

Produktversprechen: Totaler Krieg: Kommunikationstechniken und - mechanismen der NS-Propaganda

Bearbeitet von
Bettina Kahlenberg

1. Auflage 2015. Taschenbuch. 184 S. Paperback
ISBN 978 3 95934 588 0
Format (B x L): 15,5 x 22 cm

[Weitere Fachgebiete > Medien, Kommunikation, Politik >
Kommunikationswissenschaft > Kommunikation & Medien in der Politik](#)

schnell und portofrei erhältlich bei

**beck-shop.de**
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

Leseprobe

Textprobe

Kapitel 3.2, Implizites & Explizites Gedächtnis

Was sich in der sogenannten Black Box abspielt, ist ein vielfach diskutiertes und komplexes Thema, womit sich vor allem die interdisziplinären Kognitionswissenschaften befassen. Für die vorliegende Arbeit ist die Unterscheidung zwischen bewusster und unbewusster oder auch expliziter und impliziter Wahrnehmung wichtig. Gemäß diesem 'Two-System View' finden im Gehirn bewusste und reflektierte Prozesse auf der einen und unbewusste automatisierte Prozesse auf der anderen Seite statt. Diese beiden Denkmodi steuern das Gehirn und somit menschliches Verhalten. Wie sich später zeigen wird, ist das Wissen darüber für das Wirkungsverständnis der NS-Propaganda von zentraler Bedeutung. Viele der angewandten Techniken und angesprochenen Mechanismen finden im impliziten Gedächtnis und somit unbewusst statt. Die Systeme eins und zwei sollen nun kurz erläutert werden

System 1 (Autopilot / Implizites Gedächtnis): Dieses ist das evolutionär ältere System. Es ist hoch effizient und intuitiv. Das implizite Gedächtnis spricht auf Bilder, Symbole und Sinnesreize an. Es steuert hauptsächlich emotionale, aber auch kognitive Prozesse, wenn sie spontan auf das menschliche Verhalten Einfluss nehmen sollen. Beispiele hierfür sind nonverbale Kommunikation, Wahrnehmung, viele Lernvorgänge, Stereotypen, Assoziationen oder Automatismen. Im impliziten Gedächtnis sind also die automatisierten Programme gespeichert, die unbewusst das menschliche Verhalten steuern

System 2 (Pilot / Explizites Gedächtnis): Das explizite Gedächtnis enthält solche Vorgänge und auch Emotionen, die mit kognitiver Beteiligung ablaufen und somit kontrolliert werden können. Es ist langsamer als das implizite Gedächtnis, kostet den Organismus viel Energie und fällt Entscheidungen nur zögerlich. Dadurch kann es allerdings planen und nachdenken. Das explizite Gedächtnis ist beherrscher, kontrollierter sowie flexibler als das implizite

Von den etwa elf Millionen Bits, womit die menschlichen Wahrnehmungskanäle pro Sekunde konfrontiert sind, können nur zwischen 20 und 40 Bits bewusst verarbeitet werden. Denn obwohl das Gehirn lediglich zwei Prozent des Körpergewichts einnimmt, beansprucht es im bewussten und starken Denzustand rund 20 Prozent der gesamten Körperenergie. Um die nicht ins Bewusstsein kommende Information trotzdem zu erfassen, schaltet das Gehirn so oft es geht auf den energiesparenden Autopilot um. Was den Anteil des Unbewussten an einer Entscheidung betrifft, ist man sich in der Literatur uneinig – mal sind es 70 bis 80 Prozent, mal 95 Prozent. Definitiv ist somit jedoch, dass die unbewussten Prozesse anteilmäßig bei der

Entscheidungsfindung dominieren

Nachdem nun geklärt ist, dass ein Großteil der Wahrnehmung unbewusst abläuft, stellt sich die Frage, inwieweit sich die beiden Systeme gegenseitig beeinflussen. Diesem Aspekt widmet sich das 'Unconscious Behavioral Guidance System'. Es legt dar, dass das Unbewusste das Bewusstsein bestimmt. Ebenfalls interessant ist, dass das Bewusstsein dabei fast keinen Einblick in das implizite Gedächtnis hat. Im Unconscious Behavioral Guidance System sind die aus den menschlichen Emotionssystemen resultierenden Ziele, kulturelle Erfahrungen und Regeln, Gewohnheiten sowie Lernerfahrungen gespeichert, auf die der Organismus nur in beschränktem Maße bewusst zugreift. Die Erfahrungen werden miteinander verknüpft und mit der aktuellen Situation abgeglichen. Bewusste Entscheidungen werden also unbewusst vorbereitet – zwar hat ein Mensch beim Treffen einer Entscheidung das Erlebnis, bewusst entschieden zu haben, doch ist dies eine 'Benutzerillusion'

3.3, Vormacht der Emotionen

Ebenfalls von Bedeutung für das Verständnis der NS-Propaganda ist die Vormacht der Emotionen. Es wird vor der Annahme gewarnt, das soeben beschriebene explizite System sei das rationale und das implizite System das emotionale. Die Aufteilung in automatisierte und implizite auf der einen sowie reflektierte und explizite Vorgänge auf der anderen Seite wird den Verarbeitungsabläufen im Gehirn besser gerecht. Es sind nämlich sowohl der Autopilot als auch der Pilot von Emotionen gesteuert. Trotzdem ist festzuhalten, dass der Autopilot ungleich stärker von Emotionen geprägt ist. Wie sich vor allem in Kapitel 5.2 zur Positionierungsstrategie zeigen wird, ist die NS-Propaganda wenig informativ, jedoch stark emotional ausgerichtet. Deshalb wird nun ebenfalls im Vorhinein erläutert, was Emotionen sind, welche Aufgaben sie erfüllen und inwieweit sie Einfluss auf den Organismus nehmen.