

Winfried Prost

Manipulation und Überzeugungskunst

Winfried Prost

Manipulation und Überzeugungskunst

Wie Sie andere gewinnen
und sich vor Fremdsteuerung
schützen



Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der
Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet
über <<http://dnb.d-nb.de>> abrufbar.

Winfried Probst, Doktor der Philosophie, ist als jesuitisch geschulter und psychologisch erfahrener Kommunikationsprofi seit über 25 Jahren für Top-Führungskräfte der Wirtschaft als Führungscoach und Persönlichkeitstrainer selbständig tätig. Er gilt als pragmatischer und klarsichtiger Vertreter einer ganzheitlichen Führungs- und Persönlichkeitspsychologie. Seine Einsichten und Erfahrungen gibt er als Seminarleiter, Vortragender und Autor zahlreicher Bücher weiter. Probst ist Gründer und Leiter der Akademie für Ganzheitliche Führung. Er lebt in Köln und Zürich.

1. Auflage 2009

Alle Rechte vorbehalten

© Gabler | GWV Fachverlage GmbH, Wiesbaden 2009

Lektorat: Ulrike M. Vetter

Gabler ist Teil der Fachverlagsgruppe Springer Science+Business Media.

www.gabler.de



Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Umschlaggestaltung: Nina Faber de.sign, Wiesbaden

Druck und buchbinderische Verarbeitung: Krips b.v., Meppel

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier

Printed in the Netherlands

ISBN 978-3-8349-1108-7

Vorwort

Lange war ich der Auffassung, dass es moralisch zweifelhaft sei, ein Buch über Manipulation zu schreiben und öffentlich Techniken mitzuteilen, die zur Manipulation verwendet werden könnten.

Mittlerweile habe ich zwei ganz andere Einsichten gewonnen:

- ▶ Überzeugen ist in vielen Fällen nur möglich, wenn man sich über die Möglichkeiten der Sprache und die Notwendigkeiten einer empfänger-orientierten Kommunikation klar ist. Aus kommunikationstheoretischer Sicht ist es unsinnig, so zu reden, *wie einem der Schnabel gewachsen ist*, sich dabei authentisch und moralisch gerechtfertigt zu fühlen und dabei anderen zuzumuten, dass sie alles verstehen und einem glauben. Es ist vielmehr jederzeit sinnvoll und notwendig, seine Botschaft so zu formulieren und zu übersetzen, dass das Gegenüber sie verstehen und annehmen kann. Dafür sollte man über die Möglichkeiten, die die Sprache dafür bietet, bestens aufgeklärt sein und sie beherrschen.
- ▶ Hinsichtlich des bewussten Einsatzes aller sprachlichen Möglichkeiten geht es gar nicht darum, aus einer moralischen Position vor Manipulation zu warnen, sondern darum, sich an die Bedeutung und die Voraussetzungen von Vertrauen und Klarheit zu erinnern. Auf Dauer wird es immer klüger und erfolgreicher sein, eine Beziehung auf Vertrauen aufzubauen.

Aus beiden Gründen gibt es neben dem Gegensatz von Manipulation und Überzeugungskunst, der eigentlich nur dem zwischen Kurzsichtigkeit und Weitsichtigkeit entspricht, gleichzeitig eine Identität der Mittel.

6 Vorwort

Wenn Sie diese Mittel hier erfahren und vorgestellt bekommen, ergeben sich für Sie als Leser daraus vor allem zwei Möglichkeiten:

- ▶ Wenn Sie sie kennen, können Sie sich besser vor Manipulationsversuchen anderer schützen, also mehr an Autonomie gewinnen.
- ▶ Sie können sie einsetzen, um andere Menschen besser zu überzeugen und ihr Vertrauen zu gewinnen.

Damit das gelingen kann, deckt Ihnen dieses Buch viele grundsätzliche und subtile Aspekte der Sprache auf.

So wird hier gewissermaßen ein großer Werkzeugkasten vor Ihnen ausgebreitet. Wie immer, wenn Sie etwas Neues erfahren oder Ihnen intuitiv Vertrautes klarer wird, werden Sie danach vermutlich manches anders sehen und tun wollen als bisher. Aber Verhalten, das über Jahre eingeübt worden ist, lässt sich meistens nicht von heute auf morgen ändern. So wird es für Sie auch nicht damit getan sein, dieses Buch nur durchzulesen. Es genügt weder, die Werkzeuge anzuschauen, noch zu wissen, wie man damit umgeht. Erst durch häufigen Gebrauch der Werkzeuge erwirbt man Geschicklichkeit und Tüchtigkeit im Umgang damit. Der erste Versuch mit einem Hammer trifft häufig den Fingernagel. So müssen Sie die Kommunikationswerkzeuge, die Ihnen dieses Buch anbietet, auspacken, anschauen und sich dann ihren Gebrauch durch eigene Versuche aneignen. Nicht im Wissen, sondern im Können liegen Macht und Genie.

Ich wünsche Ihnen viele Anregungen und viel Spaß beim Lesen und eigenen Tun.

Köln und Zürich, im Oktober 2008

Winfried Prost

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	5
Einleitung	11
Wie vertragen sich Freiheit und Wahrheit?	11
Die 4 Pole der Kommunikation und die 12 Funktionen der Sprache	15
 I. Realität und Bewusstsein –	
Wie sich Sein und Bewusstsein gegenseitig bestimmen	19
1. Funktion: Sprache als Erkenntnismittel	20
Wie Sprache zur Realitätserkenntnis beiträgt und sie beeinflusst	20
Wie Sie sich vor Manipulation und Täuschung schützen	23
So können Sie andere beeinflussen	32
2. Funktion: Sprache als Abbildungsmedium	38
Bilder und Symbole als Mittel zur Anschaulichkeit	38
Wie Sie mit bildhafter Sprache beeinflussen können	42
Wie Sie sich vor Manipulation durch Bilder schützen	46
 II. Bewusstsein und Gesellschaft –	
Wie die Sprache uns alle subtil verbindet	49
3. Funktion: Sprache als Tradition (vertikale Dimension)	50
Was die Sprache alles tradiert	50
Redensarten und Sprichwörter als Tradierungsmittel	56

8 Inhaltsverzeichnis

Anwendung _____	62
4. Funktion: Sprache als gemeinsames Band (horizontale Dimension) _____	65
Methoden kollektiver Bewusstseinsbeeinflussung _____	66
Wie Sie Ihr Bewusstsein vor solchen Manipulationen schützen _____	80
Wie Sie andere beeinflussen können _____	84

III. Realität und Gesellschaft –

Wie sprachliche Regeln unseren Umgang mit der Welt prägen _____ 89

5. Funktion: Sprache als Gebrauchsanleitung für die Welt _____	90
Wie Sprache den Umgang mit der Welt (Realität) erleichtert und verfälscht _____	90
So schützen Sie sich vor Manipulation _____	93
Wie Sie andere beeinflussen können _____	97
6. Funktion: Einzel- und Gruppensprachen als Sonderperspektiven _____	101
Welche Einflussmöglichkeiten bieten Einzel- und Gruppensprachen? _____	102

IV. Individuum und Bewusstsein –

Wie viel mehr Sie als Einzelner mit dem Ganzen verbunden sind, als Sie denken _____ 105

7. Funktion: Sprache als System von Normen _____	105
Wie durch Sprache Normen transportiert werden _____	106
Wie Verhalten von Menschen durch Normen manipuliert wird _____	107
Wie Sie sich vor Manipulation durch Regeln, Konventionen und Normen schützen können _____	111

Wie Sie selber wirkungsvoll Regeln, Normen etc. aufstellen können _____	114
8. Funktion: Sprache als Medium der Gefühle _____	116
Welchen Anteil haben Gefühle an unserem Verhalten? ____	116
Wie gehen Menschen mit ihren Emotionen um? _____	118
Wie durch Gefühlsansprache manipuliert wird _____	120
Wie Sie konstruktiv mit eigenen und fremden Gefühlen umgehen _____	121

V. Realität und Individuum –

Über den Wert von Information und darüber, was Menschen wirklich brauchen _____

131

9. Sprache als Informationsmedium _____	131
Wie gewinnt man Information? _____	131
Wie Informationen manipuliert werden _____	134
Wie Sie von anderen Menschen Informationen erhalten ____	138
Wie Sie Informationen bei anderen Menschen anbringen _	141
10. Funktion: Sprache als Stimulans von Bedürfnissen _____	143
Art und Bedeutung individueller Bedürfnisse _____	143
Wie Bedürfnisse manipuliert werden _____	145
Vom Umgang mit den Bedürfnissen anderer Menschen ____	150
Wie Sie sich gegen eine Manipulation Ihrer Bedürfnisse immunisieren _____	151

VI. Individuum und Gesellschaft –

Wie Kommunikation und Führung am besten gelingen ____

155

11. Funktion: Sprache als Kommunikationsmittel _____	156
Was Kommunikation erleichtert und erschwert _____	156

10 Inhaltsverzeichnis

Wie Sie Kontakt herstellen _____	159
Wie Sie richtig zuhören _____	161
Wie Sie richtig fragen _____	164
Wie Sie überzeugend sprechen _____	167
Wie Sie richtig gliedern _____	169
Wie Sie richtig argumentieren _____	171
Unfaire Methoden und wie Sie sich dagegen behaupten__	174
12. Funktion: Sprache als Herrschaftsmittel und Instrument der Führung _____	177
Herrschaft und Führung _____	177
20 Methoden, um Mitarbeiter zu demotivieren _____	182
Wie Sie Mitarbeiter motivieren _____	186
Wie Sie Gruppengespräche moderieren _____	191
Wie Sie Einwände und Angriffe aktiv entschärfen _____	194
Zum Schluss	
Die Grenzen des Manipulierens und Überzeugens _____	199
Stichwortverzeichnis _____	203
Der Autor _____	207

Einleitung

Wie vertragen sich Freiheit und Wahrheit?

Im *Grundgesetz der Bundesrepublik Deutschland* heißt es:

Jeder hat das Recht, seine Meinung in Wort, Schrift und Bild frei zu äußern und zu verbreiten.

(Artikel 5, [1]).

Damit ist die Tür zum Wettstreit der Meinungen, einem urdemokratischen Grundprinzip, sowie für eine freie Marktwirtschaft geöffnet. Wie alles hat aber auch das seine zwei Seiten:

- ▶ Zum einen liegt darin die Möglichkeit zu Aufklärung, öffentlicher Meinungsbildung, Streitgespräch, Widerspruch, gemeinsamer Diskussion und Lösungssuche, zur Kontrolle der Staatsgewalt, für eine freie Selbstentfaltung und freie Konkurrenz mit freien Vergleichsmöglichkeiten im Markt,
- ▶ zum anderen liegt darin aber auch das Recht und die Möglichkeit, Unwahrheiten oder Halbwahrheiten zu verbreiten und Menschen zu manipulieren und täuschen.

In anderen Zeiten, Gesellschafts- und Wirtschaftssystemen vertrat der Staat die Auffassung, er müsse seine Bürger vor Unwahrheiten, Irreführungen, Betrug und Verführung schützen, und schrieb deshalb für alle Veröffentlichungen eine vorherige Zensur vor. Im planwirtschaftlichen Bereich sozialistischer Diktaturen wurde meist nur ein einziges Produkt einer Art zur Produktion und zum Gebrauch zugelassen und verordnet. Gegenentwürfe wurden nicht zugelassen. Entsprechend wurde das DDR-Auto *Trabant* (der Trabi) 35 Jahre lang ohne wesentliche Veränderungen gebaut.

12 Einleitung

Nachdem durch leidvolle Erfahrung offenkundig geworden ist, dass viele Staatschefs in Versuchung kommen, Menschen, die ihnen widersprechen, in den Kerker zu werfen, alle Medien für ihre propagandistischen Zwecke gleichzuschalten und die Wirtschaft durch vielfache Erschwernisse zu ruinieren, haben die Urheber freiheitlicher Verfassungen wenig Vertrauen zu staatlicher Zensur und Planwirtschaft und lassen deshalb zu, dass verschiedene Meinungen und Produkte miteinander im Wettstreit stehen. Es gibt sogar eine Kartellbehörde, die das Entstehen von Monopolen verhindern soll.

Das Grundgesetz und eine freie Marktwirtschaft gehen von mündigen Menschen aus, die sich ihre Meinung selbst hinreichend bilden können. Das ist gewiss ein begrüßenswertes positives Bild von Menschen, das allerdings nicht immer den Tatsachen entspricht. Deshalb gibt es im geschäftlichen Bereich gesetzlich geregelte Rücktrittsmöglichkeiten und Verbraucherschutz. Mündigkeit ist bei unterschiedlichen Menschen graduell sehr unterschiedlich ausgebildet. Das liegt nicht allein an einem Mangel an Bildung oder Überblick, sondern mindestens zu einem gleich großem Anteil daran, dass vieles in der Kommunikation unbewusst abläuft und sich damit der mündig-kritischen Reflexion entzieht. Manipulatoren versuchen insbesondere über diese unterschwellige Ebene und unter aktiver Umgehung des Bewusstseins, andere Menschen zu beeinflussen.

Bemühen wir uns hier also um die Sichtung und Aufklärung von unterschwelligen Möglichkeiten der Kommunikation und schaffen damit eine wichtige Voraussetzung für eine erwachsene und mündige Kommunikation.

Das hauptsächliche Medium der Kommunikation ist die Sprache. Durch sie werden Sachverhalte, Beziehungen, Meinungen, Zusammenhänge, Charaktere, Impulse und Bedürfnisse mitgeteilt, ausgedrückt und offenbart.

Wenn das zielgerichtet, klar, dem Horizont des Adressaten angemessen und im Wesentlichen vollständig und zutreffend geschieht, kann man von einem Überzeugungsversuch sprechen.

Wenn die Sprache aber eingesetzt wird, um Sachverhalte zu verbergen und andere Menschen zu täuschen und in die Irre zu führen, dann spricht man von Manipulation. Sie geschieht meistens ohne Berücksichtigung der Interessen des anderen aus egoistischen Motiven. Er wird dann politisch verführt oder kauft Produkte, die untauglich sind oder die er nicht braucht.

Vielfach wird die Frage *Manipulieren oder Überzeugen?* unter ethischen Kriterien diskutiert. Gemäß zwei vom deutschen Philosophen *Immanuel Kant* formulierten Sätzen des *Kategorischen Imperativs* handelt es sich dabei tatsächlich um eine ethische, zugleich aber auch sehr praktische Frage:

- Handle so, dass du die Menschheit sowohl in deiner Person, als in der Person eines jeden anderen jederzeit zugleich als Zweck, niemals bloß als Mittel brauchst.

Und:

- Handle nur nach derjenigen Maxime, durch die du zugleich wollen kannst, dass sie ein allgemeines Gesetz werde.

Pragmatisch umgesetzt in eine weniger komplizierte Sprache bedeutet das:

- Missbrauche nicht das Vertrauen deiner Gesprächspartner, denn du kannst weder wollen, dass sie es merken, noch dass dein eigenes Vertrauen missbraucht wird.

Wenn ein Getäuschter sich über eine Täuschung klar wird, endet damit fast immer das Vertrauen zu dem, der manipuliert hat. Insofern kann der Preis für einen Manipulationsversuch sehr hoch sein: das Ende einer Beziehung. Und sowohl im privaten wie auch im geschäftlichen Leben kann dieser Preis sehr hoch sein.

14 Einleitung

Zudem erfordern Lüge und Täuschung einen erheblichen geistigen Aufwand: Viele Lügen machen in der Folge weitere Lügen notwendig. Dadurch entsteht im Laufe der Zeit ein oft komplexes Lügengebäude, das nicht nur zuverlässige Komplizen braucht, sondern auch ein gutes Erinnerungsvermögen. Wenn dann durch kleine Ungereimtheiten, Irrtümer und Widersprüche schließlich der ganze Schwindel auffliegt, wird dabei nicht nur ein Vertrauensverhältnis zerstört, sondern auch der eigene Ruf ruiniert. Nicht umsonst sagt der Volksmund: *Lügen haben kurze Beine*.

Die Alternative ist eigentlich naheliegend und einfach: Warum manipulieren und täuschen, wenn es gelingen würde, die eigenen Ziele überzeugend zu vermitteln und gute Produkte oder Dienstleistungen im Markt sympathisch sichtbar zu machen und überzeugend zu vertreten?

Wie das möglich ist, soll Ihnen dieses Buch zeigen. Sie lernen darin ein Modell der Kommunikation kennen, in dem sich zwölf sprachliche Funktionen unterscheiden lassen. Daraus ergibt sich eine Fülle von Möglichkeiten, wie mit Sprache Einfluss auf andere Menschen ausgeübt werden kann. Viele davon wirken subtil und nicht über das Bewusstsein auf den anderen ein, andere direkt und offen. Die meisten dieser Möglichkeiten sind Methoden, die sowohl zum Überzeugen als auch zum Manipulieren geeignet sind, so wie ein Messer sowohl zum Kartoffelschälen oder Töten taugen kann. Sie sind also an sich neutral und es kommt ganz darauf an, wofür man sie einsetzt.

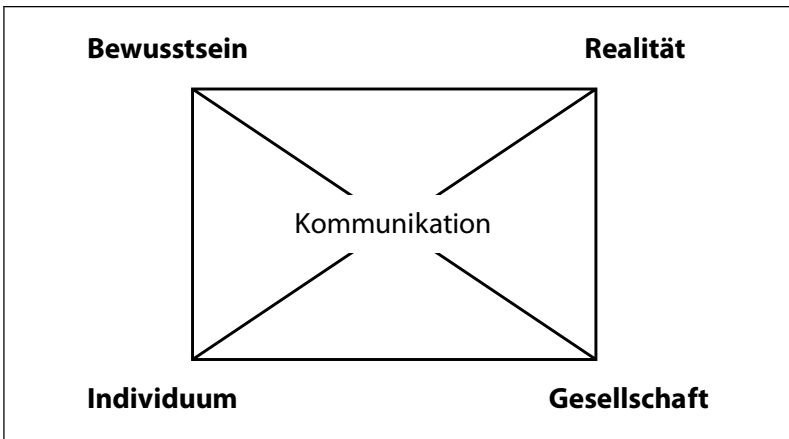
Jedes Wort, das Sie wählen, ist eine Entscheidung mit unterschiedlichen Wirkungen. Aber trotzdem haben Sie das Recht, Worte zu wählen, die in Ihrem Sinne wirken. Natürlich sollte ihr *Sinn* einen Realitätsbezug und einen Gemeinschaftsbezug im sozialen Umfeld haben, sonst hängt er beziehungslos und unreal in der Luft. Damit sind wir schon bei den Polen, die in jeder Kommunikation erfasst und integriert sein sollten.

Die 4 Pole der Kommunikation und die 12 Funktionen der Sprache

Die vier Pole

Kommunikation ereignet sich in einem Feld zwischen vier Polen: Sie versucht zwischen Einzelnen (**Individuen**) und ihrer Gruppe (**Gesellschaft**) Bewusstseinsinhalte (**Bewusstsein**) mit Realitätsbezug (**Realität**) zu vermitteln.

In einer grafischen Darstellung können die vier Pole als Ecken eines Feldes dargestellt werden:



Die vier Pole der Kommunikation

1. Mit **Realität** ist der Bereich gemeint, der allem menschlichen Erkennen und Handeln zugrunde liegt und vorgegeben ist. Es handelt sich dabei gewissermaßen um das Material. Neben der physischen Realität sind darunter aber auch alle psychischen, geistigen, sozialen und ökonomischen Aspekte der Realität gefasst. Sprache ist in einer Kommunikationssituation nur dann sinnvoll, wenn sie nicht inhaltsleer und bedeutungslos ist, sondern einen realen Bezug hat.

16 Einleitung

2. **Bewusstsein** bedeutet die Fähigkeit, das Vorhandene wahrzunehmen und sich ihm gegenüber zu verhalten. Insofern sich der Erlebende selbst reflektierend wahrnimmt, entsteht Selbstbewusstsein. Jede Art von individueller Wahrnehmung wird durch die kulturell vorgegebene Sprache wesentlich vorgeprägt.
3. **Gesellschaft** meint nicht nur die Summe vieler einzelner Menschen, sondern auch die real existierenden Strukturen innerhalb einer Gesellschaft sowie das System der Beziehungen dieser Menschen untereinander. Für eine Gesellschaft ist die Sprache ein wesentliches Mittel des Austauschs und Zusammenhalts. Einerseits wird sie durch die in ihr überlieferte Sprache mitgestaltet, andererseits aber prägt sie ihre Sprache auch durch ihre Gegenwart und spiegelt sich darin.
4. Mit **Individuum** ist hier der einzelne selbstständige Mensch gemeint. Er ist zugleich Produkt seiner Gesellschaft, kann aber auch ein Verhältnis zu ihr und in ihr eine eigene persönliche Identität aufbauen. Individuen sind Schnitt- und Kristallisationspunkte von Beziehungen und können zugleich auch als selbstbewusste Identitäten bewusst Akzente setzen. Der Einzelne erwirbt seine Sprache als gesellschaftlich vorgegebene Vorlage, kann sie sich aber individuell aneignen und hinsichtlich eigener Interessen, Ziele und Bedürfnisse aktualisieren, beleben, spielerisch variieren und erneuern.

Keinen dieser vier Pole gibt es ohne die anderen: Individuen gibt es nicht ohne ihr gesellschaftliches Umfeld. Eine Gesellschaft gäbe es nicht ohne die Einzelnen. Bewusstsein gibt es nur in Individuen, aber ohne die kulturelle Vorleistung und das Umfeld einer Gesellschaft käme kein Einzelner zu seinem Bewusstsein, geschweige denn zu Selbstbewusstsein. Und die Realität ist das Vorhandene, das allem Handeln vorgegeben ist und es begrenzt. Wenn sie wie im Fall vieler ökologischer Zusammenhänge wegen einem von partikulären Einzel- oder Gruppeninteressen dominierten gesellschaftlichen Bewusstsein ignoriert wird, werden die daraus

folgenden Krisen lehren, dass die Welt nicht aus Wünschen besteht, sondern einen harten realen Kern hat.

Mobilität etwa ist in unserem Bewusstsein fast so etwas wie ein Menschenrecht geworden. Mittlerweile wird erkennbar, dass die daraus folgende Verschmutzung der Welt das Klima erheblich und mit bedrohlichen Folgen verändern kann. Aber nicht einmal grüne Politiker fordern ernsthaft eine massive Reduzierung der Mobilität. Das ist in unserem Gesellschaftsmodell gewissermaßen *undenkbar* geworden.

Jeder dieser Pole besteht in sich selbst wiederum aus verschiedenen Ebenen.*

Die Verbindung der Pole und der Austausch zwischen ihnen werden durch Kommunikation ermöglicht. Das wesentliche Medium dabei ist unter Menschen die Sprache.

Zwischen diesen vier Polen gibt es, wie die Abbildung auf Seite 15 zeigt, insgesamt sechs Beziehungslinien:

Bewusstsein und Realität

Bewusstsein und Gesellschaft

Realität und Gesellschaft

Realität und Individuum

Individuum und Bewusstsein

Individuum und Gesellschaft

Jede dieser sechs Beziehungen kann in zwei Richtungen betrachtet werden. Daraus ergeben sich *zwölf Funktionen der Sprache*. In jeder dieser zwölf Funktionen kann sie manipulativ oder zum Überzeugen eingesetzt werden. Die entsprechende Fülle von Möglichkeiten lernen Sie nachfolgend kennen.

* Mehr dazu finden Sie insbesondere in meinen Büchern: *Führe dich selbst und Dialektik – die Psychologie des Überzeugens*.

18 Einleitung

Dieses Buches ist so gegliedert, dass jeder der sechs Beziehungen zwischen den vier Polen ein Hauptkapitel gewidmet ist. Darin werden dann jeweils die beiden sich durch die unterschiedlichen Richtungsvektoren ergebenden Funktionen der Sprache separat behandelt und dabei von 1 bis 12 durchnummeriert.

I. Realität und Bewusstsein – Wie sich Sein und Bewusstsein gegenseitig bestimmen

Die Realität ist das dem Bewusstsein vorgegebene Material. Bewusstsein ohne Material wäre leer. Um realitätsgerecht handeln zu können, ist es notwendig, die Realität möglichst zutreffend zu erfassen. Beim Bemühen, die Realität zu erfassen, ist die Sprache ein Hilfsmittel des Bewusstseins.

Einerseits kann man mit den vorhandenen Begriffen der Sprache versuchen, die Realität zu analysieren und zu beschreiben. Dafür bietet sie ein großes Repertoire an Worten und Begriffen an. Dennoch stößt man dabei auch an die Grenzen und Unzulänglichkeiten der Sprache. Sie kann sogar mit ihren Worten den Blick auf die Realität verstellen. Davon, und wie man trotzdem mit und in der Sprache leben kann, handelt das Kapitel über die **1. Funktion** der Sprache: *Sprache als Erkenntnismittel*.

Neben einer direkten Beschreibung der Realität bietet die Sprache aber auch noch andere, indirekte Herangehensweisen zur Erfassung und Vermittlung der Realität an: symbolisches und bildhaftes Sprechen. Welche Möglichkeiten die Sprache in dieser Hinsicht bietet und welche Wirkungen man damit erzielen kann, zeigt Ihnen das Kapitel über die **2. Funktion** der Sprache: *Sprache als Abbildungsmedium*.

1. Funktion: Sprache als Erkenntnismittel

Die meisten Erkenntnisse über die Realität wurden uns durch unsere Sinne vermittelt. Aber jeder Sinn vermittelt uns einen anderen Eindruck der Realität bzw. einen anderen Aspekt von ihr. Unsere Sinne zeigen uns allerdings nicht die Realität, wie sie ist, sondern auf eine von ihnen gefilterte beziehungsweise durch sie geprägte oder übersetzte Weise. Welten mit unterschiedlicher Länge nehmen wir zum Beispiel als Farben (Licht), Töne, Wärme oder auch überhaupt nicht wahr.

Unsere Sinne vermitteln uns demnach ein unvollkommenes Bild der Welt. Wie auch aus der Tierwelt bekannt ist, filtern sie bereits vieles aus, was für das Überleben einer bestimmten Gattung von Lebewesen nicht von Bedeutung ist.

Die ankommenden Eindrücke und Wahrnehmungen werden dann in einem zweiten Schritt von unserem Verstand verarbeitet. Dies ist nur möglich aufgrund eines Vorwissens, das uns in Form von Wörtern und Grammatik in sprachlicher Aufbereitung als ein fertiges System mit vorformulierten Möglichkeiten der Weltbewältigung angeboten beziehungsweise vorgegeben ist.

Unsere Sprache spielt demnach eine grundlegende und wesentliche Rolle für unsere Welterkenntnis und kann als das *Vehikel unseres Bewusstseins* in der Welt beschrieben werden. Ihre Aufgabe besteht darin, die Realität zu beschreiben und uns zu helfen, uns in der Welt zurechtzufinden. Fragen wir uns im Folgenden, ob und wie weit die Sprache diese Aufgabe erfüllen kann.

Wie Sprache zur Realitätserkenntnis beiträgt und sie beeinflusst

Die Sprache kann folgende Funktionen erfüllen:

- Die Sprache benennt die Welt. Teilaspekte der Realität werden für uns mit Worten (Namen) belegt und dadurch erfassbar. So können wir uns innerhalb der sprachlichen Abbildung der Welt

geistig frei bewegen und mit ihr experimentieren. Ohne die Gegenstände selbst bewegen zu müssen, können wir sie gedanklich bewegen und miteinander in Beziehungen bringen.

- ▶ Mit einem begrenzten Wortschatz erlaubt es die Sprache, eine unendliche Fülle von Phänomenen zu erfassen und darüber zu reden. Sie bietet damit ein System der Vereinfachung, verhilft zu einem besseren Überblick und erleichtert dadurch das Handeln in der Welt.
- ▶ Dadurch, dass die Sprache es auch ermöglicht, Funktionen, Beziehungen, Emotionen und Verallgemeinerungen auszudrücken, bleiben wir nicht auf die unmittelbare Sachebene beschränkt, sondern können auch abstrakt über die Realität kommunizieren und uns selbst mit einbeziehen.
- ▶ Die Sprache bietet nicht nur Beschreibungsmöglichkeiten der Welt, sondern ist auch geeignet, über sich selbst und ihre Grenzen zu sprechen. Damit transzendiert sie sich selbst und öffnet sich für weitere Einsichten und Entwicklungen.

An ihre Grenzen stößt die Sprache dagegen hinsichtlich folgender Aspekte:

- ▶ Wäre eine Realitätsabbildung problemlos möglich, könnte sich jeder selbst über die Realität vergewissern. Manipulationen im Sinne von gezielter Täuschung über Sachverhalte wären dann unwahrscheinlich bzw. leicht aufdeckbar.
- ▶ Was durch die Schranke der sinnlichen Wahrnehmung bereits verändert hindurchgegangen ist, wird durch die Sprache ein zweites Mal aufbereitet. Auch dabei können Verzerrungen entstehen.
- ▶ Da die Sprache vor einer differenzierten Realitätswahrnehmung erlernt wird, transportiert sie ein vorstrukturiertes Bild der Welt, für das derjenige, der in dieser Sprache lebt, keine Alternativen zur Verfügung hat.
- ▶ Sie ist eine Schöpfung des Menschen und damit anfällig für dessen Projektionen, Ängste und Vorlieben.

22 Realität und Bewusstsein

- ▶ In Formulierungen werden veränderliche Sachverhalte sprachlich fixiert. Aussagen, die heute wahr sind, können morgen schon unwahr sein.
- ▶ Indem die Sprache Worte benutzt, zerteilt sie mit ihnen die Welt willkürlich in Einzelteile: Die kontinuierliche Kurve einer Landschaftsform wird sprachlich in *Berg* und *Tal* zerrissen, ohne dass jemand angeben könnte, wo die Grenze zwischen beiden liegt.
- ▶ Sprache kann die Illusion von Gegenständen schaffen: Das Wort *Wind* behauptet, dass es *Wind* gibt. Wenn ein Kind aber fragt: *Und was macht der Wind, wenn er nicht weht?*, erkennt man, dass es nicht den *Wind* gibt, sondern nur den Vorgang *wehen*. Während wir von *Wolke*, *Donner*, *Blitz* und *Welle* sprechen, gibt es andere Sprachen, wie zum Beispiel die eines nordamerikanischen Indianerstammes, der Hopi, die für Vorgänge von kurzer Dauer nur Verben kennen: *donnern*, *blitzen*, *wehen*, *wogen*. Das wird der Realität eher gerecht.
- ▶ Durch die Sprache werden ständig Wertungen vollzogen und kommuniziert. Dieselbe Person kann als *Dame*, *Frau*, *Weib* oder *alte Jungfer* bezeichnet werden. Man kann eine Situation als *problematisch* oder *herausfordernd* bezeichnen. Kein Wort ist wertfrei.

Die gezeigten Aspekte verdeutlichen, dass die Sprache mit ihren vielfältigen Eigenschaften sowohl zur Darstellung als auch zum Verbergen der Realität geeignet ist. Das Bewusstsein von Menschen kann durch sie zu Erkenntnis, aber auch zu Irrtum oder Täuschung geführt werden. Grundsätzlich kann man mit der Sprache jede beliebige Meinung vertreten, deshalb lässt sie sich missbrauchen.

Wer aber erfolgreich mit der Realität umgehen und seine Ziele erreichen will, muss die Realität mit seinem Bewusstsein annäherungsweise zu erfassen suchen. In klassischer Terminologie geht es dabei immer um die Frage nach der *Wahrheit*. Es ist unstrittig, dass die Erfassung physikalischer oder psychologischer Wahrhei-