehr schnell verunsichert werden können, weil sie beispielsweise Abergläubisch sind. Dazu gibt es viele unterschiedlichen Möglichkeiten. Eine davon wird hier Anhand eines Beispiels erklärt.

Fahrstuhl ohne 13. Stock

Herr Müller glaubt, dass am Freitag, dem 13. verhältnismässig viele Unglücke geschehen. Er und seine Familie planen in die Ferien zu reisen und es stellt sich heraus, dass sie nur am Freitag, dem 13. fliegen können. Herr Müller ist in seinem Leben noch nie geflogen und ist zudem auch nervös. Kurz vor der Abreise bekommt Herr Müller ein Telefon von einem Mitarbeiter. Der Mitarbeiter sagt zu ihm: „Herr Müller, mich erstaunt es, dass Sie am Freitag, den 13. fliegen können. Ich hoffe es wird alles nach Plan verlaufen. Das mit dem 13. ist ja sowieso nur Aberglaube". Danach verabschieden sich die zwei. Auf der Hinfahrt zum Flughafen fühlt sich Herr Müller nicht mehr gut, er hat Angst, dass beim Fliegen etwas schief gehen wird.

Es gibt das Sprichwort „Mit dem falschen Bein aufgestanden". Angenommen Herr Müller hat am Morgen ein wenig Pech gehabt, und er fühlt sich auch nicht besonders gut, weil er ein paar Mal Pech gehabt hat. Als ein Mitarbeiter ihn anspricht, was den los sei, sagt Herr Müller, dass er wohl mit dem falschen Bein aufgestanden sei. Der Mitarbeiter Antwortet darauf: „Das kann schon Mal vorkommen, heute geht bei Ihnen wohl gar nichts mehr, wahrscheinlich wird es Morgen wieder besser sein, das kommt schon gut. Wieso gehen Sie nicht einfach nach Hause und erledigen den Auftrag morgen?" Herr Müller überlegt für einen kurzen Augenblick, dann verlässt er die Arbeit und geht nach Hause. Somit hat sein Mitarbeiter die Pechsträne von Herr Müller ausgenutzt und ihn somit noch mehr verunsichert.

3.5.15 Wert erhöhen

Auf dem Markt wird der Preis unter anderem vom Angebot und Nachfrage bestimmt. Es gibt ein Trick, den wir anwenden können damit ein Produkt wertvoller wird: Wir müssen dem Kunde nur zeigen, dass wir ein Produkt haben, welches gesucht und schon bald ausverkauft ist, dann steigt der Wert normalerweise sehr schnell. Für Produkte die begrenzt und rare sind, geben wir mehr Geld aus, als andere Produkte, die es zu tausenden gibt.

Beispiel:
Angenommen ein Barrel (117 Liter) Öl kostet auf dem Markt 50 Dollar. Innerhalb von einem Tag pumpen die Öl-Gesellschaften 80 % weniger Öl. Das würde eine Öl-Knappheit zur Folge haben und alle wollen auch noch etwas von diesen 20 % Öl einkaufen. Somit herrscht eine massive Nachfrage nach diesen 20 % Öl. Es wird zwar viel weniger verkauft, aber der Öl-Preis würde auch kräftig gestiegen sein. Diese Variante wäre wahrscheinlich eine sehr schlechte Lösung. Obschon der Preis vom Öl steigen würde, würde man dennoch viel weniger Öl verkaufen und somit würde man weniger am Öl-Verkauf verdienen.

3.5.16 Wortmanipulationen

Meistens sind wir überzeugt, wenn wir meinen, dass etwas bewiesen worden ist.

Ein Geschäft, das Kleider verkauft kann uns ohne weiteres sagen, dass 90 % der Kunden zufrieden sind. Nur wissen wir nicht, wie sie auf diese 90 % gekommen sind und wie viele befragt wurden. Angenommen es wurden 10 Personen gefragt: „Sind Sie mit den Kleidern zufrieden?" Und 9 hätten gesagt: „ja", so wäre die Aussage mit den 90 % nicht gelogen aber auch nicht wirklich richtig. Es ist wichtig zu wissen, wie viele Kunden befragt worden sind, und wie man sie befragt hat.

Wortmanipulationen im Bezug auf Propaganda

Eine Liste mit positiven und negativen Wörtern wurde 1995 republikanischen amerikanischen Regierungsparteikandidaten ausgehändigt. Die positiven Wörter sollten benützt werden, wenn von der eigenen Politik gesprochen wurde und die negativen

Wörter dann, wenn von dem Gegner gesprochen wurde. Hier die Liste mit den positiven und negativen Wörtern:

Negative Wörter	**Positive Wörter**
- Betrug - Gefährdung - Zusammenbruch - Folgen - Korruption - Krise - Zerfall - Tiefer - Zerstörer - Zerstörend - Verschlingen - Misserfolg - Neid - Unsicher - Lüge - Selbstsüchtig - Gefährden - etc.	- Veränderung - Bürger - Verpflichtung - Gesunder Menschenverstand - Übereinstimmung - Zuversicht - Mut - Debatte - Traum - Pflicht - Familie - Freiheit - Hilfe - Wahrheit - Erfolg - Stark -Vision - etc.

Adolf Hitler

Er versprach dem Volk in der Krise Arbeit, Essen und wieder Ordnung im eigenen Land. So war er bei vielen als Retter in Not angesehen worden. Hitler nutze die schlechte und unstabile Lage im Land aus um so an Wähler zu kommen. Ausserdem war er einer, der seine Aussage so verbreitete, als sei die Mehrheit damit einverstanden. Er wusste wie er eine überzeugende Rede halten konnte. Er konnte sich Claquere organisieren, die bei seiner Veranstaltung und Rede eine gute Stimmung machten, indem sie jubelten und klatschten. Mit diversen Manipulationstechniken konnte er das Volk um seinen Finger wickeln und er kam so an die Macht.

3.5.17 Zuneigung

Finden wir eine Person sympathisch, dann werden wir für diese Person viel eher einen Gefallen erledigen. So gibt es auch bei dieser Technik ein paar Tricks, damit man auf andere Menschen sympathischer wirkt. Es ist bewiesen, dass Menschen mit einer Gemeinsamkeit auf einander sympathischer wirken. Alle Menschen werden wahrscheinlich irgendwo Gemeinsamkeiten haben. So sollte man zuerst herausfinden, wo man diese Gemeinsamkeiten hat und dann kann man eine besondere Verbindung zur anderen Person aufbauen. Im Verkauf wird diese Technik auch angewendet, um so eine spezielle Verbindung mit dem Kunden aufzubauen.

Beispiel:
Herr Müller fliegt nach Kuba, um dort herum zu reisen. Nach ein paar Tagen trifft er jemanden von der Schweiz. Die zwei Personen haben die Gemeinsamkeit, dass sie beide von der Schweiz sind und schon fühlen sie eine kleine Verbindung.

3.6 Kommunikation

Was Person A sagt, nimmt Person B nicht gleichbedeutend auf. Person A kann etwas sagen, aber was Person B heraushört kann Person A nicht 100 % bestimmen. Es gibt verschiedene Aspekte. Wenn wir uns mit einem Freund unterhalten, dann kann es vorkommen, dass wir emotionell werden. Bei den Nachrichten im Fernseher sieht es wieder ganz anders aus. Dort vermittelt der Nachrichtensprecher eine emotionslose Kommunikation. Wir erkennen nicht, wie er sich dabei fühlt.

Unterhalten sich zwei Personen miteinander, dann gibt es immer eine Beziehung. In dieser Beziehung können die Personen gleichgeordnet sein, oder eine Person steht über der anderen Person. Dies kann zum Beispiel am Arbeitsplatz sein, wo es eine Hierarchie gibt und wir einen Vorgesetzten haben.

In einer Unterhaltung kann sich auch die Frage gestellt werden, was wir daraus möchten. Vielleicht wurden wir von einem Kollegen angesprochen, der uns vielleicht eine lustige Geschichte erzählen will, ohne jegliche Absichten. Auf der anderen Seite wollen wir etwas von der anderen Person oder umgekehrt. Wenn wir merken, dass jemand uns manipulieren will, dann können wir uns auch dagegen Schützen.

3.6.1 Wir sind untergeordnet

Nehmen wir an, dass wir einen Arbeitgeber haben. Dann wird es wahrscheinlich so sein, dass er uns Befehle, Aufträge oder sonstige Aufgaben gibt. Er sagt uns, was wir schlecht und was wir gut gemacht haben. Was er gut oder schlecht gemacht hat, kommt meistens gar nicht auf den Tisch. Es kann sein, dass wir uns angegriffen fühlen, weil der Vorgesetzte von uns etwas behauptet, das gar nicht der Wahrheit entspricht. Wenn wir untergeordnet sind, dann sind wir uns eher am verteidigen und am rechtfertigen, als dass wir unserem Arbeitgeber die Schuld geben. Kommt es mal dazu, dass wir dem Arbeitgeber eine Kritik geben, dann umschreiben wir oft das Problem so, dass es nicht zu hart auf ihn auftrifft. Wir tun das aus Respekt.

3.6.2 Wir sind übergeordnet

Dann erteilen wir Befehle und Aufgaben. Unsere Aufgabe ist es zu kontrollieren, dass die untergeordneten ihre Aufgaben erledigen. Wenn etwas nicht ausgeführt wird, dann wird das Gespräch gesucht. Darin wird das Problem gesucht und wir können die untergeordnete Person angreifen und sie dazu bringen, dass sie sich rechtfertigt. Wir können die untergeordnete Person auch manipulieren, indem wir ihr klarmachen, dass so ein Verhalten nicht mehr toleriert wird und dass es beim nächsten Mal Konsequenzen gibt. Wir sind in der Lage stark zu Manipulieren und wenn uns etwas nicht passt, dann sind wir in der Lage Druck zu machen.

3.6.3 Wir sind gleichgestellt

Bei einer freundschaftlichen Beziehung respektieren wir die andere Person. Es wird gegeben und genommen. Wir machen einen Gefallen und bekommen auch wieder einen zurück. Wenn wir uns unterhalten, dann erzählen wir auch oft etwas von uns. Wir tauschen Erfahrungen aus und eine normale Kommunikation kann gewährleistet sein, ohne dass wir uns unterstellt bzw. überstellt fühlen.

3.6.4 Interpretation

Ein gesprochener Satz von unterschiedlichen Menschen, hat beim Zuhörer immer eine andere Bedeutung und wird somit auch anders übermittelt. Ich kann mich noch sehr gut an eine Erfahrung erinnern, die vor etwa zehn Jahren passierte. In der Schule hat ein älterer Schüler, der etwa fünf Jahre älter war als ich einen Witz erzählt, bei dem alle laut gelacht haben. Ich habe mir gedacht, dass ich jetzt einen super Witz habe und alle zum Lachen bringen könnte. Doch bei meinem Witz lachte niemanden. Leider war mir zu dieser Zeit nicht bewusst, dass das übermitteln eines guten Witzes nicht nur auf die Wörter ankommt. Vielmehr spielt es eine Rolle, wie wir den Witz erzählen. Die Körpersprache, Tonalität, Gestik, Mimik und vieles mehr spielen eine Rolle.

3.6.5 Falsch Interpretiert

Der Sprecher vermittelt viele Informationen, die verbal und nonverbal sind. Was der Sprecher sagt, wird nicht eins zu eins vom Zuhörer aufgenommen.

Beispiel:
Es wird einen grossen Kreis gebildet mit 20 Personen. Eine von diesen flüstert der Person rechts chinesisches Wort ins Ohr. Danach geht dieses Wort von Person zu Person bis das Wort wieder bei der Person ist, die das ganze angefangen hat. Nach einer Runde wird sich dieses Wort vermutlich verändert haben.

Was wir kommunizieren wollen, wird von der Zielperson oftmals anders interpretiert.

3.7 Eigene Erfahrung

Wie ein Verkäufer den Kunden manipulieren kann

Am 14. Februar 2009 besuchte ich einen nahe gelegenen Computer-Shop. Ich wollte mir einen neuen Laptop besorgen, da er für unterwegs praktisch wäre und mein alter Computer Zuhause völlig veraltet ist. Der Verkäufer hat mir die verschiedenen Laptops gezeigt mit den Vorteilen und Nachteilen. Zusätzlich hat er mir gesagt, dass es andere Laptops gäbe, die wahrscheinlich billiger sind, aber die Qualität wäre nicht gleich. Wir haben viel geredet und bei einem Model, das mir aussergewöhnlich gefallen hat, hat er nebenbei noch erwähnt, dass man dieses Model 30 Franken billiger bei STEG kaufen kann. Der Verkäufer war für mich sehr vertrauenswürdig, welcher andere Verkäufer würde mir sagen, dass seine Produkte bei einem anderen Shop noch billiger sind – ich glaube nicht viele. Trotzdem habe ich mich für sein Produkt entschieden.

Der Verkäufer hat mit dem Spruch: “Bei der Konkurrenz gibt es dieses Produkt auch, vielleicht noch ein wenig billiger“ viel Vertrauen aufgebaut. Dieses Misstrauen könnte er ausnützen, da ich ihm fast alles glaube, was er sagt.

Später fragte ich den Verkäufer, ob eine externe Harddisk von seinem Shop gut wäre. Er antwortete mir, dass er nur gute Erfahrungen damit gemacht hat. Da ich viel Vertrauen in ihn hatte, glaubte ich ihm das sofort. Der Verkäufer hat dann noch einen zweiten Verkäufer angesprochen wegen dieser externen Harddisk. Sie haben sich dann für etwa zwei Minuten nur über diese Harddisk unterhalten und beide lobten diese. Ich hatte das Gefühl, dass diese Harddisk etwas vom Besten wäre von diesem Computer-Shop. Denn nicht nur mein Verkäufer hat mir gesagt, dass das Gerät gut sei, sondern auch noch andere Verkäufer. Somit hatte ich das Gefühl, dass dieses Produkt wirklich sehr gut sein muss.

Die Verkäufer müssten am Kunden nur aufzeigen, dass ihr Produkt wirklich top ist. Und das Preis-Leistungs-Verhältnis ausgezeichnet ist und schon werden die Produkte schnell verkauft. Wenn der Kunde aber herausfindet, dass der Verkäufer Schwachsinn erzählt hat, dann wir er wohl nicht mehr dort einkaufen gehen. Ein Verkäufer kann mit Zustimmen, die Glaubwürdigkeit von seinem Verkäufer-Kolleg enorm erhöhen.

3.8 Experiment

3.8.1 Das Nitram Experiment

Einführung

In diesem Experiment wollten wir herausfinden wie gut wir Leute zu einer Aussage bewegen können. Was wäre besser geeignet, als dies in der Umfrage zu machen? So haben wir folgende Frage in der Umfrage versteckt:

„Lassen Sie sich manipulieren?“

Wir gingen davon aus, dass die Hälfte der Population die Frage mit nein beantworten werden.

Da die Frage sehr wage gestellt wird, lässt sie viel Raum für Interpretationen. Es sind also ideale Voraussetzungen, um die Antwort mit Argumentation zu manipulieren und eignet sich hervorragend für das Experiment.

Ziel

Auf die Frage „Lassen Sie sich manipulieren?“ wollten wir die Antwort „Nein“ erzwingen. Also teilten wir uns auf. Martin Gosteli führte die Umfrage unter normalen Bedingungen durch. Ich hingegen versuchte die Leute zu einem „Nein“ in dieser Frage zu bewegen.

Vorgehensweisen

Bei den ersten paar Umfragen, versuchte ich, die Leute mit Argumentation umzustimmen. Jedoch mit mässigen Erfolg. Bei den Leuten, die sich mit dem Thema auseinander gesetzt haben, war die Antwort: „Ja, natürlich lasse ich mich manipulieren!“. Diese Leute waren nur schwer umzustimmen, da die Antwort wie eingebrannt war. Je länger ich es mit Argumentation versuchte, je mehr verschlossen sie sich. Also habe ich meine Vorgehensweise mit folgenden Sachen kombiniert:

Umfrage den Leuten nicht zum ausfüllen geben.

> *Es ist ungemein schwer, eine Diskussion zu beginnen, ohne direkt als Gesprächspartner zu erscheinen. Das Gespräch selber leiten, heisst hier die Devise!*

Vor der Beantwortung der Frage, mit Argumentieren beginnen.

> *Nach dem die Antwort gefallen ist, ist es schwerer darüber zu Diskutieren. Daher begann ich mit dem Gespräch gleich nach der Frage und wartete nie auf die Antwort.*

Frühere Aussagen in der Umfrage zitieren

Wenn in der Umfrage bereits das Thema „Manipulieren lassen“ oder „Manipulieren erkennen“ gefallen ist, zitierte ich dies bei dieser Frage.
Zum Beispiel:
Zitat: „In dieser Situation habe ich erkannt, dass ich manipuliert werde.“
Zitiert: „Sie haben bereits erwähnt, dass sie Manipulationen erkennen. Dann lassen Sie sich natürlich auch nicht Manipulieren. Nicht wahr?“

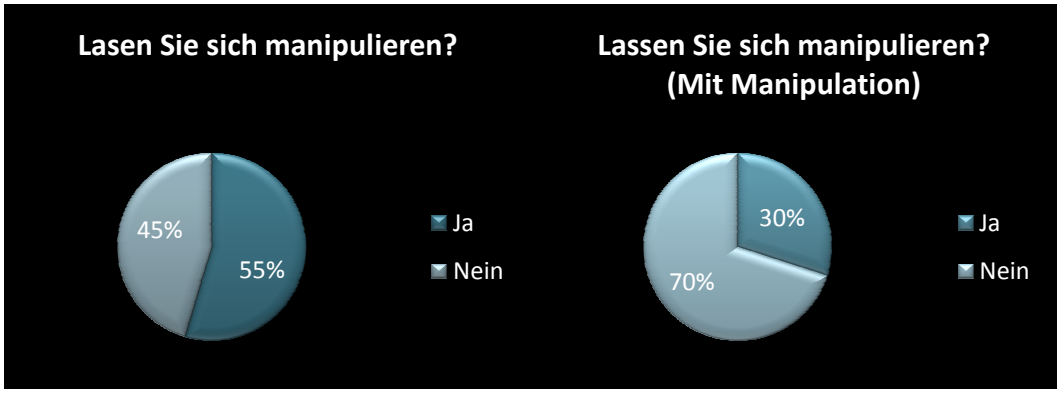
Skeptisch reagieren

Ich habe meist bei allen vorgängigen Fragen nicht interveniert oder die Antwort infrage gestellt. Wenn jedoch das „Ja“ bei dieser Frage gefallen ist, bin ich sofort darauf eingegangen.

Auswertung

Da nur zwanzig Personen an der Umfrage teilnahmen, sagt das Ergebnis leider nicht viel aus. Man erkennt jedoch einen Unterschied bei den beiden Umfragetypen.

Bei der normalen Umfrage war das Ergebnis nahezu ausgeglichen. In der manipulierten Umfrage hingegen sagten rund 70%, dass sie sich nicht manipulieren liessen.



3.9 Bücher und Filme

3.9.1 Das Buch „Lassen Sie sich nicht manipulieren“

3.9.1.1 Kommentar von Martin Abegglen

Nach dem ich diverse Bücher und kleinere Artikel über aktive Manipulation gelesen habe, wollte ich mich auch informieren, wie ich diese abwehren kann. Das Buch „Lassen Sie sich nicht manipulieren“ von Eberhardt Hoffmann schien perfekt. Nach einer kurzen Leseprobe, fiel mir auf, dass dieses Buch sehr anspruchsvoll ist und mir der Schreibstil überhaupt nicht gefällt. So kam ich zu den Bedenken, dass es eins dieser Bücher ist, durch das ich mich durchprügeln muss. Dennoch habe ich es gekauft und komplett durchgelesen.

Nach dem Lesen des ersten Kapitels, erkannte ich, dass meine Bedenken bei der Leseprobe absolut unbegründet waren. Es ist sehr gut geschrieben, durchdacht und logisch aufgebaut. Die Übungen im Buch verhalfen zudem, die gelesenen Sachen zu verankern.

Für die SVA konnte ich dem Buch jedoch nicht viel entnehmen, da manche Kapitel ein wenig vom Kernthema abdriften und sich die Abwehr auf ein paar wenige Manipulationstechniken beschränken. So wird zum Beispiel auf 10 Seiten Atemtechniken erläutert und genau erklärt wie man auf destruktive Kritik reagieren soll.

Das Buch half mir jedoch bei vielen Sachen weiter und ich habe viel Neues erfahren. Ich kann das Buch uneingeschränkt weiterempfehlen.

3.9.2 Das Buch „Verbotene Rhetorik“

3.9.2.1 Kommentar von Martin Abegglen

Als ich das Buch erspäht habe, habe ich es ohne zu zögern gekauft. Es ist in einem simplen Deutsch geschrieben und klar strukturiert aufgebaut. Also ideal für einen Menschen, der weniger anspruchsvolle Bücher bevorzugt.

Das Buch ist in mehrere Kapitel aufgeteilt, welche jeweils eine Technik für die Manipulation eines Menschen beschreiben. Viele der aufgezeigten Techniken sind mit meiner ethnischen Einstellung nicht vereinbar. Dazu gehören zum Beispiel die Intrigen-, Lügen- und Abhängigkeitstechnik, da sie primär nur dazu verwendet werden anderen zu schaden.

Zudem fand ich viele Techniken weithergeholt, wie zum Beispiel die Attraktivitäts-, Einschmeichel-, Aberglauben-, und Gerüchtetechnik. Hier wird am Beispiel der Gerüchtetechnik aufgezeigt, wie man am besten ein Gerücht verbreitet, so dass es anderen möglichst am meisten schadet.

Wirklich neues habe ich in diesem Buch auch nicht entnehmen können. Lediglich meine Einstellung zur Manipulation habe ich nach dem Lesen des Buches geändert.

3.9.3 Film „Frost/Nixon(2008)“

3.9.3.1 Kommentar von Martin Abegglen

Nach kurzer Recherche im Internet stiess ich auf den Film Frost/Nixon, welcher viele Auszeichnungen bekam. Der Film erzählt die Geschichte des britischen Talkmaster David Frost, der das Interview mit Richard Nixon führte. Ich dachte, dass es wieder so ein Abklatsch der Watergate-Affäre wäre. Es wird jedoch so gut wie nicht auf die Affäre eingegangen, sonder vielmehr das Augenmerk auf den Schlagabtausch der beiden gelegt.

Die erste Hälfte des Films fand ich zu langatmig. Ich genoss jedoch jede Szene, in der Frost auf Nixon trifft. Es war spannend, die Gesten, Mimik und Rhetorik der beiden zu analysieren.

Das Interview selber ist super inszeniert. Ich habe selten derart gut gespielte Rollen gesehen. Besonders der Schlagabtausch der beiden gegen Ende des Films zu verfolgen war ein Genuss.

Ich kann jedem, der sich Politik und/oder Rhetorik interessiert, den Film uneingeschränkt weiterempfehlen.

3.9.4 Film „Die Welle(1981)“

Ein Geschichtslehrer erzählt vom zweiten Weltkrieg. Die Schüler fragen den Lehrer, wieso die Menschen in Deutschland zu dieser Zeit fast alle mitgemacht haben. Der Lehrer konnte diese Frage nicht gleich beantworten, dafür machte er ein Projekt. In den nächsten Stunden müssen seine Schüler Disziplin zeigen, und immer schön seinen Regeln folgen. Wenn sich die Schüler melden wollen, dann müssen sie aufstehen. Der Lehrer erklärt den Schüler auch, dass die Gemeinschaft zählt und nicht das Individuum. Die meisten Schüler finden sich in dieser Gruppe sehr stark und sind motiviert. Diese Schüler machen alles was der Lehrer sagt und verhalten sich auch danach. Es gibt auch Ausnahmen und als sich diese zu Wort melden wollen, werden sie von der Mehrzahl der Gruppe unterdrückt. Einige Tage später als das Projekt voll im Gange ist, erzählt der Lehrer den Schüler, dass dieses Projekt nicht nur in seiner Schule ist, sondern dass es Landesweit ist und dass es einen Führer gibt, der gleich über den Fernseher zur Klasse spricht. Die Schüler sind alle motiviert und gespannt den Führer zu sehen. Alle schauen gespannt in den Fernseher, aber es kommt nur ein Bildrauschen. Die Schüler werden langsam nervös, doch dann werden ihnen ein paar Abschnitte gezeigt von einer Hitler-Rede. Die Schüler sind alle überrascht und erkennen erst jetzt, was mit ihnen passiert ist. Der Lehrer sagt ihnen noch, dass sie alle gute Nazis gewesen wären.

3.9.4.1 Manipulation in diesem Film

Der Geschichtslehrer baut eine starke Gruppe auf und gibt den Mitgliedern das Gefühl, dass sie in dieser Gruppe stark sind. Einige von dieser Gruppe fühlen sich motiviert und wollen diese Gruppe fördern. Der Lehrer will den Schülern demonstrieren, wie einfach es ist, eine Diktatur zu errichten, weil die Schüler ihn gefragt haben, wie so was möglich war in Deutschland. Ausserdem wollte er zeigen, wie er erfolgreich die Masse manipulieren kann.

Er hat die Leute erfolgreich manipuliert und konnte sich so eine grosse Gruppe aufbauen.

3.9.5 Film „Die Welle(2008)“

3.9.5.1 Kommentar von Martin Abegglen

Der Film „Die Welle“ von Jürgen Vogel basiert auf einer einem Experiment, das gegen Ende der 60er Jahre an einer High School in Palo Alto durchgeführt wurde. Nach der Aussage der Schüler, dass eine Diktatur in einem aufgeklärten Land nicht mehr möglich wäre, bewies Ron Jones Ihnen das Gegenteil.

Auch im Film von Jürgen Vogel manipuliert der Lehrer seine Schüler, so dass sie allmählich ein starkes Gemeinschaftsbewusstsein zeigen. Er bringt sie soweit, dass sie uniformiert in die Schule kommen, ein Logo entwerfen, einen Gruss entwickeln und auch ausserhalb der Schule die Ideologie verbreiten.

Da ich das Original Buch, sowie den Film aus den 80ern nicht kannte, bot mir der Film guten Diskussionsstoff.

Die Welle

3.9.5.2 Kommentar von Martin Gosteli

Wenn man bedenkt, dass dieser Film auf einer wahren Begebenheit basiert, schaut man ihn aus einer ganz anderen Sicht an. Der Lehrer Herr Wenger unterrichtet den Schülern das Fach Autokratie. Zuerst lernen die Kinder, dass man aufstehen muss, wenn man etwas sagen will. Dann tragen sie neue Kleider und es kommen viele neue Veränderungen dazu, die diese Gruppe von Herr Wenger einzigartig machen.

Es war sehr spannend anzusehen, wie ein Mädchen, die nicht zur Gruppe gehören wollte, als Aussenseiter da stand. Weil sie nicht mitmachte, wurde sie von den Mitschülern fertig gemacht. Die Gruppe wirkte somit mit enormer Kraft.

Ich bin überzeugt, dass so ein Szenario wirklich passieren kann. Dieser Film war auch schon Tatsache. Doch auf der anderen Seite sind die Szenen für meinen Geschmack zu übertrieben. Es ist ein Film wie einer von Hollywood, aber trotzdem spannend zu sehen.

Gruppendynamik in Bezug auf diesen Film
In einer Gruppe verhalten sich die Menschen anders. Bei einer Jugendgruppe kann es vorkommen, dass sich einzelne Mitglieder beweisen müssen. Gewisse Menschen sind in einer Gruppe laut. Sind sie aber alleine oder unter fremden Menschen, dann sind sie leise. Die Gemeinschaft kann uns Sicherheit und Selbstvertrauen geben. Die einzelnen Mitglieder einer Gruppe unterstützen sich gegenseitig. Es kann auch Nachteile geben, denn nicht jeder äussert seine Meinung in einer Gruppe. Die Person kann sich unterdrückt fühlen. In der heutigen Welt ist die Gemeinschaft nicht wegzudenken. Alleine kommt man meistens nicht weit. Ein Politiker braucht seine Partei, Roger Federer braucht sein Team und seine Sponsoren.

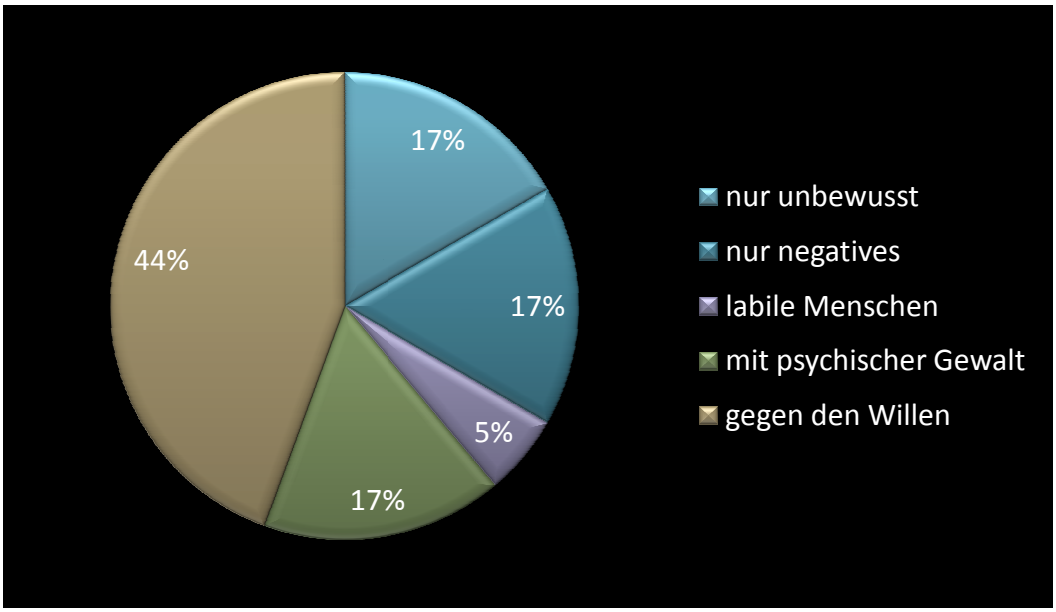
3.10 Umfrage

3.10.1 Auswertung

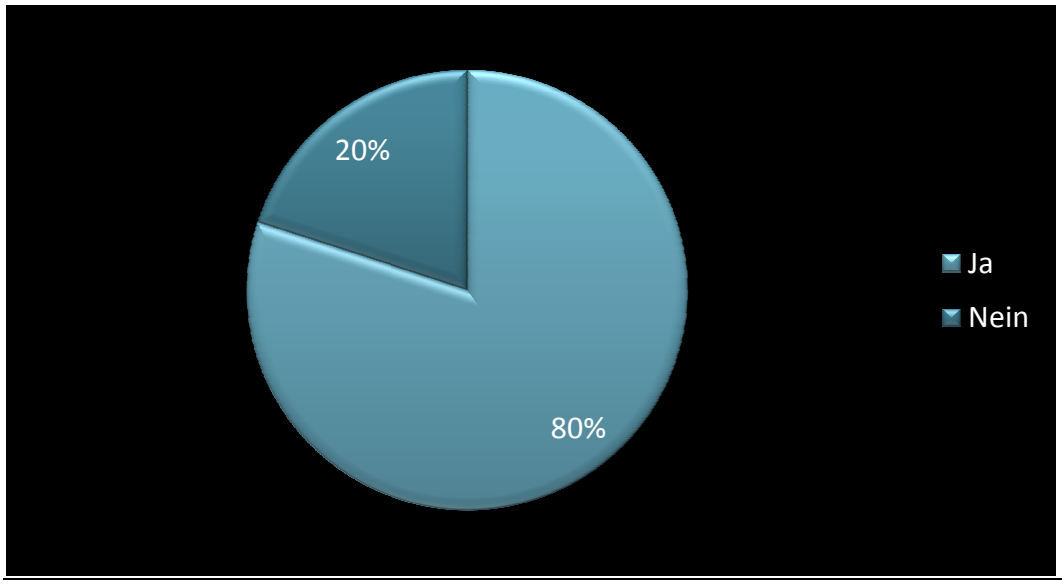
Zwischen dem 11.02.2009 und dem 18.02.2009 führten wir eine Umfrage durch und konnten über zwanzig Leuten dafür gewinnen. Die Umfrage wurde mit Männer und Frauen durchgeführt, die zwischen 16 und 60 Jahren alt waren. Wir haben die Umfrage mit Absicht persönlich und nicht elektronisch durchgeführt, da es ein sehr heikles Thema ist.

Frage 1: Was verstehen Sie unter Manipulation?

Es waren sich alle einig, dass durch Manipulation andere zu einer Handlung gebracht werden. Viele brauchen den Begriff als Synonym für Beeinflussung. Unten sehen sie ein Diagramm mit den häufigsten Antworten.

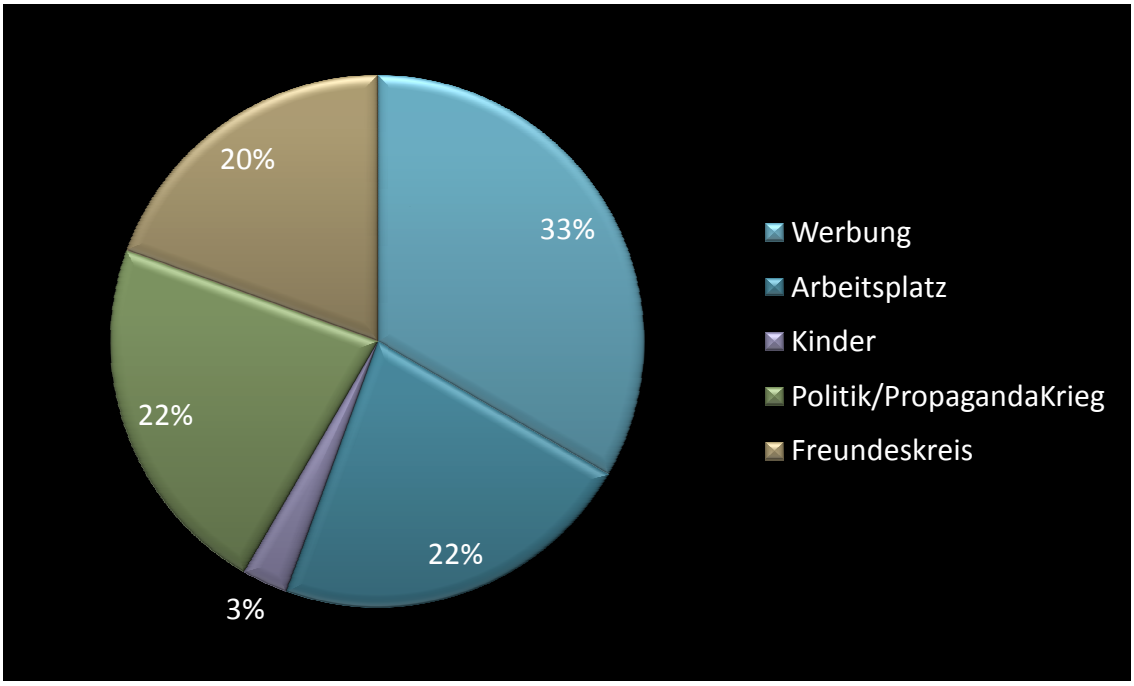


Frage 2: Ist es ein Unterschied, ob man bewusst oder unbewusst manipuliert?

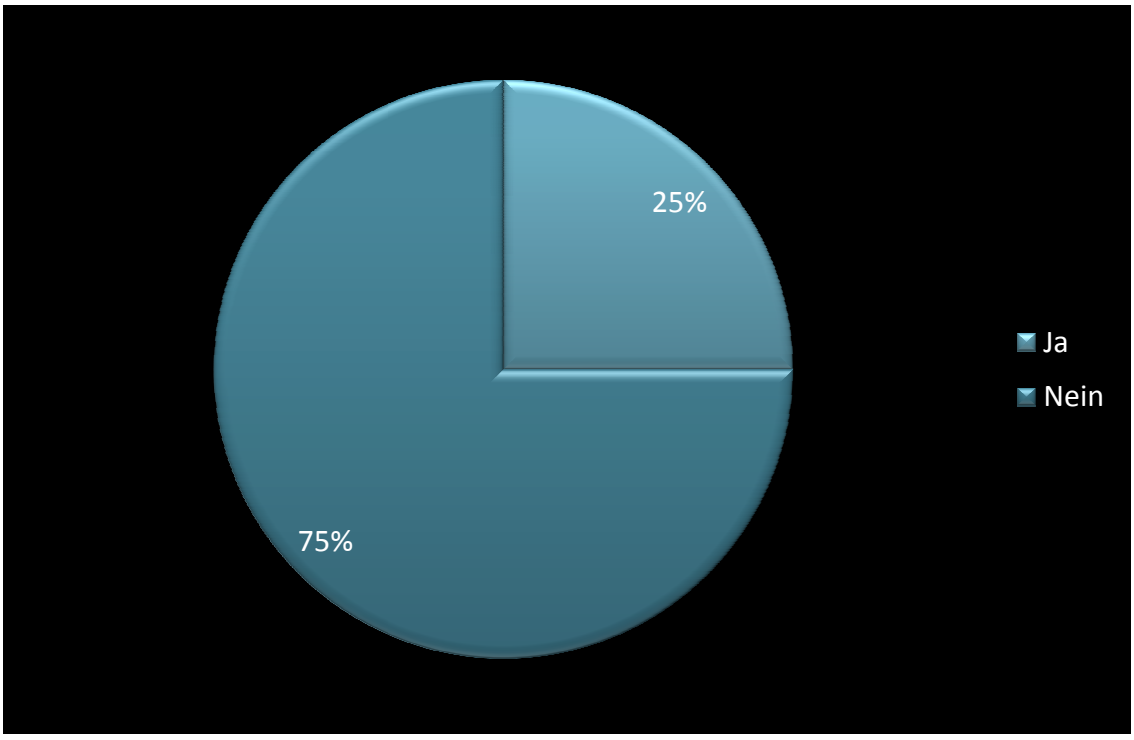


Frage 3: In welchen Situationen wird manipuliert?

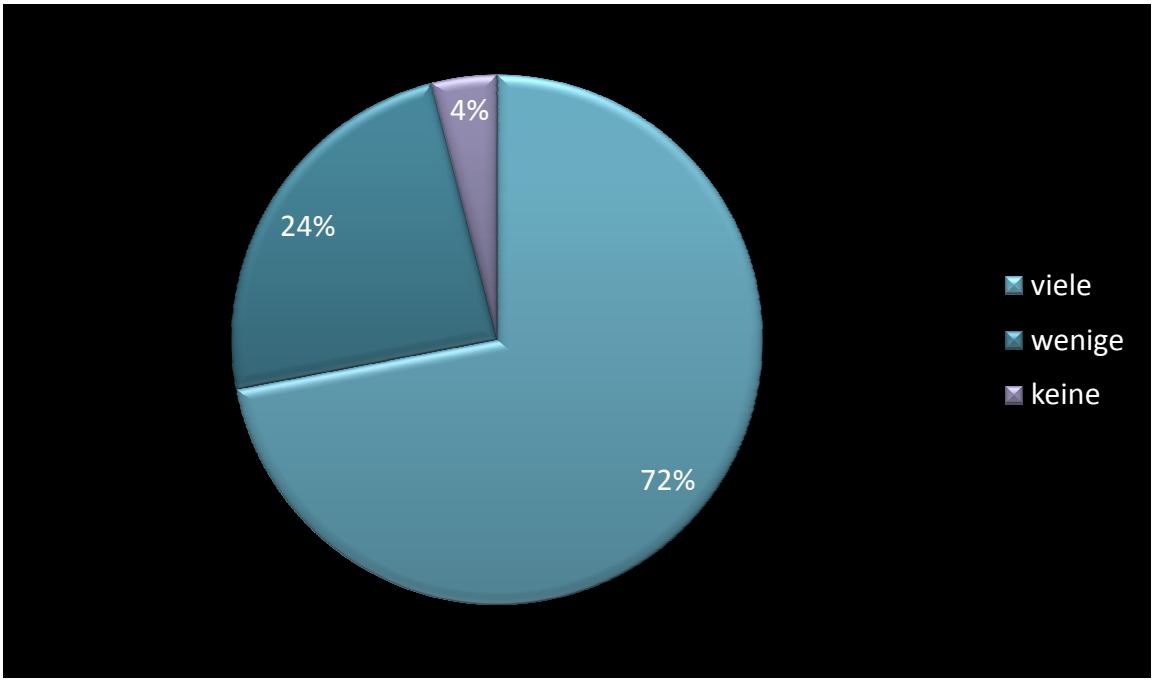
Die meisten sind der Meinung, dass überall manipuliert wird, wenn man sich ein Nutzen daraus ziehen kann. Unten sehen sie ein Diagramm mit den häufigsten Antworten.



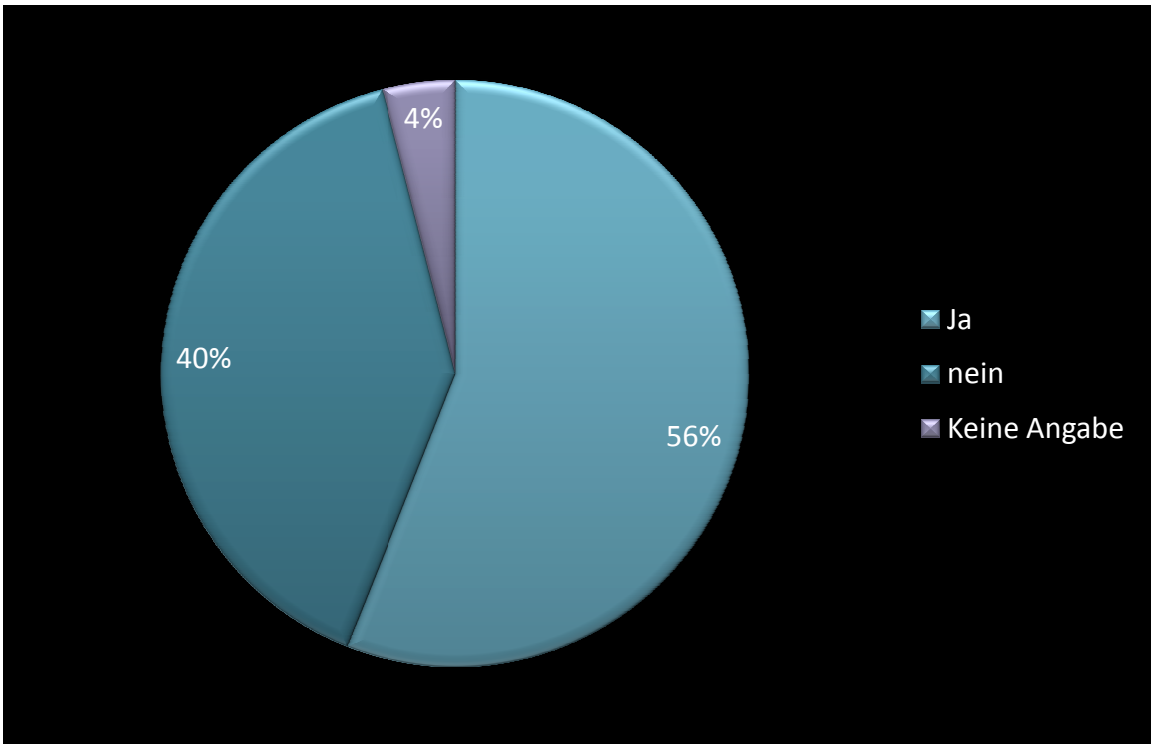
Frage 4: Ist es für Sie ethisch vertretbar, wenn Menschen manipuliert werden?



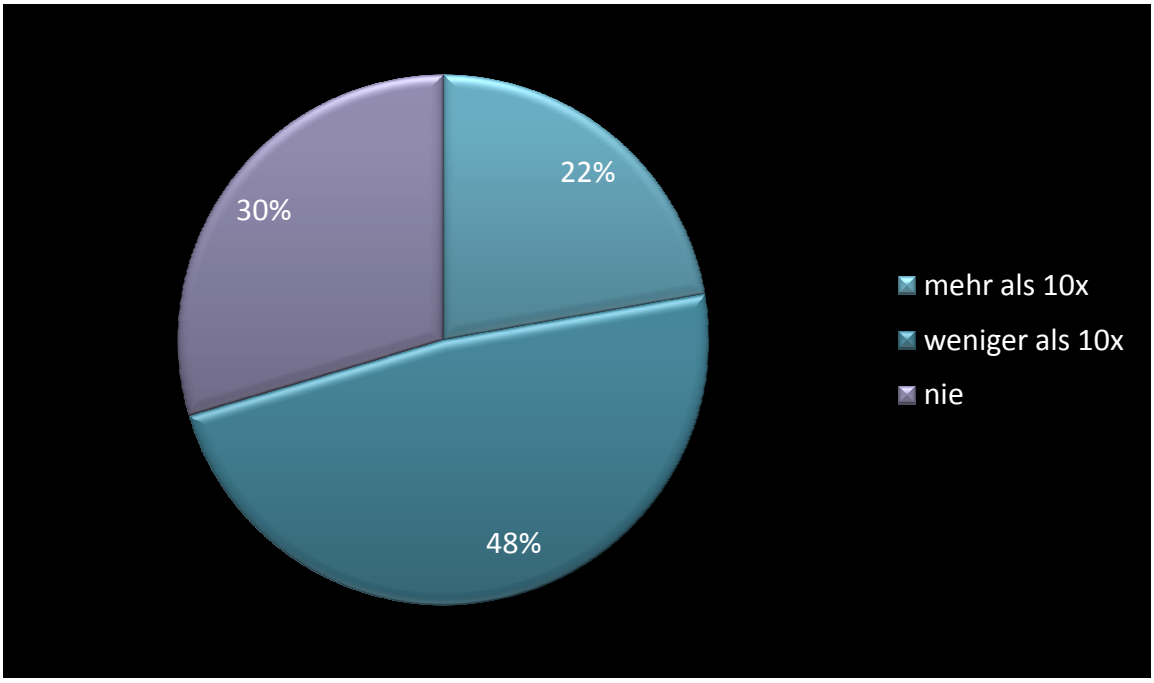
Frage 5: Erkennen Sie Manipulationen?



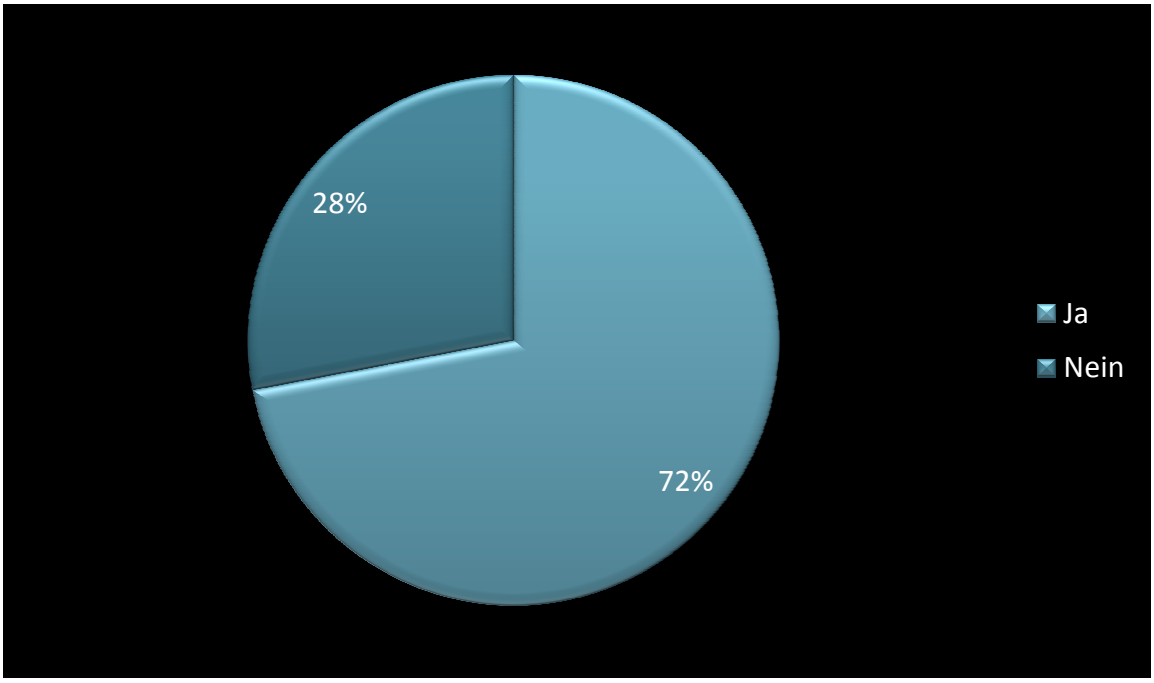
Frage 6: Haben Sie schon mal jemanden bewusst Manipuliert?



Frage 7: Wie oft fühlen sie sich am Tag durch andere beeinflusst?



Frage 8: Haben Sie sich schon mal mit dem Begriff Manipulation auseinander-gesetzt?



3.10.2 Fazit

Interessant ist, dass Manipulation für 75% ethisch nicht vertretbar ist. Es wird jedoch von 56% angegeben, dass sie schon bewusst manipuliert haben.

Widersprüchlich ist auch, dass 30% angeben, dass Sie am Tag nie beeinflusst werden, jedoch viele Manipulationsversuche am Tag erkennen.

Bestimmt werden viele Menschen ohne ihr Wissen manipuliert. Was erstaunlich war, dass die meisten sich schon einmal mit dem Begriff Manipulation auseinandergesetzt haben.

Wir konnten uns mit Hilfe dieser Umfrage ein besseres Bild machen von den Menschen, und wie sie denken bzgl. Manipulation.

3.11 Interview – Besuch mit Herr Knill am Freitag, 6. Februar 2009

Nachdem ich das Buch „Die verbotene Rhetorik“ gelesen habe, stiess ich auf die Website „rhetorik.ch“. Diese Seite beinhaltet sehr viele Informationen über das Manipulieren und Beeinflussen von Menschen. Der Besitzer dieser Website heisst Marcus Knill und ist ein selbstständiger Kommunikationsberater, der in der Schweiz diverse Medienseminare durchführt. Er coachte unter anderem Spitzensportler von Swiss Olympic. Zudem ist er Dozent bei der Journalistenausbildung an der Medienschule Nordostschweiz.

Nachdem ich vieles von Herrn Knill über Manipulation und Rhetorik gelesen hatte, wusste ich mit wem ich ein Interview machen wollte. Sofort habe ich ihm eine E-Mail geschrieben und einige Stunden später habe ich auch schon Bescheid bekommen. Eine Woche später konnte ich ihn besuchen.

3.11.1 Der Besuch

Am 6. Februar war es dann soweit. Ich nahm mir für diesen Tag frei, um das Interview durchzuführen. Um 6:05 Uhr verliess ich das Haus und um 9:30 Uhr kam ich in Uhrwiesen an. Das ist ein kleines Dorf, einige Minuten von Schaffhausen entfernt. Herr Knill begrüsste mich herzlich. Seine Kommunikationsberatung findet bei ihm Zuhause statt. Sein Haus ist sehr gemütlich eingerichtet und im Wohnzimmer sah ich auch eine Bibliothek. Nach einigen Minuten Unterhaltung haben wir dann mit dem Interview begonnen.

3.11.2 Das Interview

Wie sind sie zu ihren Beruf gekommen?

Wenn jemand Kommunikationsberater werden will, so könnte man Publizistik*, Psychologie oder Germanistik* studieren. Bei mir war es so, dass ich ursprünglich mit Pädagogik angefangen habe, ich war Sekundarlehrer. Dann habe ich angewandte Psychologie studiert. Sehr schnell kam noch alles andere dazu, wie beispielsweise Supervision*, Umgang mit Medien, Coaching, Analyse von unterschiedlichen Gebieten, NLP* und noch vieles mehr. Heute müsste ich noch 100 Jahren leben, um im Bereich Kommunikation alles zu vertiefen. In jedem Bereich könnte man noch ein zusätzliches Studium machen. Im Bereich Körpersprache habe ich alleine zwei Jahre gearbeitet, mit der Stimme und Stimmanalyse habe ich mich ebenfalls sehr lange auseinandergesetzt. Beim Phoniater Dr. Padovani in Zürich habe ich assistiert (Bereich Stimmanalyse ausgebildet) und bei Samy Molcho lernte ich vieles über Körpersprache.

Was ist Ihre Definition von Manipulation? Wie grenzen Sie das ab?

Es kommt drauf an. Abgrenzen gegenüber welchem Bereich? Ich gehe davon aus, dass Sie meinten: Manipulation im Gegensatz zur normalen Kommunikation. Das ist ein Spiel, wie geben und nehmen. Es geht immer um das Übermitteln von Informationen, mit der Absicht, dass die Information wirklich ankommt und überzeugt. Bei der Manipulation (das ist auch Kommunikation), will man so beeinflussen, dass der andere es nicht merkt. Wer manipuliert wird, merkt meist nicht, dass er manipuliert wird. Das gab es schon früher bei der psychologischen Kriegsführung. Oder wir sehen es tagtäglich bei der Werbung. Da ist Manipulation Gang und Gäbe. Manipulation an und für sich ist ja nicht schlimm. Eine Mutter, die ihr Kind dazu bringen will, dass es sich anständig benimmt, manipuliert auch. Die Mutter manipuliert aus ihrer Sicht für eine gute Sache. Auch Lehrer manipulieren ständig, es wird Einfluss genommen. Da gibt es natürlich Grenzen. Es gibt die unfaire oder unredliche Manipulation. Wie wir es jetzt beispielsweise bei der Abstimmung gesehen haben: Indem jemand eine anonyme Webseite publiziert, können Lügen verbreitet werden, welche der Leser dann auch glaubt.

Ist es ein Unterschied, ob man bewusst oder unbewusst manipuliert?

Bewusstes manipulieren, das ist, wenn man bewusst beeinflusst. Die Werbung macht es beispielsweise bewusst. Bewusste oder unbewusste Manipulation kann ich nicht messerscharf abgrenzen. Wenn ich etwas sage und hoffe, die andere Person werde beeinflusst, zum Beispiel, dass er oder sie einen Gegenstand kauft, dann kann dies bewusst oder unbewusst geschehen. Wahrscheinlich weiss der Beeinflusste gar nicht, dass er manipuliert wird (unbewusste Manipulation). Ich möchte hier keinen klaren Trennungsstrich ziehen. Ich erkenne meist nicht, ob ich bewusst oder un-

bewusst beeinflusst werde. Man müsste eigentlich beim „Sender“ klären, wie es gemeint ist.

Ist es den Menschen bewusst, dass sie manipuliert werden?

Sobald Menschen erkennen, dass Manipulation stattfindet, sind sie auf dem besten Weg, sich gegen die Beeinflussung zu immunisieren. Ich bin deshalb der Ansicht, dass wir lernen müssten, die Manipulationen zu erkennen. Dies ist eine Sache der Wahrnehmung. In meinem Job fördere ich deshalb vor allem die Wahnnehmungsfähigkeit. Zum Beispiel in den Medien. Wenn ein Journalist mich manipulieren will, muss ich zuerst lernen, gut zuzuhören, um die Manipulation zu erkennen und sie zu benennen. Das „Aktive Zuhören“, Erkennen und Benennen von Manipulationen sind die wichtigsten Werkzeuge gegen Manipulationsversuche. Ein “Dumpfling”, der nicht Zuhören kann und sich mit Manipulationstechniken nicht auseinandersetzt, kann einfach manipuliert werden.

Welche Manipulationsarten gibt es? Es gibt ja zum Beispiel auch NLP, kann man damit manipulieren?

Wenn Sie von NLP* reden, muss man zuerst das NLP erklären. Das ist das Neuro - Linguistisches Programmieren. Das ist nichts anderes als ein Zusammenschnitt von bewährten Arten aus der Therapie, um auf das Gegenüber Einfluss zu nehmen. Dann gibt es das Führen, auch genannt „Leading“. Ich kann eine Person führen bzw. dazu bringen lauter zu reden, ich rede zuerst in der gleichen Lautstärke und werde immer lauter. Das Gegenüber wird dann auch lauter. Damit manipuliere ich den Gesprächspartner. Ich will nämlich, dass er lauter spricht. Dank dem „Leading“ wird also geführt, ohne dass er es merkt. Es gibt noch andere Möglichkeiten das Gegenüber zu beeinflussen, mit Pacing oder Framing usw. Das sind alles Techniken, die dazu dienen sollen, besser verstanden zu werden (im guten Sinn). Doch ist NLP letztlich auch eine Manipulationstechnik. Leute, die einen NLP-Abschluss haben, sind fähig, dieses NLP so einzubauen, dass sie Menschen besser führen und einschätzen können. Sie denken während des Redeprozesses nicht an diese Techniken. Sie haben sie verinnerlicht.

Welche anderen Abwehrstrategien gibt es sonst noch? Wie kann man sich vor Manipulation sonst noch schützen?

Wer sich schützen will, müsste wissen, wie die Psyche des Menschen funktioniert. Wenn man selber Manipulator spielt oder wenn man sich im Alltag intensiv mit Manipulation auseinandersetzt, dann merkt man bald, wie Menschen ticken - wann Manipulationstechniken funktionieren. Vielleicht lohnt es sich auch, eine Zeitlang selbst den Manipulator zu spielen, um zu experimentieren wie gut eine Technik gelingt. So kann einem bewusst werden, welche Phänomene Erfolg bringen. Dank Manipulation kann etwas dem anderen untergeschoben werden und er merkt es nicht (lat. suggerer → unterschieben).

Wie wird mit Bildern manipuliert?

Mit Bildern beeinflussen ist eine der effizientesten Beeinflussungsmöglichkeit. Bilder gehen in die Tiefe, sie wirken nachhaltig, übrigens wirken sie auch, wenn man weiss, dass sie bewusst und manipulativ eingesetzt werden. Leute lassen sich beeinflussen, wenn sie beispielsweise das Plakat sehen mit diesen Raben (SVP) oder das „Messerstecherinserat“. Es ist erstaunlich wie schnell Bilder wirken. Das Bild an sich ist so stark, dass es uns beeinflusst, ob wir wollen oder nicht.

SVP Plakat – Raben

SVP Plakat - Messerstecher

Ich habe eine Arbeit über das EinBILDen geschrieben und werde diesen Beitrag noch veröffentlichen. Ich habe ein Foto gefunden in einer Deutschen Zeitung. Auf dem Foto befindet sich ein Kind vor einem Schneemann. Das Kind „wärmt“ den Schneemann mit einem „Feuer“ in einer Pfanne. Das Gefäss ist lediglich gefüllt mit roten, gelben und orangen Papierschnitzeln, so dass es aussieht, als ob ein Feuer brennen würde. Das Mädchen hält die Hände über dem eingeBILDeten Feuer. Obwohl das Feuer lediglich in der Phantasie besteht, würde ich behauptet, dass ein Arzt die Haut-Temperatur des Kindes messen könnte, und ich kann mir vorstellen, dass die Hauttemperatur tatsächlich steigt. Die EinBILDung hat eine enorme Kraft.

In der Ausbildung, als ich mich mit Hypnose auseinander gesetzt habe, gab es einen Professor, der einem Patienten unter Hypnose die Zähne gezogen hat - ohne Spritze. Der Patient wurde vom Professor in einen Art Trance versetzt. In dieser Trance versetzte er den Patienten in die Ferien am Strand des Schwarzen Meeres. Dieses Versetzen in ein fiktives Bild trainierte er einige Wochen. Nach dem Zähne ziehen fragte er dann den Patienten, wie er sich gefühlt habe. Er erzählte, er sei in den Ferien am Schwarzen Meer gewesen und dort habe jemand ihm erzählt, wie ihm der Weisheitszahn gezogen worden sei. Es habe ihn aber gestört dass jemand immer von Pinzette, Tupfer etc. dazwischen geredet habe. Für mich war erstaunlich: Von den Schmerzen hatte der hypnotisierte Patient nichts gemerkt. Das Bild hat so stark gewirkt, dass er keine Schmerzen verspürt hat.

Wir wissen ja von den Placebo-Medikamenten, (es sind keine wirksamen Medikamente), dass sie vielfach echt wirken. Es sind gleichsam „eingeBILDete“ Medikamente. Erstaunlich: Die Wirkung von Placebos kann wissenschaftlich nachgewiesen werden.
Folglich ist das Bild wahrscheinlich eines der wichtigsten Elemente, um andere zu beeinflussen. Ich zitiere eine bekannte Familien- Therapeutin: „So lange ein Wort kein Bild auslöst, bewirkt es nichts.“ Wer somit Bilder richtig nutzen kann, kann beeinflussen, manipulieren, heilen aber auch schaden.

Ich habe bereits über die Wirkung der Bilder gesprochen und wir haben gesehen, Bilder haben eine suggestive Wirkung. Das kann immer positiv oder negativ sein. Alle diese Techniken können missbraucht werden. Hitler hat beispielsweise die Macht der Worte und Bilder (Rhetorik) missbraucht. Medikamente können ja auch missbraucht werden. Obschon sie fürs Helfen vorgesehen sind, können sie schädlich oder sogar tödlich sein. Aber nur weil die Möglichkeit besteht, dass die Werkzeuge der Manipulation missbraucht werden können, dürfen diese nicht verteufelt werden. Sie sind als solche weder gut noch schlecht. Wenn wir Manipulationstechniken für etwas Gutes einsetzen, so kann dies hilfreich sein. Auch Greenpeace macht das, sie nehmen Bilder, um die Umwelt zu retten. Menschen werden beeinflusst, indem man halbtote Robben-Babies zeigt, die blutend auf dem Boden liegen und schreien. Die brutalen Quälereien werden detailgenau visualisiert. Bilder dieser Art – rotes Blut im weissen Schnee – haben eine enorme Wirkung.

Ich habe gesehen, dass Hypnose nicht bei allen Leuten wirkt. Wann Hypnose wirkt und wann nicht, ist ein Thema für sich. Man hat wissenschaftliche Erkenntnisse, welche Leute eher beeinflusst werden können und welche nicht. Es ist aber spannend zu sehen, wie Menschen in ein Bild hinein versenkt werden können und Menschen so psychisch und physisch verändert werden können.

Muss man andere Leute manipulieren um die Karriereleiter hinaufzusteigen?

Wenn ich fähig bin, andere Leute in meine Bilder hineinzuversetzen, in anderen Worten, wenn ich fähig bin, mit meinen Worten andere zu überzeugen, dann habe ich zwangsläufig Erfolg. Eine Führungspersönlichkeit, die nicht fähig ist, andere Leute zu beeinflussen, sollte nicht mit Leuten zusammenarbeiten. Ein Lehrer sollte gelernt haben, Einfluss zu nehmen können, sonst bewirkt er wenig. Ein Arzt, der nicht auf Patienten eingehen kann d.h. dem das Einfühlungsvermögen fehlt, sollte lieber in der Forschung arbeiten. Zurück zum Erfolg, ich behaupte, wenn jemand Erfolg haben will, dann muss er nicht Schauspieler sein. Er muss sich selbst sein, er muss wissen, welche Stärken und Schwächen er hat. So gibt es natürlich gewisse rhetorische Techniken, die man lernen könnte, um andere zu beeinflussen. Beispielsweise das „Aktiv- Zuhören“, er kann lernen, das Gegenüber ernst zu nehmen (einige lernen das zwar nie). Aber wenn er das Gegenüber ernst nimmt, dann bin ich sicher, dass er auch ohne rhetorische Tipps weiter kommt. Einer der sich beispielsweise in einer

Firma nie zeigt, und beste Zeugnisse hat, aber von den Mitarbeitenden nicht akzeptiert wird, bleibt wirkungslos, wenn er seine Ideen formuliert. Wenn er seine Gedanken nicht mit Worten ausmalen kann, so dass sie verstanden werden, wird er kaum weiter kommen. Das sind ganz spannende Phänomene. Selbstverständlich gibt es auch Menschen, die mit Lügen und Bluff Erfolg haben. Doch glaube ich, dass dieser Weg langfristig nichts taugt. Langfristig bewährte sich folgender Weg: Sich selbst sein - von sich überzeugt sein und die anderen Leute wertschätzen. Langfristig ist der Showman/Manipulator, der als solcher meist entlarvt werden kann, schlechter dran, als derjenige, der zu sich steht, an sich arbeitet und lernt, andere zu überzeugen, weil seine Botschaft so nachvollzogen werden können, wie er es gemeint hat. Leider kommt es immer wieder vor, dass unsere Botschaft beim Zuhörer falsch verstanden wird. Aber wir können lernen, die Gedanken so zu formulieren, dass sie beim Gegenüber auch so ankommen, wie wir es beabsichtigt haben.

Wie stark werden wir von der Politik manipuliert?

Jeder, der überzeugt ist und glaubt was er sagt, beeinflusst. Das gilt bei jedem Politiker, bei jedem Pfarrer oder anderen Führungspersönlichkeiten. Ich war letzte Woche an einer Veranstaltung in Schaffhausen, an welcher der Ex-Bundesrat Christoph Blocher eine Rede gehalten hat. Durch seine authentische Art stimmten ihm 600 Zuhörer erstaunlicherweise zu. In der Kristall Kirche in Amerika, da gibt es einen Priester, der ist wie Blocher auch ein „Missionar“, der das glaubt, was er sagt. Vor tausenden Leuten erzählt er eine konkrete nachvollziehbare Geschichte, die er als Gleichnis benutzt, um zu manipulieren. Wir werden übrigens ständig manipuliert. Derjenige, der seine Botschaft und seine Art und Weise glaubhaft vermitteln kann, kann überzeugen. Ein gutes Beispiel hierfür ist Barack Obama. Obama ist an der Harvard Universität ausgebildet worden. Er arbeitet ständig an sich. Er ist ein Könner und das kommt nicht von seinen Genen, sondern er erntet die Früchte seiner Arbeit. Mich ärgert es immer, wenn jemand behauptet, überzeugend Reden sei in erster Linie Begabung. Ein Kind beispielsweise kann noch so eine musikalische Begabung haben, aber ohne Übung, wird es nie gut Klavier spielen können. Das gilt auch bei Sport, bei Überzeugungsprozessen, bei der Rhetorik, beim Reden, beim Beeinflussen. Ohne Üben, kein Erfolg.

Wie stark werden die Leute von den Medien manipuliert?

Nehmen wir mal an, ich hätte in der Schweiz, wie Berlusconi in Italien zehn Fernsehsender, so könnte ich die Bevölkerung auch stark manipulieren. Berlusconi kann die Medienmacht ausspielen und wird wieder gewählt. In der Schweiz könnte eine mangelnde Medienvielfalt zum Problem werden. Ich setzte mich deshalb für eine echte Medien-Vielfalt ein. Wir müssen schauen, dass wir ganz verschiedene Positionen – verschiedene Sichten haben. Sonst werden wir nur von einer Seite manipuliert. Für mich gibt es nur eines: Das ist Medien-Vielfalt und dafür kämpfe ich. Dann die Me-

dien haben eine enorme Macht. Wäre dem nicht so, würden Firmen nicht Hunderttausende von Franken zahlen für Medienwerbung.

Wir werden ja die ganze Zeit manipuliert, das kann bei einer Unterhaltung mit einer anderen Person sein oder bei den Medien etc. Ist es schlecht wenn wir manipuliert werden? Ist es schlecht wenn die Medien uns manipulieren oder ist es gut?

Gegenfrage: Wir werden immer von der Sonne bestrahlt, ist es nun schlecht, wenn wir von der Sonne bestrahlt werden? Wir werden bestrahlt. So ist es auch bei den Medien: Wir werden ständig beeinflusst – nicht nur von den Medien. Es bleibt uns nichts anderes übrig, als zu akzeptieren, dass überall manipuliert wird. Manipulation dürfen wir nicht per se mit einem negativen Vorzeichen versehen und beispielsweise sagen: Medien müssten wir zensieren. Wie ich schon erwähnt habe: Wir müssen nur schauen, dass wir nicht einseitig manipuliert werden. Wenn Sie mit Ihrer Arbeit erreichen, dass sich die Leser eingehender mit den Manipulationstechniken befassen, finde ich diese Arbeit sehr wertvoll. Ich empfehle Ihnen als Lektüre meinen Artikel über BEEIIFLUSSEN in rhetorik.ch (Navigation über das Inhaltsverzeichnis).

3.11.3 Fazit von Martin Gosteli

Herr Marcus Knill ist ein gefragter Mann, der bekannte Leute coacht. Auch aus diesem Grund hat es mich gefreut, mit ihm ein Interview durchzuführen. Beim Besuch nahm er sich Zeit für mich. Er sagte mir, dass er später noch einen Artikel kürzen muss, den er in den letzten Tagen geschrieben hatte. Für mich war es nicht nur ein Interview, sondern auch eine Gelegenheit mein Wissen in diesem Thema zu vertiefen. Vor und nach dem Interview haben wir zusätzlich noch über die Manipulation von Menschen diskutiert. Er hat mir zudem seine Arbeiten auf seinem Computer gezeigt. Es war sehr eindrücklich zu erfahren mit welchen Leuten er in Kontakt ist und wie viel Wissen er über Manipulation und Rhetorik besitzt.

Das Interview mit ihm war sehr angenehm. Zu den einzelnen Fragen konnte er sehr viel Spannendes erzählen. Ich fand es gut, dass er viele Beispiele machte. So konnte ich mir die Definition der Manipulation besser vorstellen. Er erzählte mir, wie die Menschen mit Hypnose und NLP beeinflusst und manipuliert werden können. Dazu machte er noch ein Beispiel: Er wurde plötzlich sehr ruhig, seine Stimme wurde sanft und er sprach sehr langsam. Ich konnte mich richtig in das Gesagte hinein versetzen und war von seiner Art des Sprechens sehr überrascht.

Ich war froh, dass sich Herr Knill für das Interview bereit erklärte. Dadurch konnte ich mir eine Menge Fragen beantworten und mein Wissen vertiefen. Es war auch sehr interessant einen Einblick in seine Arbeit zu ergattern. Wir haben uns auch über seine Karriere unterhalten. Er hat erwähnt, dass es harte Arbeit ist. Er bildet sich weiter mit dem Besuchen von Vorträgen und Seminaren, zudem coacht er viele Leute. Auch

wenn er viel arbeitet hat es für mich den Anschein gemacht, dass er dabei viel Spass hat.

3.12 Interview mit Tom Dobler

Tom Dobler war mein ehemaliger Berufsbildner. Ich wusste dass er sich viel mit der Psychologie beschäftigt und dass er auch viel Wissen besitzt über die Beeinflussung und Manipulation von Menschen. Aus diesem Grund habe ich ihn ausgewählt für dieses Interview und er war auch bereit daran teilzunehmen.

3.12.1 Das Interview

Inwiefern hat Ihr Beruf mit Manipulation zu tun?

Mein momentaner Beruf erfordert keine Manipulation von Leuten, er ist eher unspektakulär. Mit Manipulation hatte ich eher im Verkauf oder als Referent zu tun, dies liegt allerdings schon etwas zurück.

Was ist Ihre Definition von Manipulation? (Was bedeutet Manipulation)

Leute durch gewisse Anstrengungen dazu bringen eine bestimmte Meinung zu unterstützen oder Taten zu vollbringen. Manipulation wird beispielsweise häufig im Verkauf eingesetzt oder von der Politik, Regierung oder Religion. Hier sprechen wir dann über Propaganda (Politik), Marketing oder Werbung (Verkauf) oder Missionierung (Religion)... Manipulation hat eben verschiedene Namen, denn Manipulation an sich ist ein Wort mit einem mehr als negativen Ruf. Immer wieder wird auch Manipulation dazu verwendet, einen Krieg anzuzetteln, hier drei Beispiele dafür:

1. Ausbruch Zweiter Weltkrieg (1939) durch einen getäuschten Angriff Deutschlands durch Polen
2. Massaker von Pearl Harbor (1941) als Eintritt der USA in den zweiten Weltkrieg. Dieser Angriff (2000 Tote) war bekannt, wurde aber nicht vereitelt, damit die Bevölkerung der USA mürbe wurde und schlussendlich der Beteiligung der USA am zweiten Weltkrieg zustimmte. Amerika war bis dahin neutral!
3. Attentat auf die WTC Twin Towers in New York (9/11 2001). Viele Fakten sprechen dafür, dass dieser Anschlag unter Beteiligung der Regierung geplant und durchgeführt wurde um die Bevölkerung zu einem Kriegseintritt im Irak zu motivieren. Selbstverständlich wird diese Theorie als "Verschwörungs-Theorie" angeschaut, da die Regierung ein solches Schlamassel nicht eingestehen kann.

Wie kann mit NLP manipuliert werden?

Die neurolinguistische Programmierung (NLP) ist eine hervorragende Technik um Menschen zu manipulieren. Ursprünglich für die Psychiatrie entwickelt, findet man heute NLP bei vielen Verkaufsgesprächen auf höherem Niveau wieder. Im Bereich

der NLP gibt es verschiedene Ansätze und Techniken. Die meisten NLP-Techniken manipulieren damit, dass zuerst ein schnelles und tiefes Vertrauen mit der Person gegenüber aufgebaut wird. Sobald dieses Vertrauen vorhanden und getestet ist, sind alle Wege offen mit der Manipulation zu beginnen. Bei der NLP kommen nicht selten auch Aspekte der Hypnose ins Spiel. Hypnose an sich kann ein gutes Mittel zur Manipulation von Menschen sein. Bei NLP allerdings ist die Manipulation nur mit grossem Aufwand möglich, da man sich im Gegensatz zu der Manipulation mittels Medien oder Propaganda nur mit Einzelpersonen beschäftigt.

Können Sie belegen, dass wir von den Medien manipuliert werden?

Ja. Die Manipulation durch Medien wird meistens als Propaganda (Politik) oder Werbung (Wirtschaft) bezeichnet. Nehmen wir als Beispiel die Regierung von Adolf Hitler, welche eigens für diesen Zweck einen "Reichsminister für Volksaufklärung und Propaganda" (Joseph Goebbels) hatte. Heute wird Propaganda in den Medien häufig in kommunistischen Ländern (Russland, China, usw.) betrieben um das Volk auf Kurs zu halten. Von der Wirtschaft werden heute viele Werbekampagnen betrieben die uns suggerieren ein Produkt wäre besonders gesund, verträglich oder BIO. Wenn man sich das Produkt aber genauer anschaut, wird man ernüchtert. Als konkretes Beispiel der Manipulation durch Medien möchte ich die erste Wahl von George W. Bush im Jahr 2000 erwähnen. Bush wurde bereits durch die Medien (hauptsächlich Fox TV) als Präsident ausgerufen obwohl dies noch nicht offiziell bestätigt werden konnte. Dieser schlechte Schachzug führte zu den grössten Protesten die je ein amerikanischer Präsident bei der Vereidigung erleben durfte. Ein anderes konkretes Beispiel: sitzen Sie mal in ein Flugzeug und fliegen Sie nach China. Dort angekommen gehen Sie in ein Internet-Cafe und googeln das Wort "Tibet". Die Seite die dann kommt, sollte genug Beleg für die Manipulation durch Medien sein. Auch das Internet ist ein Medium!

Wie kann mit Rhetorik manipuliert werden?

Die Rhetorik als Oberbegriff ist ein mächtiges Instrument. Damit kann man auch manipulieren oder gezielte Fehlinformationen glaubwürdig verbreiten. Wenn Sie bei einem Vortrag über AKW-Strom von einem Dr. Prof., als Referent, nur Vorteile hören und diese in aller Länge und Breite erklärt werden und die Nachteile höchstens in einem kleinen Nebensatz beiläufig zur Sprache kommen dann kann man dies als Manipulation durch Rhetorik bezeichnen. Es wird also ein "glaubwürdiger" Referent eingestellt, der dann eine klar definierte Meinung und nicht eine objektive Ansicht vermittelt. Oder beobachten Sie einmal eine junge Mutter mit ihren kleinen Baby: Was passiert mit der Mutter wenn das Baby zu schreien beginnt? Ist das Rhetorik, oder Manipulation? Jedenfalls konnte das Baby hervorragend auf sich aufmerksam machen und sein Anliegen mit unverständlicher Rhetorik (Baby-Geschrei) anbringen.

3.12.2 Fazit von Martin Gosteli

Tom Dobler wusste sehr viel über die Beeinflussung und Manipulation von Menschen. Auch war es eine lehrreiche Erfahrung ihn zu Interviewen, weil er nebst seinem Wissen auch noch NLP-Kenntnisse hatte. Er hat viele gute Beispiele erläutert, die sehr einfach zu verstehen waren.

3.13 Fazit der Autoren

3.13.1 Martin Abegglen

Für mich bedeutet Manipulation die gezielte Steuerung eines Menschen. Dies muss nicht zwingend negativ geschehen. Die Manipulation erscheint vielleicht im ersten Moment negativ, kann sich aber auf längere Sicht als positiv darstellen. Dies hat zur Folge, dass die gesamte Manipulation positiv ist.

Auch bin ich der Meinung, dass Manipulation nicht immer gegen den Willen des Opfers gerichtet ist. Da dies verwirrend klingen mag, werde ich es an einem Beispiel versuchen zu erklären.

> *Ich will mit einer Kollegin in die Ferien. Sie will mich auch begleiten. Ihr Freund verbietet es Ihr natürlich strikt. Daher trichtere ich ihr gute Argumente ein, die sie bei der (sicheren) Diskussion mit dem Freund verwenden kann. Diese Manipulation ist nicht gegen Ihren Willen.*

Manipulation von Menschen hat mich schon immer brennend interessiert. Ich hatte jedoch nie die Zeit gefunden mein Wissen auf diesem Gebiet zu vertiefen. Für mich ist Manipulation erst im Verlaufe der SVA Ethisch vertretbar geworden. Es gibt natürlich auch Ausnahmen. Viele der in diesem Dokument aufgeschriebenen Techniken und Arten von Manipulation finde ich stark negativ und werde diese nie gebrauchen. Andererseits, jeder Manipuliert alle und das zu jeder Zeit. Ob dies jetzt bewusst oder unbewusst geschieht, spielt keine Rolle. Wieso sollte man aus dem Grund, dass man weiss, dass man Manipuliert, das sein lassen. Die Konsequenzen sind die gleichen.

Ich wusste, dass ich viel Manipuliert werde. Im Verlauf der SVA erkannte ich jedoch, dass auch ich häufig andere unbewusst Manipuliert habe. Dies hat mich ins Grübeln gebracht, inwiefern das für mich ethisch vereinbar ist. Besonders in Situationen, in denen ich vor der SVA unbewusst Manipuliert habe, komme ich stark ins Nachdenken.

Ich erkenne jetzt auch mehr Manipulationen, wehre mich jedoch nicht generell gegen diese. Manipulation ist aus meiner Sicht nicht zwingend negativ und daher muss man nicht alles abwehren.

Die SVA hat besonders mein Interesse gegenüber Rhetorik gestärkt. So habe ich im Experiment gemerkt, dass es Spass machen kann, mit anderen Leuten zu argumentieren.

Die Selbständige Vertiefungsarbeit hat meinen Wissenshorizont in Bezug auf Kommunikation, Manipulation und Rhetorik stark erweitert. Dieses Wissen wird in meinem weiteren Werdegang sehr nützlich sein.

3.13.2 Martin Gosteli

Manipulation bedeutet für mich etwas Negatives. Ich denke, dass Menschen mit Hilfe der Manipulation andere Leute dazu bewegen, Dinge zu vollbringen, die sie sonst nicht in die Tat umsetzten würden. Auf der einen Seite finde ich es schrecklich, dass Menschen manipuliert werden. Auf der anderen Seite ist mir bewusst, dass andauernd manipuliert wird und dass es normal ist. Mit Hilfe dieser SVA konnte ich meinen Wissenshorizont erweitern bezüglich Manipulation. Es ist gut, dass die Menschen über dieses Gebiet Auskunft bekommen, nur so können sie sich vor Manipulationen schützen.

Beim Lesen von diversen Büchern wurde mir klar, dass ich in der Vergangenheit oftmals manipuliert wurde. Früher wurde ich meistens unbewusst manipuliert. Aber jetzt weiss ich öfters, wenn mich jemand manipulieren will und mir ist auch bewusst, welche Manipulations-Techniken in Gebrauch sind.

Mit dem grossen Wissen über Manipulation ist man nicht resistent gegenüber der Manipulation. Ich werde noch oft unbewusst manipuliert. Bei vielen Manipulationen können wir uns nicht dagegen schützen, aber das soll nichts Schlechtes bedeuten. Wenn beispielsweise ein Vorgesetzter uns etwas befiehlt und uns noch kommuniziert, dass wir es machen sollen, sonst hätten wir Probleme, dann müssen wir diese Arbeit auch erledigen. Natürlich darf man sich nicht alles gefallen lassen, Grenzen sollte man schon haben.

Einige der beschriebenen Manipulations-Techniken sind für mich nicht negativ. Wenn man sich anders verhält, damit man der anderen Menschen sympathisch ist, dann kann man das aus meiner Sicht anwenden. Daran finde ich keinen negativen Aspekt, ausser dass man nicht mehr sich selbst ist. Ob man sich auch wirklich anders verhalten will, damit bei einer anderen Person einen guten Eindruck bleibt, ist für mich fraglich.

Manipulation kann stark zum Vorschein kommen, wenn es emotional wird. Jedes Gefühl kann unsere Denkweise beeinflussen oder sogar manipulieren. Wir handeln nicht mehr logisch, wenn wir auf unsere Gefühle hören und meistens sind die Gefühle stärker als das Logische.

Durch Emotionen kann jemand sehr schnell manipuliert werden. Wenn eine Person weint, dann haben wir manchmal Mitleid und wollen helfen und schon können wir manipuliert worden sein.

Es gibt keine Immunität gegen Manipulation. Doch wird können die verschiedenen Manipulationstechniken kennen lernen und uns mit diesem Wissen vor anderen Menschen schützen, die uns manipulieren wollen.

3.14 Schlusswort – Fazit zu dieser SVA / von dieser SVA

3.14.1 Fazit von Martin Gosteli

Die SVA über „Manipulation von Menschen“ zu schreiben hat mir spass gemacht. Ich habe auch sehr viel dazu gelernt und konnte eine Arbeit schreiben, die auch für andere Menschen interessant sein kann.

Mir war zu Beginn nicht klar, wie viel Aufwand es geben würde. Es wurde viel Zeit ausserhalb der Schule investiert. Am Abend und am Wochenende wurde daran gearbeitet.

Martin Abegglen kenne ich seit dem vierten Lehrjahr. Wir sehen und jede Woche 1-2 Mal und verstehen uns sehr gut. Die SVA mit ihm zu schreiben hat mir eine viel Freude bereitet. Bei Unklarheiten haben wir diese immer gleich besprochen und nach einigen Minuten waren wir uns auch wieder einig. Ich denke einen Grund für die gute Zusammenarbeit war, dass wir beide motiviert waren und auch offen waren für Lösungen. Gab es Probleme, dann haben wir uns immer irgendwo geeinigt und eine Lösung gefunden.

Wir hatten einen guten Zeitplan und haben uns eigentlich immer daran gehalten. Aus diesem Grund hatten wir am Schluss auch keinen Stress die SVA abzuschliessen. Wir hatten genügend Zeit und haben diese auch wirkungsvoll genützt.

3.14.2 Fazit von Martin Abegglen

Normalerweise hasse ich es, Texte zu verfassen und Informationen zu Recherchieren. Durch die (nahezu) Freie Wahl des Themas, konnte ich mich jedoch für die SVA begeistern. Die Erstellung der gesamten SVA hat mir grosse Freude bereitet. Noch nie habe ich mich für eine Arbeit in der Schule derart ins Zeug gelegt und dermassen viel gelernt und erarbeitet.

Die Arbeit mit Martin Gosteli war sehr angenehm. Wir waren beide hochmotiviert und diskutierten und Argumentierten viel über das Thema. Was die Themen in der SVA anbelangt, kamen wir immer auf denselben Nenner. Wenn auch durch Kompromisse.

Unsere Planung verhielt bis zum Schluss. Wir hatten immer genügend Zeit, so dass wir nie im Stress waren und die SVA pünktlich abschliessen konnten.

4 Glossar

Begriff	Erklärung
Al-Qaida	al-Qaida ist ein Terrornetzwerk dschihadistischer Gruppen, dem u. a. die Terroranschläge am 11. September 2001 in den USA zur Last gelegt werden.
Arithmetisches Mittel	Das arithmetische Mittel (auch Durchschnitt) ist ein rechnerisch bestimmter Mittelwert.
Barbar	Bezeichnung von den zivilisierten Völkern für fremdartige Völker in der Antike.
Bewusstsein	Bewusstsein ist der Besitz und die Empfindung mentaler Zustände wie Wahrnehmungen, Erinnerungen und anderer Vorstellungen, Gedanken aller Art und Formen wie Überlegungen, Beurteilungen, Einschätzungen und Bewertungen, Planungen oder Konzeptbildungen einschliesslich der dazu nötigen Aufmerksamkeit oder Achtsamkeit.
Claquer	Zweck des Claqueurs ist, das Publikum zum Applaudieren zu bewegen.
De Bello Gallico	Als Commentarii de Bello Gallico wird ein Bericht des römischen Feldherrn Gaius Iulius Caesar über den Gallischen Krieg bezeichnet
Gallier	Der Begriff Gallier ist eine übergreifende Bezeichnung für die keltischen Stämme auf dem Territorium Galliens (entspricht in etwa dem heutigen Frankreich, Belgien und dem Schweizer Mittelland).
Germanen	Als Germanen wird eine Anzahl von Stämmen in Mitteleuropa und im südlichen Skandinavien bezeichnet, deren ethnische Identität in der Forschung traditionell über die Sprache bestimmt wird.
Grauzone	Mit Grauzone bezeichnet man einen schwammig definierten Sachverhalt.
Legitimität	Legitimität bezeichnet die Anerkennungswürdigkeit beziehungsweise Rechtmässigkeit einer Sache.
Massenvernichtungswaffe	Zu den Massenvernichtungswaffen zählen heute atomare, biologische und chemische Waffen (ABC-Waffen) mit denen der Gegner militärisch behindert oder ausgeschaltet werden soll.
Median	Median (oder Zentralwert) bezeichnet eine Grenze zwischen zwei Hälften
Nationalallegorie	Der Ausdruck Nationalallegorie bezeichnet ein symbolisches Wesen, eine fiktive Gestalt, ein Wappentier o.ä., das einer bestimmten Nation als spezifisches Charakteristikum dient.
Nationalsozialismus	Der Nationalsozialismus ist eine radikal antisemitische, antikommunistische und antidemokratische Weltanschauung und politische

	Bewegung, die in Deutschland nach dem Ersten Weltkrieg entstand.
Neurolinguistische Programmierung	Siehe NLP
NLP	Neurolinguistische Programmierung (NLP) wurde als neues Verfahren der Kurzzeit-Psychotherapie entwickelt.
Pöbel	Pöbel ist ein abschätziger, pejorativer Ausdruck für das „gemeine Volk“.
Population	Population steht in der Statistik für die untersuchte Anzahl von Individuen, die Grundgesamtheit.
Reiz	Ein Reiz oder Stimulus im Sinne der Neurobiologie ist eine Einwirkung von ausserhalb einer Sinneszelle, welche eine überschwellige Depolarisation der Zellmembran bewirkt und so ein Aktionspotenzial auslöst.
Rhetorik	Rhetorik (griechisch für „die Redekunst“) ist die Kunst der Beredsamkeit. Die Aufgabe der Rede ist es, den Zuhörer von einer Aussage zu überzeugen oder zu einer bestimmten Handlung zu bewegen.
Römische Legion	Eine Römische Legion bezeichnet eine Heereseinheit in römischer Zeit.
Saddam Hussein	Saddam Hussein war von 1979 bis 2003 Premierminister des Irak.
Samy Molcho	Samy Molcho ist einer der bekanntesten Pantomimen des 20. Jahrhunderts sowie Fachmann für Körpersprache. Er wirkt auch als Regisseur, insbesondere für Musicals.
Stress (Rapper)	Stress ist ein Rapper aus Lausanne, Schweiz.
Supervision	Supervision ist eine Form der Beratung, die Einzelne, Teams, Gruppen und Organisationen bei der Reflexion und Verbesserung ihres privaten, beruflichen oder ehrenamtlichen Handelns begleitet.
Swiss Olympic	Eine Dachorganisation der Schweizer Sportverbände. Swiss Olympic vertritt dabei olympische, aber auch nicht olympische Sportarten und ist gleichzeitig das Nationale Olympische Komitee der Schweiz.
Unterbewusstsein	Das Unbewusste ist in der Psychologie jener Bereich der menschlichen Psyche, der dem Bewusstsein nicht direkt zugänglich ist.

5 Arbeitsjournal

Datum	Arbeit	Person	Geplante Zeit	Effektive Zeit	Reflektion	Ausblick
18.12.08	Gruppenbildung und Themenfindung: Wir begannen uns für ein Thema zu entscheiden.	Alle	3h	3h	Zudem wurde noch diverse Bücher über das Manipulieren gekauft.	Begründung Themenwahl Mindmap Kleiner Zeitplan
15.01.09	Zu dieser SVA Zielformulierung Mindmap Begründung Themenwahl Was ist Manipulation Vorwort	Alle Alle Alle Alle MA MG	10min 1h 1h 2h 1h 30min	10min 2h 1.5h 3h 1h 20min	Durch das Mindmap konnten wir unsere Ideen einschränken. Bei der Zielformulierung benötigten wir länger als geplant, da wir uns noch viele Gedanken übers Thema gemacht haben. Das Vorwort wird am Schluss noch einmal angepasst und ergänzt.	Beginn Hauptteile Bis zum 24.1.09 das Buch „Die verbotene Rhetorik“ lesen. Das Vorwort muss noch fertig geschrieben werden.
17.1.09	Manipulationsmethoden Belohnen und Bestrafen	MG MG	1.5h 30min	2h 30min		Die Texte zu schreiben habe viel mehr Zeit in Anspruch genommen als erwartet. Manchmal wurden vor dem

						Verfassen noch diverse
18.1.09	Die 6 Gruppen von Cialdini Die Kommunikation wird erklärt Ein gutes Zusammenleben	MG MG MG	3h 10 min 15min	4h 10 min 10min		
21.1.09	Text über den Film „Die Welle“ und Kommentar dazu Gruppendynamik NLP	MG MG MG	15min 10min 1h	>15min 5min 2h		NLP beinhaltet viele Techniken Informationen und das Zusammenfassen war nicht gerade einfach. Kapitel, Informationen etc. gelesen.
24.1.09	Wer wird Manipuliert Manipulieren lernen Geschichte der Manipulation Schutz vor Manipulation Ethik Beeinflussung Aristoteles Anwendung der Manipulation Diverse Arten/Techniken der Manipulation	MA MA MA MA MA MG MG MG MG	10min 10min 2h 10min 20min 10min 2min 30min 3h	20min 10min 3h 10min 10min 30min 5min 1h 2.5h	Es war schwer, eine prägnante Definition von Manipulation zu finden. Das Finden von Geschichtsbeispielen fiel mir hingegen relativ leicht. Vor dem Schreiben wurden noch diverse Texte gelesen über Manipulation und Rhetorik	

25.01.09	Propaganda Manipulation in den Medien	MA MA	1h 2h	2h 2h	Da mir das KnowHow über Propaganda fehlte, musste ich viel Wissen aufbauen und viel Übernehmen.	Dokumentationsvorlage Arbeitjournalvorlage Quellenangabe Vorlage
28.1.09	Dokumentationsvorlage Arbeitjournalvorlage Quellenangabe Vorlage	MA MA MA	1h 20min 20min	30min 10min 10min	Das Erstellen der Vorlagen war dank der Technologie des neuen Offices kein Problem.	Zeitplan Umfrage und Interviews vorbereiten
29.1.09	Zeitplan Umfrage und Interviews vorbereiten Besprechung für weitere Vorgehen Implementierung diverse Texte in das Hauptdokument Korrigieren der geschriebenen Texte	MA Alle Alle Alle MG	1h 2h 30min 20min 1h	1h 2.5h 1h 20min 1h	Wir haben uns einige Gedanken über das Interview und die Umfrage gemacht. Zusätzlich hat Martin Gosteli Kontakt mit einem Interview-Partner aufgenommen.	Interview und Umfrage müssen vorbereitet werden. Ein Diktaphone muss organisiert werden.
31.1.09	Hauptdokument Struktur ergänzt Meinung verbotene Rethorik Kommunikation Allgemein	MA MA MG	10min 30min 1h	10min 20min 1.5h	An diesem Samstag haben wir telefoniert und uns noch über das Vorgehen abgesprochen.	Hauptdokument ergänzen mit den Geschriebenen Texten.
01.2.09	Vorwort Verunsicherung Autorität Logo Abhängigkeit Badguy/ Goodguy Feindbild Hauptdokument Struktur ergänzt	MG MG MG MA MA MA MA MA	10min 30min 1h 10min 30min 30min 30min 30min	20min 1h 3.5h 10min 20min 20min 20min 20min	Es gab Uneinigkeiten betreffend des Logos. Über Autorität zu schreiben hat sehr viel Zeit gebraucht. Ich war auch oft im Internet und habe	Vorbereitung Interview und Umfrage Vorbereitung und Planung für das Interview

					dazu sehr viel darüber gelesen. Auf youtube.com gab es auch diverse Filme darüber wie zum Beispiel das Milgram-Experiment etc.	
5.2.09	Vorbereitung Interview und Umfrage Besprechung für das Interview Vorbereitung und Planung für das Interview (Diktaphone organisieren, Wegbeschreibung ausdrucken etc.)	MA Alle MG	30min 1h 10min	30min 30min 1h	Wir haben uns in der SBB getrofen um noch Fragen zu klären über das Interview mit Herr Knill. Eine Voicerecorder-Software (IPhone) wurde gesucht. Eine alternative wäre das Diktaphone gewesen, aber das wäre nicht digital.	Martin Gosteli geht am Freitag nach Schaffhausen um Herr Knill zu interviewen.
6.2.09	Hinfahrt, Interview und Heimfahrt	MG	7h	8h	Ich hatte Glück, dass ich das Interview mit einem Experten machten durfte. Für das Interview musste ich durch die halbe Schweiz reisen. Die Hinfahrt dauerte schon nur 3.5 Stunden, weil ich schlechte	Das Interview niederschreiben. Bericht schreiben zum Besuch bei Herr Knill.

					Verbindungen hatte. Das Interview wurde in der nähe von Schaffhausen gemacht (Uhrwiesen). Das Interview und das Gespräch dauerte >1.5h.	
7.2.09	Einarbeitung und Verfassen Statistik/Stochastik Aus dem Interview einen Text verfassen.	MA MG	3h 2-3h	4h 4.5h	Musste mich zum Thema Statistik und Manipulation noch einarbeiten, was viel Zeit kostete. Für mich war es sehr schwer das Interview in einen Text zu verwandeln. Habe nicht mit so einem grossen Aufwand gerechnet. Am Schluss kam ich auf 5 Seiten Text vom Interview.	Interview korrigieren Geschriebene Texte korrigieren.
8.2.09	Das Interview verbessern Die Welle anschauen und Meinung schreiben Manipulationstechniken ergänzen	MG MA MA	30min 2h 30min	1h 2,5h 30min	Das Interview werde ich noch ein wenig umformulieren. Im Moment gibt es noch viele Sätze die nicht so gut verständlich sind.	Interview korrigieren. Experiment
9.2.09	Interview korrigieren	MG	2h	3h	Ich habe nie gedacht,	

					dass ein Interview soviel Zeit beansprucht. Auf der anderen Seite bin ich froh, dass wir ein Interview mit einem der besten Experten haben bzg. Manipulation.	
12.2.09	Besprechung für das weitere Vorgehen. Fazit zum Interview Korrigieren einzelner Texte	Alle MG Alle	2h 30min 2h	1h 30min 2h	Wir haben uns vorgenommen, dass wir die verschiedenen Texte und Kapitel in das Hauptdokument einfügen. Doch wir sind dann zum Schluss gekommen, dass wir das bei Martin Abegglen Zuhause oder im Geschäft erledigen, weil wir in der GIBB kein Office 07 haben.	Text zusammenfügen. Umfrage und Experiment
13.2.09	Umfrage und Experiment	MA MA	40min	1h	Es war schwerer als gedacht, die Leute in der Umfrage zu einer Antwort zu überzeugen.	
14.2.09	Zwei Interviews wurden erstellt, die mit einem Professor und einem ehemaliger Ausbildungs-Coach durchgeführt werden.	MG	2h	2h	Mit diesen Interviews bin ich überzeugt, dass ich so mein Wissen noch	Die zwei Interviews müssen noch korrigiert werden.

					erweitern kann und die Qualität der SVA schlussendlich auch zunimmt.	
15.2.09	Umfrage und Experiment Korrigieren der Texte, die in den letzten Wochen geschrieben wurden.	MA MG	20min 5h	30min 4h	Das Korrigieren benötigte viel Zeit, weil einige Sätze umgeschrieben werden mussten.	Morgen werden wir den Kino-Film „Frost/Nixon“ schauen.
16.2.09	Umfrage und Experiment Experiment Erfahrungen niedergeschrieben Film Frost/Nixon Umfrage	MA MA MA/MG MG	30min 30min 2h 1h	40min 30min 2h 40min	Die Umfragen wurden in der Stadt Bern und Olten durchgeführt. Überall, in der Stadt, im Zug oder im Geschäft.	Umfragen abschliessen bis am Mittwoch (18. 2).
17.2.09	Umfrage und Experiment Ergänzungen im Hauptdokument Glossar Texte korrigieren	MA MA MA MG	30min 1h 30min 1h	30min 1,5h 30min 1.5h	Umfrage wird langsam zu Routine. Es waren noch einige Rechtschreibefehler zu beheben.	Auswertung Umfrage und Experiment Meinung zu Frost/Nixon
18.2.09	Auswertung Umfrage Auswertung Experiment Meinung zu Frost/Nixon Besprechung Texte kürzen, löschen und bearbeiten.	MA MA MA Alle MG	30h 20min 20min 20min 1.5h	1.5h 20min 20min 10min 2h	Die Auswertung der Umfrage war viel aufwändiger als gedacht, da sie nicht elektronisch verfügbar war. Das Korrigieren ist verbunden mit viel Aufwand.	Es ist noch nicht ganz klar, wie wir die SVA „binden“ wollen. Das sollten wir in den nächsten Tagen noch herausfinden. Bilder werden in das Hauptdokument eingefügt.
24.2.09	Einzelne Kapitel werden	MG	2h	2h	Es ist gut zu wissen,	

	überarbeitet				das wir das Meiste schon erledigt haben.	
25.2.09	Die Kapitel von Martin Gosteli werden ins Hauptdokument eingefügt.	MG	2h	4h	Mit der Formatierung hatte ich diverse Probleme im Office 07. Mich hat es verwundert wieviel Zeit das in Anspruch genommen hat.	Kontrolle Alle Dokumente wie z.B. Arbeitsjournal werden in das Hauptdokument eingefügt.
26.2.09	Formatierung SVA Interview(Prof. Dr. Kunert) wurde aus dem Hauptdokument genommen. Diverse Kapitel wurden gekürzt. Und irrelevante Informationen gelöscht. Die einzelnen Kapitel wurden gelesen und anders Strukturiert Arbeitsjournal und alle andere Dokumente werden ins Hauptdokument eingefügt. Kontrolle und Verbesserung	MA MG Alle MG Alle Alle	20min 5min 1h 30min 1.5h 2h	20min 5min 40min 40min 2h 3h	Jetzt sind wir an der Feinarbeit angelangt. Wir haben noch genügend Zeit um die SVA fertig zu schreiben. Doch wir wollen eine bis zwei Wochen früher fertig sein.	
1.3.09	Kontrollieren/Überarbeiten des Dokuments Fazit / Meinung Kontrollieren/Überarbeiten des	MA MA MG	30min 1h 3h	7h 1h 6h	Es war aufwändiger als gedacht, dass Dokument gewissenhaft zu Reviewen	
8.3.09	Diverse Korrekturen und Layout Anpassungen	MA	4h	5h		Binden der Arbeit Vorbereiten der Präsentation

6 Quellenverzeichnis

6.1 Quellenangaben Text

Kapitel	Quelle	Originalanteil	Kommentar
2. Einleitung		A	
3.1 Vorwort		A	
3.2.1 Was ist Manipulation	http://de.wikipedia.org/wiki/Manipulation	D	Alle Zitate wurden direkt übernommen
	Buch, „Lassen Sie sich nicht manipulieren“		
3.2.2 Wer wird manipuliert		A	Das Zitat ist vom Interview mit Herr Knill
3.2.3 Wer manipuliert andere Leute	http://www.rhetorik.ch/Blocheranalyse/facts.html http://www.rhetorik.ch/Blocheranalyse/Blocheranalyse.html und	D	Die ersten zwei Abschnitte wurden selber geschrieben. Ab der Überschrift „Der Medien Coach Marcus Knill…“ wurde alles übernommen.
3.2.4 Schutz vor Manipulation		A	
3.2.5 Geschichte der Manipulation		A	
3.2.6 Für ein gutes Zusammenleben		A	

3.2.7 Ethik	http://de.wikipedia.org/wiki/Rhetorik	C	Erster Teil, direkt übernommen
3.3 Anwendung der Manipulation		A	
3.3.1 Intro		A	
3.3.1.1 Aristoteles	http://de.wikipedia.org/wiki/Aristoteles	C	Die wichtigsten Informationen von Wikipedia wurden zusammengefasst
3.3.2 Propaganda	http://de.wikipedia.org/wiki/Propaganda http://de.wikipedia.org/wiki/Agitprop http://de.wikipedia.org/wiki/NS-Propaganda	D	Den Text über Propaganda wurde zusammengefasst.
3.3.3 Manipulation in den Medien		A	
3.3.4 Statistik		A	
3.4 NLP(Was ist NLP)	http://de.wikipedia.org/wiki/Neurolinguistische_Programmierung	C	Die Zitate und der Abschnitt „Mit NLP manipulieren“ wurde von Wikipedia übernommen.
3.4.5 Fazit von Martin Gosteli über NLP		A	
3.5.1 Abhängigkeit		A	
3.5.2 Autoritätsgläubigkeit		A	
3.5.2.1 Autoritätsperson	http://www.rhetorik.ch/Beeinflussen/Beeinflussen.html	B	

3.5.2.2 Milgram Experiment 1974: Gehorsam gegenüber Autoritäten	- http://www.psychologie.uni-wuerzburg.de/fips/skripten/neu/grund/sozial/AronsonExp_ks_sose2002.doc.pdf	D	Auf Youtube: http://www.youtube.com/watch?v=88YJTg1nETk -> Milgram-Experiment Teil 1
3.5.2.3 Zusammenschluss		A	
3.5.3 Badguy/Goodguy		A	
3.5.4 Belohnen und Bestrafen		A	
3.5.5 Einschränkung der Antworten	Buch „Lassen Sie sich nicht manipulieren!“. Kapitel 1: Manipulation	B	Wurde stark abgeändert
3.5.6 Imponiertechniken zur Demonstration der eigenen Macht		A	
3.5.7 Feindbildtechnik		A	
3.5.8 Gruppenverhalten		A	
3.5.9 Geben und Nehmen		A	
3.5.10 Killerphrasen		D	Der letzte kleine Abschnitt wurde selber geschrieben.
3.5.11 Konsistenz		A	

3.5.12 Soziale Gültigkeit	Buch „Lassen Sie sich nicht manipulieren!“. Kapitel 1: Manipulation	B	
3.5.13 Überredungstechniken	Buch „Lassen Sie sich nicht manipulieren!“. Kapitel 1: Manipulation	B	
3.5.14 Verunsicherung		A	
3.5.15 Wert erhöhen		A	
3.5.16 Wortmanipulation	http://de.wikipedia.org/wiki/Aristoteles http://www.rhetorik.ch/Beeinflussen/Beeinflussen.html http://www.rhetorik.ch/Propaganda/Propaganda.html	C	Die Tabelle wurde übernommen von rhetorik.ch. Den Abschnitt über Adolf Hitler wurde selber geschrieben.
3.5.17 Zuneigung	Buch „Lassen Sie sich nicht manipulieren!“. Kapitel 1: Manipulation	B	
3.6 Kommunikation	Buch „Lassen Sie sich nicht manipulieren!“. Kapitel 2:	B	
3.7 Eigene Erfahrung		A	
3.8 Experiment		A	
3.9 Bücher und Filme		A	
3.10 Umfrage		A	

3.11 Interview mit Herr Knill		A	
3.12 Interview mit Tom Dobler		A	
3.13 Fazit der Autoren		A	
3.14 Schlusswort		A	
4. Glossar	Wikipedia.org	D	Erklärungen wurden verkürzt.

Originalanteil Legende:
A: Selbst erstellt
B: stark bearbeitet
C: Wenig bearbeitet
D: Direkt übernommen

6.2 Quellenangaben Bilder

Kapitel	Bild	Quelle	Kommentar
3.2.2 Wer wird manipuliert	manipuliert wird überall	http://www.robertbrownanimation.com/manipulation.jpg	
3.2.5 Geschichte der Manipulation	Cicero	http://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/4/41/Cicero.PNG	
3.2.5 Geschichte der Manipulation	Römische Kavallerie und Keltischer Barbar	http://www.planet-wissen.de/pics/IEPics/intro_kelten_pferd_g.jpg	
3.2.5 Geschichte der Manipulation	Kastensystem in Indien	http://www.klett.de/sixcms/list.php?page=miniinfothek&miniinfothek=Religion&node=Hinduismus&article=Infoblatt+Kastensystem+in+Indien	
3.2.5 Geschichte der Manipulation	Uncle Sam	http://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/1/1d/Unclesamwantyou.jpg	
3.2.5 Geschichte der Manipulation	Propaganda im 3. Reich	http://upload.wikimedia.org/wikipedia/en/2/29/Dove.jpg	
3.2.6 Für ein gutes Zusammenleben	Zusammenleben	http://www.mieterbeiratjolo.info/assets/images/Nachbarschaft.jpg	

3.3.1.2 Aristoteles	Aristoteles	http://www.hardtberg-gymnasi-um.de/images/schule/Faecher/Naturwissenschaften/nw-allgemein/aristoteles_busto.jpg	
3.3.2 Propaganda	Agitprop	http://www.flickr.com/photos/bpx/135602114/in/set-72057594117941491/	
3.3.3 Manipulation in den Medien	Medien	http://www.vhs-bo-chum.net/images/content/bhupertz/fotos/medien.jpg	
3.3.3 Manipulation in den Medien	VW Golf Werbung	http://www.fahrschule-123.de/blog/wp-content/uploads/2008/04/der-neue-tdi-1.jpg	
3.3.3 Manipulation in den Medien	Volvo Werbung	http://readyfornature.com/magazin-artikel+M5fe6192358d.html	
3.3.3 Manipulation in den Medien	Werbung der Werbung der 50Misereor	http://misereor50.de/reinhold-beckmann.html	
3.3.3 Manipulation in den Medien	Werbung Coop und Stress	http://is.blick.ch/img/gen/3/2/HB32o03L_Pxgen_r_600x402.jpg	
3.3.3 Manipulation in den	Beyond Enemy Lines	http://www.20min.ch/images/content/1/9/2/1921	

Medien		0120/3/2.jpg	
3.5.2.2 Milgram Experiment 1974: Gehorsam gegenüber Autoritäten	Milgram Experiment	http://www.hna.de/netcontentmedia/images/nitf_1412895536-stanley-milgram_onlineBild.jpg	
3.5.17 Verunsicherung	Fahrstuhl in Buenos Aires ohne 13. Stock	http://de.wikipedia.org/w/index.php?title=Datei:No_13th_floor.jpg&filetimestamp=20051004123629	
3.9.5	Die Welle	http://www.echo-muenster.de/files/imagecache/fullnode_468width/files/photos/Szenenbild_Die_Welle.jpg	
3.11.2 Das Interview	SVP Plakat – Raben	http://facts.ch/images/article/5790.jpg	
3.11.2 Das Interview	SVP Plakat – Messersteche	http://www.swissinfo.ch/xobix_media/images/keystone/2007/keyimg20070504_7783630_0.jpg	