

Ist es nur Salat oder schon Facebook?

Der Philosoph Alexander Fischer spricht über die Gefahren der Manipulation, die zu unserem Alltag dazugehört

Manipuliert zu werden, nicht völlig Herr seines eigenen Willens selbst zu sein, ist eine zentrale Angst dieser Zeit. Wenig verunsichert den Bürger einer Gesellschaft der Singularitäten in seinem Alltag so sehr, wie den Eindruck zu haben, nicht frei entscheiden zu können. Die jüngsten Skandale um Wählermanipulation via Facebook und die erfundenen Reportagen des Spiegel-Reporters Claas Relotius sind deshalb mehr als Medienskandale, es sind auch Selbstvertrauenskrisen. Dagegen plädiert der Basler Philosoph Alexander Fischer in seinem Buch „Manipulation“ (Suhrkamp) für mehr Nüchternheit im Umgang mit der eigenen Beeinflussbarkeit.

SZ: Herr Fischer, alle Welt diskutiert über Meinungsmanipulation nicht nur durch die klassischen Medien, sondern auch durch die sozialen Medien mit ihren Milliarden Nutzern. Sie verteidigen in Ihrem Buch nun die Manipulation. Warum ist sie denn jetzt doch nicht so schlimm?

Alexander Fischer: Moment, ich möchte natürlich auch, dass wir weiter rational argumentierend miteinander sprechen und wir uns frei in unserem Handeln fühlen.

Das ist aber eine sehr brave Antwort.

Warten Sie, das war nur der erste Teil. Wor-um es mir geht, ist die meines Erachtens meistens sträflich vernachlässigte Tatsache, dass der Mensch eben bloß ein begrenzt rationales Wesen ist. Und so gesehen ist die Manipulation ein ganz normales und natürliches Phänomen menschlicher Kommunikation.

Was passiert, wenn wir „ganz normal“ manipuliert werden?

Es werden unsere Affekte, also unsere Gefühle und Stimmungen angesprochen. All das also, was uns jenseits unseres rationalen Nachdenkens erwischt, was uns unter die Haut kriecht. Denken Sie an die Werbung. Das Ziel, ein bestimmtes Produkt zu kaufen, wird als etwas Angenehmes präsentiert, so erscheint es attraktiv, und es wird wahrscheinlicher, dass wir es tatsächlich kaufen.

Manipulation ist für Sie also ein nicht rein negativ konnotiertes Alltagsphänomen?

Ja. Für einen unbefangenen Blick auf die Manipulation muss man sich deshalb – so schwer das aus guten Gründen fällt – von den Propaganda-Erfahrungen im Nationalsozialismus und den Thesen der Frankfurter Schule befreien, deren Ideologiekritik sich ja nachvollziehbarerweise besonders auf die dunkle Seite der Manipulation konzentrierte.

Aber warum sollte man denn einen unbefangenen Blick auf die Manipulation haben, die doch sozial brandgefährlich sein kann?

Weil wir so das, was bei Manipulationen passiert, klarer sehen und sie damit auch klarer ethisch beurteilen können. Nicht zuletzt auch, damit wir noch besser verstehen, warum Menschen handeln, wie sie handeln.

Und warum handeln sie, wie sie handeln?

Weil sie sehr oft unter dem gleichzeitigen Einfluss von Rationalität und Irrationalität



Alexander Fischer über die Gefahren sozialer Medien: „Orwell lässt grüßen.“ OH

stehen, von Verstand und Affekten. Man denke an die nonverbale Kommunikation, die bei jedem Gespräch mitläuft, das von Angesicht zu Angesicht geführt wird. Ein Blick, die Stimme, die Körpersprache – all das, was jenseits des Rationalen liegt, macht etwas mit dem jeweiligen Gegenüber.

In den vergangenen zehn Jahren, also nach der Finanzkrise, wurde angeführt von dem Nobelpreisträger und Verhaltensökonom Daniel Kahneman der notorische Idealtyp der Wirtschaftstheorie, der streng rationale Homo oeconomicus, verabschiedet. Ist es deshalb nicht längst eine Binsenweisheit, dass der Mensch überhaupt nicht so rational ist, wie er glaubt zu sein?

Es war sicher richtig, sich davon zu verabschieden. Gleichzeitig ist da etwas passiert, was oft passiert. Es gab eine

These – Rationalität und Verstandesgelenktheit als goldener Anker unserer Kultur, als Urgrund für Würde und Freiheit – und dann gab es die Gegenthese vom nicht rationalen bis sogar irrationalen Menschen von Kahneman und anderen, die allerdings vom Modell der Rationalität her gedacht wird, das sie kritisiert, statt grundlegend neu zu denken. Im Moment sind wir meines Erachtens schon wieder weiter: in der Phase der Synthese dieser beiden widerstreitenden Ansichten.

Waren Ihnen Kahneman und Co. zu radikal?

In gewisser Weise ja. Ich möchte integrativer denken. Rationalität und unsere Affekte und Automatismen stehen in einem komplizierten Wechselspiel zueinander, mit dem sich ein großer Teil der Wissenschaft, die Eindeutigkeiten und empirische Nachweise liebt, eher schwer tut.

Sie schreiben in diesem Zusammenhang in Ihrem Buch davon, dass der Mensch eine „Blackbox“ sei. Was meinen Sie damit?

Dass man sich bei der Erforschung des menschlichen Verhaltens an sein Wesen allenfalls asymptotisch annähern kann und wir in vielen Fällen ziemlich blind bleiben.

Wie stehen Sie dann zum Nudging, also zu der Idee, den Menschen zum guten Handeln nicht durch rationale Argumente zu bewegen, sondern eher durch das geschickt manipulierte Design des jeweiligen Handlungsrahmens?

Nehmen wir das klassische Kantine-Salat-Beispiel. Es gibt Studien, die besagen, dass man eher zu einem gesunden Salat greift, wenn er auf Augenhöhe und als Erstes angeboten wird. An dieser Art Nudging ist nichts auszusetzen. Sie können weiterhin frei handeln, bleiben bewusst, in dem, was Sie tun, und es gibt keine negativen Folgen. Ihnen wird nur etwas nahegelegt, Sie werden nicht gezwungen.

Und wann wäre an Nudging etwas auszusetzen?

Wenn die Wahl einer Entscheidung nicht mehr frei ist, wenn das, was ich die „psychische Ökologie“ nennen würde, nicht mehr im Gleichgewicht bleiben kann, es uns also erschwert wird, uns und unsere Handlungen im Abgleich mit der Außenwelt wahrzunehmen, und wenn schadhafte Konsequenzen drohen. In allen anderen Fällen ist Manipulation meist in Ordnung. Denken Sie nur an den Beginn einer Liebe. Da geht es ja auch nicht darum, den anderen rational davon zu überzeugen, dass man liebenswert ist. Es läuft vielmehr ein liebevolles Spiel ab, in dem jedes Mal manipuliert wird, was das Zeug hält.

Wie manipuliert man andere eigentlich am effektivsten?

In dieser Frage würde ich mich natürlich ganz gerne mit dem Verweis darauf zurückhalten, dass ich keinen Ratgeber schreiben wollte, von denen es ja schon zu viele schlechte gibt. Ich habe mich eher um eine theoretische Analyse des Phänomens bemüht.

Aber Sie sollten sich doch trotzdem ganz gut auskennen mit dem Manipulieren.

Na ja, also am effektivsten manipuliert es sich, wenn man genau weiß, mit wem man es zu tun hat. Das ist im Übrigen auch der Kern des Cambridge-Analytica-Skandals aus dem vergangenen Sommer. Die schiere Menge an persönlichen Daten, über die soziale Netzwerke wie beispielsweise Facebook verfügen, macht es möglich, über eine Zielgruppe, und sei sie auch noch so speziell, ungeheuer genaue Profile zu erstellen. Stichwort Micro-Targeting. Die eigentliche Manipulation der Zielgruppe ist dann doch sehr viel leichter hinzubekommen.

Dann wird hier der freie Wille aber doch bedenklich geschwächt?

Wir müssen da tatsächlich wachsam bleiben. Irgendwann droht sogar mehr als Manipulation, durch die uns ja eher eine Handlungsweise emotional nahegelegt wird und immer noch die Möglichkeit besteht, anders zu handeln. Die Datenmassen, die Facebook, Whatsapp und Instagram horten, bieten in letzter Konsequenz die Möglichkeit zu viel mehr: nämlich zur umfassenden Steuerung durch komplett individuell zugeschnittene Information. Und dann wird es wirklich schwierig bis unmöglich, die Selbstwahrnehmung und damit Handlungs- und Willensfreiheit aufrechtzuerhalten. Wir wären dann logischerweise gar nicht mehr frei, sondern schlimmstenfalls programmiert. George Orwell lässt grüßen.