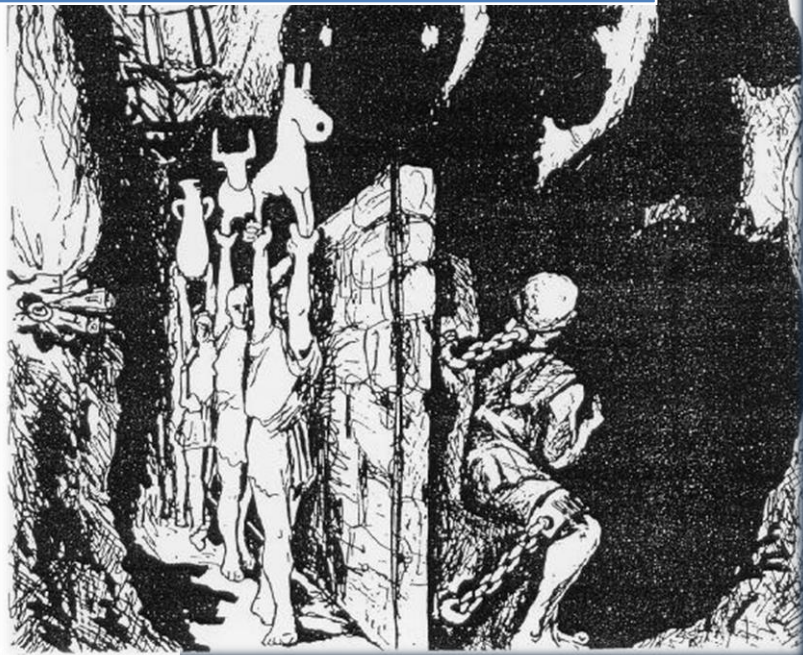


# August 2016

„Wie treffe ich Entscheidungen,  
wenn ich nicht weiß, ob meine In-  
formationen wahr oder manipu-  
liert sind?“



Lukas Brandscheid

Tulpenweg 5a

65321 Heidenrod

[Lukas.Brandscheid@web.de](mailto:Lukas.Brandscheid@web.de)

## Gliederung

Definitionen	3
<ul style="list-style-type: none"><li>- Entscheidung</li><li>- Information</li><li>- Manipuliert</li><li>- Wahr</li><li>- Wirklichkeit</li><li>- Wissen</li></ul>	
Was ist eine Entscheidung?	4
<ul style="list-style-type: none"><li>- Der Neurobiologische Weg zur Entscheidung</li><li>- Praktisch-Logische Einflüsse auf Entscheidungen</li></ul>	
Der Mensch im Meer der Einflüsse: Inwiefern trifft ER seine Entscheidung?	6
<ul style="list-style-type: none"><li>- Kategorie 1: Soziale reale Kontakte</li><li>- Kategorie 2: Digitale Kontakte und Medien</li><li>- Kategorie 3: Materielle Einflüsse</li></ul>	
Zwischenfazit	9
Das Fundament der menschlichen Entscheidung	9
<ul style="list-style-type: none"><li>- Informationen als Quintessenz der eigenen Realität</li><li>- Was also ist Subjektivität und was Manipulation?</li><li>- Die Abhängigkeit der Bevölkerung von der Information</li><li>- Folgen von Informationsmanipulation und Betrachtung unter Gesichtspunkten der Aufklärung</li><li>- „Sapere aude!“ oder besser die Unmündigkeit?</li></ul>	
Fazit	14

*„Die Menschen tun meist das, was sie wollen, aber manchmal tun sie etwas, das sie gar nicht bewusst gewollt haben“*

Gerhard Roth: „Persönlichkeit, Entscheidung und Verhalten“, Klett-Cotta Verlag, 2015

## Definitionen

### **Entscheidung**

Als Entscheidung bezeichnet man einen bewussten Entschluss, der unter Abwägung bestimmter Faktoren, seien diese moralischer oder rationalistischer Natur, gefasst wird. Die Entscheidung gibt dem Willen, zum Beispiel dem Verlangen nach etwas, eine Richtung.

### **Informationen**

Informationen bezeichnen das Wissen über einen Umstand oder Gegenstand oder eine Person. Dabei kann zwischen seriösen und unseriösen, etwa Gerüchten, Informationen unterschieden werden. Informationen werden oftmals nicht bloß selbst empirisch gesammelt, sondern auch von Informations- oder Nachrichtenagenturen verbreitet, die diese gegebenenfalls aufarbeiten und zur Verbreitung vorbereiten.

### **Manipuliert**

Die Beeinflussung eines Individuums, geschehe diese im Bewussten, also durch Weitergabe falscher Informationen, oder im Unbewussten, also mittels Konfrontation mit bestimmten Reizen.

### **Wahr**

Als wahr wird ein Sachverhalt bezeichnet, von dessen Validität, Reliabilität und Objektivität der Betreffende überzeugt ist. Es wird angenommen, dass der Sachverhalt oder die Schilderung den Tatsachen der Wirklichkeit entspricht.

### **Wirklichkeit**

Die unverzerrte Existenz von Dingen, die auf eine Verfälschung verzichtet.

### **Wissen**

Kenntnisse über einen Sachverhalt oder Umstand besitzen.

## Was ist eine Entscheidung?

In der Fragestellung, wie man seine Entscheidung treffe, wenn man nicht wisse, ob seine Informationen wahr oder manipuliert seien, steckt auch die Frage, wie man Entscheidungen überhaupt trifft. Dieser Frage kann man sich auf verschiedene Weisen annähern, nämlich einerseits unter dem neurobiologischen Aspekt und zum anderen betrachtet aus dem logisch-praktischen Blickwinkel, der die Entscheidung bedingt. Wie bereits im Definitionsteil erwähnt, ist eine Entscheidung ein bewusster Entschluss, der unter bestimmten Faktoren gefasst wird. Sie gibt dem Willen eine Richtung. Der Entscheidung liegt eine Bewertung zugrunde, die auf Basis von Informationen getätigt wird. Wichtig für eine reale, eigenständige und wirkliche Entscheidung ist also, dass die vorliegenden Informationen als zuverlässig und wahr angenommen werden können.

### Der Neurobiologische Weg zur Entscheidung

Entschieden wird im Kopf, auch, wenn oftmals vom berühmten Bauchgefühl die Rede ist. Jedwede Entscheidung, egal, ob der bewusste Griff zum weißen anstatt des roten Oberteiles, oder der unbewusste Reflex, herunterfallende Sachen aufzufangen, alle Entscheidungen nehmen ihren Ausgang im menschlichen Hirn. Grund genug, um an dieser Stelle kurz zu beleuchten, wie der menschliche Denkapparat im Groben funktioniert.

Bewusste Entscheidungen werden zunächst im Cortex, einem Bereich der **Großhirnrinde** getroffen. Dieser Bereich des Gehirns ist allerdings nicht in der Lage, ein Verlangen oder einen Entschluss in eine tatsächliche Handlung zu überführen. Resultierende Bewegungen werden von den sogenannten Basalganglien initiiert. Dieser zweite Bereich des Hirns bekommt ein Signal vom Cortex, nachdem dort die vom Menschen als bewusst wahrgenommene Entscheidung ihren Ausgang nahm.

Neben Cortex und Basalganglien ist noch ein weiterer Sektor der menschlichen Schaltzentrale am ganzen Vorgang beteiligt, nämlich das limbische System. Es besteht aus Amygdala und Hippocampus, also den Orten des Gehirns, an welchen Bewegungsabläufe und Konsequenzen bestimmter Handlungen gespeichert werden. Das limbische System ist den Basalganglien, trivial ausgedrückt, übergeordnet. Dies kann an einem Exempel erläutert werden: Fasst ein Mensch den Entschluss, mit der flach ausgestreckten Hand, eine heiße Herdplatte zu berühren, so wird diese Bewegung zwar von den Basalganglien in Gang gesetzt, doch wird an dieser Stelle die protektionistische Ader des limbischen Systems ersichtlich – sofern es einmal abgespeichert hat, dass die Herdplatte heiß ist und übermäßige Hitze Schmerzen verursacht – wird es die Bewegung unterbinden beziehungsweise verhindern, dass die Basalganglien überhaupt einen Bewegungsimpuls setzen.

Dieses Beispiel ebnet den Weg, sich auch unbewussten Entscheidungen zu nähern, schließlich würde wohl niemand ernsthaft für sich beanspruchen, absichtlich und unter vollem Bewusstsein auf eine heiße Herdplatte zu fassen. Zu unbewussten Entscheidungen zählt, unter anderem, Heißhunger auf Schokolade. Heißhunger bezeichnet in diesem Fall allerdings wieder ein bewusst wahrgenommenes Verlangen, das zunächst im Amygdala, einem Bereich des limbischen Systems, seinen Ausgang nimmt. Von dort wird ein Signal an den Cortex geschickt, es handelt sich von dort an um den gleichen Ablauf, wie bereits dargestellt.

So viel also zu dem neurobiologischen Aspekt der Entscheidungsfindung.

## **Praktisch-Logische Einflüsse auf Entscheidungen**

Der Mensch sucht als Individuum soziale Kontakte, er unterhält Beziehungen zu Familie und Freunden und er tauscht sich mit ihnen aus. Im Laufe der letzten Jahre sieht sich der einzelne Mensch allerdings vermehrt als Teil in einem immer größer werdenden, ihn umschwirrenden Kosmos. Er wird konfrontiert mit zahlreichen Medien, etwa traditionelle wie TV oder Zeitung oder neue wie Socialmedia Plattformen oder allgegenwärtigem Internet. Daraus leitet der Mensch eine immer neu multiple Vielzahl an Impressionen und Eindrücken ab und wird in seiner Entscheidung beeinflusst.

Sicherlich ist ein gewisser Grad von Beeinflussung nichts Neues und auch in mancher Weise gewünscht, schließlich hat jeder schon einmal nach der Meinung eines Freundes oder Verwandten gefragt, nichtsdestotrotz kann ein maßgeblicher Anstieg dieser Einflüsse zweifelsohne attestiert werden. Doch was folgt aus dieser Entwicklung?

Der Mensch von heute scheint sich nur vermeintlich eigenständig orientieren können, wenn er zuvor mit einem Werbespot oder Ähnlichem auf eine Spur gelockt wurde, wenn das limbische System aktiviert wurde. Heutzutage ist Werbung und mit ihr die gezielte subtile Einflussnahme auf den Menschen einer der großen Posten, wenn Unternehmen ihre Ausgaben offenlegen.

Dies zeigt, dass der Zustrom an Einflüssen auf den Homo Sapiens eine Wirkung hinterlassen hat, die ihn in seiner eigenen Entscheidung verunsichert. War es zu Zeiten, als der Mensch sich bloß der Meinungen seines Umfeldes gewahr sein konnte, noch vermeintlich einfach, seine eigene Meinung aufrechtzuerhalten, so gestaltet sich dies heutzutage besonders für den weniger selbstbewussten Menschen oftmals als Herausforderung. Kein Wunder, wenn man annimmt, dass man nicht bloß von einem Freund gesagt bekommt, dass man, unter zweifelsohne subjektiven Gesichtspunkten, mit einer Meinung völlig falsch liege, sondern eben auch noch von drei TV Moderatoren, sieben Weblogs und neun Magazinen. Ein einziger unbedachter Kommentar in einem sozialen Netzwerk wie Facebook oder Twitter reicht aus, um eine Welle des Shitstorms zu erzeugen, die sogar den selbstbewusstesten Menschen ins Grübeln bringen wird. Man beachte, unter welcher enormen Beobachtung Personen des öffentlichen Lebens, etwa der Politik, in der heutigen Zeit stehen. Die Bundestagsabgeordnete und Twitter-Nutzerin Erika Steinbach bekommt das oft genug am eigenen Leibe zu spüren.

Wird es also einerseits schwerer, sich eine eigene Meinung zu bilden, die nicht von dem gesellschaftlichen Mainstream ausgewaschen ist, und eigene Entscheidungen zu fällen, so muss gleichzeitig festgehalten werden, dass die Fülle an Informationen, die dem Menschen zu Füßen liegen, nicht zu verachtende Vorteile mit sich bringen können. Es liegt allerdings in eigener Verantwortung des Menschen, diese Informationen nicht eben zu seinen Füßen liegen zu lassen, sondern zu filtern und zu verwerten. Letzten Endes ist der Begriff der Verantwortung sehr eng mit dem der Entscheidung verbunden, nicht zuletzt unter moralethischen Gesichtspunkten.

Als Ausgangspunkt für die weitere Betrachtung bleibt also festzuhalten, dass der Mensch seine Entscheidungen unter vielerlei Einflüssen fällt, welche auch das jeweilige Resultat der Entscheidungsfindung bedingen können. Je größer die hereinprasselnde Auswahl an Einflüssen ist, desto mehr muss der Mensch subjektiv selektieren, eine allumfassende Aufnahme aller Einflüsse und eine befriedigende Einbeziehung dieser scheint zwangsläufig in einem Dilemma zu enden. Gleichfalls gilt dies auch für diejenigen, die In-

formationen verbreiten. Redakteure, Intendanten und allumfassend Journalisten haben die Aufgabe, Informationen zusammenzuführen. Man spricht von „der Macht der Feder“, einer verantwortungsvollen Aufgabe, die, falsch ausgeführt, große Auswirkungen haben kann.

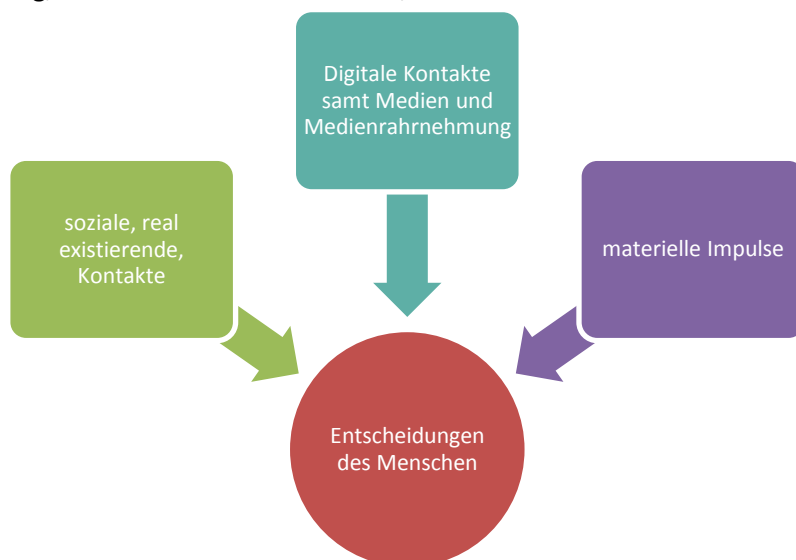
## Der Mensch im Meer der Einflüsse: Inwiefern trifft ER seine Entscheidungen?

Wie bereits ausgeführt befindet sich der Mensch in der heutigen Zeit in einem wahren Kreuzfeuer der Einflüsse, die auf ihn herniederregnen. Es ist allerdings gleichzeitig eine begründete Hypothese, dass der Mensch diese Einflüsse unterschiedlich wahrnimmt, ihnen eine abweichende Priorität zuordnet. Er hierarchisiert zu dem Zwecke, ein autarkes Leben zu führen, um nicht als ziellose Marionette in der Flut der Einflüsse umherzutreiben. Ohne zu groß ins Detail zu gehen und zu subtile Formen der Hierarchisierung aufzuzeigen, die zweifelsohne von persönlichen Vorlieben und Überzeugungen geprägt sind, möchte ich versuchen, die Flut der Einflüsse in zumindest drei Strömungen oder Kategorien zu unterteilen, die da zum einen sozialer, wie reale persönliche Kontakte, etwa Freunde oder Familie, oder aber digitaler, wie Medien und Medienwahrnehmung, und zum anderen materieller, also - unter anderem - monetärer Natur, seien.

### Kategorie 1: reale soziale Kontakte

Einflüsse der Kategorie eins sind meist die direktesten und die, die von dem jeweiligen Menschen die größte Beachtung geschenkt bekommen. In der Regel sind Freunde und Verwandte Personen,

denen der Mensch vertrauensvoll zugewandt ist. Aus diesem Grunde ist er geneigt, die Worte und Meinungen von Freunden und Verwandten auf eine Art Goldwaage zu legen und sich in besonderer Weise mit ihnen auseinanderzusetzen, sie zu reflektieren und er versucht, sie zu verstehen. Sollte der Mensch einmal nicht begreifen, was Verwandte und Freunde meinen, wird er vermutlich auch bloß bei ihnen nachfragen und der Sache auf den Grund gehen wollen. Somit bilden Verwandte und Freunde einen Kompromiss zwischen Innen- und Außenwelt des Menschen. Empathie und das berühmte „am gleichen Strang ziehen“ erfährt der Mensch meist in diesem, nach seinen Vorlieben und Charaktereigenschaften individuell maßgeschneiderten Korsett der Gesellschaft. Konträr zu den namenlos erscheinenden anderen 80 Millionen Menschen in Deutschland sind diese realen sozialen Kontakte in der Lage, den Menschen zu bewegen, ihn mitzureißen



und ihn in emotionale Randempfindungen zu eskortieren.

Aufgrund dieser Nähe bilden Freunde und Familie den einzigen Kreis, dem es möglich ist, die Persönlichkeit des Menschen auf direkte Art und Weise zu berühren. Hier verlaufen emotionale und charakterliche Entwicklungen, die am ehesten wahrgenommen werden. Tiefgreifende Einflüsse werden hier nicht oft bewusst ausgesendet, doch wenn sie gesendet werden, werden gleiche von dieser Ebene doch am ehesten akzeptiert. Reale Kontakte des Familien- und Freundeskreises haben also den direktesten Draht zum Menschen und zu seiner Entscheidungsfindung.

## **Kategorie 2: digitale Kontakte und Medien**

In der heutigen Zeit ist nahezu jeder in mindestens einem sozialen Netzwerk angemeldet und mehr oder weniger aktiv. Oftmals werden Leute, mit denen man sein Profil verlinkt, um es neutral zu formulieren, als „Freunde“ oder „Follower“ bezeichnet. Von Seiten der Social Media Kritiker wird an dieser Stelle gerne die Frage gestellt, wie viele dieser angeblichen „Freunde“ oder „Follower“ eine tatsächliche Verbindung zum Nutzer haben beziehungsweise inwiefern der Nutzer seinerseits eine Verbindung zu diesen Personen hat. Oftmals sind die 547 „Freunde“ aus der Facebook-Freundesliste bloß lose Bekanntschaften, die man vielleicht zweimal im Jahr sieht oder gar bloß nur einmal im Urlaub oder während eines Seminars kennengelernt hat. Und dennoch werden sie von Seiten des Social Media Netzwerkes als „Freund“ deklariert, der Nutzer geradezu dazu verleitet zu assoziieren, all diese Menschen seien ihm freundschaftlich zugeneigt.

Die harte Wirklichkeit zeigt jedoch, dass es sich bei Profilen in diesen Netzwerken zumeist um nicht mehr und nicht weniger als um seelenlose Abbilder einer Person handelt, die mittels eines Tastendruckes komplett verändert werden können. In der heutigen Betrachtung scheint es sich dabei um einen Raum zu handeln, in welchem der Mensch die Verantwortung für sein Handeln abstreitet. Das eigentlich bereits plattgetretene und dennoch passende Beispiel der AfD-Politikerin Beatrix von Storch, die in einem sozialen Netzwerk einen Schießbefehl zur angeblichen Verteidigung der deutschen Grenzen gefordert hat, passt an dieser Stelle doch recht gut ins Bild, schließlich begründete sie ihren Fauxpas, sie „sei auf der Maus abgerutscht“<sup>1</sup>. Es bleibt der Eindruck, dass der Mensch sich eine Bühne errichtet hat, auf welcher er jedwede Darbietung abgeben kann und selbst für die größte Dummheit noch eine Entschuldigung finden kann. Den Wenigsten stellte sich die Frage, wie es denn möglich sei, auf der Maus abzurutschen und eine solche Botschaft erscheinen zu lassen, wenn sie zuvor nicht eigenhändig und unter Beachtung von Syntax und Semantik eingetippt wurde.

All dies zeigt, dass die sozialen Netzwerke zwar ein formloserer und selbstverständlich unpersönlicherer Weg der Kommunikation darstellen, schließlich bleiben Buchstaben auf einem Bildschirm immer bloß Buchstaben auf einem Bildschirm und die Bedeutung der Posts und Tweets oft im Verborgenen, nichtsdestotrotz üben auch diese Formen der Artikulierung einen gewissen Einfluss auf den Menschen aus. Er sieht sich mit viel mehr Wissen über die Leben von Menschen, mit denen er im eigentlichen Sinne überhaupt keinen Kontakt hat, konfrontiert, in einem schnelleren, intensiveren und umfassenderen sozialen Vergleich und nebenbei auch noch als anzuwerbendes Objekt, nicht mehr Subjekt, schließlich geht es in erster Linie um das Geld, das der virtuelle Gegenüber einbringen kann, der nächstbesten Unternehmen.

---

<sup>1</sup> <http://www.tagesspiegel.de/politik/beatrix-von-storch-ist-abgerutscht-die-entschuldigung-mit-der-maus/12936622.html>; 19.07.2016, 16:19 Uhr MEZ



Egal ob Gewinnspiele, Umfragen oder gezielt platzierte Werbeanzeigen mit der Sofortbeschreibung zum nächstbesten Knüllerangebot, die Industrie hat auch die sozialen Medien bereits für sich entdeckt und versucht, durch subtile und unterschwellige Beeinflussung soweit zum Menschen und zu dessen Verlangen vorzustoßen, wie dies oftmals bloß seine Freunde und Verwandte könnten. Diesen kann der Mensch dabei allerdings noch in die Augen schauen und zumindest hoffen, nicht bloß auf das Dasein als Objekt reduziert zu werden, das bloß der Transporteur des wirklichen Subjektes, das den Umsatz darstellt, ist. Zusammenfassend könnte man den sozialen Medien also attestieren, dass sie – trotz ihrer nicht von der Hand zu weisenden praktischen Eigenschaft der Kommunikation – einen impertinenten digitalen und abstrakten Vorstoß auf des Menschen engstes Umfeld darstellen und ihn auf diese Weise ober- und unterschwellig beeinflussen.

### **Kategorie 3: Materielle Einflüsse**

Die Europäische Gesellschaft ist zweifelsohne eine materialistische. Jahrzehnte, wenn nicht sogar Jahrhunderte, des wachsenden Wohlstands haben tiefe Spuren in der Mentalität des Menschen hinterlassen. Der Europäer ist es gewohnt, zu jedem Produkt über eine breite Palette an Auswahl zu verfügen. Zum Teil begründet sich hieraus auch die „höher, schneller, weiter“-Maxime des Kapitalismus, der längst seine ursprüngliche und reine Form des Marktes und der freien Preise gewandelt hat. Heute ist er um Dinge ergänzt, die der Normalsterbliche nicht im Geringsten versteht, mit welchen aber beträchtliche Mengen des Blutes, das den Wirtschaftskreislauf aufrecht erhält, nämlich des Geldes, verschoben wird, um es mittels abstruser Instrumente mehr werden zu lassen.

Diese Entwicklung als schlecht zu beurteilen wäre eine unbegründete und lose Pauschalisierung, deren gesamten Ausmaßes man sich wohl kaum bewusst wird. Und auch kaum nur deshalb, weil die Welt es im Zuge der Weltfinanzkrise vor knapp zehn Jahren beinahe hautnah miterlebt hätte, was passiert, wenn das gewaltige Kartenhaus Kapitalismus in sich zusammensackt. In Anbetracht dieser Wandlung der (Welt)Wirtschaft, hinweg von einem Forum, das zunächst den einzelnen Menschen als Tauschmöglichkeit für primitivste Güter diente, hinzu zu einer vollends vernetzten und technisierten Welt und Weltbevölkerung, bahnt sich die Einsicht an, dass dieser gewaltige Wandel auch einen enormen Einfluss auf die Lebens-, Denkens- und Entscheidungsweise des Menschen genommen haben muss. Um an den oben erwähnten Materialismus anzuknüpfen, ist eine deutliche Entwicklung dahingehend evident, als dass der Mensch vieles unter der Motivation tut, an Geld zu kommen. Dass er somit auch wieder für die andere Seite der Medaille interessant wird, die der Unternehmen, hat ebenfalls bereits kurz Anklang gefunden, und gehört in gewisser Weise auch zum allgemein akzeptierten Wirtschaftskreislauf.

All dies ändert jedoch nichts an der Tatsache, dass der Europäer, der Amerikaner und vermutlich auch der ein oder andere Asiate von dieser Entwicklung merklich beeinflusst wurden. Immer wieder hört man von unterschiedlichen Studien, die belegen, dass Menschen in Kulturkreisen, in denen dieser Materialismus weniger ausgeprägt ist, als dies im uns vertrauten Westlichen Teil der Welt der Fall ist, eine grundverschiedene Einstellung zu Leben und Besitz teilen.

Natürlich ist dies keine monokausale Beobachtung, einleuchtende Gründe hierfür können etwa ein wegfallender materialistischer Konkurrenzgedanke oder der minder ausgeprägte Kapitalismus sein. Begrenzt kann auch von einem unfreiwillig „entschleunigtem“ Leben die Rede sein, ein Neologismus, der seinen Ursprung ebenfalls in der beschleunigten Welt der vernetzten und globalisierten Wirtschaft findet.



Es sei also festgestellt, dass materielle und universell hierfür monetäre Motive die Entscheidungen des Menschen beeinflussen.

## Zwischenfazit

In der bisherigen Betrachtung wurde versucht, aufzuschlüsseln, wie der Mensch zu seiner Entscheidung gelangt und was ihn dabei beeinflusst. Dabei konnte festgehalten werden, dass der Mensch ein Wesen ist, das sein Verhalten äußeren Einflüssen anpasst und auf diese reagiert. Selbstständigkeit und Entscheidungsautarkie vermag er bloß so lange aufrechtzuerhalten, bis er einen Impuls von außen aufnimmt. Die Entscheidung kann als Verwertung der eigenen Realität angesehen werden. Diese Realität kann durch plötzlich auftretende externe Reize unverhältnismäßig aus ihrem normalen Gleichgewicht gebracht werden. Schlussendlich ergibt sich also die Vermutung, wonach der Mensch positiv wie negativ beeinflusst werden kann, oftmals ohne, dass er es erkennt.

## Das Fundament der menschlichen Entscheidung

Eine bereits geschlossene Folgerung ist, dass die Entscheidung als Verwertung der eigenen Realität angesehen werden kann. Um sich dem Kern der Materie weiter anzunähern, stellt sich im weiteren Vorgehen zwangsläufig die Frage, auf was die Realität und somit auch die Entscheidung beruht. In diesem Fall kann die Realität als ein Mischkonstrukt der Termini Information, Wirklichkeit und Wissen angesehen werden. Diese drei zunächst als eigen erscheinenden Begriffe stehen in direkter Beziehung zueinander, indem sie die subjektive Realität des Individuums widerspiegeln.

Da über viele Sachverhalte kein direkt empirisch gewonnener Erfahrungsschatz zugrunde liegt, muss sich der Mensch in vielen Belangen auf das Maß an Informationen verlassen, welches ihm zur Verfügung gestellt wird. Exemplarisch könnte man von dem Fachwissen eines Lehrers oder Professors ausgehen, das dem Schüler beziehungsweise dem Studenten zugänglich gemacht wird, welches er jedoch nicht eigenständig auf Korrektheit überprüfen kann. Dieses Exempel kann simultan als Präzedenzfall einer direkten Verbindung zwischen Wissen und Information angesehen werden. Wo keine Informationen, dort kein Wissen.

Tatsächlich werden Informationen erst vom aufnehmenden Menschen in Wissen, oder was vermeintlich als solches angesehen wird, transformiert und behalten. An dieser Stelle sei auf ein geläufiges Sprichwort verwiesen welches besagt „Der Fisch stinkt vom Kopf“, denn in einem weiteren Schritt kann nun befunden werden, dass, sofern die vorliegenden Informationen über die Wirklichkeit (man beachte die Definition) nicht korrekt sind, das Wissen des Menschen und damit seine Realität nicht der eigentlichen Wirklichkeit entsprechen, was hinreichend bedingt, dass auch seine jeweilige Entscheidung zwar als subjektiv *wahr* jedoch als objektiv *unwirklich* angesehen werden muss. Dies seinerseits beweist die Manipulierbarkeit des Menschen.

## **Informationen als Quintessenz der eigenen Realität**

Es steht und fällt also alles mit den zu Verfügung stehenden Informationen. Aus diesem Grund soll nun aufgeschlüsselt werden, was überhaupt Informationen sind, woher sie kommen und wie sie aufgenommen werden.

Die Wirkung einer Information kann als deskriptiv bezeichnet werden. Sie beschreibt einen Sachverhalt zunächst neutral und ohne tiefergehende Wertung. Steht man also vor einem Gegenstand, so sind Informationen zunächst bloße Eigenschaften. Größe, Gewicht und Haptik. Dies sind zu förderst Dinge, die am wenigsten Anfällig für subjektive Interpretationen sind, allerdings muss angemerkt werden, dass selbst diese Art der Informationen auf der Subjektivität der Wahrnehmung dessen beruhen, der sie aufnimmt und formuliert. Die Crux jeglicher Information liegt also darin, dass keinerlei Information komplett objektiv sein kann. In der Tat kann an dieser Stelle bereits eine Vorwegnahme erfolgen, nach welcher Informationen exakt zweierlei Arten der Manipulation beigelegt werden können, nämlich einerseits die unbewusste oder unbeabsichtigte, welche rein der subjektiven Wahrnehmung desjenigen verschuldet ist, der die Information formuliert, und die bewusste beziehungsweise beabsichtigte Manipulation von Informationen, welche die bewusste Abänderung der Information und somit die gezielte Verschleierung der Wirklichkeit darstellt. Ein trivialer Weg, unbewusste Informationsmanipulation auszuschließen, könnte unter anderem darin liegen, seine Wahrnehmung einer Prüfung zu unterziehen. Wenn also mehrere Menschen das gleiche sehen, so kann man davon ausgehen, dass es wahrgenommener Form vorhanden ist.

Informationen sind in ihrer Verbreitung Nachrichten. Selbst die aussagekräftigsten und wahrhaftigsten Informationen verbreiten sich nicht von selbst. Sie können sich entweder mittels Gespräch, also formatfrei, oder mittels Journalismus, also formatbehaftet, verbreiten. Format meint in diesem Sinne, dass bereits aus der Darstellung und Herkunft der Information auf ihre Reliabilität geschlossen werden kann. Die wichtigsten und existenziellsten Informationen werden zumeist von Journalisten verbreitet. Dabei liegt es im Ermessen der Journalisten, was und besonders in welcher Form es verbreitet wird. Spätestens der Redaktionsleiter entscheidet über Länge oder Kürze eines Artikels, spätestens an dieser Stelle wird eine Art Zensur praktiziert.

Was bleibt, ist der Ratschlag, sich nicht einzig auf eine Quelle zu verlassen, doch auch aus diesem Vorgehen entspringen neue Hürden. Einerseits kann der Mensch sich nicht sicher sein, dass bloß, weil ein anderer Name auf dem Titelblatt steht, es sich nicht um dieselbe verfassende Redaktion handelt, schließlich werden reine Sachmeldungen gerne mittels einfacher Veröffentlichungen der Meldungen von Presseagenturen, wie Reuters oder die Deutsche Presse Agentur, gerne simpel und unkompliziert abgearbeitet. Zum anderen steht der Mensch, der sich nicht bloß auf eine einzige Quelle verlässt, vor dem nächsten Konflikt: Wie soll er die vielen widersprüchlichen Ausarbeitungen und Meinungen der Medien subsumieren, wenn er den Sachverhalt nicht am eigenen Leibe miterlebt hat? Es scheint, als würden wir uns erneut einem Dilemma nähern. Erst kann man den Informationen nicht blind vertrauen und dann gibt es auch noch verschiedenste Interpretationen dieser Informationen, die sich dafür verantwortlich zeichnen, dass man den Wald vor lauter Bäumen nicht erkennt. Ein Beispiel für diese verwirrende Vielzahl an unterschiedlichen Auffassungen liefert die europäische Presseschau „eurotopics“ der Bundeszentrale für politische Bildung, in ihr werden täglich die unterschiedlichen Strömungen der europäischen Wahrnehmung zusammengetragen. Es erscheint seltsam, wie sich die einzelnen europäischen Staaten, die ja vermeintlich so eng zusammenarbeiten, in der Betrachtung des Weltgeschehens voneinander differenzieren.

### **Was also ist Subjektivität und was Manipulation?**

Ein Teil der Antwort auf diese Frage ist relativ einfach – Manipulation bedeutet, die Wirklichkeit bewusst, also wider besseres Wissen, zu verfälschen.

Schwieriger wird es, wenn es zwischen der Subjektivität des Informationsverfassers und resultierender Manipulation zu unterscheiden gilt. Teilweise sollte dies auf die Qualifikationen des Informanten zurückverfolgt werden können. Jemand, der von dem Angriff der Deutschen auf Polen im Jahr 1939 berichtet, sollte auch die Vorgeschichte, nämlich die Appeasement-Politik der Nachbarländer, das Münchener Abkommen 1938 und die Annexion des Sudetenlandes, berücksichtigen.

Nach den vorigen Ausführungen ist chronische Subjektivität als unbewusste Manipulation zu verstehen. Dies mag, im Einzelnen betrachtet, auch stimmen, allerdings stellt sich der Sachverhalt ungleich schwieriger dar, sollten mehr als bloß eine Quelle vorliegen. In der Gesamtbetrachtung herrscht diese Akkumulation der Subjektivität oftmals wie ein Informationskauerwelsch, welchen der neutrale Mensch so schnell nicht zu durchblicken vermag. Aus zunächst harmloser Subjektivität kann in der Entwicklung also durchaus nachhaltige Beeinflussung werden. Es drängt sich die Frage auf, inwieweit der Mensch in Anbetracht dieser unterschiedlichen Darstellungen nicht bereits manipuliert und gezwungen wird, sich anhand der widersprüchlichen Darstellungen seine eigene Realität zu erfinden. Wir nähern uns also These, dass der Mensch durch eine zu große Zahl widersprüchlicher Medien manipuliert werden kann. Die Medien bilden in diesem Fall ein Instrument zur Darstellung der Wirklichkeit. Schließlich kann man die These noch weiter reduzieren und behaupten, der Mensch werde durch Medien manipuliert; oder noch einfacher: Der Mensch wird durch Informationen manipuliert.

Die einzige Chance, dieser eventuellen Manipulation zu entrinnen, liegt darin, zu erkennen, dass nicht alle Quellen gleich seriös sind. Fortan muss der betreffende Mensch also selbst zum Filter und Zensor seiner Informationen werden. Schön und gut, wenn dies funktioniert, doch was, wenn sein Informationsfiltrat exakt die falschen Quellen auf der Strecke lässt? In diesem Fall brächte sich der Mensch in eine neue Form der, wie Kant es sagen würde, selbstverschuldeten Unmündigkeit, aus dem einfachen Grunde, weil er es gewagt hat, seinen Verstand zu gebrauchen.

### **Die Abhängigkeit der Bevölkerung von der Information**

Denkt man an dieser Stelle ein wenig weiter, so gelangt man rasch zu dem Ergebnis, dass der Bevölkerung falsche Informationen vorzusetzen, eine Methode wäre, diese zu manipulieren und in ihren Entscheidungen zu beeinflussen.

Mögliche Nutznießer dieser Manipulation könnten Regierungen sein, die das Volk in eine gewisse Richtung lenken wollten. Ohne an dieser Stelle eine Verschwörungstheorie begründen zu wollen, fallen einige Beispiele ein, bei welchen eine bewusste Manipulation mittels falscher Informationen stattgefunden haben könnte. Zu Beginn dieses Jahrtausends war eine heftige Diskussion über den von den Vereinigten Staaten angestrebten Irakkrieg im Gange. Die Amerikaner erklärten, letzten Endes auch ohne ein UN Mandat innezuhaben, dem Hussein-Regime den Krieg. Dabei hatten Präsident George W. Bush und sein Geheimdienst den Sicherheitsrat davon überzeugt, der Irak hätte ein Arsenal von Bio- und Chemiewaffen, entwickle tatkräftig Atomwaffen und arbeite mit der Terrororganisation Al-Qaida zusammen, die ihrerseits die Anschläge vom 11. September zu verantworten habe. Schließlich wurden weder Bio- noch Chemie- noch Atomwaffen im Irak gefunden und noch heute ist nicht geklärt, wie seriös die von den Ver

einigten Staaten vorgelegten Informationen wirklich waren. Ungeachtet dessen hat der Irakkrieg viele unschuldige Menschen das Leben gekostet und durch die Zerstörung sämtlicher Staatsstrukturen die Grundlage für das Entstehen der Terrormiliz ISIS geliefert, wie Christoph Reuter in seinem Buch „Die Schwarze Macht“ offenbart. An diesem Beispiel zeigt sich, dass nicht nur die Bevölkerung eines Landes manipuliert werden kann, sondern auch ganze Regierungen.

Als ein Beispiel, bei welchem tatsächlich die Bevölkerung durch bewusst falsche Informationen in ihrer Reaktion beeinflusst wurde, kann der bereits erwähnte deutsche Angriff auf Polen 1939 herangezogen werden. Die Regierung rund um Hitler lies damals propagieren, dass es zu einem Angriff deutscher Truppen durch polnischer Soldaten gekommen sei. Die Bevölkerung akzeptierte hierauf den Angriffskrieg. Die Motive sind in beiden Fällen klar: Es geht darum, Menschen durch eine zumindest zwielichtige Informationslage dazu zu bringen, sich anders zu entscheiden, als sie dies vermeintlich unter normalen Umständen tun würden. Unter juristischen Gesichtspunkten ist damit zumindest die Grundlage des Betruges erfüllt, selbst wenn, zumindest bis zu diesem Zeitpunkt, die materielle Bereicherung zunächst einmal ausbleibt.

### **Folgen von Informationsmanipulation und Betrachtung unter Gesichtspunkten der Aufklärung**

Eine solche Manipulation wirkt sich natürlich auch auf das alltägliche Leben der Menschen aus. Schließlich billigen sie nun, wie im oben genannten Beispiel, einen Krieg. Würde man der Bundesregierung und der Europäischen Union zunächst bewusst mangelnde Transparenz vorwerfen, wenn es um den Umgang mit der Griechenlandkrise und der Verwendung von Milliarden an Steuergeldern oder die Verhandlungen zum transatlantischen Freihandelsabkommen TTIP geht, so würde der einzelner Bürger bloß die Konsequenzen, also möglicherweise Steuererhöhungen zur Finanzierung der Hilfspakete beziehungsweise das oft zitierte Amerikanische Chlorhähnchen an der deutschen Supermarktheke, merken und (unbewusst) erfahren.

In Immanuel Kants Aufsatz „Beantwortung der Frage: Was ist Aufklärung?“ (1784) heißt es: „Ein Zeitalter kann sich nicht verbünden und darauf verschwören, das folgende in einen Zustand zu setzen, darin es ihm unmöglich werden muss, seine (vornehmlich so sehr angelegentliche) Erkenntnisse zu erweitern, von Irrtümern zu reinigen und überhaupt in der Aufklärung weiterzuschreiten.“ Dies kann neben der gängigen Interpretation, der Mensch dürfe von keiner Macht daran gehindert werden, seinen Verstand zu gebrauchen und ihn auszuleben auch so verstanden werden, dass es unbedingt notwendig sei, dem Volk Informationen zugänglich zu machen. Kant geht sogar noch weiter und schreibt: „Ein Mensch kann zwar für seine Person und auch alsdann nur auf einige Zeit in dem, was ihm zu wissen obliegt, die Aufklärung aufschieben; aber auf sie Verzicht zu tun, es sei für seine Person, mehr aber noch für die Nachkommenschaft, heißt die heiligen Rechte der Menschheit verletzen und mit Füßen treten.“ Hieraus lässt sich eine Maxime der Mächtigen ableiten, die besagt, dass Machtinnehabende dazu verpflichtet sind, dem Volk reliable Informationen zukommen zu lassen, um seiner Pflicht an der Bevölkerung Genüge zu tun: „Was aber nicht einmal ein Volk über sich selbst beschließen darf, das darf noch weniger ein Monarch über das Volk beschließen“.

Andererseits leitet sich aus Kants Aufsatz erneut ein klares Motiv heraus, Informationen zu manipulieren, das ebenfalls historisch begründet ist. Er schreibt von „Aufklärung“, einem Begriff, der nicht nur die philosophische Aufklärung meinen muss, sondern auch die rein informative Aufklärung tangieren kann. Bereits die katholische Kirche hat am Ende des Mittelalters gezeigt, dass es Institutionen mit einem Macht-

und Wissensmonopol oftmals schwerfällt, dieses aufzugeben. Es lässt sich also festhalten, dass, im historischen Kontext, gezielte Manipulation und Beeinflussung zu dem Zwecke stattgefunden hat, seine Macht zu erhalten und sich auf diese Weise selbst zu überleben.

### **„Sapere aude!“<sup>2</sup> oder besser die Unmündigkeit?**

Zur ursprünglichen Fragestellung „Wie treffe ich Entscheidungen, wenn ich nicht weiß, ob meine Informationen wahr oder manipuliert sind?“ wurde eine Kurfassung des Höhlengleichnisses des griechischen Philosophen Platon beigefügt, welches ich nun in aller Kürze, in zwei Sätzen zusammengefasst, wiedergeben und in den vorangegangenen Teil der Arbeit eingliedern möchte.

Platons Höhlengleichnis besagt, dass eine Gruppe Menschen ihr Leben lang bloß in einer Höhle gefesselt leben. Eines Tages gelingt es einem der Höhlenbewohner aus seinem Gefängnis zu entkommen und er sieht die wirkliche Welt – als er wiederkommt, um den anderen von seiner Entdeckung mitzuteilen, halten diese ihn für verrückt.

Diese Episode macht deutlich, dass es einerseits eine große Überwindung für den Menschen bedeutet, die neue Wirklichkeit zu akzeptieren, und es andererseits nahezu unmöglich ist, andere Menschen aus ihrem gefestigten Wirklichkeitsparadigma zu lösen. Des Weiteren wird der betreffende Mensch konsequenterweise vollkommen verunsichert – schließlich wird seine Welt aus den Angeln gehoben und er kann unmöglich wissen, ob er nun die wahre Wirklichkeit kennengelernt hat oder er erneut bloß in einer Scheinwelt gastiert. Was in einem Menschen dann vorgeht, zeigen Filme wie etwa Peter Weirs „The Truman Show“, in welchem Hauptdarsteller Jim Carrey erfahren muss, dass sein gesamtes Leben bloß in einer Kulisse stattfand und er ständig von einem Fernsteam überwacht wurde. Das Ganze diente zur Belustigung der breiten Gesellschaft und wurde im Fernsehen ausgestrahlt.

Sicherlich würde der Film oder auch Platons Höhlengleichnis eine komplett andere Bedeutung bekommen, wenn niemand der Charaktere bemerkt hätte, in einer Pseudowirklichkeit zu leben. Es gibt in einem solchen Szenario also zwei Alternativen, nämlich einerseits, die Manipulation zu bemerken und andererseits, unwissend aber eventuell in aller Seelenruhe weiterzuleben. In diesem Fall würde der Mensch wie eine Art Puppe leben, denn er existiert ausschließlich zum Zweck von etwas anderem (auch an dieser Stelle begegne ich erneut Kant). Man könnte ihn als Figur eines Computerspieles sehen, dessen Schicksal und Lebensweg von etwas anderem determiniert ist. Prinzipiell könnte man diese Hypothese auch dazu nutzen, Begriffe wie Schicksal oder Zufall in der realen-wirklichen Welt zu ergründen, doch seien wir ehrlich – wer würde einem Menschen glauben, der behauptet, wir seien bloß Figuren in einem Computerspiel? Schließlich würde sich in einem solchen Szenario zumindest für den erkennenden Menschen die Frage stellen, von wem er gesteuert wird und was passiert, wenn dieser Computer einmal ausfallen sollte?

An dieser Stelle stellt sich die Frage, welche Alternative zu bevorzugen sei, wenn man plötzlich bemerkte, dass man sich bloß in einer Scheinwirklichkeit befindet, beziehungsweise eine Manipulation aufdeckt. Der britische Utilitarist John Stuart Mill hatte eine eindeutige Antwort auf diese Frage parat, er schreibt in seinem Buch „Utilitarismus“ (1861): „Es ist besser, ein unzufriedener Mensch zu sein als ein zufriedenes Schwein.“

Die Beschreibung „ein unzufriedener Mensch“ passt vermutlich sehr genau zu den Emotionen, die in

---

<sup>2</sup> Immanuel Kant: „Beantwortung der Frage: Was ist Aufklärung?“ (1784)

einem Menschen hochkommen müssen, wenn er erfährt, dass er sein ganzes Leben in einer Periphrase der Wirklichkeit verbracht hat. „Ich weiß, dass ich nichts weiß.“<sup>3</sup>, wäre in diesem Fall wohl die ernüchternde Einsicht. Dieser folgten vermutlich eine Mischung aus Unglaube, Wut, Resignation und Verzweiflung. Ob der betreffende Mensch die Kraft aufbringen könnte, sich an das komplett neue Leben zu gewöhnen oder schlussendlich den Draht zur Wirklichkeit verlieren würde, sei dem einzelnen Schicksal überlassen.

Nichtsdestotrotz deckt es grundlegende Verhaltenszüge des Menschen und zwingende Charakteristika unserer Gesellschaft auf. Unser gesellschaftliches Leben, Interagieren und Engagement kann einzig darauf beruhen, dass jeder Teilnehmer die wirkliche Realität kennt und somit seine Entscheidung begründet treffen kann. Ansonsten kommt es zu Entwicklungen, etwa Wahlergebnissen, die unter Vernunft gemäßen Aspekten nicht zustande kämen. Es folgte der langfristige Kollaps der bekannten Ordnung, ein Zerfall von Innen, der die sozialen Grundzüge, gleichsam Korruption – der Staat erkrankt von innen heraus und kann auch, wenn die Symptome nicht offensichtlich sind, nicht kurieren, solange diese Sepsis nicht beseitigt ist -, unterminieren würde.

## Fazit

Wie also trifft der Mensch seine Entscheidung, wenn er nicht weiß, ob seine Informationen wahr oder manipuliert sind?

In der vorliegenden Arbeit kam ich zu den Ergebnissen, dass der Entscheidungsprozess des Menschen zum einen ein komplizierter neurobiologischer Vorgang ist und zum anderen erheblich von der jeweiligen Persönlichkeit beeinflusst wird.

Der Mensch wird durch vieles in seiner Entscheidung bewusst oder unbewusst beeinflusst. Dabei handelt es sich unter anderem um Impulse, die von sozialen Medien, Medien im Allgemeinen oder der direkten Umwelt ausgehen können.

Wie ich festhalten konnte, bedingen Informationen die menschliche Entscheidung direkt. Ergo konnte befunden werden, dass die Medien in ihrer Aufgabe, Informationen zu verbreiten, eine große Macht über die menschliche Entscheidung haben können. Mögliche Urheber von Informationsmanipulation konnten ebenso wie Motive und Beispiele herangezogen und identifiziert werden.

Um nun abschließend im Fazit eine fundierte Antwort auf die gestellte Frage liefern zu können, beleuchtete ich außerdem die moralische Vertretbarkeit einer solchen Manipulation, deren Ergebnis zum einen mit der Definition des Gewissens nach Immanuel Kant: „Das Gewissen ist das Bewusstsein eines inneren Gerichtshofes im Menschen, vor welchem sich seine Gedanken einander verklagen oder entschuldigen“ und zum anderen durch eine Äußerung des ehemaligen Bundeskanzlers Helmut Schmidt (1918-2015): „Salus publica suprema lex [Cicero]. (...) Jeder, der (...) Verantwortung trägt, muss seine Entscheidung letzten Endes unter diesem Gesichtspunkt treffen: dient das, was ich will, dem allgemeinen Wohl, welche Interessen stehen dagegen, kann ich meine Entscheidung nach Abwägung aller Argumente verantworten. (...) In Anknüpfung an Cicero würde ich deshalb sagen, das Gemeinwohl darf niemals hinter den per-

---

3 Sokrates, griechischer Philosoph 469 v.Chr. – 399 v.Chr.

sönlichen Interessen zurückstehen.<sup>4</sup>“ ergänzt werden kann.

Schließlich durchdachte ich mittels Platons Höhlengleichnisses die Auswirkungen solcher Manipulation auf den Menschen.

Schlussendlich kann auf die gestellte Frage geantwortet werden, dass der Mensch seine Entscheidung nicht bzw. ausschließlich falsch und anders als in der Wirklichkeit treffen kann, wenn er nicht davon ausgehen kann, dass seine zugrundeliegenden Informationen die Wirklichkeit wahr wiedergeben. Eine Entscheidung unter zwielichtiger Informationslage zu treffen, hätte ein ähnliches Ergebnis, wie einem Blinden die Gestalt einer Farbe erklären zu wollen – selbst, wenn es so aussieht, als hätte der Gegenüber verstanden, kann man sich dennoch nie sicher sein, dass dem wirklich der Fall ist, schließlich leben beide quasi in einer anderen Welt. Der Mensch ist darauf angewiesen, seine Informationen als wahr anerkennen zu können, da er ansonsten in einem Status der Konfusion endet, der ihn vollkommen seiner Selbstständigkeit und seiner Vernunft berauben kann.

Hiermit erkläre ich, dass ich die vorliegende Hausarbeit selbständig verfasst und keine anderen als die angegebenen Hilfsmittel benutzt habe.

Die Stellen der Hausarbeit, die anderen Quellen im Wortlaut oder dem Sinn nach entnommen wurden, sind durch Angaben der Herkunft kenntlich gemacht. Dies gilt auch für Zeichnungen, Skizzen, bildliche Darstellungen sowie für Quellen aus dem Internet.

Lukas Brandscheid

---

<sup>4</sup> Aus: „Was ich noch sagen wollte“, Helmut Schmidt, C.H. Beck, 3. Auflage. 2016