



# MEINUNGSMACHE LEICHTGEMACHT

Sind die westlichen Demokratien auf dem Weg zu  
Bananenrepubliken?

Klaus Jahn

**D**er Fachmann staunt, der Laie wundert sich. Wie konnte es passieren, dass Donald Trump die amerikanischen Präsidentschaftswahlen gewinnt? Wie ist es möglich, dass in Großbritannien, Frankreich, den Niederlanden und Deutschland ..., kurz: in halb Europa, rechtspopulistische Parteien und Politiker einen derart rasanten Zulauf bekommen? Klar, die etablierten Parteien haben die kausale Ursache gesetzt und geben keine gute „Performance“ ab. Aber dennoch: Wie funktionieren die Mechanismen, ohne vernünftige inhaltliche Lösungen, oder wenigstens Lösungsansätze einen solchen Erfolg zu generieren?

Betrachtet man das Phänomen über die Jahre, existiert eine erschreckende Fülle von Beispielen dazu, wie das Volk und erst recht die Mitglieder der politischen Parteien bei der Meinungsbildung nicht mehr viel zu melden haben.

Warum ist das so? Im Kern wird die öffentliche Meinungsbildung bestimmt von einer Koalition aus Führungseliten in Wirtschaft, Politik und Medien, mit einer ausgeprägt aggressiven Ideologie. Die verbündeten Top-Manager, Top-Politiker und Top-Medienmacher handeln zulasten unserer Demokratie um ihre eigenen macht- und wirtschaftspolitischen Interessen durchzusetzen. Beachtet und durchschaut man die Me-

chanismen, dann wird das Wunder zum schlichten Handwerkszeug. Die Mechanismen zeigen auf, wie das Vertrauen der Bürger in Experten, Wissenschaftler, Medien und politische Parteien nicht nur missbraucht, sondern regelrecht manipuliert wird.

## WIE FUNKTIONIERT DIE MANIPULATION DURCH MEINUNGSMACHE?

Nachfolgend einige Tipps und Hinweise, wie Sie sich die Mechanismen nutzbar machen können. Oder: wie man sie wenigstens durchschaut. Insbesondere im Anschluss an den Wahlkampf von Donald Trump lassen sich einige Schlussfolgerungen ziehen.

BEACHTET UND DURCHSCHAUT MAN DIE MECHANISMEN DER ÖFFENTLICHEN MEINUNGSBILDUNG, DANN WIRD DAS WUNDER ZUM SCHLICHTEN HANDWERKSZEUG. DIE MECHANISMEN ZEIGEN AUF, WIE DAS VERTRAUEN DER BÜRGER IN EXPERTEN, WISSENSCHAFTLER, MEDIEN UND POLITISCHE PARTEIEN NICHT NUR MISSBRAUCHT, SONDERN REGELRECHT MANIPULIERT WIRD.

#### Die Methoden der Meinungsmache

- Meinung wird mit Sprache gemacht. Mit Sprache sind Urteile und Wertungen verbunden. Weitgehende Aussagen am besten in einfacher, eingängiger Sprache halten.
- Meinung in gruppenspezifischen Jargon übertragen. Im restringierten Code wird die Aussage auch dann verstanden, wenn die Worte ohne Sinn und unzutreffend verwendet werden. Plattitüden strapazieren!
- Wer Meinung machen will, sollte affirmativ auftreten, also keinen Zweifel an der Richtigkeit der eigenen Thesen aufkommen lassen. Durch Berufen auf die allgemein anerkannte und verbreitete Meinung werden Zweifel bei Seite geschoben.
  - Das Unwahrscheinliche glückt immer.
  - Stets im Angriff bleiben, nicht in die Defensive drängen lassen.
  - Niemals auf Diskussionen eingehen, wenn man wirklich etwas erreichen will. Es macht den Gegner nervös, wenn man auf angeblich bestehenden Tatsachen herumreitet.

- Einfach Behauptungen aufstellen. Zur eigenen These/Behauptung keine Alternative zulassen.
- Wiederholung – Wiederholung – Wiederholung!
- Möglichst viele maßgebliche Personen aus allen Bereichen involvieren: Politik, Wirtschaft, Wissenschaft, Medien. Motto: Wenn niemand widerspricht, warum soll man es nicht glauben?!
- Der Erfolg der Meinungsmache stellt sich insbesondere dann ein, wenn die gleiche Botschaft aus unterschiedlichen Lagern kommt. Nützlich sind vor allem solche Multiplikatoren, die man in der Regel einer bestimmten Sachposition nicht zuordnet.
- Die Richtigkeit einer falschen Behauptung kann dadurch als richtig dargestellt werden, dass man sich auf Experten beruft. Ihren Aussagen wird Beweischarakter unterstellt.
- Was für einen Teil gilt, gilt für das Ganze. Fälschende Teilausschnitte wählen und auf die Gesamtheit als gültig übertragen (Pars-pro-toto-Methode).

- Ängste und Konflikte medienwirksam zum eigenen Vorteil schüren.
- Übertreibungen und Diffamierungen bewusst und systematisch planen und nutzen.
- Entscheidungserhebliche, aber ungünstige Tatsachen verschweigen, bestenfalls tabuisieren.
- Eskalierende Sachverhalte auf einen Einzelfall eingrenzen. Diesen ggf. Ausschlichten („Opfern“), um alle weiteren Fälle auszuklammern, den Gesamtsachverhalt unentdeckt zu lassen.
- Jede Form von Kritik umgehend mit einem Gegenangriff kontern. Beispiel: „Sie sind ein Verhinderer“.
- Organisieren und Abstimmen aller vorgenannten Punkte zu einer Strategie, zu konzertiertem Agieren.
 

Probieren Sie es an geeigneter Stelle einmal aus. Und seien Sie nicht erstaunt, wenn Sie feststellen, dass es funktioniert! ■

## AUTOREN

### KLAUS JAHN



ist langjähriger Geschäftsführer von Verbänden. Seit 2013 ist er selbstständiger Unternehmer. Mit dem Schwerpunkt auf Strategie, Organisationsoptimierung, Beratungs- und Dienstleistungen für Unternehmen und Verbände.

→ [www.klaus-jahn.de](http://www.klaus-jahn.de)



[www.verbaende.com/fachartikel](http://www.verbaende.com/fachartikel)  
(geschützter Bereich für Abonnenten und DGVM-Mitglieder)