

Anleitung für Demagogen

Liebe Leserinnen und Leser,

im Folgenden werde ich beschreiben, wie es Ihnen durch eine Rede gelingen wird, die Menschen zu kontrollieren, sie für sich zu gewinnen und zu treuen Anhängern zu machen.

Zunächst ist es besonders wichtig, sich nicht direkt als Anführer zu präsentieren, sondern sich mit den Zuhörern auf eine Stufe zu stellen. So wecken Sie sofort zu Beginn Sympathie, da sie auf **Gemeinsamkeiten** anspielen. Und auch im weiteren Verlauf sollten sie **Zusammengehörigkeitsgefühle** erwecken, um das Selbstvertrauen und auch das Vertrauen in die Gruppe zu stärken.

Dazu gehören ebenfalls **Komplimente** an die Zuhörer. Diese dürfen nicht zu ausgeschmückt und übertrieben erscheinen, sondern eher den Eindruck erwecken, dass Sie als Redner die Zuhörer aus einem bestimmten Grund auserwählt haben und dass Sie ein bestimmtes Anliegen haben, wodurch Sie auf die Fähigkeiten der Zuhörer angewiesen sind. Diese werden sich geschmeichelt fühlen und Neugier, Sympathie und Bereitschaft für das folgende Anliegen entwickeln.

Einleiten und beschreiben sollten Sie Ihr Vorhaben mit einem knappen, eher neutral gehaltenen **Lagebericht**. Dafür können Sie sich ein paar Fragen stellen:

- Was sind Ihre **Beweggründe**? (Bezug zur aktuellen Situation, die Sie zu Ihrem Anliegen veranlasst)
- Worin besteht Ihr **Vorhaben**? (Gestaltung, Plan)
- Welche **Werte** vertreten Sie in Ihrem Vorhaben?
- Was wollen Sie bewirken? Welchem **Zweck/Ziel** dient ihr Vorhaben?
Welche **Absichten** verfolgen Sie?

Wenn Sie diese Fragen geklärt und verständlich zum Ausdruck gebracht haben, können sich Ihre Zuhörer ein erstes Bild von Ihnen, Ihren Absichten und der Gestaltung Ihres Vorhabens machen.

Nun folgt der Teil, in dem Sie Ihre **Emotionen** miteinfließen lassen. Hier ist Überzeugungskraft gefragt. Dafür eignet sich der Einsatz von **Stilmitteln** besonders gut an dieser Stelle, wie etwa von Hyperbeln und rhetorischen Fragen. Diese sollen die Zuhörer zum Nachdenken anregen, die eigene Situation vergegenwärtigen und den notwendigen Bedarf an Verbesserung aufzeigen. Wirkungsvoll sind ebenfalls deutliche Gegenüberstellungen, wie etwa der gegenwärtigen Situation aller und dem erreichbaren Lebensstil sowie daraus resultierender Möglichkeiten oder etwa eine Gegenüberstellung Ihrer Absichten und die der Feinde.

Sollte letzteres zutreffen oder eine maßgebliche Rolle spielen, ist es wichtig, das zuvor erwähnte Gemeinschaftsgefühl zu intensivieren, wodurch die eigene positiv besetzte Gruppe sich von der anderen negativ beschriebenen Gruppe absetzt. Dazu eignet sich der weise Einsatz von Pronomina – wie etwa „wir“ im Gegensatz zu „jene“ oder „die da“ (abwertender Unterton). Die Situation der Feinde sollte ebenfalls kurz beschrieben werden, provokant und aufhetzend, um den Kampfgeist der eigenen Anhänger zu wecken.

Nun nähern Sie sich dem Schluss. Schweifen Sie hier nicht zu sehr aus, sondern bringen Sie noch einmal die **wichtigsten Elemente** ihrer Rede zusammenfassend auf den Punkt. Geben Sie sich selbst dabei noch immer vollends überzeugt von Ihrem Anliegen. Diese Begeisterung wird überspringen. Außerdem deuten Sie so bereits Führungsqualitäten an, da Sie die anderen dazu auffordern, *Ihnen* zu folgen. Schließen Sie Ihr Anliegen ab mit einem energischen und motivierenden, an die Zuhörer gerichteten **Appell**.

Gutes Gelingen!