

Stichwort: Rhetorik

Die Technik der Verführung

«Die Verführung ist die schlimmere Form der Aggression: Sie wirkt tiefer als Drohung und Befehl, und dabei verletzt sie nicht. Wenn der Befehl auf Gehorsam abzielt und die Drohung auf Angst, so nehmen beide in Kauf, dass sie ihr Ziel nur um den Preis von Erbitterung und Rachedurst erreichen können. Die Verführung will Einigkeit. Die Unterwerfung soll in netter Form erfolgen – sie soll nicht als Last, ja im Idealfall soll sie überhaupt nicht empfunden werden.

Die Technik der Verführung – heute mit den Schwerpunkten Werbung und Propaganda – hieß zunächst Rhetorik, ihre Erfinder waren die Griechen, ihre berühmtesten Foren die Plätze von Athen und Rom, später das britische Unterhaus, die französische Nationalversammlung und der Berliner Sportpalast. Dass die Kunst der Rede die Kunst der Überredung sei, wurde dabei nie bestritten ... [...]

Die antiken Handbücher der Redekunst bieten, in traumtem Verein mit englischen Parlamentserfahrungen und der modernen Massenpsychologie, zumeist dieselben Rezepte der Überredung an. Wenn wir viele von ihnen als abstossend empfinden, so sollten wir dabei nicht übersehen, dass über den ethischen Rang der Rhetorik nicht so sehr die Wahl der Mittel entscheidet, als vielmehr die Antwort auf die Kardinalfrage: Ist die Rhetorik die Kunst der Schwachen, sich gegen die Starken zu behaupten, oder sind es die Starken, die auch noch die Gewalt des Wortes an sich reissen, um ihre Macht zu zementieren?

aus: Wolf Schneider, *Rhetorik: Neun Regeln einer hinterlistigen Kunst*. In: *Wörter machen Leute. Magie und Macht der Sprache*, München 1976.