



INTERAKTION Manipulieren und manipuliert werden – das gehört dazu, wenn Menschen miteinander kommunizieren. Sagt der Philosoph Alexander Fischer.

»Schuld ist ein soziales
Schmiermittel«

SPIEGEL: Herr Fischer, Sie haben dazu geforscht, was das Wesen der Manipulation ist und wie sie funktioniert. Wann hatten Sie selbst das letzte Mal das Gefühl: Oh, hier will mich aber jemand manipulieren?

Fischer: Es gibt einen einfachen Satz, den bestimmt viele von der Arbeit kennen: »Du kannst das doch so gut – kannst du das nicht übernehmen?« Wenn man da nicht aufhört, fühlt man sich erst einmal geschmeichelt und macht den Job dann auch. Ein anderes Beispiel aus dem Beziehungsalltag wäre der Satz: »Du wirst sehen, was du davon hast!«

SPIEGEL: Eine unterschwellige Drohung...

Fischer: Genau, hier wird ein unangenehmes Gefühl – Sorge, vielleicht sogar Angst – ausgelöst, und dieses Gefühl hat Einfluss auf unsere Entscheidungsfindung. Der Mechanismus der Manipulation ist ein Dreischritt: Als Erstes wird eine Handlungsoption gezielt mit einer angenehmen oder unangenehmen Empfindung verbunden. Somit erscheint es uns attraktiver oder unattraktiver, auf eine bestimmte Art und Weise zu handeln, und dementsprechend wird es auch wahrscheinlicher oder unwahrscheinlicher, dass wir diese Handlung tatsächlich ausführen.

SPIEGEL: Wenn ich bei meinen Eltern anrufe und höre: »Na, lebst du noch?«, und sofort ein schlechtes Gewissen bekomme und ein Treffen vereinbare – war das dann ein Manipulationsversuch, obwohl ich durchschaue, dass ich mich schuldig fühlen soll?

Fischer: Auf jeden Fall! Obwohl Sie wissen, was da passiert, haben wir es hier mit einer Form von Manipulation zu tun, weil der Satz Sie auf der emotionalen Ebene erwischt und in eine bestimmte Richtung stupt: nämlich einen Besuchstermin auszumachen. Schuld ist eine Art soziales Schmiermittel, das wir in den frühesten Kindertagen lernen zu verstehen und zu nutzen. Auch später in Beziehungen regeln wir – leider – viel über Schuld. Mal sagt der Partner: »Immer gehst du weg, wenn wir endlich mal einen freien Abend hätten.« Mal heißt es auf der Arbeit, dass man etwas nicht geschafft habe, dass man sich nicht genügend einbringe. Immer geht es darum, dass ein Schuldgefühl entsteht und Ihre Handlungsweise dadurch umformt, und das ist meines Erachtens manipulativ.

SPIEGEL: Dann ist Manipulation immer auch eine Frage der Menschenkenntnis. Wenn ich genau weiß, worauf der andere »anspringt«, welche Reaktionsmuster er hat, dann kann ich ihn leichter manipulieren?

Fischer: Absolut. In einer zwischenmenschlichen Beziehung kennen Sie die Schwächen und die Trigger des anderen. Sie wissen, ob jemand eher schuldempfindlich ist

oder empfänglich für motivierendes Lob. Sie wissen, wie eine Person gern sein möchte, und wenn sie genau so gerade nicht ist, kann man dort ansetzen. Je mehr Wissen Sie haben, desto gezielter können Sie manipulativ wirken. Ohne Menschenkenntnis geht das nicht.

Fischer, geboren 1985, lehrt und forscht an der Universität Basel zu den Themen Manipulation, Ethik und Erzählen. Zudem arbeitet er psychotherapeutisch. Sein Buch »Manipulation« erschien Ende 2017 im Suhrkamp Verlag.

SPIEGEL: Das klingt jetzt nicht so nett. Bei Manipulation denken wir ja erst einmal an eine Strategie, die uns dazu bringt, etwas zu tun, das wir eigentlich nicht tun wollen. Sie sagen in Ihrem Buch, Manipulation muss nicht immer unmoralisch sein – wann ist sie es nicht?

Fischer: Wenn drei Dinge beachtet werden: Erstens, sie darf keine negativen Konsequenzen haben für denjenigen, der manipuliert wird. Ich darf sie also nicht bloß zu meinem eigenen Nutzen einsetzen, ohne Rücksicht auf den anderen. Zweitens, wir müssen uns immer noch für oder gegen eine Handlungsweise entscheiden können. Das bedeutet: Manipulation darf nicht flächendeckend angewendet werden, darf nicht der Standardmodus einer Beziehung sein. Und drittens müssen wir uns selbst und unsere Handlungen immer noch wahrnehmen können. Wir dürfen nicht aus dem Blick verlieren, warum wir wie gehandelt haben, und müssen uns in Bezug auf unsere Umwelt verorten können. Wir brauchen so etwas wie eine intakte »psychische Ökologie«.

SPIEGEL: Ist es nicht trotzdem unredlich, dem anderen nicht zuzugestehen, dass er sich aufgrund eines guten Arguments bewusst für etwas entscheidet? Hat Manipulation nicht immer etwas Entmündigendes?

Fischer: Mündigkeit ist ein Ideal. Natürlich sollte es geachtet werden, aber letztlich ist es größer als das, was wir Menschen leben können. Manipulation kann auch ein Beitrag zu einem guten Leben liefern, indem sie uns Entscheidungen einfacher macht, unbewusste Wege aufzeigt. In einer Beziehung immer alles auf der rationalen Ebene ausdiskutieren zu müssen funktioniert nicht. Wir brauchen auch die Ebene des Manipulativen, im positiven Sinne. Es ist gut, dass wir zum Beispiel Schlüsselwörter haben, mit denen man beim anderen das Angenehme triggern kann.

SPIEGEL: Ist ein Kosewort schon eine Manipulation?

Fischer: Das kann es durchaus sein, in kleiner Form. Wenn eine Situation hitzig ist und man sich dann mit einem bestimmten Blick anschaut und ein Kosewort sagt, kann das eine Menge machen. Es kann das Eis der kalten, rationalen Auseinandersetzung brechen. Das Manipulative agiert auf der Ebene, wo es warm wird ums Herz. Oder eben unangenehm – wie beim Schuldgefühl. Die Funktionsweise ist dieselbe, egal, ob sie für positive oder negative Beeinflussung eingesetzt wird.

SPIEGEL: Sie reden von Beeinflussung – der manipulierte Mensch agiert also immer noch aus freien Stücken und könnte auch anders handeln?

Fischer: Ganz genau. Die Manipulation zielt an der Rationalität vorbei und versucht sie zu unterlaufen. Trotzdem ist Manipulation noch kein Zwang, sondern uns wird vielmehr etwas nahegelegt. Ob wir danach handeln oder nicht, hängt zum Beispiel davon ab, wie willensstark wir gerade sind.

SPIEGEL: Gibt es denn bestimmte Situationen, in denen wir besonders anfällig für Manipulation sind?

Fischer: Menschen, die manipuliert werden, werden oft jenseits einer rationalen Aufmerksamkeitsschwelle erwischt. Das heißt: Wenn wir viel Stress haben, wenn wir von etwas überrascht werden, wenn wir uns schwach füh-

len, emotional bedürftig sind, uns in irgendeiner Pflicht fühlen, uns einer anerkannten Autorität gegenübersehen, kann man uns leichter beeinflussen. Je intimer die Beziehung ist, desto offener und verletzbarer sind wir und damit auch anfälliger für Manipulation. Deswegen ist es immer gut, wenn man Partner hat, die einen wirklich mögen.

SPIEGEL: Wenn ich für meinen Partner schön koche, eine Kerze anzünde, Musik anstelle und ihm dann Fotos zeige von dem Ort, den ich für unseren nächsten Urlaub vorgesehen habe, manipulierte ich dann auch?

Fischer: Was wollen Sie denn damit erreichen?

SPIEGEL: Dass wir wirklich dorthin fahren ...

Fischer: Ja, Sie schaffen einen manipulativen Entscheidungskontext – gerade Musik moduliert uns innerlich, auf der Gefühlsebene, ganz wunderbar. Es könnte allerdings auch schon *too much* sein. Mancher würde dann vielleicht sagen, okay, was hast du vor? Wenn man es übertreibt mit der manipulativen Einflussnahme, wenn der Kontrollverlust als zu stark wahrgenommen wird, wachen wir oft auf, dann kommen die Fragen wieder: Was passiert hier? Was will mein Gegenüber? Will ich das? Bin das noch ich?

SPIEGEL: Auf der anderen Seite ist es aber so, dass Menschen sich oft an Zusagen, die sie einmal gegeben haben, gebunden fühlen.

Fischer: Genau, wenn wir dem anderen etwas versprochen haben, haben wir das Gefühl, dass wir das auch ausführen sollten. Erst recht, wenn die Person uns schon mal einen Gefallen getan hat. Sonst kommt schnell wieder die Schuld ins Spiel.

SPIEGEL: Erotische Attraktivität wirkt ebenfalls, obwohl man die Absicht dahinter erkennt.

Fischer: Bestimmte Reize berühren uns sehr. Das Erotische können wir als einen unserer biologischen Automatismen sehen, gegen die wir uns schwer wehren können. Ausgeliefert sind wir diesen Automatismen aber nicht.

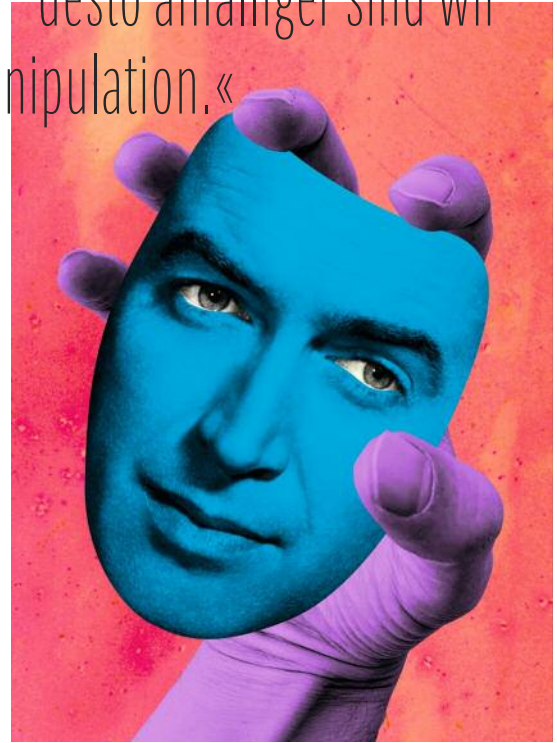
SPIEGEL: Es hängt also auch von der Stärke des Gefühls hängt ab, ob Manipulation wirkt oder nicht.

Fischer: Ja, Eifersucht ist zum Beispiel eine wahnsinnig starke Emotion. Man hat den Eindruck, man genügt nicht, hat etwas falsch gemacht, ist nicht attraktiv genug, es wird einem etwas weggenommen. Im Eifersuchtsmoment handeln wir auf größtmögliche Weise irrational. Deswegen ist auch der Versuch, mit Eifersucht zu »arbeiten«, dieses Gefühl beim anderen auszulösen und zu nutzen, hochtoxisch in Beziehungen. Die Konsequenzen für den Eifersüchtigen sind fast immer negativ, seine Selbstwahrnehmung wird total durcheinandergebracht, und die Möglichkeit der freien Wahl fällt ziemlich schwer. Natürlich müssen Sie Ihren Partner in der Folge nicht umbringen, aber es ist schwer, sich aus diesem Sumpf von Gefühlen zu befreien.

SPIEGEL: Nicht so brennend wie Eifersucht, aber auch ein Gefühl, das viele Menschen umtreibt, ist der Wunsch nach Anerkennung.

Fischer: Ja, auch da gilt: Man kann den Wunsch nach Anerkennung auf diese Art und Weise nutzen, indem man dem anderen ständig das Gefühl gibt, er müsse noch mehr tun, damit er sie endlich bekommt. Man kann das Wissen

»Je intimer die Beziehung ist,
desto anfälliger sind wir
für Manipulation.«



darum aber auch einsetzen, um dem anderen ein gutes Gefühl zu geben. Hier zeigt sich wieder, dass Manipulation problematisch sein kann, aber nicht sein muss.

SPIEGEL: Es gibt viele Ratgeber, die einem suggerieren, man könne sich mit ihrer Hilfe vor Manipulation schützen. Hilft es denn gar nicht, sich Manipulation bewusst zu machen, um sich ihr zu entziehen?

Fischer: Ich habe dazu geforscht, und man kann mich trotzdem noch manipulieren. Hinterher erkenne ich Manipulation vielleicht schneller, aber in der Situation selbst nicht unbedingt. Niemand ist vollständig rational. Wenn wir davon ausgehen, dass wir alle begrenzt rationale Wesen sind, dann müssen wir auch sagen: Manipulation ist ein normales, menschliches Kommunikationsmittel.

SPIEGEL: Sehen Sie überhaupt ein Mittel, sich vor Manipulation zu schützen?

Fischer: In Beziehungen hilft es, ein Gespräch darüber zu führen, wie man miteinander kommunizieren möchte. Man kann dem anderen sagen: »Ich möchte aber wissen, was du wirklich darüber denkst und nicht immer unerschwerlich in eine bestimmte Richtung gebracht werden!« Das Passiv-Aggressive in der Kommunikation macht uns oft dünnhäutig, zehrt uns aus. Auch in Freundschaften kann man so etwas thematisieren, wenn man beispielsweise merkt, dass in einem Konflikt bestimmte Trigger wirksam waren. Dann kann man sich hinterher zusammensetzen und sich gemeinsam fragen: Uff, was war denn das jetzt?

Interview: Sandra Schulz