

# Wie kann ich mich vor schädlichen suggestiven Einflüssen schützen?

Von Dr. Gerhard Schütz

Suggestiven Einflüssen sind wir permanent ausgesetzt. Egal, ob wir im Bio-Supermarkt einkaufen oder das Fußballländerspiel Italien gegen Deutschland anschauen, überall ist dieser Einfluss in Form von Werbebildern, musikalischer Untermalung oder Farben und Gerüchen vorhanden.

In einigen Situationen jedoch sollten Sie besonders Obacht geben. Es gibt soziale Umstände, in denen Sie besonders anfällig sind für schädliche Suggestionen oder unterschwellig präsentierten, hypnotisch unterfüttertem Einfluss:

1. Eine Situation, die für Sie neu ist und für die Sie kein geeignetes Reaktionspotential haben
2. Gruppendruck und die Angst vor sozialer Missbilligung
3. Festlegungsfallen
4. Autoritätsdruck
5. Anonymität
6. Aussagen in der „Wir-Form“
7. Beurteilungen, Etikette und Diagnosen

Die Punkte im Einzelnen:

## **Zu 1: Eine Situation, die für Sie neu ist und für die Sie kein geeignetes Reaktionspotential haben:**

Hier sind Sie in Ihrem Verhalten sehr anfällig für schädliche Suggestionen, weil Sie nicht auf alternative Verhaltensweisen zurückgreifen können. Immer dann, wenn Sie sich zum ersten Mal in einer fremden Situation befinden, sollten Sie besonders wachsam sein und Ihre eigenen Verhaltensimpulse genau prüfen. Bevor Sie etwas oder jemandem zusagen, sollten Sie kurz innehalten und sich selber fragen, ob Ihr Verhalten vernünftig ist.

Sollten Sie einmal in das Räderwerk einer für Sie unbekanntem Situation hineingeraten, wird es schwer sein, dieser wieder zu entrinnen. Sie haben wahrscheinlich kein Reaktionspotential, das Sie aus dieser Situation elegant herausführen kann.

## **Zu 2: Gruppendruck und die Angst vor sozialer Missbilligung:**

Abweichende Meinungen bergen potentiell immer die Gefahr sozialer Missbilligung oder Ausgrenzung. Menschen sind soziale Wesen und können nur innerhalb einer Gruppe überleben. Häufig ist die Mehrheitsmeinung innerhalb

einer Gruppe richtig, wie uns der Publikumsjoker aus Günther Jauchs „Wer wird Millionär“ lehrt.

Aber jeder weiß auch, dass es hier Ausnahmen gibt. Haben Sie eine andere Meinung als die, die in der Gruppe vorherrscht, so seien Sie mutig und denken Sie an die Situationen bei Günther Jauch, bei der die Mehrheit des Publikums manchmal eine völlig falsche Antwort eintippte und den Kandidaten um den Gewinn brachte (ja, diese Beispiele gibt es wirklich!).

### **Zu 3: Festlegungsfallen:**

Status, Aussehen, Titel oder große Autos führen schnell dazu, dass wir unser Gegenüber auf eine bestimmte Weise einordnen. Der erste Eindruck ist der mächtigste, die folgenden Eindrücke werden immer mit dem ersten verglichen.

Wenn Sie sich erst einmal festgelegt haben, werden Sie Ihre Meinung nur schwer revidieren können. Festlegungsfallen führen häufig dazu, dass Menschen betrogen oder übers Ohr gehauen werden. Lassen Sie sich nicht vom ersten Eindruck blenden und bleiben Sie auch beim zweiten oder dritten Eindruck kritisch.

### **Zu 4: Autoritätsdruck:**

Menschen leben in hierarchischen Systemen. Sie bekommen Anweisungen, Anordnungen und Befehle. Jede Verweigerung, einem Befehl Folge zu leisten, verursacht Stress und Unruhe. So geht es fast jedem von uns.

Führen Sie sich vor Augen, dass es Situationen im Leben gibt, wo Befehle verweigert werden müssen und denken Sie daran, dass jeder Mensch schon einmal in solch einer Situation war. Sie sind also nicht allein.

### **Zu 5: Anonymität:**

Anonymität führt zu Verantwortungsdiffusion, nach dem Motto: Irgendeiner wird schon helfen, es sind ja genug Leute hier, da brauche ich erst einmal nichts zu unternehmen“.

Ein Trugschluss, weil eben alle so denken, mit der Folge, dass in kritischen Situationen keiner Hilfe leistet, weil kein individuelles Verantwortungsgefühl besteht. Sprechen Sie in problematischen Situationen, wenn Sie allein nicht helfen können, andere Menschen direkt an.

Sollten Sie sich selbst in einer kritischen Situation befinden, so warten Sie nicht, bis Ihnen Hilfe zuteil wird, sondern suchen Sie zu einzelnen Menschen gezielt Augenkontakt und bitten Sie sie um Hilfe.

### **Zu 6: Aussagen in der „Wir-Form“:**

Häufig werden Meinungen oder Ansichten innerhalb einer Gruppe in der Wir-Form einfach in den Raum gestellt und es wird so getan, als wäre es eine unumstößliche Wahrheit.

Immer gut hierbei ist: Fragen nach Belegen für diese in den Raum gestellten Wahrheiten oder Behauptungen und sich nicht suggestiv einnebeln zu lassen.

## **Zu 7: Beurteilungen, Etikette und Diagnosen:**

Beurteilungen, Etikette und Diagnosen entfalten einen Vorgang der Eigendynamik. Die Beurteilung eines Menschen als „ängstlich“ führt dazu, alle Beobachtungen in Einklang mit der Einschätzung „ängstlich“ zu bringen. So bestätigen dann die Beobachtungen, dass man mit seiner Einschätzung richtig lag, ein klassischer Fehlschluss.

Aber es geht noch weiter:

Der Vorgang der Etikettierung führt außerdem dazu, dass die etikettierte Person, sobald ihr die Einschätzung bekannt ist, die ihr zugewiesenen Eigenschaften annimmt und sie hierdurch zusätzlich bestätigt.

Seien Sie also bei der Beurteilung anderer Menschen vorsichtig und denken Sie an die magische Kraft der „sich selbst erfüllenden Prophezeiung“.

## **Literatur:**

Brafman, O.& Brafman, R.: Kopfflos. Wie unser Bauchgefühl uns in die Irre führt – und was wir dagegen tun können. Frankfurt am Main, 2008

Gigerenzer, G.: Bauchentscheidungen. Die Intelligenz des Unbewussten und die Macht der Intuition. München 2007

Zimbardo, P.: Der Luzifer-Effekt. Die Macht der Umstände und die Psychologie des Bösen. Berlin, Heidelberg, 2008

© by DP Dr. Gerhard Schütz, Berlin 2009