

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	Skurile 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