

HENRIK FEXEUS
NICHT
MEHR TUN,
WAS ANDERE
WOLLEN



Manipulation
durchschauen und
sich schützen

GOLDMANN

Der Urmensch in uns

Ich will auch, dass Sie bei der Lektüre Folgendes im Hinterkopf behalten: Beeinflussung ist im Grunde etwas Gutes. Sie ist geradezu überlebensnotwendig und ist es während der gesamten Entwicklung des Menschen immer gewesen. Als der Mensch noch auf seiner frühesten Entwicklungsstufe stand, hat er gelernt, verschieden auf bestimmte Farben, Formen und Materialien zu reagieren und so sein Überleben zu sichern. Wer rasch lernte, spitze Formen oder einen wütenden Gesichtsausdruck zu identifizieren, hatte größere Überlebenschancen. Wer sich nicht von seiner Umgebung beeinflussen ließ, starb ziemlich schnell aus. Z. B. wenn er versuchte, den Großen Grimmelgrummel zu umarmen, der bekanntermaßen ein

mörderischer Irrer war. Als wir uns etwas weiterentwickelt hatten und erste Gesellschaften bildeten, bauten wir sie auf bestimmten Grundregeln menschlichen Miteinanders auf. Wer keine Regeln befolgte, dem gelang es auch nicht, eine funktionierende Gemeinschaft aufzubauen. Zumindest nicht so gut funktionierende. Und die starben dann eben auch aus.

Die Regeln fürs soziale Zusammenspiel sind immer noch der Grundstein dessen, wie das Miteinander der Menschen funktioniert, und sind tief in uns verankert. Wir wissen, wie wir uns gegenüber anderen verhalten sollten.

Jede Kommunikation ist eine Art von Beeinflussung. Ich kann nichts zu Ihnen sagen, ohne dabei zu versuchen, Sie von etwas zu überzeugen, das ich denke, oder Ihnen

verständlich zu machen, was ich Ihnen übermitteln will. Wenn ich auch nur ein herzliches »Hallo!« sage, verbinde ich das doch mit einem bestimmten Tonfall, einem bestimmten Gesichtsausdruck und einer bestimmten Körpersprache, um Sie dahingehend zu beeinflussen, dass Sie mir mit einem fröhlichen und positiven »Hallo!« antworten. So funktionieren wir, weil das in unserer menschlichen Entwicklung gut für uns war.

Ebenso verhält es sich mit dem, was wir vor Tausenden von Jahren über Farben und Formen gelernt haben. Auch wenn die Funktion nicht mehr dieselbe ist, tragen wir immer noch dieselben Reaktionsmuster in den Genen. Uns springen diese spitzen, sternförmigen Aufkleber mit dem Sonderangebotspreis im

Supermarkt deswegen sofort ins Auge, weil unser Höhlenmenschen-Ich es damals irgendwann mal satt hatte, ständig auf spitze Steine zu treten.

Seit der Zeit der spitzen Steine hat der Mensch den Entwicklungsschritt von einer Jäger- und Sammlerkultur zu einer Shopping- und Wegwerfkultur getan. Aber was wir damals gelernt haben, steckt immer noch in uns. Diese psychologischen Mechanismen, die einmal entstanden sind, weil es gut für uns war, kann man nutzen, um uns zu beeinflussen, zu überzeugen und zu überreden. Das passiert ständig. Wer sich dieser Techniken bedient, profitiert gleich zweifach: Zum einen ist es sehr schwer für Sie, sich dagegen zu wehren, zum andern ist die Reaktion tief in Ihrem Innern vorgeschrieben. Bevor Sie über die

Gründe nachdenken können, bleiben Sie vor diesem spitzen Sonderangebotsschild stehen und lesen es. Zum Teil reagieren Sie auch auf Beeinflussungsmethoden, ohne daran zu denken. Ihre Reaktion vollzieht sich ganz automatisch. Wenn Sie den richtigen Reizen ausgesetzt werden und den richtigen Input bekommen, springen Sie an wie ein vorprogrammierter Computer. Sie reagieren auf eine vorherbestimmte Art, ohne einen Gedanken daran zu verschwenden. Mit anderen Worten: Indem ich bei Ihnen das richtige Programm aktiviere, kann ich Sie dazu bringen, ein automatisches Verhalten abzuspielen, während Sie an ganz andere Dinge denken. Und schon kaufen Sie das Waschmittel noch einmal. Oder Ihnen wird klar, dass Sie zu den Leuten gehören, die die Ansichten des