

Heribert Wienkamp

Diagnostik von Manipulationen

 Springer

Diagnostik von Manipulationen

Heribert Wienkamp

Diagnostik von Manipulationen

 Springer

Heribert Wienkamp
Recklinghausen, Deutschland

ISBN 978-3-662-68600-3 ISBN 978-3-662-68601-0 (eBook)
<https://doi.org/10.1007/978-3-662-68601-0>

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

© Der/die Herausgeber bzw. der/die Autor(en), exklusiv lizenziert an Springer-Verlag GmbH, DE, ein Teil von Springer Nature 2024

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von allgemein beschreibenden Bezeichnungen, Marken, Unternehmensnamen etc. in diesem Werk bedeutet nicht, dass diese frei durch jedermann benutzt werden dürfen. Die Berechtigung zur Benutzung unterliegt, auch ohne gesonderten Hinweis hierzu, den Regeln des Markenrechts. Die Rechte des jeweiligen Zeicheninhabers sind zu beachten.

Der Verlag, die Autoren und die Herausgeber gehen davon aus, dass die Angaben und Informationen in diesem Werk zum Zeitpunkt der Veröffentlichung vollständig und korrekt sind. Weder der Verlag noch die Autoren oder die Herausgeber übernehmen, ausdrücklich oder implizit, Gewähr für den Inhalt des Werkes, etwaige Fehler oder Äußerungen. Der Verlag bleibt im Hinblick auf geografische Zuordnungen und Gebietsbezeichnungen in veröffentlichten Karten und Institutionsadressen neutral.

Springer ist ein Imprint der eingetragenen Gesellschaft Springer-Verlag GmbH, DE und ist ein Teil von Springer Nature.

Die Anschrift der Gesellschaft ist: Heidelberger Platz 3, 14197 Berlin, Germany

Das Papier dieses Produkts ist recyclebar.

Vorwort

Viele Menschen manipulieren bei unzähligen sozialen oder kommunikativen Begebenheiten oder lassen sich selbst beeinflussen, ohne dass diese Verhaltensmanöver ihnen als Manipulation im eigentlichen Sinne bewusst werden. Anscheinend scheint der Grundsatz „Man kann nicht *nicht* manipulieren!“ ohne Abstriche zuzutreffen. Wenn dem so ist, wären alle zusätzlichen Informationen zu Manipulationen, und wie sie festzustellen sind, ein Erkenntnisgewinn, der sich als Schutz vor Übervorteilung durch andere im täglichen Leben auszahlen sollte und von dem alle Interessierten profitieren könnten.

Nachdem der Versuch in einem früheren Beitrag gewagt und unternommen wurde, „Manipulation als System“ zu skizzieren und aufzufächern, stellte sich „nach getaner Arbeit“ bei mir das Bedürfnis ein, vor dem Hintergrund „dieses Systems“ stärker auf diagnostische Ansätze einzugehen und nach passenden Instrumenten zur Diagnostik von Manipulationen zu fahnden. Streng genommen liegen sowohl aus der psychologischen Diagnostik als auch anderen Fachdisziplinen bereits erprobte und wissenschaftlich untersuchte Verfahren vor, wie z. B. die in psychologischen Tests zuweilen enthaltene Lügenskala oder der von Kriminalisten zur Wahrheitsfindung eingesetzte Lügendetektortest.

Zusätzlich von mir angestellte Überlegungen gingen weiter als diese bisher gebräuchlichen Verfahren, wenn die Erkenntnis über soziale Beeinflussungen zutrifft, dass es eben nicht die Beeinflussung oder Manipulation *an sich* gibt, sondern „ein bunter Strauß“ unterschiedlicher Ansätze oder Facetten der Manipulation zur Wirkung kommen, die sich zudem noch auf verschiedenen Bewusstseinssebenen abspielen. Für den an persönlichkeitspezifischen Fragestellungen interessierten Leser dürften die Ausführungen zur Differenzierung des Konstruktes Manipulation in Verbindung mit den differentialdiagnostischen Überlegungen und Befunden besonders ansprechen, Praktiker dagegen dürften eher einerseits von den hier vorgeschlagenen und entwickelten Verhaltensmustern der Manipulation profitieren und sie vielleicht bei ihrer praktischen Tätigkeit als Hinweise oder Indikatoren erproben, andererseits die Hilfen und Empfehlungen zur Feststellung von „Dichtung und Wahrheit“ bei Befragungen gerne zur Kenntnis nehmen. Aber nicht nur die Manifestationen von Manipulationen sind vielfältig, sondern auch ihr Auftreten oder ihre Erscheinungsweise in Beratungen, Verhandlungen, Verkaufsgesprächen und Vernehmungen, um nur die wichtigsten zu nennen.

Viele „soziale Arenen“ zeichnen sich durch Wettbewerb und gegenseitige Konkurrenz aus, um wichtige persönliche Ziele zu erreichen. Solche kritischen Situationen, in denen Manipulationen vorkommen, sind nicht allein auf die individualdiagnostische Perspektive mit einer Zielperson beschränkt, sondern sie können auch Abhängigkeiten zwischen den Beteiligten aufweisen und von diesen Interdependenzen geprägt werden. Bei Wettbewerben z. B. im Sport geht es i. d. R. einzig und allein um das Gewinnen oder darum, Rekorde zu brechen, ein Ziel, das alle Teilnehmer und Teilnehmerinnen anstreben. In Verhandlungen ist zwar der Verhandlungserfolg an sich ein lohnenswertes Ziel, allerdings hängt häufig das Ergebnis auch von den Reaktionen oder von der Zustimmung des Verhandlungspartners ab, der ebenfalls seine oder ihre Interessen gewahrt sehen möchte. Strategisches Denken und Handeln sind daher in Verhandlungssituationen o. Ä. unumgänglich, um zu einem Interessenausgleich im Sinne einer Balance gegenseitiger Erwartungen zu kommen. Für eine Analyse von Interaktionen ist somit die Frage zu klären, wie strategisches Denken und Handeln innerhalb sozialer Prozesse diagnostiziert werden kann und welche Konzepte und Verfahren hierfür zur Verfügung stehen?

Zum Glück gibt es in verschiedenen Bereichen der wissenschaftlichen Forschung Modelle und Instrumente zur Untersuchung von sozialen Interaktionen und Entscheidungsproblemen bei divergierenden Präferenzstrukturen. Exemplarisch sei auf die Spieltheorie verwiesen. Solche Konzepte können helfen, soziale Systeme mit ihren inhärenten Prozessen, wie z. B. Spielzüge oder strategisch-taktische Interventionen, zu analysieren und aus einer übergeordneten Ebene ihre Logik transparent zu machen. Im Ergebnis würde dies auf eine „Systemdiagnostik“ hinauslaufen und so etwas wie eine Art „Metaanalyse“ unter Berücksichtigung sowohl der aktuellen Beziehungsqualität zwischen den Mitwirkenden als auch der gewählten Kommunikationswege ergeben. „Rationale Entscheidungsverfahren“, wie sie bei ökonomischen Fragestellungen und Optimierungsproblemen häufig zur Anwendung kommen, gehen im Gegensatz zu spieltheoretischen Überlegungen nur ihren eigenen Prinzipien und Kalkülen nach und konzentrieren sich bei der Entscheidungsfindung allein auf die eigenen Interessen und (verborgenen) Präferenzen.

Wie noch zu zeigen sein wird, ist das „Universum“ an Spielen oder an Situationen von miteinander konkurrierenden Parteien um die Realisierung ihrer jeweils eigenen Vorteile fast unendlich groß und erstreckt sich von Auseinandersetzungen in der Wirtschaft über Justiz und Kriminalistik bis nicht zuletzt in die Politik und Gesellschaft. Für die Analyse dieser Probleme kommt es darauf an, von welchen Prinzipien oder Bedürfnissen auszugehen ist. Steht z. B. der unbedingte Erfolg oder Sieg im Vordergrund des Geschehens, oder ist dagegen mehr Wert auf Rationalität in der Entscheidungsbildung zu legen, oder ist eher Fairness oder Fürsorge als gesellschaftliche soziale Errungenschaften gefragt? Dass solche systemrelevanten Fragen oder Probleme nicht auf die gleiche Weise wie z. B. in der Persönlichkeitsdiagnostik durch psychologische Tests o. dgl. zu beantworten und zu lösen sind, sondern einen ganz anderen Ansatz voraussetzen, dürfte nachvollziehbar sein. So sind z. B. in der Sozialpsychologie die sehr bekannten Spielsituationen „Gefangenendilemma“ und das allseits beklagte Problem der „Kollektiven Nicht-Verantwortung“ als Verantwortungsdiffusion bei zunehmender Anzahl von

Zuschauern sehr gut erforscht und erfreuten sich hoher Aufmerksamkeit und Popularität, sodass von deren Forschungsergebnissen auch eine Systemanalyse profitieren dürfte.

Aus eher konzeptionellen Gründen scheint es im Hinblick auf die „Diagnostik von Manipulationen“ hilfreich und sinnvoll zu sein, beide, also sowohl die individuelle Sichtweise als auch die systemische Perspektive, in Augenschein zu nehmen und den Versuch zu wagen, die Manipulationsmanöver „in beiden Welten“ aufzuspüren und ihren Mechanismen nachzugehen und, so gut, wie es geht, zu diagnostizieren, verbunden mit dem Wunsche, mehr an Erkenntnissen zu gewinnen.

Neben einer Synthese aus individual- und systemischer Diagnostik von Manipulationsversuchen scheint mir auch die simultane Berücksichtigung von sowohl „älteren“ Erkenntnissen aus früheren Veröffentlichungen als auch neueren Beiträgen oder Überlegungen zu diesem Thema notwendig und von Vorteil zu sein. Ältere Literaturquellen und „klassische“ Forschungsbefunde verdienen nicht nur ihren nötigen Respekt, sie zu zitieren, sondern liefern eine vorzügliche Grundlage, sie im Lichte neuer Annahmen und Hypothesen erneut zu reflektieren und sie für dieses Thema zu nutzen und weiterzuentwickeln. Frühere statistische Befunde (oder Zahlen wie z. B. Korrelationsbeziehungen) sind in diesem Zusammenhang eher zweitrangig, da sie von späteren Untersuchungen sicherlich relativiert wurden. Soweit möglich flossen in diesem Beitrag sowohl zitierte Fallstudien aus der Praxis als auch eigene Erfahrungen aus meiner Berufstätigkeit im Personalmanagement ein.

Es würde mich sehr freuen, wenn jeder Leser auf seine Weise von den Ausführungen zur Diagnostik von Manipulationen profitieren könnte.

Recklinghausen, Deutschland
im Juli 2023

Dr. Heribert Wienkamp

Inhaltsverzeichnis

1 Einführung	1
1.1 Ausgangssituation	1
1.2 Neue Akzente zur Manipulation	2
1.3 Resümee	4
2 Formen manipulativen Verhaltens	5
2.1 Impulse zur Intensivierung von Selbstwahrnehmungen	5
2.1.1 Körpereigene neurophysiologische Prozesse	6
2.1.2 Psychische Prozesse	6
2.2 Fremdbeobachtungen, die unwillkürliche Reaktionen oder Bewertungen auslösen	7
2.2.1 Suggestibilität oder Beeinflussbarkeit	8
2.2.2 Verhaltensbeeinflussungen durch Vorurteile oder Stereotypen	8
2.2.3 Tarnen, täuschen und sich verstecken	9
2.3 Systematische Beeinflussungen	10
2.3.1 Selbst- oder Autosuggestion	10
2.3.2 Manipulationen anderer Zielpersonen	11
2.4 Lügen und sonstige (vermeintliche) Falschaussagen	11
2.4.1 Zeugenaussagen müssen nicht unbedingt der Wahrheit entsprechen	12
2.4.2 Lügen	12
2.5 Resümee	13
3 Verhaltensmanifestationen der Manipulation	15
3.1 Verhaltensbeschreibungen der Suggestivität	20
3.2 Verhaltensbeschreibungen der Suggestibilität	21
3.3 Verhaltensbeschreibungen für Autosuggestionen	21
3.4 Verhaltensbeschreibungen für Tarnen, Täuschen und sich Verstecken	21
3.5 Verhaltensbeschreibungen für das Lügen	22
3.6 Verhaltensbeschreibungen für Vorurteile oder Stereotypen	22
3.7 Verhaltensbeschreibungen für Voyeurismus	22
3.8 Resümee	23

4	Differentialdiagnostische Aspekte manipulativen Verhaltens	25
4.1	Konstrukt-Validität des Merkmals Manipulation	25
4.1.1	Zusammenhänge innerhalb des Merkmals Manipulation zwischen den definierten Merkmalsfacetten	26
4.1.2	Zusammenhänge zu anderen Persönlichkeitsmerkmalen bzw. Testskalen	27
4.1.2.1	Verbindungen zu allgemeinen „klassischen“ Persönlichkeitsmerkmalen	27
4.1.2.2	Verbindungen zu den „Big Five“-Konstrukten	29
4.1.2.3	Verbindungen zu gefühlsbetonten emotionsbezogenen Modellen und sich selbst beeinflussenden Faktoren	29
4.1.2.4	Verbindungen zur sogenannten „Dark Triade“	31
4.1.2.5	Persönlichkeitstests mit einer Lügen-Skala	32
4.1.2.6	Verbindungen zu Vorurteilen oder Stereotypen	33
4.1.3	Scurrile Typen nach den Beobachtungen von Theophrast.	34
4.1.3.1	Der Unaufrichtige	35
4.1.3.2	Der Gerüchtemacher	35
4.1.3.3	Der Prahler und Geltungssüchtige	35
4.1.4	Auffällige seltsame Charaktere in unserer Zeit	35
4.1.4.1	Die Schönfärberin	36
4.1.4.2	Die Eilfertige	36
4.1.5	Und es gibt noch mehr „schräge Vögel“?	36
4.1.5.1	Der Scheinheilige	36
4.1.5.2	Der Besserwisser	37
4.1.5.3	Der Bedenkenträger	37
4.2	Zusammenhänge zu „objektiven“ Größen als Zeichen der Kriterium-Validität	37
4.3	Resümee	38
5	Individualdiagnostik: Erkennen von Dichtung und Wahrheit	41
5.1	Aussagen eines Betroffenen	42
5.2	Aussagen anderer Personen als Beteiligte	43
5.2.1	Aussagen des Beschuldigten (als „Gegner“)	44
5.2.2	Aussagen von Unbeteiligten oder Zeugen	44
5.3	Reaktionen von Schaulustigen und Voyeuren	45
5.4	Resümee	46
6	Manipulation per System	47
6.1	Ordnungen und Vorschriften	47
6.2	Spiele und deren strategische Kalküle	48
6.2.1	Elemente von Spielen	48
6.2.1.1	Nash-Gleichgewicht	49
6.2.1.2	Strategieformen und Spielzüge	50
6.2.2	Ausgewählte populäre Spielarten	52
6.2.2.1	Nicht-kooperative Spiele	53
6.2.2.2	Kooperative Spiele	56

6.2.3	Sonstige spieltheoretische Konzepte	58
6.2.3.1	Interessenausgleich durch gegenseitige Abstimmung oder Verhandlung	59
6.2.3.2	Auktionen	61
6.2.3.3	Soziale Kontrakte als Spielkonzept	63
6.2.3.4	Der Blick in den Abgrund: Zum Umgang mit gefährlichen „Klippen“ und Schieflagen („Brinkmanship“)	64
6.3	Resümee	66
7	„Systemdiagnostik“ von Abhängigkeitsbeziehungen und gegenseitigen Beeinflussungsversuchen	69
7.1	Systemanalyse und Systemdiagnostik der Anatomie von Spielen	70
7.2	Ausgewählte Spiele und deren Analyse	75
7.2.1	Schadensregulierung	76
7.2.2	Unterlassene Hilfeleistung	78
7.2.3	Trittbrettfahrer	80
7.3	Sonstige Möglichkeiten der Systemdiagnostik	82
7.3.1	Sensitivitätsanalyse mithilfe der „Signal-Entdeckungs- Theorie“	82
7.3.1.1	Grund- oder Messmodell	84
7.3.1.2	Operationalisierung und Anwendung	86
7.3.2	Stichprobenziehungen oder: „Ein Exempel statuieren“	87
7.3.3	Portfolio-Techniken zur Selbstkontrolle und Selbst- suggestion	89
7.4	Resümee	90
8	Ökonomische Konzepte der „rationalen Entscheidungsfindung“	93
8.1	Theoretisches Konzept und methodische Implikationen	94
8.2	Anwendungsbeispiel	95
8.3	Sonstige Anmerkungen	98
8.4	Resümee	100
9	Erkenntnisse zur Beeinflussung von prosozialem Verhalten	103
9.1	Soziale Präferenzen bei der Beurteilung von Interaktionen	104
9.2	Mitgefühl (Empathie) mit anderen Menschen	105
9.3	Resümee	106
10	Implikationen und Konsequenzen für die Praxis	107
10.1	Überblick zur Struktur sozialer Interaktionen	107
10.2	Beziehungsebene	108
10.3	Kommunikationsebene	110
10.3.1	Beratung	110
10.3.1.1	Finanzberatung	111
10.3.1.2	Personalberatung	114
10.3.1.3	Sonstige Beratungen	118

10.3.2	Verhandlungen	119
10.3.2.1	Verkaufsabschluss	121
10.3.2.2	Interessenausgleich	122
10.3.3	Vernehmungen	123
10.3.3.1	Verdächtige	124
10.3.3.2	Zeugen	126
10.3.3.3	Anforderungen an die Beweisführung bei Vernehmungen	128
10.4	Resümee	128
11	Therapeutische Anwendungen an der Schnittstelle zwischen Beratung und Heilbehandlung	131
11.1	Allgemeines zur Finanztherapie	132
11.2	Persönlichkeitsstörungen und unangepasste Verhaltensweisen	134
11.3	Therapieformen	136
11.4	Fallbeispiel als „Case Study“	139
11.4.1	Biografische Angaben	139
11.4.2	Behandlungsanlass und Problemverhalten	140
11.4.3	Therapie	141
11.5	Resümee	145
12	Pädagogische Konzepte zur Förderung von Lernen, Erziehung und Persönlichkeitsentwicklung	147
12.1	Ziele und Themen der Schulpädagogik und Förderung	148
12.2	Methoden der pädagogischen Diagnostik	151
12.3	Transfer auf andere „Lerngruppen“	152
12.4	Resümee	154
13	Lessons learned	157
	Literatur	167



Mit dem Erkennen oder der Diagnostik von manipulativen Verhalten verbindet sich der Wunsch oder das Anliegen, Manipulationsversuche in unserem alltäglichen Leben zum einen überhaupt wahrzunehmen und zum anderen, so gut es geht, systematisch nachzugehen, sie mit einer gewissen Erfahrung und Professionalität aufzuspüren und sie zu enttarnen. Auf jeden Fall sollte dem Adressaten und Akteur von Beeinflussungsmanövern deutlich werden, dass seine Manipulationsversuche erkannt wurden und damit nicht zum Erfolg geführt haben.

Typisch für alle Wissensgebiete ist, dass sie mit ihren Erkenntnissen aufgrund von Analysen und Systematisierungsversuchen nicht beim Status quo verweilen, sondern dynamisch ausgerichtet sind und sich durch die lfd. Forschung weiterentwickeln. Gleiches gilt auch für den Themenkomplex Manipulation, der sich bei genauerer Betrachtung in seiner Vielfalt und Ausdifferenzierung offenbart und immer wieder zum Nachdenken und neuen Aktivitäten anregt.

1.1 Ausgangssituation

Ohne das Wissen, was Manipulationen eigentlich sind und wie sie zu erkennen, also als solches zu diagnostizieren sind, schlagen wahrscheinlich alle Gegenreaktionen und Abwehrversuche fehl und führen nicht zum gewünschten Erfolg oder aus Unkenntnis am Ziel vorbei. Nicht ungewöhnlich ist, dass Beeinflussungsversuche gar nicht bemerkt und als solche registriert werden. Wenn von Manipulationen die Rede ist, sind nach allgemeiner Auffassung die heimlichen, versteckten Manipulationsmanöver gemeint, die sich eben häufig der Wahrnehmung durch die Zielperson entziehen. Aber auch zahlreiche Beispiele von vermeintlich Geschädigten aus der Praxis, die sich zu bestimmten Aktivitäten, wie z. B. zum Kauf eines eigentlich überflüssigen, vielleicht sogar nutzlosen Produktes, haben „überzeugen“ oder eher überreden lassen, fallen unter dem Begriff der Manipulation und mögen dies

belegen. Es stellt sich somit die Frage, was am besten dagegen zu tun ist, um nicht selbst zum Opfer solcher Manipulationsversuche zu werden?

Schon an anderer Stelle stand manipulatives Verhalten als System zur systematischen Beeinflussung im Mittelpunkt des Interesses (s. Wienkamp, 2022a) und wurde als denkbare Modell präsentiert. Anhand von verschiedenen Ausgangspositionen war es möglich, die unterschiedlichen (sozialen) Strömungen, und zwar zur Steuerung sowohl des eigenen Verhaltens mittels Selbst- oder Autosuggestion als auch des Verhaltens anderer, zu skizzieren. Schließlich schloss dieses Einfluss- und Steuerungssystem als vorläufiges Konzept auch die Möglichkeit ein, selbst von anderen Personen entweder zum eigenen Vorteil über Vorschläge, Empfehlungen und Hilfestellungen, wie z. B. beim Lernen oder beim Training im Sport, zu profitieren oder zum eigenen Nachteil, wenn man so will, von nur auf ihren eigenen Vorteil bedachten Egoisten ausgenutzt zu werden.

Nicht behandelt und diskutiert wurden Manipulationsmanöver, die sich in übergeordneten Zusammenhängen als „Systemgeschehen“ ergeben.

1.2 Neue Akzente zur Manipulation

Allein die Ordnung und Klassifikation manipulativer Verhaltensweisen ist leider noch nicht ausreichend. Zusätzlich sollten noch eine vertiefende Analyse der Ursachen oder Quellen von Manipulationen sowie die Möglichkeit, sie zu erkennen bzw. zu diagnostizieren, angestrebt werden, um in alltäglichen Situationen adäquat damit umgehen zu können. Somit verbindet sich mit diesem Beitrag die Absicht, gerade bei der Identifikation und Analyse von manipulativen Verhalten weitere Erkenntnisse beizusteuern und für substanzielle inhaltliche Fortschritte zu sorgen.

Allgemein bekannt und vorstellbar dürfte daher sein, dass die Manipulationsversuche sowohl unbewusst (als unwillkürliche emotionale Reaktionen oder unkontrollierte Impulse) als auch in voller Absicht aus strategisch-taktischen Kalkülen erfolgen. Abb. 1.1 mag diese Systematik manipulativer Verhaltenszüge und Reaktionen sozusagen „auf einem Blick“ zusammenfassen und illustrieren.

Systeme oder Systematiken zeichnen sich durch Verwendung von Schemata i. d. R. durch gebildete Ordnungen oder künstlich geschaffene Klassifizierungen, und die Abgrenzung der darin enthaltenen Komponenten untereinander, sowie durch die Beschreibung und Erklärung der Interaktionen zwischen diesen Faktoren oder Systemteilen aus. So auch in der bereits erwähnten Lektüre „Manipulation als System“ von Wienkamp (2022a) ging es um die Vielfalt an Manipulationsmanövern. Dieses System der Manipulation basiert auf z. T. komplementären Systembestandteilen von Persönlichkeitsmerkmalen, wie *Suggestivität* (also Beeinflussungsvermögen) einerseits und *Suggestibilität* (also Beeinflussbarkeit) andererseits. Oder das Individuum bedient sich damit zusammenhängender, aber eigenständiger Manipulationsmuster. So gibt es darüber hinaus die *Selbstbeeinflussung* (als *Autosuggestion*) oder die Abhängigkeit von *Vorurteilen* oder *Stereotypen* bei Beurteilungen und schlichtweg das *Lügen*, um aus unvorteilhaften Situationen sich zu lösen oder zu befreien, wie das z. B. bei Angeklagten in einer Vernehmung häufig vorkommt.

Perspektive	Manipulatives Verhalten oder Reaktionen	
<i>Selbstwahrnehmung</i>	(1) Wirksamkeit fixierter Verhaltensprogramme („Autopilot“) als unwillkürliche emotionale Reaktionen	(3) Einsatz von Verhaltensmanövern zum eigenen Vorteil sowie Selbstbeeinflussungen (Autosuggestion)
<i>Fremdwahrnehmung</i>	(2) Automatische Bewertungen gemäß eigenen Präferenzen oder Werten (z. B. nach Sympathie oder Antipathie)	(4) Aussagen anderer Personen über das Verhalten von Zielpersonen, z. B. bei Zeugenvernehmungen o. ä.
Bewusstseinssebene	<i>Unbewusst</i>	<i>Bewusst</i>

Abb. 1.1 Unbewusste und bewusste Manipulationen aus unterschiedlicher Perspektive

Mit der Einordnung von Verhaltensmustern zum Zwecke der Manipulation in eine dafür geschaffene Systematik ist es aber allein noch nicht getan. Hinzukommen muss zum einen eine Transformation dieser Verhaltensmuster in die Praxis mit ihren situativen Herausforderungen, zum anderen ist zu prüfen, ob die gewählte oder entwickelte Systematik den praktischen Anforderungen gerecht wird. Erst dann ist zu entscheiden, inwieweit diese manipulativen Verhaltensmanöver sowohl für theoretische Konzepte als auch für psychodiagnostische Zwecke unterschiedlichster Art und Weise Verwendung finden können, um z. B. auf dieser Basis passende Verfahren oder Instrumente zu entwickeln.

Einer der Hauptschwerpunkte dieser Arbeit wird daher sein, das Konstrukt Manipulation unter differentialdiagnostischen Gesichtspunkten zu behandeln und zu diskutieren, um die unterschiedlichsten Facetten und Gegebenheiten von manipulativen Verhalten voneinander abzugrenzen und, wenn man so will, zwischen *Dichtung und Wahrheit* zu differenzieren.

Von welchen situativen Gegebenheiten im normalen Leben oder Alltag auszugehen ist, soll das Ziel der nachfolgenden Ausführungen sein. Gescheut wird dabei auch nicht der Versuch, nach besonderen oder seltsamen Persönlichkeitstypen Ausschau zu halten, die mit ihren typischen und sonderbaren Verhaltensmustern oder Reaktionen zu Manipulationen neigen und sich selbst meist unbewusst dazu anstiften, wie das z. B. bei „Besserwissern“, die andere Menschen immer belehren müssen, vorkommt.

Für viele „soziale Settings“ oder Begebenheiten gilt darüber hinaus, dass aufgrund der Interdependenzen zu anderen Menschen und deren Reaktionen es zu Verhaltensmanövern kommt, oder sogar kommen muss, die den Ablauf des Geschehens mitbestimmen oder beeinflussen, sodass es den Individuen unmöglich ist, „nicht nicht zu manipulieren“, wie es an anderer Stelle bereits hervorgehoben wurde, wenn

z. B. „ein falsches Lächeln im Gesicht“ als Täuschungs- oder Ablenkungsversuch unwillkürlich auftritt (s. Wienkamp, 2023a). Besonders zeigen sich diese Verhaltenszüge in Spielen oder vergleichbaren Interaktionen, bei denen es entweder wechselseitig um die Realisierung eigener Vorteile oder Interessen oder um die Unterstützung Hilfsbedürftiger durch beabsichtigte Interventionen, wie z. B. in Heilbehandlungen oder Therapien, geht, was unter diagnostischen Zielen und Gesichtspunkten näher zu analysieren und zu beleuchten ist.

Aber auch an die streng rational analysierenden und handelnden Individuen wäre zu denken, wenn von Manipulationsmanövern die Rede ist. Nur denken und handeln „Rationalisten“ eher selbstsuggestiv nach ihren eigenen Methoden und Kalkulationsweisen, als dass sie sich wie z. B. bei Spielen von anderen beeindrucken oder beeinflussen lassen.

1.3 Resümee

Aufbauend auf Vorarbeiten zum Thema Manipulation, sollten und konnten neue Überlegungen und Erkenntnisse auf der Basis einer dazu entwickelten Systematik mit den Kriterien „Sichtweise des Betroffenen oder Beobachters“ und der relevanten „Bewusstseinssebene“ gewonnen werden. Im Ergebnis wird dadurch das „Bild“, was Manipulation eigentlich ist und wie sie sich im realen Leben auswirkt, bunter und vielfältiger. Der Schwerpunkt der anstehenden Bemühungen und Aktivitäten sollte daher auf der Identifikation und Diagnostik von Manipulationsversuchen liegen.

Neben der individuellen Betrachtung, also der Persönlichkeitsdiagnostik, stehen darüber hinaus auch systemrelevante Prozesse oder Verhaltenszüge, wie z. B. bei interaktiven Spielen oder im Zusammenhang mit gesellschaftlichen, wirtschaftlichen oder politischen Ereignissen wie z. B. Konflikte oder Probleme, im Fokus des Geschehens. Sowohl individualdiagnostische als auch systemdiagnostische Fragestellungen sind dabei von Interesse und sollen zu neuen Erkenntnissen führen.

Gemäß der vorgestellten Systematik (s. Abb. 1.1) lassen sich sowohl unwillkürliche oder unbewusste Manipulationen als auch mit voller Absicht und bewusst eingefädelte Beeinflussungsaktionen aus unterschiedlichen Blickwinkeln bzw. bei verschiedenen Zielobjekten (oder Zielpersonen) differenzieren. Diese Unterscheidung ist nicht zuletzt deshalb hilfreich, da es möglich ist, die jeweilige Möglichkeit oder das Ausmaß an *Selbstkontrolle* bei sozialen Beeinflussungsmanövern zu bestimmen und zu diagnostizieren. Denn es macht einen gehörigen Unterschied, ob z. B. auf eine Attacke oder Intervention einer anderen Person eine spontane unwillkürliche Reaktion, z. B. durch Erröten oder sonstige neurophysiologische Anzeichen oder Symptome, erfolgt oder ob bei einer Zeugenvernehmung der Befragte sich seine Aussagen, wenn man so will, vorher in seinen Gedankengängen bzw. in seinem Kopf zurechtlegen kann.

Es gibt darüber hinaus auch ganz unspektakuläre (manipulative) Signale, die als solches so nicht empfunden und angesehen werden. Bestimmte Gesten haben einen Aufforderungscharakter, wie z. B. der Hinweis: „Setzen Sie sich“ oder „Nehmen Sie Platz“.

Gleichwohl macht es Sinn, anhand dieser Systematik bzw. Klassifikation die möglichen Manipulationsformen und deren Umsetzung in konkrete Verhaltensweisen daraus abzuleiten und eingehender zu diskutieren mit dem Ziel, diese manipulativen Verhaltensmuster für differentialdiagnostische Zwecke und Anwendungen zu nutzen (s. hierzu auch ergänzend Kap. 3).

2.1 Impulse zur Intensivierung von Selbstwahrnehmungen

Es ist nun einmal eine Tatsache, dass in der Natur von Lebewesen auf bestimmte Reize ausgerichtete fixierte Verhaltensprogramme angelegt sind, die vergleichbar mit einem „Autopiloten“ die nachfolgenden Reaktionen unwillkürlich steuern. Diese Anlagen sind genetisch bedingt und gehören zum Erbgut. Das können sowohl

somatische, eher neurophysiologische Vorgänge als auch psychische Prozesse der Selbstwahrnehmung und unwillkürlicher zwanghafter Reaktionen sein.

2.1.1 Körpereigene neurophysiologische Prozesse

Beste Beispiele für autonome unbewusste Reaktionen sind die körperlichen neurophysiologischen Symptome (oder Marker), die in spezifischen Situationen sich unkontrolliert zeigen und bemerkbar machen. Diese „somatischen Marker“, wie Damasio (1994) sie nannte, sind Ausdruck besonderer emotionaler Zustände oder Befindlichkeiten. Manche Menschen erröten z. B. aus Verlegenheit, wenn sie urplötzlich auf ein für sie peinliches Ereignis angesprochen werden, oder sie haben Angst und erschrecken sich, wenn sie bei Dunkelheit einem Fremden begegnen, und bekommen Herzrasen oder stockenden Atem.

Emotionen stehen bekanntlich für bestimmte affektive Ausdrucksformen oder Gefühle, die für das Individuum nicht kontrollierbar und steuerbar, aber in der Natur angelegt sind. Klar ist, dass zwar der Auslöser ein externer Reiz oder das Ereignis ist, aber die Reaktion auf einem in der Person ablaufenden inhärenten Prozess basiert, der von der Person wahrgenommen oder gefühlt wird und auf den sie zwangsweise reagiert.

Abgesehen von diesen ungesteuerten neurophysiologischen Prozessen existieren noch die ebenfalls vom Menschen nicht zu beeinflussenden Prozesse des autonomen Nervensystems mit Parasympathikus und Nonparasympathikus, die z. B. das Atmen und den Stoffwechsel bzw. die situative Anpassung der Organversorgung bei unterschiedlicher Beanspruchung sicherstellen. Unterstützt wird das autonome Nervensystem zudem noch durch die Neurotransmitter, die als körpereigene biochemische Botenstoffe, wie Dopamin für Lustempfindungen oder Serotonin zur Beruhigung des Organismus, den Stoffwechselkreislauf ebenfalls autonom und automatisch steuern.

2.1.2 Psychische Prozesse

Aber nicht nur die psychophysiologischen Symptome fallen in diese Kategorie unkontrollierter emotionaler Reaktionen. So können auch aufgrund von externen Reizen oder Personen ausgelöste innere Prozesse der Selbstwahrnehmung sich selbstständig und die Kontrolle über das psychische Befinden und den weiteren Prozess übernehmen. Ein gutes Beispiel ist hierfür der *Voyeurismus*, den sich die hiervon betroffenen Akteure, selbst wenn sie es wollten, nicht entziehen können (s. auch Abschn. 3.7). Im Gegenteil, sie erfahren in der Steigerung oder Intensivierung der hierdurch ausgelösten Erregung irgendwann ihre momentane Befriedigung, die allerdings nur zeitlich begrenzt ist und weitere emotionale Erlebnisse verlangt, wenn diese Voyeure, wenn man so will, erst mal „auf den Geschmack gekommen sind“.

Voyeurismus kann zur Sucht oder einem Laster werden, wenn sich zufällig anwesende Beobachter dem Drang nicht entziehen können und ihren automatisch sich