

GÜTERSLOHER  
VERLAGSHAUS



**Gütersloher Verlagshaus. Dem Leben vertrauen**

*Im Gedenken an meine Freundin Renate Ranft,  
die an dem Tag starb,  
an dem dieses Buch seinen Titel erhielt.*

*Um so weniger lassen wir uns  
von Scheingebilden blenden,  
je mehr wir anfangen,  
zum Wahren aufzuschauen.*  
Erasmus von Rotterdam<sup>1</sup>

Frank Ochmann



*Wie wir Tag für Tag manipuliert werden  
und was wir dagegen tun können*

Gütersloher Verlagshaus

## Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

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

1. Auflage

Copyright © 2010 by Gütersloher Verlagshaus, Gütersloh,  
in der Verlagsgruppe Random House GmbH, München

Dieses Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Satz: Satz!zeichen, Landesbergen

eISBN 978-3-641-05854-8

[www.gtvh.de](http://www.gtvh.de)

# Inhalt

Einleitung: »Nessun dorma!« .....	7
-----------------------------------	---

## **Erster Teil**

<b>Warum wir verführbar sind</b> .....	18
--	----

### Kapitel 1

Der Zauber des Schlaraffenlandes

Warum wir stabile Verhältnisse lieben .....	20
---	----

### Kapitel 2

Entdecke mich! Liebe mich!

Warum uns die anderen sagen, wer wir sind .....	54
---	----

### Kapitel 3

Was tun?

Wie wir uns entscheiden .....	86
-------------------------------	----

## **Zweiter Teil**

<b>Wie wir verführt werden</b> .....	108
--------------------------------------	-----

### Kapitel 4

Was ist Wahrheit?

Welche Köder uns locken .....	112
-------------------------------	-----

### Kapitel 5

Einbruch durch die Hintertür

Wie wir unbewusst manipuliert werden .....	142
--	-----

Kapitel 6	
Im Sog der Masse	
Warum die anderen die Richtung vorgeben .....	164

### **Dritter Teil**

<b>Wie wir uns wappnen können .....</b>	<b>186</b>
---	------------

Kapitel 7	
Verräterische Zeichen	
Wie wir Täuscher und Verführer (eher nicht)	
entlarven können .....	190

Kapitel 8	
Wissen und Werte	
Was uns die Kraft zum Widerstand gibt .....	198

Danksagung .....	217
Anmerkungen .....	219
Literatur .....	225

## Einleitung: »Nessun dorma!«

Es war eine zu Herzen gehende Arie von Liebe, Hoffnung und Tod samt einer satten Portion Ärger, die mein Interesse an Manipulation und Verführung endgültig erwachen ließen. Passenderweise singt Prinz Kalaf, der in Peking um die Hand einer schwerst verhaltensgestörten Kaisertochter wirbt: »Nessun dorma!« – »Niemand schlafe!«

Über viele Jahre war dieses Stück aus Giacomo Puccinis bluttriefender Oper »Turandot« ein Markenzeichen des 2007 verstorbenen Tenors Luciano Pavarotti. »Big P.« nannten seine Fans ihn ehrfurchtsvoll wegen seiner großen, strahlenden Stimme wie auch seiner beeindruckenden Körperfülle und seines nicht minder ausgeprägten Egos.

»Big P.« kämpfte noch gegen Bauchspeicheldrüsenkrebs, da tauchte eine Gestalt in den Medien auf, die sich deren Schöpfer wohl als verfrühte Wiedergeburt des italienischen Star-Tenors gedacht hatten: Ein untersetzter Handyverkäufer von 37 Jahren trat auf die Bühne eines Talentwettbewerbs im britischen Fernsehen und sang – »Nessun dorma!« Kurz darauf lag ihm ein beachtlicher Teil der Briten und bald auch der Deutschen schluchzend zu Füßen. Zum »Tenor des Volkes« ernannte die »New York Times« Potts darum mit spöttischer Anspielung auf Lady Diana, »the People's Princess«.<sup>2</sup>

Ich erzähle diesen Fall hier in einigem Detail, weil er symptomatisch ist für die Übel, die uns drohen oder auch schon längst ereilt haben, und weil er bereits einiges von der Macht und den Mechanismen der Verführung offenbart.

Die Erfahrung, bei Potts' Gesang eine Gänsehaut zu bekommen, teilten jedenfalls auch Musik-Profis, doch aus anderen Gründen als die meisten Zuhörer. Für die klang es durchaus

nach großer Oper, was ihr neuer Star produzierte. Doch reicht das schon als Qualitätsmerkmal? Einer wie Potts, so etwa das Fazit des Kritikers und Schriftstellers Philip Hensher, würde sich wohl sogar im Chor der Vereinigten Bühnen von Krefeld und Mönchengladbach kaum halten. Und es war tatsächlich dieses Haus, das Hensher zum Ausdruck seiner Geringschätzung im Londoner *Independent* nannte.<sup>3</sup>

Aber mochten diese Hohepriester einer verstaubten Kunst doch nörgeln und mäkeln! Konnte solche Besserwisseri verhindern – meine eigene natürlich eingeschlossen –, dass Paul Potts so viele Menschen mitten in die Seele traf und zu Tränen rührte? Sie konnte es nicht. Fast über Nacht schlug das Herz von Millionen für einen, den sie zuvor auf der Straße allenfalls wegen seiner schiefen Zähne angesehen hätten. Was aber hatte aus diesem Nobody einen derart umjubelten Star gemacht?

Mehr noch: Wenn es wirklich plötzlich die Liebe zu Puccini und seiner grausam tönenden und tötenden Prinzessin »Turandot« war, die der Menschen Seele erbeben ließ, warum betrat dann der überwiegende Teil dieser so Gerührten später kein Opernhaus? Jedenfalls ist bislang weit und breit kein »Potts-Effekt« auszumachen.

Wenn es andererseits tatsächlich Potts war, der sie mit seinem Talent und Charisma in den Bann zog, warum war er dann nicht schon zum Star aufgestiegen, als er Jahre zuvor als Amateur in der westenglischen Stadt Bath ein paar Hauptrollen gesungen hatte? Er versuchte damals viel, um als Tenor entdeckt zu werden, hatte sogar Geld für teure Gesangsstunden in Italien ausgegeben. Doch all die Demoaufnahmen, die er in die Post gab, eröffneten ihm keine Karriere. Zu dieser Zeit nämlich hatte nur er selbst ein Interesse daran. Und das genügte eben nicht.

Die Lage änderte sich erst Anfang 2007, als Potts wieder einmal sein Glück versuchte und eine CD mit seiner Fassung von Pavarottis Paradenummer einreichte. Diesmal hatte er sich »Britain's got talent« ausgesucht, eine jener Casting-Shows mit

Juroren à la Dieter Bohlen, vielleicht mit etwas besseren Manieren. Und da nun war der magische Moment gekommen. Endlich fanden auch andere, dass Paul Potts Karriere machen sollte!

Nach ihren Regeln natürlich und nicht zuletzt zu ihrem Nutzen. Irgendjemand aus dem Produktionsteam muss damals, im Frühjahr 2007, erkannt haben, dass sich mit dem pummeiligen Waliser nicht nur Musik, sondern auch ein glitzerndes Märchen verkaufen ließ. Von da an lief es für den Sänger wie am Schnürchen. Und als »Pottsy12« berichtete er davon begeistert in einem Chatroom für Freunde des mobilen Telefonierens.<sup>4</sup>

Am Ende stand die nationale Entscheidung. Auch die gewann er. Allerdings war es ein regionaler Auftritt schon Monate vor der Endrunde, der beim Internetportal »YouTube« auftauchte und sich »viral« verbreitete. Rund 75 Millionen Mal wurde inzwischen allein eine der vielen hochgeladenen Versionen im Internet aufgerufen.<sup>5</sup>

Der kleine Film hat eine hinreißende Dramaturgie, weshalb er dann später auch als Vorlage für die Werbung der deutschen Telekom diente.

Diese Tränendrüsen-Imagekampagne machte den »Tenor des Volkes« hierzulande endgültig bekannt.

Die Juroren in dem Video blickten jedenfalls erst skeptisch und sogar ein bisschen verächtlich auf den untersetzten Möchtegern-Tenor. Und sie schienen nicht einmal zu wissen, ob Potts auf dem Kamm blasen oder vielleicht auch bauchreden würde. Doch: »Ich möchte Oper singen!« Potts durfte das dann sogar mit großer Orchesterbegleitung aus der Konserve, obwohl die Regeln das gar nicht vorsahen in einer solchen Vorrunde. Er selbst war darüber ganz erstaunt, wie er den Freunden im Chat schrieb. Doch der kluge Produzent sorgt vor. Wie hätte so ein Video später im Internet wohl ohne jede überdeckende Begleitung und allein mit Potts' flatterndem Vibrato gewirkt?

Von »Scripted Reality« ist heute unter Medienleuten die Rede, wenn eine als zu langweilig oder glanzlos empfundene Realität mit ein paar Regieeffekten hier und da zur emotional aufgeladenen, Aufmerksamkeit heischenden »Drehbuchwirklichkeit« geliftet oder gar so gut wie ganz erfunden wird. Das hebt im Fernsehen die Quoten und bei Klatschmagazinen die Verkaufszahlen.

Vor allem Aschenputtel-Charaktere sind gefragt. Kaum etwas fasziniert uns so sehr wie die vermeintlich hoffnungslosen Fälle, die aus dem Abseits zum Megastar und vom Tellerwäscher zum Millionär avancieren. Darum boomen Casting-Shows mit Sängern auf Stütze. Darum begeistern sich so viele für Prinzessinnen und Königinnen aus »bürgerlichen« Verhältnissen wie Máxima von den Niederlanden oder Silvia von Schweden und im Vereinigten Königreich demnächst wohl auch für Queen Catherine Elizabeth, geborene Middleton.

Die Botschaft vom – im übertragenen Sinn – hässlichen Entlein, das sich zum schönen Schwan wandelt, können wir gar nicht oft genug hören. Wer das weiß und noch ein paar andere unserer zumeist verborgenen Sehnsüchte kennt, hat unsere Seele schon so gut wie erobert. Das allerdings, so werden wir sehen, ist kein Spaß, nicht einfach nur zum Schmunzeln, sondern vielmehr wie ein gefährlicher Strudel, der ganze Gesellschaften erfassen und mit sich reißen kann.

Ginge es nur um singende Telefonhändler, clevere Talent-scouts und schleimend freundliche Talkmaster, könnten wir unsere sentimentalen Seiten und unsere oft erschreckende Leichtgläubigkeit mit einem Lächeln abtun. Doch das Risiko ist ja längst nicht mehr nur, dass wir uns voreinander blamieren, weil wir durch medialen Klamauf hereingelegt werden wie Angetrunkene bei einem albernen Partyspielchen. Es geht inzwischen darum, wie viel Einfluss uns selbst noch auf den Verlauf unseres Lebens und auf die Entwicklung unserer Gesellschaften bleibt. Um nichts weniger.

Wir wissen das auch. Oder wir ahnen es wenigstens, wie zum Beispiel eine vor kurzem veröffentlichte Untersuchung zur Stimmung in unserem Land zeigt: 96 Prozent der Befragten glauben demnach, dass die Menschen in Deutschland auf die eine oder andere Art »betrogen und fehlinformiert« werden.<sup>6</sup>

Dieses Gefühl, Opfer absichtlicher Täuschungen zu sein, ist dabei zwar diffus, aber offenbar allgegenwärtig – und für das Fundament unserer Gesellschaft so ätzend wie Säure: Drei Viertel der Befragten haben das Vertrauen in unser politisches und wirtschaftliches System bereits ganz und gar verloren. Auch das ist ein Ergebnis dieser Studie. Andere Untersuchungen oder auch die heftigen »bürgerlichen« Auseinandersetzungen um das Bahnhofprojekt »Stuttgart 21« und verlängerte Laufzeiten für Kernkraftwerke nach den schweren Unglücken in japanischen Nuklearanlagen im März 2011 bestätigen das Ausmaß sozialer Zersetzung quer durch die Gesellschaft. Nicht zufällig wurde »Wutbürger« von der Gesellschaft für deutsche Sprache zum Wort des Jahres 2010 gewählt.<sup>7</sup>

Wem oder was aber wird vor allem die enttäuschte und entfremdete »Mitte der Gesellschaft« demnächst ihr Vertrauen schenken, während das »abgehängte Prekariat« Bohlen-Sprüche konsumiert und die nicht weniger abgehängte und auf ihre Art asoziale Oberschicht in Sylt oder am Starnberger See golft? Welchen Verführern wird unsere Gesellschaft, werden wir aufsitzen?

Wer einen Computer hat, kennt die Gefahr durch »Viren«, »Trojaner«, »Würmer« oder »Bots«. Solche heimlich eingeschleusten Software-Pakete sollen ausspähen und manipulieren, was in einem Rechner und den verbundenen Netzwerken vor sich geht. Mit »Stuxnet« wurde im Juni 2010 das erste aggressive Programm entdeckt, das gezielt ganze Industrieanlagen ausspähen und umprogrammieren kann. Offenbar ist das in mindestens einer iranischen Atomanlage auch geschehen. Experten sprechen inzwischen vom »Cyberwar«, vom

Krieg im Internet, und vom ersten bekannt gewordenen derartigen Angriff der Geschichte. Und auch die Hacker-Attacken gegen Kreditkartensysteme, die offenbar als Rache auf die Inhaftierung des WikiLeaks-Gründers Julian Assange Anfang Dezember 2010 folgten, lassen nur ahnen, was uns in dieser Hinsicht noch blühen kann.

Auch zuhause kann es uns treffen. Natürlich ist es darum längst üblich, Abwehrprogramme zu installieren und »Firewalls« hochzuziehen. Doch was ist mit uns selbst, die wir vor unseren hoffentlich gut geschützten Rechnern sitzen? Wie retten wir uns vor nicht minder gefährlichen Eindringlingen? Die haben es allerdings nicht auf unseren Computer, sondern direkt auf unsere Köpfe, auf unsere Meinungen, auf unseren Willen abgesehen.

Wir leben in einer Welt der Verführungen. Politiker und Banker, Verliebte und Chefs, Eltern und Weltverbesserer, Lehrer und Gebrauchtwagenhändler – sie alle und noch viele mehr sind darauf aus, ihre Haltungen und Absichten zu unseren zu machen. Verheißten werden Zuspruch, Liebe, Profit. Auf jeden Fall eine Menge guter Gefühle. Als Preis für ihre vermeintlichen Wohltaten haben es Verführer und Manipulierer vielleicht nur auf unser Portemonnaie abgesehen, wahrscheinlicher aber auf unsere Seele. Ganz sollen wir vereinnahmt werden – als Kunden, Wähler, Fans und Jünger.

Vertrauen wird erschlichen, Gedanken werden ersetzt, Weltbilder retuschiert: »*Mein Wille geschehe!*« Inzwischen hat sich eine rege *Science of Change*, eine Wissenschaft der gezielten Manipulation und Meinungsmache, gebildet, in der vor allem Psychologen und Neurowissenschaftler Methoden entwickeln, die uns einzeln und als Masse auf Kurs bringen sollen. Auch das ist eine Art Krieg, Gewalt in jedem Fall.

Gleich zu Beginn möchte ich Ihnen eröffnen, was Sie von den folgenden Seiten nicht erwarten sollten: Dieses Buch soll seinen Lesern keineswegs helfen, andere übers Ohr zu hauen, wie es so viele Ratgeber der Verführung schon tun. Ganz im

Gegenteil. Sie werden also vergeblich nach konkreten Tipps oder Rezepten suchen, die es Ihnen in allen Lebenslagen ermöglichen, auf Kosten anderer Ihren eigenen Vorteil zu mehren.

Mein Ziel ist es auch nicht, eine Hit- oder eher *Shit*-Liste der schlimmsten Schurken und Schurkinnen zu präsentieren, auch wenn ich immer wieder Beispiele der Manipulation und Verführung anführen werde, um meine Analysen und Argumente anschaulich zu machen. Es gibt ja nicht den einen überragenden Verführer, vor dem wir uns besonders in Acht nehmen müssten. Was wir erleben und nicht selten erdulden, steht längst auf breiter Basis.

Mit diesem Buch schließlich möchte ich sie auch nicht in erster Linie unterhalten, wenngleich ich natürlich hoffe, dass es keine Qual oder auch nur schwere Arbeit ist, von der ersten bis zur letzten Seite zu kommen.

Was ich also möchte? Dass wir gemeinsam Schritt für Schritt zu verstehen versuchen, warum wir so verführbar sind, wie wir das tagtäglich erleben. Ich möchte auf der Grundlage neuester Forschungsergebnisse und ebenso der stabilen wissenschaftlichen Einsichten von Jahrzehnten aufzeigen, wo unsere Gedanken und Gefühle, unsere so menschlichen Bedürfnisse und Sehnsüchte für Täuschungen und Manipulationen besonders empfänglich sind. Und in diesem Sinn biete ich Ihnen die folgenden Kapitel als Mittel gegen die Gifte der Verblendung und Verführung an, die Scharlatane, Hochstapler und Betrüger mit meist feiner Nadel in unsere Seele zu injizieren versuchen.

Das Einzige, was wirklich dagegen helfen kann – und schon deshalb sind schwere Bildungsdefizite so gefährlich –, ist Aufklärung: über die Wege und auch Gründe der Manipulation, über die Konstruktion verführerischer Botschaften und die Art, wie die auf der Empfängerseite, bei den potenziellen Opfern also, aufgenommen werden. Wir müssen begreifen, warum wir so sehr darauf aus sind, andere auf unsere Linie zu bringen.

Oder auch, warum wir wahrscheinlich einem oder allen anderen folgen werden, wenn unsere eigenen Versuche der Beeinflussung ohne Aussicht auf Erfolg bleiben.

William Sargant, einer der britischen Pioniere der »Konversion und Gehirnwäsche« hat schon vor mehr als einem halben Jahrhundert formuliert, worum es letztlich geht:

»Der politisch-religiöse Kampf um den Geist des Menschen wird vermutlich von jenen gewonnen, die sich mit den normalen und anormalen Funktionen des Gehirns am vertrautesten gemacht haben und die zuerst in der Lage sind, die gewonnenen Erkenntnisse einzusetzen.«<sup>8</sup>

Kein Zweifel, dass der 1988 verstorbene Psychologe heute noch den ökonomischen Kampf in einer »globalisierten« und vernetzten Welt hinzufügen würde. Vom »World Wide Web«, gar vom »Web 2.0« konnte Sargent noch nichts wissen.

Wir müssen jedenfalls gründlich vorgehen, um ein tragfähiges Fundament für unsere Abwehr zu gewinnen und uns mit unserem Kopf und seiner Anfälligkeit vertraut zu machen. Darum werden wir uns notfalls durch die älteste Evolutionsgeschichte und die hintersten Hirnwindungen kämpfen, um zumindest von den Grundsätzen her zu verstehen, warum wir ticken, wie wir nun mal ticken – und warum das so riskant sein kann. Nur wer begreift, welche Gefahr uns droht und von wo, hat eine Chance, sich im »Kampf um den Geist des Menschen« zu wappnen und nach Kräften zu wehren.

Eine zusätzliche Gefahr, von innen in diesem Fall, erwächst durch Selbstüberschätzung: Sind wir denn nicht alle moderne, aufgeklärte, »hippe« und »coole« Zeitgenossen? Sagt uns nicht unser »gesunder Menschenverstand«, was Sache ist? Wer will uns denn noch etwas vormachen?

Wer so denkt, ist kaum noch zu retten. Wissen und Vernunft müssen sich im Feuer der von Blendern und Verführern entfachten Gefühle behaupten können. Und auch das dient der Abwehr: ein grundsolides – nicht »cooles« – Selbstbewusstsein, damit das natürlich in uns angelegte Misstrauen auch da noch hält, wo

wir auf den kraftvollen Anspruch echter oder auch nur gekonnt vorgetäuschter Autorität treffen. Höchste Vorsicht ist jedenfalls immer und überall geboten, wo einer angeblich »charismatisch« ist oder sonst wie berauschenden Charme versprüht.

Dieses Buch soll zur Skepsis ermutigen – nicht zur Paranoia – und Zweifel säen, wo trügerische Gewissheiten allzu oft den Blick trüben. Solches Misstrauen schützt dabei nicht nur unser eigenes, persönliches Wohlergehen. Wie die Geschichte vielfach zeigt und die Sozialpsychologie verstehen hilft, kann über die Verführung Einzelner am Ende eine ganze Gesellschaft geblendet und an der kollektiven Nase zum Abgrund geführt werden. Auch dann, wenn das »eigentlich« niemand so gewollt hat.

Ich möchte nicht zum Kreis rückwärtsgewandter Kultur-nörgler gezählt werden und predige auch nicht mit heißer Stirn den Weltuntergang. Aber ich will mich andererseits auch nicht weiter nur abwenden, wenn im Geschrei und Getöse der »medialen Kirmesbuden«<sup>9</sup>, von denen mein Kollege Ranga Yogeshwar gesprochen hat, Tag für Tag »laut« und »oft« mit »wichtig« und »wahr« verwechselt wird.

Vor allem dieser alltägliche und allgegenwärtige mediale Klamauk hinterlässt den Eindruck, dass unsere Gesellschaft in Banalität und Beliebigkeit zu versinken droht. So soll dieses Buch ein Beitrag zur Aufklärung sein. Zugleich aber ist es ein Appell, ja ein Hilferuf.

Die jüngste, vielfach schöngeredete, aber keineswegs schon ausgestandene Finanz- und Wirtschaftskrise ist ein Beispiel dafür, wie die Hoffnung auf käufliches, vermeintlich erzwingbares Glück erst Einzelne erfassen und dann, wie durch eine Infektion – »viral« eben –, ganze Branchen und schließlich Gesellschaften befallen kann. Natürlich haben wohl nicht einmal die rücksichtslosesten Hasardeure den Ruin gewollt. Aber am Ende konnte sich auch keiner mehr heraushalten und noch stoppen, was ins Rutschen gekommen war. Diese Gefahr besteht weiter. Und sie wächst.

Die entscheidenden Gründe dafür sind allerdings nicht so sehr im löchrigen Regelwerk für den internationalen Geld- und Warenverkehr zu finden, wie oft zu hören ist, sondern tief in unseren Köpfen:

Unsere per Evolution auf uns gekommene, alles bestimmende Lust an der Lust und dazu unser kaum stillbarer Wunsch, uns sozial zu vernetzen, damit wir gelobt werden und am besten auf ewig geliebt, sind das Rüstzeug für den beispiellosen Aufstieg unserer Art – und zugleich unsere schlimmsten Schwachstellen.

Im evolutionären Erbe finden wir allerdings auch die Zutaten für ein bewährtes Mittel gegen das Gift der Verführung. Genau genommen ist es dessen Rezept, das in diesem Buch beschrieben und angeboten werden soll.

Marketingabteilungen, politische Parteien und alle möglichen »Pressure«- und »Lifestyle«-Gruppen von »Öko« bis »Eso« wollen uns buchstäblich um den Verstand bringen. Deren Vertreter werden natürlich empört das Gegenteil behaupten: Dass sie nichts als die offene und ehrliche Diskussion suchen, dass sie nur dank besserer Argumente überzeugen wollen und jede am Ende abweichende Meinung selbstverständlich respektieren werden.

Sollten wir das glauben? Auch wer Vernunft und Kritikfähigkeit als strahlendes Ideal vor sich herträgt, zielt nicht selten darauf, unsere Gefühlsküche so schnell und vollständig zu kapern, dass unser im Kopf darüber angelegtes rationales Denken erst gar nicht erwachen kann.

Und allzu oft lassen wir das sogar gern mit uns geschehen. Denn so wird das Leben bequem – lasst andere für uns denken! Der langfristige Preis für diese kurze Leichtigkeit des Seins ist allerdings beängstigend hoch.

Nie in der Menschheitsgeschichte sei eine Gesellschaft unwissend und zugleich frei gewesen, und nie werde es eine sein, schrieb der Verfasser der Unabhängigkeitserklärung und spätere amerikanische Präsident Thomas Jefferson 1816.<sup>10</sup> Das gilt

trotz aller sozialen Veränderungen fast zweihundert Jahre später noch genauso.

Auch heute steht nicht weniger als unsere Freiheit auf dem Spiel, wenn sich Ignoranz verbreitet. Darum ist es Zeit aufzuwachen: »Nessun dorma!«

Hamburg, im Frühjahr 2011

*Frank Ochmann*

# 1. TEIL

## **WARUM WIR**

*Von der Lust aus beginnen wir mit allem Wählen und Meiden,  
und auf sie greifen wir zurück, indem wir mit  
der Empfindung als Maßstab jedes Gut beurteilen.*

*EPIKUR<sup>11</sup>*

Nur wer sich selbst einigermaßen kennt, seine Stärken und – mindestens so wichtig – seine Schwächen, kann Wert und Wirkung all jener Begegnungen, Erfahrungen und Informationen richtig einschätzen, die tagtäglich auf uns einströmen. Vor allem sind wir durch und durch

## **VERFÜHRBAR SIND**

soziale Wesen, die ohne den engen Bezug zu anderen nicht existieren können.

Mit all diesen Kontakten zwischen der Welt draußen und der eigenen Welt in uns sind Erwartungen, manchmal gar Forderungen an uns verbunden: Wir müssen beurteilen, was wir erleben, es einordnen und dann zumeist auf irgendeine Art reagieren, vielleicht auch Haltungen verändern.

Es sind dieselben Kanäle der Kommunikation, über die nicht nur Erfreuliches und Aufbauendes, sondern auch die Botschaften der Manipulation und Verführung bei uns Einzug halten. Und natürlich zielen ihre Absender zumeist auf die verwundbarsten Stellen unserer Seele.

Im ersten Teil dieses Buches werden wir darum versuchen, auf dem aktuellen Stand der Neurowissenschaften und der Psychologie ein wenig Selbsterkenntnis zu gewinnen. Wir können dabei nicht an der Oberfläche bleiben, wenn wir wirklich verstehen wollen, was uns treibt und lockt. Doch wie jeder, der es auf Ihre Meinung abgesehen hat – und das habe ich natürlich –, werde ich Sie nicht überstrapazieren und so womöglich schon zu Anfang gegen mich aufbringen.

Beginnen wir darum an einem schönen Sommertag am Meer.

# **KAPITEL 1**

Der Zauber des Schlaraffenlandes  
Warum wir stabile Verhältnisse lieben

*Ruhe ist Glück – wenn sie ein Ausruhen ist, wenn wir sie gewählt,  
wenn wir sie gefunden, nachdem wir sie gesucht.*

Ludwig Börne<sup>12</sup>

Heiß strahlt die Sonne vom Himmel herunter. Welle um Welle bricht, schäumt, läuft auf den Strand auf und umspült die kleinen Füße eines Kindes. Das jauchzt vor Freude und ein wenig auch vor Schreck wegen des Prickelns und der plötzlichen Kälte auf seiner Haut. Als das Wasser die Knie zu erreichen droht, läuft das Kleine aufgeregt zurück auf den sicheren Strand, dreht sich kurz darauf aber schon wieder um, schaut mit großen Augen auf die nächste glitzernde Welle, spannt die Muskeln und rennt ihr dann mit wildem Geschrei entgegen. Der zwischenzeitliche Schrecken ist schnell aus dem Gesicht gewichen, hat unübersehbar Vergnügen Platz gemacht – und schon geht es ein weiteres Mal ins lockende Abenteuer.

Sehr oft kann sich dieses Hin und Her wiederholen, ohne das kindliche Gemüt auch nur im Geringsten zu ermüden, wie Eltern wissen. Es gibt keinen Urlaubsstrand, an dem eine solche Szene nicht zu beobachten wäre. Was so spielerisch und kindlich unbeschwert erscheint, ist tatsächlich nichts Besonderes. Trotzdem sagt es sehr viel über ein tief eingegrabenes Muster unseres Verhaltens aus. Wir müssen nur genau hinsehen und dürfen nichts schon deshalb für selbstverständlich halten, weil wir es seit jeher kennen.

Statt einem Kind können Sie allerdings auch einer Möwe zuschauen, die es auf den leckeren Inhalt eines Mülleimers abgesehen hat, aber nicht recht weiß, wie nah sie sich an die benachbarten Strandlaken trauen darf. Oder Sie verfolgen ei-

nen Krebs, der sich jedes Mal aus seinem schützenden Loch im Sand herauswagt, wenn das Wasser abgelaufen ist, und gleich wieder zurück in den Boden flüchtet, sobald für ihn mit der nächsten Welle auch die Gefahr wächst, aus seiner kleinen Heimat fortgespült zu werden.

Weil solche Verhaltensmuster fundamental sind und keinesfalls auf uns Menschen oder das Treiben am Strand beschränkt, werden wir genauer darauf eingehen. Denn was unser Leben so sehr und von Kind an prägt, kann für das Verständnis unserer Verführbarkeit nicht ohne Bedeutung sein.

## Hin und weg

Bleiben wir noch am Meer. Wasser zieht viele »wie magisch« an. So sagen wir vielleicht, wenn wir mit Freunden über unsere Ferienvorlieben sprechen. »Wie magisch« heißt dabei allerdings nur, dass wir nicht recht eingrenzen und in Worte fassen können, welche Eigenschaften des Meeres und des Wassers es genau sind, die uns anziehen. Auch unser Kind, das den Strand hinauf und hinunter läuft, das quiekt und lacht, sich freut und dann auch wieder mal ein bisschen fürchtet, denkt sicher nicht darüber nach, warum es diesem Bewegungsmuster wieder und wieder folgt. Selbstverständlich könnte es auch bei Nachfrage keine erschöpfende Auskunft über seine Motivation geben.

Aber müssten wir auf unserem Strandlaken ein paar Meter entfernt denn wirklich rätseln, warum es Menschen mal zum Wasser hinzieht und kurz darauf schon wieder vor ihm flüchten lässt? Sich in kühlenden, klaren Fluten zu tummeln, genießen die meisten von uns doch ohne jede Frage. Und droht uns das Wasser mit Wucht von den Beinen zu reißen, ziehen wir uns möglichst ein Stück zurück, bis wir auf unserem Strand wieder sicheren Halt und damit Kontrolle über uns selbst ge-

funden haben. Wann genau das der Fall ist, wissen wir, sobald wir es fühlen.

Das Hin und Her von Annäherung und Rückzug, wie es das Kind vollführt, mag uns also banal vorkommen. Tatsächlich hat es einen früheren New Yorker Professor und Kurator des American Museum of Natural History ein ganzes Forscherleben nicht mehr losgelassen, auch wenn es nicht Menschen waren, die ihn anfangs interessierten.

Wer Theodore C. Schneirla in den Dschungel begleiten durfte, fürchtete schon bald die Ausdauer, mit der dieser Mann Heerscharen panamaischer Wanderameisen bis in den dichtesten Wald verfolgte. Einmal sei dabei sogar ein Puma hinter ihm her gewesen, wussten Schüler zu berichten. Doch selbst der habe schließlich entmutigt aufgegeben.<sup>13</sup>

Schneirla war nicht nur ein begnadeter und sicher auch besessener Praktiker. Was er bei seinen legendären Expeditionen in die Wildnis Mittelamerikas beobachtete und an Datenbergen sammelte, wollte er zu Hause in New York wie ein Puzzle zusammenfügen und bis ins Letzte verstehen. Seine wahrscheinlich wichtigste Einsicht, die er von 1935 an über Jahrzehnte verfeinerte und zu einer bis heute einflussreichen Theorie ausbaute: Das Überleben aller Tiere hängt entscheidend davon ab, in welchem Maß sie in der Lage sind, die Entfernung zur Quelle eines »Stimulus« zu verändern.<sup>14</sup>

Ein »Stimulus« ist irgendein Reiz der Sinnesorgane. Denken wir noch einmal zurück an die Szene am Meer, dann ist das Glitzern des Wassers so ein Stimulus, auch das Rauschen der Brandung oder die Wärme der Sonnenstrahlen auf der Haut unseres kleinen Strandläufers.

Schneirla wurde schnell bewusst, dass aus nur zwei Reaktionsmöglichkeiten – Annäherung und Rückzug – über die Art und Vielfalt der wahrgenommenen Reize und im nächsten Schritt auch über die Kombination und Wechselwirkung von mehr oder minder vielen Individuen ein ganzer Ozean von verschiedenen Verhaltensformen entstehen kann.



Frank Ochmann

**Verführt - Verwirrt - Für dumm verkauft**

Wie wir Tag für Tag manipuliert werden und was wir dagegen tun können

eBook

ISBN: 978-3-641-05854-8

Gütersloher Verlagshaus

Erscheinungstermin: Mai 2011

Raus aus der Manipulationsfalle – unsere Freiheit steht auf dem Spiel!

- Tarnen, Tricksen, Täuschen – wie wir täglich verführt werden und was wir dagegen tun können
- Jede Verführung beginnt im Kopf – und nur da kann sie gestoppt werden
- Jüngste Forschungen belegen: So anfällig sind wir für Manipulationen
- Ein längst überfälliges Buch in Zeiten der Seelenfängerei

»Evolution und Revolution sind am Ende; jetzt beginnt das Zeitalter der Manipulation.« Michael Richter

Wir leben in einer Welt der Verführungen. Wir werden komplett vereinnahmt – als Kunden, Wähler, Fans und Jünger. Vertrauen wird erschlichen, Gedanken werden ersetzt, Weltbilder retuschiert. Psychologen und Neurowissenschaftler entwickeln Methoden, die uns einzeln und als Masse auf Kurs bringen sollen.

Doch eben diese Wissenschaft der gezielten Manipulation, Science of Change, kann uns auch helfen, den Versuchungen zu widerstehen, unsere innere Abwehr zu stärken – damit wir unser Leben möglichst (wieder) selbst bestimmen können.

Packend und anschaulich zeigt Frank Ochmann in seinem Buch die Gefahren auf, die uns tagtäglich drohen, und ermutigt nachdrücklich zu Skepsis und Widerstand. Denn: Unsere Freiheit steht auf dem Spiel! Und so macht die Lektüre dieses Buches das Leben nicht bequemer, aber freier.

 [Der Titel im Katalog](#)