



International Journal of Languages' Education and Teaching
Volume 5, Issue 2, June 2017, p. 187-196

Received	Reviewed	Published	Doi Number
15.02.2017	29.03.2017	30.06.2017	10.18298/ijlet.1683

ART OF DECEPTION

İmran KARABAĞ¹

ABSTRACT

The German term, "Verführung," as a style of discourse, includes all of the expressions related to cheating, insisting, deceiving or perverting. All of the expressions regarding cheating are represented with the preamble, "Cheating Art" and are analyzed under this term. At this point, the most important terms attracting attention and described are rhetoric, dialectics, eristic and manipulation. These terms employed in Turkish as well comprise the ways of cheating that we can utter in language or by means of language. These terms play an important role in all of the expressions about cheating coming to the fore through language. In this study the problem of cheating in language and the ways of cheating which are carried out through these terms are analyzed.

Key Words: art of deception, rhetoric, dialectic, eristic, manipulation.

DIE KUNST DER VERFÜHRUNG

ZUSAMMENFASSUNG

Der deutsche Begriff "Verführung" umfasst alle Sprechakte, die zu Betrug, zur Überzeugung oder zu einer Täuschung veranlassen. Alle Sprechakte, die zur Verführung veranlassen, werden mit dem Überbegriff "die Kunst der Verführung" ausgedrückt und unter diesem Begriff untersucht. In diesem Sinne kommen vor allem die Begriffe "Rhetorik, Dialektik, Eristik und Manipulation" ins Gedächtnis. Es ist sehr wichtig, diese Begriffe genau zu definieren, um auf die Verführungsarten zu konzentrieren. Diese auch im Türkischen verwendeten Begriffe umfassen sprachliche Verführungsarten. Bei den durch Sprache realisierten Verführungsarten spielen diese Begriffe eine wichtige Rolle. In dieser Arbeit werden durch diese Begriffe realisierten Verführungsproblematik und Verführungsarten untersucht.

Schlüsselwörter: die Kunst der Verführung, Rhetorik, Dialektik, Eristik, Manipulation.

I. Einleitung

In dieser Arbeit versuche ich, das Problem der Verführung und die Verführungsarten anzugehen. Die Arbeit ist in fünf Kapiteln verfasst worden. In dem ersten Kapitel versuche ich, das Thema mit Fachbegriffen im kurzen Überblick vorzustellen. Man redet sehr oft von einer schwarzen Manipulation. Am Beispiel der Rhetorikdiskussionen kann auch von einer negativen und von einer positiven Manipulation gesprochen werden. Im zweiten Kapitel gehe ich davon aus, diese zwei Seiten der Manipulation zu erklären. Dabei versuche ich, die Fachbegriffe zu definieren und inhaltlich voneinander abzugrenzen. Zu einer ausführlichen Definition bevorzugte ich die Fremdwörterbücher von **Duden** und **Wahrig**. Außerdem fügte ich auch die Definitionen der Experten in dieses Kapitel hinzu. Im dritten Kapitel versuche ich, die alltäglichen Manipulationen auf verschiedenen Ebenen der

¹ Doç. Dr, Kocaeli Üniversitesi, E-posta: imrankarabag@gmail.com

Lebenswelt zu erklären. Zudem wird es hier thematisiert, wie die tägliche Manipulation funktioniert. Im vierten Kapitel versuche ich, die psychologische Manipulation durch Medien auf den Ebenen der Kultur und Politik zu veranschaulichen und im letzten Kapitel fasse ich die Arbeit kurz zusammen.

Wir alle wissen schon, daß die Menschen im Alltag mit Hilfe der Sprache irgendwie von anderen manipuliert, gesteuert und verführt werden. Das Ziel einer solchen Kommunikation ist auf natürliche Weise nicht die Verbindung zu einer anderen Person. Manipulation beginnt vor allem mit der Desinformation. Ziel der Desinformation ist es, Menschen irgendwie zu überzeugen, indem man die Bedeutung einer Information herunterspielt oder deren Sinn verändert. Übertreibungen und Wiederholungen sind wichtige Stilmittel zur gezielten Desinformation. Durch Übertreibung und Wiederholung wird eine Information zur Desinformation, weil sie einen großen Verstärker-effekt auf die Desinformation haben. Auch Lügen, Verleumdungen und Verdrehungen von Wortbedeutungen sind wichtige Werkzeuge der Manipulation. Die Menschen werden durch diese Tricks der Kommunikation in eine bestimmte Richtung gedrängt, die sie eigentlich nicht wollen. Das Thema ist seit der griechischen Antike immer noch aktuell und wird von vielen Wissenschaftlern und Experten auf der Ebene der Sozialwissenschaften wie Linguistik, Soziolinguistik, Philosophie, Psychologie, Soziologie, Sozialpsychologie usw. behandelt. Um die Kunst der Verführung ausführlich zu erklären, muß man die Begriffe wie *Rhetorik*, *Dialektik*, *Eristik*, *Rabulistik*, *schwarze* oder *verbotene Rhetorik* und *Manipulation* definieren. Diese sprachlichen Mittel zielen mehr oder weniger auf die Überzeugung ab. In der Rhetorik ist es sehr wichtig, richtige Wörter und stilistische Mittel zu wählen und die Sätze am richtigen Ort und zur richtigen Zeit zum Ausdruck zu bringen. Die sprachlichen Fähigkeiten einer Person spielen hier eine bedeutende Rolle. Um Menschen zu überzeugen sind diese Fähigkeiten notwendig. Der Mensch verdankt seine sprachlichen Fähigkeiten den richtigen Wörtern und anderen sprachlichen Mitteln. Es muß hier von einer negativen und von einer positiven Überzeugung geredet werden. Alle Kategorien der negativen Überzeugungen führen uns zu einer Verführung oder zu einer schwarzen Manipulation. Die positiven Überzeugungen oder positiven Manipulationen sind nicht irreführend oder verführerisch. Auf der Ebene der positiven Überzeugung ist der Redner nicht heimtückisch. Wir treffen in unserem Alltag sehr oft Menschen, die uns etwas zu unserem Gunsten erzählen, erklären oder uns zu etwas initiieren wollen, um uns zu überzeugen. Diese Überzeugungsreden kann man gutmütige Bestrebungen nennen. Diese Arten der Manipulationen sind deshalb hier kein Thema. Ich versuche hier, die Verführungstechniken zu definieren und zu erklären.

II. Definitionen

Um das Thema genau verstehen zu können, müssen die speziellen Fachbegriffe auf dieser Ebene definiert werden. Zur allgemeinen Definition von Fachbegriffen habe ich zwei Fremdwörterbücher bevorzugt. **Das große Fremdwörterbuch** von **Duden** und **Fremdwörterlexikon** von **Wahrig** erklären diese Fachbegriffe auf ähnliche Weise. Diese über lateinisch oder griechisch fast in alle Sprachen eingedrungenen Begriffe sind mit dem Thema der Verführung eng verbunden.

Duden Definitionen (Das große Fremdwörterbuch)

Rhetorik: über lat. rhetorica aus gleichbed. gr. rhetorike (techne); Wissenschaft von der wirkungsvollen Gestaltung öffentlicher Reden; Redebegehung, Redekunst.

Dialektik: über lat. dialectica "Kunst der Gesprächsführung" aus gleichbed. gr. dialektike: 1. innere Gegensätzlichkeit 2. a) philosophische Arbeitsmethode, die ihre Ausgangsposition durch gegensätzliche Behauptungen (These und Antithese) in Frage stellt und in der Synthese bei den Positionen eine Erkenntnis höherer Art zu gewinnen sucht. b) die sich in antagonistischen Widersprüchen bewegende Entwicklung von Geschichte, Ökonomie und Gesellschaft. 3. die Fähigkeit, den Diskussionspartner in Rede und Gegenrede zu überzeugen.

Eristik: zum Streit geneigte Kunst: Kunst und Technik des wissenschaftlichen Redestreits.

Rabulistik: Argumentations-, Redeweise eines Rabulisten; Spitzfindigkeit, Wortklauberei.

Manipulation: aus fr. Manipulation "Handhaben" zu manipuler, vgl. manipulieren: 1. bewußter und gezielter Einfluß auf Menschen ohne deren Wissen und oft gegen deren Willen (z.B. mithilfe der Werbung). 2. absichtliche Verfälschung von Informationen durch Auswahl, Zusätze oder Auslassungen. 3. (meist Plur.) Machenschaft, undurchsichtiger Kniff. 4. Handhabung, Verfahren (Techn.). 5. das Anpassen der Ware an die Bedürfnisse des Verbrauchers durch Sortieren, Mischen, Veredeln (z.B. bei Tabak). 6. a) (veraltet) Handbewegung, Hantierung; b) kunstgerechter und geschickter Handgriff.

Wahrig Definitionen (Fremdwörterlexikon)

Rhetorik: 1. Kunst der Beredsamkeit, Redekunst. 2. Lehre von der Redekunst (<grch. rhetorike (techne) "Redekunst">).

Dialektik: 1. Kunst der wissenschaftlichen Gesprächsführung, Fähigkeit zu diskutieren. 2. Methode, durch Denken in Gegensatzbegriffen zur Erkenntnis und zur Überwindung der Gegensätze zu gelangen; Kunst des Streitgesprächs.

Eristik: Kunst des wissenschaftlichen Streitgesprächs <grch. eris "Streit, Hader">.

Rabulistik: Rechtsverdrehung, Haarspalterei.

Manipulation: 1. Handhabung. 2. Handgriff, Kunstgriff. 3. unmerkliche, aber gezielte Beeinflussung. 4. Zurichtung, Sortierung und Färben von Fellen.

Aus den Definitionen des Begriffs *Dialektik* sollen sich bestimmte Kriterien ergeben. Im Folgenden sind die wichtigsten Kriterien beschrieben:

1. Für die Dialektik sind gegensätzliche Behauptungen notwendig (These und Antithese).
2. Um eine Diskussion zu führen und um den Diskussionspartner zu überzeugen, muß man Fähigkeit haben.

Bei der Erörterung des Begriffs Dialektik im *Fremdwörterlexikon Wahrig* ist von einer Überzeugung keine Rede. Hier wird Dialektik aber als Kunst des Streitgesprächs definiert.

Bei den Definitionen des Begriffs Eristik in den beiden Wörterbüchern ist die Erklärung das wissenschaftliche Streitgespräch zu beachten. Dieses zu wenig bekannte Wort kommt vom Griechischen *erizo*, bedeutet normalerweise streiten oder wettkämpfen. Beide Wörterbücher aber erklären den Begriff mit einem Streitgespräch, das wissenschaftlich argumentiert werden soll. Bei diesem Streitgespräch ist von einer Überzeugung keine Rede. Ziel ist es hier (Ziel der Eristik), den Gesprächspartner auszutricksen, zu diskreditieren, obwohl er Recht hat. Beispiele für die Eristik trifft man sehr oft in den Politikreden. Eine Politikrede enthält ideologische Elemente. Dieselbe Streitgespräche sind in den Reden von **Martin Luther** einfach zu sehen. Er kündigt seine Absicht mit den fürchterlichen Worten an und betrachtet seine Gegner als *Feind* und *Ketzer*. Die folgenden Zitate sind von **Martin Luther** zu seinen Freunden bei Tische gegen Erasmus gesagt worden und sind für die Eristik erklärende Beispiele:

"Darum gebiete ich Euch auf Gottes Befehl, Ihr wolltet dem Erasmus Feind sein und Euch vor seinen Büchern hüten. Ich will gegen ihn schreiben, sollt ihr gleich darüber sterben und verderben; den Satan will ich mit der Feder töten, wie ich Münzern getötet habe, dessen Blut liegt auf meinem Hals." (Zweig, 1988: 159).

“Das lasse ich nach mir im Testament und dazu nehme ich Euch alle als Zeugen, daß ich Erasmus für den größten Feind Christi halte, als keiner in tausend Jahr nie gewesen ist. Wenn ich bete: geheiligt werde Dein Name, so fluche ich wieder Erasmus und alle Ketzer, die Gott lästern und schänden.” (Zweig, 1988: 166).

Der bekannte Kommunikationstrainer **Karsten Bredemeier** erklärt diese Begriffe in seinem Buch **Schwarze Rhetorik** bis ins kleinste Detail. Die Definitionen von **Bredemeier** haben Ähnlichkeiten mit beiden dieser Wörterbücher, aber seine Definitionen erklären diese Fachbegriffe noch ausführlicher: Nach seiner Definition bezeichnet Rhetorik “die Wissenschaft der effizienten und effektiven Gestaltung von Redeanteilen in öffentlichen Situationen, also keine Selbstgespräche. Zugleich sind damit die Techniken beschrieben, Einverständnis herzustellen, um kollegialer Zustimmung zu erreichen oder der Widerrede einfach den Wind aus den Segeln zu nehmen.” (Bredemeier, 2005: 19) Hier weist er darauf hin, daß der Begriff “Technik / techne verdeutlicht, daß es dabei um Kunst, Wissenschaft, handwerkliche Fähigkeit geht, andererseits weist das Wörterbuch der Ursprungssprache aus, daß zugleich die Bedeutungen <Kunstgriff, List, listiger Anschlag> gleichwertig daneben stehen.” (Bredemeier, 2005: 19).

Bredemeier definiert die Dialektik als innere Gegensätzlichkeit. Seine Definition ähnelt jener der wichtigsten deutschen Wörterbücher wie Wahrig und Duden. Nach seiner Definition bezeichnet Dialektik “die Befähigung, in Gesprächen den oder die Diskussionspartner in Rede-Gegenrede zu überzeugen, oder wird erlebt als Überredekunst, zugleich als Fertigkeit, durch Kommunikation Probleme zu lösen, indem im gemeinsamen Erkenntnisprozess ein Konsens herbeigeführt wird.” (Bredemeier, 2005: 19).

Von der Antike bis zu unserer Zeit ist Dialektik für viele Philosophen wie **Platon** und **Hegel** die oberste Wissenschaft, ein intellektuelles Werkzeug und eine Kunst der wissenschaftlichen Gesprächsführung. Der wesentliche Unterschied zwischen Rhetorik und Dialektik besteht darin, daß Rhetorik auf emotionale Überzeugung und Dialektik auf logische Gewißheit zielt. Emotionale Überzeugung läßt sich besonders auf der Ebene der Politik fühlen, die auf die Menschenmenge angewendet wird. Wenn ein Politiker die Menge begeistern und überzeugen will, muß er allgemeiner und einfacher reden. Der Rhetoriker versucht, bei seinen Zuhörern Zustimmung zu erzeugen. Seine Aussagen zielen auf die Überzeugung der Zuhörer. Die Form der Rhetorik ist der Monolog. In der Dialektik aber versuchen die Sprecher, durch These und Antithese der Wahrheit näher zu kommen. Die Form für die Dialektik ist der Dialog. Auch in der Dialektik zielt der Diskussionsteilnehmer auf Überzeugung wie ein Rhetoriker. Das muß aber der Dialektiker in einer Diskussionsform durch Argumente verwirklichen.

Es ist zu sagen, daß sowohl in der Rhetorik als auch in der Dialektik ein Ziel verfolgt wird. Das Ziel beider Disziplinen ist durch Beeinflussung, Manipulation oder Propaganda geprägt. Hier ist die Hauptstrategie Überzeugung. Aber bei der rhetorischen Strategie ist die List oder der Betrug eine Argumentationstechnik, die sehr oft angewendet wird. Bei der Dialektik ist es wichtig, den Gesprächspartner in Rede-Gegenrede irgendwie zu überzeugen. In dieser Hinsicht wird Dialektik als die Kunst der Unterredung, die Kunst der Beweisführung bezeichnet, die in logischer Gewißheit beruht. Auf der Ebene der Linguistik gilt Eristik als die hohe Schule der Kunstfertigkeit sowie Technik und Methode des Streitgespräches wie **Bredemeier** es bezeichnet. Anstatt des Ausdrucks “die hohe Schule der Kunstfertigkeit” kann vielleicht bei der Definition der Eristik “die hohe Form der Kunstfertigkeit” verwendet werden. Nach den Kriterien und Techniken dieser Fachbegriffe definiert schließlich **Bredemeier** den Begriff *Schwarze Rhetorik*, den auch sein Buch als Titel trägt.

Bredemeier zufolge ist *Schwarze Rhetorik* "die manipulative Möglichkeit, sich aller notwendigen rhetorischen, dialektischen, eristischen und rabulistischen Kunstgriffe zu bedienen, nicht nur das Gespräch zu führen, sondern es zielorientiert in die gewünschten Bahnen zu lenken und gleichzeitig den Gesprächspartner oder das Publikum zu dem intendierten Ergebnis zu führen." (Bredemeier, 2005: 20).

Er verwendet den Begriff *Schwarze Rhetorik*, der die gemeinsamen Eigenschaften der anderen Fachbegriffe vorstellt, als alle manipulativen Möglichkeiten. Nun ist zu fragen, ob man auch von der *weißen Rhetorik* reden soll. Wenn es *schwarze Rhetorik* gibt, dann soll es auch *weiße Rhetorik* geben und die *weiße Rhetorik* soll alle positiven Manipulationen bezeichnen. In der *weißen Rhetorik*, d.h. in der positiven Manipulation ist von einem bewußten gegen den Gesprächspartner gerichteten Trick und dadurch von einer Verführung keine Rede. Gegen die Begriffe Rhetorik und Dialektik ist bei der Definition der Eristik keine Überzeugung, sondern eine heftige Diskussion zu sehen, die sehr oft zu einem Streit führt. Und schließlich ist **Rabulistik** eine Argumentationskunst, Themen in einer gewünschten Weise darzustellen. In der Rabulistik muß man darauf achten, am richtigen Ort und zur richtigen Zeit richtige Wörter zu verwenden. Die Autorin **Gloria Beck** verwendet und erklärt in ihrem Buch **Verbotene Rhetorik** den Begriff *Rhetorisch manipulieren*. Nach ihrer Definition bedeutet *Rhetorisch manipulieren* "ausgewählte Personen bewußt und zielgerichtet zu manipulieren unter Anwendung von Manipulationstechniken nach einem vorgefassten Plan." (Beck, 2011: 10) Ihr Buch behandelt die Kunst der skrupellosen Manipulation mittels Rhetorik. Mit dem Begriff *Verbotene Rhetorik* drückt sie eine Rhetorik aus, die nicht angewendet werden sollte. Für die Manipulation ist das Dasein einer Person erforderlich, die manipuliert wird. Das bedeutet, daß aus Sicht der rhetorischen Manipulation die Person ein Mittel oder ein Opfer zur Zielerreichung ist. In diesem Sinne wird Rhetorik in Verbindung mit der Manipulation als Wissensschatz verstanden, der seit der griechischen Antike einen Fundus von Tricks und Kniffen bereithält, um Menschen in manipulierender Absicht zu steuern (Bredemeier, 2005: 12). Diese Definition von **Beck** zeigt, wie die Begriffe zueinander in Beziehung stehen. Die Autoren des Buches **Manipulationstechniken Edmüller** und **Wilhelm** bezeichnen Manipulation den bewußten und unbewußten Einsatz unfairer Verhaltensweisen. Sie heben hervor, daß "in allen Arten von Kommunikationssituation manipuliert werden kann." (Edmüller und Wilhelm, 2011: 9).

So können Menschen im Rahmen einer Verhandlung, Besprechung oder Diskussion, eines Informations-, Kritik- oder Mitarbeitergespräches manipuliert werden.

III. Manipulationen im Alltag

Man sagt, daß Kommunizieren überzeugen heißt. Man muß die richtigen Gedanken mit richtigen Worten zum Ausdruck bringen, um den Gesprächspartner zu beeinflussen. Beeinflussen ist für die *Manipulation* und *Propaganda* ein wichtiges Thema im Bereich der Sprache. In einer Untersuchung der sprachlichen Verführung ist es schwer, die Begriffe *Beeinflussung*, *Manipulation* und *Propaganda* voneinander zu trennen. Es gibt eine thematische und wissenschaftliche Beziehung zwischen den drei Begriffen. Wir wissen schon, daß das Bedeutungsfeld von Beeinflussen "Suggestion", "Manipulation" und "Propaganda" enthält. Wir können in unserem Alltag von verschiedenen Personen, Gruppen oder Institutionen wie Vorgesetzte, Vater, Mutter, Freund, Kollege, Religion, Werbung und Medien beeinflusst werden. Auf der Ebene der Beeinflussung haben die bevorzugt verwendeten Wörter und Begriffe großen Einfluß auf den Gesprächspartner. Dieselben Techniken sehen wir auch auf der Ebene der Manipulation. Verdrehung von Wortbedeutungen wie Freiheitskämpfer anstatt Terrorist oder Umdeutung von Wortinhalten wie Fremdarbeiter anstatt Gastarbeiter lesen wir fast jeden Tag in den Medien. In der Öffentlichkeit hört man sehr oft auch Gerede, das Menschen dazu richten soll, einer bestimmten Ideologie zuzustimmen und eine bestimmte Partei zu wählen, die sie normalerweise nicht wählen. Der Psychologie-Professor **Robert Levine** erklärt die Manipulation mit der Hilfe des Wortes

“Illusion“. Er behauptet, daß die Menschen für die Verführung anfälliger seien, als sie dächten. Er setzt seine These fort, daß die Menschen zu der merkwürdigen Illusion neigen würden:

“Diese Illusion wird teilweise durch die subtilen Methoden cleverer Profis erzeugt, die einen nur schwer erkennen lassen, daß man manipuliert wird.“ (Levine, 2003: 12)

Wer manipuliert wen? Jeder manipuliert jeden zum Zwecke des eigenen Nutzens. Von Geburt an werden wir von unseren Familien und von unserer Umwelt immer manipuliert. **Levine** veranschaulicht, daß uns die Leute am leichtesten verführen, denen man die Absicht gar nicht anmerkt. Hier ist es bemerkenswert, daß auch der Begriff “geheime Verführer“ hervortritt. Wir merken oft nicht, daß wir verführt werden. In diesem Fall sind *Geheime Verführer* versteckt und unbemerkbar. Nach seiner These liegt Beeinflussung aller sinnvollen sozialen Kommunikation zugrunde. Er betont, daß Informationen in einem Kommunikationsprozeß das Hauptziel bietet, die die Menschen in irgendeiner Weise verändern können. Er bevorzugt und benutzt im weitesten Sinne Beeinflussung als Oberbegriff anstatt Überredung oder Überzeugung und bezeichnet damit die psychologische Dynamik, die die Menschen dazu veranlaßt, sich auf eine Art und Weise zu ändern. Nach seiner Ansicht “spannt der Begriff Beeinflussung grundlegende Prozesse wie Überredung, Verführung, Kontrolle, Einstellungsänderung und Willfähigkeit ebenso wie bedrohlichere Formen wie Bewußtseinskontrolle und Gehirnwäsche.“ (Levine, 2003: 14).

Der amerikanische Soziologe **Erwing Goffman** (Goffman, 1969) nennt die menschliche Kommunikation in seinem Buch **Wir alle spielen Theater** das Theater des Alltags. Es ist eine grosse Kunst, Theater zu spielen. Wer Theater spielen kann, kann seine Arbeit d.h. eine Redekunst erfolgreich bewältigen. Für **Goffman** sind auch die Selbstdarstellungen vor Vorgesetzten und Kunden, Untergebenen oder Patienten, in der Familie, vor Kollegen, vor Freunden, die von uns allen im sozialen Kontakt oft unbewußt betrieben werden, menschliche Komödien. In diesem Fall ist die soziale Welt eine Bühne und auf dieser Bühne wird die menschliche Komödie gespielt. Da wir in einer solchen Welt leben, ist es zu erwarten, zu manipulieren und manipuliert zu werden. **Goffman** behandelt in einem Kapitel seines Buches die Technik der Eindrucksmanipulation, Eigenschaften und Maßnahmen der Verteidigung. Die Eigenschaften der Maßnahmen unterscheidet er drei Teile. Diese Teile sind dramaturgische Loyalität, dramaturgische Disziplin und dramaturgische Sorgfalt. Er gibt in seinem Buch eine Analyse der vielfältigen Listen und Tricks, wie Menschen durch ihre Worte und Handlungen einen bestimmten Eindruck vermitteln und im Alltag Vorstellungen inszenieren, um Gesprächspartner von den eigenen echten oder vorgetäuschten Fähigkeiten zu überzeugen. Bei den Manipulationen im Alltag spielen viele Strategien und Techniken eine bedeutende Rolle. **Edmüller** und **Wilhelm** haben vier bedeutende Strategien festgestellt. Diese Strategien können bei der Ordnung der Manipulationstechniken helfen. Nach der Betrachtung beider Autoren richtet sich diese Ordnung der Manipulationstechniken nach der Strategie bzw. der Absicht, die der Manipulator verfolgt. Die alltägliche Anwendung von Manipulation wird durch viele Arten der sprachlichen Möglichkeiten verwirklicht. Diese sprachlichen Mittel ermöglichen Manipulationsversuche. Ein Manipulator verfolgt verschiedene Strategien, um sein Ziel zu erreichen. Die ausgebauten Manipulationsstrategien, Manipulations- und Abwehrtechniken sind als Thema vielseitig und inhaltlich sehr reich. Da diese drei Fachterminologien in einem Untersuchungsthema eine inhaltliche, strukturelle und abgesonderte Behandlung erfordern, wollte ich sie in meinen Beitrag nicht einfügen und mitbetrachten.

IV. Psychologische Manipulation durch Medien und Werbung

Psychologische Manipulation beruht vor allem auf den Techniken der Therapie und Hypnose. Das macht man oft, indem man das Bewußtsein deaktiviert und dem unbewußten Verstand suggeriert. So können Individuen kontrolliert werden. Diese Suggestionen bringen heute den Massen gar keine Vorteile. Auf der Ebene der Manipulation und Verführung fungiert auch die Medien als ein Trance-

und Hypnosemittel. Durch die Ausdrücke wie *Schock, Blitz, Tagesordnung, bald, bald darauf, gleich jetzt, bleiben Sie mit uns in Verbindung* werden die Massen gesteuert. Da die Medien die Themen auswählen und bestimmen, verfügen sie auch über ein großes und wirksames Machtmittel im Bereich der Beeinflussung, Manipulation und schließlich Verführung.

Die kapitalistische Weltkultur verdankt ihr Dasein der von ihr über die Individuen verwendeten und verwirklichten Manipulation. Adorno verwendet den Begriff *Kulturindustrie*. Diese Kulturindustrie zielt auf Produktion, Reproduktion und Kunden für ihre Produkte. Sie besitzt Macht über die Klassen der Gesellschaft dadurch, daß sie die Individuen und ihre soziale und kulturelle Umwelt mit der Produktion in eine Verbindung bringt. Sie dient also zur Produktionsbeziehung und entwickelt eine Massenkultur. Für die Reproduktion und Massenkultur braucht sie die Individuen, die passiv, machtlos und fern von Klassenbewußtsein sind. Dieses Kulturleben wird überall durch ähnliche Mittel, vor allem aber durch Medien verbreitet und staatlich gefördert. Das Ziel der Kulturindustrie ist es, die Realitäten durch Manipulationen zu maskieren und die Phantasie der Menschen durch Anregungen zu fördern. Alle kulturellen Werke werden zu Waren, die am Markt verkauft werden. Die Mittel der Medien spielen hier noch einmal eine bedeutende Rolle. Der heutige Mensch, der durch die Produzenten der Kulturindustrie also durch Medien gesteuert, manipuliert und verführt wird, forscht, analysiert und sogar denkt nichts. Er kauft nur, verbraucht alles und braucht immer etwas. Adorno kritisiert die Kulturindustrie mit diesen Äußerungen:

“Kulturindustrie ist zugeschnitten auf die mimetische Regression, aufs Manipulieren der verdrängten Nachahmungsimpulse. Dabei bedient sie sich der Methode, die Nachahmung ihrer selbst durch den Betrachter vorwegzunehmen, und das Einverständnis, das sie bewirken will, als bereits bestehendes erscheinen zu lassen.” (Adorno, 1988: 267).

Wer das Kulturleben kontrolliert, der manipuliert auch die Massen vielseitig, indem er Manipulatoren verwendet. Unter den Mitteln der Manipulatoren ist auch Erziehung. Alle kulturellen Produktionen besitzen einen ideologischen Inhalt. Deshalb ist auch die Erziehung ideologisch. Bücher, Zeitschriften und andere Elemente der Erziehung verwirklichen sich durch Ideologie. Die Ideologie läßt vor allem ihre eigene Perzeption entstehen und diese Perzeption zwingt die Menschen dazu, leicht manipuliert zu werden. Auf diese Weise behindert die Ideologie die Selbstbetrachtungsweise der Menschen. Die Kulturindustrie hat einen effektiven Einfluß auf die Bestehung der Ideologien. Adorno erklärt, wie die Ideologie Manipulation maskiert und die Menschen zum Opfer herabsetzt:

“Unterhalb der verlogenen Ideologie, welche den Mann als Überlegenen hinstellt, liegt eine geheime, nicht minder unwahr, die ihn zum Inferioren, zum Opfer von Manipulation, Manövern, Betrug herabsetzt.” (Adorno, 1988: 227)

Wie jede Ideologie muß die Kulturindustrie sich auch durch die sprachlichen Mittel der Manipulation als Propaganda ausdrücken. Adorno hebt die ideologische Funktion der Kulturkritik mit folgenden Ausdrücken hervor:

“Sie ist so weit Ideologie, wie sie bloß Kritik der Ideologie bleibt. Die ideologische Funktion der Kulturkritik spannt deren eigene Wahrheit, den Widerstand gegen die Ideologie, ein.” (Adorno, 1975: 54-55)

Die Ideologie verwendet in der Erziehung und in der Manipulation die Kultur und Kulturmittel wirkungsvoll. Und die Manipulation in den Medien wird durch Auswahl, Anfügung oder Verkürzung der Informationen angewendet. Alle rhetorischen Tricks können negative Manipulationen genannt werden. Rhetorische Tricks bei der Kommunikation auf der Ebene des sozialen, politischen oder wirtschaftlichen Lebens spielen eine bedeutende Rolle. Hier soll auch die

Macht der Werbung nicht vergessen werden. In einer kapitalistischen Lebenswelt ist die Macht der Werbung unverzichtbar. Die großen Medien führen die Individuen überall durch die Werbung in eine bestimmte Richtung. Dies wird auch eine Art Verführung genannt, die aus dem Wortspiel besteht. Viele Menschen verbringen ihre Zeit am meisten vor dem Fernsehen. Das Fernsehen als ein Mittel der Medien verändert die Meinungen der Menschen durch die Desinformationen, indem es ihnen manipulative Informationen verteilt. Die Realitäten und die Ergebnisse werden zu persönlichem Nutzen geändert, die Menschen werden falsch informiert, kontrolliert, gerichtet und schließlich verführt. Vor allem wird Manipulation im wirtschaftlichen und politischen Leben als Nutzmittel gebraucht. Die Massen werden dadurch wirtschaftlich und politisch motiviert. Wegen dieser Motivationskraft ist Manipulation auf allen Ebenen des Lebens Verhaltenssteuerung, weil durch Beeinflussung, Manipulation und Propaganda Meinungen, Entscheidungen und sogar Ideologien verändert werden. Beispielsweise werden die Wähler durch wirkungsvolle Strategien durch Medien manipuliert, um sie zu den jeweiligen Parteien zu drängen. Die Medien konzentrieren sich insbesondere auf die Vorlieben und die Bedürfnisse der Wähler, um durch manipulative Techniken ihre Stimmen zu beeinflussen. Die gleichen Beispiele sieht man auch in den Werbungen. Auch das Ziel der Werbung ist es, den Menschen vor allem aber den Kindern und Jugendlichen die Produkte mit einer volkstümmlchen Sprache vorzustellen. Es ist zu sagen, daß die Werbung an Produkte bindet. Die Produzenten, die ihre Produkte durch Werbung den Kunden vorstellen, berücksichtigen vor allem die Vorlieben und Bedürfnisse ihrer Kunden. **Levin** veranschaulicht die treibende Kraft einer wirksamen Beeinflussung durch Werbung, indem er die Werbung "die unverhüllteste Domäne der Verführung" nennt. Zahlreiche Meinungsumfragen belegen den Einfluß der Werbung auf die Kunden. **Levin** erklärt diesen Manipulationseinfluß:

"Die Leute erklären, Werbung sei eine so offensichtliche Form der Manipulation, daß es lächerlich sei zu glauben, sie habe die beabsichtigte Wirkung." (Levine, 2003: 33)

Auch die Politiker verwenden sehr oft die Möglichkeiten der Medien und Werbung, um die Menschen zu manipulieren. Der Gebrauch der Manipulation in der Politik hat eine lange Tradition. Wir wissen schon, daß das dritte Reich das Radio und die Zeitungen als Propagandamittel genutzt hat, um das Publikum zu beeinflussen. Für die Manipulation durch die Sprache in der Politik sind **Joseph Goebbels** Reden beachtenswert. Er als Reichspropagandaminister proklamiert im Berliner Sportpalast den totalen Krieg, indem er die Schuld der Regierung versteckt und die Zuschauer und Hörer auf andere Themen richtet. Schafarschik betont, daß **Goebbels** für die Kriegspropaganda u. a. die Kernsätze festsetzte, die dem Volk einzuhämmern seien:

1. Der Krieg ist dem deutschen Volk aufgezwungen worden;
2. Es gehe in diesem Kriege um Leben oder Sterben;
3. Es gehe um die totale Kriegsführung. (Schafarschik, 2005: 37)

Mit seinen Reden drängt **Goebbel** das Publikum zum Krieg, indem er viele Sätze mit der Anrede "Wir" anfangen läßt.

"Wir alle, Kinder unseres Volkes, zusammengeschweißt mit dem Volke in der größten Schicksalsstunde unserer nationalen Geschichte. Wir geloben euch, wir geloben der Front, und wir geloben dem Führer, daß wir die Heimat zu einem Willensblock zusammenschweißen wollen, auf den sich der Führer und seine kämpfenden Soldaten unbedingt und blindlings verlassen können. Wir verpflichten uns, in unserem Leben und Arbeiten alles zu tun, was zum Siege nötig ist. Unsere Herzen wollen wir erfüllen mit jener politischen Leidenschaft, die uns immer in den großen Kampfzeiten der Partei und des Staates wie ein ewig brennendes Feuer verzehrte..." (Schafarschik, 2005: 67-68)

Er verändert die Sprache und strebt eine seinen Interessen dienende politische Sprachregelung an, indem er bestimmte Worte und besonders gefühlsbetonte Worte benutzt. Und diese Worte gewinnen dann eine politische und ideologische Eigenschaft und Funktion. Man kann verstehen, daß durch die von **Goebbels** gewählten Wörter für die Massenmanipulation über die Menschen eine ideologische Herrschaft ausgeübt wird. Um die Menschen manipulieren zu können, verwendet er sehr oft die Wörter *Wir, Volk, Führer, Heimat* und *Kampf*. Hier sieht man noch einmal, daß Manipulation in der Sprache der Politik als Propaganda durch Wortwahl bezeichnet werden kann. Das sieht man sehr oft auch in der Politik und besonders aber während der Wahlzeit. Das Hauptziel der Politik ist es, die Massen irgendwie zu beeinflussen. Sie zielt auf die Veränderungen der Meinungen, Entscheidungen oder Ideologien. Auf die Menschen werden wirkungsvolle Manipulationen durch Medien angewendet, um eine Partei zu wählen. Um die Vorliebe und Zustimmung der Wähler zu erzielen, werden wirkungsvolle Manipulationen angewendet, die man vor jeder Wahl beobachten kann. Auch im wirtschaftlichen Leben sind Menschen sehr oft von der Sprache der Manipulation tief ergriffen. Massenmanipulationen im Wirtschaftsleben sind am meisten in den Werbungen zu sehen.

V. Zum Schluß

Sprachmanipulation ist ein dynamisches und unversichtbares Element des Soziallebens. Wir werden von Geburt an durch unsere Umwelt manipuliert. Manipulation ist in dieser Hinsicht auch eine Art der Machtausübung. Wer diese Macht ausübt, der kontrolliert auch die Gesellschaft, Wirtschaft und Politik. Das politische, wirtschaftliche und gesellschaftliche Leben ist nach dieser Macht geordnet. Die Sprachmanipulation soll durch eine gezielte Strategie ergänzt werden. Das ist eine strategische Kommunikation innerhalb der Rhetorik. Wer diese gezielte Strategie verfolgt, der ist sich bewußt, daß diese Art der Sprachmanipulation starken Einfluß auf die Einstellung und Meinung der Menschen ausüben kann. Sprachmanipulation ist besonders auf der wirtschaftlichen Ebene wirkungsvoll. Die Investoren an der Börse werden ständig manipuliert, indem die Preise der Aktien künstlich kontrolliert, erhöht oder herabgesetzt werden. Die Realitäten werden zum eigenen Nutzen des Manipulators geändert. Er manipuliert Menschen, indem er sie falsch informiert. In diesen Fällen spricht man im allgemeinen von einer Einredungsliteratur. Menschen werden durch sprachliche Steuerung getäuscht, beeinflusst und verführt. Menschenpsychologie ist hier sehr wichtig und bedeutet, andere außer ihrem Wissen und Willen zu beeinflussen. Menschen können durch diese Beeinflussung ihr Verhalten, ihre Meinung und sogar ihre Entscheidung einfach und sofort ändern. Medien zielen heute darauf ab, einerseits Menschen zu amüsieren und andererseits sie zu manipulieren. Sie schafft ihre eigene Sprache, um mit diesen Tätigkeiten Menschen zu desinformieren. Diese Mediensprache zielt darauf, Menschen falsch zu informieren und durch diese Methode Gewinn zu erzielen. Die Individuen, die sich im Kommunikationsmilieu dieser Sprache befinden, akzeptieren alles, was die Medien als Information erteilen, da diese Sprache sich nicht an den Verstand und an die Information, sondern nur an die Gefühle wendet. Deshalb sollten wir vorsichtig und skeptisch sein. Wir sollten uns und unsere Umwelt gegen alle Arten der Verführung schützen.

Literatur

- Adorno, T. W. (1988). *Minima Moralia*, Frankfurt a. M., Suhrkamp Verlag.
- Adorno, T. W. (1975). *Gesellschaftstheorie und Kulturkritik*, Frankfurt a. M., Suhrkamp Verlag.
- Beck, G. (2011). *Verbotene Rhetorik*, München, Piper Verlag.
- Bredemeier, K. (2005): *Schwarze Rhetorik*, 4. Auflage, München, Wilhelm Goldmann Verlag.
- Duden (2007). *Das große Fremdwörterbuch*, 4. Auflage, Mannheim, Duden Verlag.
- Goffman, E. (1969). *Wir alle spielen Theater, Die Selbstdarstellung im Alltag*, München, Piper Verlag.

Edmüller, A. - Wilhelm, T. (2011). Manipulationstechniken, Freiburg, Haufe-Lexware.

Levine, R. (2003). Die Grosse Verführung, München, Piper Verlag.

Schafarschik, W. (2005). Herrschaft durch Sprache – Politische Reden, Stuttgart, Reclam Verlag.

Wahrig (2009). Fremdwörterlexikon, 2. Auflage, München, Deutscher Taschenbuch Verlag.

Zweig, S. (1988). Triumph und Tragik des Erasmus von Rotterdam, Frankfurt a. M. Fischer Taschenbuch Verlag.