

# TOP THEMA

## Den Bann brechen: MindSpace, Trance-Kriegsführung und Neurolinguistisches Programmieren

- [uncut-news.ch](https://www.uncut-news.ch)
- [Januar 12, 2022](#)
- [Aktuelle Top Ten](#), [Tipp/Must read/Topthema/Aktuell](#)

„Obwohl diese Wissenschaft sorgfältig erforscht wird, wird sie streng auf die regierende Klasse beschränkt sein. Die Bevölkerung wird nicht wissen dürfen, wie ihre Überzeugungen zustande gekommen sind. Wenn die Technik vervollkommen ist, wird jede Regierung, die eine Generation lang für die Erziehung zuständig war, in der Lage sein, ihre Untertanen sicher zu kontrollieren, ohne Armeen oder Polizisten zu benötigen.“

Bertrand Russell – Der Einfluss der Wissenschaft auf die Gesellschaft (1951)

Dieser Artikel richtet sich an alle, die frustriert waren, als sie versuchten, mit Familienmitgliedern, Freunden, Kollegen oder völlig Fremden über die offizielle Covid-19-Darstellung und die Reaktion auf die Pandemie zu sprechen, und dabei feststellten, dass jede Art von rationaler Diskussion nahezu unmöglich ist. Dieser Artikel richtet sich an diejenigen, die ihre Besorgnis über die totalitäre Machtübernahme durch die Regierungen zum Ausdruck gebracht haben und feststellen mussten, dass ein großer Teil der Menschen „gebant“ ist und ihre Geschichten und Identitäten so umgestaltet, dass sie in das Narrativ passen.

Von kollektiven Opfern für das Gemeinwohl, die in Form von „Zoom-Anrufen“ zwischen atomisierten Individuen und Familien, die durch „Lockdowns“ getrennt gehalten werden, ritualisiert werden, bis hin zu den kunstvoll vagen und ständig wechselnden Botschaften rund um das „Stoppen der Ausbreitung“ eines Virus mit einer 99-prozentigen Überlebensrate, wird dieser Artikel die Versuche aufzeigen, die Menschheit durch eine neue Form der Massenhypnose „umzuformen“. Er wird aufzeigen, wie der gesunde Menschenverstand als krankhaft exzentrisch angesehen wird, weil ein erheblicher Teil der Bevölkerung mit einer Reihe von Trance-induzierenden öffentlichen Nachrichtenbeschwörungen“ umprogrammiert wurde. In diesem Artikel soll vor allem aufgezeigt werden, wie die in den letzten zwei Jahren ausgesprochenen Zaubersprüche endlich gebrochen und die Beschwörungen rückgängig gemacht werden können.

Trotz der Fülle von Hollywood-„Spionage“-Thrillern und karikaturhaften Darstellungen von angloamerikanischen Geheimdiensten wie dem MI6 und der CIA, die die Bürger schützen, die Welt retten oder einen ihrer eigenen „abtrünnigen“ Elemente in die Schranken weisen, werden Art und Umfang echter Geheimdienst-PSYOPS (Psychologische Operationen) nur selten erforscht. Es gibt zwar viele Verschwörungstheorien, aber sie mögen wahr sein oder auch nicht. Andererseits sind PSYOPS und das, was der ehemalige KGB-Agent Juri Bezmenow als „ideologische Subversion“ bezeichnete, sehr real, werden aber nur selten sinnvoll diskutiert.

Dies gilt insbesondere, wenn wir uns ansehen, wie die neuesten „verhaltenswissenschaftlichen Erkenntnisse“ aus der Sozialpsychologie und den Verhaltenswissenschaften in den letzten zwei Jahren in der gesamten westlichen Welt eingesetzt wurden. Unter dem Vorwand, einen Virus mit einer Überlebensrate von 99 % zu bekämpfen, wurde die Bevölkerung mit einer aggressiven Kombination aus „Neurolinguistischem Programmieren“, „Nudging“ und öffentlichen „Beschwörungsformeln“ bombardiert. Wie wir noch zeigen werden, wurden all diese Techniken – auf die eine oder andere Weise – entwickelt, um auf das abzielen, was Sozialingenieure „automatische Motivationen“ nennen, d. h. auf unser Unterbewusstsein (oder Vorbewusstsein).

Wie wir im vorigen Artikel erörtert haben, haben viele beobachtet, wie ein erheblicher Teil der Bevölkerung unter einem „Bann“ zu stehen scheint. Dieser Zauber hat dazu geführt, dass der Versuch einer ehrlichen und rationalen Diskussion unter Freunden, Familienangehörigen und Arbeitskollegen zu einer sinnlosen Übung geworden ist. Das alles ist kein Zufall. Öffentliche Nachrichtenagenturen und hochrangige Regierungsbeamte nutzen die neuesten Erkenntnisse des „Neurolinguistischen Programmierens“ (NLP) – erstmals dargelegt in dem Buch „The Structure of Magic“ von John Grinder und Richard Bandler – sowie die „Nudge-Theorie“, um die Gedanken und das Verhalten der Menschen aktiv zu verändern, ohne dass diese es merken oder zustimmen. Wie wir zeigen werden, wurde dieses neue Zeitalter der Trance-Kriegsführung und

Massenhypnose von den Five Eyes angeführt, beginnend im Jahr 2010 mit der Gründung des Behavioural Insights Team durch die obersten Ränge der politischen Elite Großbritanniens.

## Auftritt der Magier

Bevor wir uns mit den Zauberbüchern und **den Mitteln zur Umkehrung der Zaubersprüche befassen**, wollen wir kurz die Geschichte des NLP und die Nutzung dessen, was seine Schöpfer als „magische“ Eigenschaften der Sprache betrachten, sowie die Ursprünge der „Nudge-Theorie“ (die zuerst von Cass Sunstein von der Obama-Regierung und dem Verhaltensökonom Richard Thaler entwickelt wurde) rekapitulieren. Einerseits wurden die NLP-Techniken als formales System zur Veränderung des „Meta-Modells“ eines Patienten, d. h. seiner sprachlich geformten Landkarten der Realität, entwickelt. NLP-Praktiker haben oft die magischen Qualitäten der Sprache hervorgehoben, die in den richtigen Händen die Fähigkeit verleihen, die sprachlichen Landkarten der Menschen zu verändern und ihre Realität zu „reframen“. **In jüngster Zeit wurde diese Arbeit mit der „Nudge-Theorie“ kombiniert, die die neuesten Erkenntnisse der Verhaltenswissenschaft und der Sozialpsychologie nutzt, um direkt auf das Unterbewusstsein der Menschen einzuwirken und es auf subtile Weise zu lenken, ohne dass deren „Reflexionsprozesse“, d. h. der bewusste Verstand, eingeschaltet werden müssen.**

Das erste Buch, das diese Erkenntnisse und ihre Anwendung durch Regierungen systematisch darlegt, ist das MindSpace-Dokument des britischen Institute for Government aus dem Jahr 2010. Das britische Institute for Government beschreibt sich selbst als „führende Denkfabrik, die daran arbeitet, Regierungen effektiver zu machen“. **Im Zuge des MindSpace-Dokuments und seines neuen Ansatzes für eine wirksame und „kosteneffiziente“ Verhaltensänderung wurde das Behavioural Insights Team als neuer Knotenpunkt für die psychologische Kriegsführung in den Five Eyes-Ländern, d. h. Australien, Kanada, den USA, Neuseeland und Großbritannien, eingerichtet.**

Die Idee des „Nudging“ wurde erstmals von Cass Sunstein und Richard Thaler in dem 2008 erschienenen Buch *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness* vorgestellt. Cass Sunstein gilt als einer der meistzitierten Rechtswissenschaftler der letzten Zeit. Während seiner Zeit in der Obama-Regierung stand Sunstein im Mittelpunkt des Vorgehens gegen „Verschwörungstheorien“ und die „realen Risiken“, die sie für Regierungen und ihre „Antiterrorismuspolitik“ darstellen.

In einem 2008 von Cass Sunstein und Adrian Vermeule verfassten Papier schreiben die Autoren:

„...die Existenz von in- und ausländischen Verschwörungstheorien ist, wie wir meinen, keine triviale Angelegenheit und stellt ein echtes Risiko für die Antiterrorismuspolitik der Regierung dar, wie auch immer diese aussehen mag.“

Anschließend werden mehrere Schritte aufgelistet, die Regierungsbehörden unternehmen könnten, um der wachsenden Bedrohung durch Verschwörungstheorien zu begegnen:

„Die Regierung könnte das Aufstellen von Verschwörungstheorien verbieten“.

„Die Regierung könnte diejenigen, die solche Theorien verbreiten, mit einer Art finanzieller oder anderer Steuer belegen.

Die Regierung könnte selbst Gegenreden halten und Argumente sammeln, um Verschwörungstheorien zu diskreditieren.

„Die Regierung könnte glaubwürdige private Parteien formell damit beauftragen, Gegenreden zu halten.

„Die Regierung könnte informell mit solchen Parteien kommunizieren und sie ermutigen, zu helfen“.

Auf diese Weise haben Sunstein und seine Mitstreiter dafür gesorgt, dass Verschwörungstheorien als existenzielle Bedrohung für die Demokratie und die Terrorismusbekämpfung dargestellt werden, wobei sie sehr sorgfältig Nudging- und NLP-Praktiken einsetzen, um starke kognitive Dissonanzen in den Köpfen derjenigen zu erzeugen, die sich mit falschem Denken beschäftigen. Heute werden praktisch alle wichtigen politischen Themen so umgestaltet, dass die Menschen dazu gebracht werden, unbewusst Entscheidungen zu treffen, die nicht nur ihr Leben, sondern auch den Aufbau der Gesellschaft grundlegend verändern. Sunstein arbeitet jetzt im Ministerium für Innere Sicherheit der Regierung Biden.

Im Anschluss an die Arbeit von Sunstein und Thaler zum Thema Nudging wurden diese Erkenntnisse von hochrangigen Vertretern des politischen Establishments im Vereinigten Königreich aufgegriffen und vorangetrieben. Das Behavioural Insights Team (BIT), das das MindSpace-Dokument und seine Fortsetzungen erstellte, wurde von der britischen konservativen Partei gegründet, die mit George Osborne als neuem Schatzkanzler an der Spitze des Finanzwesens steht. In eigenen Worten beschreibt das BIT seine Geschichte in einem Bericht über das Verhalten der Regierung aus dem Jahr 2018 wie folgt:

Das BIT wurde 2010 in Downing Street 10 als weltweit erste Regierungseinrichtung gegründet, die sich der Anwendung der Verhaltenswissenschaften auf die Politik widmet.

Laut der eigenen Website des BIT ist es „gemeinsamer Besitz des britischen Kabinettsbüros, der Innovationsstiftung Nesta und der BI-Mitarbeiter“. Es überrascht nicht, dass das britische Kabinettsamt dieselbe Institution ist, die einige Jahre zuvor MindSpace in Auftrag gegeben hat.

In seinen eigenen Worten beschreibt das BIT sein Netz von Verhaltenswissenschaftlern wie folgt:

„Zu unserem internationalen Gremium von weltweit führenden akademischen Partnern gehören Professor Richard Thaler, Gewinner des Wirtschaftsnobelpreises 2017, und Theresa Marteau, Direktorin der Behaviour and Health Research Unit an der Universität Cambridge. Wir haben auch eine formelle Partnerschaft mit der Behavioral Insights Group (BIG) der Harvard University und enge Beziehungen zu mehreren Universitäten, darunter Harvard, Oxford, Cambridge, UCL und University of Pennsylvania.“[1]

Bei einem Treffen der Fabian Society im Jahr 2009 äußerte sich Ed Miliband von der britischen Labour Party wie folgt über „Nudging“:

„Erinnern Sie sich an etwas namens Nudge. Nudge war vor der Finanzkrise einige Monate lang im Guardian in Mode. Bei Nudge ging es darum, dass man den Staat nicht wirklich braucht, um große Dinge zu tun. Man braucht nur hier und da ein paar Anreize. Heute spricht man nicht mehr viel über Nudge.“[2]

In einem Artikel vom 8. April 2009 zitiert The Guardian George Osborne, den Schatzkanzler, der die Bedeutung von „Nudge“ erörtert:

„Osborne sagte, dass das Nudge-Denken für die Bankenkrise relevant sei, weil Thaler und Sunstein im Gegensatz zu konventionellen Ökonomen akzeptieren, dass Menschen irrational handeln, und eine Bankenreform auf der Annahme basieren muss, dass Märkte ebenfalls irrational sind.“

Schon bald nach ihrer Gründung wurde die BIT zur führenden Institution, die die öffentliche Nachrichtenübermittlung in der gesamten westlichen Welt prägt und über Büros in allen Five-Eyes-Ländern verfügt. Nach diesem kurzen geschichtlichen Abriss wollen wir uns nun den „Zauberbüchern“ zuwenden, die von den angehenden Zauberlehrlingen des 21.

## Die Struktur der Magie

Zusammengenommen können NLP- und Nudging-Techniken zu Recht als eine neue hybride Form der „Trance-Kriegsführung“ bezeichnet werden. Sie kann mit früheren Epochen der psychologischen Kriegsführung verglichen werden, unterscheidet sich aber auch dadurch, dass in den letzten zehn Jahren ein neues Maß an wissenschaftlicher Präzision erreicht wurde.

An dieser Stelle sollten wir feststellen, dass nichts davon neu ist. Wie Bertrand Russell selbst feststellte – ein Nachkomme einer der ältesten kaiserlichen Linien von Großbritanniens erblichen „Blaublütern“ -, gibt es die massenpsychologischen Tricks und Techniken schon seit einiger Zeit:

„Ich denke, das Thema, das politisch am wichtigsten sein wird, ist die Massenpsychologie. Die Massenpsychologie ist wissenschaftlich gesehen nicht sehr weit fortgeschritten, und ihre Professoren waren bisher nicht an den Universitäten, sondern in der Werbung, in der Politik und vor allem in der Diktatur tätig. Dieses Studium ist für den Praktiker von großem Nutzen, ob er nun reich werden oder die Regierung übernehmen will. Als Wissenschaft stützt sie sich natürlich auf die Psychologie des Einzelnen, aber bisher hat sie sich auf Faustformeln gestützt, die auf einer Art intuitivem gesunden Menschenverstand beruhen. Ihre Bedeutung hat durch die Entwicklung moderner Propagandamethoden enorm zugenommen. Die einflussreichste dieser Methoden ist die so genannte „Erziehung“. Die Religion spielt eine Rolle, wenn auch eine abnehmende; die Presse, das Kino und das Radio spielen eine zunehmende Rolle.

Bertrand Russell – Der Einfluss der Wissenschaft auf die Gesellschaft (1951)

Was wir jetzt erleben, ist der Höhepunkt eines jahrhundertlangen Prozesses der massenpsychologischen Kontrolle. Diese neue Präzision erklärt die zauberhafte Qualität, die so viele Menschen in ihren Bann gezogen zu haben scheint, oft sogar hochgebildete oder wohlmeinende Bürger, darunter Ärzte, Lehrer, Gesetzeshüter usw. Die Strukturen dieser „Zaubersprüche“ sind jedoch nicht magisch, sondern auf wissenschaftliche Präzision in der Verhaltenswissenschaft und Sozialpsychologie zurückzuführen. Im Gegensatz zu traditionelleren und früheren Formen der Informations- und psychologischen Kriegsführung, bei denen bestimmte Faustregeln für die Manipulation von „Gruppen“, unterschwellige Botschaften usw. angewandt wurden, verfolgt das neue „Kontextmodell“, das im MindSpace des britischen Kabinettsbüros entwickelt wurde, einen anderen Ansatz. Es geht nicht darum, den Menschen falsche oder verwirrende Informationen zu geben oder zu versuchen, ihren bewussten Verstand und ihre Fähigkeiten zu beeinflussen, sondern darum, ihr Unterbewusstsein direkt zu steuern, indem man die „magische“ Sprache des NLP, unbewusstes „Nudging“ und Trance-induzierende „Beschwörungsformeln“ für öffentliche Mitteilungen verwendet. Die Grundlage für diese Konzepte und ihre Anwendung findet sich in der Pionierarbeit von John Grinder und Richard Bandler, die sie in The Structure of Magic I & II formuliert haben. Selbst unter den Kapiteln von The Structure of Magic I finden sich Titel wie „Becoming a Sorcerer’s Apprentice“ und „The Final Incantation“.

Kurz gesagt, die anfänglichen Forschungen von Grinder und Bandler lassen sich folgendermaßen zusammenfassen. Die Pioniere des Neurolinguistischen Programmierens (NLP) hatten die scheinbar magischen Ergebnisse von sehr

effektiven und mächtigen Therapeuten wie Virginia Satir, Fritz Perls und anderen beobachtet. Diese Therapeuten besaßen eine so starke Fähigkeit, die Identität und das Verhalten ihrer Patienten grundlegend zu verändern, dass Bandler und Grinder versuchten, zu modellieren, wie ihre intuitiven Ansätze es ihnen ermöglichten, solch tiefe und „magische“ Veränderungen zu bewirken. NLP wurde zu einer formalisierten und ausgefeilten Version der vielen intuitiven Einsichten, die von diesen therapeutischen „Zauberlehrlingen“ praktiziert wurden.

40 Jahre später, mit der Hinzufügung der „Nudge-Theorie“, sind wir in das Zeitalter der „Trance-Kriegsführung“ eingetreten. Vereinfacht ausgedrückt können wir beobachten, dass Menschen im täglichen Leben auf verschiedene Weise in Trance geraten, sei es beim Autofahren, beim Spaziergehen oder beim Sport – all diese Aktivitäten beinhalten „automatische Prozesse“, die nicht bewusst gesteuert werden müssen. In der Trance-Kriegsführung haben Sozialtechniker die Möglichkeit, die verschiedenen automatischen Prozesse, die in Trancezuständen auftreten, direkt auszulösen und zu steuern, ohne dass die Menschen dies bewusst wahrnehmen oder damit einverstanden sind. Diese Techniken beinhalten die Verwendung von NLP-„Framing“-Techniken, die Ausrichtung auf natürliche „Vorgaben“ im menschlichen Entscheidungsprozess, die Verwendung von „Cues“, „Priming“, die Ausnutzung von Autorität und die vielen „Abkürzungen“, die der Verstand nimmt, wenn er vor verschiedenen Entscheidungen steht. Dieser Artikel soll es den Menschen ermöglichen, all diese Trance-induzierenden Techniken zu benennen und die „Rahmen“ zu benennen, die von der öffentlichen Nachrichtenübermittlung verwendet werden, wodurch auch Laien in die Lage versetzt werden können, den Zauber zu brechen und Beschwörungen rückgängig zu machen, fast so magisch, wie sie ursprünglich ausgesprochen wurden.

## Das Öffnen der Zauberbücher

In den richtigen Händen kann die Sprache eine magische Kraft haben. Diejenigen, die intuitiv wissen, was sie zum richtigen Zeitpunkt sagen müssen, können immense Macht über andere ausüben, vor allem, wenn die anderen nicht wissen, welche Art von „Zauber“ sie sprechen. Durch die Verwendung verschiedener Arten von Sprache können Menschen ihre Geschichten, ihr Leben und die Probleme, mit denen sie konfrontiert sind, auf sehr unterschiedliche Weise darstellen. Sorgfältig kultivierte Sprache hat also die Fähigkeit, unsere bewusste und unbewusste Wahrnehmung der Realität auf tiefgreifende Weise zu beeinflussen.

Vor diesem Hintergrund bezeichnen NLP-Praktiker unsere primäre Schnittstelle zur Realität als unsere sprachlichen Landkarten. Diese Landkarten werden im Laufe unserer Kindheit und unseres Erwachsenwerdens formalisiert (wie gut oder schlecht auch immer). Wir verwenden diese Landkarten unabhängig davon, ob wir jemals in der Lage sein werden, sie bewusst zu beschreiben. Von einem positiven Standpunkt aus betrachtet, erlaubt uns NLP zu untersuchen, wie diese

Landkarten geformt oder schlecht geformt werden, wie wir Situationen, Ereignisse und unsere Gefühle beschreiben, und wie all diese Dinge verzerrt, verallgemeinert oder gelöscht werden können, je nachdem, wie die Landkarten ursprünglich geformt wurden. Vereinfacht ausgedrückt, identifizieren NLP-Praktiker drei Hauptwege, auf denen unsere sprachlichen Landkarten „missgebildet“ werden: Streichungen, Verzerrungen und Verallgemeinerungen. Eine einzige Löschung oder Verallgemeinerung einer Erfahrung kann unsere Landkarten der Realität für alle zukünftigen Zeiten grundlegend verändern; diese Landkarten werden dann folglich die Art und Weise verändern, wie wir in der realen Welt zu jeder Zeit reagieren und handeln.

Vielleicht haben wir bestimmte Erfahrungen aus der frühen Kindheit verallgemeinert und behalten eine bestimmte Art von Sprache und Voreingenommenheit bei, die wir wahllos verwenden, unabhängig davon, ob neue Erfahrungen tatsächlich dazu passen. In jedem Fall verstärken diese Karten bestimmte Vorurteile. Vielleicht haben wir entscheidende Informationen aus unseren Beschreibungen vergangener Erfahrungen gestrichen, so dass neue, differenziertere und anpassungsfähigere Reaktionen auf künftige ähnliche Erfahrungen unmöglich sind. Es kann sein, dass wir unsere Wahrnehmung der Realität und damit auch unsere Gefühle und Gedanken so lange verzerren, bis wir uns diese Karten erneut ansehen und die verarmten Teile identifizieren.

Heute ist die Neudefinition der sprachlichen Landkarten der Bevölkerung durch Beschwörungsformeln in öffentlichen Mitteilungen zur „neuen Normalität“ geworden. Von der „Neudefinition der Polizeiarbeit“ über „zwei Wochen, um die Kurve abzuflachen“ bis hin zum „Schutz der Angehörigen“ vor einem Virus mit einer Überlebensrate von 99 % wurden diese Beschwörungsformeln von den Medien rund um die Uhr verbreitet und dann durch eine Reihe von Hinweisen, Ankern und anderen Anstößen verstärkt.

Wie bereits erwähnt, war das erste Zauberbuch das MindSpace-Dokument des UK Institute for Government aus dem Jahr 2010, das wir in „MindsSpace, Psyops, and Cognitive Warfare“ untersucht haben: Winning the Battle for the Mind“. Seitdem gab es zwei Fortsetzungen: EAST (2012) und Behavioural Government (2018). Diese Handbücher verdeutlichen vielleicht mehr als alles andere die „Strukturen der Magie“, die den öffentlichen Botschaften zugrunde liegen. Ohne diese Techniken wären die radikalen Veränderungen, die in der westlichen Welt stattgefunden haben, höchstwahrscheinlich niemals möglich gewesen. Jetzt, wo Verhaltenswissenschaftler und Sozialingenieure darüber diskutieren, wie man mit „Nudging“ die Reaktionen auf die Finanzkrise, die Umwelt, das Gesundheitswesen, die Bildung und die Gesetzgebung gestalten kann, ist es höchste Zeit, dass die Bürger genau verstehen, wie diese „Nudger“ und NLP-Zauberer nicht nur die aktuellen, sondern auch die zukünftigen Zaubersprüche gestalten.



Wie wir im vorigen Artikel beschrieben haben, enthält das MindSpace-Dokument von 2010 ein Diagramm, in dem die verschiedenen Merkmale der beiden grundlegend unterschiedlichen Teile des menschlichen Geistes detailliert dargestellt sind:

System	Reflective	Automatic
Characteristics	Controlled	Uncontrolled
	Effortful	Effortless
	Deductive	Emotional
	Slow	Fast
	Self-aware	Unconscious
Examples of use	<i>Learning a foreign language</i>	<i>Speaking in your mother tongue</i>
	<i>Planning an unfamiliar journey</i>	<i>Taking the daily commute</i>
	<i>Counting calories</i>	<i>Desiring cake</i>

Wie in dem Dokument erläutert wird, stellt die Betrachtung politischer Fragen und der Realität unter dem Gesichtspunkt „automatischer Motivationen“ anstelle des „traditionellen“ Ansatzes, Menschen mit Informationen zu versorgen und sie bewusste Entscheidungen treffen zu lassen, eine neue, bahnbrechende Möglichkeit dar, menschliches Verhalten grundlegend zu ändern:

„Im Großen und Ganzen gibt es zwei Möglichkeiten, das Verhalten zu ändern. Die erste basiert auf der Beeinflussung dessen, worüber Menschen bewusst nachdenken. Wir könnten dies das „rationale“ oder „kognitive“ Modell nennen. Die meisten traditionellen Interventionen in der öffentlichen Politik gehen in diese Richtung, und es ist das Standardmodell in den Wirtschaftswissenschaften. Man geht davon aus, dass Bürger und Verbraucher die verschiedenen Informationen von Politikern, Regierungen und Märkten sowie die zahlreichen Anreize, die uns geboten werden, analysieren und so handeln, wie es ihren Interessen am besten entspricht (wie auch immer sie ihre Interessen definieren, oder – paternalistischer – wie auch immer die politischen Entscheidungsträger sie definieren).

Das gegenteilige Modell der Verhaltensänderung konzentriert sich auf die eher automatischen Prozesse der Beurteilung und Beeinflussung – das, was Robert Cialdini als „Klick, Schnurren“-Prozesse des Geistes bezeichnet. Der Schwerpunkt liegt dabei nicht auf Fakten und Informationen, sondern auf der Veränderung des Kontextes, in dem die Menschen handeln. Wir könnten dies das „Kontext“-Modell der Verhaltensänderung nennen. Das Kontextmodell erkennt an, dass Menschen manchmal scheinbar irrational und inkonsequent in ihren Entscheidungen sind, weil sie oft von den sie umgebenden Faktoren beeinflusst werden. Daher konzentriert es sich mehr auf die „Verhaltensänderung ohne Bewusstseinsänderung“. Dieser Weg hat bei

Forschern und politischen Entscheidungsträgern eher weniger Beachtung gefunden.

(MindSpace – Seite 14)

Das Verständnis des grundlegenden Unterschieds zwischen den traditionellen Mitteln der öffentlichen Kommunikation und dem „Kontextmodell“ ist entscheidend für das Verständnis, wie diese neuen Formen der Propaganda, des „Trancekriegs“ und der Massenhypnose wirksam neutralisiert werden können. MindSpace weist sogar ausdrücklich auf das Scheitern früherer Versuche von Regierungen hin, Politik in der Annahme zu machen, man könne den Menschen zutrauen, die richtigen „rationalen“ Entscheidungen zu treffen:

„Instrumente wie Anreize und Informationen sollen das Verhalten ändern, indem sie „den Verstand ändern“. Wenn wir Zuckerbrot und Peitsche sowie genaue Informationen bereitstellen, werden die Menschen die geänderten Kosten und Vorteile ihres Handelns abwägen und entsprechend reagieren. Leider gibt es Hinweise darauf, dass die Menschen nicht immer auf diese „vollkommen rationale“ Weise reagieren.

Im Gegensatz dazu haben Ansätze, die auf „veränderten Kontexten“ basieren – dem Umfeld, in dem wir Entscheidungen treffen und auf Hinweise reagieren – das Potenzial, mit relativ geringem Aufwand erhebliche Verhaltensänderungen zu bewirken.

Die MindSpace-Autoren stellten dann neun mächtige Einflüsse auf unsere automatischen Prozesse, d. h. unser Unterbewusstsein, in Form einer Eselsbrücke vor: MINDSPACE:

MINDSPACE is a checklist of influences on our behaviour for use when making policy

With this in mind, we set out nine of the most robust (non-coercive) influences on our behaviour, captured in a simple mnemonic – MINDSPACE – which can be used as a quick checklist when making policy.

<b>Messenger</b>	we are heavily influenced by who communicates information
<b>Incentives</b>	our responses to incentives are shaped by predictable mental shortcuts such as strongly avoiding losses
<b>Norms</b>	we are strongly influenced by what others do
<b>Defaults</b>	we 'go with the flow' of pre-set options
<b>Salience</b>	our attention is drawn to what is novel and seems relevant to us
<b>Priming</b>	our acts are often influenced by sub-conscious cues
<b>Affect</b>	our emotional associations can powerfully shape our actions
<b>Commitments</b>	we seek to be consistent with our public promises, and reciprocate acts
<b>Ego</b>	we act in ways that make us feel better about ourselves

Überbringer

wir werden stark davon beeinflusst, wer Informationen

	weitergibt
Anreize	unsere Reaktionen auf Anreize sind von vorhersehbaren mentalen Abkürzungen geprägt, wie z. B. der starken Vermeidung von Verlusten
Normen	wir sind stark davon beeinflusst, was andere tun
Defaults	wir folgen dem Fluss der vorgegebenen Optionen
Auffälligkeit	unsere Aufmerksamkeit wird auf das gelenkt, was neu ist und uns relevant erscheint
Grund	unsere Handlungen werden oft von subkonkreten Hinweisen beeinflusst
Affekt/tangieren	unsere emotionalen Assoziationen können unsere Handlungen stark beeinflussen
Zusagen	wir versuchen, unsere öffentlichen Versprechen einzuhalten und Handlungen zu erwidern
Ego	wir handeln so, dass wir uns selbst besser fühlen

Das Ziel von MindSpace war es, hochrangigen politischen Entscheidungsträgern beizubringen, wie sie Botschaften verfassen können, die die „automatischen Motivationen“ der Menschen in vollem Umfang nutzen können, um die Bevölkerung in eine gewünschte politische Richtung zu lenken, ohne dass dafür bewusstes Wissen und Zustimmung erforderlich sind. Von „zwei Wochen, um die Kurve abzuflachen“ bis hin zu „die Vorteile überwiegen die Risiken“ sind alle öffentlichen Botschaften mit „Anstößen“ versehen, die das Unterbewusstsein in eine gewünschte Richtung lenken.

So verwenden die meisten Mainstream-Medien in ihren Schlagzeilen Formulierungen wie „laut Forschung“ und „Wissenschaftler sagen“. Trotz des wissenschaftlichen Anstrichs handelt es sich dabei jedoch nicht um wissenschaftliche Aussagen, sondern um Appelle an das Gruppendenken; die Aussagen sind so konzipiert, dass sie unsere Wahrnehmung von Autorität aushebeln und unseren Verstand dazu bringen, eine mentale „Abkürzung“ zu nehmen. Diese Arbeit wurde von Michael Cialdini, dem Autor von Influence, erforscht. Cialdini erklärte, dass die Wahrnehmung von Autorität einen starken Einfluss auf das Verhalten haben kann, da Autorität oft als eine mentale Abkürzung für Menschen wahrgenommen wird.

Wir gehen zum Beispiel zum Arzt und folgen seinem Rat, weil er Medizin studiert und viele Jahre lang eine formale Ausbildung erhalten hat. Cialdinis Untersuchungen zufolge haben Physiotherapeuten, die ihre Abschlüsse, Auszeichnungen und Diplome an den Wänden ihrer Praxis anbringen, die Befolgung der empfohlenen Übungsprogramme durch die Patienten um 30 % erhöht. Die Ausnutzung des Anscheins von Autorität in den Augen der Bevölkerung wird somit zu einem Schlüsselfaktor, um sie dazu zu bringen, eine mentale „Abkürzung“ zu nehmen, wenn sie mit komplexen und vielschichtigen Problemen konfrontiert werden. Wir können dies an der plötzlichen Zunahme der

Verwendung von vereinfachenden Phrasen wie „laut Experten“, „Wissenschaftler sagen“, „die Forschung sagt“ erkennen, um die wahrgenommene Autorität einer Quelle oder eines „Boten“ zu erhöhen – ohne dass dies in irgendeiner Weise etwas über die Wahrheit oder Gültigkeit der Ergebnisse aussagt.

Die Empfehlungen eines Arztes oder Wissenschaftlers sind eine „Abkürzung“. Wer jedoch schon einmal mehreren Ärzten bei der Diagnose eines Gesundheitsproblems oder der Empfehlung verschiedener Behandlungen zugehört hat, wird wahrscheinlich feststellen, dass die individuellen Meinungen der Ärzte stark voneinander abweichen können, insbesondere wenn es um neue und experimentelle Behandlungen geht.

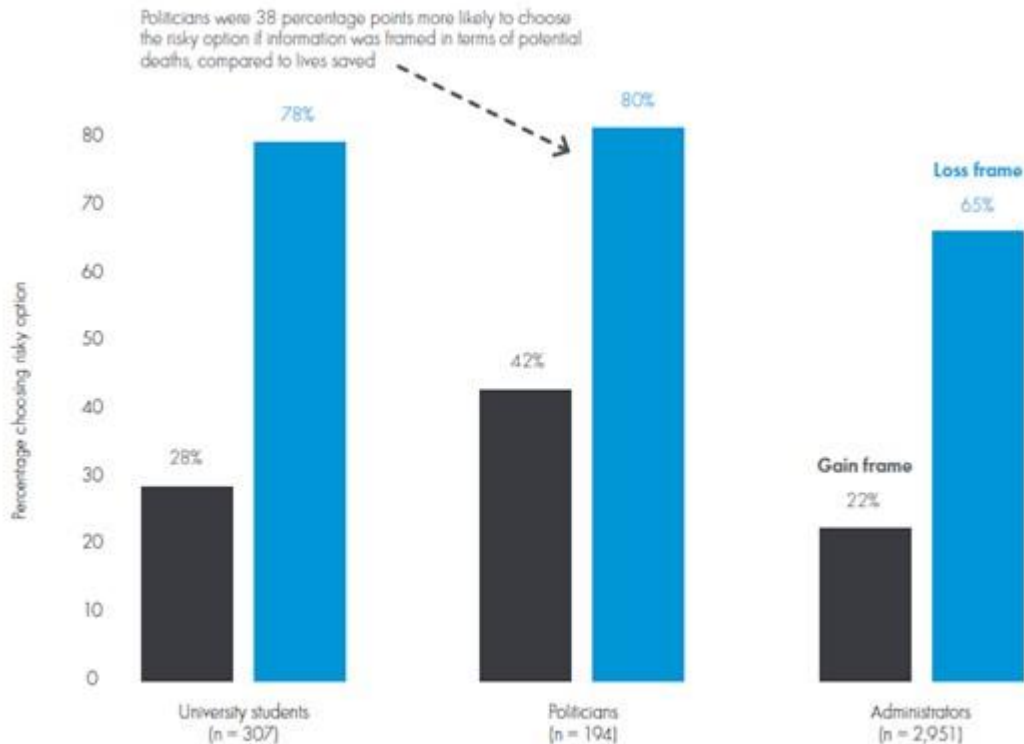
Das Unterbewusstsein nimmt jedoch viele „Abkürzungen“ und hat viele „Voreinstellungen“. Der zweite Einfluss in der MindSpace-Checkliste sind „Anreize“. In der Checkliste werden Anreize folgendermaßen beschrieben: „Unsere Reaktionen auf Anreize sind durch vorhersehbare mentale Abkürzungen geprägt, wie z. B. das starke Vermeiden von Verlusten.“

Auf Seite 20 von MindSpace beschreiben die Autoren diesen starken Einfluss auf das Verhalten – „Verluste sind wichtiger als Gewinne“ – wie folgt:

„Wir lehnen Verluste mehr ab als wir Gewinne in gleicher Höhe mögen. Die meisten aktuellen Anreizsysteme bieten den Teilnehmern Belohnungen, aber eine kürzlich durchgeführte Überprüfung von Studien zur Behandlung von Fettleibigkeit, bei denen finanzielle Anreize eingesetzt wurden, ergab keine signifikanten Auswirkungen auf die langfristige Gewichtsabnahme oder -erhaltung. Eine Alternative könnte darin bestehen, die Anreize als eine Gebühr zu gestalten, die erhoben wird, wenn die Teilnehmer etwas nicht tun. In einer kürzlich durchgeführten Studie zur Gewichtsabnahme wurden einige Teilnehmer aufgefordert, Geld auf ein Konto einzuzahlen, das sie (mit einem Zuschlag) zurückerhielten, wenn sie ihre Gewichtsabnahmeziele erreichten. Nach sieben Monaten wies diese Gruppe im Vergleich zu ihrem Ausgangsgewicht einen erheblichen Gewichtsverlust auf. Bei den Teilnehmern der Kontrollgruppe wurde keine Gewichtsveränderung festgestellt. Die Angst, Geld zu verlieren, könnte einen starken Anreiz zum Abnehmen geschaffen haben. Daher könnten die politischen Entscheidungsträger das Geld betonen, dass die Menschen verlieren, wenn sie eine Maßnahme nicht ergreifen, und nicht den Betrag, den sie sparen könnten.“

Spulen wir vor zum Behavioural Insights Team's 2018 Behavioural Government Report. Darin wird der Einsatz von NLP-„Framing“-Techniken in Bezug auf das Framing von politischen Entscheidungen in Bezug auf Todesfälle statt auf gerettete Leben beschrieben und die tiefgreifenden Auswirkungen, die dies auf Entscheidungsträger haben kann:

Framing-Effekte beziehen sich darauf, wie die Darstellung eines Themas, nicht sein Inhalt, bestimmen kann, ob es wahrgenommen und wie es interpretiert wird. Die nachstehende Abbildung zeigt beispielsweise, dass Politiker und Beamte sich eher für eine risikoreiche politische Option entschieden, wenn sie in Bezug auf die Zahl der zu verhindernden Todesfälle (und nicht der zu rettenden Leben) dargestellt wurde.



Obwohl die Überlebensrate des Virus bei 99 % liegt, besteht der wichtigste Bezugspunkt für die gewählten Vertreter und die Bürger darin, dass sie jemanden verlieren könnten, der ihnen wichtig ist, und dass sie das Virus an ihre eigenen „Angehörigen“ weitergeben könnten, was zum Tod führen würde. Die Computer-„Modellierung“ der prognostizierten Todesfälle durch das Londoner Imperial College hat ein Weltuntergangsszenario geschaffen, das sich auf die Zahl der Todesfälle konzentriert, nicht unähnlich der Modellierung des Weltuntergangs des Klimas durch eine andere britische Universität.

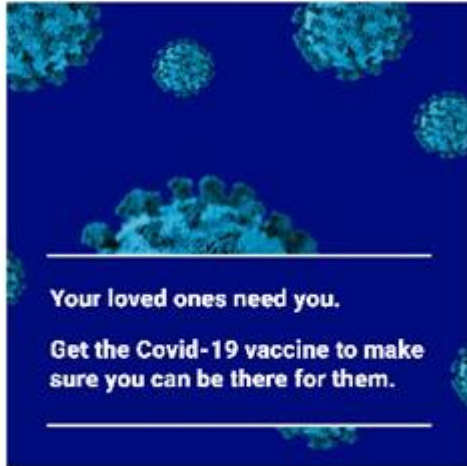
Wie Brian Gerrish von der britischen Kolumne berichtet, wurden zwei Teams als federführend bei der Covid-19-Reaktion in Großbritannien identifiziert:

Das erste ist das Team am Imperial College unter der Leitung von Neil Ferguson, das behauptet, mit seinen Computermodellen die Ausbreitung und die Auswirkungen der Krankheit vorhersagen zu können. Das zweite ist das Heer der Verhaltens „wissenschaftler“, die uns bei jeder Gelegenheit dazu bringen, Entscheidungen zu treffen, die den von den globalen Entscheidungsträgern bevorzugten Optionen entsprechen.

Im letzten Artikel haben wir uns mit „Vier Botschaften, die die Akzeptanz von COVID-19-Impfstoffen erhöhen können“ beschäftigt. Diese Botschaften wurden entwickelt, um den starken Einfluss der natürlichen „Vorgaben“ im menschlichen

Entscheidungsprozess zu nutzen. Es überrascht nicht, dass die wirksamste Botschaft zur Steigerung der Impfrate der „Schutz von Angehörigen“ war:

1. **Helping Loved Ones** tapped into people's desire to protect and support their friends and family. It made clear that vaccinating yourself can help your loved ones while being careful not to overstate the vaccine's power to reduce or eliminate transmission.



Nach der Untersuchung der MindSpace-Ergebnisse zu „automatischen Motivationen“ überrascht die wichtigste Aussage nicht: Wenn jemand vor die Wahl gestellt wird, „geliebte Menschen“ vor einer existentiellen Bedrohung zu schützen – ob real oder vermeintlich -, fällt die Entscheidung automatisch. Unter dem Gesichtspunkt der „Vorgaben“ (Verluste sind größer als Gewinne) werden die meisten einfühlsamen Menschen nicht riskieren wollen, geliebte Menschen zu verlieren – ein großer Verlust -, um (z. B.) an einer sozialen Veranstaltung teilzunehmen – ein kleiner Gewinn. Darüber hinaus sind sie bereit, große Opfer zu bringen, um noch größere Verluste zu vermeiden, seien sie nun real oder vermeintlich.

Ein weiteres, besonders schändliches und böses Beispiel für diese zwanghaften „Framing“-Techniken ist eine Rede, die der derzeitige kanadische Premierminister Justin Trudeau bei einem Wahlkampfauftritt für die kanadischen Bundeswahlen 2021 hielt. Unter Bezugnahme auf die „Impfgegner“ außerhalb der Wahlkampfveranstaltung machte Trudeau folgende Bemerkungen: „Sie gefährden ihre eigenen Kinder, und sie gefährden auch unsere Kinder.“ Mit Blick auf die Verpflichtungen der Bevölkerung fügte Trudeau hinzu: „Die Kanadier haben in den letzten anderthalb Jahren unglaubliche Opfer gebracht.“

Diese scheinbar einfachen Aussagen geben der Realität einen sehr konkreten Rahmen. Sie zielen auf die natürlichen „automatischen Motivationen“ ab, die in allen gesunden Menschen zu finden sind, und zwar auf den Wunsch, die eigenen Nachkommen zu schützen. Das Narrativ suggeriert, dass es zwei grundsätzlich gegensätzliche Gruppen gibt – willkürlich definiert als Geimpfte und Ungeimpfte – und suggeriert, dass die eine Gruppe tatsächlich die Kinder der anderen Gruppe bedroht. Dies ist vielleicht eine der aggressivsten,

auführerischsten und spalterischsten Äußerungen, die ein Regierungsvertreter machen kann, denn sie zielt direkt auf einen der ursprünglichsten Instinkte des Menschen ab: den Wunsch, seine Nachkommen zu schützen. Alle wissenschaftlichen Beweise zeigen jedoch eindeutig, wie gering das Risiko für Kinder ist, denn die Wahrscheinlichkeit, nicht an Covid-19 zu sterben, liegt bei den unter 18-Jährigen bei über 99 %. Trotz dieser Tatsachen wird die Gefahr, die den Kindern der eigenen Gruppe droht, als existenzielle Bedrohung durch die Außengruppe, d. h. „die Ungeimpften“, dargestellt.

In Bezug auf „zwei Wochen, um die Kurve abzuflachen“, können wir außerdem die Verwendung von NLP-„Zeitlinien“ beobachten. NLP-Praktiker könnten das Beispiel anführen, dass die Zeit als mächtiger Bezugsrahmen dient, um die Motivation und den mentalen Zustand einer Person zu beeinflussen. Wenn jemandem gesagt wird, er habe eine Stunde Zeit, um einen Aufsatz zu schreiben, und zwei Wochen, um denselben Aufsatz zu schreiben, werden die emotionale Reaktion und der mentale Zustand deutlich unterschiedlich sein. In dieser Hinsicht hätte praktisch niemand zwei Monate oder zwei Jahre akzeptiert, um die Kurve abzuflachen, aber „zwei Wochen“ war eine anfängliche Verpflichtung, die die meisten vernünftigen, gutwilligen Menschen bereit waren einzugehen. In der NLP-Sprache wurden die emotionalen Reaktionen auf die Sperrungen und die „Zeitpläne“ für die Abflachung der Kurve dann einfach „kalibriert“, wobei neue „Zeitpläne“ verwendet wurden, um zukünftige Szenarien und Reaktionen neu zu gestalten.

Während einige dieser Techniken als intuitiv und definitiv nicht neu angesehen werden können, sollte man die Verwendung von „Zeitlinien“ zur Verhaltensbeeinflussung im Allgemeinen betrachten. Während Warnungen vor klimatischen Weltuntergangsszenarien mit biblischen Überschwemmungen und Bränden schon seit einiger Zeit im Umlauf sind, haben die Medien und die ihnen nahestehenden Klima „experten“ der Menschheit kürzlich „12 Jahre“ gegeben. 12 Jahre wurden plötzlich zu der Zahl, die den Zeitrahmen für die Schaffung globaler, rechtlich verbindlicher, von supranationalen Institutionen diktiert Klimareaktionen definiert.

Man gibt uns einen Zeitrahmen von 12 Jahren, bevor es zu spät ist, um die biblischen Überschwemmungen, Brände und Tornados zu verhindern. Aber ist das „die Wissenschaft“, oder ist es eine NLP-„Zeitleiste“, die die Menschen in eine bestimmte Richtung lenken soll, ohne dass es eine wirkliche Wissenschaft oder Alternativen gibt?

Was, wenn wir nicht nur 12 Jahre Zeit haben, um die Welt vor dem Überkochen zu bewahren? Was ist, wenn wir 20 oder 50 Jahre haben? Was ist, wenn die 12-Jahres-Schlussfolgerung grundlegend falsch ist, weil ihre Annahmen und Methoden grundlegend fehlerhaft sind und zu früheren falschen Schlussfolgerungen geführt haben? Was ist, wenn wir Zeit haben, eine Fusionswirtschaft einzuführen, bevor wir von fossilen Brennstoffen wegkommen?

Die vielen Beschwörungsformeln der Regierungen der Five Eyes nutzen heute NLP-Frames und NLP-Techniken wie Cues, Anker, unbewusstes Priming und das Ansprechen natürlicher „Standardeinstellungen“ in unserem Entscheidungsprozess. Mit diesen verschiedenen Techniken haben die MindSpace-Autoren einen Rahmen geschaffen, der es politischen Entscheidungsträgern ermöglicht, das „Kontextmodell“ zu nutzen, um die Macht der Beeinflussung und Lenkung des Unterbewusstseins der Menschen so zu nutzen, dass sie Entscheidungen treffen, die sie sonst nicht treffen würden, wenn sie mit dem „traditionellen“ Modell der Verhaltensänderung angesprochen würden.

Leider wurden seit der Erstveröffentlichung von MindSpace zwei weitere Zauberbücher veröffentlicht: EAST und Behavioural Government. Beide bauen auf den ursprünglichen Erkenntnissen von MindSpace auf. Heute sprechen die führenden Köpfe dieser neuen Programme zur Verhaltensänderung davon, dass sie sogar „über das Nudging“ hinausgehen, so dass das Verhalten und die Struktur der Gesellschaft in allen Lebensbereichen in bisher ungeahntem Ausmaß verändert werden können, einschließlich der Wirtschaft, der Umwelt, des Gesundheitswesens und sogar der Umstrukturierung des Finanzsystems. UN-Organisationen und andere supranationale Gremien sind inzwischen damit beschäftigt, diese Erkenntnisse einzusetzen, um die Gestalt der Menschheit grundlegend zu verändern.

Dies führt uns zu unserem nächsten Beispiel, das im EAST-Handbuch zu finden ist.

## **EAST**

Auf das MindSpace-Dokument aus dem Jahr 2010 folgte das mnemonische Hilfsmittel EAST. Es baute auf den ursprünglichen Erkenntnissen von MindSpace auf und führte zusätzliche Erkenntnisse wie die Idee „Make it social“ ein, die nun überall in die Praxis umgesetzt wird.

In der EAST-Einführung heißt es dazu:

„In den ersten Jahren haben wir häufig den MINDSPACE-Rahmen verwendet, und tatsächlich waren einige aus dem Team maßgeblich an seiner Entwicklung beteiligt. Wir verwenden diesen Rahmen immer noch. In Seminaren stellten wir jedoch fest, dass seine neun Elemente für vielbeschäftigte politische Entscheidungsträger schwer im Gedächtnis zu behalten waren (was wiederum auf ‚kognitives Chunking‘ zurückzuführen ist). Gleichzeitig stellten wir in unserer täglichen Arbeit fest, dass einige der zuverlässigsten Effekte von Veränderungen herrührten, die weder von MINDSPACE noch von einem Großteil der akademischen Literatur leicht erfasst werden konnten. Wir haben zum Beispiel oft festgestellt, dass die Vereinfachung von Nachrichten oder die Beseitigung selbst kleinster „Reibungsverluste“ in einem Prozess große Auswirkungen haben



können. Aus diesen Gründen wollten wir eine kürzere, einfache Eselsbrücke entwickeln – den EAST-Rahmen[3].

Der EAST-Rahmen enthält vier grundlegende Strategien, um die Einhaltung der Regierungspolitik durch die Bevölkerung zu verbessern:

- Es einfach machen
- Mach es attraktiv
- Sozial gestalten
- Rechtzeitig handeln

Die Beschreibung von „Mach es sozial“ in der Zusammenfassung auf Seite 5 dient als nützliches Beispiel für den Gesamtansatz und seine Wirkung.

### 3. Make it Social

- *Show that most people perform the desired behaviour.* Describing what most people do in a particular situation encourages others to do the same. Similarly, policy makers should be wary of inadvertently reinforcing a problematic behaviour by emphasising its high prevalence.
- *Use the power of networks.* We are embedded in a network of social relationships, and those we come into contact with shape our actions. Governments can foster networks to enable collective action, provide mutual support, and encourage behaviours to spread peer-to-peer.
- *Encourage people to make a commitment to others.* We often use commitment devices to voluntarily 'lock ourselves' into doing something in advance. The social nature of these commitments is often crucial.

Man denke nur an die plötzliche Zunahme von „Zoom-Anrufen“, die das kollektive Opfer der Bevölkerung ritualisieren, indem sie es „sozial machen“. Das plötzliche Aufkommen von Wohlfühlmomenten, die auf der Einhaltung der von der Regierung verordneten Maßnahmen beruhen, wurde zu rituellen sozialen Ereignissen, bei denen die von der Regierung ergriffenen Notfallmaßnahmen als Mittel zur kollektiven Aufopferung der Menschen zum „Schutz der Angehörigen“ und der Menschheit als Ganzes dargestellt wurden. Zoom-Anrufe zwischen atomisierten Individuen wurden zu einem Mittel, um ihre „Verpflichtungen“ zur Abflachung der Kurve zu erfüllen. Ein beträchtlicher Teil aller Covid-19-Botschaften wurde als Frage der persönlichen und kollektiven Aufopferung für das Allgemeinwohl formuliert – und ritualisiert – und nutzte im Grunde den angeborenen guten Willen und die gute Natur der Menschen aus.

An dieser Stelle sollten wir darauf hinweisen, dass diese Bemühungen nicht neu sind. Sie sind der Höhepunkt einer jahrhundertelangen Bemühung um die Perfektionierung der psychologischen Kriegsführung durch die obersten Ränge der angloamerikanischen Oligarchie. In seinem 1931 erschienenen Werk *The Scientific Outlook* skizzierte Lord Bertrand Russell, ein Nachkomme einer der ältesten imperialen Linien Großbritanniens, diese Perspektive:

„Die wissenschaftlichen Herrscher werden eine Art von Bildung für gewöhnliche Männer und Frauen bereitstellen und eine andere für diejenigen, die Inhaber der

wissenschaftlichen Macht werden sollen. Von gewöhnlichen Männern und Frauen wird erwartet, dass sie fügsam, fleißig, pünktlich, gedankenlos und zufrieden sind. Von diesen Eigenschaften wird wahrscheinlich die Zufriedenheit als die wichtigste angesehen werden. Um sie zu erzeugen, werden alle Forscher der Psychoanalyse, des Behaviorismus und der Biochemie ins Spiel gebracht... alle Jungen und Mädchen werden von klein auf lernen, „kooperativ“ zu sein, d.h. genau das zu tun, was alle anderen auch tun. Eigeninitiative wird bei diesen Kindern unterbunden, und Ungehorsam wird ihnen, ohne bestraft zu werden, wissenschaftlich abtrainiert.

Bertrand Russell – Der wissenschaftliche Ausblick (1931)

Ob persönliche Aufopferung, die Verpflichtung, „geliebte Menschen zu schützen“, oder der Hinweis, dass „die meisten Beschäftigten im Gesundheitswesen“ sich impfen lassen, fast alle öffentlichen Informationsmaßnahmen zielen darauf ab, diese „automatischen Motivationen“ anzusprechen und die unbewussten und mühelosen Teile unseres Verstandes zu aktivieren, um eine „kooperative“ Bevölkerung zu schaffen.

## Trance-Kriegsführung

Diesen Techniken einen Namen zu geben, ist der Schlüssel, um die unbewussten Prozesse in die reflektierenden Teile des Verstandes zu zwingen. In Bezug auf Trance und Hypnose sollten wir darauf hinweisen, dass der Pionier der Hypnose, Milton Erickson, seinen Ansatz der Hypnose auf eine Sprache stützte, die „kunstvoll vage“ war, aber absichtlich und systematisch so. Heute werden wir mit Botschaften zur öffentlichen Gesundheit bombardiert, die angeblich von führenden Gesundheitsexperten und hochrangigen politischen Entscheidungsträgern verfasst wurden und die trotz all ihrer Referenzen und ihres Fachwissens konsequent und präzise ein „kunstvoll vages“ Narrativ aufrechterhalten.

Dieses Narrativ ermutigt die Menschen zu Impfungen, die „die Ausbreitung stoppen“ sollen, die aber die Übertragung nicht verhindern, sondern nur die Symptome lindern. Definitionen wie „Herdenimmunität“ und „vollständig geimpft“ werden offenbar ständig überarbeitet. In einem Moment werden die Menschen dazu gebracht, in einer Schlange zu stehen und sich an strenge Abstandsprotokolle zu halten, um sich dann Augenblicke später in ein Flugzeug, ein Geschäft oder sonst wohin zu drängen. Die Bevölkerung wird gezwungen, sehr strenge Maskierungsvorschriften zu befolgen, obwohl es keine Studien gibt, die die Wirksamkeit von Masken belegen.

@StopReset: [Aber Studien, die Unwirksamkeit und Schädlichkeit belegen.](#)

Die instinktive Reaktion vieler vernünftiger Menschen besteht darin, systemische Inkompetenz zu unterstellen. Davon mag es viele geben, aber es gibt auch viele

Stupser und Trance-induzierende Techniken, die darauf abzielen, die Kraft automatischer Motivationen zu nutzen, die von Natur aus mit natürlichen Trancezuständen einhergehen. Wie der Mitbegründer des Neurolinguistischen Programmierens und weltweit führende Hypnotiseur Richard Bandler in seinem Leitfaden zur Trancebildung feststellt: „Das Herbeiführen von Verwirrung erhöht die Suggestibilität“ [4] Er studierte die hypnotischen Muster von Milton Erickson, die als absichtlich „kunstvoll vage“, aber systematisch, beschrieben wurden. Dies erlaubte es dem Patienten, seine eigene Bedeutung zu liefern, und verstärkte den Anschein von Souveränität bei der Entscheidungsfindung.

Je mehr Mehrdeutigkeiten eine Aussage enthält, insbesondere im Trancezustand, desto offener werden Patienten, Klienten oder Zielpersonen für neue Suggestionen und entwickeln die Fähigkeit, ihre eigene Bedeutung zu liefern, wodurch sich Überzeugungen in den „Tiefenstrukturen“ ihrer Psyche verfestigen und ihre Entscheidungen frei erscheinen. Auch wenn die Entscheidung, Masken zu tragen, einfach das Ergebnis von Inkompetenz sein mag, so fungieren aus der Sicht des Nudging und des Neurolinguistischen Programmierens Masken, Pfeile auf dem Boden, die den Menschen sagen, wo sie hingehen sollen, und Schilder, die die Menschen ständig daran erinnern, ihr Verhalten genau zu beobachten, als wirksame „Hinweise“ und „Grundierungen“ im Nudging-Prozess.

Wir können dem Behavioural Insights Team und der „Armee von Verhaltenspsychologen“ danken. Diese jüngsten Entwicklungen spiegeln wider, was einer der Väter aller psychologischen Kriegsführung und Gehirnwäsche, Brigadier John Rawlings Rees vom Tavistock Institute, als die Notwendigkeit einer Armee von „psychologischen Schocktruppen“ beschrieb, die in der gesamten Gesellschaft strategisch positioniert werden könnten, um die Bevölkerung dazu zu bringen, die politischen Entwürfe einer herrschenden Klasse zu akzeptieren – eines kleinen angloamerikanischen internationalen Finanzestablishments, dessen Zentrum in London und seinem verlängerten Arm, der Wall Street, lag und liegt.

Da die Covid-19-Botschaften nach diesen spezifischen Konzepten und Begriffen formuliert werden, sollten die Menschen unserer Meinung nach die Sprache der Zauberer kennen. Die Kenntnis dieser Sprache scheint auch der einfachste Weg zu sein, die Beschwörungen rückgängig zu machen. Denn sobald man diesen Stößen und „Strukturen der Magie“ einen Namen gegeben hat, werden sie zu bewussten Objekten der Aufmerksamkeit, was bedeutet, dass sie nicht mehr in ihrer automatischen „Klick-Surr“-Geschwindigkeit funktionieren können.

Wenn man weiß, was die Rahmenbedingungen sind, wie z. B. die Zeit, oder auf welche Vorgaben man abzielt, wie z. B. unser Wunsch, Verluste zu vermeiden, anstatt Gewinne zu erzielen, kann man leicht erkennen, wie die Menschen in Trance versetzt werden, um willkürlichen Anweisungen Folge zu leisten.

Leider werden aus zwei Wochen zwei Jahre (oder vielleicht auch länger). Solange die anfänglichen unbewussten Anstöße und automatischen Prozesse nicht auf bewusste Weise wieder aufgegriffen werden, können viele Menschen für unbestimmte Zeit mit ihren ursprünglichen Verpflichtungen weitermachen. Auf Seite 14 haben die MindSpace-Autoren besonders darauf hingewiesen, dass diese unbewussten Prozesse, wenn sie erst einmal aktiviert sind, ohne bewusste Kontrolle bis zum Abschluss weiterlaufen können.

„Die beiden Systeme haben unterschiedliche Fähigkeiten: Der reflektierende Verstand hat eine begrenzte Kapazität, bietet aber eine systematischere und „tiefere“ Analyse. Der automatische Verstand verarbeitet viele Dinge getrennt, gleichzeitig und oft unbewusst, ist aber „oberflächlicher“: Er nimmt Abkürzungen und hat tief verwurzelte Vorurteile. In einer akademischen Quelle heißt es: „Sobald sie durch Umweltmerkmale ausgelöst werden, laufen [diese] vorbewussten automatischen Prozesse ohne bewusste Überwachung zu Ende“[5].

Durch den Einsatz anderer NLP-Techniken wie „Ankern“, „Cues“ und „Priming“ kann der Prozess nicht nur ablaufen, ohne dass sich die Person bewusst ist, dass ihre unbewussten Prozesse angesprochen werden, sondern sie können auch in Echtzeit gesteuert werden.

Genauso wie die Heilung einer Seelenkrankheit eine andere Herangehensweise erfordert als die Heilung einer Herzkrankheit, so erfordert auch das Brechen von Trance, NLP-Zauber und Massenhypnose eine nuanciertere und zweifache Herangehensweise: Zuerst müssen die unbewussten Rahmen, Stupser und Anker, die in den Köpfen hypnotisierter Menschen platziert sind, benannt werden; und dann, sobald eine neue Verbindung zwischen den automatischen und den reflektierenden Prozessen hergestellt ist, sollten Versuche, den Zauber mit vernünftigen Argumenten zu brechen, die in der Vernunft wurzeln, folgen. Mit einem Wort: Die automatischen und die reflektierenden Teile des Verstandes sind unterschiedlich verdrahtet und reagieren folglich auch unterschiedlich auf Sprache. Die Annahme, man könne den gefühlsbetonten und „automatischen“ Teil des Verstandes mit rationaler Sprache und Argumentation beeinflussen, täuscht über die Tatsache hinweg, dass die öffentlichen Botschaften von Covid-19 auf den unbewussten „automatischen“ und gefühlsbetonten Teil des Verstandes ausgerichtet sind. Diese beiden Teile müssen angesprochen werden, wenn ein rationaler Diskurs unter den Hypnotisierten stattfinden soll.

Wie bei der Hypnose, wo bestimmte Personen für Trance-induzierende Techniken empfänglicher sind als andere, sind auch bestimmte Teile der Bevölkerung empfänglicher für die Trance-induzierenden Beschwörungsformeln der öffentlichen Nachrichtenübermittlung, die oft diejenigen ausnutzen, die sich für gute, einfühlsame Bürger halten. Die Kenntnis der „Struktur“ dieser Beschwörungen ist die Grundlage dafür, dass man weiß, wie sie rückgängig gemacht werden können.

# Den Bann brechen

Wenn wir über die gegenwärtige und künftige Anwendung dieser Art von Techniken zur „Verhaltensänderung“ nachdenken, insbesondere im Hinblick auf die „Klimakrise“, sollten wir uns an die Worte des frühen Social-Engineering-Enthusiasten und Abkömmlings einer der ältesten kaiserlichen Linien Englands, Lord Bertrand Russell, erinnern. Vor über einem halben Jahrhundert bemerkte Russell:

„Die Sozialpsychologen der Zukunft werden eine Reihe von Schulklassen haben, an denen sie verschiedene Methoden ausprobieren werden, um eine unerschütterliche Überzeugung zu erzeugen, dass Schnee schwarz ist. Man wird bald zu verschiedenen Ergebnissen kommen. Erstens, dass der Einfluss des Elternhauses hinderlich ist. Zweitens, dass nicht viel getan werden kann, wenn die Indoktrination nicht vor dem zehnten Lebensjahr beginnt. Drittens, dass vertonte und wiederholt vorgetragene Verse sehr wirksam sind. Viertens, dass die Meinung, Schnee sei weiß, ein Zeichen für einen krankhaften Hang zur Exzentrik ist. Aber ich nehme es vorweg. Es ist Sache künftiger Wissenschaftler, diese Maximen zu präzisieren und herauszufinden, wie viel es pro Kopf kostet, Kinder glauben zu machen, Schnee sei schwarz, und wie viel weniger es kosten würde, sie glauben zu lassen, er sei dunkelgrau.“

Bertrand Russell – Der Einfluss der Wissenschaft auf die Gesellschaft (1951)

Während die Freudsche Psychologie und ihre Anwendung durch Leute wie Edward Bernays einen bedeutenden Sprung in der Fähigkeit des Establishments zur Beeinflussung der „Volksmeinung“ und des Unterbewusstseins der Bevölkerung bedeutete, stellt die Entwicklung und Anwendung der Sozialpsychologie und der Verhaltenswissenschaft in den letzten zehn Jahren ein grundlegend neues Zeitalter der Präzision in der psychologischen Kriegsführung und der Techniken zur Verhaltensänderung dar: ein Zeitalter der „Trance-Kriegsführung“ und der „Massenhypnose“, die durch die subtile Steuerung „automatischer Motivationen“ gesteuert wird. Neurolinguistisches Programmieren und Nudging sind somit zu den wichtigsten Instrumenten geworden, um die Menschen davon zu überzeugen, dass „Schnee schwarz ist“.

Zum Abschluss seiner optimistischen Überlegungen über die Zukunft der Social-Engineering-Techniken schrieb Russell:

„Obwohl diese Wissenschaft fleißig studiert wird, wird sie streng auf die regierende Klasse beschränkt sein. Die Bevölkerung wird nicht wissen dürfen, wie ihre Überzeugungen zustande gekommen sind. Wenn die Technik vervollkommen ist, wird jede Regierung, die eine Generation lang für die Erziehung zuständig war, in der Lage sein, ihre Untertanen sicher zu kontrollieren, ohne Armeen oder Polizisten zu benötigen.“

## Bertrand Russell – Der Einfluss der Wissenschaft auf die Gesellschaft (1951)

Damit schließt sich der Kreis. Trotz der scheinbaren Raffinesse dieses neuen Zeitalters der Trance-Kriegsführung beruhen diese Propagandamethoden jedoch auf einem sehr formelhaften Ansatz, der nur schwer zu durchschauen ist. Von der Bedeutung der Zeit über „Verluste sind größer als Gewinne“ bis hin zu „sozialen Beweisen“, z. B. dass 97 % der Wissenschaftler zustimmen, wird unsere Welt ständig „umgestaltet“.

Anstatt einfach nur die Falschheit einer bestimmten Information zu entlarven, sollten wir die Frames identifizieren und bewusst entscheiden, ob wir mit der Wahl des Frames zufrieden sind oder damit übereinstimmen. Wir sollten andere fragen, ob sie mit den Frames einverstanden sind, oder sie fragen, was sie von subtilen alternativen Frames halten, die ganz andere Auswirkungen haben können. Wir sollten selbst experimentieren, um herauszufinden, wie einfach es ist, die Welt „neu zu rahmen“. **Jeder durchschnittliche Student des kreativen Schreibens auf College-Niveau könnte mit einer einfachen Anleitung zum „Reframing“ leicht zu einem hochkarätigen Sozialingenieur werden.**

Wenn neue Informationen auftauchen, sollten wir uns, bevor wir versuchen, sie überhaupt zu bewerten, fragen, was die Rahmen sind. Denn der „Zauber“ liegt in der Art und Weise, wie die Beschwörungsformeln formuliert sind, und nicht in der Information selbst. Sobald der Name genannt wird, verblasst die Magie.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass PSYOPS im Gegensatz zur typischen „Verschwörungstheorie“, bei der jeder „mit drinsteckt“, als das Gegenteil eines Hollywood-Verschwörungsthrillers verstanden werden sollte: **Die meisten Beteiligten stecken nicht „mit drin“, weil die Operationen so konzipiert sind, dass sie organisch erscheinen und Veränderungen fast „magisch“ bewirken. Die Menschen glauben wirklich, dass sie ihre eigenen Entscheidungen treffen, und sind sich der Mechanismen und „Kontextmodelle“ der Umwelt nicht bewusst, die beeinflussen, wie sie unbewusst auf Rahmen reagieren.**

Die Bürger sollten das Recht haben, selbst zu entscheiden, ob sie in eine vorgegebene Richtung gedrängt werden wollen oder ob sie die Rahmenbedingungen weiter prüfen und selbst entscheiden wollen, ob es eine differenziertere Realität und einen vernünftigeren Ansatz geben könnte. Stellen Sie sich andernfalls vor, welche „Zeitpläne“ wir im Falle einer neuen Krise, vielleicht einer plötzlichen systemischen Krise im Finanzsystem, die durch einen plötzlichen „Cyberangriff“ verursacht wird, in Zukunft haben könnten.

Der Autor ist zwar der festen Überzeugung, dass sich rationale Argumente, die Wissenschaft und das Licht der Vernunft durchsetzen sollten und können, aber ein Teil dieser Aufgabe besteht notwendigerweise darin, zu ermitteln, wo und welcher Art die emotionalen und psychologischen Blockaden sind, die die Menschen daran hindern, rationale Argumente zu verinnerlichen. Wie wir schon

sagten, ist das, was wir mit der Anwendung dieser neuen, hochmodernen Erkenntnisse des 21. Jahrhunderts aus der Verhaltenswissenschaft und der Sozialpsychologie erleben, eine Art Trance-Kriegsführung, die auf „automatische Motivationen“ abzielt.

Um den Krieg zu gewinnen, müssen wir den Bann brechen.

[1] <https://www.bi.team/about-us/who-we-are/>

[2] <https://www.theguardian.com/politics/blog/2009/jan/17/fabian-conference-blog>

[3] Page 3

[4] Bandler, Richard.

[5] Todorov and Bargh (2002) Automatic sources of aggression. *Aggression and Violent*

*David B. Gosselin ist Dichter, Übersetzer und Linguist und lebt in Montreal. Er ist der Gründer der Lyrik-Website The Chained Muse und der Gründer des New Lyre Podcast. Seine neue Gedichtsammlung trägt den Titel Modern Dreams.*

[QUELLE: BREAKING THE SPELL: MINDSPACE, TRANCE WARFARE, AND NEURO LINGUISTIC PROGRAMMING](#)

Quelle: <https://uncutnews.ch/den-bann-brechen-mindspace-trance-kriegsfuehrung-und-neurolinguistisches-programmieren/>  
20220114 DT (<https://stopreset.ch>)