

OFFENER BRIEF

Somit sind wir hier an dieser Stelle. OK, wenn Sie mir aufgrund meiner Vielschreiberei, einen Weltverbesserungswahnsinn, einen Friedensherstellungspsychose, eine menschliche geistige Weiterentwicklungskrankheit unterjubeln wollen, nur zu. Allerdings könnten Sie dann auch gleich auf ein silbernes Tablett steigen und sich mir servieren. Natürlich könnte ich auch die Gegenfrage anbringen: Können Sie sich vorstellen, dass Sie krank sind, wenn Sie nichts machen gegen die uns umgebende kranke, kriegerische, unfaire, unsaubere Welt? Haben Sie sich an die Ungerechtigkeiten, Kriege, Regime Changes, das größte Terrorismusprogramm der Menschheitsgeschichte, Fluchtbewegungen, Hunger ... gewöhnt, still akzeptiert, konform angepasst? Dann möchte ich Ihnen ein kleines Gedicht über Gedanken auf Ihren Weg mitgeben.

Der Gedanke ist Vater aller Dinge
Hast du schon einmal darüber nachgedacht?
Gedanken sind pure Macht.
Mit Gedanken fängt alles an.
Das ist belegt!
Im Geistigen ist die Ursache für alles gelegt.
Es ist wahr!
Kein Ding kann sein, ohne das es vorher ein
Gedanke war.
Höre meine Stimme!
Der GEDANKE ist der VATER ALLER DINGE.
Alles, was du in deiner Welt wahrnimmst,
dir selbst du mittels Gedanken in dein Bewusstsein bringst.
Du hast es zuerst gefühlt und gedacht
und in die Existenz gezwungen mit deiner geistigen Macht.
Höre mir zu, wenn ich dir sage und sei nicht erschreckt:
"Deine GEDANKEN und dein INTELLEKT sind deines SCHICKSALS ARCHITEKT!"
Durch die Macht deiner Gedanken bist auch Mitschöpfer du im kosmischen Spiel.
Viel Verantwortung kommt damit auf dir zu.
Doch was ist dieser Erkenntnis Ziel?
Die harte Wahrheit ganz klar ist, entweder mit deinen Gedanken
dein eigener Freund oder eigener Feind du bist.
Der Weise spricht:
"Wenn man sein eigenes Denken ändert, sich damit auch der ganze Mensch verändert."
Vergiß das nicht!
Man hat es erforscht, es ist fatal!
Materie ist keineswegs, wie die Gelehrten früher dachten, zum Fassen real.
Materie besteht aus Energieballungen.
Stehende Wellen aus elektronischer Energie.
Sie bringen auch deine Gefühle in Wallungen.

Ja, es ist wie Magie.

Die Gedanken schwingen im unendlichen Teilchenmeer.

Derlei Erkenntnis und Wissen wiegt schwer.

Denn damit bist auch du Sender und Empfänger zugleich
im kosmischen Weltenwellenreich.

Albert Einstein schon sagte (bei dem ich mich für diese wunderbare Erkenntnis bedanke):

„Es sieht immer mehr so aus, als ob das ganze Universum nichts anderes ist als ein einziger
grandioser Gedanke.“

© Heinz-Walter Hoetter 2005

Gut. Dann wäre auch das nähergebracht. Und nochmals: Mir geht es gut, ich bin sicher nicht krank. Mich dürstet es aber nach einer friedlicheren, faireren, saubereren und besseren Welt. Ich werde mich niemals mit einer kranken kriegerischen unfairen Welt mit enorm vielen Missständen zufrieden geben. Ich stehe für Reformen. Für Verbesserungen. Für Herstellung von Fairness. Für einen nachhaltigen Umgang mit unserem Habitat, unsere liebe Mutter Erde. Wer zusehnendes Auge den Untergang als tatenloser schweigender Zeitgenosse mir für meine Intention und meine extremen Aktivitäten um eine bessere Welt zu schaffen, und mich daran aktiv zu beteiligen auch nur irgendwas vorwerfen will, der sollte wie vereinbart zuerst denken. Irgendwas mittels einer Ferndiagnose zu diagnostizieren, obwohl man nicht einmal ein ausgebildeter Facharzt dafür ist, können Sie sich ersparen und für sich behalten. Ist das verstanden worden? Und nur weil mein geistiger Output der den von sehr vielen Menschen bei weitem übersteigt, da ich optimiertes Arbeiten im Schnelltempo schon mein ganzes Leben lang betreibe, mir vorzuwerfen ich wäre Geisteskrank oder irgendwas sonst, ist/wäre ein weiteres geistiges Defizit, allerdings sicher nicht von mir. Nicht mehr, nicht weniger. Das sollte man klar und deutlich erkennen, darum rate ich allen immer Selbstreflexion zu betreiben und Ihre geistigen Defizite auszuräumen. Ich habe Ihnen allen das schon ausführlich erklärt. Ich mache mehr, weil die allermeisten nichts machen. Ich fülle die Lücke, ein Sprachrohr für eine kritisch denkende Zivilgesellschaft zu sein. Ich stehe ja im Kontakt mit vielen Menschen, ich habe ja allein ca. 60 Buchhaltungskunden, Freunde, Familie, Bekannte und weiß ziemlich genau, wie alle zusammen denken und was Ihnen allen stinkt. Das versuche ich mit den offenen Briefen zu vermitteln, damit Sie wissen, was die Zivilgesellschaft denkt. Sie müssten eigentlich mir seit langer Zeit auf Knien dafür danken, dass ich das alles ehrenamtlich unternehme. Ich erinnere an meine 45.000 ehrenamtlich geleisteten Aktivistenauflärungsstunden dafür. Comprene. Also ersparen Sie sich bitte solche Dummheiten. Wenn Ihr alle auf stur, auf Blockade stellt und weiter unsere zwanzigjährige aktive Kriegsbeteiligung gezielt TOTSCHWEIGT, dann bin ich der Gegenwind, der euch als Sturm ins Gesicht stürmt und euch dabei alles an den Kopf wirft was nicht passt. Wer das nicht erkennen kann, ist erkenntnisblind. Mir kann man nämlich überhaupt nichts vorwerfen, das verbitte ich mir. Und wenn jemand mir was vorwerfen möchte, dann nicht eine Pauschalvorverurteilung ohne Anführung von Fakten/Beispielen/Tatsachen. DAS WERDE ICH NIE UND NIMMER AKZEPTIEREN. Das sollten auch Sie kapieren. Wenn nicht, melden Sie sich rein, und ich gebe Ihnen eine persönliche Aufklärungsstunde, eine geistige Auffrischung, ein geistiges update. Welches eigentlich alle MainstreammedienHofberichterstatter dringend notwendig hätten, denn die, also Ihr, verusacht ja die so miese, so schändliche und so unzumutbare Mediensituation. Ich

nicht. Sie. Da ich ehrenamtlich einspringe, Ihre Arbeit zu machen, sollten Sie sich ein Beispiel an mir nehmen, Ihre geistigen Defizite endlich ausräumen und anfangen investigative Berichterstattung zu betreiben. Alles andere ist Scheiße. Wenn Sie nicht dazu in der Lage sind, oder Sie zu faul sind, dass zu tun, packen Sie Ihre Sachen, räumen Ihren Arbeitsplatz und gehen nachkommenden Journalisten aus dem Weg, die Ihren Platz einnehmen werden und sicher bessere Arbeit leisten werden. Womöglich sind Sie ein alter Sack, haben schon lange Zeit, eh keine Lust mehr und sind nur mehr eine negative Belastung der öffentlichen Meinung. Und wenn Sie von sich eingebildet sind, dann Frage ich Sie: AUF WAS? AUF DIE SO MIESE, SO SCHÄNDLICHE und SO UNZUMUTBARE MEDIENSITUATION die Sie alle erzeugen. Auf die bilden Sie sich was ein. Die ist ja völlig Scheiße. Dann bilden Sie sich auf Ihre Scheiße was ein? Liege ich richtig. Und noch dazu sind Sie ARROGANT? Also wirklich, SIE SIND/WÄREN DANN EINE HOFBERICHTERSTATTER-WITZFIGUR, ein arrogante & ignorante und sind anscheinend verbledet, lügen sich an, machen sich was vor, checken wenig, sind inkompetent (siehe Arbeitsleistung), arrogant und ignorant. Das können Sie vergessen. Wenn man hochmütig ist und ihren Wert als übertrieben hoch unrealistisch einschätzen und sich für was Besseres halten. Zur Info: Überhebliches Verhalten nervt und sorgt dafür, dass man sich von Ihnen entfernt/distanziert. Von Ihren Anmaßungen sollten Sie sofort reduzieren und am Besten sich völlig davon zu befreien. Wenn jemand über eine ausgeprägtes positives Selbstwertgefühl verfügt aber eine so miese Arbeitsleistung der Öffentlichkeit präsentiert, unterliegen Sie einer Selbstüberschätzung. Ihre Arroganz triggert uns aber und kollodiert mit unseren Überzeugungen. Zu Ihrer Info: Wenn Sie Ihre Arroganz ableben haben Sie eine geistige Wachstumsmöglichkeit wahrgenommen. Arroganz ist ein negatives Verhalten gegenüber der Öffentlichkeit, ein Egoismus. Wenn Sie sich weiterhin uns gegenüber Emporheben zu wollen, gehören Sie zu den unerträglichen Zeitgenossen. Wenn ihre Arroganz ein Selbstschutz ist, dann ab zum Psychologen oder Psychiater, da es dann gut sein kann, dass das mit Ihren Minderwertigkeitsproblemen zusammenhängt. Eine strahlende Selbstsicherheit, Überlegenheit und Autorität sich umzuhängen, obwohl Sie eine SCHEISS-MEDIENSITUATION erzeugen, ist lächerlich in sich. Verstehen Sie das? Das sollte Ihnen nämlich helfen, sich das mal durchzudenke, vielleicht schaffen Sie es ja dann, ihren geistigen Defekt zumindest mal zu erkennen. Wenn jemand eine aufpolierte, vermeintlich makellose Fassade vorgibt zu haben aber im Berufsleben versagt, nicht mal eine Mittelmässigkeit zustande bekommt, dann sollte er sich von arroganten Verhalten SOFOR verabschieden. Sie wissen: arrogante Personen reden sich selbst ein, „etwas ganz Besonderes“ zu sein, was Sie aber in den allermeisten Fällen nicht sind, da Sie Ihre mangelhafte Realität“ verdrängen und sich selbst belügen, selbst überschätzen und häufig steht Arroganz im Zusammenhang mit narzisstischen Charakterzügen. Eine hochmütige Fassade zu präsentieren ist charakterlich schwach. Wenn Sie eine paar inspirierende Tipps zur Persönlichkeitsentwicklung benötigen kaufen Sie sich ein Fachbuch, und wenn Sie lesebequem oder gar lesefaul sind gehen Sie zum Psychologen oder Psychiater. Arrogante Menschen sind sehr schwer auszuhalten. Bei arroganten Menschen ist das arrogante Verhalten oftmals ein Kernproblem in einem zu niedrigen oder fragilen Selbstwertgefühl

zu finden. Dann wäre es von grundlegender Wichtigkeit, gegenüber sich selbst einen liebevolleren Blick zu entwickeln! Das gelingt beispielsweise, indem Sie Ihren Fokus auf das legen, was an Ihnen wirklich positiv ist – also nicht die künstlich idealisierte Version Ihrer selbst, sondern die Eigenschaften des echten Menschen, genauso, wie Sie jetzt sind! Richten Sie die Aufmerksamkeit auf die Charakterzüge, die Sie an sich selbst wertschätzen. Achten Sie auch darauf, auf wohlwollende Art mit sich selbst zu sprechen. Denn zwischen Ihren Höhenflügen macht Sie mit Sicherheit auch Ihr innerer Kritiker öfter mal fertig. Schließlich sollten Sie Ihren Neid unter Kontrolle bringen, indem Sie sich weniger (oder zumindest wohlwollender) mit anderen vergleichen. Oft verhalten sich Menschen nämlich arrogant, wenn sie insgeheim jemand anders als ihnen überlegen wahrnehmen. Grundsätzlich gilt: Arrogante“ Glaubenssätze hinterfragen. Vielleicht hat Ihnen ein Elternteil eingeredet, Sie seien minderwertig, und dabei zugleich vermittelt, dass man sich im Leben erfolgreich und makellos präsentieren müsse. Oder es war in Ihrer Familie gang und gäbe, sich durch negatives Abgrenzen von bestimmten Gruppen als etwas Besseres darzustellen bzw. fühlen zu wollen. Vielleicht bestand auch einfach kein inniges, von echter Nähe geprägtes Verhältnis zwischen Ihnen und Ihren Bezugspersonen, sodass Sie kein Geborgenheitsgefühl erlebten und deshalb starke Selbstunsicherheit entwickelt haben. Versuchen Sie, durch Ihre Glaubenssätze hindurch die Quelle Ihrer arroganten Einstellungen zu finden – und hinterfragen Sie, ob diese Ihnen heute wirklich noch dienlich sind. Sie sollten darauf achten, dass Sie Ihre Beziehungen auf nachhaltige Weise transformieren. Achten Sie auf Freundlichkeit in Ihrer Mimik und Körpersprache. Halten Sie beim Sprechen Augenkontakt, lächeln Sie Ihr Gegenüber an und nicken Sie zustimmend. Praktizieren Sie zudem aktives Zuhören: Lassen Sie die andere Person ausreden, fassen Sie in Ihren Worten zusammen, wie Sie Ihre Aussage verstanden haben, oder fragen Sie im Zweifel nach, wie etwas gemeint war. Stellen Sie außerdem offene Fragen, die Ihr Gegenüber einladen, sich auszudrücken, z. B. „Was hältst du von der Umsetzung des Projekts?“ oder „Wie kommst du mit der aktuellen Krise klar?“. Beziehungen florieren auch durch gegenseitige Wertschätzung und Dankbarkeit. Bringen Sie also zum Ausdruck, wenn Sie sich über etwas freuen, was jemand anders gemacht hat, oder wenn Sie ihn für etwas bewundern. Teilen Sie Ihre Anerkennung mit und machen Sie Komplimente – das löscht auch Neidgefühle wirksam aus. Schließlich gehört zu positivem sozialen Verhalten auch die Übernahme von Verantwortung: Stehen Sie zu Ihren Fehlern, entschuldigen Sie sich aufrichtig und bemühen Sie sich, das Bestmögliche daraus zu machen. Gleichzeitig dürfen Sie zu Ihren Schwächen stehen und andere auch mal um Hilfe bitten. Nicht immer stark, unabhängig und vermeintlich perfekt zu sein, sondern sich menschlich und „mit Macken“ zu zeigen, macht Sie für andere nämlich viel zugänglicher und greifbarer.

Fazit: Arroganz ist immer eine Frage der Perspektive. Dabei spielen sehr häufig Unsicherheiten auf beiden Seiten eine Rolle – auf der des sich arrogant Verhaltenden, als

auch bei dem, der diese Bewertung vornimmt. Dann ist Arroganz nicht selten ein Wort, was schlichtweg die unverstandene Distanz zwischen zwei Menschen beschreibt. Deshalb sind – abgesehen von böartigem Mobbing – in den meisten Fällen Verständnis und Mitgefühl der Schlüssel. Nämlich für sich und die eigenen Makel, wenn man sich selbst arrogant verhält oder andere vorschnell als arrogant beschreibt, als auch mit arrogantem Verhalten von anderen, die sich so auf unbeholfene Art selbst zu schützen suchen. „Arroganz“ ist letztlich immer ein Hilferuf.

Genug von Arroganz, kommen wir zur Manipulation.

Was gehört alles zu Manipulation?

Die 6 häufigsten Manipulationstechniken im Überblick

- **Manipulation** durch Wiederholung.
- **Manipulation** durch Erzeugen von Angst.
- **Manipulation** des Denkens.
- **Manipulation** des Verhaltens durch Sprache.
- **Manipulation** von Informationen.
- **Manipulation** von Bedürfnissen.

Warum ist Manipulation negativ belegt?

Manipulation und **Manipulationstechniken** bezeichnen umgangssprachlich meist nur den negativen Aspekt des Beeinflussens:

Die Beeinflussung eines anderen durch **Manipulationstechniken**, die diesem weder bewusst ist noch in seinem Sinne geschieht, die Beeinflussung seines Denkens, Handelns und Fühlens allein zum Eigennutz des Menschen, der manipuliert.

Dabei werden drei Annahmen unterstellt:

- Der, der beeinflusst, handelt aus egoistischen Motiven. Er ist nur auf den eigenen Vorteil bedacht und nimmt den Schaden des anderen bewusst in Kauf.
- Der, der beeinflusst werden soll, verweigert sich grundsätzlich gegenüber jedweder Einflussnahme. Man muss also zuerst die Kritikfähigkeit ausschalten, bevor man beeinflussen kann.
- Ich kann den anderen am leichtesten zu meinem Vorteil beeinflussen, wenn ich ihn über meine Absichten im Unklaren lasse oder täusche. Da er ebenso egoistisch ist wie ich, wird er selbstverständlich meine Ziele nicht freiwillig unterstützen.

Diese Sichtweise ist – trotz der Tatsache, dass es sich um allgemeines Sprachgut handelt – bedenklich. Sie resultiert offensichtlich aus den schlechten Erfahrungen, die Menschen miteinander gemacht haben.

Obwohl wir den Begriff auch positiv verwenden können und sollten (Manipulation in der Führung ist auf beiderseitigem Nutzen ausgerichtet!), werden wir dennoch die umgangssprachliche Bedeutung (also eher die negative) für unseren Führungsprozess auf Seiten der Mitarbeiter zugrunde legen müssen.

1. Manipulation durch Wiederholung

Die täglichen Werbesendungen im Fernsehen und Radio sind ein gutes Beispiel für diese Form der **Manipulationstechnik**: Keine Firma käme auf die Idee, einen Werbespot nur ein einziges Mal zu senden. Je öfter wir also Begriffe verwenden, umso eingängiger und selbstverständlicher werden sie für andere Menschen.

Für viele Menschen ist es ein Problem, die Fakten bzw. Interpretationen eines Sachverhalts im Gesamtzusammenhang zu betrachten und zu bewerten. Deshalb sind solche Personen besonders dankbar, wenn man ihnen sagt, dass etwas „so oder so“ ist. Dies gilt insbesondere für Menschen ohne starken Selbstständigkeitsdrang und wird gerne von Personen mit „Autorität“ angewandt.

2. Manipulation durch Erzeugen von Angst

Menschen sind selten objektiv und lassen sich sehr stark von Gefühlen leiten. Gelingt es einem Präsentierenden, die Gefühle der Teilnehmer richtig „anzu-heizen“, verlieren die meisten Menschen ihre Vernunft und der Manipulation sind Tür und Tor geöffnet (ein gutes Beispiel hierzu sind die Massenveranstaltungen von „Motivationstrainern“, bei denen dann Tausende von Teilnehmer schreien und grölen ...).

Angst lähmt das logische Denken und verstärkt sich psychologisch selbst. Je intensiver ein Präsentator diese Manipulationstechnik nutzt und die schrecklichen Folgen eines Verhaltens ausmalt, umso größer wird unsere Angst davor (wiewohl wir uns objektiv überhaupt nicht in Gefahr befinden!). Nahezu alle Manipulatoren schüren die Angst und verstärken ihr Verhalten oftmals noch mit Zeitdruck („Jede Sekunde kann es zu spät sein, stellen Sie sich doch einmal vor ...“).

Den Gefahren einer Manipulation von Gefühlen ist jeder umso stärker ausgesetzt, wenn andere daran beteiligt werden („Massenhysterie“).

3. Manipulation des Denken

Denken ist zum größten Teil ein unbewusster Vorgang. Nur ein kleiner Teil des Prozesses läuft bewusst ab. Besonders auf das unbewusst ablaufende Denken sind die gebräuchlichsten **Manipulationstechniken** ausgerichtet:

- Mit Schlagwörtern wird aus einer Sache mehr gemacht, als eigentlich dahinter steckt („Superweiß“, obwohl es doch weißer als weiß nicht geht!).
- Mit Fremdwörtern oder Begriffen, die nur unzureichend definiert bzw. völlig unzutreffend angewandt werden, wird die Person zum Opfer seiner eigenen Wertvorstellungen und Begrifflichkeiten gemacht.
- Durch eine „intellektuelle“ Präsentation über dem Niveau der Zuhörer wird diesen – obwohl sie nur die Hälfte verstehen – suggeriert, dass sie zumindest so intelligent wären, dies oder jenes zu verstehen; das Unverständnis wird also genutzt, um das Denken in eine bestimmte Richtung zu manipulieren.
- Wichtige Tatsachen werden bewusst verschwiegen oder es wird mit Allgemeinplätzen gearbeitet.

Klaus Schreiner, 6020 Innsbruck, Kaiser Franz Joseph Str. 4

- Mit unfairen Techniken der Dialektik (Übertreibung, Fangfragen, Syllogismen, Verdrehung von Meinungen usw.) werden einzelne Teilnehmer verunsichert und in die Irre geführt.
- Bestätigung der Meinung „eitler“ Teilnehmer, die dadurch offen für eine Manipulation werden.
- Visualisieren der Elemente, die dem Referenten bedeutsam sind und nicht die, die den Gesamtzusammenhang aufzeigen.
- Der Einsatz von auditiven oder visuellen Ankern.

4. Manipulation des Verhaltens durch Sprache

Klassisches Beispiel hierfür ist das Übernehmen von Begrifflichkeiten, die nicht hinterfragt werden: „Man“ tut dieses oder jenes am besten oder etwas ist „un“-möglich, „un“-fair usw.

Bedeutsam ist in diesem Zusammenhang, dass wir uns als Gemeinschaftswesen vielfältigen Normen unterwerfen. Diese Normen schränken dann unseren Verhaltensspielraum ein. Normengläubigkeit wird häufig in Sätzen wie „Unser Vorstandsvorsitzender sagte letztthin zu mir ...“ oder „Als ich letztthin mit Angela Merkel über ... sprach, sagte sie mir, dass sie es für das Beste hält, dass...“

5. Manipulation von Informationen

Das Grundproblem bei dieser Form der **Manipulationstechnik** von Informationen besteht weniger darin, dass jemand bewusst oder absichtlich falsche Informationen gibt, sondern darin, dass Informationen je nach Interesse in einem „besonderen Licht“ dastehen:

- Bewusst oder unbewusst werden nur Informationen bestimmter Art bereitgestellt (z. B. Berichterstattung der ehem. DDR über Westdeutschland).
- Mit Überinformationen werden die Zuhörer solange zugeschüttet, bis sie nicht mehr wissen, worum es eigentlich geht.
- Wichtige Informationen werden zur Nebensache gemacht und dadurch abgewertet; eher unwichtige Informationen werden breit ausgetreten.
- Informationen werden vorenthalten, um bestimmte Ziele zu erreichen.
- Der Information wird gleichzeitig eine Bewertung zugeordnet.

6. Manipulation unserer Bedürfnisse

Jeder von uns strebt permanent nach der Befriedigung irgendwelcher Bedürfnisse. Manipulatoren könnten dies nutzen, indem sie

- dem Manipulierten das, wozu er beeinflusst werden soll, als Schritt zur Befriedigung dieser Bedürfnisse vorgestellt wird.
- das Bedürfnis der Person in kleine Einzelbedürfnisse aufspalten und dann für die entsprechenden Einzelbedürfnisse Befriedigungschancen offerieren.

Klaus Schreiner, 6020 Innsbruck, Kaiser Franz Joseph Str. 4

- das Bedürfnis erst wecken (klassisch in der Werbung, die uns suggeriert, dass wir das unbedingt haben müssen, ansonsten können wir ja keinen weiteren Tag mehr leben). In Verbindung mit Angst ist diese Manipulationstechnik fast immer wirkungsvoll.

Als gute Führungskraft ist Manipulation auf beiderseitigem Nutzen ausgerichtet! Nutzen Sie diese Techniken, um gemeinsame Ziele zu erreichen.

Über die Täuschung (Willensbeeinflussung) schreibt die Wiki:

Durch **Täuschung** wird eine Fehlvorstellung ([Irrtum](#)) durch nicht der [Wahrheit](#) oder [Wirklichkeit](#) entsprechende Umstände oder [Sinneswahrnehmungen](#) hervorgerufen, die zu einer verkehrten Auffassung eines [Sachverhalts](#) führen. Dabei ist es gleichgültig, ob die Täuschung bewusst durch einen anderen herbeigeführt wird (jemand wird getäuscht) oder nicht (jemand täuscht sich). Im ersten Fall spricht man auch von **Irreführung** (oder umgangssprachlich *Masche*).

Allgemeines

Täuschungen gibt es in einer Vielzahl von Alltagssituationen. Dabei geht es stets um die Frage, welche Auswirkungen die Täuschung auf die getäuschte Person oder Dritte hat. Von Bedeutung ist dabei, ob die Täuschung eine rechtlich relevante Irreführung auslöst und damit die Schwelle der Gesetze erreicht. Getäuschte Personen werden in bestimmten Situationen gesetzlich geschützt, damit deren Irreführung nicht zu [Schäden](#) an deren [Gesundheit](#) oder [Vermögen](#) führt.

List und Hinterlist

Wird ein starker Gegner von einem schwächeren durch Täuschung besiegt, so wird diese als List oder [Strategie](#) (Kriegslist) allgemein positiv bewertet. Eine der ältesten Erzählungen enthält die ([1 Sam 17 EU](#)) vom Zweikampf des jungen [David](#) gegen einen riesigen Krieger der feindlichen Philister, [Goliat](#). Im Vertrauen auf Gottes Hilfe tritt David dem gewaltigen Gegner entgegen und kann ihn mit seiner [Steinschleuder](#) töten:

„Da trat aus dem Lager der Philister ein Vorkämpfer namens Goliat aus Gat hervor. Er war sechs Ellen und eine Spanne groß. Auf seinem Kopf hatte er einen Helm aus Bronze und er trug einen Schuppenpanzer aus Bronze, der fünftausend Schekel wog. Er hatte bronzene Schienen an den Beinen und zwischen seinen Schultern hing ein Sichelschwert aus Bronze. Der Schaft seines Speeres war (so dick) wie ein Weberbaum und die eiserne Speerspitze wog sechshundert Schekel. Sein Schildträger ging vor ihm her.“

Listige Helden der griechischen Mythologie sind beispielsweise [Odysseus](#) und [Hera](#), im Märchen unter anderen der Igel in [Der Hase und der Igel](#). Auch im Sport gibt es erlaubte Täuschungen, die als [Finte](#) bezeichnet werden. Negativ werden dagegen Täuschungen bewertet, die auf Hinterlist, [Tücke](#) oder [Arglist](#) basieren.

Wahrnehmungs- und kognitive Täuschung

Eine [Wahrnehmungstäuschung](#) liegt vor, wenn die subjektive Wahrnehmung von der objektiven Wahrnehmung abweicht. Kognitive Täuschungen sind [Denkfallen](#); der Begriff ist in Anlehnung an den der [optischen Täuschung](#) gebildet. Denkfallen können durch [Manipulation](#) herbeigeführt werden.

Eine mit technischen Mitteln herbeigeführte Wahrnehmungstäuschung nennt man auch [Illusion](#). Solche Täuschungen werden zu Unterhaltungszwecken auch in der [Zauberkunst](#) eingesetzt. Mit [akustischen Täuschungen](#) (Audioillusionen) hat sich besonders die [Musikpsychologin Diana Deutsch](#) befasst.

Täuschung mit sprachlichen Mitteln

Wird die Täuschung durch eine absichtlich falsche Aussage herbeigeführt, bezeichnet man sie als [Lüge](#). [Desinformation](#) ist dagegen die massenhafte Verbreitung falscher oder irreführender Informationen.

Tarnung

Bei der [Tarnung](#) ist ein Objekt so verändert, dass es sich nicht oder kaum mehr vom Hintergrund abhebt oder die Gestalt eines ganz anderen Objekts [nachahmt](#). [Tarnen und Täuschen](#) sind Aktivitäten beim Militär und im [Tierreich](#).

Dann wäre da noch die Propaganda:

Die Wiki schreibt: **Propaganda** (von [lateinisch](#) *propagare*, „weiter ausbreiten“, „ausbreiten“, „verbreiten“) bezeichnet in seiner modernen Bedeutung^[1] zielgerichtete Versuche, politische [Meinungen](#) oder [öffentliche](#) Sichtweisen zu formen, [Erkenntnisse](#) zu [manipulieren](#) und das Verhalten in eine vom Propagandisten oder [Herrscher](#) erwünschte Richtung zu steuern.^{[2][3][1][4]} Die verschiedenen Seiten einer Thematik nicht darzulegen sowie die Vermischung von Information und Meinung charakterisieren dabei die [Propagandatechniken](#).^[3] Dies steht im Gegensatz zu [pluralistischen](#)^[5] und [kritischen](#)^[6] Sichtweisen, welche durch unterschiedliche Erfahrungen, Beobachtungen und Bewertungen sowie einen [rationalen Diskurs](#)^{[7][8]} geformt werden.

Definition und Charakter[\[Bearbeiten\]](#) | [Quelltext bearbeiten](#)



[Antikapitalistische](#) Propaganda

Garth S. Jowett und Victoria O'Donnell definieren Propaganda als den absichtsvollen systematischen Versuch, [Wahrnehmungen](#) (*perceptions*) zu prägen, das Verständnis von [Sachverhalten](#) zu [manipulieren](#) und das [Verhalten](#) zu steuern, so dass eine Reaktion hervorgerufen wird, die das gewünschte Ziel des Propagandisten fördert.^[28]

[Harold D. Laswells](#) Begriffsbestimmung zielt noch deutlicher auf den technischen Aspekt:

“Propaganda im weitesten Sinn ist die Technik, die Handlungen der Menschen durch Manipulation von Darstellungen zu beeinflussen. Diese Darstellungen können gesprochene, geschriebene, bildliche oder musikalische Form haben.”^[29]

Die Manipulation kann gesteuert oder ungesteuert, bewusst oder unbewusst sein, sie kann politisch oder gesellschaftlich bedingt sein. Der Begriff der Propaganda reicht von der staatlich bewusst gesteuerten Beeinflussung der öffentlichen Meinung ([Edward Bernays](#)) bis hin zur „soziologischen Propaganda“,^[30] in der Individuen sich selbst unbewusst manipulieren und manipulieren lassen, um den gesellschaftlichen Erwartungen zu entsprechen ([Jacques Ellul](#)):^[31]

Der Propagandist dramatisiert unsere Vorurteile und spricht etwas Tief liegendes und sogar Beschämendes in uns an. Propaganda wird so zu einer Ko-Produktion, in der wir bereitwillig mitarbeiten, sie spricht aus, was wir uns innerlich halblaut zuflüstern. Propaganda ist weniger ein Reiz-Reaktions-Mechanismus als ein Phantasiegebilde oder eine Verschwörung, an der wir beteiligt sind, die Verschwörung unserer eigenen Selbsttäuschung.^[32]

Der Übergang von Nicht-Propaganda zur Propaganda ist fließend. Wirkungsvolle Manipulation setzt eine nicht-manipulative Einbettung voraus, um ihre Wirkung entfalten zu können, weshalb der Hinweis auf die Kontexte noch

keine Widerlegung des manipulativen Charakters eines Kommunikationsaktes ist.^[33] Propaganda kann außerdem nur wirken, wenn sie die Situation und Bedürfnisse des Rezipienten in Rechnung stellt und dessen Eigentätigkeit in den Prozess der Überzeugung einschließt.^[34]

Propaganda wird als eine Form der Manipulation der [öffentlichen Meinung](#) oder von [Meinungen](#) überhaupt verstanden, wobei die [semiotische](#) Instrumentalisierung von [Zeichen](#) im Vordergrund steht („*Propaganda is a major form of manipulation by symbols*“).^[35]

Damit gehört die Propaganda zu einer besonderen Form der [Kommunikation](#), die in der [Kommunikationsforschung](#), und hier besonders in der [Medienwirkungsforschung](#) unter dem Gesichtspunkt der [Medienmanipulation](#) untersucht wird.^[36] Propaganda ist ein bestimmter Kommunikationstyp, der dadurch gekennzeichnet ist, dass die Darstellung der Wirklichkeit verzerrt wird.^[37]

Zu den Medien, die Propagandabotschaften vermitteln können, gehören Nachrichten, Regierungsmitteilungen, historische Darstellungen, [pseudowissenschaftliche](#) Analysen, Bücher, Flugblätter, Filme, soziale Medien, Radio, Fernsehen und Plakate. Weniger verbreitet sind heutzutage Postkarten oder Briefumschläge.

Im Falle von Radio und Fernsehen kann Propaganda in Nachrichten-, Nachrichten- oder Talkshows vorkommen, als Werbung oder als öffentliche politische Verlautbarung. Propagandakampagnen folgen häufig einem strategischen Plan, um die Zielgruppe zu indoktrinieren. Dies kann mit einem Flugblatt oder einer Werbesendung beginnen. Im Allgemeinen enthalten diese Botschaften Hinweise zu weiteren Informationen über eine Website, eine Hotline, ein Radioprogramm usw. Die Strategie zielt darauf ab, den Rezipienten durch [Verstärkungsmechanismen](#) von der Informationsaufnahme zur Informationssuche zu führen, und danach von der Informationssuche durch [Indoktrination](#) zur aktiven Meinungsführung.^[38]

Propaganda und Völkerrecht

Kriegs- und Hasspropaganda ist gemäß Art. 20 des von 173 Staaten^[39] ratifizierten [Internationalen Pakts über bürgerliche und politische Rechte](#) (UN-Zivilpakt) seit 1976 verboten.^{[40][41][42]}

In Bezug auf politische und militärische Konflikte wird Propaganda der [psychologischen Kriegführung](#) und dem [Informationskrieg](#) zugeordnet,^[43] die im Zeitalter der [hybriden Kriegführung](#) und des [Cyberkriegs](#) besondere Bedeutung bekommen.^[44]

Sprachlich gestützte Propagandatechniken

Propaganda, [Überredung](#) und [Rhetorik](#) werden oft gleichsinnig oder im selben Kontext benutzt.^[60] Wissenschaftler haben eine Vielzahl von Propagandatechniken analysiert oder entwickelt, die zum Teil auch als [logische Fehlschlüsse](#) (Trugschlüsse) und [Scheinargumente](#), als [rhetorische Mittel](#) oder [eristische Strategeme](#) klassifiziert werden.^{[61][62]}

Nach Charles U. Larson wird Sprache für drei Typen von Propaganda eingesetzt: hypnotische, semantische und kognitive Propaganda. Die hypnotische lässt den Empfänger selbsttätig den erwünschten Gedanken denken, indem er durch Leerstellen dazu gebracht wird, den Sachverhalt aus seiner Sicht zu interpretieren: „Wir müssen *unsere Werte* verteidigen“. Die semantische Propaganda arbeitet mit Auslassungen, Verallgemeinerungen und Verdrehungen des sprachlichen Sinnes, die kognitive führt zu kognitiver Verzerrung oder nutzt psychologische Tendenzen der Verzerrung aus. Hypnotische, kognitive und semantische Propaganda sieht Larson in enger Verbindung.^{[63][64]}

[Serge Moscovici](#) sieht sprachliche Propaganda in einem Herrschaftssystem als dritte Ebene der Beeinflussung der Vorstellungen der Menschen. Erste Ebene ist der Raum und seine atmosphärische Wirkung, die zweite Ebene die Art der Veranstaltung, etwa eine Feier, das an diesem Ort und bei diesem Anlass gesprochene Wort enthält nach seiner Darstellung auch durch Atmosphäre und Kontext eine persuasive Bedeutung.^[65]

Siehe auch: [Techniken der Propaganda und Meinungsmanipulation](#)



WELTFRIEDEN-INTENTIONSPROJEKT von Klaus Schreiner, Innsbruck

