

Techniken der Manipulation*

Der Begriff der „Manipulation“ ist zu einem Modewort geworden. Daß die Menschen durch vielerlei Einflüsse aus Kultur und Gesellschaft, speziell aus den Bereichen Politik, Erziehung und Werbung „manipuliert“ werden, gilt vielen als unumstößliche Tatsache. Versucht man aber, den Begriff näher zu definieren, so erweist es sich, daß er von proteischer Natur ist: es dürfte schwerfallen, ihn zuverlässig von den Begriffen Propaganda, Beeinflussung, Demagogie, Suggestion, Meinungsmache, Einstellungsänderung, Überzeugung usf. abzugrenzen.

Über die Wortbedeutung hinaus – daß nämlich ein anderer für bestimmte Zwecke „gehandhabt“ wird – scheint sich zusätzlich ein Konsensus darüber zu bilden, daß mit Manipulation auch eine Verschleierung oder Maskierung der Absichten des Manipulators zumindest intendiert sein muß.

Das sorgfältig geplante Arrangement der Situationen und Informationen, mit denen das Manipulationsobjekt konfrontiert wird, ist die wesentliche Voraussetzung eines Manipulationsversuchs. Damit eröffnet sich für den Manipulator die Möglichkeit, den Entscheidungsspielraum des Manipulierten derart zu verengen, daß für diesen nur noch wenige Alternativen übrigbleiben, zwischen denen er dann „frei“ wählt. Die Kontrolle oder Konstruktion der Handlungsmöglichkeiten erlaubt es dem Manipulator, die Entscheidung vorherzubestimmen.

So gesehen ist Manipulation ein universelles Phänomen, das im zwischenmenschlichen Verhalten immer zu beobachten ist, das seine besondere Charakterisierung aber dadurch erfährt, daß ein „Wissender“ und „Wollender“ den Freiheitsraum eines „Naiven“ beschneidet. Es ist eine Zielsetzung dieses Beitrags, diese Naivität abbauen zu helfen durch eine Diskussion der *Techniken* der Manipulation. Mit welchen „Kunstgriffen“ versucht man, andere zu einer bestimmten Haltung oder zu einem bestimmten Verhalten zu bringen?

1. Ein erstes Prinzip, das fast einer Wiederholung der Definition von Manipulation gleichkommt, fordert die *selektive Darbietung*. Es ist wichtig, daß die Informationen, die den Empfänger erreichen, entsprechend „gefiltert“ sind. Durch eine derartige systematische Informationskontrolle wird der Erfolg des Manipulationsversuchs gesichert:

* Dieser Beitrag ist die in einigen Punkten ergänzte Fassung eines Einführungsreferats mit demselben Titel, das am 26. 2. 1970 im Rahmen einer Veranstaltungsreihe der Katholischen Akademie in Bayern („Film im Dienst der Nazi-Propaganda“) gehalten wurde. Daraus erklären sich die im Text vorzugsweise zur Illustration herangezogenen Beispiele aus dem Dritten Reich.

das Wissensfundament, auf das der Empfänger seine Entscheidungen gründet, wird damit übersichtlich und beherrschbar; zukünftiges Verhalten wird mit einem höheren Sicherheitsgrad vorhersagbar, als wenn an ein und dieselbe Person widersprüchliche Informationen gerichtet würden.

Ziel dieser Monopolisierung der Informationen ist es, den Eindruck der Uniformität und Geschlossenheit zu schaffen, die Unverwundbarkeit des Systems zu demonstrieren und für den einzelnen die Orientierung – wie man sagt – zu erleichtern. Das meistverbreitete Instrument auf dem Gebiet der Massenkommunikation ist in diesem Zusammenhang die *Zensur* – ergänzt meist durch den Versuch, die Aktualität anderer, unverfänglicher Themen dadurch zu steigern, daß sie zu besonderer Bedeutung und Wichtigkeit hochgespielt werden.

Manipulationsversuche setzen auch die Kontrolle der Empfänger voraus: man muß verhindern, daß von den Adressaten divergente Meinungen ausgehen und verbreitet werden. Die bevorzugte Kommunikationsform ist darum die „*einseitige Kommunikation*“: ein Partner spricht, der andere nimmt auf. Allen unvorhersehbaren und möglicherweise unliebsamen Willens- und Meinungsäußerungen muß entgegengetreten werden. Das beginnt bei der bewußten Zusammenstellung des Publikums auf Massenveranstaltungen (etwa vorher versandte Einladungen oder Eintrittskarten), geht über die Organisation des Auditoriums (Sitzordnung, Kolonnen), erfaßt die vorherige Auswahl eventueller Fragen („bestellte Fragen“) und führt unter Umständen zum Einsatz geschulter Zwischenrufer oder Claqueure („Führer befehl . . .“). Das „Mitmachen“ wird zunächst durch gemeinsames Singen oder Sprechen (Sprechchöre) angeheizt („Heil Hitler“) (s. Gottesdienste).

Die Situationskontrolle soll zudem mit einer brennpunktartigen Ausrichtung der Informationen Hand in Hand gehen: die Meinungen, Haltungen und Einstellungen der Empfänger sollen auf bestimmte Gegenstände oder Themen konzentriert und damit beschränkt werden, während anderes „tabu“ gemacht wird, unaussprechlich ist (etwa die Kriminalität in totalitären Staaten: Es gibt sie nicht, weil es sie nicht geben darf!). Es ist darum wichtig, daß der Manipulator sich die Lenkung oder Führung der Kommunikation nicht aus der Hand nehmen lassen darf (etwa durch Zwischenfragen oder -rufe, die ihn aus dem Konzept bringen könnten. Zu diesem Zweck wird ein Ordnungsdienst oder Saalschutz organisiert, der die Uniformität der Meinungsäußerungen garantieren soll).

2. Die *Vorzüge* jener Positionen, die der Manipulator vertritt, müssen ganz klar zum Ausdruck gebracht werden. Es darf kein Zweifel mehr bestehen an der eindeutigen und fraglosen Überlegenheit der Ansichten, die der „Sender“ vertritt. Aus diesem Grund werden auch ausschließlich nur die Vorzüge dargestellt, um durch eine etwaige Erwähnung von Negativa den oder die Empfänger „nicht auf dumme Gedanken zu bringen“.

Eine solche Strategie muß allerdings modifiziert werden, wenn vorausgesetzt werden muß, daß die Zielpersonen von Nachteilen wissen oder gehört haben (etwa sog. „Feindpropaganda“ aus dem Rundfunk, allgemein verbreitete Gerüchte). In solchen Fällen kommt es darauf an, das Gewicht dieser abträglichen Argumente bis zur Bedeutungslosigkeit zu verringern. Neben den in den folgenden Punkten noch zu besprechenden Techniken kann das geschehen:

Einmal durch die „*Kunst des Dementis*“, wobei die Grenzen zur Lüge fließend sind. Es kommt jedenfalls darauf an, unerwünschte Ereignisse oder Interpretationen dadurch aus der Welt zu schaffen, ungeschehen zu machen, daß man ihnen den Boden der Tatsachen entzieht: es handelt sich dann um reine „Hirngespinnste“, um „gegnerisches Wunschdenken“, um „böswillige Verleumdungen“, „Greuelpropaganda“ usw., denen jegliche Grundlage fehlt.

Zum anderen kommt die „*ja-aber-Technik*“ zum Einsatz: eine zugegebene „scheinbare“ Schwäche wird „umfunktioniert“. Auf den Vorwurf etwa, daß ein Ein-Parteien-System doch nicht die Vielzahl divergenter Meinungen in einem Staat angemessen vertreten könne, wird geantwortet: das Argument träfe zu, wenn es tatsächlich eine Vielzahl von Ansichten gäbe. Aber „in Wirklichkeit“ gibt es nur ein Interesse: das Interesse der Nation, des Ganzen, das allen eigensüchtigen Privatinteressen vorangestellt werden muß. Auf diese Weise wird dann Rückgratlosigkeit zur Anpassungsfähigkeit, Vertragsbruch zu Wahrung berechtigter Interessen in einer neuen Situation, Angriff zur vorbeugenden Verteidigung umgedeutet.

Es ist weiterhin üblich, auf einen Vorwurf nicht näher inhaltlich einzugehen, sondern vielmehr die Quelle, aus der er stammt, in Mißkredit zu bringen: Wenn die Zionisten gegen uns hetzen, heißt das, daß wir auf dem richtigen Weg sind!

Mitunter wird absichtlich „*bilanziert*“, d. h. es werden Vor- und Nachteile – natürlich mit den entsprechenden Gewichten – einander gegenübergestellt. Mit einer solchen zweiseitigen Darstellung will man gegen Gegenpropaganda immunisieren. Sehr wichtig ist dabei, daß der Manipulator den Saldo, die Schlußfolgerung, selbst zieht: Tatsachen sprechen nie für sich selbst!

3. Zur Verteidigung eigener und zur Abschwächung gegnerischer Standpunkte können *unbewiesene oder unbeweisbare Behauptungen* aufgestellt werden (etwa: „Wir müssen die Sozialdemokratie zerschlagen, weil sie mit dem internationalen Kommunismus ein Komplott gegen den Nationalsozialismus schmiedet“). Wenn Tatsachen nicht vorzuweisen sind, wird häufig mit der Unterstellung von Absichten argumentiert: „Wir müssen aufrüsten, weil die anderen insgeheim ihre Aufrüstung vorbereiten“.

In diesen Zusammenhang gehört auch die gezielte Verbreitung von *Gerüchten*. Es werden die sogenannten „Kenntnisse von gewöhnlich gut informierten Kreisen“ oder „Informationen des Geheimdienstes“ angeführt, um ein bestimmtes Vorgehen zu rechtfertigen. Kennzeichen dieser Informationen ist es, daß sie – wie auch Zitate, Zahlen-

material, Statistiken usw. – im Augenblick und eventuell grundsätzlich nicht nachprüfbar sind.

Es wird auch zu Beispielen, „hinkenden“ Vergleichen, Analogien, Bildern, Metaphern, Sprichwörtern usw. gegriffen, mit denen man, wie mit der sprichwörtlichen Statistik, „alles beweisen“ kann, die aber zumeist noch Nebenbedeutungen vermitteln, die eine gewünschte Atmosphäre schaffen – wie etwa Goebbels' Ausspruch: „Natürlich sind die Juden Menschen, auch der Floh ist ein Tier!“

Es wird auch mit „Alltagserfahrungen“, „Binsenwahrheiten“ usw. operiert (s. die Verbreitung der Dolchstoßlegende). Dadurch, daß Aussagen eingeleitet werden mit Wörtern wie bekanntlich, unzweifelhaft, konsequenterweise, unbestritten usw., werden sie zumeist unkritisch hingenommen. (Dem Toxikologen *Lewin* soll auf einer Gesellschaft niemand widersprochen haben, als er behauptete: „Bekanntlich haben die Chinesen keine Backenzähne.“)

Beliebt ist es auch, die *Vox populi* zu Wort kommen zu lassen: das gesunde Volksempfinden, der Mann auf der Straße äußert Meinungen, die als „Volonté de tous“ herausgestellt werden (s. etwa das Arbeiten mit „Leserbriefen“). Auf systematisierte Weise werden häufig Daten aus der Markt- und Meinungsforschung dazu verwandt, Politikern „Orientierungshilfen“ darüber zu geben, was „das Volk“ will.

Zu erwähnen sind hier auch die sogenannten *Suggestivfragen*, bei denen der Beeinflusste die Antwort „frei“ gibt, obwohl sie nach Lage der Dinge und entsprechend der „atmosphärischen“ Vorbereitung gar nicht anders ausfallen kann. Das Musterbeispiel für eine solche Frage ist Goebbels: „Wollt ihr den totalen Krieg?“

In eine ähnliche Kerbe schlagen jene Verfahren, die als „*Bluffen*“ bekannt sind: die Verwendung von unverständlichen Fremdwörtern, unbekannten Theorien, Fachjargon (s. die suggestive Wirkung von Zauberformeln bei Heilungen oder Teufelsaustreibungen, auch die Verwendung von „Sondersprachen“ [Amtsdeutsch, Latein in der katholischen Kirche]).

Dadurch, daß Entferntes in fast paranoider Art miteinander in Beziehung gebracht wird, können Zusammenhänge konstruiert werden, die dann als „Tatsache“ ausgegeben werden. Entscheidend ist nur, daß bei relativ unkritischer Prüfung oberflächliche Gemeinsamkeiten auffallen, die dann zur Grundlage weitreichender Schlußfolgerungen gemacht werden. Beispiele dafür liefert das Beweismaterial von Verfahren vor dem Volksgerichtshof, für den oft kleinste Nebensächlichkeiten hinreichten, um einen Schuldspruch zu erwirken. Auch das, was unter Geschichtsklitterung bekannt ist, fällt in diese Kategorie.

Auch die *Umkehrung von Ursache und Wirkung* kann hier eingeordnet werden. Um ein aktuelles Beispiel zu bringen: Weil „die“ Arbeiter faul sind, muß man sie eng beaufsichtigen und kontrollieren; anstatt etwa: weil „die“ Arbeiter eng beaufsichtigt werden, verlieren sie das Interesse an Initiative und Leistung (s. auch das Feilschen um die Kausalität bei der Lohn-Preis-Spirale).

Bei der Technik der „*Scheinbeweise*“ gehen in den Schluß mehr oder andere Prämis-

sen stillschweigend ein, als vorher diskutiert wurden. Zum Beispiel: Moskau lobt eine Maßnahme der SPD, also ist die SPD-Regierung Ausverkäufer „deutscher“ Interessen.

4. Eine öfter angewandte Taktik ist es, Ansichten und Alternativen, die abgelehnt werden (sollen), zu *übertreiben*, um sie dadurch besonders abschreckend zu machen oder ad absurdum zu führen (s. etwa die Charakterisierung der DDR als „Ulbrichts Riesen-zuchthaus“). Oft wird – gerade bei der Auseinandersetzung mit politischen Gegnern – dies damit gerechtfertigt, daß man aus all den „Lippenbekenntnissen“ und dem verbrämenden Beiwerk den „wahren Kern herauschälen müsse“, daß man die „Maske vom Gesicht reißen müsse“. Die Zuspitzung stützt sich dann auf willkürlich herausgegriffene Einzelheiten, während anderes vernachlässigt, in seiner Bedeutung heruntergespielt oder weggelassen wird – worüber noch zu reden sein wird. Die Übertreibung kann nicht nur dadurch geschehen, daß man andere Meinungen in aller Breite auswalzt und bis in ihre letzten Konsequenzen verfolgt („Wenn die Juden könnten, wie sie wollten, dann...“), sondern auch durch Destillation und Verkürzung (s. die Emser Depesche).

Dabei wirkt es oft besonders, wenn Zitate des Gegners – aus dem Zusammenhang gerissen – unpräzisiert und unqualifiziert verwendet werden und er so „mit seinen eigenen Waffen geschlagen“ wird. Dabei spielt es keine Rolle, daß sich möglicherweise die Auffassungen der anderen Seite in der Zwischenzeit längst gewandelt haben: es ist im Gegenteil ein beliebtes Vorgehen, dem Kontrahenten seine „Jugendsünden“ vorzuhalten.

In Diskussionen wird mitunter versucht, durch (absichtliche) Fehlinterpretation („Wenn ich Sie recht verstehe...“) den Opponenten zu provozieren, um ihn zu extremen Formulierungen herauszureizen und dann „festzunageln“: das also ist des Pudels Kern! In Verhandlungsprozessen werden übersteigerte Forderungen von vornherein einkalkuliert und vorgetragen, um den Punkt, „an dem man sich trifft“, möglichst weit zu seinen eigenen Gunsten zu verschieben.

5. Falls das Auditorium auf seiten des Manipulators steht, kann er es riskieren, den Gegner *lächerlich zu machen* („Lernen Sie erst mal richtig deutsch“), ihn zu diffamieren („Sie stecken ja unter einer Decke mit...“), persönlich zu werden („Sie mit Ihrer Visage...“) sowie Qualifikationen anzuzweifeln („Haben Sie überhaupt das Abitur?“).

Wenn in Diskussionen die Situation „brenzlich“ zu werden beginnt, kann man über Schwierigkeiten hinwegtäuschen und die „Linie“ halten, indem man ausweicht und ablenkt, z. B. filibustieren: ausführlich werden; mit Humor darüber hinwegzukommen suchen: eine Anekdote oder einen Witz erzählen; scheinbar einlenken: lassen Sie mich doch aussprechen, darauf wollte ich gerade kommen; absichtlich mißverstehen und fehlinterpretieren: dann müssen Sie sich eben klar ausdrücken! Man kann auch „überhören“ und „totschweigen“, oder verschieben: darauf komme ich später noch zurück –

obwohl das durchaus nicht beabsichtigt ist –, Gegenfragen stellen und dadurch den anderen in die Defensive drängen und selbst Zeit gewinnen.

6. Eine wichtige Technik der Manipulation ist es auch, *unscharfe Begriffe* zu verwenden und *Globalaussagen* zu machen. Damit hält man sich bei Angriffen immer ein Hintertürchen frei, indem man nun „konkretisieren“ kann, falls man „falsch verstanden“, „falsch zitiert“ oder „entstellt“ worden zu sein glaubt. In diesen Rahmen fällt es auch, wenn man alle Gegner in einen Topf wirft und bei passender Gelegenheit jeweils eine Gruppe hervorzieht und vorzeigt, um an ihr dann die Überlegenheit des eigenen Systems oder der eigenen Ansichten zu demonstrieren.

Mitunter wird gerade das, was einer *nicht* gesagt hat, gegen ihn ins Feld geführt. Man vermißt dann beim Kontrahenten eine Aussage, die eigentlich hätte kommen müssen, wenn nicht . . . – und hier beginnt dann jener Mechanismus der Unterstellungen und falschen Behauptungen, der oben schon angeschnitten wurde.

7. In einem gewissen Gegensatz zur Technik der Globalaussagen steht es, wenn statt des nivellierenden Verwischens von Unterschieden („Wir ziehen ja alle an einem Strang“) die „*demonstrative Abhebung*“ und die „*kontrastierende Unterstreichung*“ gesucht werden. Hier wird um jeden Preis versucht, Fronten aufzubauen, scharfe Grenzlinien zu ziehen, Mücken zu Elefanten zu machen; feine Nuancen, in denen sich die Gegner unterscheiden, erhalten übersteigertes Gewicht. Ziel dieser Schwarz-Weiß-Malerei, dieser strikten Entweder-Oder-Haltung ist es, den Angesprochenen zu einer eindeutigen Stellungnahme pro oder contra zu zwingen: Wer nicht für uns ist, ist gegen uns! Kompromisse sind ausgeschlossen.

Hier liegt auch die Wurzel für den Aufbau von *Popanz*en, Buhmännern, Strohmannern. Die Rückführung auf einen beliebigen kleinsten Nenner kann – wie oben schon angedeutet – zu erheblichen Verfälschungen führen – ein Prozeß, der unter dem Schlagwort des „*terrible simplificateur*“ eine Personalisierung und treffende Charakterisierung erfahren hat.

Das *Kontrastieren*, auch wenn es zu Haarsplattereien und Wortauslegungsstreitigkeiten führt (die Geschichte jeder Wissenschaft, die Kirchengeschichte dürften dafür reiches Beispielsmaterial bieten), hat die wichtige Funktion, Kristallisationspunkte zu schaffen und die geistige Orientierung – gerade bei komplizierten Zusammenhängen – zu erleichtern.

Daß von hier aus nur noch ein kleiner Schritt zum *Dogmatisieren* und *Stereotypisieren* ist, versteht sich von selbst: weil die Unterschiede zum anderen immer kleiner werden, muß man die bestehenden Differenzen um so mehr betonen oder erst schaffen und Abweichungen in der Auslegung drakonisch ahnden. Ein Beispiel dafür dürfte das Problem sein, Deutsche von Juden zu sondern – eine Aufgabe, für die Göring schließlich seine eigene Lösung gefunden hat: Wer Jude ist, bestimme ich!

8. Eine weitere Technik der Manipulation ist unter dem Schlagwort der „*Salami-taktik*“ bekanntgeworden. Hier geht es darum, den Umworbenen in eine Falle zu locken: ein „großer Brocken“ wird in „kleinere Bissen“ aufgeteilt, die der Adressat vermutlich gerade noch „schluckt“. Die Kunst des Manipulators besteht darin, die Zustimmung zu relativ harmlosen Vorentscheidungen zu erhalten, aus denen er dann nach dem Schema „Wer A sagt, muß auch B sagen“ eine Zwangssituation ableitet. „Wer zu einem großen und starken Deutschland Ja sagt“ – und wer würde das nicht (s. Punkt 11) –, „der muß auch zum Führer Ja sagen, denn der Führer ist Garant der Größe und Macht.“

9. Ein Manipulationsversuch muß „ankommen“, d. h. er muß nicht nur verstandesmäßig erfaßt und begriffen werden, sondern er muß vor allem *Gefühls- und Antriebsmomente* ansprechen. Auf diese emotionale Seite der Manipulation werden wir in den folgenden Punkten eingehen.

Zunächst wird angestrebt, den Beeinflussungsversuch in eine Atmosphäre zu stellen, die dem angestrebten Ziel förderlich ist: Haß schüren, Neid und Ressentiment ansprechen, Größe und Unbesiegbarkeit demonstrieren, Glück und Liebe ausmalen. Dies geschieht meist durch assoziative Bindung. Die Atmosphäre „volkstümlich“, „einer von uns“ schafft man z. B. dadurch, daß man den „Führer“ zeigt unter Arbeitern, mit Frauen in Bauerntrachten, mit kleinen Mädchen mit Blumensträußchen, mit Tieren, händeschüttelnd unter dem Volk usw. Der Eindruck „Macht“ wird unmittelbar suggeriert durch endlose Truppenkolonnen, donnernde Panzer, pausenlos feuernde Geschütze, Flugzeugwellen im Tiefflug. Als Hintergrund für „Erhabenheit“ fungieren Fahnen und Standarten, der Reichsadler und das Hakenkreuz, die Nationalhymne und monumentale Bauwerke. Und als Kulisse zu all dem: das haben wir geschafft, wir, die gedemütigten Deutschen, durch ihn, unseren Führer: überkochende Begeisterung, unübersehbare Massen, Sprechchöre, Winken, deutscher Gruß – ein Motiv: *unser Führer, wir* stehen geschlossen hinter ihm. Es gibt keine Abweichler, keinen Widerstand: wir sind eins. Und dies ist die Absicht der in den NS-Filmen so häufigen Konfrontation Führer – Masse: Die Demonstration der Geschlossenheit, der Einheit, der bedingungslosen Gefolgschaft: wie ein Mann steht das Volk hinter seinem Führer, er ist wie wir, er ist wir, wir sind er. Doch dazu später.

Ein demagogisches Mittel, das immer wieder verwendet wird, ist die *Retrospektion*, der rückblickende Vergleich damals–heute. So begann der Reichsparteitagsfilm von L. Riefenstahl: „20 Jahre nach Beginn des Weltkriegs, 16 Jahre nach dem deutschen Leiden...“ Von Schmach und Erniedrigung ist die Rede. Auch der Film „Festliches Nürnberg“ ist auf diesem Prinzip aufgebaut: Damals waren wir eine kleine, angefeindete Minderheit in einem darniederliegenden Land – jetzt sind wir groß und stark und *wir* haben das moderne Deutschland geschaffen: die Panzer und die Hochöfen, die wogenden Felder und die glücklichen Menschen, den deutschen Wald und die Autobahn,

die Flugzeuge und die zufriedenen Arbeiter. Diese Bilder erscheinen einem kritischen Betrachter heute vermutlich als billige Klischees; aber man sollte sie mit den Augen der damaligen Zeit sehen und vor allem mit den Augen jener Zielgruppe, auf die diese Filme abgestellt waren: auf die große Gruppe der Arbeiter, der Angestellten, der Bauern und Soldaten. Und hier haben diese Bilder ihre Wirkung nicht verfehlt und würden sie vermutlich auch heute nicht verfehlen.

Zweck dieser Retrospektionen, die sogar bis in die germanische Vorzeit, zu Karl dem Großen usw. gehen, ist es, im einzelnen Betrachter das Selbstbewußtsein zu wecken und zu stärken, ihm das Gefühl der Bedeutung und der Größe zu geben – und zugleich hinzulenken auf den, dem er all dies verdankt: den Führer!

Das Spiegelbild zu den Rückblicken sind die *Prospektionen*, die Zukunftsvisionen, die im Medium des Films nicht so eindringlich dargestellt wurden, dafür aber in Reden und Schriften um so mehr Beachtung erfahren haben. Durch Verweis auf eine große Zukunft (das 1000jährige Reich!) mit ihrer Sorgenfreiheit und ihrem Idyllecharakter wird über die Schwierigkeiten, die momentan zu überwinden sind, hinweggetröstet: die Zukunft gehört uns und wir werden sie nach unserem Bild schmieden! Je bedrohlicher die Situation für den Manipulator wird, je mehr ihm die Tatsachen zu widersprechen scheinen, desto größer wird die Neigung, auszuweichen in Zukunftsvisionen (s. den „Endsieg“ und die „Wunderwaffe“).

Auch die aus der Psychoanalyse bekannten sogenannten „*Abwehrmechanismen*“ werden den Zwecken der Manipulation dienstbar gemacht. Unliebsame Ereignisse werden mit allen Mitteln aus dem „kollektiven Bewußtsein“ verdrängt, eigene Macht- und Zerstörungswünsche werden auf andere Gruppen oder Völker projiziert, es wird mit allen Mitteln daran gearbeitet, daß sich der einzelne mit dem Volk, dem Reich, dem Führer identifiziert, die Realität wird verleugnet (man braucht nur an die Lageberichte der letzten Kriegsjahre zu denken) oder sogar ins Gegenteil verkehrt, es wird eine Fixation an bestimmte Formen des Verhaltens, Denkens und Sprechens erzwungen und in der Darstellung politischer Gedanken ist jene Verflachung und Vereinfachung sichtbar, wie sie für eine infantile Regression bezeichnend sein könnte.

Für wichtig wird es auch gehalten, *Schuldgefühle abzubauen*, die sich im Verfolg bestimmter Handlungen eventuell einstellen könnten (z. B. bei der Unterdrückung von Minderheiten, bei der sogenannten „Gleichschaltung“ usw.). In einem vollendeten System von Rationalisierungen werden dem einzelnen akzeptable Gründe geliefert, die sein Verhalten rechtfertigen, ja sogar notwendig machen, wenn bestimmte hohe nationale Ziele erreicht werden sollen.

Besonderes Augenmerk wird darauf gerichtet, wesentliche menschliche *Bedürfnisse* anzusprechen, ihre Erfüllung zu besorgen oder zu verheißen: wie z. B. den Wunsch nach Sicherheit (gerade nach 1930/31), den Wunsch nach Macht, Status, Größe, Bedeutung (nach der „nationalen Erniedrigung“ durch den Versailler Vertrag), den Wunsch nach Geborgenheit, Zugehörigkeit, sozialer Bindung, das Bedürfnis nach Sinngebung usw. Von besonderer Problematik ist die Behandlung des sexuellen Bedürfnisses, das

– wie bei den meisten totalitären Staaten – in strenge Zucht genommen und zu der hehren großen Liebe sublimiert wurde.

10. Zu den wichtigen Aufgaben eines Manipulators zählt es auch, die Notwendigkeit einer Verhaltensänderung vor Augen zu führen, indem er z. B. auf eine *besondere Gefahr* („Die Lage war noch nie so ernst“) oder auf eine *besondere Chance* hinweist („einmalige Gelegenheit – Sommerschlußverkauf“).

In diesem Zusammenhang seien zwei Aussprüche Görings zitiert, die der amerikanische Chefpsychologe während der Nürnberger Prozesse, G. M. Gilbert, berichtete: „Es ist leicht“ (die Leute in den Krieg zu schicken). „Alles, was man tun muß, ist: ihnen sagen, daß sie angegriffen werden, und die Pazifisten beschuldigen, daß es ihnen an Vaterlandsliebe fehlt und daß sie das Land der Gefahr aussetzen. Das funktioniert in jedem Land.“ „Wenn es um die Interessen einer Nation geht . . ., dann hört die Moralität auf . . . Herrgott! Wenn ein Staat die Möglichkeit hat, seine Position zu verbessern, weil ein Nachbar schwach ist – glauben Sie, er würde sich wegen der rührseligen Überlegung zurückhalten lassen, daß er ein Versprechen bricht? Es ist die Pflicht eines Staatsmanns, eine solche Situation zum Wohl seines Landes auszunutzen!“

In solchen Druck- und Streßsituationen ist kein ruhiges Prüfen und Abwägen der Fakten mehr möglich: man muß sich sofort retten oder sofort zugreifen.

Gerade mit dem Druckmittel der Gefahrandrohung wurde im Dritten Reich viel gearbeitet; denn wenn man sich einer Ausnahmesituation gegenüber sieht, wenn man sich in einer gemeinsamen Not oder mit einem gemeinsamen Gegner konfrontiert sieht, dann muß man die „kleinen“ Differenzen vergessen und sich geschlossen stellen: nur Einigkeit macht stark.

Wenn der „Empfänger“ bedroht, verunsichert, verängstigt wird, ist es wichtig, zugleich einen Ausweg aus den Schwierigkeiten aufzuzeigen: es gibt einen Retter, einen Heiland, den Führer: Führer befiehlt, wir folgen!

Es wird auch durchaus nicht verschwiegen, daß auf dem Weg „ins gelobte Land“ Opfer und Schwierigkeiten zu überwinden sein werden. Damit immunisiert man für spätere Belastungssituationen: sie kommen nicht unerwartet, man ist auf sie vorbereitet, man rechnet mit ihnen. Darüber hinaus gewinnt etwas dann ganz besonders an Bedeutung, wenn es unter (persönlichen) Opfern erreicht wurde („Der Wert einer Medizin steigt mit ihrem Preis!“). Den Beteiligten wird das elitäre Bewußtsein eingepflegt, Pioniere einer neuen Zeit, Vorkämpfer für eine heilige Sache zu sein.

Man kann einen Beeinflussten auch dadurch günstig stimmen, daß man in „kauft“ – nicht so sehr durch finanzielle Bestechung, sondern indem man seine Status- und Prestige-Bedürfnisse anspricht: indem man ihn lobt, ihm schmeichelt, ihm Orden und Ehrenzeichen oder Titel verleiht, indem man ihm eine Uniform gibt usw. – Methoden, die von den Nationalsozialisten bewußt gepflegt wurden.

Es ist in diesem Zusammenhang interessant, ein Zitat aus Platos „Staat“ anzuführen (VIII, 17), in dem es um das Verhalten des Tyrannen geht und in dem einige der in diesem und dem vorangegangenen Kapitel aufgeführten Techniken erwähnt sind: „Wird er nun nicht in der ersten Zeit alle anlächeln und begrüßen, wem er nur begegnet, und behaupten, er sei gar kein Tyrann, und ihnen vielerlei versprechen, einzeln und gemeinsam, wie er denn auch Befreiung

von Schulden und Verteilung von Äckern dem Volk gewährt und denen, die ihn umgeben, und wird er sich nicht gegen alle günstig und mild anstellen? – Notwendig, sagte er. – Wenn er aber, denke ich, mit den äußeren Feinden teils sich vertragen, teils sie aufgerieben hat und also Ruhe vor jenen geworden ist, dann regt er zuerst immer einen Krieg auf, damit das Volk eines Anführers bedürfe. – Natürlich wohl. – Nicht auch damit sie, durch starke Abgaben verarmend, genötigt werden, an den täglichen Bedarf zu denken, und ihm weniger nachstellen können?“

11. Zu den Techniken der Manipulation gehört es auch, eine Alternative dadurch für den einzelnen verpflichtend zu machen, daß man sie auf einen *allgemein akzeptierten Wert* zurückführt. Wer diesen „hohen“, „heiligen“, „nationalen“ Wert unterstützt – und dies muß jeder – der muß notwendig auch die Folgerungen daraus unterstützen und vertreten. Solche Werte sind z. B. das Volk, die Treue, die Reinhaltung der Rasse, die deutsche Erde, Krieg und Heldentum, der Gehorsam gegen den Führer.

Als Beleg für die Verherrlichung z. B. des Heldentods sei eine Stelle aus dem „Wanderer zwischen beiden Welten“ von Walter Flex angeführt – eine Lektüre, die auch aus anderen Gründen stark gefördert wurde. Die Mutter des gefallenen Freundes fragt den Besucher „nach einer Weile des Schweigens: ‚Hat Ernst vor seinem Tod noch einen Sturmangriff mitgemacht?‘ Ich nickte mit dem Kopf, ja, bei Warthi!“. Da schloß sie die Augen und lehnte sich im Stuhl zurück. ‚Das war sein großer Wunsch‘, sagte sie langsam, als freue sie sich im Schmerz einer Erfüllung, um die sie lange gebangt hatte. Eine Mutter muß wohl um den tiefsten Wunsch ihres Kindes wissen. Und das muß ein tiefer Wunsch sein, um dessen Erfüllung sie noch nach seinem Tode bangt. Oh ihr Mütter, ihr deutschen Mütter.“

Hohe Werte sind naturgemäß unoperational, nicht eindeutig mit einem konkreten Verhalten verknüpft. Dem Manipulator ist darum weitgehend freie Hand gelassen, diese hohen Ziele in seinem Sinn zu interpretieren und seine Deutung *ex cathedra* als die verpflichtende auszugeben. Er erhält damit die Möglichkeit, beliebiges Verhalten unter Berufung auf die zentralen Werte zu fordern und Abweichungen mit Sanktionen zu belegen.

Manipulationsversuche, die sich an weite Kreise des Volks richten, müssen *einfach und eingängig formuliert* sein. Gefühlsbehaftete Schlagworte eignen sich dazu besonders: Blut und Boden, Mutter- und Mannestreue, Reich und Rasse haben jenen mythischen Bedeutungskreis, der ganz besonders die emotionale Sphäre anspricht.

Der Einsatz einer bestimmten Sprache ist grundsätzlich ein hervorragendes Mittel der Manipulation. Abgesehen davon, daß gewisse „*Sprachregelungen*“ geschaffen werden, die nur der Eingeweihte voll versteht, die aber insgesamt das Denken in ganz bestimmte Richtungen lenken, „gleichschalten“, gelingt es auch durch die beständige gezielte Verwendung eines bestimmten Vokabulars, beabsichtigte Gefühlswirkungen zu schaffen. Wenn z. B. vom Juden die Rede ist und er ständig als der schmierige, der ausbeuterische, blutsaugerische, schmutzige, geizige und geile charakterisiert wird, so erhält dieser Begriff eine eindeutig negative Konnotation, wobei beständige Wiederholung noch verfestigend und erweiternd wirkt.

Die *Wiederholung*, das „Einhämmern“, ist überhaupt eine der ältesten Empfehlungen der Manipulation: Eine Lüge, oft genug wiederholt, wird zur Wahrheit. Um Sätti-

gungsphänomene zu vermeiden, soll der Kerngedanke in jeweils variierender Form wiederholt werden, wobei die Wirksamkeit noch gesteigert wird, wenn die Information nicht immer nur von einer einzigen Quelle kommt, sondern sozusagen „aus aller Munde“ tönt (wie etwa bei den Werbekampagnen in Radio und Fernsehen, bei denen die Frau aus dem Volk einen bestimmten Slogan in ihrem Dialekt anbietet). Bei genügender Bekanntheit braucht dann nicht mehr der ganze Komplex entwickelt zu werden. Es genügt eine Abkürzung oder ein bestimmtes Signal – was in der Propaganda des Dritten Reichs intensiv ausgenutzt wurde in der Verwendung von Kennmelodien, Symbolen, Handzeichen, Abkürzungen usw.

12. Eine von Homans in eine Regel gefaßte empirische Beobachtung ist, daß *Kontakt und Sympathie* miteinander positiv korrelieren, daß also die Kontaktdichte zunimmt, wenn die Sympathie größer wird, und daß die Sympathie steigt, wenn der Kontakt intensiver wird und umgekehrt. Es hat sich weiterhin gezeigt, daß hoher Binnenkontakt in einer Gruppe meist einhergeht mit vermindertem Außenkontakt: je mehr eine Gruppe ihre Mitglieder „in Anspruch nimmt“, desto weniger Lust und Gelegenheit haben sie, Kontakte mit Außenstehenden aufzunehmen oder zu pflegen.

Von diesen Sachverhalten machen die Strategen der Manipulation Gebrauch: Alle Organisationen (Staaten, Kirchen, Vereine usw.), die eine umfassende Verhaltenskontrolle ihrer Mitglieder anstreben, versuchen, möglichst alle Beziehungen auf *Binnenkontakte* zu beschränken. Dies hat den Vorteil, daß die Mitglieder nicht divergierenden Einflüssen ausgesetzt sind, sondern leichter „gleichzuschalten“ sind und daß ferner die Sympathie und das Zusammengehörigkeitsgefühl unter ihnen steigt. Die Zugehörigkeit zur Wir-Gruppe wird sichtbar gemacht durch vielerlei Gemeinsamkeiten in Verhalten und Erscheinung (Uniform oder Tracht, gemeinsamer Gruß bzw. Anrede, bestimmte Gesten und Einheitssymbole usw.). Dabei besteht die Tendenz, den „ganzen“ Menschen zu erfassen und nicht nur einen oder einige Bereiche (Totalitarismus). Der hohe Binnenkontakt erschwert es dem einzelnen, sich der Kontrolle der anderen zu entziehen, er muß sich „anpassen“ und dies wiederum führt dazu, daß sich alle als ähnlich erleben und einem gemeinsamen Schicksal ausgesetzt sind.

Auch wenn sich der einzelne selbst nur als Mitläufer fühlt, wirkt er durch sein Beispiel auf die anderen: „Wenn alle so sind, warum nicht auch ich“ – ein Mechanismus, auf den später zurückzukommen sein wird. Eine individualistische Ideologie ist einer solchen Orientierung entgegengesetzt; das Kollektiv ist alles, der einzelne ist nur für und durch die Gruppe: Einer für alle, alle für einen.

Die Erhöhung des Innenkontakts begünstigt die Verminderung des Außenkontakts. Der psychologische Abstand zu den anderen wird immer größer und damit sinkt die Sympathie. Die *Verringerung der Außenkontakte* kann dadurch geschehen, daß man Einflüsse von außen abschließt (etwa durch den Bau einer Mauer) oder die Fremdgruppe isoliert (Ghetto) oder mit anderen Mitteln die Kommunikation erschwert. Die Mitglieder der Binnengruppe verlieren langsam das Gefühl dafür, wie „die anderen

denken“, sie machen sich falsche Vorstellungen über die anderen bzw. übernehmen unkritisch die Informationen, die sie von den Meinungslenkern der eigenen Gruppe vorgesetzt bekommen (siehe etwa die „Weltfremdheit“ bestimmter Kreise in der katholischen Kirche mit hohem Binnenkontakt). Durch die Entwicklung einer eigenen Kultur und Sprache fällt es immer schwerer, mit anderen zu kommunizieren (s. das „Klassen-System“; beispielhaft etwa der gescheiterte Versuch der linken Studenten, sich mit den Arbeitern zu solidarisieren, weil sie sich, neben anderem, in deren Denken und Sprache nicht einfühlten konnten). Wenn man die Kontaktdichte mit anderen genug herabgesetzt hat, dann ist es ein leichtes, sie ganz „aus der Welt zu schaffen“, noch dazu, wenn dies in der hochkohäsiven Innengruppe nicht bemerkt oder – wegen der herabgesetzten Sympathie – nicht bedauert wird (s. die „Judenfrage“). Meist nämlich entwickelt die Wir-Gruppe ein Elitebewußtsein, das es ihr erlaubt, auf die anderen geringschätzig herabzublicken, sie für Menschen zweiter Klasse zu halten, sie als Prügelknaben für eigene Fehler zu benutzen und die Frage zu stellen, ob „die Anwendung menschlicher Gesetze auf sie möglich ist“.

13. Sehr häufig wird ein Manipulationsversuch dadurch erheblich abgekürzt, daß anstelle eines langatmigen Beweisverfahrens Bezug genommen wird auf eine *geachtete Quelle*: „Wie schon in der Bibel steht . . .“, oder: „Nach den Worten des Vorsitzenden Mao . . .“. Die Berufung auf eine solche geachtete Autorität schafft dem Manipulator Glaubwürdigkeit, Status und Legitimation – Voraussetzungen, die die Akzeptierung einer Botschaft sehr erleichtern. Von Bedeutung ist natürlich der „Geltungsbereich“ einer Autorität: manche Personen haben fast überall etwas zu sagen, andere wiederum gelten nur auf einem kleinen Sektor als Kapazität. Selbstverständlich war im Dritten Reich der Führer die alles überragende Autorität. Aber man hat trotzdem auch noch andere Persönlichkeiten sozusagen als Aushängeschilder verwandt, etwa den päpstlichen Nuntius oder hervorragende Wissenschaftler oder z. B. Hindenburg usw. Sie alle wurden in irgendeine Verbindung mit dem Nationalsozialismus gebracht, um den Prestigewert dieser Bewegung zu fördern.

Kerngestalt und tragende Säule der Propaganda im Dritten Reich war jedoch der *Führer*. Wir werden darum etwas ausführlicher auf diesen Aspekt eingehen.

Ein Führer kann ganz allgemein dadurch Macht ausüben, daß er auf bestimmten Gebieten, die für die Organisation oder Gesellschaft wichtig sind, besondere Fähigkeiten oder Kenntnisse besitzt: der Führer als Experte (etwa Feldherrn als Staatsführer). Ein Führer kann andererseits in der Lage sein, kraft einer besonderen Stellung oder Verfügungsmacht materielle und immaterielle Belohnungen und Bestrafungen (Vor- und Nachteile) zu vermitteln (z. B. ein Unternehmer). Er kann ferner rechtmäßig in sein Amt gelangt sein und aus dieser Position heraus legitimerweise Gehorsam von den Geführten fordern (etwa ein demokratisch gewählter Staatschef).

Alle diese Quellen der Macht hat Hitler für sich in Anspruch genommen: er war Experte auf fast allen Gebieten, er hat sich den Zugang zu den traditionellen Macht-

mitteln des Staats verschafft, er war rechtmäßig an die Macht gekommen und er legte gerade auf diese Tatsache großen Wert.

Aber – und dies ist der springende Punkt – er gab sich damit nicht zufrieden; denn der Gebrauch dieser Macht setzt gewisse objektive Qualifikationen oder die Beachtung bestimmter Spielregeln, wenn nicht gar Gesetze, voraus. Die Einengung in das Korsett solcher Normen ist für den Führer einer „Bewegung“ aber auf die Dauer inakzeptabel: er braucht und sucht den Spielraum freier ungebundener Entscheidung und Bewegung, er will den bedingungslosen Gehorsam. Er will charismatischer Führer sein.

Er wurde darin bestärkt durch die demonstrativen Lobpreisungen seiner engsten Gefolgsleute. Der Reichspräsident sagte in der letzten Reichstagssitzung (1938) folgendes:

„Wie soll ich Dir, mein Führer, sagen, welche Gefühle uns erfüllen? Wie soll ich Worte finden für Deine Taten? Wurde je ein Sterblicher so geliebt wie Du, mein Führer? Wurde je an eine Mission so geglaubt wie an die Deine? Gott hat Dich uns für Deutschland gesandt! Du hast Deutschland aus der tiefsten Nacht gerettet und das Reich ins strahlende Licht geführt! ... Alle Deutschen danken Dir mit überschäumendem Herzen: Dank unserem Führer! Alle Deutschen rufen in dieser ehrwürdigen und historischen Stunde mit Begeisterung und Leidenschaft: Heil dem Retter Deutschlands! Heil für immer und ewig dem heißgeliebten Führer, der das Leben wieder lebenswert gemacht hat!“

Dies ist der Kerngedanke des sogenannten Führerprinzips: der Führer besitzt „normlosen Willen“ (Stamer), er ist in seinen Entscheidungen frei, nur seinen „Eingebungen“ verantwortlich, über ihm steht niemand, nur die Vorsehung. Ein Führerbefehl steht über jedem Rechtsprinzip. (Wobei es charakteristisch für die Akririe und Raffinesse der Machthaber im Dritten Reich ist, daß sie sich dieses Führer-Prinzip in den Ermächtigungsgesetzen praktisch „legal“ bestätigen ließen). Mit diesem Führerprinzip und seiner pseudohistorischen Rechtfertigung hat sich die „Bewegung“ freie Bahn für alle ihre Maßnahmen geschaffen.

Wie aber sieht die Sache nun von der anderen Seite, von den *Geführten* aus?

Es ist zur Erklärung vielleicht sinnvoll, einen Gedanken von Sigmund Freud anzuführen, den Hofstätter als eine der tiefsten Einsichten der Psychoanalyse wertet. Es handelt sich um die spezifische Verschränkung von Projektion und Identifikation, die Freud 1921 als Grundlage der Psychodynamik des Führungsprozesses beschrieben hat. Es geht um folgenden Vorgang:

Der einzelne in einer Menge fühlt sich schwach, wertlos, unnütz. Aber er möchte groß sein, stark, unüberwindlich. Diesen Wunsch projiziert er auf den Führer, in dem er all diese Eigenschaften verwirklicht sieht. Damit er aber die eigenen Bedürfnisse erfüllt sehen kann, ist es wichtig, daß er an der Größe, Kraft und Güte des Führers teilhat; er muß sich in den Führer hineinversetzen, mit ihm identifizieren können. Dieser Identifikationsprozeß wird ermöglicht, wenn der Führer in gewisser Hinsicht als ähnlich erlebt wird, wenn er einer von uns, wie wir ist.

Legt man diese Hypothese zugrunde, so erfährt die fast krankhafte Sucht Hitlers, sich dem Volk zu zeigen und sich volkstümlich zu zeigen, eine plausible Interpretation. Sein „Exhibitionismus“ ist dann nicht mehr die Zur-Schau-Stellung des Parvenüs, sondern fügt sich als notwendiges und zentrales Glied in die Kette Projektion-Identifikation ein. Dadurch, daß er ist wie wir, ist er *pars pro toto*, Teil des Ganzen und das

Ganze zugleich („Wenn Sie handeln, handelt die Nation!“). Darum die große psychologische Bedeutung der immer wieder vorkommenden Szene: der Führer, der die Kraft und die Herrlichkeit verkörpert, dessen Wink Armeen gehorchen – er ist einer von uns: bückt sich zu einem kleinen Kind, unterhält sich mit einer Bäuerin, greift selbst zum Spaten, ist der Mittelpunkt jubelnder Massen.

Bevor wir auf die Bedeutung der Massen in der Propaganda des Nationalsozialismus eingehen, soll noch kurz auf eine andere Manipulationstechnik hingewiesen werden, die sich ebenfalls herausgestellter Personen bedient. Es geht hier nicht – wie beim Führer – um den „Personenkult“, sondern um sein Gegenteil: die sogenannte *Sündenbocktaktik*. Dabei werden alle Schwierigkeiten auf eine Person kumuliert. Damit befreit sich das System von seinen Sünden, es lenkt ab von sich und bewahrt seine Integrität. Diese Selbstlossprechung („Säuberung“) hat allerdings meist gravierende Folgen für den Sündenbock, der in die Wüste gejagt wird – meist zu Demonstrationszwecken jedoch die Möglichkeit einer öffentlichen Selbstkritik bekommt, um dadurch alle Schuld auf sich zu nehmen und für die anderen als abschreckendes Beispiel und Signal zu wirken.

Ein ähnliches Ablenkungsmanöver läßt sich in folgende Worte kleiden: „Der Führer selbst ist in Ordnung. Wenn er könnte, wie er wollte, dann wäre alles gut. Aber die Leute um ihn herum hintertreiben seine guten Absichten . . .“

14. Der notwendige Gegenpol zum Führer ist die Masse, das Volk. Wie schon öfter erwähnt, gehört die Konfrontation Führer–Volk zu den meisteingesetzten Techniken der Manipulation im Dritten Reich. Es gibt eine Reihe von Absichten, die hinter dieser Technik stehen.

Eine der wichtigsten baut auf dem *Majoritätsdruck* auf. Aus einer großen Zahl sozialpsychologischer Experimente zum Konformitätsverhalten weiß man, daß ein einzelner seine Zustimmung zu einer Aussage oder Ansicht dann bereitwillig gibt, wenn er erlebt, daß diese Aussage von einer Mehrzahl anderer Personen akzeptiert wird. Dieses Phänomen ist vor allem dann zu beobachten, wenn zur Beurteilung einer Aussage keine speziellen Fachkenntnisse erforderlich sind, wenn die „anderen“ als offen und glaubwürdig angesehen werden und wenn die wahrgenommene Meinung der anderen einhellig ist.

Alle diese Voraussetzungen waren bei den Massenversammlungen des Dritten Reichs erfüllt. Man tut das, was die anderen tun, weil so viele sich nicht täuschen können. Was einen solchen Erfolg hat, was so viele überzeugt, *muß* gut sein. Man kann dies als die Ansteckungswirkung der Masse bezeichnen (wie etwa die Massenpsychologie Le Bons es tut) oder man kann es als das Konvergieren auf eine Norm interpretieren, von der man annimmt, daß sie „allgemein“ unterstützt wird – eine Norm, die in Inhalt und Ausmaß durchaus vorhergeplant und vorgegeben werden kann. Darin liegt auch die Bedeutung geschulter Kader, die durch geplante provozierende Sprechhöre, Singen, Bewegungen usw. Anreiz und Anregung für ein gewünschtes Verhalten liefern können.

Voraussetzung für eine derartige „spontane“ Massenbegeisterung ist allerdings, daß das Publikum entsprechend vorbereitet, „präpariert“ wird. Hierin liegt die große Bedeutung der sogenannten Metakommunikation, also jener Umfeldbedingungen, die die Übermittlung bestimmter Informationen begleiten. Gemeint ist das Arrangement der *Kulisse*, auf der sich ein Manipulationsversuch abspielt.

Auch hier tauchen gewisse Standardprozeduren immer wieder auf: Truppenaufmärsche, Fahnen, Militärmusik, Fackelzüge, Scheinwerferlicht. Es geht dabei darum, im Zuschauer bestimmte Gefühlsregungen anzusprechen: Die Größe, die Macht und die Würde der deutschen Nation, zu der er gehört. Dies spricht seinen Stolz an, streichelt sein Selbstgefühl und steigert die Hochstimmung zu Feiertagsgefühlen. Und wenn er dann noch eingeschmolzen wird in das gemeinsame Singen, in das gemeinsame „Sieg Heil, Sieg Heil . . .“, dann wird er mitgerissen in der überschäumenden Begeisterung, er kann selbst aktiv werden und einstimmen in den Choral: Wir sind mächtig, wir sind Deutsche, wir sind unüberwindlich, das haben wir geschafft, das habe ich geschafft!

Nicht umsonst war von einem Choral die Rede. Die Propagandisten im Dritten Reich haben sich ausdrücklich viele Formen und Rituale aus der religiösen Praxis entlehnt und für ihre Zwecke gestaltet. Man braucht nur an die Totenehrungen, Fahnenweihen, Umzüge (Prozessionen), Gelöbnisse und die differenzierte Liturgie der Auftritte des Führers zu denken: er wird angekündigt von einem Vorredner, der sozusagen den Boden für den Meister bereitet, dann erscheint er und mit ernster Gebärde grüßt er sein Volk: Heil, meine Soldaten, und ebenso zeremoniell wird ihm geantwortet: Heil, mein Führer, und er hält seine segnende Hand über seinem auserwählten Volk: „Ich hege felsenfest die Überzeugung, daß eben doch dann einmal die Stunde kommt, in der die Millionen, die uns heute verfluchen, hinter uns stehen und mit uns begrüßen werden dann das gemeinsam geschaffene, wiederer kämpfte, bitter erworbene deutsche Reich der Größe und der Ehre und der Kraft und der Herrlichkeit und der Gerechtigkeit. Amen!“ (Hitler)

Dies ist eine weitere wichtige Funktion der Massenszenen: sie alle lenken hin auf den Brennpunkt, den Führer. Aus dem Jubel und der Begeisterung, die ihm entgegenzuschlagen, erneuert der Führer immer wieder den einstimmigen Auftrag, Deutschland zur Größe zu führen. Das Volk will es so, das Volk ist der höchste Souverän. Er spricht nur aus, was alle denken. (Es wird hier nicht unterstellt, daß alle bei diesen Massenauftritten so gefühlt hätten. Es geht hier allein um die manipulative Absicht der Initiatoren solcher Veranstaltungen.)

Damit ist natürlich nicht gesagt, daß Spontaneität in Wirklichkeit nicht vorgekommen sei. Aber in den Massenkommunikationsmedien Film, Funk und Presse hatte man Instrumente, mit denen man die Ereignisse komprimieren, seligieren, konservieren und immer neu reproduzieren konnte. Es gab tatsächlich sogar extreme emotionale Reaktionen, die ungeplant, aber darum nicht unwillkommen waren: kreischende, schluchzende, weinende Frauen, ekstatisch-fanatische Männer – Phänomene, wie sie immer wieder zu beobachten sind, wenn Personen, denen ein großer Ruf vorausieht, vor einem

Massenpublikum auftreten (s. die sog. Beatle-Manie). Vermutlich spielen eine hohe Erwartungsspannung, eine extreme Ausrichtung auf das Zielobjekt mit einem gleichzeitigen „Versinken“ der Umwelt und unausgelebte aufgestaute Äußerungswünsche eine große Rolle. (Dies würde übrigens Massenreaktionen ganz im Gegenteil zu den üblichen Interpretationen erklären: als eine extreme Isolation des einzelnen, der nur noch sich auslebt – ohne Rücksicht auf die Umgebung.) Auch im Mittelalter konnten manche Staatsoberhäupter durch Handauflegen von Aussatz heilen und vermutlich sind manche Wunderheilungen in der Kirche ähnlichen Ursprungs.

Es soll durch diese Bemerkungen darauf hingewiesen werden, daß verschiedene Menschen in unterschiedlichem Ausmaß Manipulationsversuchen erliegen. Bestimmte demografische Merkmale (Alter, Bildungsstand, Schichtzugehörigkeit, Geschlecht) und psychologische Charakteristika (Intelligenz, Unterwürfigkeit, Reife, kognitive Klarheit usw.) dürften das Ausmaß der Beeinflußbarkeit mitbestimmen. Damit verbieten sich globale Aussagen über *die* Wirkung von Manipulationsversuchen. Sie wirken immer nur intensiv auf bestimmte Zielgruppen.

Es soll ferner darauf hingewiesen werden, daß man nicht hoffen kann, mit einem einmaligen Appell tiefsitzende Einstellungen zu verändern. Dazu bedarf es der Wiederholung von vielen Seiten und der Unterstützung durch flankierende Maßnahmen, die es dem einzelnen lohnend erscheinen lassen (oder ihm keine Wahl mehr lassen als) sich zu fügen.

Unsere Darstellung von Manipulationstechniken erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Dennoch stellt sich die Frage: Kann man in Kontakt mit Mitmenschen treten, *ohne* zu manipulieren? Jedes Verhalten der einen Seite setzt Schranken und Bedingungen für die andere; von Manipulation aber kann man erst dann sprechen, wenn die eine Seite absichtsvoll bestimmte Ziele verfolgt und die andere Seite ebendahin lenkt – ohne ihr eine faire Chance zur Zustimmungsverweigerung zu geben. Diese Situation ist nicht selten.