

RHETORIK UND DEMUT. Ein Grundsatzpapier zum Rednerethos

 rheton.sbg.ac.at/rheton/2007/04/alberto-gil-rhetorik-und-demut-ein-grundsatzpapier-zum-rednerethos/

AdM1n1stR

9. April 2007

Abstract: Sowohl in der antiken als auch in der religiösen Rhetorik werden an die moralische Integrität des Redners in und außerhalb der Rede sowie an seine Reflexionsfähigkeit hohe Anforderungen gestellt. Die von Reich-Ranicki als "edler Wunschtraum" bezeichnete Verbindung von Rhetorik und Moral wird in der Person des Redners Realität, wenn seine Absicht nicht die Suche nach Eigenglanz, sondern der Dienst an der Sache und an den Interaktionspartnern ist.

Alberto Gil

RHETORIK UND DEMUT. Ein Grundsatzpapier zum Rednerethos

Anlässlich der Feier zum dreißigjährigen Bestehen des Seminars für Allgemeine Rhetorik an der Universität Tübingen hielt 1997 Marcel Reich-Ranicki einen Festvortrag¹, in dem er auf den üblichen Vorwurf an die Redekunst einging: ihr schillerndes Verhältnis zur Wahrheit. Da es in der öffentlichen Rede darum geht, die Zuhörer zu überzeugen bzw. sie zu einer konkreten Tat zu bewegen, pflegt der Redner, nicht nur den Verstand, sondern auch die Emotionen des Publikums anzusprechen und letztere sogar anzuheizen. Hierbei stelle sich, so der Tübinger Festredner, die Frage nach den Grenzen zwischen Einflußnahme und Aufwiegelung. Die Ausführungen Reich-Ranickis mahnten zur Vorsicht im Umgang mit der Rhetorik. Er behauptete lapidar: „Der erfolgreiche Volksredner ist ohne eine nennenswerte Beimischung des Demagogischen überhaupt nicht denkbar“. Appelle an die Glaubwürdigkeit des Redners als sein wichtigstes Kapital, wie Roman Herzog kurz davor in einer Vorlesung bekräftigt hatte, ließ Reich-Ranicki nicht als Voraussetzung der Rhetorik, sondern höchstens als ihr Resultat gelten. Für ihn sei eine Synthese von Rhetorik und Moral „ein edler Wunschtraum und nicht mehr“. In dieser Position lebt die radikale Ablehnung Platons weiter, der in seiner Auseinandersetzung mit der Sophistik die Sprache zu einem Machtinstrument degradiert sah, da die Sophisten mit ihren Reden immer weniger besagten und immer mehr bezweckten, so daß durch den Verlust des Realitätsbezuges der Mitteilungsscharakter der Sprache verdorben wurde.²

Im Vortrag Reich-Ranickis wird ferner das klassische Problem des Verhältnisses von Emotion (*Pathos*) und Argumentation (*Logos*) thematisiert. Grundsätzlich gilt allerdings zu fragen: Besteht zwischen beiden Bestandteilen der Redekunst wirklich ein Gegensatz? Muß eine flammende Rede, die mitreißt, *per se* suspekt sein? Ist die Begeisterung für die Wahrheit nicht eher naturgemäß? Steht also Schein grundsätzlich im Widerspruch zum Sein? Um auf diese Fragen zu antworten, ist es erforderlich, das dritte redetechnische Beweismittel der aristotelischen Rhetorik heranzuziehen: das Ethos des Redners.³ In jüngster Zeit ist diese zentrale Ethos-Perspektive stärker in den Mittelpunkt des Forschungsinteresses geraten, wie die von Amossy (1999) herausgegebenen Arbeiten bezeugen. Interessant ist die Fülle an Perspektiven der modernen Ethos-Forschung, verstanden als *image de soi*, die den Redeerfolg garantieren soll: Fortsetzung der antiken Perspektive, sprachliche Verfahren, Konversations- und Diskursanalyse, pragmatische Semantik, Argumentationsforschung, *cultural studies*... Im folgenden soll allerdings ein Blickwinkel eingenommen werden, der zwar immer wieder präsent war, selten aber zum Gegenstand eingehender Untersuchungen wurde, nämlich die Rednertugenden, die dieses Ethos konstituieren. Fokussiert wird die Rednertugend, die nicht nur verhindern soll, daß die Rhetorik als Manipulationsinstrument eingesetzt wird, sondern die Rede zu einer Kunst erhebt, die als „höchst schätzenswert und unentbehrlich“ gilt, einer Kunst, die zu den „höchsten Erfordernissen der Menschheit“ zu rechnen ist, wie Goethe es im reifen Alter (1815) ausgedrückt hat.⁴

1. Zu den Tugenden des Redners in der antiken Rhetorik

In ihrer Studie zu den rhetorischen Mitteln bei Cicero und Aristoteles zeigt Schweinfurth-Walla (1986: 80-83) überzeugend, daß Aristoteles den Unterschied zwischen Dialektik und Rhetorik nicht in der Technik dieser Künste, sondern in ihrem Gegenstand sieht: Technisch gesehen läßt sich zwar mit beiden Disziplinen für und gegen einen Sachverhalt argumentieren, während jedoch die Dialektik das der Wahrheit Ähnliche (ὁμοιον) sucht, verfolgt die Rhetorik das Ziel, das Wahre selbst (ἄληθέ) zu erkennen und zu vermitteln. Dieses mächtige Instrument in rechter Weise, d. h. in der richtigen Absicht, zu gebrauchen bedeutet für den Redner eine große Verantwortung. Da aber Aristoteles davon überzeugt ist, daß der Mensch von Natur aus in der Lage ist, die Wahrheit zu erkennen, und daß ebenfalls von Natur aus das Wahre und das Gerechte stärker als ihr Gegenteil wirken, entwirft er in seinem Rhetoriktraktat ein positives Bild der Redekunst.⁵

Zum Verständnis der aristotelischen Auffassung von der Rolle des Redners ist es jedoch notwendig, sich bewußt zu machen, daß für ihn das Rednerethos zusammen mit den zu erweckenden Emotionen und mit dem Inhalt des Diskurses zu den Beweismitteln gehört, die durch die Rede selbst zustande gebracht werden müssen (*Rhetorik* 1356a 3-6). Daraus ergibt sich, daß der Redner seine Glaubhaftigkeit durch die Rede und nicht durch vorgefaßte Meinungen der Zuhörer über seine moralische Integrität zu erlangen habe. Schafft der Redner es, dieses Vertrauen zu erwecken, dann verfügt er über einen der stärksten Beweise seines Diskurses. Im 2. Buch der *Rhetorik* (1378a 5-6) nennt Aristoteles drei Eigenschaften, die diese Glaubwürdigkeit verleihen: Einsicht, Tugend und Wohlwollen (φρόνησις, ἡρετή, ἡνοια), entscheidend ist aber der Eindruck, daß der Redner alle diese Qualitäten besitzt (ἵπαντα δοκοῖντα ταῦτ ἔχειν). Diese Schein-Dimension impliziert allerdings bei Aristoteles nicht, daß der Redner als Person mit solchen Eigenschaften nicht ausgestattet zu sein braucht, denn seine Tugendkonzeption ist umfassend und vor allem du-bezogen, wie in den folgenden Erläuterungen zu zeigen sein wird.

Bekanntlich unterscheidet Aristoteles drei Rede-Gattungen, für welche jeweils die Beweisführung unterschiedliche Gestalten annimmt: In der Gerichtsrede stellen die konkreten Beweise die entscheidenden Bestandteile der Rede dar, während in der Volks- und Staatsrede die Beispiele das wichtigste Argumentationsmittel ausmachen, denn diese Erfahrungen können auf die Zukunft projiziert werden. In der epideiktischen Rede⁶ schließlich werde von Fakten ausgegangen, und es gehe darum, glaubhaft zu machen, daß diese nützlich und schön seien. Hier stehen naturgemäß nicht so sehr die Beweise und die Beispiele als vielmehr die Glaubwürdigkeit des Redners im Mittelpunkt (*Rhetorik* 1418a 1-4). Ausdrücklich sagt Aristoteles, daß die Ehrenhaftigkeit des Redners wichtiger als die Unwiderlegbarkeit der Argumente ist (ebd. 12). Folgerichtig geht er im Zusammenhang mit der epideiktischen Rede (vgl. insb. *Rhetorik* 1366a und b) auf die sittlichen Tugenden näher ein, ohne allerdings eigens zu betonen, der Redner habe sich darauf zu beschränken, diese in der Rede durchschimmern zu lassen. Erhellend für sein Rhetorikverständnis ist, daß Aristoteles die Tugend nicht nur als Erwerb geistiger Güter ansieht, sondern sie als ein Vermögen definiert, allen in jeder Hinsicht und in hohem Maße Gutes zu tun (δύναμις ἐργετική πολλὸν καὶ μεγάλων, καὶ πάντων περὶ πάντα, *Rhetorik* 1366a 37). Entsprechend sind die größten Tugenden jene, die den anderen am meisten nutzen, wie Gerechtigkeit, Tapferkeit und Freigebigkeit, woraus zu schließen ist, daß die Glaubwürdigkeit des Redners und seine Ausrichtung auf die Zuhörer die Wesensbestandteile der epideiktischen Rede darstellen.

Diese Sorge um die ethische Qualität des Redners prägt die Auffassung Ciceros und Quintilians über den *perfectus orator*. Dies ist grundsätzlich für Cicero derjenige, der im aristotelischen Sinne das Für und Wider aller Fragen vertreten kann: „qui Aristotelio more de omnibus rebus in utramque partem possit dicere“ (*De Oratore* III 80). Allerdings: Je größer die Wirkung ist, die der Redner mit seinen Worten erreichen kann, desto dringender werden seine Rechtschaffenheit (*probitas*) und seine Klugheit (*prudencia*) (ebd. 55). Dies treffe vor allem zu, weil die Erfolgsgarantie der Rede darin bestehe, daß die Zuhörer dem Redner gewogen seien. Und da die meisten Menschen eher mit dem Herzen als mit dem Verstand entschieden, spielten die Emotionen des Publikums eine wesentliche Rolle (*De Oratore* II 178). Dieses *conciliare ad benevolentiam* erreicht der Redner nach Cicero (ebd. 182f.) mit der Verbindung seiner persönlichen ethischen Integrität mit nonverbalen Mitteln, wodurch er entscheidende Impulse zur Thematisierung einer natürlichen Verbindung zwischen Sein und Schein gibt. Im juristischen Kontext wird diese außerverbale Dimension besonders deutlich: Gewinnen lassen sich die Herzen der Richter vor allem durch die Würde, die Taten und den Ruf des Redners und seines Klienten (*dignitate*

hominis, rebus gestis, existimatione vitae). Wirkungsvoller sind diese Eigenschaften – so betont Cicero (ebd.) ausdrücklich –, wenn sie wirklich vorhanden sind, schwer vorzutäuschen jedoch, wenn der Redner sie nicht besitzt: „*quae facilius ornari possunt, si modo sunt, quam fingi, si nulla sunt*“. Und so braucht sich der Redner keine Sorge um manipulatorische Effekte bei der Übertragung seiner Emotionen zu machen, wenn diese bei ihm echt sind. Ihre Überzeugungskraft ist in diesem Fall so stark, daß sanfte Stimme und Zurückhaltung in der Mimik und in der Wortfülle (*lenitas vocis, vultus pudoris significatio, verborum comitas*) das geeignete Instrument der Rede sind, während deren Gegenteil eher suspekt wirkt. Nach Cicero (ebd. 183) sind also Bescheidenheit, Sanftmut und Großzügigkeit überzeugender als Ungestüm, Streitsucht und Härte in der Rede.

Quintilian führt die Gedanken Ciceros über die ethische Integrität des Redners entschieden weiter. Dies geschieht vor dem Hintergrund seiner Bestrebungen, die alten römischen Wertvorstellungen zu beleben. Er nimmt daher als Ausgangspunkt seines Rednerideals die Definition des Älteren Cato: Der *orator* ist ein guter Mann, der zu reden versteht (*vir bonus dicendi peritus*), wobei der wichtigste Bestandteil dieser Definition das *bonus* sei (XII 1, 1). Zu einem guten Mann gehöre darüber hinaus eine hochkarätige Bildung, denn die Tugend werde zwar von der Natur in Gang gesetzt, erreiche aber erst durch das Wissen ihre Vervollkommenung: „*virtus, etiam si quosdam impetus ex natura sumit, tamen perficienda doctrina est*“ (XII 2, 1). In seinen Forderungen ist Quintilian maximalistisch. So reiche es für einen *perfectus orator* nicht, die Technik der Rhetorik zu beherrschen, er müsse außerdem alle Tugenden besitzen: „*Oratorem autem instituimus illum perfectum, qui esse nisi vir bonus non potest, ideoque non dicendi modo eximiam in eo facultatem, sed omnis animi virtutes exigimus*“ (I Prooemium 9). Ein so hohes Ideal ist bei Quintilian verständlich, wenn man sich vor Augen führt, daß für ihn der ausgebildete Redner seinerseits Rhetoriklehrer ist, dem junge Menschen anvertraut werden. Er zögert daher nicht, von der *sanctitas⁷ docentis* (II 2, 3) zu sprechen. Im Buch XII 2 geht er auf diese sittliche Integrität näher ein; dort wird die Auffassung vertreten, daß der Redner zwar ein Mensch der Praxis, ja von echter Bürgerart (*vir civilis*, ebd. 7) sei und kein Philosoph, der sich jenseits der alltäglichen Beschäftigungen befinde, dennoch sei seine Redekunst mit der Philosophie aufs engste verbunden. Aufgabe des Redners ist nun nach Quintilian, die Verbindung von Wissen und Praxis, Reflexion und Tat herzustellen. So gehört zur Rhetorik, daß im Bereich der Logik der Redner Zweideutigkeiten auflöst bzw. logische Beweise erstellt (ebd. 10). Moralphilosophisch wird der Redner über Gerechtigkeit, Tapferkeit, Maßhalten, Frömmigkeit etc. der Wahrheit gemäß reden können, wenn er diese Tugenden nicht nur theoretisch kennt, sondern sie vor allem in seinem Leben umsetzt (ebd. 17). Im Zusammenhang mit der Naturphilosophie (ebd. 20ff.) unterstreicht Quintilian die Notwendigkeit, aus der Tiefe zu reden: Erst die Reflexion über die höchsten Güter (*optima*, ebd. 21) mache die Beredsamkeit möglich. Als Garant dieser kontemplativen Dimension wird Cicero angeführt, zu dessen Ausbildung die Wandelhalle der Akademie mehr als das Forum beigetragen habe (ebd. 23).

Was die Tugenden des Redners betrifft, beruft sich Quintilian (ebd. 30) auf den traditionellen römischen Kanon: Tapferkeit, Gerechtigkeit, Treue, Selbstbeherrschung, Anspruchslosigkeit, Schmerz- und Todesverachtung (*fortitudo, iustitia, fides, continentia, frugalitas, contemptus doloris ac mortis*). Quintilian entgeht aber nicht, daß eine solche Tugendleistung und ein so hoher Bildungsanspruch kein einfaches Ziel darstellen. Zur Motivation wählt er einen voluntaristischen Ansatz („*discere meliora volentibus promptum est*“ XII 11, 12), dessen Antriebskraft eine ich-bezogene ist: der anzustrebende Ruhm. Als motivierend wirkt also der Wunsch, besser als die Besten zu sein (ebd. 27), so daß Quintilian sein Werk mit dem Appell schließen kann, nach der Erhabenheit der Rede zu streben, um selber zum Gipfel zu gelangen oder zumindest so hoch zu kommen, daß man viele überragen kann: „*ipsam igitur orandi maiestatem [...] toto animo petamos nitamurque semper ad optima, quod facientes aut evademus in summum aut certe multos infra nos videbimus*“ (ebd. 30).

Angesichts solcher hohen Bildungsideale ist man jedoch bei der Feststellung verwundert, wie pragmatisch, ja konsequenzialistisch Quintilian mit der Wahrheit umgehen kann: Im Zusammenhang mit der Frage nach dem wissenschaftlichen Status der Rhetorik geht er auf die häufigsten Vorwürfe ein, die dieser Disziplin gewöhnlich gemacht werden; auf den Einwand, die Unwahrheit zu sagen und die Leidenschaften anzuheizen („*et falsum dicat et adfectus moveat*“ II 17, 26), antwortet er, beides sei keine Schande, wenn es aus gutem Grund geschehe („*quorum neutrum est turpe, cum ex bona ratione proficiscitur*“, ebd. 27). „Ein guter Grund“ ist für Quintilian, daß der Richter sonst nicht zu bewegen oder daß die unerfahrenen Schöffen anders nicht von einem irrigen Urteil abzubringen seien. Als Rechtfertigung faßt er diese Gedanken mit der Behauptung zusammen, man solle mit Kunstkniffen kämpfen (*arte pugnandum est*, ebd. 29), wenn der schwankende Sinn der Zuhörer es

verlange. Darüber hinaus könne, wer vom rechten Weg abgebracht worden sei, nur durch Umwege dorthin zurückgeführt werden: „neque enim qui recta via depulsus est, reduci ad eam nisi alio flexu potest“ (ebd.). Es stellt sich nun die Frage, wie ein solcher Widerspruch zwischen einer maximalistischen Moralauffassung des Redners und einer so deutlichen konsequenzialistischen ethischen Haltung möglich ist. Der Grund scheint mir in der letzten Motivation und im eigentlichen Ziel der rhetorischen Ausbildung in Quintilians Rhetorik zu liegen: Wenn, wie in XII 11, 30 (s. o.) deutlich ausgesprochen worden ist, der Redner sich eines hohen Ruhmes wegen strenge Auflagen zumuten soll, ist die Motivation seiner Tätigkeit nicht primär eine kommunikative Dienstleistung, sondern vielmehr eine kommunikative Selbstbestätigung. In diesem Sinne läßt sich das in II 17, 25 formulierte Ziel der Rhetorik verstehen: „oratori bene dixisse finis est“. Gemeint ist nicht die sophistische Zielsetzung des Erfolges um jeden Preis, sondern die Betätigung als solche („in actu posita [sc. ars], non in effectu“, ebd.). Diese starke Konzentration auf die Eigenleistung birgt in sich aber die Gefahr, das aristotelische Modell des kommunikativen Dreiecks (vgl. *Rhetorik* 1356a 3-6, s. o.) Sender – Inhalt – Empfänger zugunsten der Überbetonung des ersten Bestandteiles ins Ungleichgewicht zu bringen. Es fragt sich daher, ob unter den geforderten Rednertugenden nicht eine Eigenschaft zu kurz gekommen ist, mit deren Hilfe die Harmonie des kommunikativen Dreiecks wiederhergestellt werden kann. Da es sich um eine Tugend im Bereich der Selbstverleugnung handeln muß, liegt es nahe, sie in der christlichen Rezeption der klassischen Rhetorik zu suchen, insbesondere in der Predigttheorie des 16. und 17. Jahrhunderts, in der solche Fragen eingehend thematisiert worden sind.⁸

2. Die Rolle der Demut in der Predigttheorie Fray Luis de Granadas und António Vieiras

Ende des 16. Jh. erschien in Lissabon die Rhetorik für Prediger des spanischen Dominikaners Fray Luis de Granada (*Ecclesiasticae Rhetoricae, sive de ratione concionandi libri sex*, Olyssipone 1575). Diese lateinische Originalfassung⁹ wurde vielfach übersetzt und neu aufgelegt, wodurch sie die europäische Rhetorik nachhaltig beeinflusste (vgl. Switzer 1927: 150ff.). Dieses Traktat spiegelt Quintilians Rhetorik wider¹⁰, Granada paßt aber dessen Normen den Bedürfnissen der Predigt an. In seinem Traktat unterstreicht der spanische Mönch immer wieder das doppelte Ziel des Predigeramtes: die Ehre Gottes und die Rettung der Seelen („el fin es la gloria de Dios y la salvación de las almas“, *Retórica* 497B). Hierfür setzt er sich von Quintilian und der Tradition Catos des Älteren mit einem Argument *a fortiori* ab: Wenn der Redner irdischer Belange *vir bonus dicendi peritus* sein soll, um wieviel mehr muß derjenige an sich arbeiten, der die Menschen dazu bewegen will, die Laster zu hassen und die Tugenden zu lieben? (*Retórica* 501B).

Der Weg, der zu einer solchen Zielsteigerung führt, verläuft – anders als nach der Auffassung Quintilians – nicht über den Eigenruhm, sondern über die Demut. Seine theologische Begründung läßt sich wie folgt zusammenfassen (*Retórica* 503B): Die Wirkung der religiösen Predigt soll menschliche Grenzen überschreiten, da sie darauf abzielt, Umkehr in den Herzen in Gang zu setzen. Solche übernatürlichen Wirkungen können nicht mehr Menschenwerk, sondern ausschließlich Folge der Gnade sein. Der Prediger ist also lediglich Instrument Gottes, und seine Aufgabe besteht darin, durch Läuterung der Absicht nicht die Bewunderung der Zuhörer zu erhaschen, sondern ihnen durch sein Tun Gott transparent zu machen.¹¹ Wenn die positive Folge der Demut die pastorale Wirksamkeit ist, so ist die negative Folge der Eitelkeit die Angst vor der Blamage: der *gran temor de la ignominia* (*Retórica* 499B), die den Redner stark beeinträchtigen und sogar lähmen kann.

Die Bedeutung der Demut hat der vielleicht berühmteste portugiesische Prediger, António Vieira, in seinem *Sermão da Sexagésima* (1655)¹² um eine wichtige Dimension ergänzt, die unsere Frage nach der Kunst, die Wahrheit zu sagen, direkt berührt: die Verfälschung des zu verkündenden Wortes Gottes durch die eitlen Prediger. Mit seinem *sermão* wendet sich Vieira an die Prediger, die sich an jenem Tag in der *Capela Real* zu Lissabon versammelt hatten¹³; viele von ihnen waren den barocken Tendenzen erlegen, sich und ihre künstliche Sprache in den Vordergrund zu stellen statt nach katholischem Verständnis das Evangelium gemäß Text und Tradition zu verkünden. Vieira wirft ihnen aber auch vor, nicht einmal mit ihrer eigenen Sprache wahrheitsgemäß umzugehen: „É esse o sentido da mesma gramática das palavras?“ (1976: 49). Angesprochen ist hier das klassische hermeneutische Problem, in den Text eigene Vorstellungen hineinzuzinterpretieren bzw. die Darstellungsfunktion der Sprache auszublenden und die Bedeutung der Worte zur Bestätigung eigener Ideen zu mißbrauchen. Im Grunde zeigt Vieira, daß der Eigensinn verblendet und die Erkenntnis der Wirklichkeit vereitelt.

Daher sei der auf die Anerkennung seiner Zuhörer fixierte Prediger nicht Übersetzer des Wortes Gottes, sondern Selbstdarsteller. Vieira nennt ihn einen Komödianten, und zwar im doppelten Sinne: weil er die Wahrheit verfälsche und die Kanzel zu einer Theaterbühne umfunktioniere.¹⁴

In der Rhetorik von Fray Luis de Granada wird darüber hinaus eine Konsequenz aus der Demut gezogen, die sich direkt auf die Frage der Affekte bezieht. Erst durch die Befreiung der Ich-Bezogenheit kann sich der Prediger leidenschaftlich für die Ziele seines Amtes einsetzen: die Ehre Gottes und das Heil der Seelen. Granada (*Retórica* 502B) stellt hierfür das Beispiel des Hl. Dominikus dar, bei dem diese Motivation (in Wirklichkeit eine große Liebe zu Gott und zu den Menschen) so stark war, daß er sogar einen Predigerorden gegründet habe. Aus dieser Liebe heraus entstehen dann die Affekte der Rede, mit denen die Zuhörer aufgerüttelt werden. Granada und Vieira stimmen in diesem Zusammenhang mit Cicero und Quintilian darin überein, daß gerade beim ungebildeten Volk die affektive Erschütterung rhetorisch wirksamer sei als logische Schlußfolgerungen.¹⁵ Vieira (1976: 45) bringt sogar Christus als Garant pathetischer Ausdrucksformen. Mit Bezug auf Lukas 8, 8 („Haec dicens clamabat“) sagt er, daß bei dieser Gelegenheit Christus mehr auf seine laute Stimme denn auf Vernunftargumente vertraut habe: „Bradou o Senhor, e não arrazoou sobre a parábola, porque era tal o auditório, que fiou mais dos brados que da razão“. Aber in keinem der beiden Predigtraktate liest man eine Konzession auf die Unwahrheit als eine Art Notlüge wie bei Quintilian. Man findet hingegen Überlegungen zu Maßnahmen, um diese Affekte in geeigneter Weise zu läutern und sie dadurch ohne manipulatorische Effekte entfachen zu können. Granada bringt es wie folgt auf den Punkt: Die wahre Leidenschaft – die er *afecto de caridad* nennt – entzündet sich in der Reflexion, ja in der Aufnahme der geistlichen Urkraft Gottes mittels Gebet und Kontemplation. Ohne diese göttliche Gabe sei die Redekunst letztlich aufgesetzt und wirke sogar lächerlich.¹⁶

Zusammenfassend läßt sich festhalten, daß durch die christliche Rezeption der klassischen Rhetorik die bereits bei Aristoteles und Cicero angelegte Tugend der Demut in den Mittelpunkt rückt. Die Befreiung von einem allzu bestimmenden Ego macht dem Redner den Weg zur Erkenntnis und entsprechend zur Versprachlichung von Wirklichkeit frei. Folge dieser Veränderung der Optik ist die Öffnung für die Größe und Schönheit der Sache selbst (im religiösen Kontext für die Offenbarung). Die daraus resultierende Begeisterung erwächst dann aus der Sache und nicht aus der Motivation des Redners, Eindruck schinden zu wollen. Zu fragen ist anschließend, wie die Demut, deren Wirksamkeit im Kontext der Predigt von Granada und Vieira überzeugend dargelegt worden ist, sich in der Rede außerhalb der Kanzel auswirkt bzw. welche Merkmale eine solche Bescheidenheit in praktischen kommunikativen Prozessen aufweist.

3. Zur Relevanz der Demut in modernen Ansätzen zur Kommunikation und Rhetorik

Im Zusammenhang mit Fragen zur persönlichen Einschätzung der aktuellen politischen Lage ging Walter Jens im Oktober 2001 in einem Interview auf Aspekte der rhetorischen Kultur in Deutschland ein.¹⁷ Was die Zukunft der öffentlichen Rede betreffe, sei erst Optimismus angebracht, wenn „bestimmte notwendige Tugenden wieder mehr in Geltung gesetzt würden wie Höflichkeit, aber auch Bescheidenheit – nämlich die Erkenntnis der eigenen Grenzen – dann Weisheit und Demut“ (*A tempo*). Dies gelte auch für die öffentliche Gesprächskultur. Wenn man nämlich über Argumente anderer nachdenke bzw. sich überzeugen lasse und dies auch kundtun könne, käme eine aus der Mode geratene Menschlichkeit wieder zur Geltung. Jens plakativ: „Das ist für mich Humanität, zu sagen, da habe ich mich geirrt“ (ebd.). Der Tübinger Rhetoriker betont darüber hinaus, das stärkste Überzeugungsmittel sei, sich zu zeigen, wie man ist, und sich nicht zu verstellen. Das Gegenteil werde von der Eitelkeit gesteuert: „Ein Spießbürger auf der anderen Seite, der plötzlich die Kunst des Brillierens versucht, der ist verloren“ (ebd.). Jens' Einbeziehung der Bescheidenheit läßt sich kommunikationspsychologisch stützen, wie die Ausführungen Schulz von Thuns (1989) über die „Selbstoffenbarung“ in seinem bekannten Modell „Die vier Seiten der Nachricht“ belegen.¹⁸ Darunter wird verstanden, daß jede Nachricht nicht nur Inhalte, sondern auch Informationen über den Sender vermittelt. „Selbstoffenbarung“ beinhalte aber eine gewollte Seite oder „Selbstdarstellung“ und eine unfreiwillige Dimension oder „Selbstenthüllung“ (ebd. 18). Letztere sei häufig mit „Selbstoffenbarungsangst“ verbunden, weil man fürchte, nicht die gewünschte Figur abzugeben (ebd. 38). Daher seien Imponier- und Fassadetechniken häufige Ingredienzien der Kommunikation. Gegen diese Verstellungen gelte aber der Satz aus der klinischen

Psychologie „Versuche, Du selbst zu sein!“, welchen Schulz von Thun in der Übereinstimmung dreier Bereiche der Persönlichkeit konkretisiert: inneres Erleben, Bewußtsein und Kommunikation (ebd. 43). Wie nun diese Bemühung um Echtheit seitens des Redners – letztlich seine Bescheidenheit – rhetorisch zu beurteilen ist, bildet den Gegenstand der folgenden Ausführungen.

Walter Jens definiert, wie wir soeben gesehen haben (*A tempo* s. o.), die Bescheidenheit als „die Anerkenntnis der eigenen Grenzen“. Mit der Demut ist für ihn außerdem die „wichtigste Tugend“, die „Empathie“, verbunden, d. h. die Fähigkeit, sich in die Lage der anderen zu versetzen (ebd.). Anzumerken ist, daß Demut (ursprünglich im religiösen Kontext verwendet) und Bescheidenheit (eine sittliche Tugend) synonym verwendet werden, was im Kontext der Rhetorik durchaus legitim ist. Im folgenden soll die Austauschbarkeit beider Begriffe beibehalten werden, wobei zunächst zu fragen ist, wie das Erkennen der eigenen Möglichkeiten mit der Fähigkeit, sich in die anderen hineinzusetzen, zusammenhängt. Die eigenen Grenzen zu erkennen gehört zur Selbsterkenntnis¹⁹ und ermöglicht es, überhaupt erst zu handeln. In der Tat, wer ein anderer als er selbst sein will, ist zur Untätigkeit bzw. zur Frustration verurteilt, da eine solche Leistung nie erbracht werden kann. Grenzenbewußtsein ist jedoch kein statischer Zustand, es kann sogar eine sehr dynamische Haltung zur Folge haben, denn bekanntlich hat niemand die Grenzen seiner charakterlichen Reifung je erreicht. Zu wissen, wo diese liegen, stellt somit die Voraussetzung dar, um die eigenen Möglichkeiten auszuschöpfen, wodurch sich zahlreiche – und erreichbare – Entwicklungsperspektiven eröffnen.

Ein zentraler Charakterzug der Bejahung des eigenen Seins – im Gegensatz zur Pflege von Wunschvorstellungen – ist die damit verbundene Anerkenntnis der Grenzen anderer, speziell der Interaktionspartner. Ihre Grenzen sind aber auch ihr spezifischer Lebens- und Entscheidungsraum, der von jedem respektiert werden muß. Guardini (1987: 58) stellt dieses Phänomen in Zusammenhang mit der Tugend der Ehrfurcht, einer Tochtertugend der Bescheidenheit: „In der Ehrfurcht verzichtet der Mensch auf das, was er sonst gerne tut, nämlich in Besitz zu nehmen und für die eigenen Zwecke zu gebrauchen. Statt dessen tritt er zurück, hält Abstand. Dadurch entsteht ein geistiger Raum, in welchem das, was Ehrfurcht verdient, sich erheben, frei dastehen und leuchten kann.“²⁰ Diese Haltung läßt sich als Empathie im eigentlichen Sinne bezeichnen: Die Antizipation von Reaktionen anderer bzw. das Mitschwingen mit ihren Emotionen wird nicht als Machtinstrument mißbraucht, sondern in Ehrfurcht vollzogen. Diese Empathie wächst naturgemäß mit der Zunahme an Du-Bezogenheit der Interaktionspartner, einer Haltung, die zwangsläufig aus der Bescheidenheit und Überwindung der Ich-Zentriertheit hervorgeht.

In bezug auf den Zusammenhang zwischen Demut und Wahrheit läßt sich darüber hinaus feststellen, daß der bewußte Verzicht auf Eigenglanz den Glanz der Wahrheit ermöglicht, insofern der Redner sich stärker auf die Sache und auf den Kommunikationspartner konzentriert. Dadurch ist es leichter, das Wesentliche an der Sache zu erkennen und sichtbar zu machen. Die praktische rhetorische Folge dieser Tugend besteht darin, zugunsten der Verständlichkeit auf Redestoff verzichten zu können. Es wird bewußt all das ausgelassen, was nur den Eindruck der Gelehrsamkeit oder des Einfallsreichtums erwecken soll, aber nicht wesentlich zur Sache gehört: schmerzliche Kürzungen, die aber im Sinne der Sache und des besseren Verständnisses seitens der Interaktanten vorgenommen werden sollen.

Was die Beziehung zwischen Demut und Emotionen seitens des Redners betrifft, sei zunächst vermerkt, daß er erst durch die Demut die Fähigkeit erwirbt, Mißerfolge zu verarbeiten; die Folge ist die Befreiung rhetorischer Spannungen. Der auf seinen Glanz fixierte Redner ist hingegen aus Angst vor dem Scheitern meistens verkrampft. Der auf die Sache Bedachte kann die Kritik leichter auf seine Ausführungen als auf seine Person beziehen. Guardini (1987: 142) faßt diesen Tatbestand mit dem Begriff „geheimnisvolle Dialektik der Person“ zusammen: „Je mehr der Mensch sich sucht, desto mehr entgleitet er sich. Je wichtiger er tut, desto kümmerlicher wird er. Der eitle berechnende, nur sich auslebende Mensch meint, er wachse in immer volleres, stärkeres Selbst-sein; in Wahrheit verkrüppelt er im Innersten, weil um ihn nie jener freie Raum entsteht, den allein die Selbstlosigkeit schafft. Im Weggehen vom eigenen Ich zum Du, zum Werk, zur Aufgabe erwacht und wächst das eigentliche Selbst.“ Durch diese Haltung wird die von Daneš (1999: 8) geforderte harmonische Verbindung von Emotion und Kognition in der Rede ermöglicht: „Emotions should not be hidden, but cultivated“ (ebd. 8). Die kommunikationspsychologische Stütze dieser These findet sich in der vierten Seite der Nachricht Schulz von Thuns (1989: 47ff.): der „Beziehung“, in der die emotionale Dimension der Kommunikation zum

Tragen komme, da in der Interaktion die Nachricht immer von dem Hinweis begleitet werde, wie der Sender zum Empfänger stehe. Die – hier interessierende – positive Beziehung wird „Wertschätzung“ genannt und besteht in Respekt und Anerkenntnis der Vollwertigkeit des Partners, auch wenn dabei Konflikte und harte Auseinandersetzungen ausgetragen werden müssen (vgl. ebd. 49). Es leuchtet von selbst ein, daß hierbei die Tugend der Demut wiederum die notwendige Du-Bezogenheit ermöglicht, wodurch der Sender nicht primär auf seinen Sieg oder auf die Verwirklichung seiner Interessen ausgerichtet ist. Dadurch entsteht eine Kultur der Emotionen in der Rede, die aus der Sache heraus bzw. im Dienste der Sache gepflegt wird und jeder Gefahr der Manipulation oder Aufwiegelung entbehrt. Wie nun das Verhältnis der emotionsgeladenen Rede zur Wahrheit steht, wird schließlich im Folgenden zu erörtern sein.

Wenn davon ausgegangen wird, daß die Überzeugung der Zuhörer ein wesentliches Ziel der Rhetorik ist, muß die Aufgabe des Redners – im Unterschied zu dem des reinen Analytikers – darin bestehen, die Wirklichkeit zugänglich zu machen bzw. die positiven Chancen jeder noch so verfahrenen Situation als erstrebenswert darzustellen. Die Mobilisierung²¹ der Zuhörer auf diese Ziele hin wird dann aus der Sache heraus mittels Einsicht und Emotion erreicht. Diese auf der Wahrheit gegründete Emotionalität ist also kein gefühlsbetontes Pathos, sondern Frucht der Reflexion und wächst aus profundem Sachwissen heraus. Der rhetorische Ausdruck davon ist das scheinbare Paradoxon des Schweigens, das Guardini (1968: 130f.) in bezug auf das Reden in ein Verhältnis von Ein- und Ausatmen setzt. Diese Relation erläutert er wie folgt: „Das Schweigen ist Quelle des Redens. Man hört es dem Sprechen an, ob es aus der Stille kommt oder nicht. Was aus dem Schweigen kommt, ist rund und voll [...]. Nur wer schweigen kann, kann recht sprechen. Voll und klar wird das Wort nur, wenn es aus der Stille kommt“ (ebd. 131). Die Zurücknahme rednerischer Aktivität, die einen weiteren Ausdruck der Bescheidenheit darstellt, wird im Grunde zur Garantie rhetorischer Wirksamkeit.²²

4. Fazit

Zusammenfassend läßt sich festhalten, daß sowohl in der antiken als auch in der religiösen Rhetorik an die moralische Integrität des Redners in und außerhalb der Rede sowie an seine Reflexionsfähigkeit hohe Anforderungen gestellt werden. Die von Reich-Ranicki als „edler Wunschtraum“ bezeichnete Verbindung von Rhetorik und Moral wird in der Person des Redners Realität, wenn seine Absicht nicht die Suche nach Eigenglanz, sondern der Dienst an der Sache und an den Interaktionspartnern ist. Was für die Prediger postuliert wurde, Wasserleitung göttlicher Botschaften an die Menschen zu sein und kein den Lauf des Wassers hemmender Tümpel eigener Gefälligkeit (*Retórica* 501B), gilt entsprechend für die allgemeine Rhetorik: Der selbstgefällige Redner wirkt als Sichtblende zwischen dem erkennenden Subjekt und der zu erkennenden Realität. Goethe formuliert dieses Phänomen im Distichon seiner 169. Xenie (Schmidt/Suphan 1893: 19) so:

*„Was ist das schwerste von allem? Was dir das leichteste dünket,
Mit den Augen zu sehen, was vor den Augen dir liegt“.*

Die Zurücknahme des Ichs fördert hingegen die Konzentration auf die Sache und ihre reflektierte Abwägung. Die daraus resultierende Begeisterung für die erkannte Wirklichkeit weckt eigene und fremde Emotionen, die den Zuhörer in Bewegung setzen können, in eine selbstgewollte Bewegung allerdings, die durch die befreiende Wahrheit ausgelöst wird. Dies ist „höchst schätzenswert“ und stellt tatsächlich eines der „höchsten Erfordernisse“ des Menschen dar.

Angaben zum Autor:

Alberto Gil
geb. 1952
Lehrstuhl für Romanische Übersetzungswissenschaft
Universität des Saarlandes

5. Bibliographie

Amossy, Ruth (Hrsg.) (1999), *Images de soi dans le discours. La construction de l'ethos*. Paris.

Arens, Hans (1982), *Kommentar zu Goethes Faust I*, Heidelberg.

Aristoteles (21960), *Rhétorique*, Bd. 1 und 2, Texte établi et traduit par Médéric Dufour, Paris.

Aristoteles (1973), *Rhétorique*, Bd. 3, Texte établi et traduit par Médéric Dufour (†) et André Wartelle, Paris.

Aristoteles (1980), *Rhetorik*, übersetzt und kommentiert von Franz G. Sieveke, München.

Cicero, Marcus Tullius (1976), *De oratore / Über den Redner*, übersetzt, kommentiert und mit einer Einleitung herausgegeben von Harald Merklin, Stuttgart.

Curtius, Ernst Robert (1948), *Europäische Literatur und lateinisches Mittelalter*, Bern.

Daneš, František (1999), „Extra-logical Factors in Argumentation“, in: Rigotti, Eddo (Hrsg.), *Rhetorik and Argumentation. Proceedings of the International Conference, Lugano, April 22-23, 1997, USI, Facoltà di Scienze della comunicazione*, Tübingen, 3-12.

Gil, Alberto (1988), „O sermão no sermão – Predigt und Metapredigt bei António Vieira“, in: *Aufsätze zur Portugiesischen Kulturgeschichte* 19, 233-250.

Gil, Alberto (1989), „El predicador y el oyente. Principios semióticos en la Retórica de Fray Luis de Granada“, in: Laurenti, Joseph L./Vern Williamsen (Hrsg.), *Varia Hispanica. Estudios en los Siglos de Oro y Literatura Moderna. Homenaje a Alberto Porqueras Mayo*, Kassel, 197-209.

Granada, Fray Luis de (1945), *Los seis libros de la Retórica Eclesiástica o de la manera de predicar*, Madrid: BAE, Bd. III.

Guardini, Romano (1968), *Briefe über Selbstbildung*, Mainz.

Guardini, Romano (1987), *Tugenden. Meditationen über Gestalten sittlichen Lebens*. Paderborn.

HWR = Ueding, Gert (Hrsg.), *Historisches Wörterbuch der Rhetorik*, Tübingen.

López Quintás, Alfonso (1984), *Estrategia del lenguaje y manipulación del hombre*, Madrid.

Llano Cifuentes, Carlos (2004), *Humildad y Liderazgo. ¿Necesita el empresario ser humilde?* México.

Pauly/Wissowa (1920) = *Paulys Realencyclopädie der Classischen Altertumswissenschaft*, Neue Bearbeitung: begonnen von Georg Wissowa, unter Mitwirkung zahlreicher Fachgenossen. Herausgegeben von Wilhelm Kroll und Kurt Witte. 2. Reihe, 2. Halbband, Stuttgart.

Pieper, Josef (1985), *Mißbrauch der Sprache, Mißbrauch der Macht*, Ostfildern.

Quintilianus, Marcus Fabius (1972, 1975), *Institutionis oratoriae libri XII / Ausbildung des Redners. Zwölf Bücher*, herausgegeben und übersetzt von Helmut Rahn, Bd. 1 (1972), Bd. 2 (1975), Darmstadt.

Schmidt, Erich/Bernhard Suphan (Hrsg.) (1893), *Xenien 1796. Nach den Handschriften des Goethe- und Schiller-Archivs*, Weimar.

Schulz von Thun, Friedemann (1989), „Psychologische Vorgänge in der zwischenmenschlichen Kommunikation“, in: Fittkau, Bernd/Hans-Martin Müller-Wolf/Friedemann Schulz von Thun (Hrsg.), *Kommunizieren lernen (und umlernen). Trainingskonzeptionen und Erfahrungen*, Aachen-Hahn, 9-100.

Schweinfurth-Walla, Sigrid (1986), *Studien zu den rhetorischen Überzeugungsmitteln bei Cicero und Aristoteles*, Tübingen.

Switzer, Rebecca (1927), *The Ciceronian style in Fr. Luis de Granada*, New York.

Vieira, P.e António (1976), *Sermão da Sexagésima*, Lisboa, Diabril.

[1]Der Text dieses Vortrags wurde in der *Frankfurter Allgemeine Zeitung* vom Samstag, dem 16.08.1997 (Bilder und Zeiten, Nr. 189), abgedruckt. Dieser Vorlage sind die folgenden Zitate und Verweise entnommen.

[2]Vgl. hierzu die anregende Analyse von Pieper (1985).

[3]Bekanntlich unterscheidet Aristoteles (*Rhetorik* 1356a) drei Arten von redeinhärenten Überzeugungsmitteln: Charakter des Redners, Versetzung der Zuhörer in eine bestimmte Gefühlslage und die konkrete Beweisführung. Diese Ansätze werden üblicherweise mit den Begriffen *Ethos*, *Pathos* und *Logos* bezeichnet.

[4]Zitiert bei Curtius (1948: 69f.). Die bekannte Stelle, in der sich Faust an Wagner mit den rhetorikfeindlichen Worten wendet: „Es trägt Verstand und rechter Sinn / Mit wenig Kunst sich selber vor [...]“ drückt nach Curtius (ebd.) nicht die Meinung Goethes aus – wie häufig, auch von Reich-Ranicki, interpretiert worden ist –, sondern widerspiegeln den Seelenzustand Faustens, „der an aller Schulweisheit irre geworden ist und seine Zuflucht in der Magie sucht“. Die Ironie dieser Passage wird um so patenter, wenn man bedenkt, daß Faust seinen Schüler gerade mit den gleichen rhetorischen Geschossen bombardiert, die er der Rhetorik vorwirft (s. hierzu Arens 1982: 99).

[5]Vgl. hierzu *Rhetorik* 1355a 14-17. Zitiert wird nach der deutschen Übersetzung von Franz G. Sieveke (s. Aristoteles 1980). Die Originalzitate werden der Ausgabe von Aristoteles (1960, 1973) entnommen.

[6]Gerade die epideiktische oder Prunkrede hat seit dem Hellenismus – wie Curtius (1948: 76) unterstreicht – eine größere Bedeutung in der Entwicklung der Rhetorik erlangt. Sie soll daher auch im Zentrum der vorliegenden Überlegungen stehen.

[7]Die Begriffe *sanctitas* und *sanctus* haben eine Reanalyse erfahren, die von der Bezeichnung eines für die Gottheiten abgegrenzten Ortes zu den ethischen Eigenschaften bei Göttern, Menschen und Heroen reicht. Es wird damit stets ein hoher Grad an Vorbildlichkeit angezeigt. In diesem Sinne wurden diese Begriffe vom Christentum übernommen, wo schließlich mit ihrer Hilfe die Umgestaltung der Natur durch die Gnade bezeichnet wird (vgl. Pauly/Wissowa 1920: 2247-2252).

[8]Zu den mittelalterlichen Prinzipien des Verzichts auf den Beifall des Publikums zugunsten der Treue zum Text bzw. des *verbum abbreviatum* als Zeichen sprachlicher Askese in der franziskanischen Tradition s. „Ethos“ in: HWR (1994: Bd. 2: 528f.).

[9]Die erste spanische Übersetzung erschien erst im letzten Drittel des 18. Jh. Im folgenden wird nach der Ausgabe der *Biblioteca de Autores Españoles* (BAE) unter der Abkürzung *Retórica* zitiert (s. Bibliographie).

[10]Ausführlich hierzu in Gil (1989).

[11]Wörtlich sagt Fray Luis de Granada (ebd.): „A esta humildad pertenece que el hombre sacuda de sí toda la propia confianza para practicar este empleo, y que no piense que con su erudición ó elocuencia, ó con lo sonoro de la voz y lo elegante de su pronunciación, ó con la opinión y fama popular, ó con la mucha práctica y destreza de predicar puede conseguir cosa alguna; si por otra parte no le socorre el cielo y no se reviste de la virtud que desciende de lo alto.“

[12]Zitiert wird nach der Ausgabe von 1976 (s. Bibliographie). Die *Editio Princeps* (Bd. 1) ist in Lissabon 1679 erschienen.

[13]Zur Bedeutung dieser Predigt als Rhetoriktraktat (Predigt und Metapredigt) sowie zur Rezeption Quintilians und Granadas bei Vieira s. Gil (1988).

[14]“São fingimento, porque são subtilezas e pensamentos aéreos sem fundamento de verdade; são comédia, porque os ouvintes vêm a pregação como à comédia; e ha pregadores que vêm o púlpito como comediantes“ (Vieira 1976: 51).

[15]“Porque la ruda y necia muchedumbre [...] importa aterrarla y conmoverla, no solamente con silogismos, sino también con afectos y con un gran golpe de elocuencia, la cual pide, no un razonamiento breve y angosto, sino acre, vehemente y copioso“ (*Retórica* 507B).

[16]“Mas sobre todo, para conseguir este afecto de caridad, ayuda maravillosamente el estudio de la santa oración y contemplación [...]. Así sucederá que venga á encenderse en amor de ellas, y a nutrir y fomentar todos los piadosos afectos [...]. Los que sin esta interior moción del espíritu divino quieren conseguir la fuerza y acrimonia en el decir [...], son muchas veces ridículos, y de muchas maneras se engañan a sí mismos“ (*Retórica* 504B).

[17]Das Interview erschien in der Monatszeitschrift *A tempo* (10/2001). Im folgenden wird es unter der Bezeichnung *A tempo* aus der Internetfassung http://kultur-netz.de/archiv/literat/walter_jens.htm (Zugriff: 9.12.2002) zitiert.

[18]Insgesamt besagt das Modell, daß die Nachricht, die der Sender dem Empfänger mitteilt, folgende vier Seiten aufweist: Selbstoffenbarung des Senders, Sachinhalt der Nachricht selbst, Appell, der an den Sender ausgeht, und die Beziehung, die zwischen Sender und Empfänger entsteht. Alle vier kommunikativen Dimensionen sind in jeder Interaktion präsent, und die Beeinträchtigung einer von ihnen wirkt sich immer kommunikationsstörend bzw. – belastend aus.

[19]Selbsterkenntnis ist das untrügliche Zeichen der Weisheit, wie der Satz am Apollontempel in Delphi: „Erkenne Dich selbst!“ dokumentierte.

[20]Das ist der Raum, der im Falle der Manipulation unzulässig betreten und sogar erobert wird. Die Reflexions- und Entscheidungsfreiheit der anderen versucht ein Redner vor allem dann auszuschalten, wenn er nichts Wertvolles anzubieten hat und daher befürchtet, von der Sache her nicht überzeugen zu können. Ausführlich zum Thema ‚Manipulation‘ und zu den entsprechenden Sprachstrategien bei López Quintás (31984).

[21]Vgl. dazu den Stellenwert des *movere* im Zusammenhang mit dem *delectare* und *docere* bei Quintilian (XII 10, 59) als Ziel der Redekunst.

[22]Interessant ist die Übernahme solcher Kriterien in die Theorie der Kommunikation und Menschenführung moderner Unternehmen. Llano (2004: 190ff.) stellt die Bedeutung der Demut für die Führungskraft heraus und macht auf die kommunikative Relevanz des Schweigens in der Form des aktiven Zuhörens aufmerksam, das im Blickkontakt besonders deutlich signalisiert wird.