

Psycho-manipulative Beeinflussung als eine Form des Missbrauchs in Sekten: Theorie und Forschung

Übersicht

Das Thema psycho-manipulative Beeinflussung ist zweifellos eines der größten Probleme in der Erfahrung von Menschen, die durch sektiererische Gruppen missbraucht wurden. Menschen können sich aus verschiedenen Gründen sektiererischen Gruppen anschließen. In manchen Fällen ist ihre Entscheidung auf freier Wahl begründet, aber in anderen Fällen kann es das Ergebnis eines manipulativen Gruppeneinflusses sein, der psychologische Überredung anwendet. Bei der Analyse von Psychomanipulation im Zusammenhang mit sektiererischen Gruppen weisen viele Autoren darauf hin, dass psycho-manipulative Prozesse im Zentrum der Sektenaktivitäten stehen und zu Missbrauch und mentaler Schädigung führen (Abgrall, 2005; Gardiner, 2009; Krok, 2007). In der gegenwärtigen Welt sind die Kenntnis dieser Prozesse und die Fähigkeit, sich vor manipulativen Techniken zu schützen, offenbar sehr wichtig.

Das Ziel dieses Vortrags ist es, psycho-manipulative Einflüsse als eine Form von Missbrauch in Sekten auf der Basis von Theorie und Erfahrung darzustellen. Zuerst werden drei Hauptkategorien der Überredung, die von Sekten benützt werden, identifiziert und beschrieben: (1) persönliche Methoden, (2) logische Methoden und (3) emotionelle Methoden. Bezüglich der Macht glauben die Leute eher denen, die sie als kompetent und glaubwürdig betrachten. Deswegen können Führer von Sektengruppen den Respekt vor Autoritätsfiguren und Glaubwürdigkeit als eine Strategie benützen, um die Mitglieder dazu zu bewegen, bestimmte Werte und Verhaltensweisen anzunehmen. Führer von Sektengruppen passen oft ihre Informationen an die Empfänger an, damit sie die bestmögliche Reaktion von diesen erfahren. Emotionale Appelle werden bei überredendem Einfluss als wirksam betrachtet, weil sie beim Prozess der Verhaltensänderung eine entscheidende Rolle spielen (Taute, Huhmann, Thakur, 2010). Um Menschen zu manipulieren, benützen Sekten Informationen, die Angst hervorrufen, zum Beispiel Vorhersagen über das Ende der Welt und die Behauptung, die einzige Möglichkeit, sein Leben zu retten, sei die völlig Hingabe an die Lehre der Gruppe. Ein anderes Beispiel emotioneller Methoden ist die Benützung von

Verknappung. Eine sektiererische Gruppe könnte jemanden betrügen, indem sie sagte, nur einer begrenzten Zahl von Menschen sei der Zugang zum Paradies möglich und nur jene, welche die vom Führer verkündete Wahrheit annehmen, würden Zutritt erhalten.

Der zweite Teil dieses Vortrags zeigt Ergebnisse von Untersuchungen, die über manipulative Strategien (existenzielle, kulturell-religiöse, schützende) und Charakteristiken von Sektengruppen mit und ohne Vorwarnung zur Enthüllung der Gruppenidentität ausgeführt wurden. Die Untersuchungen zeigten, dass die negativsten Ergebnisse unter der schützenden Strategie und die am wenigsten negativen unter der existenziellen Strategie auftraten. Vorwarnung in Form einer Enthüllung der Gruppenidentität erzeugte mehr negative kognitive Prozesse und Verhaltensweisen gegenüber der Nachricht und dem Sprecher (Krok, 2009).

Die Schlussfolgerungen auf der Grundlage der dargestellten Ergebnisse haben entscheidende Bedeutung bezüglich der Hilfe für Sektenopfer. Weil der Prozess des psychologischen Missbrauchs auf Opfer angewendet wird, sollten diese die psychologischen Techniken verstehen, die es dem Täter ermöglichen, die Gedanken, die Autonomie und die Identität des Opfers zu missbrauchen. Praktiker, die auf dem Gebiet des sektiererischen Missbrauchs arbeiten, werden praktische Hilfsmittel in die Hand bekommen, die es ihnen ermöglichen, mit Leuten, die von der Manipulation durch sektiererische Gruppen betroffen sind, wirkungsvoller zu arbeiten.

REFERENZEN

- Abgrall, J.-M. (2005). Sekty. Manipulacja psychologiczna [Sects. Psychological manipulation]. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Gardiner, P. (2009). *Delusion: Aliens, cults, propaganda and the manipulation of the mind*. Hants: John Hunt Publishing.
- Krok, D. (2007). *Persuasion and influence by cultic groups during recruitment*. In: P.T. Nowakowski (ed.), *The phenomenon of cults from a scientific perspective* (pp. 65-78). Cracow: Rafael.
- Krok, D. (2009). The influence of persuasive strategies used by cultic groups in the context of forewarning. *Cultic Studies Review*, 8, 1, pp. 43-67.
- Taute, H.A., Huhmann, B.A., Thakur, R. (2010). Emotional Information Management: Concept development and measurement in public service announcements. *Psychology and Marketing*, 27, 5, pp. 417-444.