

© **Dr. Iwona Błaszczak**
Warschauer Naturwissenschaftliche Universität (Warszawa, Polish)

ÜBERREDUNGSKUNST UND MANIPULATION – ETHISCHE GRENZEN DES ÖFFENTLICHEN AUFTRETENS

„Weisheit ohne rhetorische Überzeugungskraft
nützte dem Staat kaum, und Beredsamkeit ohne Weisheit
könne ihm sogar schweren Schaden zufügen
und bringe niemals Nutzen“
Cicero

Menschen bilden Sprache, die das Produkt des gesellschaftlichen Handelns sowie ein unerlässliches Element unserer Zivilisation darstellt. Eben dieses Phänomen des öffentlichen Auftretens, während dessen der Redner fähig ist, ein breites Publikum zu beeinflussen, wurde zum Anstoß zur Anfertigung des vorliegenden Artikels. Schon im Altertum wussten die Philosophen, dass entsprechend gewählte Worte, auf originelle Art und Weise geäußerte Gedanken ihnen Ruhm wie auch Anerkennung des Volkes gewährleisten. Dies trug zur Entstehung von Rhetorik bei, deren Kunst auch bis heute fortgesetzt wird. Die Sprache des öffentlichen Auftretens unterliegt einer ständigen Entwicklung, ist dynamisch, nichtsdestotrotz basieren die meisten Regeln auf altertümlichen klassischen Kriterien bzw. Richtlinien. Schlüsselwörter: Ethische Grenzen des öffentlichen Auftretens, erfolgreiche Überredungskunst, Manipulation.

Einführung.

Menschen, die öffentlich auftreten, müssen unaufhörlich ihr Wissen erweitern und die Fähigkeit zur rhetorischen Überredung, die die Effektivität der übermittelten Informationen garantiert, vervollkommen. Anerkennung gewinnt der Redner, welcher sich durch einen außergewöhnlichen Stil sowohl eigener Person als auch seiner Sprache auszeichnet. Die Überredungskunst des Wortes beruht nämlich darauf, dass man eigene Rechte vorstellt und die Unterstützung des Publikums erobert, indem man die Regeln der Ethik beachtet. Chance, gesellschaftliche Unterstützung zu erobern, haben insbesondere die Redner, welche ihre Autorität u.a. durch erfolgreiche öffentliche Auftreten erlangen. Zu den Aufgaben der öffentlich auftretenden Personen gehört nicht nur sich gut zu präsentieren, sondern auch Zuhörer von ihren Argumenten zu überzeugen sowie Vertrauen und Respekt zu gewinnen.

Die Thematik des vorliegenden Artikels bezieht sich auf den exakten Zusammenhang zwischen der Fähigkeit, mit dem Wort umzugehen sowie das perfekte Image des Redners aufzubauen, und der Einhaltung der geltenden ethischen Regeln.

Dieser Artikel weist auf die Unterschiede hin, die zwischen Überzeugungskraft und Manipulationsverfahren vorhanden sind und hebt die Rolle wie auch Bedeutung der ethischen Regeln im öffentlichen Auftreten hervor.

Ethische regeln im öffentlichen auftreten.

Schon die antiken griechischen Denker setzten sich mit der Problematik der rhetorischen Kunst und ihrem Zusammenhang mit der Ethik auseinander. Sie betrachteten Rhetorik nicht als eine Sammlung von technischen Kniffen, dank welchen man den Gegner unterdrücken könnte, oder von Vorschriften, die mit dem eigentlichen Wesen dieser Kunst kaum etwas zu tun haben. Rhetorik bedeutete für sie eine Methode der zwischenmenschlichen Kommunikation in Bezug auf das gesprochene und geschriebene Wort sowie eine Methode, deren man sich bedient, um nach der Determination der Wahrheit und Falschheit zu suchen oder über die Wahrheit und Falschheit in der bestimmten realen Situation zu entscheiden¹. Es ist demzufolge empfehlenswert, über so verstandene Rhetorik und ihren Zusammenhang mit der Ethik nachzudenken.

¹ A. P. Stefa czyk, *Teoretyczne założenia 'Retoryki' Arystotelesa*, w: *Retoryka antyczna i jej dziedzictwo*, Warszawa 1996, S. 35.

Der hervorragende Philosoph Aristoteles verband Rhetorik und Ethik mit dem Streben nach dem menschlichen Glück. Er behauptete: „Jede Kunst und jede Untersuchung, in gleicher Weise auch jede Handlung und jede Wahl, scheint nach einem Gut zu streben. Deshalb wurde zu Recht das als das Gute bezeichnet, wonach alles strebt“¹.

Die zeitgenössischen Philosophen fassen Ethik auf ähnliche Art und Weise auf. G. E. Moore ist der Meinung: „Man soll nur solche Handlungen ausführen, die bewirken, dass im Weltall mehr Gutes in Erscheinung tritt, als fände dies im Falle von allen anderen Handlungen statt“².

So verstandene Rhetorik von Aristoteles impliziert bestimmte Ansichten im Hinblick auf: Natur der Wirklichkeit, Fähigkeit des Gehirns zu ihrer Erkenntnis, Natur der Sprache, und insbesondere Natur der menschlichen Person, die diese Methode anwendet. Von daher ist die Bedeutung der Rhetorik abhängig von: Epistemologie, Anthropologie und Metaphysik des philosophischen Systems, in dem sie vorkommt. Dieser Zusammenhang gilt im Übrigen auch andersrum – das Respektieren von Regeln der rhetorischen Kunst stellt den verfochtenen philosophischen Thesen ihre innere Widerspruchsfreiheit, Wahrheitsgehalt, Objektivität, Vernünftigkeit und Rationalität sicher. Das ist ganz natürlich, weil Rhetorik von der Seite des bestimmten Bereiches der menschlichen, verstandesmäßigen Handlung analysiert wird.

Der bereits erwähnte Aristoteles misst der Rhetorik große Bedeutung bei, unterstreicht ihre Beziehung zu Politik, Logik, Epistemologie. Rhetorik stellt für Aristoteles eine eigentümliche Methodologie des Diskurses mit anderen dar. Ihre Aufgabe ist es, dies zu entdecken, was in Bezug auf jeden Gegenstand überzeugend sein kann und eine bestimmte Person davon zu überzeugen³. So verstandene Rhetorik befasst sich mit den Regeln, die in der erfolgreichen, zwischenmenschlichen Kommunikation für unentbehrlich gehalten werden.

Aristoteles betont, dass der richtige Diskurs in hohem Maße von dem Ethos des Redners, zu dem seine intellektuellen und moralischen Qualifikationen gehören, abhängt. Insbesondere hebt er die Verantwortung für das verfochtene Wort hervor.

Dies führt zu der Schlussfolgerung, dass das Erscheinen von bestimmten ethischen Normen ermöglicht, das Böse zu vermeiden, das den Menschen herabwürdigt. Ethik ruft auf, solche Wirklichkeit zu bauen, die auf universellen Werten basiert. Somit wirft sie den öffentlich auftretenden Personen Verantwortung für die Taten und Worte auf, die sie in der Öffentlichkeit aussprechen. Jegliche Handlungen, welchen Lügen zugrunde liegen, sind unethisch. Niemand will ungerecht behandelt werden. Wenn man falsche Informationen übermittelt, heißt es, dass man anderen mangelnde Achtung schenkt, Neigung zur Manipulation aufweist und so versucht, andere Menschen zu einem bestimmten Ziel auszunutzen.

Dank Ethik besteht die Möglichkeit, die Grenzen des Anstandes in Intentionen und beabsichtigten Zielen der Redner auszumachen. Im Gegensatz zu allen Sportdisziplinen, wo die Regeln klar festgelegt sind, ist es im Falle vom öffentlichen Auftreten schwer, den Betrug am Zuhörer aufzudecken und zu beweisen, und genauso ist es mit dem Schikanieren des Gegners. Und eben Ethik zeichnet sich durch die Fähigkeit aus, die unredliche Vorgehensweise von der, die in der Annahme nur laut persuasive Ziele hat, zu unterscheiden. Durch auferlegte Normen und Regeln in der Sprache des öffentlichen Auftretens propagiert Ethik solche Werte, welche die ganze Gesellschaft bilden. Sie setzt voraus, dass jeder für seine Vergehen, jegliche Verstöße gegen Recht sowie egoistische Beweggründe, von denen er sich leiten lässt, bestraft werden sollte.

Öffentliche Rede, ähnlich wie Taten, unterliegt ebenfalls angewiesenen Regeln. Die Beachtung der ethischen Richtlinien hat nämlich zum Ziel, solche Inhalte zu vermeiden, welche soziale Ordnung zerstören und zur Aggression wie auch zum Hass führen. Das öffentlich ausgesprochene Wort darf keinesfalls Beispiel einer Idee sein, die das Böse verherrlicht oder soziale und kulturelle Werte herabmindert. Alle vulgären Worte, alle beleidigenden, gegen bestimmte Individuen oder soziale Gruppen gerichteten Aussagen sollten auf allgemeine Missbilligung sowohl von der Seite der Gesellschaft als auch der öffentlich auftretenden Personen stoßen.

Ethische Regeln im öffentlichen Auftreten zählt S. Trzeciak auf. Die erste besagt, dass man die Verantwortung für die Worte, die man ausspricht, tragen sollte. Die durch negative Emotionen beeinflussten Feststellungen können nicht nur diverse Probleme bereiten, sondern auch persönliches Leid zufügen. Allerlei wörtliche, anderen gegenüber verwendete Beleidigungen zeugen in erster Linie vom moralischen und ethischen Niveau des Angreifers. Die zweite Regel warnt wiederum davor, in die Privatsphäre des Gesprächspartners einzudringen⁴.

¹ A. MacIntyre, *Krótką historia etyki*, Warszawa 1995, S. 45.

² Ibidem, S. 312.

³ Aristoteles, *Retoryka*, 1355b 25-34.

⁴ S. Trzeciak, *Kampania wyborcza*, Poznań 2008, S. 206-208.

Man kann mit Sicherheit annehmen, dass die öffentlich ausgesprochenen Worte ethischer Rigorosität unterliegen müssen. Unerhörte Aussagen sollten demnach allgemeine Kritik hervorrufen. Dies kommt jedoch ganz selten vor, über unangemessene Verhaltensweisen, Aggression, allerlei unredliche und unmoralische Handlungsweisen wird meistens hinweggesehen. Zum Thema der medialen Verantwortung für öffentliche Auftreten äußert sich Z. Sareło: „Kommunizieren und Medien sind die Macht, die Einfluss auf die Gesellschaft und ihre Kultur nimmt. Demgemäß besteht also ein exakter Zusammenhang zwischen der Entwicklung der Gesellschaft, Massenmedien und der Person. Aufgrund der Exaktheit dieser Beziehung ist die moralische Korrektheit im Bereich der sozialen Kommunikation unheimlich relevant. Moralisch sträfliches Verhalten in der Öffentlichkeit zieht nach sich verhängnisvolle Folgen für die einzelnen Personen und für die ganzen Gesellschaften“¹.

Das elaboration likelihood modell von R. Petty und J. Cacioppo

Jedes öffentliche Auftreten ist als eine Form der zwischen dem Absender und dem Empfänger stattfindenden Kommunikation zu verstehen, welche die Verwirklichung der konkreten Ziele anstrebt. Hinzu gehört u.a. der Versuch, die Einstellung des Zuhörers zu ändern. Mit der Frage der Einstellungsänderung durch entsprechend gestaltete Mitteilung beschäftigten sich genauer zwei Gelehrte, R. Petty und J. Cacioppo. Sie entwickelten „*Das Elaboration Likelihood Modell*“, das zwei zur Einstellungsänderung führende Wege der Auswirkung auf den Zuhörer zeigt.

Dieses Modell stützte sich auf zwei Hauptfaktoren: „Hohe Glaubwürdigkeit der Informationsquelle sowie starke, in einer Mitteilung enthaltene Argumente“².

Die Argumente und die Art, wie man eine Situation analysiert, trugen somit dazu bei, dass zwei Wege entstanden, welche ermöglichen eine Mitteilung zu verarbeiten.

Der Erste zur Einstellungsänderung führende Weg heißt zentrale Verarbeitung der Mitteilung. Der Redner orientiert sich hierbei an den rationellen Argumenten, indem er alle Informationen einer Verarbeitung, und anschließend einer Analyse und Auswertung unterzieht. Bei der Wahl solcher Verarbeitungsart wird eine größere intellektuelle Anstrengung benötigt. In der Konsequenz halten die Einstellungsänderungen lange, was sich ebenfalls aus der bewussten Inhaltsanalyse ergibt.

In Opposition zur zentralen Verarbeitung der Mitteilung steht periphere Verarbeitung. Sie beruht darauf, dass man eine Mitteilung entweder akzeptiert oder ablehnt, wohlgerichtet beim gleichzeitigen Mangel am kognitiven Engagement. Der Empfänger beruft sich auf die nebensächlichen Hinweisreize wie: die Glaubwürdigkeit des Gesprächspartners oder den Preis.

Das Ergebnis des Modells der Mitteilungsverarbeitung hängt allerdings von der Verarbeitungsart ab, für die sich der Empfänger entschieden hat. Zugleich stellt sich die Frage: Warum werden manche Fragen verarbeitet und gründlich analysiert, und andere hingegen flüchtig hingenommen oder gleich abgelehnt?

Die Ursachen dafür liegen in der Motivation zum Handeln, und sie entsteht, wenn das eigene Ego eingeschaltet wird. Auch das persönliche Engagement für das Problem übt Einfluss darauf aus, dass die Kraft der Argumente wichtiger als die äußeren Merkmale wird. Nichtsdestotrotz, wenn das Thema die Aufmerksamkeit des Empfängers nicht fesselt, tritt es in den Hintergrund, hört auf, andere zu interessieren. In der Folge führt dies dazu, dass die Rolle der rationellen Argumente zugunsten der anderen, sie begleitenden Umstände verringert wird.

In Bezug auf das von R. Petty und J. Cacioppo vorgeschlagene Modell spielt die Art der Argumente eine sehr große Rolle. Wir unterscheiden unter ihnen starke, schwache und neutrale Argumente.

Nach R. Petty und J. Cacioppo ein starkes Argument: „ist ein solches, welches – hingenommen und analysiert von dem Empfänger – das gewünschte Denken hervorruft“³.

Von daher können sie die Einstellung des Empfängers nachhaltig beeinflussen.

Eine andere Art der Argumente sind so genannte schwache Argumente. Sie rufen Widerstand hervor und verursachen, dass man das Gegenteil dessen erreicht, was man vorhat, in dem Fall heißt es, eine andere Reaktion als die, die man erwartet. Die letzte Art der Argumente sind neutrale Inhalte, also solche, welche keine eindeutige Reaktion beim Empfänger auslösen. Nur Argumente allein können allerdings nicht gewährleisten, dass die Mitteilung den gewünschten Erfolg bringt.

Wenn man die Elaboration Likelihood Modell im Kontext des öffentlichen Auftretens betrachtet, sollte man erwähnen, dass für jüngere Empfänger wie Kinder eher die periphere Verarbeitung attraktiver zu sein scheint. Dies bestätigt die Unvollkommenheit der kognitiven Prozesse bei jungen Menschen. Darüber hinaus sind für die Zuhörer der bestimmte Moment und die eventuellen aus ihm zur gegebenen

¹ Z. Sareło, *Media w słu bie osoby*, Toru 2000, S. 51.

² E. Griffin, *Podstawy komunikacji społecznej*, Podstawy komunikacji społecznej, Gda sk 2003, S. 219.

³E. Griffin, op. cit., S. 233.

Zeit hervorgehenden Vorteile vonnöten. Wollen die öffentlich auftretenden Personen dennoch bei ihren Zuhörern feste Einstellungsänderungen bewirken, ziehen sie die zentrale Verarbeitung der Mitteilung vor.

Überredungskunst oder manipulation – findung eines gemeinsamen nenners

Jeder Mensch hat eigene Erwartungen hinsichtlich der Wohlstandssicherung, Geborgenheit, Verwirklichung der bestimmten Ideen und Beachtung des Ehrgefühls wie auch der Religionsfreiheit. Ähnlich geschieht es im Falle von den einzelnen sozialen Gruppen, welche gemeinsame Postulate verbinden. Was trägt dazu bei, dass ein Redner einen Sieg erringt und der andere eine Niederlage erleidet? Hierbei reicht nicht aus, das Wissen über die nötigsten Bedürfnisse und die sozialen Erwartungen zu vertiefen. Die Findung eines gemeinsamen Nenners besteht nämlich darin, glaubwürdige Informationen, welche reale Ziele voraussetzen und demzufolge ihre Realisierung garantieren, vorzustellen. Für die oben genannten Schritte treffen die öffentlich auftretenden Personen zwei folgende Maßnahmen: die Sprache der Überredungskunst und die Sprache der Manipulation. Im öffentlichen Auftreten und im Wortgefecht gewinnt der Meister der Manipulation, der nichts mit dem Menschen zu tun hat, der danach strebt, die Wahrheit zu übermitteln und die Erwartungen der bestimmten sozialen Gruppen zu erfüllen. Bewährte Kniffe wie auch verschiedene Tricks können zweifellos das Bewusstsein der Empfänger beeinflussen.

Die Grundvoraussetzung der öffentlich auftretenden Personen ist es, die Zuhörer von ihren Rechten zu überzeugen. Der Gebrauch von starken Argumenten, die Darstellung jeglicher Fragen im falschen oder guten Licht bedeuten noch keine Manipulation, nun aber unter der Bedingung, dass der Redner von seinem Recht überzeugt ist und sich nach der Wahrheit richtet. Das ist die Sprache der Überredungskraft. Sie setzt keine Elemente der Propaganda und der Manipulation voraus. Sie reicht bis in die altertümliche Rhetorik zurück, welche zum Ziel hatte, Zuhörer zu bestimmten Ideen und Handlungen anzuspornen sowie zu überreden, indem man sich zugleich nach den Ehrlichkeitsgeboten richtet und die gegebenen Fragen möglichst redlich und objektiv schildert.

Die Tatsache, dass man sich der ausgefallenen stilistischen Figuren bedient, geht nicht immer aus dem Willen zur Manipulation hervor. In der Überredungskunst dienen sie dazu, diese Erscheinungen zu veranschaulichen, welche der Redner so dursichtig wie möglich darstellt, damit sie an die Vorstellungskraft der Zuhörer gelangen. A. Kampka behauptet: „Für viele ist Überredungskunst ein axiologischer Begriff. (...) Andere wiederum stellen Überredungskunst der Propaganda oder Manipulation gegenüber. Unter Überredungskunst verstehen sie die offensichtliche und ehrliche Überzeugungsarbeit, welche die Intentionen des Absenders nicht verbirgt und das Wohl des Empfängers zum Ziel hat, Manipulation, Demagogie, Indoktrination oder Propaganda deuten sie hingegen als das Überzeugen des Empfängers und zwar von dem unaufrichtigen Absender, der ausschließlich eigene Vorteile in Rücksicht nimmt“¹.

Überredungskunst bewegt nicht zu destruktiven Vorgehensweisen, verbreitet keinen Hass und keine Vorurteile. Sie orientiert sich an den bestimmten Regeln, welche persönliche Güter und Menschenwürde nicht verletzen. Über die griechische Tradition von Rhetorik spricht sich J. Kohout aus: „Die Griechen schenkten in ihren Werken viel Aufmerksamkeit der Frage der Wahrheit in der Redekunst und der Ethik des Rhetors. Sie wussten denn, so wie das Messer das Brot schneiden oder das Herz durchstechen kann, so kann die Sprache tausende von Menschen zu großen Taten wie auch zur wilden Zerstörung anregen“².

Demnach beruht die Sprache der Überredungskunst darauf, die Unterstützung der Empfänger mit Hilfe von den das wahre Bild des gegebenen Ereignisses darstellenden Argumenten zu erobern. Dies ist der Anstoß dazu, gewisse Entscheidungen zu treffen, welche mit den realen Vorteilen für die Empfänger der Mitteilung zusammenhängen. Überredungskunst übt keinen Druck auf den Zuhörer aus, schüchtert niemand ein und erpresst nicht. Die Gruppe der Empfänger trifft selbstständig individuelle Entscheidungen und hat Recht, mit den Postulaten vom Absender nicht übereinzustimmen, sie abzulehnen oder ganz abzustreiten, ohne jegliche Konsequenzen tragen zu müssen. Überredungskunst bedarf vor allem der Fähigkeit, die Zuhörer zu überzeugen, ihr Vertrauen zu gewinnen sowie die Autorität des Redners zu bauen.

Es gibt vielerlei Taktiken sowohl auf der sprachlichen als auch nonverbalen Ebene. Entsprechend gewählte bzw. gebaute Worte, Sätze, Feststellungen sowie Fragen werden durch vertrauenserweckendes

¹ A. Kampka, *Perswazja w j zyku polityki*, Warszawa 2009, S. 36.

² J. Kohout, *Retoryka. Mowa zjednuje ludzi*, Gliwice 2002, S. 25.

Aussehen, Mimik und Gestik gefördert. Das Aneignen der Manipulationstechniken auf der verbalen und nonverbalen Ebene führt dazu, dass man so die meisterhafte Lügenkunst gewinnt, welche schwer aufzuspüren ist und dem Manipulierer große Vorteile verschafft. Alles tendiert in die Richtung, die Tatsachen auf übertriebene Art und Weise darzustellen oder die Schattenseiten einer Frage zu verbergen, was wiederum den Wert der gewählten Probleme vermindert. Die so handelnden Personen bauen vor allem Vertrauen auf, schaffen Illusion der Glaubwürdigkeit mit Hilfe von Worten, Sympathie erregendem Aussehen wie auch auf ehrliche offene Haltung hinweisenden Gesten. Manipulation beruht auf dem einseitigen Vorteil, das ist eine Relation zwischen dem Lügner und dem potenziellen Opfer. Der Manipulierer will sich die besten Vorteile verschaffen. Nie wird er sein ehrliches Image präsentieren. Zugleich wird er seine Person immer gemäß den sozialen Erwartungen vorstellen. Anstatt eigene wirkliche Vorzüge, Fähigkeiten und Leistungen aufzuzählen, wird er Eigenwerbung betreiben. Außer mit dem Wort wird er darüber hinaus Sympathie durch positives Aussehen gewinnen. Tadelloses Aussehen, warmer Blick, aufrichtiges Lächeln in Verbindung mit der Geste der offenen Hände, ruhige Bewegungen, aufrechte Körperhaltung sowie Selbstbewusstsein ausdrückende Einstellung stellen einen wesentlichen Trumpf dar, insbesondere wenn man gleichzeitig jegliche Manipulationsmaßnahmen ergreift. Zum manipulativen Charakter der Selbstpräsentation äußert sich M. Karwat, der behauptet, dass: Selbstpräsentation in ihrem Wesen, wenn sie zum Ziel hat, positive Eindrücke auf andere zu machen wie auch positive Einstellung zu hinterlassen, immer ein Element der Manipulation enthalten wird¹.

Es kommt vor, dass die Überredungskunst an die Propaganda grenzt, welche zahlreiche Manipulationsfallen nach sich zieht. Die Anwendung der Überredungskunst kann zugleich ein unfares Spiel den Empfängern gegenüber zur Folge haben.

Dann tut sich die Frage auf, wo man die Grenze zwischen Überredungskunst und Manipulation setzen sollte und ob dies überhaupt ausführbar ist. Eine absolute Objektivität der öffentlich auftretenden Person, die sich der Sprache der Überredungskunst bedienen sollte, zu bewahren, ist nicht möglich. Jede Argumentation enthält doch schon gewisse Elemente der mehr oder minder bewussten Manipulation. Jeder Mensch, der sich selbst hoch schätzt, wird ein positives Bild seiner Person und demzufolge auch seiner Rechte darstellen. Der Redner kreierte so ein Image, welches eine Menge Befürworter hinreißt. Deswegen lässt sich die Anwendung der technischen Maßnahmen aus dem Grenzgebiet zur Manipulation nicht vermeiden. Man darf aber nicht vergessen, dass die Sprache der Redner, auch diese mit den laut persuasiven Voraussetzungen, nicht ganz frei von der Manipulation ist. Schon wenn man andere von seinen Rechten überzeugt, heißt es, dass man sich auf die stärksten, Erfolg bringenden Argumente bezieht. Damit sie stichhaltig sind, braucht man solche Mittel, welche die besprochenen Erscheinungen und Fragen im guten Licht erscheinen lassen.

Variante der manipulationstaktiken im öffentlichen auftreten

Es gibt viele Manipulationstaktiken, von denen sich die Redner ganz bewusst Gebrauch machen. Sie sind eine Art des Spiels, zu dem der Redner seine Zuhörer einlädt. Wenn der Redner über die Fähigkeit verfügt, mit der Lüge geschickt und auf unaufspürbare Art und Weise umzugehen, steigt somit seine Chance Unterstützung zu gewinnen. Zugleich, je mehr die Zuhörer für Manipulation anfällig und sich dessen nicht bewusst sind, dass in der Hinsicht bestimmte Techniken bestehen, desto größer die Gefahr, dass sie in die Falle schöner Worte sowie unerfüllter Versprechungen fallen. Um das zu vermeiden, muss man die meist gebrauchten Manipulationsmethoden kennen, welche von den Rednern angewendet werden. Hinzu gehören verschiedene Sprachwerkzeuge, Populismus und Diskreditierung des Gesprächspartners.

1. Sprachwerkzeuge zur Manipulation

Stilistische Mittel, mit welchen man beabsichtigt, den Wortschatz zu erweitern oder eine Erscheinung zu veranschaulichen, dienen nicht nur zur Gestaltung der rhetorischen Reden. Die Redner machen sie sich mit Erfolg ebenfalls in der Sprache der Manipulation zunutze. Die oben erwähnten sprachlichen Maßnahmen finden breite Anwendung bei den Manipulationstaktiken. In der populistischen Sprache kann man viele wörtliche, Euphemismen und Periphrasen enthaltende Elemente finden.

Das öffentliche Auftreten zählt zu den dynamischsten, differenziertesten Spracherscheinungen. Es beruht auf Wortspiel, Jonglieren mit den stilistischen Mitteln und meisterhaftem Wortgefecht.

¹ Ebenda, S. 82.

2. Populismus

Eine der während des öffentlichen Auftretens am häufigsten verwendeten Manipulationstaktiken ist Populismus. Dieser Methode liegen die populistischen Losungen zugrunde, welche positive, sich leicht ins Gedächtnis prägende Botschaften beinhalten. Sie basieren auf der Art von Slogans, die sich knapp und bündig wie auch ganz sachlich auf die Emotionen des Empfängers beziehen. Wendet der Redner diese Technik an, schlüpft er so in die Rolle des Führers bzw. des Interessenvertreters. Er identifiziert sich mit seinem Zuhörer und bestärkt bei ihm den Glauben an ein besseres Leben. Er ist voller Tatendrang und sein Enthusiasmus wirkt ansteckend.

Die Populisten nutzen bewusst den Moment der Verzweiflung und der Verwirrung bei den Zuhörern aus. In den zeitgenössischen Reden lässt sich der ständige Gebrauch von den populistischen Losungen leicht bemerken. Es geschieht so, weil die von den Rednern ausgesprochenen Worte verständlich und logisch für alle Zuhörer sind. Nicht selten appellieren sie an die höchsten Werte: Freiheit, Gerechtigkeit, Kampf für die Menschenrechte.

3. Diskreditierung

Die meist aggressive und rücksichtslose Form der Manipulation ist Diskreditierung. Außer der idealen Imagepflege versucht der Redner seinen Zuhörern wenig schmeichelhafte Ansichten seinem potenziellen Rivalen gegenüber einzuschärfen. Diese Vorgehensweise bewirkt, dass der Gegner in Verruf gebracht wird. Man erreicht dies, indem man die Schwächen des Rivalen hervorhebt sowie ihm alle seine Verfehlungen vorhält. Der gegen konkrete Person gerichtete Angriff hat nämlich zum Ziel, den Konkurrenten in Misskredit zu bringen. Dabei macht man sich oft unethische Tricks zunutze.

Der Meinung von M. Karwat nach: „Man manipuliert nicht nur dann, wenn man eigene Ziele verfolgt, indem man die Teilnehmer einer Handlung irreführt oder die Ahnungslosigkeit der Rivalen ausnutzt. Und auch nicht nur dann, wenn man eigene Handlung sowie ihre Ergebnisse einseitig verherrlicht und allerlei Bemühungen und Erfolge des Rivalen vermindert. Zu den manipulativen Formen gehört ebenfalls negative Imagepflege des Gegners“¹.

Die wohl bekannteste Manipulationsart stellt das Gerücht dar. Bedauerlicherweise findet die unethische Angewohnheit, lügenhafte Informationen über andere zu verbreiten, ebenfalls im öffentlichen Auftreten statt.

Anstatt ihr positives Image zu kreieren, konzentriert sich die öffentlich auftretende Person darauf, wie sie ihren Rivalen ruinieren kann. Das hat doch nichts mit der fairen Rivalität zu tun. Es zeugt aber von mangelhaften Kompetenzen. Wie M. Karwat behauptet: „Die Angriffe auf den Rivalen dienen dazu, die richtige Auseinandersetzung zu ersetzen, von dem Kern der Sache abzulenken, sie treten an die Stelle der eigenen, sachlichen Argumente, die in Wirklichkeit fehlen oder an deren Ausdruckskraft man zweifelt“².

Die Rolle des öffentlichen, auf der persuasiven Sprache basierenden Auftretens ist es, zu ermuntern und Sympathie zu gewinnen. Allerlei Manipulationsarten, insbesondere die bewussten und vom Hass erfüllten, verstoßen gegen rhetorische Ethik. Jede Form der Rivalität sollte im Rahmen fester Anstandsgrenzen ausgeführt werden.

Man kann somit feststellen, dass das öffentliche Auftreten eine der schwierigsten Kunstarten aus dem Grenzgebiet zwischen Überredungskunst und Manipulation darstellt. Dieser ständige Kampf spielt sich auf der intellektuellen Ebene und auf der Ebene der emotionalen Auswirkung ab. Hierbei sind hohe psychische Kondition, Widerstandsfähigkeit gegen Wortangriffe und gegen persönliche Vorwürfe der Gesprächspartner von großem Belang. Von daher sollte man klare, ethische Regeln in Bezug auf das öffentliche Auftreten festlegen.

Schlussbemerkungen

Wenn man auf die Tradition des öffentlichen Auftretens im sozialen Leben zurückgreift, darf man den Kontext der heutigen Bedürfnisse und Erwartungen nicht außer Acht lassen. Die Völker des klassischen Altertums gingen davon aus, dass jede Rede drei Funktionen erfüllen sollte: lernen, überzeugen und zum Handeln anspornen. Je nach der Spezifität der Rede sollte jede von diesen Funktionen eine kleinere oder größere Bedeutung haben und kann als Maßstab der Art der Informationsvermittlung gelten.

¹ M. Karwat, *Sztuka manipulacji politycznej*, Toru 2001, S. 118.

² Ebenda, S. 123.

Die außergewöhnliche Kraft des Wortes besteht darin, dass Worte in den Zuhörern bestimmte Bilder hervorrufen. Und einen guten Redner erkennt man eben an seiner Fähigkeit, mit dem Wort geschickt umzugehen sowie entsprechende Emotionen zu wecken. Der Redner sollte das hervorgerufene Bild mit mannigfaltigen Emotionen bemalen und so seine Zuhörer von seinen Rechten überzeugen. Es ist allerdings zu beachten, eine Rede muss nicht nur in der sprachlichen Hinsicht korrekt gestaltet werden, sondern sie muss ebenfalls die ethische Voraussetzung der Verantwortung für das ausgesprochene Wort berücksichtigen.

Im antiken Griechenland galt der Spruch: „*vir bonus*“. Ihm zufolge erwartete man von einem Redner folgende Eigenschaften: Edelmut, Moral, Redlichkeit und Gerechtigkeit. Denn einen klugen, gutmutigen und glaubwürdigen Redner identifiziert man mit einem Menschen, der ethisch handelt.

Die öffentlich auftretenden Personen informieren ihre Zuhörer mittels der Sprache nicht nur über ihre Bedürfnisse oder Ansichten, sondern auch über das von ihnen vertretene Wertesystem. Dank der Sprache kann der Mensch seine Begeisterung über die Schönheit der Welt kundtun, vermöge der Worte erwirbt und vermittelt er das Wissen über sich selbst und andere. Somit kann man Sprache als einen verbalen Aspekt des menschlichen Denkens, wie auch unserer Gefühle und unseres Willens, bezeichnen.

Sprache hilft dem Menschen aus seiner Einsamkeit, führt ihn zur Gesellschaft, ihr ist es zu verdanken, dass man ein Teil einer Gemeinschaft sein wird. Sprache dient zu verschiedenen Zielen und man macht sich Gebrauch von ihr in verschiedenen Situationen. Diese Mannigfaltigkeit erlaubt ohne weiteres einzelne Arten der Sprache zu unterscheiden sowie neue, für sie optimale Ausdrucksform und –mittel zu suchen. Die öffentlich auftretenden Personen müssen viele Fertigkeiten lernen, aber auch, oder vielleicht vor allem, sich über die ethische Seite des öffentlichen Lebens im Klaren werden.

Die Auseinandersetzung der Wissenschaftler mit dieser Problematik hängt daher eng mit dem Bedürfnis bzw. der Notwendigkeit zusammen, die mit der Verantwortung für das verfochtene Wort verbundenen Paradigmen zu suchen. Die Redner, welche Einfluss auf andere Menschen ausüben und in hohem Maße auf die Haltung der Gesellschaft einwirken, müssen ständig ihre Fähigkeit, stichhaltige Argumente vorzubringen und jeglichen Streit gemäß dem bestimmten Ethik-Kodex zu gewinnen, vervollkommen.

Man darf aber nicht vergessen, niemand, der öffentlich auftritt, ist eine zufällige Persönlichkeit, denn so eine Person nimmt immer Einfluss auf die Einstellung anderer Menschen. Die Kunst der Rhetorik, welche jeder professionelle Redner zu beherrschen hat, entwickelt man durch schwere regelmäßige Arbeit, gleichwohl benötigt man ebenfalls das Talent, alles in schöne Worte zu kleiden und sich selbst erfolgreich zu präsentieren.

Die öffentlich auftretenden Personen sollten sich auf keinen Fall durch folgende Eigenschaften auszeichnen: Schüchternheit, Unsicherheit, Bescheidenheit und Unterwürfigkeit. Erfolge erbringen nämlich bloß die Redner, die sich selbst sehr hoch schätzen und an ihre Möglichkeiten glauben.

Hiermit wäre es zu betonen, dass das Wesen des öffentlichen Auftretens mit persuasivem Charakter sich nicht nur auf die Problematik der Reden bezieht, sondern insbesondere auf die Beachtung der geltenden ethischen Regeln. Demzufolge sollte die besprochene Problematik zum Gegenstand der gründlichen, interdisziplinären Untersuchungen werden, an denen sich beteiligen sollten: Philosophen, Pädagogen, Fachleute auf dem Gebiet der sozialen Kommunikation und Ethiker.

Besonders wertvoll sowie nötig scheint heutzutage jeglicher Versuch, über den ethischen Kontext des öffentlichen Auftretens nachzudenken. Es ist doch kein Geheimnis, dass man heutzutage immer häufiger beobachten kann, wie das Problem der Manipulation anwächst wie auch Propaganda und allerlei unredliche rhetorische Handlungen verbreitet werden. Dementsprechend ist die Folgerung, dass jedes unethische Handeln der öffentlich auftretenden Personen auf Missbilligung stoßen sollte, vollauf begründet.

Zum Schluss möchte ich den römischen Meister der Rhetorik Quintilian zitieren, der geschrieben hat: „Nichts Schöneres haben die unsterblichen Götter dem Menschen gegeben als die Majestät der Rede“.

Literatur

- 1.Griffin E. Podstawy komunikacji społecznej, Podstawy komunikacji społecznej. – Gdańsk, 2003.
- 2.Kampka A. Perswazja w języku polityki / A. Kampka. – Warszawa, 2009.
- 3.Karwat M. Sztuka manipulacji politycznej / M. Karwat. – Toruń, 2001.
- 4.Kohout J. Retoryka. Mowa zjednuje ludzi / J. Kohout. – Gliwice, 2002.
- 5.MacIntyre A. Krótka historia etyki / A. MacIntyre. – Warszawa, 1995.
- 6.Sareło A. Media w służbie osoby / A. Sareło. – Toruń, 2000.
- 7.Stefańczyk A. P. Teoretyczne założenia Retoryki Arystotelesa, w: Retoryka antyczna i jej dziedzictwo / A. P. Stefańczyk. – Warszawa, 1996.
- 8.Trzeciak S. Kampania wyborcza / S. Trzeciak. – Poznań, 2008.

Summary

Błaszczak I. Between Persuasion and Manipulation – the Ethical Bounds of Public Appearances.

People create the speech which is a product of social activity and an indissoluble element of our civilisation. It is an expression of worthy's intellectual activities. The phenomenon of public appearances, in which the speaker is able to influence a big mass of audience, was the main reason and inspiration for this article. The people who act in public need to widen their knowledge continually and improve their rhetorical persuasion's skills which can render the efficiency of given information. Appreciation is only gained by such a speaker who exhibits himself with both a great style of his own person and language. Convincingness by speech means literally presenting your own views and gaining the audience's advocacy due to moral principles. The biggest chances of gaining social appreciation have these speakers who build their authority, by giving effectual public appearances. The public speakers' role is not only limited to presenting oneself well, but also to encouraging the public with own arguments and gaining their trust and respect.

Every single person has one's own expectations towards the welfare and safety insurance, the realization of personal ideas, the respect for both human and religious dignity. It tends to be the same among particular social groups which are united with the same postulates. What is the main reason that one speaker wins a victory and another one fails? Exploring the knowledge about the most important social needs and awaiting is not enough. Finding the common point with the audience consists in showing the trustful information, which assumes the real aims and guarantees its accomplishment. In order to achieve it, the public speakers apply two solicitations: the language of persuasion or manipulation. Repeatedly in public speeches or crosstalk the winner is a master of manipulation, who have nothing in common with a person, who is willing to bequeath the truth or fulfil the particular social group's awaiting. The proven stunts and tricks can have a very big influence of the audience.

The main premise of the people who act in public is to encourage the listeners to his own views. Using strong arguments, showing one questions in a good light, the other ones in bad cannot be already defined as manipulation, provided that the speaker is convinced of his own views and is following the truth. This is the language of persuasion. It does not suppose any element of propaganda or manipulation. It has its basis in ancient rhetoric which aim was to encourage and convince the listeners to the idea and action, while being at the same time strongly connected to integrity's principles showing given view in the most honest and objective way.

Therefore the language of persuasion consists in gaining the advocacy of the public on the grounds of based on facts arguments which reflect the real image of the given view. It is encouraging to take up some decisions which are connected with real benefits for the audience. Persuasion does not pressurise, terrorise or blackmail anyone. The target group is able to make individual decisions and have a right to disagree with the forwarder's postulates, reject them or completely negate while not facing any consequences. The persuasion requires primarily the ability of encouraging the target group, gaining their trust and building the speaker's authority.

There are many dishonest tactics both in the language and non-verbal speech sphere. The properly constructed words, phrases, statements or questions are supported by a trustworthy appearance, mimics and gestures. The possessing of manipulative techniques in verbal and non-verbal sphere leads to gaining a masterful ability of lying which is unlikely to be recognised and brings big benefits to the manipulator.

It happens, that persuasion appears in the marches of propaganda which brings with itself many manipulative traps. The using of persuasion can simultaneously carry a dishonest game towards the target group.

Hear arises a question, where should we place the border between persuasion and manipulation and if it is possible to be done. The keeping of strict objectivity by the speaker who wants to use persuasion is highly impossible. That is the reason why the scientists are engaged in researching the issues of ethical site of public appearances. It is strictly associated with need and necessity of searching for paradigms which are connected with the public figure's responsibility for spoken word.

The speakers who influence the people, have also a big influence on society's attitudes so they are forced to perpetually improve their style of creating arguments and win the disputes by determined moral code which will be based on solid arguments, common looking for the truth and trying to gain consensus. These abilities are very important for every person who acts in public.

Keywords: the ethical morals of public appearances, effective persuasion, manipulation.