

Der Mensch: Nur ein Spielball für Worte?

Worte besitzen eine unglaubliche Macht, die sich auf unser Denken und Handeln auswirkt. Sprache ist nicht nur ein einfaches Mittel zur Kommunikation. Sie kann auch verletzen oder gar manipulieren. Die Frage wie Letzteres funktioniert, wird im Folgenden behandelt.

Menschen handeln nach Vernunft und nach rationalem Verhalten. Dieses Denken und Handeln kann jedoch durch Worte gelenkt werden, denn sie beeinflussen und bestimmen unser Leben mit größerem Einfluss, als man zunächst vermuten mag (vgl. Elisabeth Wehling: Politisches Framing). Dieser Einfluss ist jedoch unterbewusst, weshalb man uns Menschen gut manipulieren kann, zum Beispiel mit Marketing. Diese Tatsache zeigt, dass unsere Wahrnehmung keinesfalls objektiv ist und sich von Begriffen leiten lässt (vgl. Claudia Wüstenhagen: Die Macht der Worte). Dies korrespondiert mit Elisabeth Wehlings Meinung, da es laut ihr kein rein faktenorientiertes Denken gibt, da man durch Wertungen im Vorhinein bereits beeinflusst ist und dadurch einen Denkraum gesetzt bekommt. Ebenso sollte man bewusst mit Konnotationen von Wörtern arbeiten und diese für sich benutzen, um das Gemeinte richtig auszudrücken. In Abstimmungen sorgen positiv konnotierte Wörter eher für Zustimmung, wohingegen solche die negativ konnotiert sind, eher auf Ablehnung stoßen (vgl. Auszug aus einem Interview der süddeutschen Zeitung mit Elisabeth Wehling).

Politische Debatten legen es meist nicht auf Fakten an[,] sondern verlassen sich auf die Deutungen der Leser. Diese Deutungsrahmen werden von der Wissenschaft „Frames“ genannt. Sie verleihen Fakten eine Form, indem sie sie im Verhältnis zu unseren Erfahrungen und unserem Wissen einordnen, bewerten und interpretieren. Dabei sind sie jedoch selektiv und wählen nur bestimmte Informationen, während sie andere vernachlässigen (vgl. Elisabeth Wehling: Politisches Framing). In der Politik gewinnt meist derjenige[,] der Deutungshoheit über Wörter besitzt [–] (sie also für sich beansprucht und mit eigenen Inhalten füllt). Dies kann besonders gut durch Suggestion oder über Metaphern erreicht werden. Beide verlassen sich auf das „Framing“. Metaphern sind zum einen sehr attraktiv, da sie komplexe Thematiken vereinfacht darstellen und zum anderen, da sie zusätzliche Argumentationen und Anweisungen zum Handeln beinhalten, die zuweilen jedoch versteckt sind. Eine andere Möglichkeit ist das Ausbeuten von Konnotationen[,] indem man besonders positiv konnotierte Wörter verwendet und hofft, dass sie sich auf das Gesagte übertragen und positiver erscheinen lassen.

Schlussendlich kann man sagen, dass der Mensch durch Worte gelenkt wird, die er entweder selbst ausspricht oder entgegennimmt. Sprache wird heute also in vielen Feldern zur Manipulation genutzt. Sei es in der Politik, dem Marketing oder in den sozialen Medien: Man muss zwischen den Zeilen lesen und die versteckten Absichten hinter Wörtern erkennen und verstehen.

Von John Gebert