

Wilhelm Kempf

## Kriegspropaganda versus Friedens-Journalismus

### 1. Grundlagen in Propagandaforschung und (psychologischer) 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.

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. 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.

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 in Anlehnung an das Kommunikationsmodell von Watzlawick et al. (1967) darstellen. Danach 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 es 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.

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 Kommunikationspartei 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 beobachten - bzw. analysieren - wie sich diese interaktive Dynamik oft mehr oder minder verselbständigt. In der Massenkommunikation ist eine solche Verselbständigung nur sehr bedingt möglich, bzw. nur feststellbar, wenn man den Diskurs zwischen Medien und Öffentlichkeit über eine längere Zeitstrecke hinweg betrachtet, da es sich hier ja um eine einseitigen Kommunikation (vom Sender zum Empfänger) handelt, bei der die Rezipienten nicht unmittelbar antworten können. Dennoch wird auch hier der Bewußtseinshorizont der Rezipienten durch die Art und Weise gesteuert, wie die Informationen durch das Medium präsentiert werden.

Die Parzellierung der Realität, ihre Zergliederung in scheinbar zusammenhanglose Ereignisse und Episoden ist der Grundzug der mediengesteuerten Manipulation. Dabei besteht die Manipulation 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 zuteil wird. 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 den Krieg 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. Diese Tendenzen haben ihren Ursprung in der systematischen Perspektivdivergenz zwischen den Konfliktparteien:

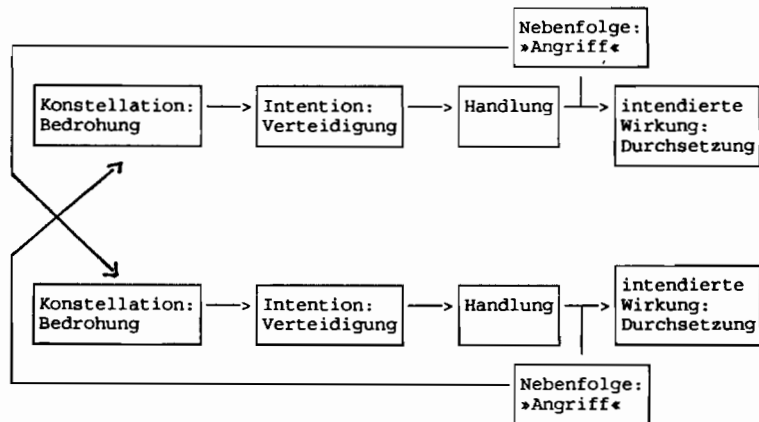
- Während man seine eigenen Handlungen vom Innenstandpunkt des Blicks auf die damit verfolgten Intentionen wahrnimmt, werden Fremdhandlungen von einem Außenstandpunkt, d.h. von den Handlungsfolgen her erfahren.
- Gegenseitiges Verstehen der Handlungsweisen der Konfliktparteien erfordert daher einen aktiven 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 (Kempf, 1995).

In konkurrierenden Prozessen 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 konkurrierender oder als kooperativer Prozeß noch offen.
3. Aufgrund der Perspektivdivergenz zwischen den Gruppen, besteht auf beiden Seiten 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, 1976).

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... (vgl. Abb. 1).

## Gruppe A



## Gruppe B

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 in diesem Kampf hervortun, desto mehr wird der Gegner zum Feind gestempelt und desto größer wird das Mißtrauen der Gruppe gegenüber Kompromißbereitschaft und Vermittlungsbemühungen werden (Kempf, 1995).

Ziel der Kriegspropaganda ist es, die Mitglieder der eigenen Gesellschaft an eine derart destruktive Konfliktstrategie zu binden und die Möglichkeit eines konstruktiven Konfliktverlaufs abzuwehren.

Welche Art von Verlauf ein Konflikt nimmt, hängt nach Deutsch (1976) wesentlich davon ab, ob der Konflikt als konkurrierender oder als kooperativer 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 Fehleinschätzung des gegnerischen Handelns und seiner Intentionen (Perspektivendivergenz, Feindbildkonstruktion) 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 Fehleinschätzung 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 durch die folgenden Prozesse ermöglicht:

- den Prozeß der kooperativen Problemlösung,
- den Prozeß der begünstigenden 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 Lösungen, 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 charakteristische Formen der Fehlauflassung und des Fehlurteils auf - allerdings mit unterschiedlichem 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 Konflikgegenstände übersehen werden oder daß sich die Partner auf eine "verführte Kooperation" einlassen und deshalb zu keiner stabilen Übereinkunft kommen, weil sie sich nicht genügend mit ihren Widersprüchen beschäftigen 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 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 indem sie naturwüchsige Prozesse der Wahrnehmungsverzerrung aufgreift, weiterträgt und verschärft.

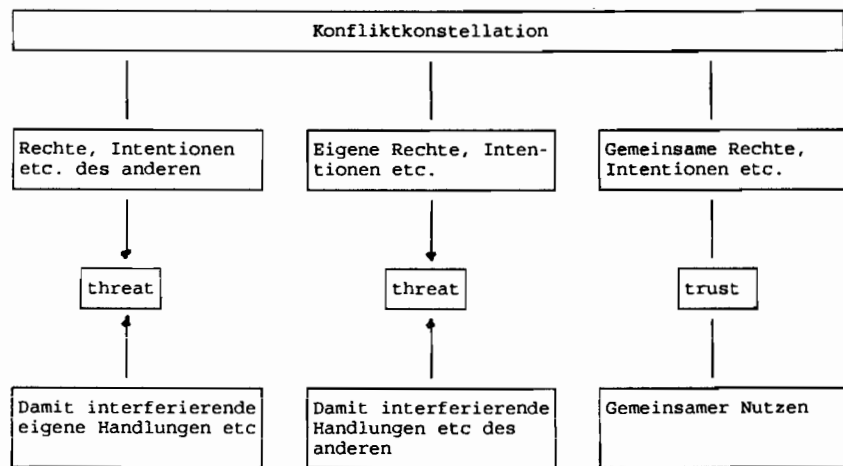


Abbildung 2: Konfliktkonstellation

In jedem Konflikt gibt es eigene Rechte, Intentionen etc. und fremde Handlungen etc., die damit interferieren und als Bedrohung erlebt werden. Zugleich gibt es Rechte, Intentionen etc. der anderen Partei, mit welcher die eigenen Handlungen etc. interferieren und die vom anderen als Bedrohung (threat) erlebt werden. Aber es gibt auch gemeinsame Rechte,

Intentionen etc. und einen gemeinsamen Nutzen aus der Beziehung zwischen den Parteien, die Anlaß für gegenseitiges Vertrauen (trust) sind (vgl. Abb.2).

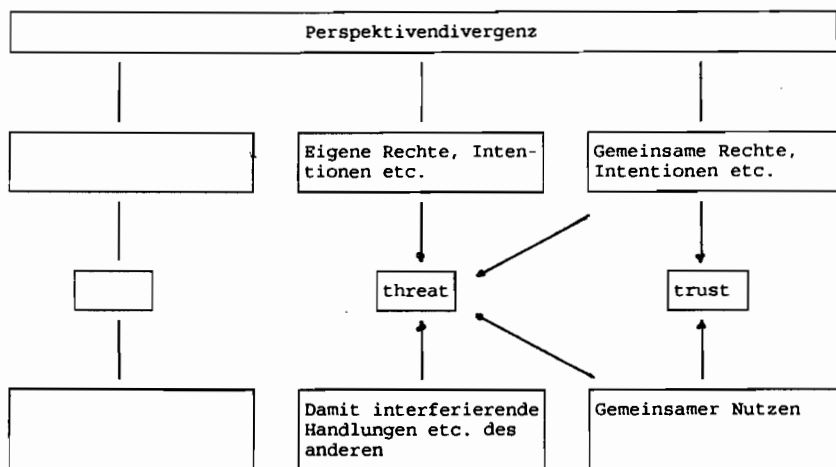


Abbildung 3: Perspektivdivergenz

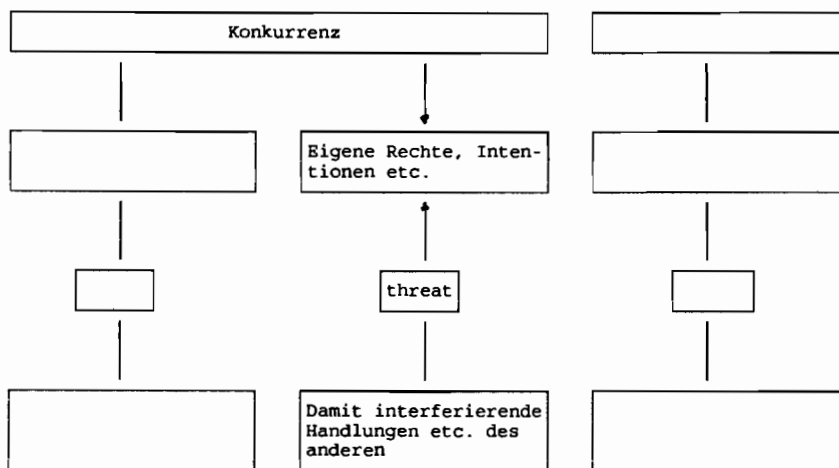


Abbildung 4: Konkurrenz

Die systematische Perspektivendivergenz zwischen den Parteien (Kempf, 1995) behindert jedoch einen solch vollständigen Blick auf die Konfliktkonstellation. Der Blickwinkel ist auf die eigenen Rechte, Intentionen etc. und ihre Bedrohung durch die gegnerischen Handlungen etc., verengt, die zugleich als Bedrohung der gemeinsamen Rechte, Intentionen etc. und als Bedrohung des gemeinsamen Nutzens wahrgenommen werden (vgl. Abb. 3). Wird der Konflikt als Konkurrenzsituation interpretiert, so geraten auch die gemeinsamen Rechte, Intentionen etc. und der gemeinsame Nutzen aus dem Blickfeld, Das gegenseitige Vertrauen geht verloren. Man sieht nur noch die eigenen Rechte, Intentionen, etc. und deren Bedrohung durch die gegnerischen Handlungen, etc. (vgl. Abb.4).

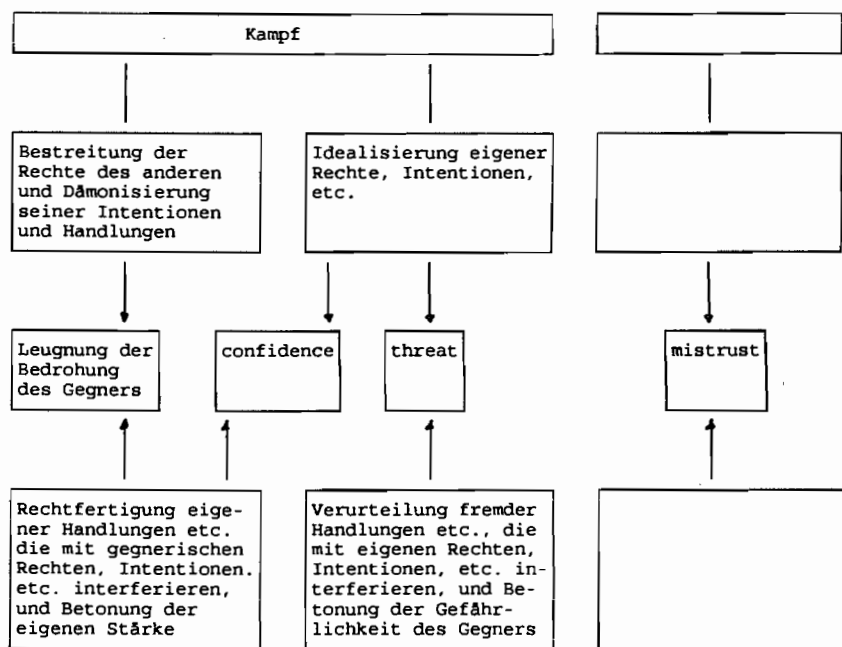


Abbildung 5: Kampf

Eskaliert die Konkurrenz zum Kampf, so werden die Rechte des anderen bestritten und seine Intentionen dämonisiert. Eigene Handlungen, die mit gegnerischen Rechten, Intentionen etc. interferieren werden gerechtfertigt und die eigene Stärke betont. An die Seite der Bedrohung durch den Gegner tritt das Vertrauen (confidence) den Kampf gewinnen und die eigenen Rechte, Intentionen etc. durchsetzen zu können.

Eigene Rechte, Intentionen, etc. werden idealisiert. Gegnerische Handlungen etc., welche damit interferieren, werden verurteilt und die Gefährlichkeit des Gegners wird betont.

Die Bedrohung gegnerischer Rechte durch die eigenen Handlungen etc. wird verleugnet. Die Angriffe des Gegners erscheinen ungerecht und lassen Mißtrauen (mistrust) gegen ihn entstehen (vgl. Abbildung 5).



Mit der weiteren Eskalation zum Krieg verengt sich die Konfliktwahrnehmung vollends auf die militärische Logik. Diesen Prozeß zu unterstützen, in Gang zu setzen und aufrechtzuerhalten ist Gegenstand und Ziel der Kriegspropaganda.

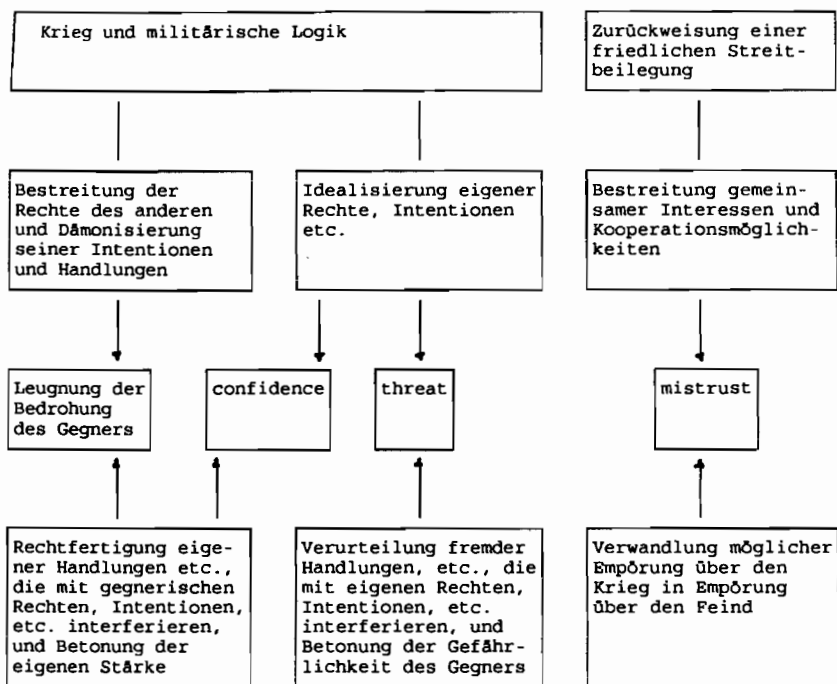


Abbildung 6: Kriegspropaganda

Die Alternative einer friedlichen Streitbeilegung wird zurückgewiesen, das Mißtrauen in den Gegner geschürt. Gemeinsame Interessen, die Grundlage einer konstruktiven Konfliktbearbeitung sein könnten, werden bestritten. 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; ebensowenig der gemeinsame Nutzen, den eine friedliche Streitbeilegung mit sich bringen könnte.

#### 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.

Kriegspropaganda ist durch drei Teilprozesse charakterisiert:

1. Definition des Konfliktes als Konkurrenzsituation.

2. Produktion und Unterstützung der daraus resultierenden Wahrnehmungsverzerrungen und Fehlurteile.
3. Soziale Verpflichtung bzw. soziale Identifikation mit der eigenen Seite (social identification) und persönliche Verwicklung (entanglement).

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

Um dies zu erreichen, muß der Feind so bössartig 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 Propaganda des Kalten Krieges einerseits die Aggressivität der Sowjetunion als Legitimation für die eigene nukleare Aufrüstung; andererseits wurde der gute Wille der Sowjetunion als (einzige) Garantie dafür bemüht, daß es nicht zum Atomkrieg kommt (vgl. 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 Hussein's 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 (confidence) in den Ausgang des Krieges im allgemeinen 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.

Der Begriff der Doppelbindung (double bind) beschreibt eine Kommunikationspathologie, auf welche man in der klinischen Psychologie erstmals im Zusammenhang mit der Entstehung schizophrener Denkstörungen aufmerksam wurde (Bateson et al., 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 (vgl. Samayoa, 1987; Martin-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.

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 aufgegriffen (oder vorweggenommen) wird (two-sided propaganda presentation), kann die Propaganda gegen Gegenpropaganda immun gemacht werden (Lumsdaine & Janis, 1953).
- Das Vertrauen (confidence) der Öffentlichkeit in die eigene Seite kann gestärkt werden, indem gezeigt wird, daß die eigene Seite zwar auch Fehler macht, aber daß man ihr dennoch vertrauen kann, daß sie die Fehler korrigiert und ihr bestes tut um Fehler zu vermeiden.

## 5. Ein Modell des Friedens-Journalismus

Gut gemachte Propaganda sollte nicht nach Propaganda stinken und sie hat die besten Chancen, das nicht zu tun, weil die von ihre unterstützten Prozesse der Wahrnehmungsverzerrung in Konflikten auch ohne Propaganda - gleichsam naturwüchsig ablaufen.

Wenn man diese Prozesse kennt, kann man Propaganda aber schon sehen, riechen und schmecken, bevor sie zu stinken beginnt.

Wie aber könnte Journalismus im Krieg aussehen, der nicht (mit Absicht oder aus Fahrlässigkeit) Propaganda ist? Er kann der Propagandafalle nur so entgehen, daß er sich gegenüber diesen naturwüchsigen Prozessen der Wahrnehmungsverzerrung in eskalierenden Konflikten als widerständig erweist, ohne in Gegenpropaganda umzuschlagen.

Ein so verstandener kritischer Friedens-Journalismus bedeutet weder die Übernahme gegnerischer Propaganda (welche der selben Art von Wahrnehmungsverzerrungen und Fehlurteilen unterliegt, wie die Propaganda der eigenen Seite), noch bedeutet er eine Friedenspropaganda (welche durch Wahrnehmungsverzerrungen und Fehlurteile mit umgekehrtem Vorzeichen charakterisiert ist).

Er bedeutet eine Infragestellung des Krieges und der militärischen Logik, die Respektierung der Rechte des Gegners und eine unverzerrte Darstellung seiner Intentionen, sowie eine selbstkritische und realistische Beurteilung der eigenen Rechte, Intentionen etc. Er bedeutet die Anerkennung der Tatsache, daß sich auch der Gegner bedroht fühlt und in einer Verteidigungsposition zu befinden meint und er erfordert die kritische Beurteilung eigener Handlungen, etc. die mit generischen Rechten etc. interferieren. Er bedeutet eine unvoreingenommene Beurteilung gegnerischer Handlungen etc., die mit eigenen Rechten etc. interferieren. Er bedeutet den Abbau eigener Gefühle der Bedrohung durch den Gegner und die Vermittlung von Einsicht in den Preis, der für einen militärischen Sieg, zu zahlen ist.

Kritischer Friedens-Journalismus erfordert schließlich auch die Einforderung friedlicher Alternativen. Er distanziert sich von beiden Seiten und übt Kritik an ihren Handlungsweisen. Er stellt die gemeinsamen Rechte in den Vordergrund und macht sich auf die Suche nach Ansätzen von Friedensbereitschaft (z.B. bei gesellschaftlichen Akteuren) auf beiden Seiten. Er berichtet über das gemeinsame Leid, welches der Krieg für beide Seiten hervorbringt, und untersucht den gemeinsamen Nutzen, den beide Seiten aus der Beendigung des Krieges ziehen können. Er schenkt der Opposition gegen den Krieg auf beiden Seiten sein Augenmerk und eröffnet Perspektiven der Versöhnung (vgl. Abb. 7).

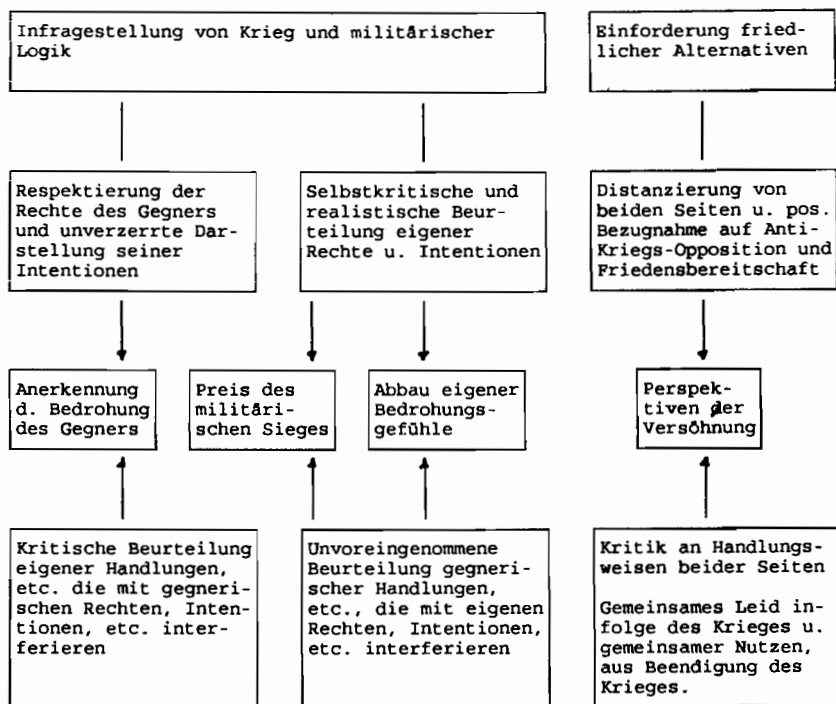


Abbildung 7: Kritischer Friedens-Journalismus

Im Unterschied zu Kriegspropaganda, die eine Parteilichkeit und Einseitigkeit der Konfliktwahrnehmung herzustellen sucht, zielt kritischer Friedens-Journalismus auf eine differenzierte Abwägung der Argumente pro- und contra ab. Auch kritischer Friedens-Journalismus enthält damit einander widersprechende Informationen, die jedoch weder die Form von two-sided messages noch die Form von Doppelbindungen haben, sondern ist durch kritische Distanz gegenüber beiden Seiten gekennzeichnet. Der entscheidende Punkt für die Unterscheidung zwischen Doppelbindungen, two-sided messages 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 two-sided messages, 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 Konfliktlösung statt, die auf eine Perspektive von außerhalb des Konfliktes

verpflichtet. Die emotionale Involviertheit erlaubt bzw. fördert eine kritische Auseinandersetzung mit beiden Botschaften.

### Literatur

- Bateson, G., Jackson, D.D., Haley, J., Weakland, J., 1956. Toward a Theory of Schizophrenia. Behavioral Science, 1, 251-264.
- Deutsch, M., 1976. Konfliktregelung. München: Reinhardt.
- Keiffer, M.G., 1968. The Effect of Availability and Precision of Threat on Bargaining Behavior. Ph.D. Dissertation. Columbia University: Teachers College.
- Kempf, W., 1986. Emotionalität und Antiintellektualismus der Friedensbewegung? In: Evers, T., Kempf, W., Valiunk, E. (Hrsg.). Sozialpsychologie des Friedens. Protokoll 229/1986. Hofgeismar: Evangelische Akademie.
- Kempf, W., 1995. Aggression, Gewalt und Gewaltfreiheit. Diskussionsbeiträge der Projektgruppe Friedensforschung Konstanz, Nr. 30/1995.
- Lasswell, H.D., 1927. Propaganda Technique in the World War. London: Kegan Paul.
- Lumsdaine, A.A., Janis, I.L., 1953. Resistance to "counter propaganda" produced by one-sided and two-sided "propaganda" presentations. Public Opinion Quarterly, 17, 311-318.
- Luostarinen, H., 1986. Perivihollinen (The Ancient Foe). Tampere: Vastapaino.
- Martin Baró, I., 1991. Die psychischen Wunden der Gewalt. In: Kempf, W. (Hrsg.). Verdeckte Gewalt. Psychosoziale Folgen der Kriegsführung niedriger Intensität in Zentralamerika. Hamburg: Argument.
- Samayoa, J., 1987. Guerra y deshumanización. Una perspectiva psicosocial. Estudios Centroamericanos (ECA), No 461, 213-225.
- Schulz von Thun, F., 1981. Miteinander Reden 1. Störungen und Klärungen. Allgemeine Psychologie der Kommunikation. Reinbek: rororo.
- Seppmann, W., 1993. Medien-Bewußtsein. Marxistische Blätter, 1/93, 21-29.
- Watzlawick, P., Beavin, J.H., Jackson, D.D., 1967. Pragmatics of Human Communication. A Study of Interactional Patterns, Pathologies, and Paradoxes. New York: Norton & Company.