

# Willst du, dass der Fisch für dich umsonst gestorben ist?

Solvejg Langer, Stuttgart

**Haben Ihre Eltern Sie als Kind so dazu gebracht, etwas zu essen, dass Sie gar nicht essen wollten? Sie wurden eiskalt manipuliert – die gute Nachricht: es war zu Ihrem Besten. Die Teilnehmer des Kongresses für Arzneimittelinformation konnten am Samstag erfahren, wie wir alle manipulieren, manipuliert werden und wie wir dem entgegen. Das Gute an der Manipulation: Sie ist nicht per se schlecht, sondern kann auch für Gutes eingesetzt werden.**

Krankenhauspharmazie 2019;40:150–1.

## Schwarz oder weiß?

Wladislaw Jachtchenko, München, nahm die Zuhörer in einem Plenarvortrag und einem dazugehörigen Workshop mit auf eine Reise durch die schwarze Rhetorik.

Was ist das überhaupt? Mit schwarzer Magie hat sie nichts zu tun, aber sie ist (im Gegensatz zur weißen Rhetorik) intransparent und versteckt oder eben manipulativ. Unter die weiße Rhetorik fallen dagegen Überreden und Überzeugen. Für Ersteres brauche ich jedoch eine gute Beziehung zu meinem Gegenüber, damit dieser ein „Ach bitte, kannst du nicht ...“ nicht sofort vom Tisch wischt. Letzteres ist oft anstrengend und führt zu nichts – man bemüht zahlreiche, intelligente, gut strukturierte Argumente und das Gegenüber entkräftet jedes einzelne mit einem ebenso guten Gegenargument (Ihre Eltern hätten Ihnen auch sagen können: „Bitte iss deinen Fisch, der ist sehr wichtig für deinen Körper. Da sind viele Omega-3-Fettsäuren drin, die dein Immunsystem stärken“ – hätte mich auch nicht überzeugt).

Die Manipulation dagegen ist subtil und führt oft wesentlich schneller zum Ziel. Das muss nicht unmoralisch sein, schließlich kann dadurch auch Gutes bewirkt werden: Ein Kind ernährt sich gesund oder im klinischen Alltag setzt der Arzt eine apothekerliche Empfehlung zum Wohle des Patienten um.

## Wie geht das?

Alle Manipulationen lassen sich einer der drei Kategorien Scheinargumente, sprachliche Tricks oder kognitive Verzerrungen zuordnen. Einige dieser Techniken finden Sie im Folgenden.

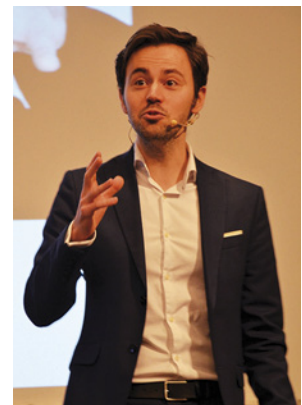
## Scheinargumente

„Das war schon immer so“ bringt Sie auf die Palme? Verständlich, denn es ist kein echtes, sondern das sogenannte Traditionsargument – es sagt rein gar nichts über die Qua-

lität der Methode aus und schon gar nicht, ob die alte Vorgehensweise besser ist als die neue. Ähnlich liegt es beim Autoritätsargument: Lassen Sie sich nicht dadurch beeindrucken, dass Prof. Dr. Dr. Georg-Friedrich Müller-Händel irgendetwas bestätigt. Zum einen kann sich auch ein Professor irren und zum anderen findet sich für fast jeden Sachverhalt auch ein Professor, der ihn bestätigt. Ebenfalls in dieser Kategorie rangieren das Mitleidsargument („Willst du, dass der Fisch für dich umsonst gestorben ist?“) oder die Bedrohung („Wenn du nicht ..., dann ...“).

Eine besondere Form des Scheinarguments ist die persönliche Attacke. Dabei unterstellt der Gegner jemandem Inkompetenz, Dummheit oder Selbstsucht und stellt dementsprechend dessen Glaubwürdigkeit insgesamt infrage.

Aber auch das Gegenteil kann eine versteckte Manipulation sein: Sie werden über den grünen Klee gelobt? Vielleicht will Ihnen der Chef, der Kollege, der Freund mit den Worten „du bist einfach der Geschickteste, ich weiß gar nicht, wie ich das ohne dich schaffen sollte“ auch nur eine unliebsame Aufgabe aufs Auge drücken.



Wladislaw Jachtchenko, München, entführt die Teilnehmer in die Welt der Manipulation

**Solvejg Langer**, Redaktion Krankenhauspharmazie, Birkenwaldstraße 44, 70191 Stuttgart,  
 E-Mail: slanger@deutscher-apotheker-verlag.de

## Sprachliche Tricks

Stellen Sie sich folgendes Szenario vor: Sie warten in der Schlange am Kopierer und plötzlich schneit ein Kollege herein mit den Worten: „Dürfte ich bitte vor, weil ich Kopieren machen muss?“ Sie finden die Begründung absurd, weil Sie ja schließlich wie alle anderen auch genau deswegen am Kopierer warten? Funktioniert trotzdem. In einer Untersuchung ließen 93 % den Fragesteller vor, gegenüber 94 % bei einer vernünftigen Begründung oder 64 %, wenn ohne Begründung ums Vorlassen gebeten wurde. Der Grund dafür ist der Grund – das Wörtchen „weil“ wirkt Wunder, selbst wenn die gelieferte Begründung überhaupt keinen Sinn ergibt.

Außerdem ist Vorsicht geboten, wenn jemand mit zu vielen Euphemismen, Metaphern oder Fachwörtern um sich wirft, bzw. wenn Sie jemanden überzeugen (oder wenn wir ehrlich sind, manipulieren) wollen, sollten Sie sehr viele Fachwörter in Ihre Rede einbauen.

Sie können allem, was Sie sagen, einen Rahmen geben („Framing“): So kann sich ein objektiv gleicher Sachverhalt unterschiedlich darstellen. Das wohl bekannteste Beispiel für diese subjektiven Färbungen ist die Antwort auf die Frage „Ist das Glas halbvoll oder halbleer?“ Ein Framing kann also positiv oder negativ sein („Ich habe tolle Neuigkeiten“ versus „Ich habe schlechte Nachrichten“, selbst wenn die darauffolgende [neutrale] Botschaft dieselbe ist).

## Kognitive Verzerrungen

„Wir Menschen denken, dass wir vernünftig sind – wir denken, dass wir denken“, leider gibt es einige Schwachstellen, die der Manipulant dann nutzen kann.

Haben Sie schon einmal einen schönen Menschen gleich auch für zuverlässig, intelligent und liebenswürdig gehalten? Dann sind Sie dem Halo- bzw. Horns-Effekt aufgesessen, der besagt, dass man jemandem aufgrund einer guten bzw. schlechten Eigenschaft gleich einen ganzen Sack voll davon zuschreibt. Gutaussiehende Kinder kriegen bessere Noten, hübschere Babys bekommen mehr Aufmerksamkeit von den Eltern und laut einer Untersuchung werden große Soldaten automatisch als gute Schützen, schnelle Läufer und kurioserweise auch hervorragende Mundharmonikaspieler gesehen.

Worauf Menschen ebenfalls immer wieder hereinfallen, sind Zahlen („Anker-Effekt“): Immobilienmakler schreiben dem gleichen Gebäude einen ganz unterschiedlichen

Wert zu, je nach vorgelegtem Gutachten; bei einer Wohltätigkeitsveranstaltung spendeten diejenigen viel mehr, die vom Veranstalter um eine größere Summe gebeten wurden, und selbst Richter, denen man absolute Objektivität zuschreibt, verhängten höhere Haftstrafen, wenn der Staatsanwalt ein höheres Strafmaß gefordert hatte.

Was einem quasi täglich begegnet, zumindest, wenn man im Internet einkauft, ist die Knappheitsfalle: Nur noch drei Stück verfügbar, das Angebot gilt nur noch sechs Stunden oder in Ihrem Reisezeitraum sind die Unterkünfte bereits zu 89 % ausgebucht.

Was uns ebenfalls zum Verhängnis werden kann, ist unsere Selbstverliebtheit: Immer sind wir auf der Suche nach Bestätigung („Confirmation Bias“). Wir holen uns also unsere Informationen immer genau da, wo unsere eigene Meinung bestätigt wird. Es kann jedoch problematisch sein, sich nur in einer Quelle zu informieren. Die kann nämlich schlichtweg auch mal falsch sein.

## Kann ich mich wehren?

Kann ich überhaupt etwas gegen eine derartige Manipulation tun? Ja! Man muss sich bewusst machen, dass jeder ständig manipuliert und man dementsprechend ständig manipuliert wird. Vorzugsweise aus unserem persönlichen Umfeld.

Treten Sie dem Ankern entgegen, indem Sie Zahlen hinterfragen. Machen Sie sich bewusst, dass uns jede Zahl ankert – das ist der beste Weg, um nicht auf scheinbar objektive Zahlen hereinzufallen.

Wo stehen Sie politisch? Lesen Sie mal bewusst Zeitungen mit einem anderen Tenor. Ein anderer Blickwinkel kann nie schaden.

Bei einer persönlichen Attacke fragen Sie Ihren Angreifer einfach mal ganz gelassen: „Warum sagen Sie das?“ Das bringt den Pöbler häufig aus dem Konzept.

Der Schlüssel lautet „name it, tame it“ („benenne es, zähme es“).

Gehen wir zurück zum Anfang: Was wäre also die richtige Antwort auf den emotionalen Erpressungsversuch Ihrer Eltern gewesen? „Mutter, höre mit der Mitleidsnummer auf; ich will den Fisch nicht essen, weil ich ihn nicht essen will!“