

Wie gestalte ich mir die Welt so,
dass sie mir gefällt:
Manipulationen nutzen und abwenden

Manipulation und Selbsttäuschung

Rainer Sachse



 Springer

Manipulation und Selbsttäuschung

Rainer Sachse

Manipulation und Selbsttäuschung

Wie gestalte ich mir die Welt so, dass sie mir gefällt:
Manipulationen nutzen und abwenden

Mit 5 Abbildungen

Rainer Sachse

Institut f. Psychologische Psychotherapie
Bochum

ISBN 978-3-642-54822-2

DOI 10.1007/978-3-642-54823-9

ISBN 978-3-642-54823-9 (eBook)

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

SpringerMedizin

© Springer-Verlag Berlin Heidelberg 2014

Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt. Die dadurch begründeten Rechte, insbesondere die der Übersetzung, des Nachdrucks, des Vortrags, der Entnahme von Abbildungen und Tabellen, der Funksendung, der Mikroverfilmung oder der Vervielfältigung auf anderen Wegen und der Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen, bleiben, auch bei nur auszugsweiser Verwertung, vorbehalten. Eine Vervielfältigung dieses Werkes oder von Teilen dieses Werkes ist auch im Einzelfall nur in den Grenzen der gesetzlichen Bestimmungen des Urheberrechtsgesetzes der Bundesrepublik Deutschland vom 9. September 1965 in der jeweils geltenden Fassung zulässig. Sie ist grundsätzlich vergütungspflichtig. Zuwiderhandlungen unterliegen den Strafbestimmungen des Urheberrechtsgesetzes.

Produkthaftung: Für Angaben über Dosierungsanweisungen und Applikationsformen kann vom Verlag keine Gewähr übernommen werden. Derartige Angaben müssen vom jeweiligen Anwender im Einzelfall anhand anderer Literaturstellen auf ihre Richtigkeit überprüft werden.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutzgesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürfen.

Planung: Monika Radecki, Heidelberg

Projektmanagement: Sigrid Janke, Heidelberg

Lektorat: Gisa Windhüfel, Freiburg

Projektkoordination: Heidemarie Wolter, Heidelberg

Umschlaggestaltung: deblik, Berlin

Fotonachweis Umschlag: © mashe/fotolia.com

Herstellung: Crest Premedia Solutions (P) Ltd., Pune, India

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier

Springer Medizin ist Teil der Fachverlagsgruppe Springer Science+Business Media
www.springer.com

Meinem Enkel Moritz gewidmet

Vorwort

»Manipulation« bedeutet, dass ich versuche, eine andere Person dazu zu veranlassen, etwas zu tun, was sie selbst gar nicht möchte, und zwar so, dass sie es nicht (oder kaum) merkt; das zu tun, ist nichts »Ehrenrühriges«, denn wir alle tun das.

Tun Interaktionspartner das aber in hohem Maße, dann können wir uns ausgenutzt fühlen – und dann ist es wichtig, Manipulationen zu bemerken und sich davor zu schützen.

Dieses Buch soll Leser in die Lage versetzen, Manipulationen zu erkennen und sich dagegen zu wappnen, und zwar auf eine Weise, die Beziehungen nicht belastet.

Menschen manipulieren aber nicht nur andere, sondern auch sich selbst – auch hier ist es hilfreich, Selbsttäuschungen zu erkennen und sie zu korrigieren – falls sie ungünstig sind: Auch hierzu soll das Buch einen Beitrag leisten.

Mit dem Buch möchte ich aber nicht »belehren«, sondern unterhaltsam auf wesentliche Aspekte aufmerksam machen und ein Verständnis für sich selbst und andere fördern. Ich hoffe, dass mir das gelingt und ich den Leser zum Schmunzeln bringen kann.

Rainer Sachse

Bochum, im August 2014

Inhaltsverzeichnis

1	Manipulation und Selbsttäuschung oder: Wie gestaltet man die Welt so, dass sie einem gefällt?	1
2	Was ist Manipulation?	7
2.1	Transparentes und intransparentes Handeln	8
2.2	»Falsche« Absichten	10
2.3	Manipulation	12
3	Manipulationen: Bewertung, Gründe, Kosten	15
3.1	Vorsicht mit Bewertungen	16
3.2	Warum man manipuliert	17
3.3	Gewinne und Kosten manipulativen Handelns	19
4	Die Realisation von Manipulationen	23
4.1	Images und Appelle	24
4.1.1	Was sind Images und Appelle?	24
4.1.2	Images	24
4.1.3	Appelle	26
4.1.4	Zusammenhang von Images und Appellen	27
4.2	Die Realisation von Images und Appellen	28
4.3	Kompetenzen	31
4.4	Kapazitäten	32
4.5	Manipulative Strategien	32
5	Interaktionsspiele	37
5.1	Der Begriff »Spiel«	38
5.2	Attraktivitätsspiele	39
5.2.1	Das Spiel »Mords-Molly«	39
5.2.2	Das Spiel »Attraktivität«	40
5.2.3	Das Spiel »Sexy sein«	41
5.2.4	Das Spiel »Unterhaltsam sein«	42
5.3	Arme-Schweine-Spiele	43
5.3.1	Das Spiel »Armes Schwein«	43
5.3.2	Das Spiel »Heroisches armes Schwein«	46
5.4	Opfer-Spiele	46
5.4.1	Das Spiel »Opfer der Umstände oder anderer Personen«	47
5.4.2	Sabotage-Strategien	50
5.4.3	Das Spiel »Märtyrer«	51
5.4.4	Das Spiel »Immer ich«	51
5.4.5	Mobbing	53
5.5	Regel-Setzer-Spiele	54
5.5.1	Das Spiel »Regel-Setzer«	54

5.5.2	Das Spiel »Moses«	57
5.5.3	Das Spiel »Dornröschen«	59
5.5.4	Das Spiel »Distanz halten«	60
5.6	Blöd-Spiele	61
5.6.1	Das Blöd-Spiel	61
5.6.2	Das Spiel »Entscheidungen abgeben«	63
6	Manipulation und Manipulierbarkeit	65
7	Wie kann man sich gegen Manipulationen schützen?	69
7.1	Das Problem	70
7.2	Das Erkennen von Manipulationen	70
7.3	Die Analyse von Manipulationen	72
7.3.1	Die Aufgabe	72
7.3.2	Die Analyse von Images und Appellen	72
8	Wie kann man gegen Manipulationen vorgehen?	77
8.1	Die Vermeidung von Manipulationen	78
8.2	Die Aufdeckung von Manipulationen	78
8.3	Die Entwicklung von Gegenstrategien	80
9	Selbsttäuschung	85
9.1	Was ist Selbsttäuschung?	86
9.2	Wozu dient Selbsttäuschung?	87
9.3	Vorsicht mit Bewertungen!	90
9.4	Selbsttäuschung – ein motivationales Phänomen	90
9.5	Die Stärke der Überzeugung	92
9.6	Die Stärke des Glaubens	92
9.6.1	Zweifel – die Kollision mit dem Realitätssystem	92
9.6.2	Ausmaß der Realitätsverzerrung	93
9.6.3	Ausmaß des Zweifels	94
9.6.4	Die resultierende Überzeugung	95
10	Die Elaboration von Selbst-Images	97
11	Kosten der Selbsttäuschung	101
11.1	Kosten in der Realität	102
11.2	Interne Kosten der Selbsttäuschung	104
12	Image und Selbst-Image: Täuschung und Selbsttäuschung	105
	Literatur	109
	Stichwortverzeichnis	113

Der Autor

Prof. Dr. Rainer Sachse

ist Psychologischer Psychotherapeut, Begründer der »Klärungsorientierten Psychotherapie« und Leiter des Instituts für Psychologische Psychotherapie (IPP) in Bochum; seine Arbeitsschwerpunkte sind Persönlichkeitsstile und Persönlichkeitsstörungen. Er hat zahlreiche Bücher über Psychotherapie und Persönlichkeitsstörungen verfasst, darunter einige satirische Ratgeber, wie man seine Beziehung, seine Karriere und sein Leben ruiniert; Rainer Sachse macht komplexe psychologische Sachverhalte allgemein verständlich und stellt sie humorvoll und einfühlsam dar.

Manipulation und Selbsttäuschung oder: Wie gestaltet man die Welt so, dass sie einem gefällt?

Täuschung

Täuschung und Selbsttäuschung, das hat Trivers (2013) sehr anschaulich gezeigt, sind weit verbreitete Phänomene: Im Tierreich kommen Täuschungen häufig vor, und auch Menschen wenden eine Vielzahl von Täuschungsmanövern an. »Täuschungen« dienen dazu, *anderen* etwas glauben zu machen, das nicht stimmt; Täuschungen sind »Vorspiegelungen falscher Tatsachen« nach außen.

Aber Menschen täuschen nicht nur andere, sie täuschen in einem sehr hohen Maße auch sich selbst: Sie machen sich selbst etwas vor, z. B., dass sie erfolgreicher seien, als sie es tatsächlich sind; dass sie kompetenter seien, als ihre Zeugnisse es ausweisen; dass sie attraktiver seien, als andere sie tatsächlich einschätzen etc.

Sich selbst besser verstehen

In diesem Buch möchte ich näher auf Täuschungen eingehen; ich möchte die psychologischen Gründe für solche Manöver analysieren und die psychologischen *Strategien* beleuchten, die Menschen zur Täuschung und Selbsttäuschung anwenden. Mein Ziel: Der Leser sollte nach der Lektüre in der Lage sein, solche Strategien bei anderen und bei sich selbst besser zu erkennen und zu verstehen. Und dies wiederum dient dazu, solche Strategien schneller zu erkennen und besser damit umzugehen.

Zunächst möchte ich aber die grundlegenden Begriffe klären: Ich möchte als Einleitung in die Materie erläutern, worum es bei »Täuschung«, »Manipulation« und »Selbsttäuschung« psychologisch geht.

Was ist Täuschung?

Zunächst einmal bedeutet »Täuschung«, *etwas zu behaupten oder zu glauben, was nicht durch »Fakten« gestützt wird oder was »der Realität« widerspricht*: Man behauptet z. B. von sich (oder glaubt von sich), kompetent, intelligent, klug etc. zu sein; aber die Schlussfolgerungen, die man aus Zeugnissen, Testergebnissen, Erfolgen usw. ziehen kann und muss, sprechen nicht für eine solche Annahme – oder sie sprechen sogar klar dagegen.

Bild und Realität entsprechen sich nicht

»Täuschung« bedeutet also immer, ein »Bild« aufzumachen, das nicht der »Realität« entspricht: Man zeichnet von sich selbst ein Bild einer kompetenten Person, aber dieses Bild wird von den verfügbaren Fakten nicht gestützt – oder es widerspricht diesen Fakten sogar.

Was ist Realität?

Es kann bei Täuschungen allerdings manchmal schwierig sein, diese ganz klar zu erkennen oder klar nachzuweisen: Das liegt daran, dass es schwierig ist, exakt zu erkennen, was genau »die Realität« ist und was genau »Fakten« sind. Aber auch dann, wenn man letztlich nicht absolut genau weiß, was Realität ist, hat man meist doch ein relativ genaues Modell von der Realität: Man hat Fakten, die man für zutreffend hält, und man kann oft eine Art von »Indizienbeweis« führen, der recht schlüssig ist.

Modell über die Realität

Erkenntnistheoretisch ist es praktisch letztlich nicht möglich, exakt zu definieren, was »Realität« genau ist; dennoch muss jeder von uns im Alltag ein »Modell über die Realität« entwickeln und aufgrund dieses Modells handeln; und hier sieht man, dass einige Personen »gute Modelle« entwickeln, aufgrund derer sie effektiv handeln, und andere Personen schlechte Modelle, die zu ungünstigen Resultaten führen (Vollmer 1975, 1993, 2003).

Im Allgemeinen muss man sich im Alltag mit solchen »Indizienbeweisen« begnügen – und daraus belegbare Schlussfolgerungen ziehen: Und solche Schlussfolgerungen kann man dann mit den »Bildern«, die Personen von sich zeichnen, vergleichen, um festzustellen, ob es sich um Täuschung handelt oder nicht.

Täuschung, so wird deutlich, bedeutet immer, dass eine Person ein »Bild« von sich aufmacht, von dem sie möchte, dass eine andere Person – wir nennen sie »Interaktionspartner« (IP)– es *glaubt*: Sie bemüht sich daher, dieses Bild glaubhaft zu machen, sodass der IP es übernimmt und es möglichst nicht anzweifelt. Dieses »Bild nach außen« möchte ich (dem psychologischen Sprachgebrauch folgend) als *Image* bezeichnen. Dabei muss deutlich sein, dass Personen nicht nur ein Image von sich aufmachen, sondern viele Images: das »Image des erfolgreichen Geschäftsmannes«, das »Image des guten Liebhabers«, das »Image des Gentleman«, das »Image des weltgewandten Vielwissers« etc.

Image

Image

Der Begriff *Image* ist in der »Impression-Management-Theorie« gebräuchlich (Tedeschi et al. 1985; Mummendey 1995, 2000).

Diese Art der Täuschung ist aber nicht die ganze Story: Man will nicht nur Images vermitteln, in der Regel will man weit mehr als das! Man will nicht nur, dass der Interaktionspartner etwas glaubt, *man will, dass er etwas tut!* Man will z. B. bewundert werden, gelobt werden, bestätigt werden, Anerkennung erhalten.

Also senden Personen nicht nur Images – sie senden auch *Appelle*: Ein Appell ist eine mehr oder weniger indirekte Aufforde-

Manipulatoren wollen mehr

Appelle