

Kapitel 2 Kriegspropaganda versus Friedensjournalismus

„Die psychologischen Widerstände gegen den Krieg sind in modernen Gesellschaften so groß, dass jedem Krieg der Anschein gegeben werden muss, ein Verteidigungskrieg gegen einen bedrohlichen, mörderischen Aggressor zu sein“.

(Harold Lasswell, 1927)

1. Grundlagen in Propaganda- und Kommunikationstheorie

In seiner berühmten Untersuchung der Propagandatechniken im Ersten Weltkrieg, kommt Lasswell (1927) zu dem Schluss, dass die psychologischen Widerstände gegen den Krieg in modernen Gesellschaften so groß sind, dass jedem Krieg der Anschein gegeben werden muss, ein Verteidigungskrieg gegen einen bedrohlichen, mörderischen Aggressor zu sein. Um dies zu erreichen, ist ein massiver Aufwand an Propaganda erforderlich, deren Ziel es ist, den Kriegswillen der eigenen Soldaten und der eigenen Zivilbevölkerung zu stärken und ihre Identifikation mit den Kriegszielen herzustellen.

Informationskontrolle. In diesem Überzeugungsprozess kommen laut Luostarinen (1986) sowohl restriktive (einschränkende) als auch supportive (unterstützende) Maßnahmen der Informationskontrolle zur Anwendung:

- Restriktive Maßnahmen zielen darauf ab, all jene Informationen zu minimieren, welche die Kriegsbereitschaft negativ beeinflussen könnten.
- Supportive Maßnahmen zielen darauf ab, all jene Informationen zu maximieren, welche einen positiven Effekt haben.

Die Produktion positiver Informationen bedient sich dabei der Methoden der Fabrikation, Selektion und Übertreibung von Informationen. Ziel der Propaganda ist es, die Wertehierarchie der Öffentlichkeit so umzustrukturieren, dass der Sieg über den Feind zum obersten Ziel wird, dem alle anderen Werte – wie Wahrheit, ethische Erwägungen und individuelle Rechte – untergeordnet sind. Die Wahrheit stellt für die Propaganda nur Rohmaterial dar. Wenn es nötig ist zu lügen, so ist dies für die Propaganda nur eine technische, aber keine moralische Frage.

Eindrucksvolle Beispiele hierfür sind u.a. die von der PR-Firma Hill & Knowlton im Vorfeld des Golfkrieges verbreitete Propagandalüge, irakische Soldaten hätten bei der Besetzung Kuwaits fünfzehn Babies aus Brutkästen gerissen, und/oder die von der Bush-Administration zur Rechtfertigung des Irak-Krieges verbreitete Behauptung, der Irak verfüge über Atomwaffen oder stünde zumindest knapp davor. Beide Falschmeldungen konnten zwar später widerlegt werden, hatten aber dennoch eine enorme Wirkung – auch auf politische Entscheidungsträger.

Wenn es nicht nötig ist zu lügen, umso besser. Die Funktionsweise moderner Massenmedien kommt dieser Möglichkeit entgegen. Dabei lässt sich feststellen, dass es nicht so sehr die berichteten Fakten sind, die in der Propaganda eine Rolle spielen, als die Bedeutung, welche ihnen verliehen wird. Die Bedeutung einer Nachricht wiederum, hängt von ihrer Kontextualisierung ab, welche durch die Art ihrer Präsentation durch die Medien gesteuert wird.

Emotionale Verwicklung. Auch Massenkommunikation ist nicht einfach ein Prozess der Informationsübertragung von einem Sender an einen Empfänger, sondern ein interaktiver Prozess, der seine eigene Dynamik entwickelt, durch welche die miteinander kommunizierenden Subjekte selbst in den Gegenstand der Kommunikation verwickelt werden.

Wie dies funktioniert, lässt sich anhand des Kommunikationsmodells von Watzlawick, Beavin & Jackson (1967) darstellen. Demnach kann jede Mitteilung unter drei verschiedenen Aspekten verstanden werden und unter jedem der drei Aspekte mehr oder minder mehrdeutig sein.

Der report aspect (Berichtsaspekt) antwortet auf die Frage: "Welche Information wird gegeben?" Wenn z.B. zwei Leute zusammen im Auto fahren, und einer sagt "Die Ampel da vorne ist rot" - dann ist der Berichtsaspekt einfach die darin ausgedrückte Information über die Verkehrssituation.

Der parade aspekt antwortet auf die Frage: "Welche Antwort wird dadurch provoziert?" Z.B. die Geschwindigkeit zu verlangsamen, oder auch einen Streit zu beginnen, etwa "Ich brauch' Deine Hilfe nicht!".

Dabei kann eine Mitteilung unter beiden diesen Aspekten mehrdeutig sein. Welche der (möglichen) Bedeutungen vom Angesprochenen aufgenommen wird, hängt sowohl vom externen Kontext ab, in dem die Kommunikation stattfindet (z.B. ob es sich bei den beiden Leuten um ein frischverliebtes Paar auf der Heimfahrt aus dem Urlaub handelt, oder um ein gestresstes Ehepaar auf der Fahrt zur Arbeit) als auch vom internen Kontext der Kommunikation selbst, d.h. einerseits, ob sich die beiden eh

schon in einem Streit befinden, aber auch davon, wie die Mitteilung präsentiert wird, d.h. vom command aspect der Kommunikation.

Der command aspect antwortet auf die Frage: "Wie ist die Mitteilung aufzunehmen?", und schließt mit ein:

- "Was der Sender damit über sich selbst aussagt" (Selbst- Manifestations-Aspekt nach Schulz von Thun 1981), z.B. "Ich bin aufmerksam", und
- "Was er damit über die Beziehung der Kommunikationspartner zueinander aussagt" (Beziehungsaspekt), z.B. "Du bist auf meine Hilfe angewiesen".

Durch ihren command- und parade-aspekt entwickelt die Kommunikation eine interaktive Dynamik, durch welche die Kommunikationspartner selbst in den Gegenstand der Kommunikation verwickelt werden, der so zu einem Medium wird, in dem die Kommunikationspartner ihr eigenes Selbstverständnis und ihre Beziehung zueinander inszenieren. Ein plastisches Beispiel hierfür ist die Kommunikation zwischen Verliebten, bei der es wirklich nicht mehr darauf ankommt, worüber die beiden reden.

Manipulation der Konfliktwahrnehmung. Während die Kommunikationspartner sich derart über irgendein Thema austauschen, das sozusagen den manifesten Inhalt der Kommunikation darstellt, verhandeln sie zugleich ihre eigene Identität als deren latenten Inhalt, der seinerseits wiederum die Perspektive bestimmt, unter welcher die Kommunikationspartner den manifesten Inhalt interpretieren, d.h. bestimmte Bedeutungen aufnehmen, während andere Bedeutungen (und sogar Tatsachen) ausgeblendet werden und aus dem Gesichtsfeld verschwinden. Bei jeder Form von interaktiver Kommunikation, also z.B. beim Gespräch zwischen zwei Leuten oder in Gruppendiskussionen kann man ziemlich direkt beobachten (bzw. analysieren), wie sich diese interaktive Dynamik oft mehr oder minder selbstständig⁷ und der Bewusstseinshorizont des Angesprochenen durch die Art und Weise gesteuert wird, wie die Informationen durch den Sprecher präsentiert werden.

Nach heutigem Stand der Medienwirkungsforschung sind es entsprechend zwei Faktoren, mittels derer die Medien ihren Einfluss auf die öffentliche Meinung ausüben: die Nachrichtenauswahl mittels derer bestimmte Themen auf die Tagesordnung des öffentlichen Diskurses gesetzt werden (Agenda Setting, McCombs & Shaw 1972) und das Framing der

7 In der Massenkommunikation war eine solche Analyse über lange Zeit hin nur sehr bedingt möglich, bzw. nur, wenn man den Diskurs zwischen Medien und Öffentlichkeit über eine längere Zeitstrecke hinweg betrachtete. Mit dem Aufkommen des Internets und der sozialen Medien hat sich dies jedoch geändert.

Nachrichten, das bestimmte Aspekte der dargestellten Realität in einer Weise salient macht, die eine bestimmte Problemdefinition, Ursachenzuschreibung, moralische Bewertung und/oder Umgangsweise mit dem Berichteten nahelegt (Entmann 1993).

Dies macht sich auch die Propaganda zunutze. Die Parzellierung der Realität, ihre Zergliederung in scheinbar zusammenhanglose Ereignisse und Episoden ist der Grundzug der mediengesteuerten Manipulation. Dabei besteht die Manipulation (oft) nicht in der unmittelbaren Verfälschung der Tatsachen nach den Maßgaben eines ideologischen Systems, sondern in der Auswahl und Präsentation der Themen und Bilder. Strukturen und Verbindungslinien werden ausgeblendet und Ereignisse zusammenhanglos aneinandergereiht (Seppmann 1993).

Aus ihrem ursprünglichen Zusammenhang gerissen, fügen sich die Ereignisse in der Wahrnehmung der Rezipienten wieder zu einem sinnvollen Ganzen zusammen, indem sie auf Bekanntes und Vertrautes reduziert werden. Dieser Prozess der Rekontextualisierung wird von der Propaganda durch gezielte Informationsvorgaben unterstützt (Luostarinen 1986):

- Auf der Ebene der sozialen Identifikation werden Interpretationsschemata bereitgestellt, die mit dem *command aspect* der Kommunikation korrespondieren, das Selbstverständnis des Rezipienten unter das kollektive politische Selbstbild subsumieren und gegenüber dem Feindbild abgrenzen. Die Rezipienten erfahren, wie die eigene Gruppe oder Gesellschaft beschaffen ist, wofür sie steht, worin sie sich von anderen (und insbesondere vom Feind) unterscheidet und was ihr Streben für die Zukunft ist.
- Auf der Ebene des Konflikt-Kontextes werden Interpretationsschemata bereitgestellt, die mit dem *parade aspect* der Kommunikation korrespondieren, und die Rezipienten zu einer Reaktion herausfordern. Die Rezipienten erfahren, was die Ursachen des Konfliktes sind, warum er unvermeidbar war, was die eigene Partei in dem Konflikt verteidigt und warum der Feind angegriffen hat.
- Auf der Ebene der tagtäglichen Ereignisse werden Berichte bereitgestellt, welche diese Interpretationsschemata in konkrete Geschichten übersetzen und ihre Realitätshaltigkeit bestätigen. Berichte von Kampfhandlungen und eigenem Heldentum, Berichte von Gräueltaten des Feindes und Berichte über die Unterstützung, welche der eigenen Partei von dritter Seite zuteilwird. Die Rezipienten erfahren, dass die eigene Seite mit sauberen Händen kämpft, dass sie es mit einem kriminellen Feind zu tun hat, und dass sie den Krieg gewinnen wird.

- Auf der Ebene der Mythen werden schließlich Interpretationsschemata entworfen, welche die Logik der Geschichte, die Bedeutung des Lebens und den Wert des Individuums etc. erläutern und den Krieg in einen umfassenden Sinnzusammenhang stellen, der ihn zugleich als Schutzwall gegen die Bedrohung durch den Feind und als Brücke zu einer besseren Zukunft erscheinen lässt.

2. Konflikttheoretische Grundlagen

Kriegspropaganda produziert eine verzerrte Realitätswahrnehmung, welche die Kriegsparteien polarisiert, und den Krieg als gleichermaßen notwendig wie gerechtfertigt erscheinen lässt. Sie tut dies, indem sie naturwüchsige Tendenzen der Wahrnehmungsverzerrung der Konfliktparteien aufgreift und unterstützt.

Perspektivendivergenz. Diese Tendenzen haben ihren Ursprung in der systematischen Perspektivendivergenz zwischen den Konfliktparteien:

- Während man seine eigenen Handlungen vom Innenstandpunkt des Blicks auf die damit verfolgten Intentionen wahrnimmt, werden Fremdhandlungen von einem Außenstandpunkt, d.h. von den Handlungsfolgen her erfahren.
- Gegenseitiges Verstehen der Handlungsweisen der Konfliktparteien erfordert daher einen aktiven Prozess der Perspektivenübernahme.
- Wenn eine der Konfliktparteien jedoch in ihrer Perspektive verfangen bleibt, erscheint ihr die andere als Aggressor, welche Sichtweise sowohl die Notwendigkeit als auch die Rechtfertigung impliziert, sich gegen die Aggression zu verteidigen.
- Je mehr die Konfliktparteien in eine solche aggressive Interaktion verwickelt werden, desto mehr werden sie zugleich an ihre je eigene Perspektive gebunden, die für Empathie mit der gegnerischen Partei keinen Raum lässt, und auch keinen Raum lassen darf, da sonst die Grundlage zerstört würde, auf welcher die Konfliktparteien meinen, die Situation unter Kontrolle zu haben.

In kompetitiv ausgetragenen Konflikten besteht daher eine Tendenz zur Verselbständigung des Konfliktes bei gleichzeitiger Verschärfung des Antagonismus zwischen den Gruppen.

- (1) Am Anfang des Konfliktes steht die gegenseitige Behinderung der Gruppen in ihrer Zielerreichung.
- (2) An diesem Punkt ist die Interpretation des Konfliktes als kooperativer (win-win) oder als kompetitiver (win-lose) Prozess noch offen.

- (3) Aufgrund der Perspektivendivergenz zwischen den Gruppen, besteht auf beiden Seiten jedoch eine Tendenz zur Wahrnehmung des Konfliktes als Konkurrenzsituation.
- (4) Diese - tatsächliche oder vermeintliche - Konkurrenzsituation impliziert die Notwendigkeit, die eigenen Gruppenziele gegen die gegnerische Gruppe durchzusetzen.
- (5) Damit wird die Durchsetzung der eigenen Ziele gegen die Außengruppe zu einem eigenständigen Gruppenziel, welches die Binnenstruktur der Gruppe verändert, die Distanz zwischen den Gruppen vergrößert, die Kommunikation zwischen den Gruppen stört und die Aufnahmebereitschaft für Vermittlungsvorschläge torpediert (Deutsch 1973).

Autonomer Prozess. Ist diese Konstellation gegenseitiger Bedrohung bei gleichzeitigem Kommunikationsabbruch erst einmal erreicht, so hat sich der Konflikt zu einem autonomen Prozess verselbständigt, in dem jede der konkurrierenden Gruppen für sich selbst keine andere Handlungsmöglichkeit mehr sieht als die Verteidigung ihrer Ziele. Unabhängig davon, ob ihre Verteidigungshandlungen Erfolg haben oder nicht, werden sie von der gegnerischen Gruppe jedoch ihrerseits als Angriff wahrgenommen, durch welchen diese nun ihre Ziele bedroht sieht, wogegen sie sich verteidigen zu müssen glaubt, usw. (vgl. Abbildung 1).

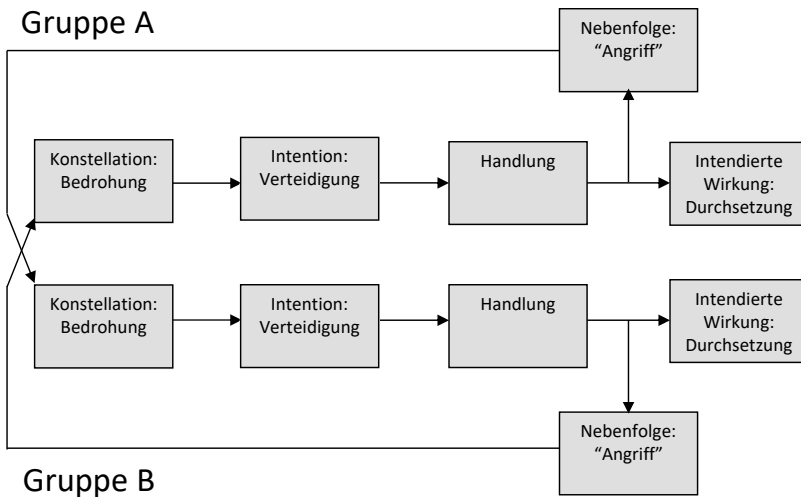


Abbildung 1: Verselbständigung von Konflikten zu autonomen Prozessen.

Je weiter dieser Prozess fortgeschritten ist, desto drastischere Mittel werden die Konfliktparteien ergreifen, um die Bedrohung ihrer Ziele abzuwehren, desto mehr wird der Kampf gegen den Konfliktgegner zum vorherrschenden Gruppenziel, desto mehr Einfluss werden jene Gruppenmitglieder erlangen, die sich im Kampf hervortun, desto mehr wird der Gegner zum Feind gestempelt und desto größer wird das Misstrauen der Gruppe gegenüber Kompromissbereitschaft und Vermittlungsbemühungen. Ziel der Kriegspropaganda ist es, die Mitglieder der eigenen Gesellschaft an eine derart destruktive Konfliktstrategie zu binden und die Möglichkeit eines konstruktiven Konfliktverlaufs abzuwehren.

Destruktive Konfliktverläufe. Welche Art von Verlauf ein Konflikt nimmt, hängt nach Deutsch (1973) wesentlich davon ab, ob der Konflikt als kooperativer oder als kompetitiver Prozess begriffen wird.

Destruktive Konflikte haben die Tendenz, sich auszubreiten und hochzuschrauben. Sie verselbständigen sich und dauern auch dann noch an, wenn die ursprünglichen Streitfragen belanglos geworden oder vergessen sind. Parallel zur Ausweitung des Konfliktes vollzieht sich eine zunehmende Fixierung auf Machtstrategien, auf die Taktiken der Drohung, des Zwanges und der Täuschung.

Die Tendenz, den Konflikt hochzuschrauben, resultiert aus drei miteinander verbundenen Prozessen:

- dem Konkurrenzprozess, der aus dem Versuch resultiert, im Konflikt zu gewinnen,
- dem Prozess der kompetitiven Fehlwahrnehmung des gegnerischen Handelns und seiner Intentionen, und
- dem Prozess der sozialen Verpflichtung, der damit einhergeht, dass der Sieg über den Gegner zum vorrangigen Ziel der Innengruppe wird.

Der Konkurrenzprozess bewirkt eine Verarmung der Kommunikation zwischen den Konfliktparteien.

- Die bestehenden Kommunikationsmöglichkeiten werden nicht ausgenutzt oder dazu benutzt, den Gegner einzuschüchtern oder irrezuführen. Aussagen des Gegners wird wenig Glauben geschenkt. Fehleinschätzungen von Informationen im Sinne bereits existierender Vorbehalte werden dadurch begünstigt.
- Der Konkurrenzprozess legt die Ansicht nahe, dass eine für die eigene Seite befriedigende Konfliktlösung nur auf Kosten des Gegners und gegen diesen durchgesetzt werden kann. Dadurch wird die Anwendung immer drastischerer und gewaltsamerer Mittel der Durchsetzung der eigenen Ziele begünstigt.

- Der Konkurrenzprozess führt zu einer argwöhnischen und feindseligen Haltung gegenüber dem Gegner, welche die Wahrnehmung von Gegensätzen zwischen den Konfliktparteien verschärft und die Wahrnehmung für Gemeinsamkeiten der Konfliktparteien vermindert.

Der Prozess der kompetitiven Fehlwahrnehmung resultiert zunächst aus der Perspektivendivergenz der Konfliktparteien und schraubt den Konflikt infolge der entstehenden Asymmetrie von Vertrauen und Argwohn hoch, so dass

- die Bereitschaft der Konfliktparteien sinkt, das gegnerische Handeln (auch) aus der Perspektive des Gegners zu sehen,
- die Fähigkeit der Konfliktparteien zur Aufnahme von Informationen abnimmt, welche die vorurteilsbeladenen Interpretationen des gegnerischen Handelns korrigieren könnten, und
- die Konfliktparteien dazu neigen, die eigenen Ziele und Handlungen für angebrachter und berechtigter zu halten als die der Gegenseite.

Durch die Verschärfung des Konfliktes entsteht eine erhöhte Spannung, durch welche die intellektuellen Möglichkeiten reduziert werden, andere Wege der Konfliktlösung zu gehen. Durch den Prozess der sozialen Verpflichtung auf den Sieg über den Gegner wird die Konfliktlösungskompetenz im Falle von Konflikten zwischen Gruppen noch weiter eingeschränkt: Gruppenmitglieder, die sich im Kampf hervortun, gewinnen an Einfluss; Kompromissbereitschaft und Vermittlungsversuche werden als Verrat abgewehrt, und die andauernde Verstrickung in den Konflikt bindet die Gruppenmitglieder an die Konfliktstrategie, indem sie ihre bisherige Beteiligung rechtfertigt.

Konstruktive Konfliktverläufe werden nach Deutsch durch die folgenden Prozesse ermöglicht:

- den Prozess der kooperativen Problemlösung,
- den Prozess der kooperativen Fehlwahrnehmung, und
- den Prozess der kooperativen Verpflichtung.

In einer kooperativen Umgebung kann ein Konflikt als gemeinsames Problem angesehen werden, an dem die Konfliktparteien das gemeinsame Interesse an einer allseits zufriedenstellenden Lösung haben. Dies begünstigt eine produktive Konfliktlösung in dreierlei Hinsicht:

- Der kooperative Prozess verhilft zu offener und ehrlicher Kommunikation. Die Freiheit, Informationen untereinander auszutauschen, ermöglicht es den Konfliktparteien, über die offenliegenden Streitfragen zu den dahinterliegenden Interessen der Konfliktparteien vorzudringen und dadurch erst eine angemessene Definition des Problems zu erarbeiten, dem sie gemeinsam gegenüberstehen. Zugleich wird jede Partei in

die Lage versetzt, vom Wissen ihres Partners zu profitieren, so dass ihre Beiträge zur Lösung des Konfliktes optimiert werden. Nicht zuletzt verringert eine offene Kommunikation die Gefahr von Missverständnissen, die zu Verwirrung und Argwohn führen können.

- Der kooperative Prozess ermutigt die Anerkennung der Sichtweisen und Interessen des Partners und die Bereitschaft zur Suche nach einer Lösung, die beiden Seiten gerecht wird. Er reduziert defensive Einstellungen und ermöglicht es den Partnern, das Problem so anzugehen, dass ihre besonderen Kompetenzen zum Tragen kommen.
- Der kooperative Prozess führt zu einer vertrauensvollen, wohlwollenden Einstellung der Partner zueinander, welche die Sensitivität für das Erkennen von Gemeinsamkeiten erhöht und die Bedeutung von Unterschieden reduziert. Er regt eine Annäherung von Überzeugungen und Werten an.

Ebenso wie bei Konkurrenzprozessen treten aber auch hier charakteristische Formen der Fehlauffassung und des Fehlurteils auf – allerdings mit entgegengesetztem Vorzeichen. Die Kooperation neigt dazu, die Wahrnehmung für Widersprüche abzuschwächen und die Wahrnehmung für das Wohlwollen des Partners zu stärken. Diese typischen Veränderungen haben nach Deutsch oft die Wirkung, den Konflikt einzudämmen und eine Eskalation unwahrscheinlich zu machen, sie tragen aber auch die Gefahr in sich, dass Konfliktgegenstände übersehen werden oder dass sich die Partner auf eine "verfrühte Kooperation" einlassen und deshalb zu keiner stabilen Übereinkunft kommen, weil sie sich nicht genügend mit ihren Widersprüchen beschäftigt oder mit den Streitfragen nicht gründlich genug auseinandergesetzt haben (Keiffer 1968).

Die Bande einer kooperativen Beziehung können sowohl durch Loyalität, Verpflichtung, Anpassung, Schuld oder Bequemlichkeit als auch durch persönliche Bindung und persönlichen Gewinn befestigt werden. Auch frühere Beziehungserfahrungen, bereits erarbeitete Erfolge, Verfahrensweisen, Institutionen und/oder Verpflichtungen gegenüber einer dritten Partei können als Bindungsfaktor in kooperativen Beziehungen wirken. Dies ist selbst dann noch der Fall, wenn die emotionale Bindung an den Partner und der wahrgenommene Nutzen aus der Beziehung allein die Fortsetzung der Beziehung nicht mehr zu garantieren vermögen.

3. Ein Modell der Kriegspropaganda

War propaganda is the process through which reality is constructed (either intentionally or incidentally) in a way which makes people strongly and personally identify with the military logic rather than see the reality of war and/or perspectives for peaceful conflict resolution.

Erfolgreiche Propaganda beruht wesentlich auch darauf, dass sie nicht sofort als Propaganda durchschaut wird. Dies gelingt, indem die Propaganda nicht einfach ihre eigene Propagandawirklichkeit konstruiert, sondern die naturwüchsigen Prozesse der kompetitiven Fehlwahrnehmung aufgreift, weiterträgt und verschärft.

Kooperative Konfliktbearbeitung. In jedem Konflikt gibt es eigene Rechte, Interessen und Intentionen und fremde Handlungen (oder Handlungsabsichten), die damit unverträglich sind und als Bedrohung erlebt werden. Zugleich gibt es Rechte, Interessen und Intentionen der anderen Partei, mit welchen die eigenen Handlungen interferieren und die vom anderen als Bedrohung erlebt werden. Aber es gibt auch gemeinsame Rechte und Interessen und einen gemeinsamen Nutzen aus der Beziehung zwischen den Parteien, die Anlass für gegenseitiges Vertrauen geben (vgl. Abbildung 2).

Um einen Konflikt kooperativ bewältigen zu können, muss die so definierte Konfliktkonstellation möglichst vollständig und unvoreingenommen auf den Tisch gelegt werden. Die systematische Perspektivendifferenz zwischen den Parteien behindert dies jedoch. Die Konfliktwahrnehmung enthält „blinde Flecken“ (Reimann 2019). Gegnerische Rechte, Interessen und Intentionen und deren (mögliche) Bedrohung durch eigene Handlungen sind ausgeblendet und der Blickwinkel ist auf die eigenen Rechte, Interessen und Intentionen und deren Bedrohung durch die gegnerischen Handlungen verengt, die zugleich auch als Bedrohung gemeinsamer Rechte und Interessen wahrgenommen werden, gegenseitiges Vertrauen schwächen, eine kooperative Herangehensweise an den Konflikt belasten und die Interpretation des Konfliktes als kompetitiver Prozess nahelegen. (vgl. Abbildung 3).

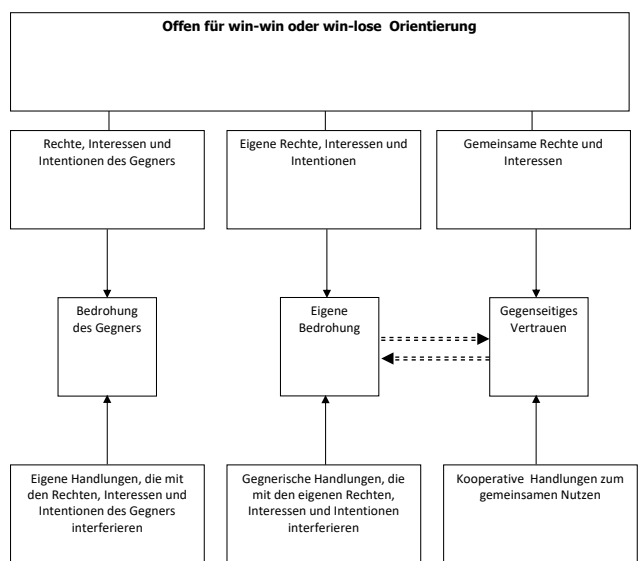


Abbildung 2: Die Konfliktkonstellation

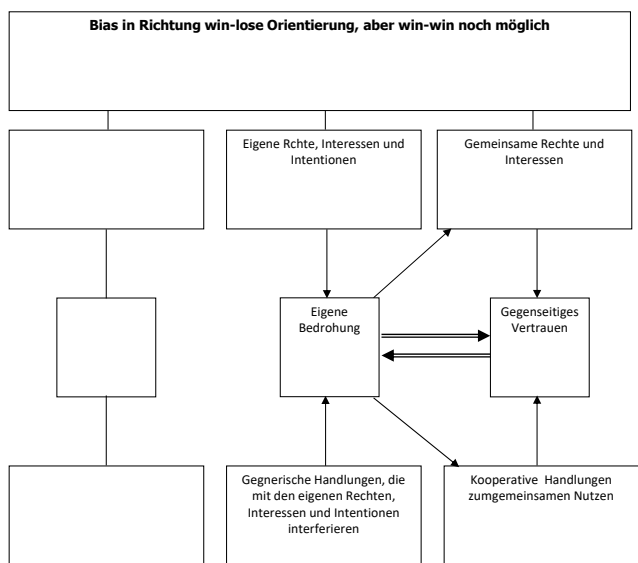


Abbildung 3: Die Perspektivendivergenz

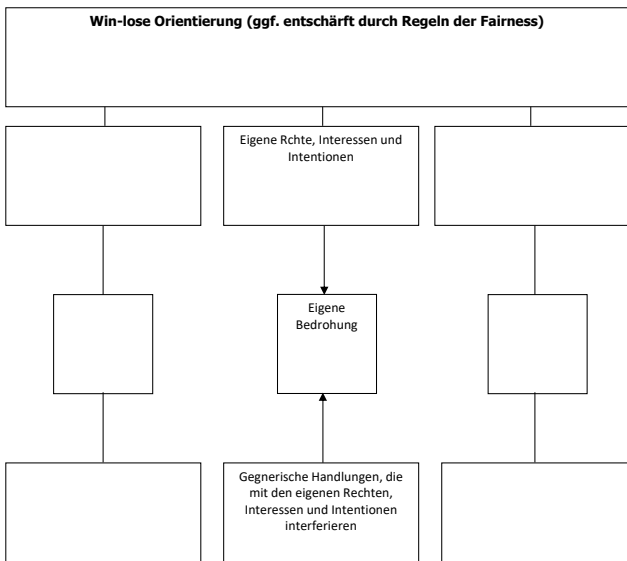


Abbildung 4: Konkurrenz

Konkurrenz. Wird der Konflikt als Konkurrenzsituation interpretiert, so breiten sich die blinden Flecken der Konfliktwahrnehmung weiter aus. Auch die gemeinsamen Rechte und Interessen und der gemeinsame Nutzen aus einer kooperativen Beziehung geraten aus dem Blickfeld. Das gegenseitige Vertrauen geht verloren. Man sieht nur noch die eigenen Rechte, Interessen und Intentionen und deren Bedrohung durch die gegnerischen Handlungen. (vgl. Abbildung 4).

Der Prozess, der dazu führt, kann nach Glasl (1992) in drei Stufen beschrieben werden (vgl. Abbildung 5). Zunächst überwiegt noch die Kooperation, doch die Positionen verhärten sich und die Standpunkte prallen zuweilen aufeinander (Verhärtung). Auf der nächsten Stufe polarisieren sich Denken, Fühlen und Wollen der Konfliktparteien und zwischen kooperativen und kompetitiven Einstellungen besteht ein äußerst labiles Gleichgewicht (Debatte). Schließlich gewinnt das Konkurrenzverhalten die Oberhand und eine Strategie der vollendeten Tatsachen wird eingeschlagen (Taten statt Worte).

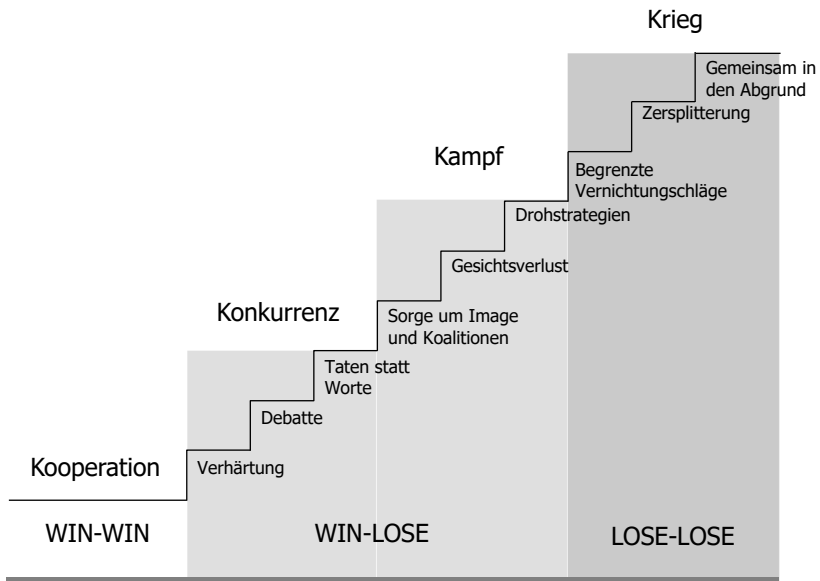


Abbildung 5: Eskalationsniveaus (nach Creighton 1991) und Stufen der Konflikteskalation (nach Glasl 1992)

Kampf. Wenn der Punkt erreicht ist, an dem miteinander reden nicht mehr hilft, sondern Fakten geschaffen werden müssen, dann ist das Ende einer konstruktiven Konfliktbearbeitung, die sich um Sachfragen dreht, definitiv erreicht. Der nun stattfindende Übergang zum Kampf (Creighton 1991) erfolgt, wenn eine der Parteien sich verletzt fühlt und befürchtet, noch mehr verletzt zu werden. Von nun an wird die Beziehung zur gegnerischen Partei zentraler Konfliktgegenstand (Müller & Büttner 1996). Ziel der Auseinandersetzung wird es, die andere ebenfalls zu verletzen. Keine Partei ist bereit, eigene Schwächen einzugestehen. Das Bild der gegnerischen Partei wird verzerrt.

Die Konfliktparteien drängen einander in negative Rollen (vgl. Abbildung 5). Sie werben um Anhänger und Koalitionen (Sorge um Image und Koalitionen). Die ganze Person des Gegners erscheint schließlich – auch rückwirkend – in einem neuen Licht (Gesichtsverlust). Gewaltdenken und Gewalthandeln nehmen zu und die Parteien versuchen, durch Drohungen aufeinander Einfluss auszuüben (Drohstrategien).

Eskaliert die Konkurrenz zum Kampf, so werden die blinden Flecken durch eine verzerrte Konfliktwahrnehmung gefüllt, die durch Doppelmo-

ral charakterisiert ist: Die Rechte und Interessen des Gegners werden in Frage gestellt und seine Intentionen verurteilt. Eigene Handlungen, welche gegnerische Rechten und Interesse verletzen, werden gerechtfertigt und die eigene Stärke betont. An die Seite der Bedrohung durch den Gegner tritt die Zuversicht den Kampf gewinnen und die eigenen Rechte und Interessen durchsetzen zu können. Eigene Rechte und Interessen werden akzentuiert. Damit unverträgliche gegnerische Handlungen werden verurteilt und die Gefährlichkeit des Gegners wird hervorgehoben. Die Bedrohung des Gegners wird bestritten: „Wenn er sich wohlverhält, hat er nichts zu befürchten“. Die Angriffe des Gegners erscheinen ungerecht und lassen Misstrauen gegen ihn entstehen (vgl. Abbildung 6).

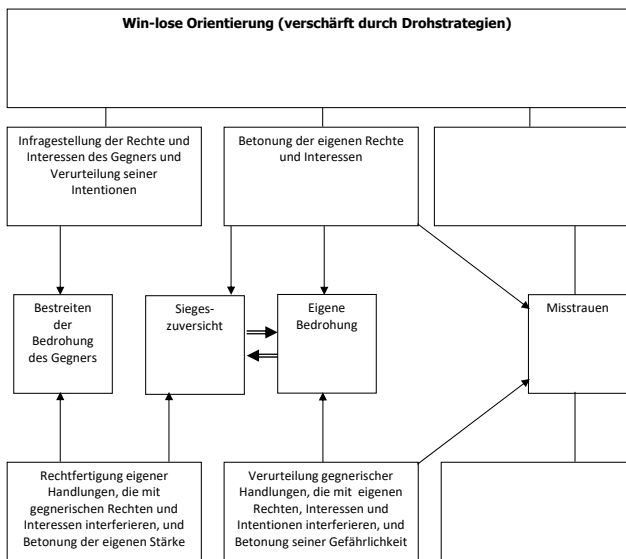


Abbildung 6: Kampf

Dramatisierung. In dem Bemühen, die Aufmerksamkeit und das Interesse des Medienpublikums zu wecken, eilt die Konfliktberichterstattung dem tatsächlichen Eskalationsgrad von Konflikten oft voraus. Selbst demokratische Entscheidungsfindungsprozesse (z.B. Tarifverhandlungen) werden dann als erbitterter (Macht-) Kampf dargestellt.

Beispiel EZB-Präsidentschaft. Geradezu ein Lehrbuchbeispiel hierfür ist ein Kommentar, der auf Seite 1 des *Südkurier* vom 6. November 1997

erschienen ist.⁸ Gegenstand des Kommentars ist der deutsch-französische Konflikt um die erstmalige Besetzung des Präsidentenamtes der Europäischen Zentralbank (EZB). Genauer: die Benennung von Claude Trichet als Gegenkandidat zu dem von Deutschland favorisierten Holländer Wim Duisenberg. Mithin ein ganz normaler demokratischer Vorgang, den der Autor des Kommentars – der langjährige Frankreichkorrespondent des *Südkurier*, Franz Wirth – in gerade mal 3 Absätzen (mit insgesamt 10 kurzen Sätzen) gleichsam aus dem Stand zu einem Kampf um die Vorherrschaft in Europa hochstilisiert (ASPR 2003):

- *Win-lose Orientierung (an der Grenze zu lose-lose, s.u.):* Frankreich „verhindert zwar die Wahl Duisenbergs, hat aber nicht die Gewissheit“ seine eigenen Ziele zu erreichen (Absatz 3, Satz 2).
- *Infragestellung der Rechte und Interessen Frankreichs und Verurteilung seiner Intentionen:* Paris befürchtet „wieder einmal“ etwas (Absatz 2, Satz 1). Frankreichs Ziel ist „imaginär“ (Absatz 3, Satz 1). Frankreich will „einem gefügigeren Kandidaten den Weg ebnen“ (Absatz 3, Satz 2) und ist von „nationalegozentrischem Ehrgeiz und Eitelkeiten“ gelehrt (Absatz 3, Satz 5).
- *(Indirekte) Betonung deutscher Rechte und Interessen (indem Frankreich deren verzerrte Wahrnehmung unterstellt wird):* Frankreich befürchte „ein angeblich erdrückendes deutsches Übergewicht im währungspolitischen Bereich“ (Absatz 2, Satz 1). Es unterstelle dem holländischen Kandidaten Wim Duisenberg „nur der Schatten des deutschen Bundesbankpräsidenten Hans Tietmeyer zu sein – und so ein Werkzeug der Bundesbank“ (Absatz 2, Satz 2), wohingegen das von Frankreich befürchtete „Übergewicht der Bundesbank“ doch bloß „imaginär“ sei (Absatz 3, Satz 1).
- *Verurteilung französischer Handlungen:* Die Benennung eines französischen Kandidaten ist ein „widersinniger“ (Überschrift) „Vorstoß“ (Absatz 1, Satz 1) und eine „ebenso ungeschickte wie illusorische“ (Absatz 1, Satz 1) „Offensive“ (Absatz 3, Satz 1), die auf unbegründeten „Befürchtungen“ (Absatz 2, Satz 1) und ungerechtfertigten „Unterstellungen“ (Absatz 2, Satz 2) beruht.
- *Betonung der eigenen Stärke:* Da es für die Ernennung des EZB-Präsidenten „der Einstimmigkeit bedarf“ (Absatz 1, Satz 2), „das Veto der Holländer aber als sicher gilt“ (Absatz 1, Satz 3) und Frankreichs (verwerfli-

8 Zum Wortlaut und einer detaillierten Analyse des Kommentars siehe Kempf (2008 c: 46, 62ff, 110ff).

che) Motive (in ganz Europa) „weniger denn je beliebt sind“ (Absatz 3, Satz 5).

- *Siegeszuversicht*: Weil Frankreichs Vorstoß „illusorisch“ ist (Absatz 1, Satz 1) und „nicht die geringsten Erfolgsaussichten besitzt“ (Absatz 3, Satz 1). Und nicht zuletzt: weil Frankreich (auch in Zukunft) „auf Schwierigkeiten stoßen wird“ (Absatz 3, Satz 3) und „seinen internationalen Ruf gefährdet“ (Absatz 3, Satz 4).

Krieg. Der Kampf eskaliert schließlich zum Krieg, wenn die Absicht zur physischen oder psychischen Vernichtung des Gegners entsteht und/oder dieser unter Anwendung von Gewalt zum Nachgeben gezwungen werden soll. Die Parteien sehen sich nicht mehr als Menschen, sondern als Feinde. Jedes gesprochene Wort (selbst Schweigen) wird zur Waffe, jedes gehörte Wort (auch Schweigen) wird als Waffeneinsatz interpretiert. Sogar Bemühungen einer Partei, das Ausmaß des Konfliktes zu dämpfen, werden nur noch als taktische Manöver oder Manipulationsversuche wahrgenommen.

Am Ende geht es nicht einmal mehr darum, auf Kosten des anderen zu gewinnen, sondern nur noch darum, dass der andere nicht gewinnen darf (lose-lose Prinzip). Wird diese Schwelle überschritten, dann haben die Parteien voneinander keine menschlichen Bilder mehr. Sie sehen sich als Objekte, die einander nur noch loswerden wollen, und die gegenseitige Gewaltanwendung wird zum vorherrschenden Konfliktgegenstand (Müller & Büttner 1996).

Zunächst kommt es zu begrenzten Vernichtungsschlägen (vgl. Abbildung 5). Die Werte verkehren sich ins Gegenteil und relativ geringer eigener Schaden wird bereits als Gewinn angesehen (Begrenzte Vernichtungsschläge). Dann werden Paralisierung und Desintegration des feindlichen Systems zum vorherrschenden Ziel (Zersplitterung), und schließlich führt kein Weg mehr zurück. Die Konfliktparteien betreiben die Vernichtung des Feindes selbst um den Preis der Selbstvernichtung (Gemeinsam in den Abgrund).

Mit der Eskalation zum Krieg verengt sich die Konfliktwahrnehmung vollends auf die Logik der Gewalt (vgl. Abbildung 7). Der Konflikt wird zu einem Nullsummenspiel. Die Alternative einer friedlichen Streitbeilegung wird zurückgewiesen, das Misstrauen gegenüber dem Gegner verschärft sich und richtet sich auch gegen Dritte, die im Konflikt zu vermitteln versuchen oder eine gewaltfreie Konfliktlösung einfordern. Eigene Rechte, Interessen und Handlungen werden idealisiert, die Rechte des Gegners dagegen bestritten und seine Intentionen und Handlungen dämonisiert.

Gemeinsame Interessen, die Grundlage einer konstruktiven Konfliktbearbeitung sein könnten, werden bestritten, es sei denn um den Gegner für

ihr Scheitern verantwortlich zu machen. Die Möglichkeit der Kooperation mit dem Gegner wird ausgeschlossen. Die (gerechtfertigte) Empörung über den Krieg wird in eine (selbstgerechte) Empörung über den Feind umgewandelt. Das gemeinsame Leid, das der Krieg für beide Seiten mit sich bringt, darf nicht gesehen werden. Ebenso wenig der gemeinsame Nutzen, den eine friedliche Streitbeilegung mit sich bringen könnte.

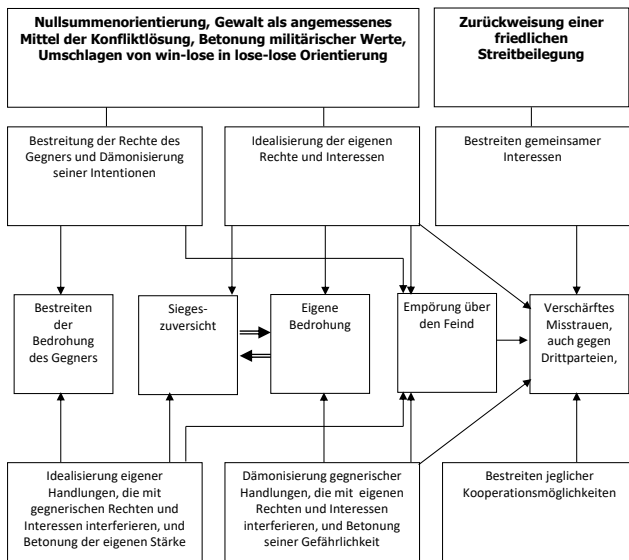


Abbildung 7: Krieg und Kriegspropaganda

Was auf den ersten Blick als bloß graduelle Verschärfung der Doppelmoral erscheinen mag, teilt die Welt in „gut“ und „böse“. Eben dieser Mindset ist es, dem Kriegspropaganda zur Durchsetzung zu verhelfen trachtet, und der auch für die Kriegsberichterstattung nur allzu oft prägend wird.

Beispiel Golfkrieg. Ein prominentes Beispiel hierfür ist der Golfkrieg, dem von Propaganda und Medien der Anschein gegeben wurde, ein Krieg der Vereinten Nationen zu sein, wohingegen sie mit Verabschiedung der Ultimatumsresolution 678 vom 29.11.90 jedoch de facto ausgeschaltet und jeglicher Handlungsmöglichkeit beraubt waren.

- *Gewalt als angemessenes Mittel der Konfliktlösung:* Dazu wurden bereits die vorangegangenen UN-Resolutionen äußerst selektiv und einseitig berichtet und das Augenmerk auf die militärische Option gelenkt. Während des Kriegs wurde die „machtlose“ UNO dann immer wieder

in den Vordergrund geschoben, so dass die Intervention als von der UNO gewollte und legitimierte Aktion erscheinen konnte (Meder 1994).

- *Idealisierung eigener Rechte, Interessen und Handlungen*: Der von US-Präsident Bush verkündete Mythos einer Neuen Weltordnung wurde von den amerikanischen und europäischen Medien bereitwillig aufgegriffen und flexibel an die jeweiligen nationalen Diskurse angepasst (Kempf, Reimann & Luostarinen 2001).
- *Dämonisierung des Feindes, seiner Handlungen und Intentionen und Betonung seiner Gefährlichkeit*: Saddam Hussein, dessen völkerrechtswidrige Angriffskrieg gegen den Iran die USA wohlwollend unterstützt hatten (Bastian 1991), und der bis zum 1. August 1990 (Überfall auf Kuwait) ein Verbündeter und bevorzugter Handelspartner der USA gewesen war (Chomsky 1990) wurde zum Wiedergänger Hitlers hochstilisiert (Palmbach & Kempf 1994).
- *Empörung über den Feind und Bestreiten jeglicher Kooperationsmöglichkeiten*: Die Vorführung abgeschossener alliierter Piloten im irakischen Fernsehen wurde (z.B. im *Südkurier* vom 21. Januar 1991) zum Anlass genommen, Empörung zu schüren und eine Ausweitung der Kriegsziele über die Befreiung Kuwaits hinaus zu propagieren.
- *Nullsummenorientierung und Betonung militärischer Werte*: Die Berichterstattung über Konfliktlösungsoptionen war durch Befürwortung von Gewalt und militärische Logik dominiert. Obwohl gewaltfreien Alternativen viel Platz eingeräumt wurde gab es äußerst wenig kritischen Journalismus, der dem Frieden eine Chance gab. Die Fakten waren alle da, aber die Medien stellten sie in einen Rahmen, der sie entwertete (Kempf & Reimann 2002).
- *Zurückweisung einer friedlichen Streitbeilegung*: Namentlich über Friedensinitiativen dritter Parteien wurde zwar viel berichtet, die Art und Weise, *wie* darüber berichtet wurde, diente aber dazu, die Fortsetzung des Krieges als unvermeidlich erscheinen zu lassen (Kempf 1998).
- *Misstrauen gegen Dritte, die eine gewaltfreie Konfliktlösung einfordern*: Der Mediendiskurs über die Friedensbewegung lebte von gegenseitigen Vorwürfen, die es dem Leser schwer machten, sich mit der Position der Gegenseite auseinanderzusetzen. Manipulative Strategien wie Themenverschiebungen und zweiseitige Argumentationen (s.u.) behinderten einen friedenspolitischen Diskurs. Die Berichterstattung enthielt kaum sachliche Hintergrundinformationen und war durch eine manipulative Inszenierung des moralischen Dilemmas belastet, in dem sich die Friedensbewegung befand (Liegl & Kempf 1994).

Viktimisierung und Verantwortlichkeit. Die Einteilung der Welt in „gut“ und „böse“ – Idealisierung der eigenen Seite vs. Dämonisierung der gegnerischen – verstrickt die Konfliktparteien in einen Wettlauf um die Zuschreibung von Viktimisierung und Verantwortlichkeit, bei dem das Pendel mal nach der einen, mal nach der anderen Seite ausschlagen kann. So hat z.B. die deutsche Presseberichterstattung während der Zweiten Intifada vor allem Israel in der Opferrolle portraitiert, während des Gaza-Krieges 2008/2009 dagegen die Palästinenser. Und obwohl die Palästinenser während beider Konflikte als Aggressor herausgestellt wurden, war diese Tendenz während des Gaza-Krieges schwächer und die Betonung israelischer Verantwortung nahm zu (Gaisbauer 2012).

Worthy victims. In der Propaganda schlägt sich der Wettlauf um die Opferrolle in Form einer krassen Ungleichbehandlung von „worthy“ und „unworthy victims“ nieder: Opfern staatlicher oder zwischenstaatlicher Gewalt, deren Leiden objektiv vergleichbar, im einen Fall aber nützlich, da als Waffe gegen den Feind brauchbar, und im anderen Fall unnütz und uninteressant sind, da die Verantwortung hier im eigenen Machtbereich liegt und ihre Thematisierung den eigenen Interessen eher schadet als nützt.

Während *unworthy victims* nur minimale Aufmerksamkeit geschenkt wird, werden *worthy victims* humanisiert und mit großem Detail und Kontext ausgestaltet. Die Ereignisse werden dramatisiert. Ihre Darstellung bedient sich einer zornmobilisierenden Wortwahl und sucht die Verantwortung für die Taten an höchster Stelle. Die Vorwürfe werden in einem überzeugten Stil vorgetragen, der keinerlei Kritik oder alternative Interpretationen zulässt, und die Unterstützung durch Autoritätsfiguren bemüht (Herman & Chomsky 1988).

Nicht immer wird dem Rezipienten dabei ein fertiges Urteil bezüglich der Abscheulichkeit der Tat und der Verantwortlichkeit an höchster Stelle präsentiert. Oft (und besonders in der Boulevardpresse) werden *human interest stories* erzählt, welche die Humanisierung der Opfer und die dramatische Ausgestaltung der Ereignisse zum vorherrschenden Stilmerkmal machen und das Urteil (scheinbar) dem Rezipienten selbst überlassen, auch wenn dieses Urteil durch den Duktus der Erzählung bereits vorgezeichnet ist, und erwartbarer Weise nicht anders ausfallen wird als von der Propaganda intendiert. Indem jedoch der Eindruck entsteht, als hätte man sich ein eigenes Urteil gebildet, erscheint es als besonders glaubwürdig und wird besonders immun gegen Gegenpropaganda ebenso, wie gegen kritische Aufklärungsbemühungen (Kempf & Reimann 1994).

Je nach Parteilichkeit für die eine oder andere Konfliktpartei – oder für die Opfer, gleich welcher Partei sie angehören – fällt die Ungleichbehandlung von worthy und unworthy victims mal stärker und mal weniger krass aus. So berichteten z.B. die deutschsprachigen Tageszeitungen über Vergewaltigungen im Bosnien-Konflikt unterschiedlicher und differenzierter als zu erwarten. Über die Hälfte der von Jaeger (1998) untersuchten Texte behandelte das Thema auf sachlich-nüchterne Weise. Ihnen gegenüber steht jedoch ein bemerkenswert hoher Anteil von Texten, die sich vorwiegend mit serbischer Gewalt gegen nicht-serbische Opfer befassten. Und gerade diese Texte tendierten auch dazu, das Leid der vergewaltigten Frauen zu funktionalisieren, um festzuschreiben, welche Seite die größere Schuld hat.

Moral disengagement. Um den Widerspruch zwischen eigener Gewaltanwendung und allgemeinen moralischen Prinzipien bewältigen zu können, greifen Mechanismen der moralischen Ablösung (moral disengagement), welche das aktuelle Handeln von den moralischen Standards abkoppeln und nach Bandura (1986, 1999)

- (1) an der Bewertung des verwerflichen Verhaltens (vgl. Idealisierung eigener Rechte, Interessen und Handlungen),
- (2) an der Einschätzung seiner schädlichen Folgen (vgl. Bestreiten der Bedrohung des Gegners),
- (3) an der Verantwortungsfrage (vgl. Idealisierung eigener Handlungen) und/oder
- (4) an der Abwertung der Person des Geschädigten (vgl. Bestreiten der Rechte des Gegners und Dämonisierung seiner Intentionen und Handlungen)

ansetzen können (vgl. Abbildung 8).

Im Einzelnen unterscheidet Bandura acht verschiedene Mechanismen, deren erste drei die Interpretation des Verhaltens selbst betreffen und dieses durch höhere moralische Ziele rechtfertigen (moralische Rechtfertigung), seine Verwerflichkeit durch die Verwendung einer euphemistischen Begrifflichkeit unkenntlich machen und/oder durch den Vergleich mit noch schlimmeren Alternativen verharmlosen (palliative Vergleiche). Weitere drei Mechanismen betreffen die Interpretation der Folgen, deren Schädlichkeit unsichtbar gemacht wird (Minimierung, Ignorierung oder Missdeutung der Folgen), sowie die Verantwortung für die Folgen, die auf andere abgewälzt (Abwälzen der Verantwortung) oder durch Verteilung auf viele Schultern minimiert wird (Diffusion der Verantwortung). Die beiden letzten Mechanismen beziehen sich auf die Person des Geschädigten, der im Extremfall nicht mehr als Mensch, sondern nur noch als Feind

wahrgenommen wird (Dehumanisierung) und selbst die Schuld daran trägt, dass das verwerfliche Verhalten unvermeidbar ist (Schulduzuweisung).

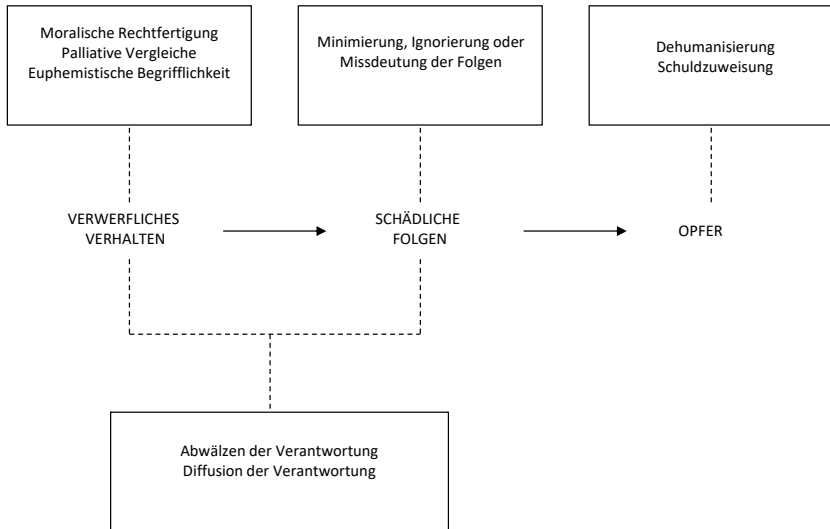


Abbildung 8: Mechanismen der moralischen Ablösung (nach Bandura 1986: 376)

4. Immanente Widersprüche der Kriegspropaganda

If journalism looks like propaganda, smells like propaganda and tastes like propaganda, it, indeed, is propaganda and not journalism. In that case we can say that journalists have not followed their ethical rules and professional guidelines.

Der entscheidende Punkt für die Aufrechterhaltung der Kriegsbereitschaft ist das gleichzeitige Bestehen von Gefühlen der Bedrohung durch den Feind und Vertrauen in den Ausgang des Krieges, in die eigene Führung etc.

Positive Aspekte des Feindbildes. Um dies zu erreichen, muss der Feind so böseartig wie möglich und so gefährlich wie möglich erscheinen.

Aber die Dämonisierung des Feindes darf nicht so weit gehen, die eigene Bevölkerung zu entmutigen und ihr das Vertrauen in den eigenen Sieg zu nehmen.

- So betonte z.B. die westliche Propaganda während des Kalten Krieges einerseits die Aggressivität der Sowjetunion als Legitimation für die eigene nukleare Aufrüstung; und andererseits wurde der gute Wille der Sowjetunion als (einzige) Garantie dafür bemüht, dass es nicht zum Atomkrieg kommt (Kempf 1986).
- Nicht minder eindrucksvolle Beispiele finden sich in *The Times* vom 22. Januar 1991, wo einerseits die Ankündigung des Irak, Kriegsgefangene als menschliche Schutzschilder zu verwenden, als Beweis für Saddam Husseins Bösartigkeit präsentiert wurde, andererseits aber dafür argumentiert wurde, dass die gefangenen Piloten nichts zu befürchten hätten.

Solche positiven Aspekte des Feindbildes sind für eine effektive Propaganda nicht kontraproduktiv, sondern im Gegenteil:

- Sie verhindern, dass Propaganda zu stinken beginnt.
- Sie verhindern Entmutigung und stärken das Vertrauen in den Ausgang des Krieges und/oder spezifischer Situationslagen während des Krieges.
- Sie produzieren logische Widersprüche und versetzen die Öffentlichkeit damit in eine Doppelbindungssituation, welche sie in ihrer Urteilsbildung behindert und für die Übernahme der offiziellen Schlussfolgerungen fungibel macht.

Doppelbindungen. Der Begriff der Doppelbindung beschreibt eine Kommunikationspathologie, auf welche man in der Psychologie erstmals im Zusammenhang mit der Entstehung schizophrener Denkstörungen aufmerksam wurde (Bateson, Jackson, Haley & Weakland 1956). Definitionsmerkmale der Doppelbindung sind:

- (1) Eine so intensive Beziehung zu einer anderen Person oder Institution, dass es besonders wichtig wird, deren Mitteilungen genau zu verstehen, um angemessen darauf reagieren zu können.
- (2) Diese Person oder Institution übermittelt mit ihrer Äußerung zwei widersprüchliche Botschaften.
- (3) Die betroffene Person kann zu den einander entgegengesetzten Botschaften weder Stellung beziehen, noch sich aus der Situation zurückziehen.

Untersuchungen über die Langzeitwirkungen psychologischer Folter haben gezeigt, dass die Zerstörung der Bezugssysteme durch Doppelbindungen einen Prozess der Dehumanisierung bewirkt, dessen Symptome im

Rahmen der psychologischen Kriegsführung durchaus als beabsichtigt gelten können: selektive Unaufmerksamkeit und Festklammern an Vorurteilen, Absolutheitsansprüche und Idealisierungen, ausweichender Skeptizismus und paranoide Abwehrhaltungen welche u.a. die Fähigkeit klar zu denken beeinträchtigen und für das Leid anderer unempfindlich machen (Samayoa 1987; Martín-Baró 1991).

Das Auftreten von Doppelbindungen in der Kriegspropaganda ist durch dreierlei bedingt:

- (1) Das Informationsmonopol der Medien, welche die Propaganda verbreiten.
- (2) Die Widersprüchlichkeit der Propagandabotschaft.
- (3) Die durch die Propaganda produzierte soziale Identifikation und persönliche Verwicklung der Öffentlichkeit.

Die Wirkung der Doppelbindungen besteht in einer psychologischen Destabilisierung der Öffentlichkeit, d.h. in der Zerstörung der autonomen Urteilsfähigkeit, welche man nur wiedergewinnen kann, indem man sich aus sozialer Identifikation und eigener Verwicklung in die Geschehnisse befreit und die Logik des Krieges von außen betrachtet.

Zweiseitige Argumentationen. Soll Propaganda nicht zu stinken beginnen, so darf auch die Idealisierung der eigenen Seite nicht lückenlos sein. Die Wirkungslosigkeit der Propaganda im real existierenden Sozialismus, der am Ende niemand mehr geglaubt hat, nicht einmal jene Informationen über das kapitalistische System, die durchaus realistisch waren, ist ein eindrückliches Beispiel hierfür. Auch Kritik an der eigenen Seite, wie sie z.B. in *The Times* vom 22. Januar 1991 gegenüber der Informationspolitik des MoD geäußert wurde, ist daher nicht kontraproduktiv für erfolgreiche Propaganda, sondern hat sogar effektivitätssteigernde psychologische Nebenwirkungen:

- Indem (mögliche) Kritik an der eigenen Seite vorweggenommen wird, kann die Propaganda gegen Gegenpropaganda immun gemacht werden (Lumsdaine & Janis 1953).
- Das Vertrauen der Öffentlichkeit in die eigene Seite kann gestärkt werden, indem gezeigt wird, dass die eigene Seite zwar auch Fehler macht, man ihr aber dennoch vertrauen kann, dass sie die Fehler korrigiert und ihr bestes tut um Fehler zu vermeiden.

5. Ein Modell des Friedensjournalismus

Gut gemachte Propaganda sollte nicht nach Propaganda stinken und sie hat die besten Chancen, das nicht zu tun, weil die von ihr unterstützten Prozesse der Wahrnehmungsverzerrung in Konflikten auch ohne Propaganda – gleichsam naturwüchsig – ablaufen (s.o.). Wenn man diese Prozesse kennt, kann man Propaganda schon sehen, riechen und schmecken, bevor sie zu stinken beginnt.

Konfliktkompetenz. Nur wenn Journalisten über diese Kompetenz verfügen, können sie der Propagandafalle entgehen und der herkömmlichen Kriegsberichterstattung einen kritischen Friedensjournalismus entgegenzusetzen, der sich gegenüber den Prozessen der eskalationsbedingten Wahrnehmungsverzerrung als widerständig erweist. Einen Friedensjournalismus, der weder in die Übernahme gegnerischer Propaganda mündet (welche derselben Art von Wahrnehmungsverzerrungen und Fehltritten unterliegt, wie die Propaganda der eigenen Seite), noch in Friedenspropaganda (welche durch Wahrnehmungsverzerrungen und Fehltritte mit umgekehrtem Vorzeichen charakterisiert ist).

Deeskalation der Konfliktwahrnehmung. Eine Form der Berichterstattung, die durch eine win-win Orientierung geleitet ist, Krieg und Gewalt als Mittel der Konfliktlösung in Frage stellt und einer konstruktiven Konfliktbearbeitung eine Chance gibt, indem sie die Rechte und Interessen des Gegners respektiert und seine Intentionen und Handlungen auch dann unverzerrt darstellt, wenn sie mit eigenen Rechten, Interessen und/oder Intentionen unvereinbar zu sein scheinen. Eine Form der Berichterstattung, die eigene Rechte, Interessen, Intentionen und Handlungen selbstkritisch und realistisch beurteilt und die Tatsache anerkennt, dass sich auch der Gegner bedroht fühlt und in einer Verteidigungsposition zu befinden meint. Eine Form der Berichterstattung, die eigene Bedrohungsgefühle auf ein realistisches Maß reduziert und eine Brücke zwischen den verfeindeten Gesellschaften baut, indem sie das gemeinsame Leid, welches der Krieg auf beiden Seiten hervorbringt, den Preis, der für einen militärischen Sieg zu zahlen ist, und den gemeinsamen Nutzen fokussiert, den beide Seiten aus der Beendigung des Krieges ziehen können. Eine Form der Berichterstattung, die friedliche Alternativen exploriert, gemeinsamen Rechte und Interessen betont, sich von den Hardlinern auf beiden Seiten distanziert, die Legitimität der zivilgesellschaftlichen Opposition gegen den Krieg verteidigt und die gegen den Feind gerichtete Empörung zurücklenkt gegen den Krieg (vgl. Abbildung 9).

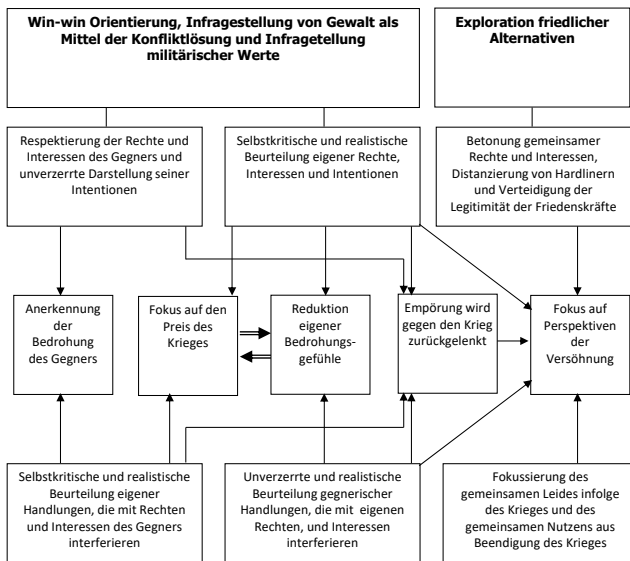


Abbildung 9: Kritischer Friedensjournalismus

Kritische Distanz. Im Unterschied zu Kriegspropaganda, die eine Parteilichkeit und Einseitigkeit der Konfliktwahrnehmung herzustellen sucht, zielt Friedensjournalismus dabei auf eine differenzierte Abwägung der Argumente pro- und contra ab. Auch er enthält damit einander widersprechende Informationen, die jedoch weder die Form von zweiseitigen Argumentationen noch die Form von Doppelbindungen haben, sondern durch kritische Distanz gegenüber beiden Seiten gekennzeichnet sind.

Der entscheidende Punkt für die Unterscheidung zwischen Doppelbindungen, zweiseitigen Argumentationen und kritischer Distanz ist in Form und Funktion der sozialen Identifikation und persönlichen Verwicklung der Rezipienten zu sehen.

- Doppelbindungen beruhen auf einer emotionalen Involviertheit mit beiden, einander widersprechenden Botschaften. Die emotionale Involviertheit erschwert es, jede der widersprechenden Botschaften in Frage zu stellen.
- Bei zweiseitigen Argumentationen erfüllt die soziale Identifikation die Funktion der emotionalen Devaluation subversiver Informationen, welche die Sichtweise der eigenen Seite in Frage stellen könnten. Die emotionale Involviertheit verpflichtet auf eine der widersprechenden Botschaften: auf jene, die der eigenen Seite dienlich ist.

- Bei kritischer Distanz findet dagegen eine soziale Identifikation mit dem Prozess der gewaltfreien Konfliktbearbeitung statt, die auf eine Perspektive von außerhalb des Konfliktes verpflichtet. Die emotionale Involviertheit erlaubt bzw. fördert eine kritische Auseinandersetzung mit beiden Botschaften.

6. Früherkennung von Konflikten

Zielperspektive des Friedensjournalismus ist es, aus dem Ruder gelaufene Konflikte wieder zurück in kooperative Bahnen zu lenken. Oft ist die Konflikteskalation jedoch kein linearer Prozess, der Stufe für Stufe voranschreitet. Sie vollzieht sich eher nach dem Muster "zwei Schritte vor, einen Schritt zurück", mitunter wird eine Stufe übersprungen und manchmal kommt es zu unvermittelten Gewaltausbrüchen.

Asynchrone Konfliktverläufe. Aufgrund der gestörten Kommunikation zwischen den Konfliktparteien verläuft die Eskalation der Konfliktwahrnehmung oft auch nicht auf beiden Seiten synchron. Bewegen sich die Parteien auf unterschiedlichem Eskalationsniveau, so heizt dies die Eskalationsdynamik noch weiter an: Die Partei, die sich auf der höheren Eskalationsstufe bewegt, interpretiert die Handlungen ihres Gegners im Sinne ihres eigenen Eskalationsniveaus und unterstellt ihm böse Absichten, welche weit darüber hinausgehen, was er tatsächlich im Sinn hat. Der anderen Partei, die sich auf dem niedrigeren Eskalationsniveau bewegt, erscheinen die Handlungen ihres Gegners dagegen als überzogen und unangemessen und bestätigen damit, dass die Verächtlichkeit des Gegners noch weit größer ist als befürchtet.

Unvermittelte Gewaltausbrüche. Asynchrone Konfliktverläufe sind häufig die Folge von Machtungleichgewicht zwischen den Konfliktparteien. Während die mächtigere Partei ihre Rechte und Ziele durchsetzen kann, ohne den Konflikt wirklich austragen zu müssen, ist die machtärmere Partei ständigen Frustrationen ausgesetzt und befindet sich in einem andauernden Zustand der Deprivation, aus welchem sich mit maßvollen Mitteln zu befreien zunehmend aussichtslos erscheint, bis es am Ende zu scheinbar unvermittelten Gewaltausbrüchen kommt.

Da Machtlosigkeit auch bedeutet, dass man mit Reden wenig oder nichts erreichen kann, führt Machtlosigkeit nur allzu oft dazu, dass man die Konflikte gegenüber dem Partner gar nicht mehr anspricht. Die Fixierung auf die eigenen Rechte und Interessen bis hin zu deren Idealisierung und die Verurteilung der gegnerischen Handlungen (und seien sie auch

noch so kooperativ gemeint) bis hin zu deren Dämonisierung und zur Bestreitung der Rechte des Gegners vollziehen sich im Verborgenen und werden allenfalls gegenüber dritten Parteien thematisiert, von denen man sich Unterstützung erhofft. Indem diese Unterstützung nicht selten gewährt wird, statt vermittelnd in den Konflikt einzugreifen, finden die sich herausbildenden Vorurteile gegenüber dem Gegner soziale Unterstützung und werden langsam zur Gewissheit.

Reflexartige Eskalation der Konfliktwahrnehmung. Wenn der Konflikt schließlich ausbricht, geschieht dies so unvermittelt und mit solcher Vehemenz, dass es keiner großen Propagandaanstrengungen bedarf um die Konfliktwahrnehmung auch auf der Opferseite eskalieren zu lassen. Die Eskalation vollzieht sich reflexartig gleichsam „von Null auf Hundert“ und schließt die Option einer maßvollen Antwort aus.

Beispiel Afghanistankrieg. Die Anschläge des 11. September waren kriminelle Handlungen von horrendem Ausmaß. Die Bedrohung war real und konnte von jedermann aus erster Hand erlebt werden. Tausende unschuldiger Menschen wurden im Herzen der USA getötet, und da das Recht auf Leben das grundlegendste aller Menschenrechte ist, brauchte man dieses Recht nicht erst zu idealisieren. Es bestand auch keine Notwendigkeit, die Anschläge zu dämonisieren. Dass es sich um brutale Terrorakte handelte, stand außer Zweifel. Und es bestand keine Notwendigkeit, die Gefährlichkeit des Gegners zu betonen: Sie war real, und was am 11. September geschah, hätte überall passieren können (vgl. Abbildung 10).

(Zumindest) theoretisch hätte die westliche Welt die Anschläge auch maßvoll beantworten können: auf der Grundlage internationalen Rechts und der Gewaltenteilung zwischen Exekutive und Judikative. Das ist es wohl, was Günter Grass und der deutsche Bundespräsident Johannes Rau im Sinn hatten, als sie eine zivilisierte Reaktion auf die Terrorakte forderten.

Offensichtlich stand eine zivilisierte Reaktion jedoch nicht auf der politischen Tagesordnung. Die Ereignisse vom 11. September waren nicht nur ein Terroranschlag gegen das World Trade Center und das Pentagon. Sie waren auch ein symbolischer Akt, der die USA demütigte, indem er demonstrierte, was bis dahin unvorstellbar gewesen war: die Verwundbarkeit der amerikanischen Supermacht.

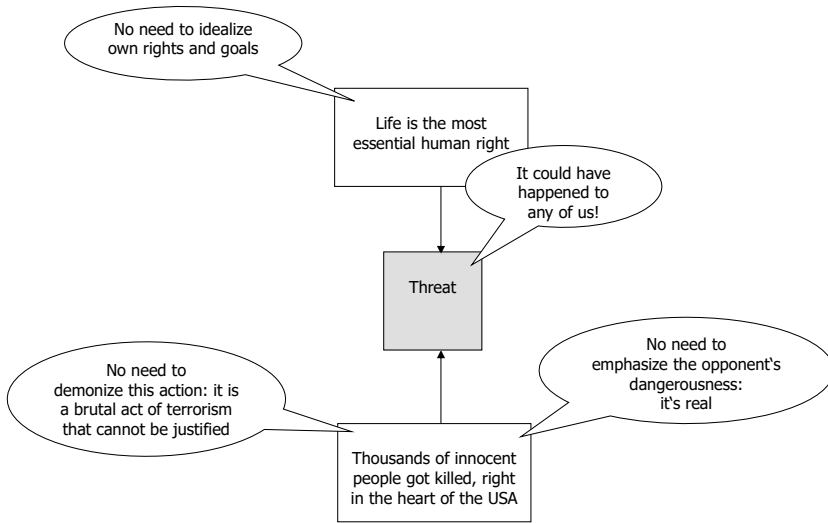


Abbildung 10: *The threat of September 11* (nach ASPR 2003: 56)

In dieser Situation war es ein natürlicher Impuls, dass das amerikanische Selbstbewusstsein wiederhergestellt und Stärke demonstriert werden musste. Das Zurückschlagen bedurfte jedoch der Rechtfertigung. Es durfte nicht nach bloßer Rache aussehen, und um dies zu erreichen, mussten die Anschläge mehr denn kriminell und demütigend sein: ein Angriff auf die Zivilisation schlechthin. So interpretiert, konnte der bevorstehende Krieg als eine Art Polizeieinsatz erscheinen, bei dem alle verfügbaren Mittel einzusetzen sind, einschließlich der Streitkräfte, was die Siegeszuversicht verstärkte. Und da jede Nation der Welt die Wahl hatte, bedingungslose Solidarität mit den USA zu üben oder als Teil des Terrornetzwerks angesehen zu werden, würde der Krieg vermutlich auch kein zivilisiertes Land bedrohen (vgl. Abbildung 11).

Einen Monat nach den Anschlägen, am 11. Oktober 2001, trieb US-Präsident George W. Bush diese Interpretation auf die Spitze, indem er die Unfähigkeit zum Ausdruck brachte, zu verstehen, was geschehen war und warum:

“How do I respond when I see that in some Islamic countries there is vitriolic hatred for America? I’ll tell you how I respond: I’m amazed. I’m amazed that there’s such misunderstanding of what our country is about that people would hate us. I am – like most Americans, I just can’t believe it because I know how good we are.”

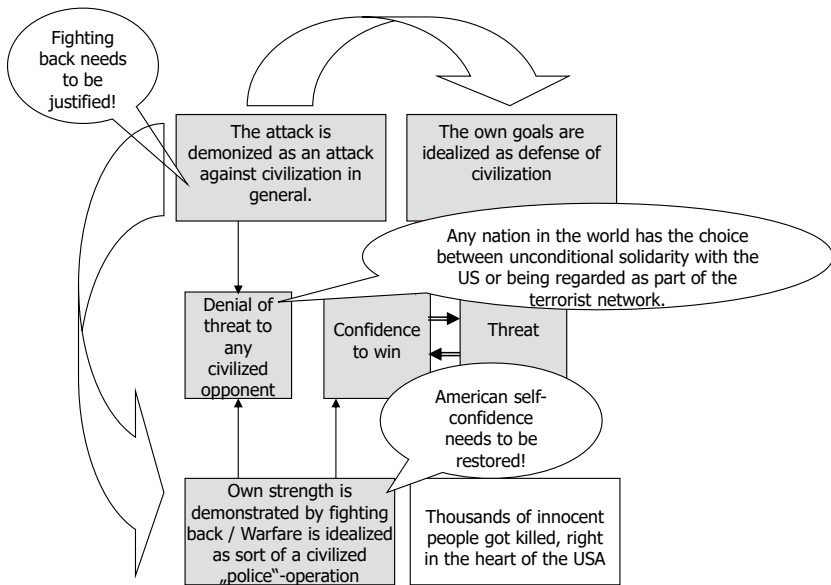


Abbildung 11: Spontaneous reactions to the terrorist attack (nach ASPR 2003: 57)

Der Rest des Mindsets, der erforderlich war, um öffentliche Unterstützung für den Afghanistankrieg zu erhalten, war reiner Automatismus: Empörung über Gewalt wurde durch Empörung über den Feind ersetzt, buchstäblich jeder konnte des Antiamerikanismus verdächtigt werden, Verhandlungen mit den Taliban waren abzulehnen und übergeordnete Rechte zu bestreiten: Jeder Staat, der nicht mit den USA kooperiert, wäre ein legitimes Ziel. Jede Art von friedlicher Beilegung des Konflikts war auszuschließen und die Konfliktwahrnehmung verengte sich auf ein Nullsummenspiel, in dem der Krieg die einzige Option war. (vgl. Abbildung 12).

All dies sind traditionelle Propagandainhalte (vgl. Abbildung 7) und die Medien waren voll davon. Gleichwohl mussten sie nicht erst durch gezielte Propaganda in den Köpfen der Menschen verankert werden. Alles, was benötigt wurde, war mangelndes Verständnis, wie es zu den Anschlägen hatte kommen können, und ihre Pseudo-Erklärung durch unbegründeten Hass.

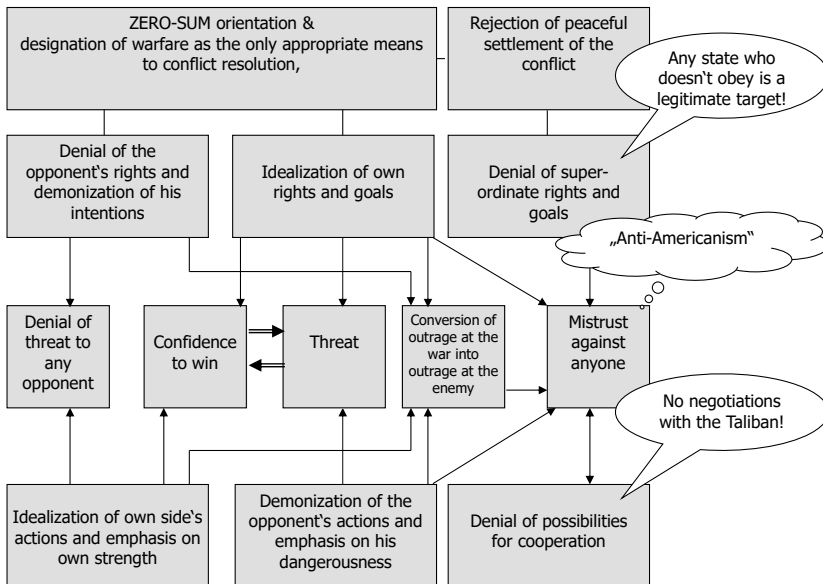


Abbildung 12: *The ultimate mind set* (nach ASPR 2003: 58)

Gewaltprävention. Nicht nur um unvermittelte Gewaltausbrüche und deren Konsequenzen zu vermeiden, auch um Konflikte nicht eskalieren zu lassen, besteht ein dringendes Bedürfnis nach Früherkennung von Konflikten und deren Deeskalation. Grundsätzlich besteht auf jeder Eskalationsstufe die Möglichkeit zur Umkehr. Und so wie Propaganda dem tatsächlichen Eskalationsgrad von Konflikten stets eine Stufe voraussetzt, muss auch Friedensjournalismus der Deeskalation um eine Stufe vorangehen.

Schrittweise Deeskalation der Konfliktwahrnehmung. Da die Eskalation der Konfliktwahrnehmung einen Prozess darstellt, ist auch Friedensjournalismus als ein Prozess zu konzipieren, der Fehlwahrnehmungen schrittweise deeskaliert (Kempf 2017).

Zwecks Deeskalation einer nur geringfügig bis moderat eskalierten Konfliktwahrnehmung (Perspektivendivergenz und Konkurrenz) dürften die Konzeptionalisierung des Konfliktes als kooperativer Prozess und die Füllung der blinden Flecken der Konfliktwahrnehmung (vgl. Abbildungen 3 und 4) durch eine unvoreingenommene und selbstkritische Darstellung eigener, gegnerischer und gemeinsamer Rechte, Interessen und Handlungen noch vergleichsweise leichter zu bewerkstelligen sein. Schon dies erfordert aber (auf Seiten des Journalismus) Friedfertigkeit, Empathie, Ehrlichkeit

und Offenheit, das Bemühen um eine möglichst vollständige Darstellung der Konfliktkonstellation sowie den Verzicht auf Selbstzensur und (auf Seiten des politischen Systems) die Wahrung von Meinungs- und Pressefreiheit (Reimann 2019).

Die Korrektur der Wahrnehmungsverzerrungen (vgl. Abbildungen 6 und 7) in hoch eskalierten Konflikten (Kampf und Krieg) erweist sich dagegen als weit schwieriger. Namentlich in lang andauernden ungelösten Konflikten, wenn sich die Wahrnehmungsverzerrungen zu gesellschaftlichen Grundüberzeugungen verdichtet haben, muss sie nicht nur geraderücken, was gesellschaftliche Eliten qua Propaganda und Public Relations zu verbreiten trachten, sondern das, woran das Groß der Gesellschaft bereits glaubt.