

Manipulation



Beute Manipulatoren aus. Sie haben es verdient.

moralische Vorstellungen des anderen annehmen

Um jemanden von etwas zu überzeugen, sollte man die Argumentation aus dessen Wertesicht starten. Wenn jemand also konservativ ist, sollte man die Werte Patriotismus, Reinheit, Loyalität oder Respekt vor Autorität benutzen.

Selbstbild verändern durch Zuweisen einer Rolle

Wie man Leute dazu bringt wählen zu gehen:

schlechter Ansatz

- Du solltest wählen gehen.
- Gehe wählen!
- Es ist richtig/wichtig wählen zu gehen.

guter Ansatz

- Du bist jemand der wählen geht.
- Du als (guter) Wähler ...

Pläne

Man bringt eine Aktion oder ein Vorhaben eher zu Ende, wenn man einen konkreten Plan hat, wie und wann man das Ziel erreicht. Beispiel: Wahlkampfbriebe mit Frage: "Wann und wie gehen Sie wählen?"

Assoziationen

Man assoziiert den Überbringer einer Nachricht mit der Nachricht selber.

- gute Nachricht ⇒ sympathischer Nachrichtenüberbringer
- schlechte Nachricht ⇒ unsympathischer Nachrichtenüberbringer

Beispiel 1: Früher ließ der Persische König den überbringer einer Meldung über eine verlorene Schlacht köpfen.

Beispiel 2: Wettervorschau

Handel vom Händler trennen

Händler sind auf Sympathie geschult und versuchen dadurch den Kunden zum Kauf zu bewegen.

Beispiele: Autohändler, Restaurantbedienung

Ekel und Konservativismus

- Momentan geekelte Leute denken konservativer.
- Konservative Leute sind leichter angeekelt.

Leute imitieren ähnliche Leute

Leute suchen nach anderen, mit denen sie sich identifizieren können und imitieren deren Verhalten.

Beispiel: Kind verliert Angst vor Wasser nachdem es ein anderes Kind schwimmen sah.

niedergeschriebene Ansichten

Wenn jemand einen niedergeschriebenen Nachweis deiner Ansichten hat, ist es wahrscheinlicher, dass du dich an diese Ansichten hälst. Stichwort: Konsistenz.

Beispiel: Chinesische Kriegsgefangene durften Briefe nach Hause schreiben, die nur dann versandt wurden, wenn in den Briefen die Chinesische Politik positiv erwähnt wurde.

kleine Einwilligung -> Änderung des Selbstbildes

Kleine Aktionen bringen Leute dazu, sich in einer bestimmten Rolle zu sehen und sich dann an diese Rolle zu halten (Konsistenz).

Beispiel: In einem Gebiet wird eine Umfrage gemacht, ob man Kinder mag und sie unterstützt. Eine Woche später sammelt man für eine Kinderaktion und bekommt eine höhere Ausbeute als ohne die Umfrage.

Autorität

Wenn Leute eine Autorität akzeptiert haben und diese Anweisungen gibt, hören sie auf selbst zu denken.

Beispiel: Man gibt einem Versuchsobjekt per Knopfdruck Elektroschocks mit steigender Intensität. Leute geben mehr Elektroschocks trotz "Stop!" Schreien der Probanden, wenn der Aufsicht habende Arzt es ihnen "befiehlt".

Fakten -> Befehle

Man kann Befehle hinter einer Reihe von Fakten verstecken und so Leute eher dazu bringen, die Befehle zu befolgen.

Beispiel: manche Politikerreden

(kürzliche) Knappheit und Konkurrenz

Die Angst etwas zu verlieren ist größer als die Erwartung etwas zu gewinnen.



Beispiel: Kekse

Schmerz -> Verbundenheit

Je größer der Schmerz, mit dem man etwas erreicht desto mehr schätzt man das Erreichte.

Beispiel: Die Höllenwoche in einer Bruderschaft verbindet die Kandidaten mit der Bruderschaft.

Geschenk wichtiger als Sympathie

Ein Geschenk verpflichtet mehr als Sympathie.

Beispiel: Werbegeschenke.



Das Geschenk darf nicht wie eine Bestechung erscheinen. Eine zeitliche Verzögerung zwischen dem Geschenk und dem Einfordern einer Gegenleistung hilft.

Kooperation erzeugt Freundschaft

Beispiel: Zeltlager mit Aufgaben, die nur gemeinsam bewältigt werden können.

"weil"

Alleine das Benutzen des Wortes "weil" lässt Leute eher zustimmen. Selbst, wenn der gegebene Grund unsinn ist.

Beispiel: Warteschlange vor dem Kopierer: "Darf ich vor dir kopieren?" gegenüber "Darf ich vor dir

kopieren, weil ich es eilig habe?" Die zweite Frage enthält im Nebensatz keine echte Information. Trotzdem sind Leute eher bereit einen vorzulassen.

Vergleich

Wenn man drei Optionen hat, von denen zwei sehr ähnlich aber eine der beiden etwas besser ist, wird die bessere der beiden Optionen am häufigsten gewählt. Die dritte Option, die sich von den anderen beiden unterscheidet, wird vernachlässigt. Allein die Möglichkeit des Vergleichs macht den Gewinner des Vergleichs gegenüber nicht vergleichbaren Optionen attraktiver.

Beispiel 1: Man sollte beim Ausgehen als Single einen Partner haben, der so ähnlich wie man selbst aussieht, aber etwas schlechter.

Beispiel 2: Man gibt einer Gruppe drei Ziele für einen Urlaub: Paris, Rom, Rom mit einem gratis Kaffee auf dem Flug. Damit hat Paris verloren.

Belohnung

Belohnungen funktionieren nur dann, wenn sie sofort erfolgen. Verzögerte Belohnungen verlieren sehr schnell ihren Wert.

Manipulationstechniken in Computerspielen

Geschichten

Leute mögen Geschichten. Spiele erzählen heute fast immer Geschichten.

Skinner-Boxes

Wenn [Skinner-Boxen](#) eine zufällige Belohnung ausgeben lernt man das Benehmen der Skinner-Box besser als mit deterministischen Belohnungen.

Kleine Zielsetzungen

Mit kleineren Zielen hat man das Ziel immer in greifbarer Nähe.

- Nur noch den Schlüssel holen.
- Nur noch die Basis einnehmen.
- Nur noch ...

Sinn der Verbesserung

Früher wurde Spaß durch das Lernen von Spieltechnik gewonnen. Man selbst ist besser geworden und zieht daraus Freude. Heute werden Spiele so designed, dass der Spielcharakter neues lernt oder neue Gegenstände bekommt. Der Spaß-Effekt ist ähnlich aber die Fortschritte sind viel besser steuerbar und für jeden erreichbar.

Langeweile

Langeweile ist ein Schutzmechanismus, der jemanden aus einer Position der Ruhe ¹⁾ etwas neues oder ungewohntes ausprobieren lässt, um evtl. ein besseres lokales Maximum zu finden. Der Aufwand, den man dafür betreibt keine Langeweile mehr zu haben, hat oft dazu geführt, dass etwas neues gebaut, erfunden oder gelernt wurde.

Computerspiele nehmen etwas komplett langweiliges ²⁾ und bauen eine Geschichte darum, verknüpfen die Aktion mit einer Skinner-Box, stellen die Aktion in einen Kontext mit einem Ziel, dem man durch die Aktion einen kleinen Schritt näher gekommen ist und lassen die Aktion eine Verbesserung des eigenen virtuellen Avatars erreichen. Damit machen sie aus der langweiligen Aktion eine aufregende und leiten so den durch Langeweile ausgelöste Tatkraft in das Spiel.

A/B Testing

Man verteilt zwei Versionen eines Spiels und testet, welche Version besser ankommt. So kann man ein Spiel immer weiter in eine Richtung, z.B. Microtransactions oder neue Spieler, optimieren. Bei Onlinespielen mit entsprechender Userbasis kann man solche Tests binnen Stunden durchführen.

Moralischer Wert eines Spiels

Eine mögliche Unterscheidung zwischen einem moralisch gutem und einem moralisch schlechtem Spiel ist, den Gedanken der Spieleentwickler beim Game-Design zu betrachten. Wurde das Spiel mit dem Spaß der Spieler im Hinterkopf erstellt oder dient das Spiel nur dazu süchtig zu machen oder verschleiert Einnahmen oder Spielzeit zu maximieren?

Ein weiterer Punkt ist, ob das Spiel einen dazu animiert an das Spiel zu denken, wenn man gerade nicht spielt. Z.B. bei Regenerationsphasen bei Online-Spielen. ³⁾

todo

¹⁾

z.B. einem lokalen Maximum der Lebenssituation

²⁾

z.B. ein Mausklick auf ein virtuelles Stück Farmland auf das man eine Möhre pflanzt

³⁾

Man hat nur 5 Aktionen zur Verfügung aber jede Stunde lädt sich eine Aktion wieder auf. Das führt dazu, dass man sich für ein optimales Spiel alle 5 Stunden einloggen muss.

From:
<https://wiki.ichbinz.net/> - **Debian DokuWiki**



Permanent link:
<https://wiki.ichbinz.net/doku.php?id=allgemein:gesellschaft:manipulation>

Last update: **2018/08/16 07:56**