

Vor wenigen Tagen hatte ich ein Gespräch mit einem Bekannten. Akademiker. Voll im Beruf. Tüchtig. Ich fragte ihn, weil ich ihn auf die Neuerscheinung von „Glaube wenig. Hinterfrage alles. Denke selbst“ aufmerksam machen wollte, ob er das Geschehen in Medien und Politik verfolge. Ja, so seine Antwort. Er höre fast täglich Deutschlandfunk und lese Spiegel. – Er hat offenbar nicht bemerkt, wie fragwürdig die Berichterstattung und Kommentierung in diesen Medien wie bei vielen anderen auch geworden sind. Dass die meisten Medien inzwischen vor allem Manipulationsinstrumente geworden sind, ist der Mehrheit offensichtlich nicht bewusst. Seit gut 18 Jahren versuchen wir mit den NachDenkSeiten und anderen Publikationen auf die grassierende Fremdbestimmung durch Manipulationen und groß angelegte Kampagnen aufmerksam zu machen. Als Ergebnis wäre festzustellen, dass es immerhin, ziemlich scharf getrennt vom gläubigen Publikum, einen verlässlichen Kreis von kritischen, aufgeklärten Mitmenschen gibt. Leider noch eine Minderheit. **Albrecht Müller.**

Dieser Beitrag ist auch als Audio-Podcast verfügbar.

<https://www.nachdenkseiten.de/upload/podcast/220524-Trennungslinie-unserer-Gesellschaft-zwischen-aufgeklaert-und-ahnungslos-NDS.mp3>

Podcast: [Play in new window](#) | [Download](#)

Es gibt aufgeklärte Zeitgenossen, die von sich aus beobachten, wie wir manipuliert werden. Als Beispiel sei hier der Leserbrief eines NachDenkSeiten-Lesers vom 22. Mai zitiert:

Betreff: Manipulationsmethode: Relativierung extremer Maßnahmen durch noch extremere Forderungen

Sehr geehrter Herr Müller,

mir ist eine Methode der Manipulation aufgefallen, die ich wie folgt beschreiben möchte:

Eine politische Maßnahme, die ihrem Charakter nach eigentlich extrem ist (Bsp: *100 Milliarden € für Aufrüstung*) wird relativiert, indem man Meinungen veröffentlicht, die sogar noch darüber hinausgehen (Bsp: *Merkels Ex-Berater: 100 Milliarden für Bundeswehr reichen nicht*), und so gezielt den gesamten Diskursrahmen verschiebt. Im Endeffekt wird dadurch die Illusion erzeugt, die

ursprüngliche Maßnahme läge innerhalb des Spektrums aller Meinungen in einem gemäßigten Mittelfeld, womit ihre Akzeptierbarkeit erhöht wird.

Sollten Sie diese Methode bereits irgendwo erwähnt haben, so bitte ich um Entschuldigung.

Mit freundlichen Grüßen
Thomas Roghmann

Das ist eine interessante Beobachtung. Man könnte den Vorgang bei der Methode Nr. 6 „Übertreiben – es wird schon etwas hängen bleiben“ einordnen. Aber es könnte durchaus Sinn machen, diese Methode neu in die Liste der 19 formulierten Methoden der Manipulation aufzunehmen, als Nr. 20: „Relativierung extremer Maßnahmen durch noch extremere Forderungen“. Was hier von Thomas Roghmann beobachtet worden ist, kommt oft vor.

Verständnis für unkritische Begleitung des Geschehens

Es gibt gute Gründe dafür, die mehrheitlich getragenen Vorstellungen mitzutragen und einfach zu glauben, was die anerkannten Medien vermitteln. Die meisten Menschen haben weder Zeit noch Kraft, sich um die Prüfung von Richtigkeit und Vernunft der behaupteten Vorstellungen zu kümmern. Außerdem ist es emotional um vieles angenehmer, sich der Mehrheitsmeinung anzuschließen. Dazuzugehören, so haben die NDS schon vor längerem festgestellt, entspricht der Sehnsucht der meisten Menschen. (Siehe hier: [30. April 2019 Lieber dazugehören, als aufgeklärt sein](#))

Außerdem ist das politische Interesse insgesamt nicht sonderlich hoch und damit besteht auch kein Bedarf an Aufklärung. Man kann heute das mehrstündige Zusammentreffen von Freundeskreisen und Familienkreisen erleben, ohne dass dabei im Gespräch auch nur ein Wort über den Krieg in der Ukraine oder die Coronapolitik oder andere aktuelle politische Ereignisse verloren wird. Das hat auch damit zu tun, dass die meisten Menschen andere Sorgen haben. Nicht nur.

Wie auch immer: Das ist mit Blick auf die Qualität der demokratischen Willensbildung eine beunruhigende Situation. Jedenfalls haben wir alle ein Interesse daran, dass der Kreis der Aufgeklärten größer wird und der Kreis der Ahnungslosen schrumpft.

Eine Möglichkeit, das Interesse unserer Freunde, Familienangehörigen und Nachbarn für das kritische Mitdenken zu gewinnen, sind Hinweise darauf, wie sie manipuliert werden und wie sie damit ihre Selbstständigkeit verlieren. Es macht Sinn - ähnlich wie der NachDenkSeiten-Leser Thomas Roghmann - am praktischen Fall auf die Methoden der Manipulation hinzuweisen.

Hilfe für die Beobachtung - das Lesezeichen, das der erweiterten Auflage von „Glaube wenig. Hinterfrage alles. Denke selbst“ beiliegt und im Anhang unten wiedergegeben wird und [hier als PDF](#) erscheint.

Ich verweise auf ein paar **praktische aktuelle Fälle**, die zum Teil auf den NachDenkSeiten schon beschrieben worden sind:

Methode Nr. 3: Geschichten verkürzt erzählen. - Das ist typisch für viele Berichte und Kommentare zum Krieg in der Ukraine. Auf den NachDenkSeiten haben wir am 5. Mai darauf aufmerksam gemacht. Siehe hier: [Geschichten verkürzt erzählen. Das ist die für die Erzählungen zum Ukrainekrieg wohl wichtigste Manipulationsmethode](#)

Methode Nr. 14: Experten helfen - zu manipulieren. - Diese Methode wird unentwegt in den Nachrichtensendungen des Fernsehens oder im Hörfunk und in den Talkshows benutzt. Immer wieder werden sogenannte Experten eingeladen. Dabei helfen Vorfeldorganisationen wie zum Beispiel die Stiftung Wissenschaft und Politik oder Lehrstühle. [Professor Masala](#) zum Beispiel wird unentwegt in Talkshows gezerrt oder in Nachrichtensendungen interviewt. Das ist nur ein Fall von Dutzenden.

Methode Nr. 10: Umfragen nutzen, um Meinung zu machen. - Diese Methode wird zurzeit immer wieder angewandt, um das Image der Spitzenpolitiker der Grünen Baerbock und Habeck weiter zu verankern und die sogenannte Qualität ihrer Politik indirekt zu beweisen.

Methode Nr. 6: Übertreiben - es wird schon etwas hängen bleiben. - Es ist üblich geworden, Putin Diktator und Verbrecher zu nennen oder ihn mit Hitler zu vergleichen. Selbst wenn die Adressaten dieser Botschaften wegen der Übertreibung abwinken, es bleibt ein mieser Eindruck hängen.

Methode Nr. 8: Alle in der Runde sind der gleichen Meinung. Dann muss es ja richtig sein. - Die Anwendung dieser Methode können Sie heute nahezu in jeder Talkshow überprüfen. Die Einladung an die Diskutanten muss ja nicht immer nach der Methode 5:0 oder 4:0 angelegt sein, auch bei 5: 1 oder 4:1 funktioniert die Methode. Die Einladung an die Minderheit hat den Vorteil, die Glaubwürdigkeit des gesamten Unternehmens zu erhöhen.

Methode Nr. 9: Der Wippschaukeffekt. – Mit der permanenten und teilweise aggressiven Kritik an Russland ist es auf wundersame Weise gelungen, den Westen und insgesamt die USA aus der Schusslinie zu nehmen. Beachten Sie zum Beispiel, dass das Afghanistan-Desaster nicht einmal ein Jahr zurückliegt. Davon redet niemand mehr. Auch nicht von den vielen Kriegen der USA und den Hunderttausenden Opfern dieser Kriege. Auch nicht vom Umgang mit Julian Assange. Die USA erscheinen wegen des Schreckgespenstes Russland so sehr im Glanz des Vorbildes, dass wir z.B. viel Geld in die Hand nehmen, um US-amerikanisches Frackinggas zu kaufen.

Das waren nur einige wenige Beispiele für die Anwendung der Manipulationsmethoden. Wir erleben das tagein, tagaus. Nutzen Sie bitte die folgende Liste und die aktuellen Vorgänge, um in Ihrem Bekanntenkreis Bewusstsein dafür zu schaffen, dass unsere sogenannte Demokratie ständig und massiv von Manipulationen und Kampagnen der Meinungsbildung bedroht ist. Es liegt in unser aller Interesse, den Kreis der Ahnungslosen zu verringern und der Aufklärung eine Bresche zu schlagen.

Anhang

Lesezeichen mit allen untersuchten und beschriebenen Methoden der Manipulation:



ISBN: 978-3-86489-910-2
192 Seiten, € 10,00 / € 10,30 (A)

19 Methoden der Manipulation

Zeigen Sie dieses Lesezeichen auch ihren Freunden und Bekannten. Je mehr Menschen die Methoden der Manipulation kennen, umso größer wird die Chance, sich darüber auszutauschen:

1. Sprachregelung, S. 25
2. Manipulation mithilfe von ständig gebrauchten und mit einer Bewertung versehenen Begriffen, S. 28

3. Geschichten verkürzt erzählen, S. 29
4. Verschweigen, S. 33
5. Wiederholen – Steter Tropfen höhlt den Stein, S. 37
6. Übertreiben – Es wird schon etwas hängen bleiben, S. 39
7. Die gleiche Botschaft aus verschiedenen Ecken aussenden, S. 41
8. Alle in der Runde sind der gleichen Meinung. Dann muss es ja richtig sein, S. 43
9. Der Wippschaukeleffekt, S. 45
10. Umfragen nutzen, um Meinung zu machen, S. 48
11. B sagen und A meinen, S. 51
12. NGOs gründen oder benutzen, S. 53
13. Ein Sammelsurium von Andeutungen macht in der Summe die Halbwahrheiten zur Wahrheit, S. 55
14. Experten helfen – zu manipulieren, S. 56
15. Namen verknüpfen und damit Einzelne bewerten, S. 61
16. Gezielter Einsatz von Emotionen, S. 65
17. Konflikte nutzen und inszenieren, um Meinung zu machen, S. 67
18. Die Verbreitung und Nutzung des Grundgefühls „Wir sind die Guten“, S. 68
19. Pars pro toto – ein Teil steht für das Ganze, S. 77

www.westendverlag.de