

EDYTA BŁACHUT

Uniwersytet Wrocławski, Polen

# Manipulieren mit der Sprache durch Bewerten: exemplarische Analysen (anhand von Pressebelegen)<sup>1</sup>

## 1. Vorbemerkungen: zum Begriff der Manipulation

Gegenstand dieses Beitrags ist die Frage sprachlicher Manipulation und der Versuch, Manipulation mit Bewertung in Zusammenhang zu bringen. Im ersten Schritt soll der Begriff der Manipulation vor dem Hintergrund der Überlegungen zum menschlichen Kommunizieren erklärt werden. Man kann hier (a) neutrale, (b) negative und (c) positive Manipulation unterscheiden.<sup>2</sup> Der folgenden Auslegung von Manipulation muss vorausgeschickt werden, dass sie in erster Linie als terminus technicus zur Klärung eines spezifischen Sprachgebrauchs gilt, der als manipulativ-bewertend gekennzeichnet, identifiziert und besprochen wird. Die Manipulation kann eine eigenständige Form sprachgebundener sozialer Interaktion darstellen, die nicht allein mit linguistischen Mitteln, als bloßer Kommunikationsprozess, beschrieben werden kann. Auf eine vertiefte soziologische oder psychologische Diskussion des Begriffs soll allerdings, wenn sie auch in anderen

---

<sup>1</sup> Dieser leicht veränderte Artikel entstand als Konferenzbeitrag, vorgetragen am 30.3.2015 während der Konferenz „Kultura duchowa w języku i tekście” [Geisteskultur in Sprache und Text], mit dem thematischen Schwerpunkt „Manipulacja językowa w mediach” [Sprachliche Manipulation in den Medien] am Lehrstuhl für Germanistik der Ermland und Masuren Universität in Olsztyn/Polen. Geisteskultur – der Hauptbegriff im Titel der Konferenz – verstehe ich als Ausdruck menschlicher Weiterentwicklung, die aus guter Bildung, auch aber aus einem höheren Selbstbewusstsein und einem höheren Selbstwertgefühl hervorgeht. Sie formt den Menschen, sie bestimmt das Verhalten des Menschen in außerordentlich hohem Maße. Die Unterscheidung der Manipulationsarten (s. Kap. 1) ist der Überzeugung untergeordnet, dass neben der Geisteskultur auf hohem Niveau, in manchen Lebensbereichen (s. Kap. 2) auch eine Geisteskultur zu verzeichnen ist, die wir mit dem Attribut „auf niedrigem Niveau“ bezeichnen würden (s. Beispiele für die Manipulation im negativen Sinn).

<sup>2</sup> Die hier präsentierten Überlegungen zum manipulativ-bewertenden Sprechen sind nicht innovatorisch; ich stütze sie auf die umfangreicheren Analysen in Błachut (2014).

Kontexten sinnvoll und nötig wäre, in dieser linguistischen Analyse grammatischer Strukturen verzichtet werden.

#### (a) Neutrale Manipulation

Unter Manipulation kann ganz allgemein, kontextlos und wertneutral jede Form (eines Versuchs) der Beeinflussung anderer Personen oder von Vorgängen verstanden werden. Manipulation ist in diesem Sinn die Tätigkeit, jemanden oder etwas zu steuern, wobei sie – neutral verstanden – eine natürliche Voraussetzung dazu ist, grundlegende menschliche Interaktionen zu vollziehen, wie zum Beispiel Überzeugen und Überreden der Gesprächspartner, Diskutieren und Begründen, Ziele setzen und sie anstreben etc.

#### (b) Negative Manipulation

Im intuitiven Alltagsverständnis verbindet sich Manipulation fast ausschließlich mit etwas Negativem<sup>3</sup>: Es wird dann negativ manipuliert, wenn der Sprecher seinen Kommunikationspartner so (geschickt und subtil) beeinflusst, dass dieser sich dessen weder bewusst wird, noch es in seinem Sinne geschieht. Und in letzter Konsequenz dazu kann der Kommunikationspartner durch seine Stellungnahme und sein Verhalten zum Mittel der Realisierung der Ziele des Manipulators werden. Zum üblichen negativen Verständnis von Manipulation wurde von mir bereits an anderer Stelle (Błachut 2014:343–345) Folgendes angemerkt: Es resultiert offenbar aus schlechten Erfahrungen, die Menschen miteinander gemacht haben. Die Manipulation kann eine eigenständige Form sprachgebundener sozialer Interaktion darstellen, wenn sie sich auf eine Situation bezieht, in der gerade die Sprache als Mittel der Manipulation angewendet wird. Man kann dabei annehmen, dass nicht alle Menschen in vergleichbarem Maße sinnvoll kommunizieren können. Die unzureichende Beherrschung sprachlicher Kompetenz und die eingeschränkte Kritikfähigkeit ermöglichen es Einzelpersonen oder sogar ganzen Gruppen, sich diese Schwäche zunutze zu machen und gezielte Manipulation im negativen Sinn vorzunehmen, der die zu Manipulierenden dann relativ hilflos ausgeliefert sind. Beobachtungen bestimmter als manipulativ empfundener Aussagen führen zu der Schlussfolgerung, dass subjektive Urteile des Sprechers, denen oft kein erkennbarer vernünftiger Grund zugrunde liegt, sofort an Aussagekraft gewinnen (werden), wenn sie zum Beispiel (1) direkte sprecherpräsentische Sätze und Ausdrücke wie *wie ich meine, meiner Meinung nach, aus meiner Sicht* etc. enthalten und (2) Wörter und Ausdrücke enthalten, die zusätzliche Indikatoren für die Selbstverständlichkeit der geäußerten Urteile beinhalten, vgl. z.B. eine generalisierend-manipulierende Verwendung des Indefinitums *alle* in Konstruktionen

<sup>3</sup> Die negative Beeinflussung interessiert vornehmlich die kommunikativ-pragmatisch ausgerichtete Linguistik. Dieses Interesse schlägt sich unter anderem in sprachlichen Untersuchungen des politischen Diskurses nieder (vgl. z.B. Laskowska (2004), viele Aufsätze in Mosiołek-Kłosińska/Zgółka (Hrsg.) (2003)).

*wie alle (ja) wissen*. Diese Ausdrücke verleihen der Autorität des Sprechers ein besonderes Gewicht, eine Autorität, die er sich selbst zu verschaffen sucht. Dabei wäre es eine Vereinfachung, wenn man feststellen würde, dass jeder dieser Ausdrücke absichtlich dazu verwendet wird, den Kommunikationspartner mit Hilfe der Sprache zu manipulieren. Unterstellt man jedoch eine Manipulationsabsicht, so muss man in diesem Zusammenhang betonen, dass die potenzielle Manipulierung mit der Sprache in obigem Sinn überwiegend mit der positiven Bewertung der eigenen Person und mit einem großen Selbstbewusstsein einhergeht.

### (c) Positive Manipulation

Manipulation im positiven Sinn meint jede Form der Beeinflussung, die auf den Nutzen des Manipulierten ausgerichtet ist. Hier kann – anders als bei der negativen Beeinflussung – dem Beeinflussten die Tatsache und deren Ziel mitgeteilt werden. Mit einer Form der „guten“ Manipulation hätten wir es zum Beispiel in der Erziehung von Kindern und Jugendlichen bzw. der Gesellschaft zu tun. Sie stützt sich auf eine behavioristische Menschenkonzeption, wonach man jemanden mittels eines Systems von Bestrafung und Belohnung (und Geschenken) steuert (dazu vgl. in Puzyrnikova 1992:203ff.). Ein anderes Beispiel „guter“ Manipulation wäre in dem speziellen Fall, in dem eine Person zu ihrem eigenen Nutzen manipuliert wird; somit kann die negative Beurteilung des Manipulators abgeschwächt werden. Die Maxime schlecht zu handeln, um Schlechteres zu vermeiden, wird dann sogar zur Pflicht, wobei es als legitim angesehen wird, die Wahrheit zu verheimlichen. Schließlich kann etwa in der Liebeswerbung eine positive Beeinflussung, im optimalen Fall zum Nutzen beider Partner, erfolgen (dazu vgl. Prost 1987:18f.).

Den bewertenden Charakter manipulativer Sprechakte erkennt man daran, dass mit der Manipulation Loben bzw. Selbst-Loben durch einschätzende, hervorhebende oder intensivierende sprachliche Mittel einhergehen. Für die Darstellung wähle ich im Folgenden grammatische Strukturen.

## 2. Grammatische Strukturen zur Meinungs- und Verhaltensbeeinflussung durch Bewerten (eine Übersicht)

Im manipulativ-bewertenden Zusammenhang sind bestimmte grammatische Strukturen zu erwähnen. An dieser Stelle soll jedoch, wie bereits oben erwähnt, nicht davon ausgegangen werden, dass sie immer absichtsvoll dazu verwendet werden, den Kommunikationspartner zu manipulieren. Grammatische Strukturen können aber durch die Sprecher derart instrumentalisiert werden, dass sie zu manipulativen (auch: persuasiven) Zwecken verwendet bzw. missbraucht werden.

Die Instrumentalisierung grammatischer Strukturen ist vor allem mit den Charakteristika der Diskurse verbunden. Sie werden als Mittel der Beeinflussung u.a. durch politische Texte oder Werbetexte assoziiert (Beispiele dazu weiter unten). Die Trennung der beiden erwähnten Funktionen des Sprachgebrauchs – der Persuasion und der Manipulation – ist schwierig. Die argumentativen Texte gelten per Konvention als Texte, die zur Überredung besonders geeignet sind; sie sind also persuasiv im engeren Sinn.<sup>4</sup> Man kann dabei annehmen, dass, nur wenn die ganze kommunikative Situation richtig erkannt wird, der Begriff Manipulation als ethische Beurteilung der Handlung des Sprechers zum Einsatz kommen kann, wobei zugleich diese Beurteilung im Kern nur von der Sichtweise der beurteilenden Person abhängt. Im Folgenden wird eine Übersicht grammatischer Strukturen angeboten, die nach meiner Interpretation dazu verwendet werden können, den Kommunikationspartner irrezuführen und ihn zu manipulieren. Sie werden von mir auch als bewertend interpretiert (dazu s. Kommentare im jeweiligen Unterkapitel). Die Zitatbelege stammen aus Werbetexten (2.1.) und politischen Texten (2.2.), die anhand von Veröffentlichungen zur Werbungs- und Politikthematik und durch eigene Durchsicht von Presstexten gesammelt wurden.

## 2.1. Grammatische Strukturen in Werbetexten

Für die Berücksichtigung von Werbetexten im genannten Zusammenhang können die folgenden Annahmen getroffen werden: (a) Aus der Appellfunktion der Werbung selbst (vgl. Brinker <sup>6</sup>2005:117ff.) ergibt sich die Meinungsbeeinflussung – der Sprecher gibt dem Rezipienten zu verstehen, dass er ihn dazu bewegen will, eine bestimmte Einstellung einer Sache gegenüber einzunehmen, und die Verhaltensbeeinflussung – er will den Rezipienten auch dazu bewegen, eine bestimmte Handlung zu vollziehen. (b) In der Werbung lassen sich die beiden Funktionen – Beeinflussung und Bewertung – folgendermaßen verbinden: Durch die Werbung wird dem Rezipienten die Einstellung vermittelt, dass der Kauf von Waren und der Besitz von Gütern einen Wert an sich bedeuten, unabhängig vom konkreten Gegenstand, für den geworben wird. Die Sprache verfährt hier spezifisch. Die anzusprechenden grammatischen Strukturen (neben ihrem direkt oder indirekt auffordernden Charakter, dazu weiter unten) beinhalten sehr oft Wörter und Ausdrücke, die positiv konnotiert werden (sollen) wie *jetzt besser*, *jetzt billiger*, *Sonderpreis*, *Sonderangebot*, *Gelegenheit*, *Geschenk*, *gratis*, *neu*, *echt*, *fortschrittlich* etc., wodurch vom Unechten, Altmodischen, Alten, Schlechten, Teuren etc. abgegrenzt wird. Eine bewertende und hervorhebende Funktion verstärken Intensivierer wie *noch mehr*, *noch besser*, *noch schneller*, *noch bequemer*, *nur bei uns*, *nur jetzt* etc. Unten werden einige beliebte Muster der gesteuerten Werbung

<sup>4</sup> Dazu siehe z.B. Brinker (<sup>6</sup>2005), hier S. 125f., 153.

dargestellt, die die bewertende und manipulative Funktion des Sprachgebrauchs realisieren (hier nur eine Auswahl, mehr dazu s. Błachut 2014:354ff.).

2.1.1. *Ich nehme (wähle ... aus, genieße, gönne mir etc.) das Produkt X* (vgl. Brinker (<sup>6</sup>2005:121)).

MANIPULIEREN DURCH POSITIVES BEWERTEN: Die Struktur aus einem „Vorzugs“-Verb in der 1. Person Sing. ist eine indirekte Aufforderung des Sprechers an den Rezipienten, die in Form von Einstellungsbekundungen vollzogen wird. Die eingeführte Autorität (Gewährsmann ist meistens ein populärer Schauspieler oder ein „Arzt“/„Apotheker“ als Experte) sagt etwas über sich und zieht es vor, das Produkt zu empfehlen, wobei diese Handlung indirekt bleibt. Direkt wäre die Kaufaufforderung in Werbeanzeigen z.B. durch performative Sätze wie „Kaufen Sie Produkt X“ oder „Ich fordere Sie auf, Produkt X zu kaufen“ signalisiert. Das „Ich“ intendiert zugleich, dass der Rezipient seine Sichtweise, seine positive Bewertung des Produkts, die auch wohl seiner eigenen Wahl zugrunde liegt, übernimmt und sich auch entsprechend verhält.

2.1.2. *Tue/Tun Sie etwas Gutes gegen Ihr schlechtes X* etc.

MANIPULIEREN DURCH NEGATIVES BEWERTEN: Hier handelt es sich um Aufforderungs- oder Empfehlungssätze mit indirekt formulierter Bewertung: *Pflegen Sie Ihr strapaziertes Haar mit X* (Beispiel von Sandig 1979:152), *Erweitern Sie Ihr Netzwerk um Top-Manager* (Die Zeit v. 19.5.2011, S. 42). Die präsupponierte negative Bewertung soll den Rezipienten auf den Gedanken bringen, er habe eine Verbesserung nötig.

2.1.3. *Das haben Sie gesucht / benötigt / gewollt / gewünscht!, Das brauchen Sie!* u.a.

MANIPULIEREN DURCH POSITIVES BEWERTEN: Die genannten Strukturen sind Feststellungen, die in Verbindung mit den personalisierten Formen darauf abzielen, Bedürfnisse, Wünsche, Präferenzen des Rezipienten zu erkennen. Unten wird ein stark verkürzter Auto-Werbetext zitiert, in dem die personalisierten Formen (hier Pronomina der 2.Ps.Sing.) deutlich darauf abzielen, das Objekt für den Benutzer besonders und einzigartig zu machen. Der gesamte Text kann zugleich auch als eine indirekte Aufforderung des Sprechers an den Rezipienten gesehen werden, auf die positive Einschätzung des Produkts die entsprechende Handlung folgen zu lassen (Übersetzung und Kommentare in Klammern):

*Toyota Auris. Samochód, którego szukales* [„Toyota Auris. Das Auto, das Du suchtest“]: *Twoje poszukiwania wreszcie dobiegły końca* [„Deine Suche hat endlich ein Ende genommen“] [...] *Dostosowany do Twoich potrzeb jak żaden inny*

[,an Deine Bedürfnisse angepasst wie kein anderes‘] [...] etc. (aus: Rzeczpospolita v. 16.5.2011, S. 9).

#### 2.1.4. Strukturen zur Gefühlsansprache wie *Deine/Ihre X* und *X für Sie/Dich*

MANIPULIEREN DURCH EINSCHMEICHELN: Mit höflichen und/oder vertrauens-erweckenden Ausdrücken wird ein Sympathiefeld um das Beworbene herum geschaffen. In der Werbung biedern sich Gegenstände und Institutionen durch Possessiva an als *Ihre Bank*, *Ihr Supermarkt*, *Deine Chance* oder argumentieren sogar in der Weise wie *Ihr Erfolg ist unser Business* (Werbung für das neue Acer TravelMate 6292, F.A.Z. v. 10.5.2007, S. 4), *Ihr Hotel für Kongresse, Tagungen und Geschäftsreisen* (eine Kollektivwerbung von Hotels, aus: F.A.Z. v. 7.5.2007, S. 38). Die Verschleierung durch Possessiva liegt gerade darin, dass sich die „Objekte“ den Kunden auf plump-vertrauliche Weise nähern und sich bei ihnen einzuschmeicheln suchen.

Ähnliches gilt für die Phrasen „X für Sie/Dich“, vgl. einige Beispiele: *von Montag bis Freitag sind wir von 8 Uhr bis 17 Uhr für Sie da* (Öffnungszeiten von Geschäften und Institutionen), *Wir sind für Sie da. Ihr Bahnhofsteam* (DB-Werbung), *Wie für Sie gemacht: Das gesamte Spektrum aller Bank- und Finanzdienstleistungen auf einen Schlag* (Werbung der Landesbank Baden-Württemberg, F.A.Z. v. 10.5.2007, S. 15) oder *Alle 405 Teile im Uhrwerk des Datographen sind aufwendig von Hand vollendet. Einige davon haben wir für Sie ausgestellt* (aus der Bild-Werbung für eine Manufaktur Uhrwerk, F.A.Z. v. 8.5.2007, S. 13). Wo lästige und den normalen Ablauf störende, allerdings unabdingbare Bauarbeiten durchgeführt werden, wird nicht umsonst argumentiert *Wir bauen für Sie um!* Eine Beeinflussung der Menschen über den Verstand zu den Gefühlen ist wirksamer und wirkt dauerhafter: Man kann sich dem anderen näher fühlen.

#### 2.1.5. Bedingungssätze wie *wenn du X kaufst, bekommst du Y für 50%* oder *wenn du drei X kaufst, bezahlst du nur für zwei* etc.

MANIPULIEREN DURCH BEDINGUNGEN ANGEBEN: Das manipulative Sprachmanöver zielt mit wirkungsvollen Bedingungssätzen auf den klar aufgezeichneten ökonomischen Gewinn ab: der potenzielle Kunde kauft mehr. Der „Bedingungs“-Strategie bediente sich z.B. eine alte Werbung der polnischen LOT-Fluggesellschaft: *Gdzie dwóch leci, tam trzeci nie płaci* (,Wo zwei fliegen, zahlt der Dritte nicht‘) – der günstige Flug ist erst dann für potenzielle Kunden möglich, wenn sie sich selbst um einen weiteren Mitreisenden kümmern. Die Werbung sagt allerdings nichts darüber, ob die Flugtickets selbst billig(er) sind.

Ein kurzes Zwischenfazit. Als manipulativ können alle diese grammatischen Strukturen dann interpretiert werden, wenn man annehmen würde, dass sie bewusst und immer gut durchdacht nur auf positive Emotionen und Reaktionen (im

Sinn des Sprechers) abzielen. Sie sind hierbei als indirekte Aufforderung an den Rezipienten zu sehen, aus der positiven Bewertung des Produkts bzw. aufgrund eigener positiver Einstellungsbekundungen, guter Ratschläge, guter Angebote etc. die entsprechenden Handlungskonsequenzen zu ziehen. Sie lassen dabei oft das Werbeprodukt in einem spezifischen Licht erscheinen: Der Sprecher vermittelt bewusst gewisse (lies: positive) Informationen und verschweigt andere (→ indirekt ist es dadurch gerade eine Vorstufe zur Lüge/Manipulation).

## 2.2. Grammatische Strukturen in politischen Texten

Auch die Politik ist axiologisch nicht neutral und nicht manipulationsfrei. Eine Bewertung vollzieht jeder Politiker, sobald er seine Interessen durchzusetzen versucht und sie somit anderen politischen Programmen gegenüber bevorzugt und in Konkurrenz zu anderen Parteien betreibt. Die modernen (sozio)linguistischen Forschungen des politisch-agitatorischen Bereichs betonen besonders häufig die funktionale Gebundenheit sprachlicher Mittel durch Orientierung auf Manipulation als kommunikative Strategie.<sup>5</sup> Im Folgenden wird versucht, an einigen Formulierungsmustern aus historischen Presstexten zu politischen Ereignissen den manipulativ-bewertenden Zusammenhang zu rekonstruieren und zu kommentieren (hier nur eine Auswahl, mehr Beispiele s. Bläcut 2014:357ff.).

### 2.2.1. *wir-* und *unser-*Formen

MANIPULIEREN DURCH DIE „KOLLEKTIVIERUNG“ DER AUSSAGEN UND DIE VERWENDUNG VON WERTBEGRIFFEN: Der Sprecher gibt durch die pluralischen Formen der Pronomina zu verstehen oder er intendiert, dass die Gruppe, in deren Name er spricht, eine kollektive Intentionalität und damit auch eine kollektive Vorstellung von intentionalen Gehalten entwickelt. Durch den absichtlichen Aufbau des Wir-Gefühls kann es oft nur darum gehen, die Kommunikationspartner zu eigenen Zwecken als Gleichgesinnte zu gewinnen und eventuelle spätere Gegenargumente zu verharmlosen. Kollektiv formulierte Erkenntnisse, auch wenn sie nur subjektiv sind, haben immer eine größere Chance, sich unmerklich in das Bewusstsein des Rezipienten einzuschleichen, ohne dass er über sie überhaupt nachdenkt. Bewertend sind pluralisch formulierte Aussagen, denn jeder Beitrag zur Austragung von politischen oder weltanschaulichen Ideen und Meinungen mit dem Ziel, das allgemeine Bewusstsein in bestimmter Weise zu beeinflussen, enthält Komponenten der bewertungsmotivierten Reflexion. Vgl. drei Beispiele mit Kommentaren in Klammern:

---

<sup>5</sup> Dazu vgl. z.B. viele Aufsätze in Krzyzanowski/Nowak (Hrsg.) (2004).

*Wir sollen kämpfen für Recht, Treue und Sittlichkeit* (Der Oberschlesische Kurier v. 12.2.1918, S. 3) [das Verb *sollen* drückt einen durch die Forderung verursachten Zwang des Kämpfens aus, *Recht, Treue, Sittlichkeit* verbinden sich mit Wert- und Zielvorstellungen, die in der Gesellschaft einen hohen Rang einnehmen (sollen)],

[...] *wir brauchen die Identität von Recht, Reich und Nationalsozialismus* (Oberschlesische Volksstimme v. 26.11.1933, S. 1) [das Verb *brauchen* drückt das Bedürfnis, den Wunsch etc. nach *Identität* (Zielvorstellung des Sprechers) von Werten wie *Recht, Reich* und *Nationalsozialismus* aus],

*Wir Westdeutschen haben keine Mauer, außer die starre Betonwand in unseren Köpfen* (taz v. 21.11.89, S. 12) [der Sprecher bewertet die Gruppe, zu der auch der Rezipient gehört, negativ] etc.

Die „Kollektivierung“ eigener Aussagen kann manchmal als ein billiger und zugleich gefährlicher Trick gesehen werden, da eine derartige Identifikation mit einer Gemeinschaft oft auch unberechtigt ist, demnach keinem „höheren“ Zweck dient. Es kann dadurch zu einer Verfälschung der Wirklichkeit kommen, bei der gerade durch die Suggestierung von Nähe und Verbundenheit zwischen dem Sprecher und dem Leser/Hörer manipuliert wird.

### 2.2.2. *mein/unser X ist dein/euer X*

MANIPULIEREN DURCH POSSESSIVA ZUR HERSTELLUNG EINES VERTRAUENSGEFÜHLS UND DIE VERWENDUNG VON WERTBEGRIFFEN: Die unten zitierten Texte zielen weniger darauf, den Rezipienten argumentativ und auf rationalem Wege von der Richtigkeit der These, des Vorgehens, der Einstellung etc. zu überzeugen. Es geht dem Sprecher vielmehr darum, den Rezipienten emotional anzusprechen und ihn in seiner (psychischen) Einstellung zu beeinflussen. Dazu ist die genannte Satzstruktur sehr gut geeignet, da sie inhaltlich sehr expressiv ist (unter X werden antizipierte Werte kodiert, der Gebrauch von possessiven Determinatoren dient der Herstellung eines Vertrauens- und Nähegefühls) und sie zugleich vage bleibt. Für die Realisierung selbst ist kennzeichnend, dass sich der Sprecher dieser Satzstruktur immer am Ende seiner eigenen Aussage bedient, wenn deren Negierung bereits nicht mehr möglich ist<sup>6</sup>, vgl. drei Beispiele:

*Das deutsche Volk wird hinter uns stehen, denn seine Ehre ist auch unsere Ehre und unsere Ehre ist seine Ehre!* (Oberschlesische Volksstimme v. 26.10.1933, S. 2/viertes Blatt),

<sup>6</sup> Die zitierten Texte stammen unter anderem aus öffentlichen Reden damaliger Führer, aufgeführt sowohl im allgemeinstaatlichen als auch im lokalen Bereich.



*Deutscher Arbeiter! Des Volkes Ehre ist Deine Ehre!* (Oberschlesische Volksstimme v. 8.11.1933, S. 4),

[...] *Ich verspreche Ihnen nichts, aber ich sage Ihnen eines zu, das, was ich auch heute den Arbeitern in den Betrieben sagte: Du wirst uns, Deinen Gauleiter, Deinen Kreisleiter, den Führer niemals hinter der Front finden, sondern immer vor der Front. Eure Sorge soll unsere Sorge sein* (Oberschlesische Volksstimme v. 5.9.1935, S. 2).

### 2.2.3. X-Werte für Y

MANIPULIEREN DURCH GENERALISIEREN UND DIE VERWENDUNG VON WERTBEGRIFFEN: Der Sprecher wählt X-Ausdrücke (d.i. bestimmte Wertbegriffe), die ihm auf Grund ihrer konnotativen Bedeutung geeignet erscheinen, beim Rezipienten Y ein konkretes Gefühl auszulösen. Er richtet seine Aussage an alle Mitglieder der Gruppe, zu der auch der Sprecher gehört (unter Y steht z.B. das generalisierende und kollektive Pronomen *alle* oder die Nation, der Staat; der Sprecher versteckt sich oft hinter dem Pronomen *wir* in vorangehenden oder nachfolgenden Sätzen). Dabei drängen sich zwei Interpretationsmöglichkeiten auf. Der Sprecher identifiziert sich als einer von *allen* und spricht im Namen der Gruppe, aber es geht ihm nur um eine irreführende Verstärkung bei der Äußerung seiner individuellen Wünsche, um einen Trick, der neben der Sprache der Politik auch in der Werbung häufig verwendet wird. Jemand kann z.B. über das Gefühl der Geborgenheit oder über die Freiheit allgemein sprechen, als gälten sie für alle, meint es aber nur für sich selber oder eine Gruppe von Gesinnungsgenossen. Die Ziele eines solchen „Manipulators“ können natürlich auch ehrlich gemeint sein (= die zweite Interpretation): Es geht ihm wirklich um das Glück und Wohl aller Mitmenschen oder der zukünftigen Generationen. Das ganze „Übel“ beruht in solchen Fällen nur darauf, dass der zu Manipulierende für den Sprecher oft als Mittel zur Realisierung konkreter Zielen gilt und von ihm nicht unbedingt als eine lebende Person mit der Gesamtheit ihrer Bedürfnisse und Rechte behandelt wird; damit nährt sich seine Aussage einer floskelhaften Ausdrucksweise. Beim Gebrauch dieser Struktur kann kennzeichnend sein, dass der Sprecher sich gar nicht darum bemüht, den Rezipienten von seinen Thesen argumentativ zu überzeugen. Vgl. drei Beispiele:

*Wir wollen auf dem Fundamente der Freiheit, Gleichheit und des Rechtes für Alle, alle Oberschlesier sammeln zur Arbeit am Wohle Oberschlesiens!* (Der Oberschlesische Kurier v. 21.3.1919, S. 4),

*In Wahrheit, Freiheit und Recht für Deutschland!* (Oberschlesische Volksstimme v. 25.5.1933, S. 2),

*Für ein Deutschland der Ehre, der Freiheit und des sozialen Glückes* (Oberschlesische Volksstimme v. 31.1.1935, S. 1).

2.2.4. *X mit X* und *X zu X*

MANIPULIEREN DURCH ITERATIVE STRUKTUREN: Sinnvoll und sinntragend sind die Wortverbindungen mit iterativer Form dann, wenn sie durch inhaltvolle Wörter aufgefüllt werden. Der Sprecher wählt die Ausdrücke, die ihren wertenden Sinn aus der gegebenen Kommunikationssituation beziehen: mit *der Freie/frei sein* (→ wie formelhaft in: *Freie mit Freien*) suggeriert der Sprecher, dass Freiheit das Fundament der politischen Unabhängigkeit ist; den Wert der *Gleichheit* (→ wie formelhaft in: *Gleiche mit Gleichen*) stellt er vor allem als den Grundsatz in Sachen Wirtschaft dar, vgl. folgende vier Belege:

[...] *odzyskawszy swobodę ruchów, łączą się „wolni z wolnymi” w organizacje, kładąc podwaliny pod niezależny byt polityczny* (Katolik Codzienny v. 11.2.1923, S. 5),

*Die Politik der Verhandlungen kann nur Früchte tragen, wenn Gleiche mit Gleichen verhandeln, und lieber gibt es keinen anderen Gleichheitsmaßstab als die von der öffentlichen Meinung unterstützte Waffengewalt. Für Deutschland gibt es daher nur eine Folgerung: gleiches mit gleichem (sic!)!* (Oberschlesische Volksstimme v. 14.2.1939, S. 2),

[...] *odczyt [ministra Strassburgera], oświecający stosunki polsko-niemieckie z punktu widzenia gospodarczego, które mają się rozwijać tylko według zasady „Równi z równymi“, według zasady niezależności ekonomicznej Polski od Niemiec* (Katolik Codzienny v. 11.12.1930, S. 2),

*Polska wierzy, że prawdziwa przyjaźń między obydwoma narodami odtąd da się oprzeć na zasadzie: równi z równymi, wolni z wolnymi. A naród czeski chyba również zrozumie prawdę tę i przyjmie wyciągniętą do zgody dłoń* (Nowiny Codzienne v. 5.10.1938, S. 1).

Durch Iteration als Hervorhebungsmittel selbst wird die Relation ausgedrückt, in der ein Gegenstand/Objekt allein zu ihm gleichen Gegenständen/Objekten und zu keinen anderen Gegenständen/Objekten steht. In manipulativer Hinsicht kann hier auf zweierlei hingewiesen werden. Man kann es als (indirekten) Appell des Sprechers an den Rezipienten verstehen, den Sachverhalt positiv einzuschätzen und sich weiter entsprechend zu verhalten (z.B. nach den Präferenzen des Sprechers abstimmen und drgl.). Als (indirekte) Aufforderung zu einem bestimmten Verhalten (z.B. lexikalisch verstärkt durch *nur/tylko*: *Gleiches nur mit Gleichem* aus: Der Oberschlesische Kurier v. 19.9.1920, S. 5; *Swoi tylko ze swoimi* aus: Górnoszlązak v. 15.6.1919, S. 1) suggeriert der Sprecher zugleich die Abgrenzung von den „Anderen“. Indem man sich auf Gemeinsamkeiten beruft und daran an-

knüpft, erreicht man leichter Gehör und man kann von dieser gemeinsamen Basis ausgehend mit dem eigentlichen Anliegen fortfahren. Gruppenvergleiche sind für eine positive soziale Identität umso wichtiger, je bedeutsamer die relevanten Vergleichsdimensionen sind. Nun ist die Relation, in der X-etwas allein zu einem gleichen X-etwas und zu keinem anderen steht, ein fundamentales und determinierendes Hintergrundempfinden.

Im manipulativen Sinn können einige von diesen Texten als Beispiele für Indoktrination interpretiert werden, für ein Einhämmern bestimmter Gedanken und Werte, die sich die Trägheit des Denkens zunutze machen und auf die Beseitigung subjektiver Widerstände abzielen. Darin heißt es: *Für Deutschland ist das Beste, wenn sich [X mit X verbindet], Die Politik der Verhandlungen kann nur Früchte tragen, wenn [nur X mit X verhandeln] etc.* Diese Konstruktion bringt nicht den Zweifel, sondern die tatsächliche wertende Zuordnung zum Ausdruck. Die Rezipienten nehmen die Worte des Sprechers, ohne viel nachzudenken und zu zweifeln, als wahr an. So auch das folgende Behaupten des Sprechers, wo die thematische Struktur sehr deutlich durch die argumentative Themenentfaltung bestimmt ist (Kommentare stehen in Klammern):

*Jeder einzelne Helfer mit [Appell des Sprechers an den Rezipienten] durch Aufklärung und Verbreitung [,Wegzeiger‘], damit wieder Recht zu Recht werde, und Deutsches zu Deutschem komme [Zweck], indem er den Kampf der 3,5 Millionen Sudetendeutschen in ihr heiliges Recht, das Selbstbestimmungsrecht im großdeutschen Sinne, unterstützt [,Wegzeiger‘, Bewertung explizit], damit Sudetendeutschland ein Bestandteil des zukünftigen Großdeutschlands wird [Zweck] (Oberschlesische Volksstimme v. 28.10.1928, S. 4).*

Und noch in anderer Hinsicht konstruiert der Sprecher eine Situation, in der er den Rezipienten in dessen Meinung, Einstellung und Verhalten beeinflussen will, dadurch, dass er ihm diese Situation als Befriedigung eines Bedürfnisses vorstellt. Der manipulative Umgang mit Bedürfnissen ist stets sehr wirkungsvoll, denn Bedürfnisse bedeuten, dass Menschen stets nach etwas streben. Ihr ganzes Verhalten wird durch Bedürfnisse in Richtung auf deren Befriedigung gesteuert, sei es das allgemeine Streben nach Sicherheit und Geborgenheit, Angstfreiheit oder das Streben nach höheren Werten wie Unabhängigkeit, nationale Identität und Freiheit, nach Macht, nach einer gehobenen Position und einem gesellschaftlich oder politisch anerkannten Status etc. Die folgenden Zitate sind Paradebeispiele für den Umgang mit Bedürfnissen in einer politischen Konfliktsituation:

*Volk will zu Volk, und Volk braucht Lebensraum je nach seiner Entwicklung und Tüchtigkeit. [...] Volk will zu Volk! [...] Volk muß zu Volk! Volk wird zu Volk kommen! (Der Oberschlesische Kurier v. 19/20.2.1938, S. 1),*

*Wie Blut zu Blut will, so will Volk zu Volk, will Herz zu Herz und Geist zu Geist* (Der Oberschlesische Kurier v. 19/20.2.1938, S. 2),

*Polaka ciągnie do Polaków, swój do swego* (Górnoślązak v. 24.7.1920, S. 3).

Unterstellt man hier eine Täuschungsabsicht, so liegt der folgende Verwendungsmechanismus zugrunde: Je öfter bestimmte Formeln verwendet werden, desto eingängiger und selbstverständlicher werden sie für das Publikum, bis sie letztendlich gedankenlos hingenommen werden. Umso glaubwürdiger wird dann zugleich das durch sie vermittelte Behaupten. Der Sprecher zielt manchmal gar nicht darauf, den Rezipienten argumentativ und rational zu überzeugen (dazu sind solche kurzen Formeln wie „X zu X“ oder „X mit X“ gar nicht geeignet, da sie inhaltlich zu unbestimmt bleiben); es kann ihm vielmehr nur darum gehen, den Rezipienten emotional anzusprechen.

### 3. Ein kurzes Fazit

Die dargestellten Mittel schöpfen nicht das ganze Spektrum grammatischer Strukturen mit einer Interpretationsmöglichkeit als manipulativ und bewertend aus. Die Darstellung kann also keinen systemimmanenten Charakter haben, sondern ist eine interpretativ verfahrenende Diskussion von konkretem Belegmaterial.<sup>7</sup> Als Fazit lässt sich das Folgende formulieren: Die manipulative und bewertende Funktion ist kein inhärentes Merkmal dieser Mittel. Sie ist primär mit den Charakteristika der Diskurse verbunden, in denen die Mittel verwendet werden und in denen die Intention des Sprechers zur Beeinflussung und Bewertung abgelesen werden kann. Die Interpretation der sprachlichen Ausdrucksformen darf nicht einzelne Ausdrücke aus dem Textzusammenhang herausgreifen und einer isolierenden Betrachtung unterziehen. Es muss in der Diskussion vielmehr darauf ankommen, die zugrunde liegende Form der Themenentfaltung im Text, die Art ihrer Realisierung herauszuarbeiten, dabei die Art und die Thematik des Diskurses zu berücksichtigen und erst dann die einzelnen sprachlichen und rhetorischen Mittel darauf zu beziehen. Nichtsdestoweniger muss festgehalten werden, dass die Interpretation dieser beiden Funktionen des Sprachgebrauchs immer diskutabel bleiben kann.

<sup>7</sup> Außerdem wurden im thematisierten Zusammenhang andere Sprachmittel außer Acht gelassen, wie lexikalische und stilistische Mittel, metasprachliche Markierung und spezifische Textstrukturierung, die ebenfalls manipulativ-bewertenden Zielen dienen können (dafür s. Błachut 2014:357ff.).

## Literatur

- BLACHUT Edyta, 2014, *Bewerten – Semantische und pragmatische Aspekte einer Sprachhandlung*, Hamburg.
- BRINKER Klaus, 2005, *Linguistische Textanalyse. Eine Einführung in Grundbegriffe und Methoden*, Berlin.
- KRZYŻANOWSKI Piotr / NOWAK Paweł (Hrsg.), 2004, *Manipulacja w języku*, Lublin.
- LASKOWSKA Elżbieta, 2004, *Dyskurs parlamentarny w ujęciu komunikacyjnym*, Bydgoszcz.
- MOSIOLEK-KŁOSIŃSKA Katarzyna / ŻGÓŁKA Tadeusz (Hrsg.), 2003, *Język perswazji publicznej*, Poznań.
- PROST Winfried, 1987, *Manipulieren durch Sprache. Unterschwellige Beeinflussung erkennen, einsetzen und abwehren*, München.
- PUZYNINA Jadwiga, 1992, *Język wartości*, Warszawa.
- SANDIG Barbara, 1979, *Ausdrucksmöglichkeiten des Bewertens*, in: *Deutsche Sprache* 2/7, S. 137–159.