

Apitatur alicuius dicipiet harum con cumquat ant.

Alignam volor magnate aut poribus undandiciat magnis ne pre dis ut voloratem aliquodia verumquos ea vent as sit ullaut eicius nimilles dest, omnicicis endi ium quunt eles reraepe acceptae.

Cus doluptae dunt aspitat qui natuscia asit voles dolenihil in nissus es voleste nectatenihil moluptur ad et eictatquate pro que parita explab imenti berit est aut esti quam et voluptas magniae. Nam idunte nosape vollupt Apitatur alicuius dicipiet harum con cumquat ant.

Alignam volor magnate aut poribus undandiciat magnis ne pre dis ut voloratem aliquodia verumquos ea vent as sit ullaut eicius nimilles dest, omnicicis endi ium quunt eles reraepe acceptae.

Cus doluptae dunt aspitat qui natuscia asit voles dolenihil in nissus es voleste nectatenihil moluptur ad et eictatquate.

Wie man wirklich überzeugt

Alberto Gil



Alberto Gil

Wie man wirklich überzeugt

Einführung in eine wertorientierte Rhetorik

ISBN 123 456 789 1112

RÖHRIGKOMMUNIKATION

 RÖHRIGKOMMUNIKATION

Alberto Gil

Wie man wirklich überzeugt



BAND 1

Alberto Gil

WIE MAN WIRKLICH ÜBERZEUGT

Einführung in eine werteorientierte Rhetorik



RÖHRIG UNIVERSITÄTSVERLAG

ST. INGBERT 2013

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

© 2013 by Röhrig Universitätsverlag GmbH
Postfach 1806, D-66368 St. Ingbert
www.roehrig-verlag.de

Alle Urheber- und Verlagsrechte vorbehalten!
Dies gilt insbesondere für Vervielfältigung, Mikroverfilmung,
Einspeicherung in und Verarbeitung durch elektronische Systeme.

Redaktion: Amelie Schröder
Umschlag: Jürgen Kreher
Satz: Sascha Hantschke
Druck: Strauss GmbH, Mörlenbach
Printed in Germany 2013

ISBN 978-3-86110-522-0

VORWORT

Rhetorik ist eine eminent praktische Angelegenheit, eine Technik, aber eine Technik eigener Art. In der Antike hieß sie auf Griechisch *Rhetoriké Téchnē* (Rhetorische Technik) und auf Latein *Ars Oratoria* (Redekunst). Beide Bezeichnungen weisen jedoch eine tiefere Dimension als die der bloßen Handhabung auf. Mit *Téchnē* bzw. *Ars* war eine reflektierte Handlung, eine angewandte Wissenschaft, gemeint. Will man also Rhetorik erfolgreich betreiben, ist es sehr zu empfehlen, hinter das bloße Phänomen »Rede« zu schauen, d.h. über wesentliche Fragen der zwischenmenschlichen Kommunikation in ihrer ganzen Breite nachzudenken. Wie könnte z.B. jemand mit seinem Wort glaubwürdig wirken, wenn er es mit seinen Taten nicht ist? Wie könnte jemand die Gefühle der anderen ansprechen, wenn er selbst von seinen Argumenten nicht zutiefst überzeugt ist? Ist es möglich, rhetorisch etwas zu bewirken, wenn menschlich eher Misstrauen untereinander herrscht?

Diese und andere Fragen sind immer wieder Gegenstand der Rhetorikkurse, die ich seit vielen Jahren an der Universität und in der Arbeitswelt gebe. Bezeichnenderweise machen die Teilnehmer – ob jung oder alt – diese Entdeckung: Um ein überzeugender Redner zu sein, kommt man nicht umhin, sich einen Spiegel vorzuhalten. Verbale und nonverbale Äußerungen spiegeln das Innere des Sprechers wider, und diese innere Einstellung ist es, die am Ende überzeugt oder nicht. Natürlich können gute Schauspieler den Leuten etwas vormachen, aber die wenigsten beherrschen diese Kunst, und

außerdem zeigt die Erfahrung, dass früher oder später die Wahrheit ans Licht kommt. Hat man sich verstellt, ist der Fall, der Vertrauensverlust, umso schmerzlicher und vor allem irreparabel.

Das Buch geht, wie soeben angedeutet, auf die langjährige Erfahrung des Autors in Forschung und Lehre sowie auf zahlreiche Seminare und Schulungen in der Wirtschaft und für öffentliche Einrichtungen zurück. Das Rhetorikkonzept beruht vor allem auf der Verbindung von Selbstreflexion, Persönlichkeitsbildung und ethisch fundierter kommunikativer Praxis. Die Bitte vieler Teilnehmer, dass ich in einem Sachbuch schriftlich fixiere, was sie mündlich als sehr anregend empfanden, ist der unmittelbare Anlass dieser Arbeit.

Dem vorliegenden Buch liegt ein breiter Begriff von Rhetorik zugrunde, welcher, über das rein Persuasive hinaus, insgesamt die Produktion gesprochener oder geschriebener Äußerungen als Ausdruck einer kommunikativen Absicht des Senders beinhaltet. Adressaten des Buches sind alle an Rhetorik und Kommunikation Interessierten, aber auch Fachleute. Letztere können im Buch tiefere Dimensionen der Rhetorik entdecken, die in gängigen Handbüchern unberücksichtigt bleiben. Die Sprache des Buches ist allgemein verständlich. Fachausdrücke werden jeweils direkt erklärt. Für wissenschaftliche Abhandlungen des Autors auf dem Gebiet der Rhetorik und Kursangebote sei auf die Internetseite www.rhethos.de verwiesen.

Ein besonderer Dank gebührt allen meinen Rhetorikschülern, die im Laufe der Jahre durch ihre Mitwir-

kung und engagierten Diskussionen geholfen haben, die Grundgedanken dieses Buches zu profilieren und auszubauen. Dem Röhrig Verlag sei für die Aufnahme in die neue Reihe »Röhrig Kommunikation« und für das ausgezeichnete Lektorat, insbesondere Andreas Schorr und Amelie Schröder, ganz herzlich gedankt. Schüler und Freunde haben sich aus verschiedenen Perspektiven engagiert, damit dieses Buch für die Leser lesbarer wird: Dr. Harald Bienek, Maurice Chemnitzer, Mirja Hanke, Anna Katharina Harz, Dr. Christian Hild und Beatrice Meier. Allen gilt mein aufrichtiger Dank.

INHALTSVERZEICHNIS

Einleitung	11
1 <i>Logos</i> oder was hinter einer überzeugenden Argumentation steht . . .	15
1.1 Verständlichkeit mit sprachlichen Mitteln .	16
1.2 Verständlichkeit mit kognitiven Mitteln .	21
2 <i>Pathos</i> oder wie der andere meine Argumente besser akzeptieren kann . . .	25
2.1 Negativer Einfluss auf die Akzeptanz der Argumente	28
2.2 Positiver Einfluss auf die Akzeptanz der Argumente	32
3 <i>Ethos</i> oder wie man wirklich überzeugt . .	39
3.1 Die Persönlichkeit des Sprechers außerhalb der Rede	40
3.2 Die Autorität des Sprechers in der Rede .	53
4 <i>Gemeinschaft</i> oder wie man die kommunikativen Voraussetzungen schafft .	67
4.1 Grundlagen der Gemeinschaftsbildung .	68

4.2	Kommunikative Folgen der Gemeinschaftsbildung	73
5	<i>Strukturierung der Rede</i> oder wie sich rhetorische Wirksamkeit konkretisiert . .	81
5.1	Grundelemente jeder Rede	82
5.2	Phasen zur Konzeption und Durchführung einer Rede	91
6	<i>Manipulation</i> oder was Anti-Rhetorik ist und wie sie funktioniert	151
6.1	Was Anti-Rhetorik ist	151
6.2	Wie Anti-Rhetorik funktioniert	156
6.3	Gegenmaßnahmen	162
7	<i>Fazit: Zu einer Ökologie des rhetorischen Handelns</i>	165
7.1	Werteorientierte Streitkultur	166
7.2	Menschlichkeit der Rhetorik und das Bejahungsprinzip	170
	Verzeichnis der verwendeten Bibliographie . .	175

EINLEITUNG

Bei Vorträgen oder einfach in der zwischenmenschlichen Kommunikation fragt man sich oft, warum manche Menschen anscheinend problemlos, andere aber nur mit großer Mühe oder überhaupt nicht überzeugen. Eine gute Anregung, um diese Frage zu beantworten, findet sich in den bekannten Versen von Goethes Faust aus dem Teil »Nacht« (V. 530–557), in denen Famulus Wagner Faust als Lehrer aufsucht und mit ihm ein Gespräch u.a. über Rhetorik führt. Faust spricht Dimensionen der menschlichen Kommunikation an, die für das Konzept einer werteorientierten Rhetorik relevant sind:

- 530 WAGNER. Ach! wenn man so in sein Museum gebannt ist,
 Und sieht die Welt kaum einen Feiertag,
 Kaum durch ein Fernglas, nur von weitem,
 Wie soll man sie durch Überredung leiten?
- 534 FAUST. Wenn ihr's nicht fühlt, ihr werdet's nicht erjagen,
 Wenn es nicht aus der Seele dringt,
 Und mit urkräftigem Behagen
 Die Herzen aller Hörer zwingt.
 Sitzt ihr nur immer! Leimt zusammen,
 Braut ein Ragout von andrer Schmaus
 Und blas't die kümmerlichen Flammen
 Aus eurem Aschenhäufchen 'raus!
 Bewund' rung von Kindern und Affen,
 Wenn euch darnach der Gaumen steht;
 Doch werdet ihr nie Herz zu Herzen schaffen,
 Wenn es euch nicht von Herzen geht.

546 WAGNER. Allein der Vortrag macht des Redners Glück;
Ich fühl' es wohl noch bin ich weit zurück.

548 FAUST. Such' Er den redlichen Gewinn!
Sei Er kein schellenlauter Tor!
Es trägt Verstand und rechter Sinn
Mit wenig Kunst sich selber vor;
Und wenn's euch Ernst ist was zu sagen,
Ist's nötig Worten nachzujagen?
Ja, eure Reden, die so blinkend sind,
In denen ihr der Menschheit Schnitzel kräuselt,
Sind unerquicklich wie der Nebelwind,
Der herbstlich durch die dürrn Blätter säuselt!

In der Rhetorik geht es bekanntlich nicht bloß darum, andere Menschen zu informieren, sondern darum, sie zu gewinnen. Faust empfiehlt »Herz zu Herzen schaffen«, was nur möglich sei, wenn es dem Redner »von Herzen geht«. Miteinander zu kommunizieren verlangt also Reflexion und zielt darauf ab, einen Anschluss bei den anderen zu finden. Deswegen reagiert Faust ungehalten auf die Bemerkung Wagners, »allein der Vortrag« weise den Redner aus. Ausschließlich die Technik der Redeführung zu beherrschen, kann sich sogar gegen den Redner wenden. Jemand, der nur technisch glänzt, kann mitunter suspekt wirken. Es entsteht nämlich fast reflexartig der Eindruck, ein so perfekter (raffinierter) Redner wolle etwas gegen den Willen des Adressaten durchsetzen. Man nimmt sich also vor ihm in Acht. Es ist daher nicht verwunderlich, wenn Faust »Verstand und rechter Sinn« als tragende Säulen des Redners einfordert.

Was ist aber mit Verstand und rechtem Sinn gemeint? Es handelt sich gewiss um die innere Einstellung des Sprechers. Dies lässt sich an einem Beispiel gut illustrieren, das mir ein Rhetorikschüler als eigenes Erlebnis erzählte. Er wollte beruflich etwas Neues beginnen. Dafür musste er schwierige Verhandlungen führen, in denen er und seine künftigen Geschäftspartner private Vermögensverhältnisse offenbaren sollten. Nach einer gewissen Zeit traf ich ihn wieder und fragte, wie es ihm bei diesen Verhandlungen ergangen sei. Er antwortete, er habe die Qual der Wahl: Beide in Frage kommende Geschäftspartner wollten mit ihm zusammenarbeiten. »Wie hast du es geschafft?«, fragte ich ihn. Er antwortete: »Vor jeder Verhandlung habe ich mir gesagt: *Der Geschäftspartner ist mein Bruder*. Und dann habe ich das Gespräch begonnen.«

Einen Bruder will man, zumindest grundsätzlich, nicht betrügen, vielmehr will man ihm etwas Gutes. In diesem Buch ist also nach den Bedingungen zu fragen, die ehrliches und überzeugendes Reden ermöglichen. Der griechische Philosoph und erste Rhetorikforscher Aristoteles (384–322 v. Chr.) nannte diese Voraussetzungen in seinem grundlegenden Buch *Rhetorik* (1356a–b) *Pistis*, d.h., (vertrauenserweckende) Überzeugungsmittel, die er wie folgt aufzählt und versteht:

- *Logos*, d.h. argumentativ zu überzeugen
- *Pathos*, d.h. zu erreichen, dass die Hörer sich diesen Argumenten öffnen
- *Ethos*, d.h. zu überzeugen, indem der Sprecher Autorität bzw. Glaubwürdigkeit ausstrahlt

Diese Überzeugungsmittel werden jeweils in den Kapiteln 1–3 grundsätzlich und in ihrer Relevanz für eine werteorientierte Rhetorik erörtert. Dank mancher Repräsentanten des dialogischen Denkens im deutschen Sprachraum – insbesondere Martin Buber (1878–1965) und Romano Guardini (1885–1968) – lassen sich diese Überzeugungsmittel ergänzen, indem man über eine Art Grundlage für eine größere Wirksamkeit der *Pistis* nachdenkt, nämlich über eine tragfähige gemeinschaftliche Basis, auf der vertrauensvolles Miteinander entstehen kann. Es soll somit in Kapitel 4 über die Bedingungen reflektiert werden, unter denen *Gemeinschaft* überhaupt möglich ist.

In der vorliegenden Einführung in eine werteorientierte Rhetorik geht es also nicht darum, primär und ausschließlich praktische Redetechniken zu erörtern, sondern es gilt zu reflektieren, inwiefern *Verstand und rechter Sinn* überzeugende Kommunikation bedingen. In den Kapiteln 5 und 6, in denen die rhetorische Praxis im Mittelpunkt steht, sollen die Redetechniken nicht isoliert, sondern in ihrer Wechselwirkung mit den grundlegenden rhetorischen Dimensionen beleuchtet werden, die in den vorausgehenden Kapiteln (1–4) erarbeitet worden sind. Dadurch lässt sich das Geheimnis der eigentlichen Wirksamkeit rhetorischer Technik entdecken. Es soll also gezeigt werden, wie die rhetorische Überzeugungskraft gerade aus der Zusammenwirkung all dieser Faktoren resultiert. Diese Interrelation als eine »Ökologie des rhetorischen Handelns« pointiert zu verdeutlichen, wird die Aufgabe des abschließenden *Fazits* (Kapitel 7) sein.

KAPITEL 1

***Logos* oder was hinter einer überzeugenden Argumentation steht**

Das erste Anliegen eines Mitteilenden ist es, sich verständlich zu artikulieren. Inspiriert vom bekannten Kommunikationspsychologen Schulz von Thun (1989: 32 f.) werden im Folgenden vier Mittel zur Verbesserung der Textverständlichkeit angeführt, von denen zwei die Sprache an sich betreffen und zwei dem Bereich der Kognition angehören.

Zur Verbesserung der Verständlichkeit von der Sprache her (1.1) empfiehlt Schulz von Thun

- a) Einfachheit
- b) Kürze, Prägnanz

Zur Verbesserung der Verständlichkeit aus der Perspektive der Kognition (1.2) werden von ihm

- c) Gliederung, Ordnung
- d) Zusätzliche Stimulanz

angeführt.

Diese Mittel sollen nun mit zusätzlichen eigenen Überlegungen erläutert und die daraus zu gewinnenden rhetorischen Konsequenzen hergeleitet werden. Die Beziehung dieser »Verständlichmacher« zum aristotelischen *Logos* leuchtet aus der Bedeutung des Begriffes

selbst hervor. Darunter versteht man im klassischen Griechisch die Einheit von Wort und Verstand. *Logos* ist die rationale Sprache des Menschen, des gesamten Menschen, d.h. die Sprache der mit Verstand, Emotionen und freiem Willen ausgestatteten Person. *Logos* ist also nicht reine argumentative Logik, sondern ein umfassender Begriff. Pascal sprach sogar von den *raisons du cœur* (Herzensgründen). In Kapitel 5.2, zu 3c, in dem es um die Argumentation als Teil der Rede geht, wird diese Breite des *Logos*-Verständnisses eine wichtige Rolle spielen.

Die Aufteilung des Gliederungsprinzips in Sprache und Kognition ist also nur methodologisch zu rechtfertigen, um die einzelnen Aspekte dieses Überzeugungsmittels deutlicher zu erkennen. Rhetorischer *Logos* lebt allerdings aus der Interrelation beider Faktoren. Aus dieser ganzheitlichen Sicht der Verständlichkeitsmittel nach Schulz von Thun werden im Folgenden besondere Charakteristiken der Rhetorik gewonnen, die sich aus diesen Prinzipien schlussfolgern lassen.

1.1 Verständlichkeit mit sprachlichen Mitteln

In Kapitel 5.2, zu 4, in dem es um praktische Überlegungen zu einer wirksamen sprachlichen Verarbeitung geht (*Elocutio*), werden die Grundcharakteristiken der rhetorischen Sprachverwendung besprochen: grammatische Korrektheit, Klarheit und Schmuck. Die folgenden sprachlichen Dimensionen der Verständlichkeit bilden den Nährboden, auf dem diese wirksame Sprache wachsen kann.

Zu a) In Bezug auf die *Einfachheit* ist zu vermerken, dass es sich hierbei nicht allein um eine grammatische Frage im Sinne der Bildung von einfachen Sätzen handelt, sondern darum, dass der Redner einfach und verständlich redet, weil in seinem Kopf Klarheit und seinem Herzen Ruhe herrscht (zur Einfachheit als Tugend des Redners s.u. Kapitel 3.2, zu 1.2). Dies ist vor allem erforderlich, wenn der emotionale Grad der Rede hoch ist. Sprache kann im Affekt wie ein Sturzbach sein, der nach einem heftigen Regenschauer alles mitreißt und überschwemmt. Die Hörer werden regelrecht platt geredet, sind deswegen aber nicht überzeugt. Daraus kann geschlossen werden, dass die erste Voraussetzung rhetorischer Wirksamkeit mit Selbstbeherrschung zu tun hat. Der Redner benötigt *Selbstdisziplin*. Pointiert formuliert: »Um gut zu reden, muss man schweigen können«.

Die Selbstdisziplin, die eine solche Herzensruhe fördert, bringt eine Reihe rhetorischer Konsequenzen mit sich, die näher zu betrachten sich lohnt. Wenn der Redner lediglich aus der Emotion heraus redet, wird er mit Sicherheit verkehrt reden. Auch kann nach einer verletzenden Antwort das Gefühl »Ich habe es ihm gegeben« im Moment zwar befriedigen, wird jedoch auf Dauer nicht zu tragfähigen Ergebnissen führen.

Man könnte jedoch meinen, mit einer solchen Haltung der Selbstdisziplin würde man schnell das Feld räumen und dem anderen den Sieg überlassen. Es sei aber an dieser Stelle unterstrichen, dass rhetorische Erfolge nicht unbedingt unmittelbare Erfolge sein müssen. Ein guter Redner versteht es, in einer konkreten Situation zu

schweigen. Wenn die zu vertretenden Inhalte wertvoll sind, wird er die Sache im geeigneten Augenblick wieder zur Sprache bringen, aber dann viel überzeugender wirken.

Selbstdisziplin hilft darüber hinaus, eine wertvolle Eigenschaft der menschlichen Kommunikation zu erwerben, nämlich das Zuhörenkönnen. Wer richtig zuhört, will sich nicht selbst produzieren, sondern die anderen zur Geltung kommen lassen. Jemand, der zuhören kann, ist in der Lage, sein Gegenüber besser zu verstehen. Und dieses Verständnis stellt die eigentliche Voraussetzung für die gelungene Kommunikation dar. Man kann die Probe machen: Nur der Versuch, die Andersdenkenden in ihren Motiven zu verstehen (auch wenn man sich ihrer Meinung nicht anschließen kann), nimmt schon die Spannung aus einer Beziehung heraus.

Eine weitere Konkretisierung der Selbstdisziplin und des Zuhörens besteht darin, dem um Rat Fragenden nicht sofort Lösungsrezepte zu verabreichen. Es ist häufig besser, sich Zeit zu nehmen, um auch hier richtig zuzuhören und erst später eine durchdachte Antwort zu geben, auch wenn man dabei nicht so schlagfertig und genial erscheint, wie man es möchte. Der Gesprächspartner wird sich dadurch besser verstanden fühlen, das gebührende Vertrauen entgegenbringen und weiter das Gespräch mit Freude suchen. Vor allem wird jemand, der spürt, dass man ihm einfach zuhört, ohne schon dabei an Erwiderungen zu denken, über sich hinaus wachsen und, während er sich teilt, von selbst zu wichtigen Erkenntnissen und sogar manches Mal allein auf die gewünschten Antworten kommen. Der

Schriftsteller Hermann Hesse (1877–1962) hat diesen Umstand der Aktivierung von Ressourcen in einem Menschen, dem man Aufmerksamkeit schenkt, in seinem Buch *Siddhartha* (³³1929: 122) an der Figur des Fährmanns Vasudeva (der so gut zuzuhören verstand) anschaulich beschrieben:

Vasudeva hörte mit großer Aufmerksamkeit zu. Alles nahm er lauschend in sich auf, Herkunft und Kindheit, all das Lernen, all das Suchen, alle Freude, alle Not. Dies war unter des Fährmanns Tugenden eine der größten: er verstand wie wenige das Zuhören. Ohne daß er ein Wort gesprochen hätte, empfand der Sprecher, wie Vasudeva seine Worte in sich einließ, still, offen, wartend, wie er keines verlor, keines mit Ungeduld erwartete, nicht Lob noch Tadel daneben stellte, nur zuhörte. Siddhartha empfand, welches Glück es ist, einem solchen Zuhörer sich zu bekennen, in sein Herz das eigene Leben zu versenken, das eigene Suchen, das eigene Leiden.

Man kann sagen: Wer gründlich zuhört, braucht keine langen Beratungsgespräche zu führen, da der Fragende mit wenig Hilfe die Antwort selbst finden wird.

Zu b) *Kürze* bzw. *Prägnanz* bedeutet zunächst, andere nicht mit einem Wortschwall zu überschütten oder viele gleichbedeutende Wörter (die so genannten Synonyma) nebeneinander zu stellen, in der Meinung, eines davon werde schon zutreffen. Rhetorische Wirksamkeit erlangt man, wenn das treffende Wort zum richtigen Zeitpunkt fällt. Die zu Grunde liegende Eigenschaft des guten Redners, die hier herausdestilliert werden kann, ist mit dem Zuhören verwandt, hat aber eine breitere

Anwendung. Gemeint ist die *Bedachtsamkeit*, d.h. die Fähigkeit, grundsätzlich vor jeder Sprechhandlung zu reflektieren, was gesagt werden soll. Für den Philosophen und Theologen Romano Guardini stehen Reden und Schweigen in einem Verhältnis von Aus- und Einatmen (¹²1978: 131). Auf den berechtigten Einwand: »Wie soll man aber reden, wenn man schweigen soll?« ist Guardini erhellend: »Schweigen ist mehr, als dass einer nicht redet. Es ist eine Fülle in sich selbst« (ebd. 129).

Diese Bedachtsamkeit in der Kommunikation hilft außerdem technisch dazu, in eine tiefere Stimmlage zu kommen, die als Stütze für die größere Überzeugungskraft dient. Was schrill und zu hoch klingt, verrät Nervosität und Unsicherheit, was sich dagegen tief anhört, verbindet man automatisch mit bewusstem und sicherem Auftreten. Dazu gehörige Sprechübungen können vor diesem Hintergrund viel wirksamer eingesetzt (s.u. Kapitel 5.2, zu 6: *Actio und Pronuntiatio*) oder gar ersetzt werden. Auf die Worte des anderen genau zu achten ist der beste Weg, um das von ihm Gemeinte zu ermitteln. Auf die eigenen Gedanken zu achten, sie abzuwägen (bedachtsam sein), ist der beste Weg, um kurz und prägnant zu reden. Das Gegenteil von Zuhören und Bedachtsam-Sein bilden die zahlreichen Talkshows, in denen man den Eindruck hat, dass die Teilnehmer nicht auf die Meinung der anderen achten, sondern nur auf die Zuteilung ihres Rederechts warten, um sich in Szene zu setzen. Da findet nicht so sehr Gespräch als vielmehr Medieninszenierung statt.

1.2 Verständlichkeit mit kognitiven Mitteln

In Kapitel 6 wird die Rede von der Manipulation, von der Anti-Rhetorik, sein. Der Unterschied zwischen Gespräch und sprachlichem Betrug ist in der Absicht des Sprechers begründet: Er muss vorher entscheiden, ob er gemeinsam mit den anderen nach Erkenntnis streben oder siegreich aus einem Rededuell hervorgehen will. Die kognitive Seite des *Logos* zielt auf die Suche nach Kooperation und auf die Vermittlung von Inhalten, die nicht vertuscht, sondern transparent gemacht werden sollen. In diesem Sinne lassen sich die Verständlichkeitsmittel von Schulz von Thun wie folgt ergänzen:

Zu c) In Bezug auf die kognitiven Mittel der Verständlichkeit stellt die *Gliederung*, die *Ordnung*, zunächst eine Selbstverständlichkeit dar. Ein guter Vortrag wächst nicht unkontrolliert vor sich hin, sondern folgt einer vorher durchdachten Struktur. Die hier interessierende Frage ist aber die nach dem Typ dieser Struktur. Eine gute Gliederung ist nicht eine Ich-Gliederung, sondern eine Du-Gliederung, d.h. der Sprecher versucht, sich in die Hörer hineinzusetzen und seine Ausführungen so zu strukturieren, dass jemand, der ohne Vorbereitung zum ersten Mal mit dem Thema konfrontiert ist, dem Redefluss gut folgen kann. In Kapitel 5.2, zu 3: *Dispositio* wird diese Gliederung konkret dargestellt. Als Regel kann man jetzt festhalten, dass Reden immer für jemanden bzw. zu jemandem zu sprechen bedeutet. Eine Konkretisierung dieser Überlegungen, die eine direkte praktische Nutzanwendung hat, ist das Verfahren der Antizipation, das als Technik der Visualisierung abstrakter Gedanken seit der Antike Anwendung findet

(s.u. Kapitel 5.2, 4b: Klarheit). Diese Technik besteht darin, die kommenden Ausführungen im Voraus als Überblick vorwegzunehmen und dann die einzelnen Abschnitte noch einmal aufzugreifen und zu erläutern. Besser z.B. als »Zum Thema X will ich Folgendes sagen« empfiehlt es sich: »Zum Thema X möchte ich vier Grundüberlegungen anführen«. Eins bis vier werden genannt, dann fügt man hinzu: »Zur ersten Überlegung« (die Überschrift wird noch einmal erwähnt und dadurch in Erinnerung gebracht, dann anschließend ausgeführt), »zur zweiten« etc. nach dem gleichen Muster. Auf diese Weise wird eine Power-Point-Präsentation, wenn sie nur Text enthält, überflüssig. Die deutlichsten und somit wirksamsten Darstellungen sind nämlich jene, die in der Vorstellung des Hörers entstehen.

Rhetorisch lässt sich aus dieser Form der Gliederung die Charakteristik des *Du-Bezugs* gewinnen. Ein guter Redner wird verständlich, wenn es ihm gelingt, sich vorher in seine Hörer hineinzuversetzen. Nicht verwunderlich also, dass die Empathie (s.u. Kapitel 3 b2: Demut) eine so entscheidende Rolle in der Rhetorik spielt. Es passt nicht zusammen, ein nur auf sich bedachter Mensch zu sein und gleichzeitig als guter Kommunikator zu agieren. Hat man also gute Gedanken recherchiert oder selbst entwickelt, beginnt erst dann die rhetorische Arbeit, nämlich sie so zu strukturieren, dass die Hörer (Personen, die – wie soeben angedeutet – sich bisher damit nicht befasst haben) sie gut nachvollziehen können. Mit anderen Worten: Reden ist eine Dienstleistung.

Zu d) Das zweite kognitive Mittel der Verständlichkeit ist die *zusätzliche Stimulanz*. Ein interessanter Redner

belehrt nicht, sondern inspiriert. Davon ausgehend, dass jeder sein Wissen selbst zu erwerben hat, da es sich nicht einfach übertragen lässt, besteht gutes Reden darin, dass der Hörer, angeregt von den Gedanken des Redners, nicht einfach akustisch konsumiert, sondern selbst denkend das Gehörte nachvollzieht. Wenn man sich das recht überlegt, hat man häufig die Vorträge gut gefunden, bei denen die eigenen Gedanken eine Bestätigung seitens des Redners erfahren haben, oder jene, die den Hörern aus der Seele sprachen, d.h. in denen sie sich verstanden fühlten, oder in denen man tatsächlich auf neue Gedanken (eigene Gedanken) gekommen ist. Dieser Vorgang wird im Zusammenhang mit der Beweisführung in der Argumentation näher zu erläutern sein (s.u. Kapitel 5.2, 3c1: *Probatio*).

Die rhetorische Eigenschaft, die daraus hervorgeht, ist die *kognitive Aktivierung*. Ein guter Redner bezweckt, dass die zur Lösung des Problems führenden Gedanken im Hörer selbst entstehen. Der Redner ist also kein Showman, der sich gerne in Szene setzt. Bereits diese Überlegung ist schon eine große Hilfe gegen das berühmt-berüchtigte Lampenfieber: Der unbedingte Wunsch, von den anderen bewundert zu werden, macht so nervös, dass man vor jedem öffentlichen Auftritt zittert; so sehr belastet die Angst vor dem Versagen! Wenn man sich aber darauf konzentriert, den Zuhörern die Dienstleistung der eigenen Gedanken zu erbringen, hat man sich selbst und seinen Erfolg nicht im Blick und daher wenig Grund, nervös zu sein.

Aus den vorausgehenden Ausführungen wird ersichtlich, dass *Logos* nicht mit formaler Logik gleichzusetzen

ist. In der Rhetorik hat man insgesamt die Rationalität des Menschen vor Augen, d.h. nicht nur seinen Verstand, sondern auch seinen freien Willen. Reden heißt demnach, nicht das Feld der Zuhörer mit Worten zu überfluten, sondern argumentativ Kopf und Herz der anderen zu bewegen, damit die Interaktionspartner selbst auf die zutreffenden Gedanken kommen, die sie selbst mit Hilfe des Redners entwickelt haben.

KAPITEL 2

***Pathos* oder wie der andere meine Argumente besser akzeptieren kann**

Man kann sich folgende Situation aus dem Alltagsleben vorstellen: Ein Mann kommt am Spätnachmittag nach Hause und versucht seine Frau zu bewegen, an diesem Abend mit ihm zu einem beruflich wichtigen Abendessen zu gehen. Die Frau hat aber keine große Lust dazu. Dann breitet er vor ihr viele gewichtige Argumente aus, weswegen diese Teilnahme von großer Bedeutung sei. Er fragt sie anschließend: »Siehst du es ein?« Sie antwortet: »Ja!« »Dann«, erwidert er, »kommst du mit?« Antwort: »Nö!« Der Mann schaut seine Frau verständnislos, gar verzweifelt, an.

Wäre die Geschichte vielleicht nicht anders verlaufen, wenn der Mann bei seiner Ankunft zu Hause sich zunächst für seine Frau interessiert, z.B. sich nach ihrem Befinden erkundigt hätte? Er hätte eventuell mit einem kurzen Blick erkennen können, dass sie müde oder genervt war. Er hätte fragen können, wie der Tag verlaufen war, er hätte eine Weile richtig zugehört etc. etc. Vor diesem Hintergrund hätte seine Bitte um Begleitung zum Abendessen anders lauten können, z.B. »Meine Güte, du hast einen schweren Tag gehabt. Und jetzt komme ich mit einer Bitte... aber ich habe ein Problem: Wenn wir nicht zu diesem Abendessen gehen, könnten die und die Schwierigkeiten entstehen... Wäre es schlimm, wenn wir zusammen hingehen? Ich wäre Dir sehr dankbar...« Wichtig ist, dass das Ganze nicht als Trick verstanden

wird, sondern, dass es echt ist. Sonst wird es nicht funktionieren. Man kann es rhetorisch so auf den Punkt bringen: Um eine Botschaft vermitteln zu können, ist es erforderlich, zunächst an den Adressaten anzuschließen, sich einen Zugang zu ihm zu verschaffen. Das ist die Grundlage des *Pathos*.

Wie wichtig die Echtheit für das *Pathos* ist, wird auch aus der Erfahrung ersichtlich, dass die Antwort der Frau auch ohne die oben genannte Argumentation sicherlich positiv ausfallen wird, wenn beide sich sehr gut verstehen, sich mögen und entsprechend normalerweise aufeinander zugehen. Entscheidend für die Frau wird in diesem Falle sein, dass diese Angelegenheit für ihren Mann wichtig ist.

Wie man sehen kann, gibt es andere Faktoren, die im Überzeugungsprozess wirksamer als eine stringente logische Argumentation sind. Sie haben nicht primär mit dem Sender, sondern vielmehr mit dem Empfänger der Botschaft zu tun, d.h. ob er die Argumente des anderen annehmen will oder nicht. Hier steht also weniger die logische Schlussfolgerung als vielmehr der freie Wille des Adressaten im Vordergrund. Ob und wie der Empfänger sich der Nachricht öffnet bzw. sperrt, bildet die zentrale Frage des vorliegenden Kapitels. Zugrunde liegt ein breites Verständnis der Kommunikation als Verbundenheit der Interagierenden, worauf im Folgenden kurz einzugehen sein wird. Der bedeutende Schriftsteller der deutschen Gegenwartsliteratur Thomas Mann (1875–1955) hat dieses Phänomen der tiefen Verbundenheit unter den Menschen in seiner Erzählung *Der Tod in Venedig* (1916: 23) so thematisiert:

Damit ein bedeutendes Geistesprodukt auf der Stelle eine breite und tiefe Wirkung zu üben vermöge, muß eine tiefe Verwandtschaft, ja Übereinstimmung zwischen dem persönlichen Schicksal seines Urhebers und dem allgemeinen des mitlebenden Geschlechtes bestehen. Die Menschen wissen nicht, warum sie einem Kunstwerk Ruhm bereiten. Weit entfernt von Kennerschaft, glauben sie hundert Vorzüge daran zu entdecken, um so viel Teilnahme zu rechtfertigen; aber der eigentliche Grund ihres Beifalls ist ein Unwägbares, ist *Sympathie*. (Hervorhebung durch den Autor/A.G.)

Der Begriff *Sym-Pathie* (Mit-Empfangen) ist der nacharistotelischen Schule der Stoa (ab dem 3. Jh. v. Chr.) entnommen. Die Stoiker sahen in ihrer *Physik* die Welt als das Ergebnis des Zusammenwirkens zweier Prinzipien: *Poioun* (oder Wirken) und *Paschon* (oder Empfangen). Das aktive Prinzip (das *Poioun*) ist ein überall waltender *Logos*, der sich über das Geschaffene in einer Art »Samenkörner« (*Logoi spermatikoi*) ausbreitet und alles beseelt. Je nach Lebewesen (Pflanze, Tier, Mensch) erhält man einen größeren oder geringeren Anteil an *Logos* (die Philosophen waren natürlich davon reich bestückt...). Das Empfangen ist das Prinzip des *Paschon*, aus dem sich *Pathos* herleitet. Da alle Anteil am selben *Logos* haben, sind sie auch untereinander verbunden (sym-pathisch = mit-empfangende). Der römische stoische Philosoph Seneca (4 v. Chr.–65 n. Chr.) sagte in einem Brief an Lucilius (95, 52), wir Menschen seien Glieder eines großen Körpers (*membra sumus corporis magni*). So legten die Stoiker die Basis für das, was man soziales Naturrecht nennen kann. Rhetorisch gesehen, bedeutet das hier zugrunde liegende Naturverständnis

von *Pathos* die Bereitschaft der Interaktionspartner, die vorgetragenen Argumente anzunehmen, weil eine Verbundenheit unter ihnen existiert. Technisch gesehen steht hierfür das Verfahren der *captatio benevolentiae*, d.h. die Bemühung, die Hörer günstig zu stimmen (s.u. Kapitel 5.2, 3a: *Exordium*).

Der Werteorientierung dieses Buches gemäß ist in diesem Zusammenhang die Frage relevant, wie dieser Gleichklang Sender-Empfänger mit der tatsächlichen inneren Beziehung untereinander einhergeht. Daher finden im Folgenden beide Perspektiven des *Pathos* Berücksichtigung: die des Senders und die des Empfängers einer Nachricht. Gefragt wird, ob Gleichgültigkeit oder Wertschätzung ausstrahlt wird. Dadurch soll dieses »Unwägbare« des Sympathie-Begriffs von Thomas Mann etwas konkretisiert werden. Man kann einen

- a) negativen (2.1)
von einem
- b) positiven (2.2)

Einfluss der Gesprächspartner auf die Annahme ihrer Argumente unterscheiden. Beide Formen des Einflusses werden im Folgenden näher betrachtet

2.1 Negativer Einfluss auf die Akzeptanz der Argumente

Negativ (also zu vermeiden) ist alles, was grundsätzlich gegen die gebührende und entgegenzubringende Hochachtung verstößt, auf die jeder ein Recht hat. Verstöße dieser Art im beruflichen oder privaten Miteinander

sind z.B. verletzende Ironie oder Besserwisserei. Die nach Meinung des Sprechers richtige Auffassung ist nicht ein nasser Lappen, den man dem anderen ins Gesicht schleudert, sondern ein Mantel, den man anbietend hinhält, damit unser Gesprächspartner bequem hineinschlüpfen kann. Das Durchdrücken-Wollen einer Einsicht ist meistens mit einer insistierenden, unangenehmen Intonation verbunden, die aggressiv wirkt. Kein Wunder, dass sich deswegen die Gesprächspartner davor mit Skepsis oder Ablehnung schützen. Wie oft hat man die Erfahrung gemacht, dass Ideen, die mit einem solchen Druck vorgetragen worden sind, von den anderen nicht angenommen wurden, während Vorschläge, die man mit Argumenten vorträgt, bei denen man aber den anderen genügend Raum zur Ablehnung gewährt, leichter Akzeptanz finden.

In einem Rhetorikseminar lernte ich einen jungen Manager kennen, der mir durch seine Einlassungen als besonders redegewandt auffiel. In einer Kaffeepause fragte ich ihn nach dem Grund seiner Teilnahme. Er antwortete, der Vorstand habe ihn zum Seminar geschickt, denn *seine Leute* (Ach, hier stockte ich schon[...]!) würden ihn nicht verstehen. Auf die Frage, wie alt *seine* (!?) *Leute* seien, antwortete er: »Zwischen 55 und 60 Jahren...« Natürlich, die Mitarbeiter ließen sich nicht von einem frisch diplomierten jungen Mann herumkommandieren und taten so, als verständen sie nichts. Sie ließen den jungen Mann regelrecht auflaufen. Es ist die alte Weisheit: Man kann nur mit den Leuten und nicht gegen sie eine Unternehmung leiten. Eine Mindestanforderung für die Arbeit mit den Leuten ist der Respekt.

Aber was passiert, wenn man als Vorgesetzter oder überhaupt als Sprecher emotional geladen ist? Diese Ladung kann negativ (Ärger, Zorn) oder positiv (große Gefühle der Liebe oder Bewunderung für jemanden) sein. Diese Emotionen unkontrolliert in die Kommunikation einfließen zu lassen, kann dazu führen, dass die Affekte die Sprecher-Hörer-Beziehung diktatorisch beherrschen. Ihre Folgen sind z.B. Verhaltensweisen dieser Art: Lautwerden, und zwar nicht nur mit der Stimme, sondern auch durch Schlagen auf den Tisch oder auf Gegenstände, böse Blicke, unerträgliche Funkstille usw. Von der positiven Ladung her können ähnliche unangenehme Situationen entstehen: unsachgemäße Herzlichkeit, allzu schnelles Anfassen des/der Anderen oder Drücken, verliebte Blicke... Wer hat nicht bald bereut, vor allem im beruflichen Kontext, jemandem allzu früh das Du angeboten zu haben? Unangenehme, allzu vertrauliche oder disziplinar problematische Situationen hätten gar nicht zu entstehen brauchen, wenn man rechtzeitig die Gefühle und Emotionen kontrolliert hätte.

Heißt das aber, dass kommunikative Vorgänge gefühllos sein sollen? Keineswegs! Die gesamte Person ist in der Kommunikation involviert, man kann daher nicht die Emotionen außen vor lassen. Wenn man sich aber den in Kapitel 1 angesprochenen *Du-Bezug* (1.1, zu c) vergegenwärtigt, wird der Schlüssel des *Pathos* sichtbar: Sich empathisch in die Denk- und Fühlwelt der anderen hineinzusetzen und hörergerecht zu agieren, ermöglicht, dass die Interaktionspartner sich nicht angegriffen, sondern zu einem fruchtbaren Austausch eingeladen wissen. Dadurch sind sie eher bereit, die

Argumente des Gegenübers anzunehmen. Anthropologisch betrachtet handelt es sich bei dieser Gefühlskontrolle nicht um eine Einschränkung der Persönlichkeit oder der Spontaneität, sondern um ihre Entfaltung. Im Unterschied zu den Tieren ist der Mensch seinen Affekten nicht ausgeliefert. Er verfügt über die Freiheit, seine Handlungen zu steuern. Und in dieser Harmonisierung der inneren und äußeren Welt besteht die Authentizität, nicht im unüberlegten Ausleben der unterschiedlichsten Regungen. Diese anthropologische Dimension fasst Romano Guardini (1939: 153) treffend so zusammen:

Zum Du wird mir der andere erst dann, wenn die einfache Subjekt-Objekt-Beziehung aufhört. Der erste Schritt zum Du ist jene Bewegung, welche »die Hände wegnimmt« und den Raum freigibt, worin die *Selbstzweckdienlichkeit* der Person zur Geltung kommen kann. (Hervorhebung durch den Autor/A.G.)

Zugegeben, es gibt kulturell unterschiedliche Formen der persönlichen Begegnung, die nicht zuletzt in der Natürlichkeit des Körperkontakts ihren Niederschlag finden. Ihre Übertragung in andere Kulturen ist nicht unproblematisch. Was in Neapel oder Sizilien zuhause ist, z.B. dass Männer sich mit einem Wangenkuss grüßen, wirkt in unseren Gefilden lustig oder zumindest komisch. Und dennoch, es gehört zu allen Kulturen, dass die zwischenmenschliche Kommunikation von Respekt und Wohlwollen getragen ist. Die tieferen Grundlagen des Vertrauensverhältnisses gelten überall.

2.2 Positiver Einfluss auf die Akzeptanz von Argumenten

Zum *positiven* Verhalten hilft das von Guardini (s.o. 1.2) aus dem kategorischen Imperativs Kants (1724–1804) gebildete Attribut der Person, nämlich seine *Selbstzweckdienlichkeit*. Ausgehend von der Tatsache, dass der Mensch nicht in Funktion von irgendetwas da ist – er ist nicht ein Element wie die anderen im ökologischen System –, wird jede Art des Umgangs mit ihm, die eine solche Autonomie berücksichtigt, als gerecht und angenehm empfunden. Die Kooperationsbereitschaft der Gesprächspartner wird dadurch natürlich größer. Wenn der Mensch hingegen sich funktional behandelt fühlt, ist er zu Recht in seiner Würde verletzt. Jeder fühlt sich unwohl, wenn er merkt, dass andere (meist über) freundlich zu ihm sind, solange sie sich von ihm etwas erhoffen, aber sich ihm gegenüber völlig gleichgültig verhalten, wenn diese Hoffnung verschwunden ist. Für die Unternehmensführung hat der bekannte Professor für Betriebswirtschaftslehre Horst Albach (2008: 88) vom großen Missverständnis gesprochen, Person und Funktion zu verwechseln, was mit dem Preis der Menschenwürde im Betrieb bezahlt werde.

Wenn eine Person diese Hochschätzung und Kooperationsbereitschaft erfährt (und sich dadurch nicht mit ihrer Leistung verwechselt fühlt), ist sie für Kritik empfänglich, denn diese wird direkt auf die Sache und nicht auf das eigene Selbstwertgefühl kanalisiert. Damit ist die Basis für jedes *Pathos* gelegt, nämlich das Vertrauen, ein Thema, das in diesem Buch immer wieder zur Sprache kommen wird, da es für die Kommunikation von zentraler Bedeutung ist. Vertrauen wird zunächst ge-

schenkt, ist allerdings schwer wiederherzustellen, wenn es einmal missbraucht wurde. Der Systemtheoretiker und Soziologe Niklas Luhmann (²1973: 56) kommt jeder Möglichkeit einer Vertrauensäuschung zuvor, indem er die enge Beziehung zwischen Vertrauen und Wahrheit betont:

Vertrauen ist überhaupt nur möglich, wo Wahrheit möglich ist, wo Menschen sich mit Verbindlichkeit für Dritte über ein Selbes verständigen können. Wahrheit erleichtert diese Verständigung und damit die Reduktion der Komplexität, durch die Unterstellung, daß auch Dritte diese Auffassung für richtig halten würden!

Was von Luhmann »Reduktion der Komplexität« genannt wird, bildet die Basis des eigentlichen Dialogs, der bekanntlich beide Interaktionspartner benötigt, um zustandekommen zu können. Wenn man im Dialog über die eigenen Präferenzen hinwegschaut und sich bemüht, gemeinsam mit den anderen nach der Wahrheit zu suchen, kommt man einerseits schneller und sicherer zu überzeugenden Ergebnissen, und andererseits entfaltet sich jeder Gesprächspartner in der Verwirklichung seiner Freiheit. Warum? Weil man es schafft, aus der Enge der Rechthaberei auszubrechen bzw. man befreit sich von dem Druck, aus Opportunitätsgründen in eine konkrete Richtung argumentieren zu müssen. Darüber hinaus lehrt die Erfahrung Folgendes: Wenn jeder auf seinem Standpunkt beharrt, seine »Wahrheit« mit Zähnen und Klauen verteidigt, gibt es keinen Dialog, sondern einen Machtkampf, der nicht selten in die verschiedensten Fundamentalismen ausartet.

Der Dialog ist hingegen ein Akt der Solidarität oder, anders ausgedrückt, die Liebe zur Wahrheit führt zur Gemeinschaft. Es ist nicht übertrieben, von einer Passion für die Wahrheit zu sprechen, an der man andere teilhaftig machen will. Das ist *Pathos* im tiefsten Sinne des Wortes: Nicht nur sich für die Argumente des anderen zu öffnen, sondern die Liebe des anderen zur gemeinsamen Erkenntnis zu teilen bzw. sich beim anderen mit seiner Passion für die Wahrheit anzustecken. Dadurch ist *Pathos* nicht nur »Empfangen«, sondern auch aktives Mitwirken an der gemeinsamen Erkenntnissuche, wie bereits im Kapitel 1.2, zu c, unter dem Stichwort »kognitive Aktivierung«, angedeutet worden ist.

Was die Wahrheit betrifft, werden in jüngster Zeit immer mehr Stimmen laut, die daran festhalten, dass der Mensch trotz aller Schwierigkeiten, die Wahrheit zu finden, nicht darauf verzichten kann. Auch der Begriff »Wahrheit« selbst verliert zunehmend die Nebenbedeutung von »anmaßend«. Der Professor für Praktische Philosophie an der Humboldt-Universität zu Berlin, Volker Gerhardt, hat in einem bemerkenswerten Vortrag (2012) über die Unparteilichkeit der Wissenschaft an die klassischen und hochaktuellen Dimensionen des Wahrheitsbegriffs erinnert. Von Wahrheit kann die Rede sein, wenn die Menschen zu einer Übereinstimmung

- mit der Welt,
- mit ihresgleichen,
- mit sich selbst

gelingen. Die Aktualität der Wahrheit sei heute angesichts der wahrgenommenen Differenzen, der gegen-

sätzlichen Interessen und der Vielfalt der Kulturen umso einleuchtender:

Je mehr die Gesellschaften auf die produktiv gemachte *Subjektivität* der Individuen angewiesen sind, umso größer wird das Gewicht der wissenschaftlich ermittelten Erkenntnis für die Regelung der Fragen, die nunmehr die Menschheit unter den Bedingungen eines gemeinsamen Wissens angehen muss«. (Gerhardt 2012: 366, Hervorhebung im Original)

Dieses geteilte Wissen ist die Plattform, auf der ein Dialog entstehen kann, und bietet die Möglichkeit, dass beide Seiten sich auf ein Gespräch einlassen, da die Verantwortung für die Sache und nicht die persönlichen Ziele im Vordergrund stehen.

In der Sprachwissenschaft, namentlich in der Gesprächsanalyse, beschäftigt man sich ebenfalls mit dem Thema »Emotionalität im Gespräch« (vgl. Fiehler 2001). Vor dem Hintergrund der soeben dargestellten anthropologischen Dimensionen des Dialogs erhalten die linguistischen Erkenntnisse eine schärfere werteorientierte Dimension. Für die Zwecke der vorliegenden Kurzabhandlung lassen sich folgende Überlegungen zusammenstellen: In jedem Vortrag, in jeder Konversation sind Emotionen erwartbar. Sie zu zeigen ist nicht ein Zeichen von Schwäche, sondern von Menschlichkeit. Problematisch werden die Affekte, wenn der Gesprächspartner spürt, dass sie nicht sachdienlich gezeigt werden, d.h. wenn der Sprecher aus persönlichen Motiven Mitleid ernten will (in einem öffentlichen Vortrag oder in einer Unterrichtsstunde ist dies einer der peinlichsten

Augenblicke) oder aus manipulatorischen Zwecken Eindruck schinden möchte. Rhetorisch wirksam und dazu menschengerecht ist es hingegen, ein Gespür für die Gefühle der anderen zu entwickeln und auf sie einzugehen. Eine solche Haltung wird immer mit Verständnis und Kooperationsbereitschaft quittiert, während das Gespür, jemand trampele auf meinen Gefühlen oder, was vielleicht noch schlimmer ist, übersehe sie, völlig zur Abschottung führt. Die größte Offenheit für den anderen ergibt sich, wenn man den Eindruck hat, der Gesprächspartner wolle keine persönlichen Vorteile ziehen, im Gegenteil er sei darauf bedacht, selbstlos zu kommunizieren. Aristoteles hat es bereits in seiner *Rhetorik* (1381b 29) gesehen, wenn er betont, dass aus der Freundschaft heraus zu handeln, darin bestehe, den anderen Gutes zu tun, ohne darum gebeten worden zu sein und ohne Aufsehen zu erregen, denn nur so geschehe es »um des Freundes willen und keiner anderen Sache wegen«.

Im Hinblick auf den Dialog ist darüber hinaus das Bewusstsein darüber wichtig, dass Emotionen Wertungen vermitteln. Und diese können durch verbale oder durch nonverbale Mittel thematisiert werden. Beispiele verbaler Thematisierung wären etwa »Das macht mich aber nervös«, »Du hörst ja gar nicht zu« bzw. »Das finde ich prima«, »Das haben Sie aber schön gesagt« etc. Gerade weil solche spontanen Äußerungen eine gehörige Ladung an Wertung mitbringen, ist es empfehlenswert, mit ihrem Gebrauch vorsichtig zu sein. Die rhetorische Größe, die hier regulierend wirkt, ist die Angemessenheit (lateinisch *aptum, decorum*). Über dieses zentrale Hilfsmittel der Kommunikation wird an verschiedenen Stellen zu sprechen sein: in Bezug auf das

Ethos des Redners (Kapitel 3.1, zu 3: Psychologisches Gleichgewicht) und im Zusammenhang mit der verbalen und nonverbalen Kommunikation (Kapitel 5.2, zu 6: *Actio, Pronuntiatio*). Hier sei lediglich vermerkt, dass gelungene Kommunikation von diesem Maßhalten lebt. Mit Bezug auf das *Pathos* ist auf jeden Fall klar, dass harmonische Verhältnisse zu einer größeren Offenheit verhelfen. Deutlich wird aber auch geworden sein, dass nicht primär die Techniken hilfreich sind, mit denen jemand bei sich oder bei anderen Emotionen weckt, sondern vielmehr die Echtheit einer inneren Haltung, die auf die Gesprächspartner bzw. auf das Thema und nicht auf die eigenen Interessen ausgerichtet ist.

Zurück zur Arbeitswelt. Der Spezialist in Unternehmensführung Fernández Duarte (2009: 40) aus El Salvador konkretisiert im Kontext seiner Ausführungen über das Gemeinwohl dieses Vertrauen als Ergebnis der Übereinstimmung zwischen Denken, Sprechen und Handeln. Es gehe nämlich nicht darum, im Voraus die Spielregeln der anderen zu kennen, denn sie könnten ja auch gegen einen selbst ausgerichtet sein. Vertrauen gründe vielmehr in der Gewissheit, dass der andere nicht zu meinem Nachteil agieren wird. Positiv formuliert: Durch das Wissen, dass die Macht der Betriebsleitung nicht tückisch ausgeübt werden wird, lässt sich die anvertraute Aufgabe besser verinnerlichen, und man wird eher initiativ.

Ein solches Umfeld ermöglicht es, die Kontrolle zu minimieren, und potenziert sogar die freiwillige Bereitschaft, sich über die Pflicht hinaus zu engagieren. Negativ ausgedrückt: Je selbstsüchtiger die Interessen der anderen

vermutet werden, desto vorsichtiger und spärlicher wird die Mitteilungsbereitschaft und der Einsatz der Mitarbeiter. In Bezug auf die Emotionen macht man oft die Erfahrung, dass in Abwesenheit der Betroffenen über sie schlecht oder abfällig zu reden, nicht nur menschlich unter jedem Niveau, sondern auch vertrauenszerstörend ist: Jemand, der so etwas gegen andere tut, kann sich bei der nächsten Gelegenheit genauso gegen mich verhalten.

Es lässt sich zusammenfassend sagen, dass in Bezug auf *Pathos* den Kommunikationspartnern eine Skala von Möglichkeiten in ihrer Einstellung zueinander zur Verfügung steht: Hochachtung – Hochschätzung – Liebe. Je höher die Wertung ist, die eine Person als echt empfindet, desto offener wird ihre Haltung sein, die Botschaft des Gegenübers anzunehmen.

KAPITEL 3

Ethos oder wie man wirklich überzeugt

Von Rhetorik kann man erst sprechen, wenn über einen Sachverhalt keine Evidenz existiert, sondern argumentiert werden muss. Unter den Argumenten gibt es ein sehr überzeugendes: die Autorität, die der Sprecher ausstrahlt. Aristoteles sagt, dass vor allem dort, wo von der Sache her Ungewissheit herrscht, eher dem anständigen Menschen Vertrauen geschenkt werde (*Rhetorik* 1356 a 5). Diese Anständigkeit, die Autorität und Überzeugungskraft verleiht, soll hier als *Ethos* bezeichnet werden. Es ist offensichtlich, dass die Glaubwürdigkeit des *Ethos* nicht vom Himmel fällt, sondern dass der Redner sich sehr darum bemühen muss. Und Aristoteles selbst (ebd. 1378a 8) zählt drei zu erwerbende Eigenschaften auf, mit deren Hilfe jemand vertrauenswürdiger wird:

- Einsicht (*Phronesis*)
- Tugend (*Arete*)
- Wohlwollen (*Eunoia*)

Anders ausgedrückt: Autorität strahlt aus, wer über Sachverstand, ein ethisches Gerüst verfügt und deutlich macht, dass er das Wohl der anderen im Auge hat, da er aus dem kommunikativen Vorgang keine persönlichen Vorteile ziehen möchte.

Ausgangspunkt, und somit Grundlage des *Ethos*, ist die Authentizität. Es wurde bereits angedeutet (s.o. Kapitel 2.1): Sobald man merkt, dass der Sprecher sich verstellt, entzieht man ihm das Vertrauen. Man kann pointiert

sagen, dass überzeugendes Reden darin besteht, über etwas zu sprechen, wovon man viel versteht, und als der zu reden, der man ist. Mit anderen Worten, um wirklich und nachhaltig überzeugend reden zu können, ist es notwendig, als Redner selbst überzeugend zu sein. Diese allgemeine Aussage bedarf allerdings der Konkretisierung. Dies soll durch die nähere Betrachtung zweier Ebenen – außerhalb und innerhalb der Rede – geschehen:

- Die Persönlichkeit des Sprechers außerhalb der Rede (3.1)
- Die Autorität des Sprechers in der Rede (3.2)

3.1 Die Persönlichkeit des Sprechers außerhalb der Rede

Um festzustellen, wie überzeugend die Persönlichkeit eines Redners ist, hilft es, sich an den Indikatoren der Persönlichkeitsreife nach dem bekannten spanischen Psychiater Enrique Rojas (1990) zu orientieren. Rojas' Faktoren beziehen sich auf Menschen mit Führungsverantwortung und zeigen an, welcher Grad an innerer Harmonie – eine wichtige Voraussetzung für eine überzeugende Persönlichkeit – bereits erreicht worden ist. In diesem Abschnitt werden seine Gedanken teilweise übernommen, im Hinblick auf die spezifische Fragestellung dieses Buches jedoch weiter verarbeitet. Folgende Indikatoren sind für die Fragestellung des vorliegenden Buches relevant:

1) *Eine Vision, eine Lebensphilosophie.* Der Inhalt dieses Indikators reicht tiefer als das Konzept einer vernünftigen Lebensplanung. Es ist die berühmte Mitte im Leben eines Menschen, auf deren Fehlen die häufigsten Lebenskrisen zurückzuführen sind. Positiv ausgedrückt: Wer seine Mitte findet, ruht in sich selbst, gibt seinem Leben Kohärenz und ist somit überzeugend.

Diese Vision ist das Bild, wonach sich jemand selbst bildet, denn im Unterschied zur Ausbildung, die ein passiver Vorgang ist (ich werde ausgebildet), ist die Bildung nur von der Person selbst aktiv zu betreiben (ich bilde mich selbst). Es gibt kaum Überzeugenderes als eine Persönlichkeit, die weiß, was sie will, und vorlebt, dass dieses Lebenskonzept gut und erstrebenswert ist. Von dieser Mitte aus gelingt es einem Menschen, die gesunde Relativierung der Ereignisse und der Aufgaben vorzunehmen. Daran zu arbeiten bedeutet, sich ernsthaft mit Ursprung und Ziel seines Lebens auseinanderzusetzen. Von dieser Realität des eigenen Lebens lassen sich die Werte ableiten, die Klarheit im Verhalten sowie Eindeutigkeit im Tun verleihen.

2) *Selbsterkenntnis.* Auf den griechischen Gott Apollo wird der berühmte Ausspruch »Erkenne dich selbst!« zurückgeführt. Dieser Satz bildet eine Art Programm zum Gelingen des eigenen Lebens. In der Tat, diese Aufforderung zur Selbsterkenntnis ist als anzustrebendes Ziel wichtig, da sich richtig einzuschätzen alles andere als einfach ist. Die Menschen neigen dazu, sich – je nach Charakter – zu überschätzen oder, was noch häufiger vorkommt, zu unterschätzen. Die eigenen Begrenzungen, aber auch die eigenen Möglichkeiten, nicht nur zu

erkennen, sondern auch zu akzeptieren, wirkt Wunder. Welche Wunder?

An erster Stelle steht die Überwindung der Frustration. Diese tritt ein, wenn man feststellt, dass die gesteckten Ziele nicht erreicht werden können. Die hierzu helfende Frage lautet, ob diese Ziele die richtigen waren bzw. die eigenen Möglichkeiten bei weitem überschritten wurden. Sich seiner Grenzen bewusst zu sein bedeutet allerdings nicht, die eigene Entwicklung zu verhindern. Man kann davon ausgehen, dass niemand zu einem gegebenen Zeitpunkt seine äußersten Grenzen bereits erreicht hat. Fortschritt und Verbesserung sind jeden Tag möglich. Und auf diese Lebendigkeit des täglichen Bemühens um kleine Fortschritte kommt es an, und nicht auf die Träume von irgendwelchen Luftschlössern, die immer unerreichbar bleiben werden.

Das zweite Wunder ist das Akzeptieren der Grenzen anderer, was selbstverständlich ist, wenn man die eigenen Limitationen anerkennt. Es ist in der Tat verwunderlich, dass die Fehler der Mitmenschen eher Verärgerung verursachen – und je näher sie zu einem stehen, desto größer ist der Ärger –, statt, wie es logisch wäre, Anlass von Mitgefühl zu sein. Entweder empfindet man es als eine Ungerechtigkeit, dass die anderen sich nicht richtig verhalten, oder man ist in seinen Erwartungen enttäuscht. Wie viele Eltern-Kinder-Beziehungen oder Chef-Mitarbeiter-Verhältnisse werden dadurch gestört! Erst wenn jemand sich selbst mit seinen eigenen Einschränkungen akzeptiert, wird er die anderen mit ihren Unzulänglichkeiten annehmen. Es ist nämlich nicht

selten der Fall, dass die Fehler anderer Leute, die einen am meisten stören, gerade die eigenen sind.

Es handelt sich also darum, die anderen wahr-zu-nehmen, d.h. sie zu nehmen, wie sie wirklich sind, und nicht, wie man sie sich wünscht. Die Realität der anderen zu erkennen, ist der erste Schritt, um die Menschen mit ihren Eigenheiten zu akzeptieren. Das ist der Urgrund der Bedeutung des Begriffs »Kritik« (*krinein* auf Griechisch heißt nämlich zunächst *unterscheiden* und erst dann *urteilen*). Aber die gute Kritik beginnt bei sich selbst. Sie ist Selbst-Kritik. Das rhetorisch Überzeugende an einer selbstkritischen Persönlichkeit besteht darin, dass man ihr abnimmt, dass sie sich – ohne eigene Interessen zu verfolgen – auf die Sache konzentriert und keine Nebenabsichten hegt. Bei solchen Menschen fühlt man sich wohl, da man sich von dem Stress befreit fühlt, immer etwas beweisen zu müssen. Es entsteht Vertrauen, weil die Gesprächspartner bei den anderen keine Hintergedanken zu vermuten brauchen.

3) *Psychologisches Gleichgewicht*. Es gibt Leute, die von ihrem Naturell her verkopfte Menschen sind, andere lassen sich eher von ihren Gefühlen leiten. Eine ausgereifte Persönlichkeit orchestriert beide Extreme. In ihr vereinen sich – literarisch gesprochen – der Klassiker und der Romantiker. Diese Verbindung ist eine eminent rhetorische Tugend, die als Prinzip des *decorum* – der Angemessenheit – bekannt ist. Wie bereits unter *Pathos* (s.o. Kapitel 2.2) angesprochen worden ist, wird hier dieses wichtige rhetorische Prinzip mit Bezug auf das *Ethos* näher beschrieben. Seine Anwendung im Zusam-

menhang mit den verbalen und nonverbalen Elementen der Rede wird in Kapitel 5.2, zu 6 (*Actio, Pronuntiatio*), zu erörtern sein.

Der Begriff des *Decorum* ist mehrdimensional. Wie der Antike-Forscher Manfred Fuhrmann (1984: 118 – 123) erläutert, gehört zum Grundprinzip der klassischen Rhetorik, die unterschiedlichen Parameter der Rede – Redner, Auditorium und Gegenstand – zu harmonisieren, d.h. dem eigenen Stand gemäß zu sprechen, sich in angemessener Form an das Publikum zu wenden bzw. Inhalt und Redestil in Einklang zu bringen. Eine nähere Betrachtung dieses Begriffs zeigt allerdings, dass die anzustrebende Harmonie nicht lediglich technisch zu realisieren ist, da hier der gesamte Mensch mit seinem Denken, Wollen und Handeln involviert ist. Daher erkennt man im *Decorum* nicht nur eine ästhetische, sondern auch eine ethische Dimension an: Angemessen handeln kann nur jener, der mit sich und der Welt in Harmonie lebt.

Was diesen ethischen Aspekt der Angemessenheit betrifft, hat der römische Politiker und Philosoph Cicero (106–43 v. Chr.) in seinem philosophischen Traktat *De Officiis* (I 93–94) das *Decorum* mit der Kardinaltugend der *Temperantia*, des Maßhaltens, in Verbindung gesetzt (vgl. HWR 1992: 586). Die *Temperantia* ist ein Wesensbestandteil aller anderen Tugenden und ordnender Faktor im Erscheinungsbild des Redners bzw. in der Art, wie er redet oder diskutiert. Diese »ordnende Verständigkeit« (Pieper ⁹1964: 14) steht in enger Verbindung mit der bereits erwähnten Weisheitsformel *Erkenne dich selbst!* Nach platonischem

Verständnis lässt sich schließlich behaupten, dass der sich mäßigende Mensch sein eigener Herr ist (HWPPh 1980: 807–825), weil er durch sein maßvolles Denken nicht so einfach den Wogen der Affekte, der Präferenzen oder der Opportunitäten ausgesetzt ist und jeweils frei entscheiden kann, wie er sich verhält.

Die konkrete Anwendung auf den Redestil erarbeitet der bekannteste Rhetoriklehrer der Antike, Marcus Fabius Quintilianus (35–96 n. Chr.). Er nennt das *Decorum* auch *Aptum*, d.h. geeignet (³1995: XI 1, 1). Ausgeglichen bzw. geeignet zu sprechen, ist für ihn die allernotwendigste Tugend (*maxime necessaria*). Seine Begründung lautet: Der Redner ist nicht ein Komödiant, sondern jemand, der aus seiner Ausgeglichenheit heraus überzeugen muss (ebd. XI 3, 181). Und hier berühren sich die ethischen und die ästhetischen Dimensionen der Angemessenheit, denn – gemäß der griechischen und von Quintilian übernommenen rhetorischen Tradition – redet man, wie man lebt (ebd. XI 1, 30). Man kann sagen, dass die angemessene Mitteilung nicht von der inneren Einstellung und dem erreichten Grad an psychologischem Gleichgewicht des Redners zu trennen ist.

4) *Umgang mit der Zeit*. Es ist ein Gemeinplatz zu behaupten, dass die Zeit alles hinwegrafft und geschwächte Kräfte, verpasste Chancen und ein hohes Alter als Trümmer hinterlässt. Damit gut fertig zu werden, ist nicht jedermanns Sache. Wer es aber schafft, ist eine ausgereifte Persönlichkeit. Man könnte eine gesunde Einstellung zu der Zeit so beschreiben: Die Vergangenheit aufgearbeitet zu haben, in der Gegenwart zu leben und voller Zukunft zu sein!

Beim näheren Hinsehen erhebt sich aber gegen diese schöne Formel sogleich der Einwand: »Und wenn die Zukunft nicht so rosig aussieht?« Jemand sagte einmal, dass die Midlifecrisis u.a. darin bestehe, dass irgendwann festgestellt werde, man habe im Leben viele Möglichkeiten gehabt, wohingegen jetzt nur eine kleine oder gar keine vor einem liege, als wäre das Leben wie ein Konus: Seine Spitze steht zunächst unmittelbar vor uns, und die Basis breitet sich mit reichhaltigen Möglichkeiten als Perspektiven aus. Dieser Konus dreht sich aber eines Tages um 180 Grad, die Basis ist nicht mehr sichtbar und wir sehen nur noch die schmale Spitze einer nicht viel versprechenden Zukunft vor uns.

Das mag stimmen, aber die ausgereifte, überzeugende Persönlichkeit schaut tiefer und betrachtet es als lohnenswert, aus dieser vielleicht winzigen Chance das Beste zu machen und die vergangene Zeit als Erfahrung zu nutzen. Die rhetorische Folge ist beachtlich: Jemand, der durch seine Beiträge – weil sie »so gut sind« – jedes Mal die Welt verändern möchte, gerät früher oder später in die Gleichgültigkeit, wenn nicht gar in die Frustration, weil er feststellen muss, dass sich so schnell nichts ändert. Eine ausgereifte Persönlichkeit hingegen ist bescheidener und konzentriert sich darauf, ihren Posten nicht zu verlassen, und immer sein Bestes dort zu geben, wohin er gestellt worden ist. Nach dem klassischen Prinzip der Tugend weiß diese Person, dass gute Taten nicht isoliert bleiben, sondern jenen, der sie verrichtet, zu einem guten Menschen umgestalten. Und die Ausstrahlung dieser Exzellenz ist die eigentlich positive Wirkung, die man in dieser Welt auszuüben

vermag. Aber darauf kommt es letztlich an, will man ein erfülltes Leben haben.

Die rhetorische Wirkung ist sogar mit den Sinnen zu erfassen: Mit dieser bescheidenen Einstellung hängt eine rhythmische und dadurch angenehm zu vernehmende Redeweise zusammen. Warum? Der Rhythmus umfasst nämlich alle Lebensbereiche inner- und außerhalb des Menschen. Die rhythmische Wiederkehr ist allerdings alles andere als eine Folge von wohlgefälligen und zählbaren Abläufen. Sie ist vielmehr Ausdruck des Lebendigen und spiegelt die unterschiedlichsten Formen natürlicher Prozesse wider. Zu einem guten Lebensrhythmus gehört also die Entspannung bzw. die Befreiung vom Druck, eine besondere Wirkung erzielen zu müssen. Was die Zeit konkret betrifft, stählt und formt es die Persönlichkeit, sich einem Tagesplan (einem Tagesrhythmus) zu unterwerfen (wobei das pünktliche Aufstehen entscheidend ist) und die unterschiedlichen Aktivitäten nach ihrer Dringlichkeit bzw. Wichtigkeit und nicht nach Belieben oder übertriebenem Ehrgeiz zu verrichten, mit anderen Worten sich der jeweiligen Lebensaufgabe kompromisslos zu stellen. Eine solche Persönlichkeit strahlt Überzeugungskraft aus, ohne ein Wort zu sagen. Wenn sie aber spricht, hat sie eine wohlklingende und angenehme Stimme. Nicht zuletzt deswegen, weil Körper und Geist in einer gesunden Spannung stehen.

5) *Verantwortung und Treue*. Eine ausgereifte Persönlichkeit ist bereit, Verantwortung zu übernehmen, was z.B. Kinder prinzipiell nicht können. Die berühmte

Technik der Weitergabe des Schwarzen Peters bzw. wenig zu riskieren, wenn man selbst für etwas gerade stehen müsste, sind klassische Formen der Unreife. Warum ist die Übernahme von Verantwortung und das Stehen zum gegebenen Wort, also Treue, mit der Persönlichkeitsreife verbunden? Weil dadurch die Freiheit des Menschen sich in ihrer ganzen Breite verwirklicht. Wenn man sich nämlich mit allen Konsequenzen für etwas entscheidet, aktualisiert man eine der Wahlmöglichkeiten und dadurch wird die Freiheit (die man sonst nur als Möglichkeit hätte) realisiert.

Treue und Verantwortung sind, wie man sieht, dynamische Begriffe: Frei zu sein ist eine Aufgabe, deren Verwirklichung mit der Entfaltung der Persönlichkeit einhergeht. Das Leben des Menschen ist ein dauerndes Ringen um Freiheit, in dem Sinne, dass man sich immer wieder von (selbstaufgelegten) Zwängen, Vorteilsannahmen, Trieben etc. befreien muss, um das Gute, wofür man sich entschieden hat, zu verwirklichen. Auch die Treue ist eine Lebensaufgabe, die es immer zu verstärken gilt bzw. die nach möglichen Rückschlägen wieder hergestellt werden muss. Man kann die Reifung der Persönlichkeit einem dauernden Kampf um Verbesserung oder Wiederherstellung von Treue und Verantwortung gleichsetzen.

Die rhetorische Dimension, die sich daraus ergibt, ist die Stabilität und die Tragfähigkeit der kommunikativen Beziehungen. Zu wissen, dass auf einen konkreten Sprecher Verlass ist, verleiht Sicherheit im Umgang mit ihm und damit das notwendige Vertrauen, um sich seinen Argumenten zu öffnen.

6) *Die Fähigkeit, mit anderen zusammen zu leben.* Man macht immer wieder die Erfahrung, dass es Leute gibt, die in ihrem Fach eine Autorität sind, aber in den zwischenmenschlichen Beziehungen deutliche Schwächen aufweisen. Fachliche und menschliche Reifung sind nicht unbedingt zwei Seiten derselben Münze. Jeder kennt Beispiele aus seinem Lebensumfeld. Sie reichen vom unerträglichen Chef bis hin zum Lehrer, von dem man zwar fachlich viel gelernt hat, der aber menschlich eine Katastrophe war.

Mit anderen zusammen zu leben, verlangt eine Reihe von Anpassungen, die erkämpft werden müssen und dadurch wesentlich zum Reifungsprozess der Persönlichkeit beitragen. An erster Stelle rangiert die Haltung, den anderen genügend Raum zu geben, damit sie sich in Reden und Handeln entfalten können. Das geht natürlich mit der Preisgabe eines Teils des eigenen Territoriums einher. Unreife Menschen hingegen sind – wie unerzogene Kinder – nicht bereit zu teilen, sie wollen alles besitzen und sämtliche Vorteile in Anspruch nehmen.

Aber nicht nur im Geben erweist sich die Reifung, sondern auch – und das ist rhetorisch relevanter – im Korrigieren. Jemanden zurechtzuweisen ist nicht angenehm, und diesem Druck wollen sich die wenigsten aussetzen. Reife Rhetorik ist es, den richtigen Ton bei der notwendigen Korrektur zu treffen. Wie ist das zu schaffen? Erneut erweist sich als hilfreich, die innere Einstellung zu überprüfen und sich zu fragen: Warum korrigiere ich? Um mir Luft zu verschaffen? Um unangenehmen Problemen in Zukunft vorzubeugen? Um eine Gerechtigkeit wiederherzustellen, wie ich sie mir vorstelle? Alle diese

Gründe können zur inneren Anspannung im Herzen des Menschen und in seiner Beziehung zu den anderen führen. Es gibt eine bessere Einstellung. Man kann sie echtes Interesse für die positive Entwicklung der anderen nennen. Wenn der Angeredete sich mit dieser Absicht korrigiert fühlt, wird er merken, dass man ihn letztlich nicht demütigen oder durch Ironie auslachen will, sondern dass seine positiven Seiten nach wie vor Beachtung finden und dass es nicht um seine Person, sondern um die Sache geht. Dieses Sich-geachtet-Wissen schafft den Raum für die Akzeptanz der Zurechtweisung, ja sogar für Dankbarkeit wegen der erhaltenen Hilfe. Seitens des Zurechtweisenden ist diese Art der Ermahnung eine konkrete Dienstleistung, die sehr viel von ihm abverlangt. Diensthaltung ist – so können wir schließen – der Gipfel der Reifung einer Persönlichkeit in ihrer kommunikativen Dimension.

7) *Sinn für Humor*. Ein guter Freund erzählte mir einmal, er habe als Kind eines Tages das Haus stürmisch verlassen wollen, sei aber an der Türschwelle gestolpert und der Länge nach auf den Boden gefallen. Als er dort lag, bekam er einen Lachkrampf. Der Grund? Er hatte das Gefühl, die Szene von außerhalb seiner selbst zu beobachten und konnte deswegen die Komik der Situation erfassen. Darin dürfte der hier gemeinte Sinn für Humor liegen. Über andere Leute zu lachen, ist nicht schwer (das tun – manchmal sogar grausam – auch Kinder). Über sich selbst zu lachen, das ist die Kunst! Der Protagonist dieser Geschichte war damals sicherlich schon ein sehr reifes Kind. Sich selber nicht so ernst zu nehmen, öffnet einerseits Möglichkeiten, konstruktive Kritik zu akzeptieren, hält andererseits jung, weil man

immer wieder bereit ist, Altes zu verbessern und Neues zu wagen.

Humor kann auch eine angespannte Atmosphäre entkrampfen. Es ist sehr gut, wenn im Umgang miteinander gelacht wird. Es muss aber von Herzen gelacht werden. Wer hat nicht die Erfahrung vom aufgezwungenen Lachen bei witzigen Bemerkungen gemacht, die in irgendwelchen Sitzungen oder Treffen gerissen werden? Forcierte Heiterkeit – als »Technik« der Entspannung – macht die Sache nur noch schlimmer. Rhetorisch ausgedrückt: Will man überzeugen, und noch konkreter, hat man eine Leitungsposition inne, soll man wissen, dass Menschen nur in echter Freude zu überzeugen und zu führen sind. Der gute Motivator versteht es, diese Freude zu wecken, weil er sie selbst im Herzen trägt, und zwar nicht zuletzt deswegen, weil er dank des Bewusstseins seiner Grenzen und Verwundbarkeit über sich selbst lachen kann.

8) *Ein gewisser Grad an Gesundheit.* Dieser beim ersten Blick etwas erstaunliche Indikator (wer will nicht gesund sein?) hat tiefer gehende Dimensionen. Gehen wir von einem gegenteiligen Extrem aus, das ich mit einem persönlichen Erlebnis illustrieren möchte. Heinrich, ein guter Freund aus Mannheim, ein erfahrener Immobilienmakler, erkrankte an einem bösartigen Tumor. Dieser war so aggressiv, dass er ihn regelrecht lebend auszehrte. Jedes Mal, wenn ich ihn besuchte – in der Absicht, ihm etwas Trost zu spenden – erhielt ich von ihm Stärke und Zuversicht, so tapfer ertrug er sein Leid. Heinrich war ein gläubiger Mann und konnte seinem Leid eine über-natürliche Dimension abgewinnen.

Er verstand es, in seinem Leid eine erlösende Sicht zu erkennen, da er mit seinem Schmerz dem sterbenden Christus am Kreuz beistehen wollte. Ich werde nicht vergessen, mit welchem Frieden, ja mit welcher inneren Freude, er das Sakrament der Krankensalbung erhielt.

Heinrich war nicht gesund und trotzdem eine imponierende Persönlichkeit. Was ist nun mit *einem gewissen Grad an Gesundheit* gemeint? Eine reife Persönlichkeit treibt nicht freiwillig Schindluder mit ihrer Gesundheit. Es ist zwar richtig, dass die Menschen heute Getriebene sind, die ständig auf Leistung kontrolliert und evaluiert werden. Es gibt aber unterschiedliche Formen, auf diesen Druck zu reagieren. Der nicht seltene Fall, der hier interessiert, ist der des Ehrgeizigen, der in allem der Beste sein möchte. Dieser Mensch leidet am bösen »Tumor« des *Perfektionismus*. Aufgrund seines Leistungswillens vernachlässigt er gesunde Nahrung, körperliche Bewegung und genügend Schlaf. Die Quittung lässt nicht lange auf sich warten: ausgebrannt! Diese Krankheit lässt sich, weil selbst verschuldet, nicht so leicht in einem erlösenden Sinne verstehen.

Sich diese leiblich-seelische Ausgeglichenheit zu verschaffen, ist wiederum Ausdruck der menschlichen Reifung. Eine solche Persönlichkeit versteht es, sich Grenzen zu setzen und zur gegebenen Zeit regenerierende Pausen zu machen. Ihre Reifung liegt nicht zuletzt in ihrer Bescheidenheit, dem Rechnung zu tragen, was Körper und Geist benötigen. Rhetorisch gesehen strahlt eine solche ausgeglichene Persönlichkeit Zuversicht aus. Vor dem Powermann oder vor der Powerfrau hat man

eher Angst. Wo aber Zuversicht herrscht, kann man miteinander kommunizieren.

Zusammenfassend lässt sich dieses vordiskursive *Ethos* als die sichtbare Bemühung eines Menschen definieren, charakterlich nicht mittelmäßig bleiben zu wollen. Er wird dadurch nicht zu einem Spießer seiner selbst, sondern ist immer bemüht, sich im Dienste der Sache und der anderen Menschen zu entwickeln. Solche Redner können überzeugen und mitreißen, weil in ihnen Denken, Reden und Handeln zu einer Einheit werden.

3.2 Die Autorität des Sprechers in der Rede

Nachdem wichtige Indikatoren der Persönlichkeitsreife auf grundsätzlicher Ebene und in ihrer Beziehung zur Rhetorik besprochen worden sind, gilt es jetzt, die Aufmerksamkeit auf das *Ethos* in der Rede selbst zu lenken. Dieses diskursive *Ethos* verlangt harte Arbeit, da die zu entwickelnden Fähigkeiten, um sich während der Rede Autorität zu verschaffen, nicht unbedingt naturgegeben sind. Als Mittel zur Erlangung dieser Autorität lassen sich *Rednertugenden* erarbeiten, d.h. Fähigkeiten, die es dem Redner ermöglichen, in der Rede überzeugend zu wirken, ohne besondere Tricks anzuwenden. Gewonnen werden diese Tugenden aus den wichtigsten Funktionen der Sprache, nämlich Kognition und Kommunikation.

Der *Kognition* werden

- 1) Wahrhaftigkeit,
- 2) Einfachheit,
- 3) Optimismus

zugeordnet, denn mit Hilfe dieser Tugenden lassen sich jeweils folgende Fähigkeiten erlangen: die Wirklichkeit zu erkennen (Wahrhaftigkeit), sie in ihrem Kern zu erfassen (Einfachheit) und Wege zur Lösung der Probleme aufzuzeigen (Optimismus).

2) Was die *Kommunikation* betrifft, erweist sich die Tugend der Bescheidenheit bzw. Demut als besonders relevant, da erst durch das Zurücktreten des Redners die Sache und die an der Kommunikation beteiligten Personen in vollem Maße zur Geltung kommen können.

Wie in 3.1, zu 4 (Umgang mit der Zeit) bereits erwähnt wurde, versteht man in der vorliegenden Kleinabhandlung den Begriff *Tugend* als jene durch Übung erworbene Fähigkeit, die eine gute Handlung zum Gegenstand hat und aus einer guten Einstellung hervorgeht. Je häufiger die gute Handlung ausgeübt wird, desto fester wird die entsprechende Tugend einverleibt. Die Tugend wird somit zur zweiten Natur des Menschen und macht ihn insgesamt besser, z.B. wer immer wieder die Wahrheit sagt, wird zu einem wahrhaftigen Menschen, wer sich bemüht, die Treue zu halten, wird ein treuer Mensch etc. Der hier verwendete Begriff *Rednertugend* besagt also, dass der Redner sich durch die Ausübung der o. a. Eigenschaften – Wahrhaftigkeit, Einfachheit, Optimismus und Demut – nicht künstlich bzw. rein technisch, sondern auf eine organische und natürliche Weise entwickelt und somit überzeugend wirkt. Im Folgenden sollen diese Rednertugenden näher beleuchtet werden.

Zu 1) *Wahrhaftigkeit*. In der *Xenie* 169 (Polemische Spottepigramme von Goethe und Schiller, vgl. Schmidt

/ Suphan 1893: 19) liest man ein Distichon (Versmaß bestehend aus einem Hexameter und einem Pentameter) über die Wahrhaftigkeit, das lautet:

Was ist das schwerste von allem? Was dir das leichteste dünket,
Mit den Augen zu sehn, was vor Augen dir liegt.

Warum soll das so schwer sein? Nicht zuletzt deswegen, weil man sich oft eine andere Realität als die vorhandene wünscht und man das Gedachte bzw. Gewünschte am Ende sogar »sieht«. Wahrhaftig zu sein ist also sich der Realität verpflichtet zu wissen. Diese Tugend beinhaltet eine hohe ethische Verantwortung, denn wahrhaftig zu erkennen, besteht nicht darin, eine Realität an die Denkweise des Betrachters anzupassen, so dass die zu erkennende Sache zur Projektion seiner Absichten wird. Zur Wahrheit, die zu bejahen gilt, gehört vielmehr die Übereinkunft der Sache und des Erkennens (klassisch: *adaequatio rei et intellectus*), d.h. die Harmonisierung von Verstehen und Verstandenem.

Unwahrhaftiges Erkennen ist im Gegensatz dazu, sich im Sinne der eigenen Vorstellungen die Wahrheit zu-recht zu legen, seine eigene Wahrheit besitzen zu wollen. Es ist nicht verwunderlich, dass es aus dieser Position heraus oft zum Meinungsstreit und nicht zur Suche nach gemeinsamer Erkenntnis kommt, denn auch die anderen wollen mit ihren Wahrheiten Vorrangstellung erringen. Der Machtkampf ist vorprogrammiert. Rhetorisch drückt sich eine solche Einstellung in der Eindringlichkeit aus, mit der jemand anderen seine Meinung aufzu-zwingen versucht. In den politischen Veranstaltungen soll die gute Partystimmung für Korpsgeist sorgen. In

der Werbung schwankt man zwischen Aggressivität und Suggestivität etc. Es sind alles außergewöhnliche Maßnahmen, weil man nicht auf einen Konsens von der Sache her hofft. Was das *Ethos* des Redners betrifft, erweist sich hier die technische Perfektion im Durchsetzen einer Meinung sogar als kontraproduktiv, da die Interaktanten das Gefühl bekommen können, sich vor einem Mächtigen schützen zu müssen, der mehr oder weniger offen seine Machtansprüche durchsetzen will.

Wie im Zusammenhang mit dem *Pathos* erörtert worden ist (s.o. Kapitel 2.2), fördert die Wahrhaftigkeit das Gespräch und die Zusammenarbeit, da die eigenen Vorlieben überwunden werden, und der Intellekt für die Begegnung mit den Argumenten der anderen aufgeschlossen ist. Dadurch spüren die Interaktanten regelrecht die Befreiung vom wichtigsten Hindernis eines wirklich menschlichen Dialogs, nämlich von der Gefangenschaft in der stickigen Atmosphäre des Subjektivismus, der die Menschen der Freiheit beraubt, offen der Realität zu begegnen und sich ihrer und nicht der herrschenden Meinung verpflichtet zu fühlen.

Ein Redner nun, von dem man merkt, dass er der Sache und nicht seiner eigenen Ideologie oder seinem Nutzen verpflichtet ist, kann mit der Offenheit der Zuhörer und mit deren Aufmerksamkeit rechnen.

Zu 2) *Einfachheit*. Ein guter Freund hatte zu seiner Dienstzeit im Landschaftsverband Rheinland die Verantwortung über die Rheinbrücken (Bau, Instandhaltung) in Nordrhein-Westfalen inne. Etliche Ingenieure arbeiteten unter seiner Leitung. Wenn einer von ihnen

zu ihm kam und anhand von großen Plänen und komplizierten Berechnungen mit ihm ein Problem erörtern wollte, hörte er regelmäßig vom Chef: »Nimm alle Unterlagen weg und erzähl mir – von Fachmann zu Fachmann – mit deinen eigenen Worten, wo das Problem liegt und welche Lösung du vorschlägst«. War er nicht in der Lage, dieser Bitte nachzukommen, wurde ihm empfohlen, weiter an der Sache zu arbeiten, er habe sicherlich die Lösung noch nicht gefunden. Denn die richtige Lösung sei immer sehr einfach.

Die Rednertugend der Einfachheit ist also eine kognitive Tugend, da einfaches Denken und Entscheiden Voraussetzungen sind, um einfach und verständlich reden zu können. Wie könnte es ein, dass ein komplizierter Mensch, nur weil er das Wort ergreift, plötzlich wie durch einen Zauber einfach und verständlich redet? Aber was ist ein komplizierter Mensch? Man kann sagen, dass er jemand ist, der nicht bei der Sache bleiben kann, weil er immer Rechtfertigungen und Sondererklärungen aus der Angst heraus einflucht, nicht den gewünschten positiven Eindruck zu erwecken. Und nicht zuletzt deswegen geht er den anderen auf die Nerven.

»Einfach« wird jedoch oft mit »einfältig« gleichgesetzt. Was unterscheidet den einfachen vom einfältigen Menschen? Letzterer redet aus dem Bauch und sagt spontan und unüberlegt das erste, was ihm gerade einfällt. Der einfache Mensch hingegen sagt Sinnvolles, weil er von der Sache wirklich etwas versteht. Und deswegen ist er in der Lage, auf das Wesentliche zu kommen, und der Kern einer komplexen Fragestellung ist immer einfach. Wer in seiner Ausbildung das Glück gehabt hat, am

Anfang von jemandem unterrichtet worden zu sein, der deutlich machen konnte, worauf es eigentlich in diesem Fach ankam, der war in der Lage, später die dazu gehörige Komplexität immer wieder richtig einzuordnen. Andernfalls hat man die ganze Zeit unter der zunehmenden Komplexität der Thematik und dem darauffolgenden Mangel an Durchblick gelitten.

Man kann festhalten: Je einfacher jemand ist, desto klarer denkt er, weil er das Wesentliche erfasst, und entsprechend verständlicher und glaubwürdiger redet er (s.o. Kapitel 1.1, zu a: Einfachheit als Mittel der Verständlichkeit). Die Menschen werden naturgemäß misstrauisch, wenn sich jemand kompliziert ausdrückt, da schnell Nebenabsichten vermutet werden. Darüber hinaus sei festgehalten, dass unverständlich zu reden oder zu schreiben, nicht ein Ausdruck von hoher Wissenschaftlichkeit, sondern Mangel an ihr ist. Große Wissenschaftler begeistern, weil sie nicht zuletzt durch die Klarheit ihres Wissens bewirken, dass der Funke der Erkenntnis überspringt. Man kann sogar sagen, dass erst der erfahrene Wissenschaftler klar und einfach das Wesentliche vermittelt, weil es ihm selbst – im Gegensatz zum Anfänger – ganz klar ist.

Zu 3) *Optimismus*. Ein bekannter Professor für Diagnostik am Krebsforschungszentrum der Universität Heidelberg musste eines Tages eine besonders harte Diagnose mitteilen: Eine junge Frau, bereits Mutter von drei Kindern, war an einem unheilbaren Tumor erkrankt. Wie sollte er es ihr sagen? Mit Wahrhaftigkeit? »Sie haben den Krebs namens X, der sich so und so verhält...« Mit Einfachheit? »Dieser Krebs ist unheilbar.

Ihnen bleiben höchstens noch drei Monate zu leben...« An diesem Extrembeispiel wird deutlich, dass Wahrfähigkeit und Einfachheit der Ergänzung bedürfen. Überzeugende Kommunikatoren überlegen sich immer Problemlösungen und geben den anderen Perspektiven. Aber welche und wie?

In jedem Fall handelt es sich um etwas Tiefergehendes als die bloßen Appelle des Typs »Man muss positiv denken!« Der Optimismus ist eine kognitive Tugend, eine Lebenseinstellung, die dem Prinzip Hoffnung folgt. Wie ist sie begründet? Der Psychotherapeut und Gründer der Logotherapie Viktor E. Frankl (1905–1997) hat im Laufe vieler Jahre und dank seiner reichhaltigen Erfahrung einen Ansatz entwickelt, der auf die vorliegende Fragestellung anwendbar ist, da er eine aussagekräftige Beziehung zwischen Einstellung und Mitteilung herstellt. Frankl (1978: 12–17) setzt der ich-zentrierten Selbstverwirklichung die *Selbst-Transzendenz* entgegen, d.h. die anthropologische Erkenntnis, dass der Mensch über sich selbst hinaus auf etwas oder auf jemanden verweist, das/der er nicht selbst ist. Dieses Gegenüber bildet einen Sinn, der zu erfüllen ist, oder eine Person, der es zu begegnen gilt. Es ist im Grunde die Überzeugung, dass es in allem einen Sinn gibt, dessen Entdeckung eine Aufgabe darstellt. Und es ist sehr lohnend, sich darum zu bemühen. Frankl fasst es mit dem glücklichen Terminus *Wille zum Sinn* zusammen.

Frankls Schülerin, Elisabeth Lukas, hat eine solche Haltung in einem Vortrag mit folgender Geschichte illustriert: Die Frau des früheren Bundespräsidenten Lübke, Wilhelmine Lübke, besuchte eines Tages in ihrer

Eigenschaft als Landesmutter ein Altersheim. Dort hielt sie eine Ansprache der Ermunterung über den Wert des Alters. Plötzlich wird sie von einem alten Mann jäh unterbrochen: »Frau Lübke, sparen Sie sich Ihre Sonntagsreden! Wenn Sie an meiner Stelle wären... Kein Verwandter denkt an mich, ich bin allein und habe nur Schmerzen...« Frau Lübke hielt inne, schaute den Herrn verständnisvoll an und erwiderte: »Ja, Ihnen geht es sehr schlecht. Suchen Sie aber in diesem Haus jemanden, dem es noch dreckiger geht als Ihnen, und kümmern Sie sich um ihn«. In jeder Situation, so verwickelt und hoffnungslos sie zu sein scheint, steckt ein tiefer Sinn, den zu entdecken sich die Mühe lohnt.

Was hat nun der Krebsdiagnostiker der jungen Frau gesagt? Mit viel mehr Einfühlungsvermögen, als man es niederschreiben kann, wandte er sich an die Kranke mit den Worten: »Sie haben bereits eine großartige Leistung erbracht. Sie haben drei Menschen das Leben gegeben und sie großgezogen. Nach unseren heutigen Erkenntnissen erlaubt Ihnen ihr bösartiger Tumor, nicht lange Zeit zu leben. Sie haben jetzt eine wichtige Aufgabe vor sich: Ihren Kindern die richtige Haltung zum Leben und zum Tod zu zeigen und ihnen vorzuleben, wie man in Würde stirbt. Diese Lektion wird die wertvollste ihres Lebens sein«.

Rhetorisch kann diese kognitive Tugend den Redner mit der Überzeugungskraft ausstatten, immer einen Weg zur Lösung des Problems zu suchen, aber einen Weg, den er sich gut überlegt bzw. selbst ausprobiert hat und nicht ein schnell formuliertes Standardrezept. Wege aufzuzeigen ist wirksamer als Appelle auszusprechen. Es müssen

aber Wege sein, denen Verständnis für das Problem der anderen vorausgeht. Dieses Einfühlungsvermögen allein bewirkt oft, dass die eigenen Heilungskräfte der Betroffenen in Gang gesetzt werden: Durch den in ihnen vorhandenen Willen zum Sinn können sie eigene Ressourcen mobilisieren, um die persönlichen Probleme weitgehend alleine zu lösen.

Was die Kommunikation betrifft, erweist sich die Demut als die Haupttugend des Kommunikators (s.o. 3.2). Bei der Vorstellung dieser Rednertugend wurde plakativ behauptet, dass durch das Zurücktreten des Redners als Selbstdarsteller die Sache und die an der Kommunikation beteiligten Personen erst richtig zum Zuge kommen. Man kann sagen, dass die Demut die Kommunikationstugend *par excellence* ist. Aber was ist eigentlich Demut?

Demut heißt nicht sich unter Preis zu verkaufen bzw. positive Eigenschaften, die man hat, zu leugnen. Demut ist sich der eigenen Wirklichkeit zu stellen. Nicht mehr, aber auch nicht weniger, d.h. weder hoch- noch tiefzustapeln. Demut heißt nicht sich selbst, sondern die Sache oder die Kommunikationspartner in den Mittelpunkt zu stellen. Dadurch werden der Redner und seine Rede immer im Dienste einer Aufgabe bzw. der anderen sein, weswegen der Sprecher seinerseits Glaubwürdigkeit erlangt. Man braucht nur an den Moderator einer Podiumsdiskussion zu denken. Wenn er sich nicht vordrängt, sondern die Bälle so gut verteilt, dass nicht er, sondern die Teilnehmer an der Diskussionsrunde zum Zuge kommen, erfüllt er seine Aufgabe mit Bravour.

Je mehr der Redner sich von einem allzu bestimmenden Ego – vom unbedingten Willen zum Erfolg – befreit, desto begehbarer wird für ihn der Weg zur Erkenntnis der Sache und desto verständlicher, weil sachbezogener, wird er sich ausdrücken. Und je freier der Blick für die Sache wird, desto größer ist die Chance, ihre Größe und Schönheit zu entdecken. Die daraus resultierende Begeisterung erwächst dann aus der Sache und nicht aus dem Wunsch des Redners, Eindruck zu schinden. Mit der Demut ist darüber hinaus die schon erwähnte wichtigste Tugend der Rhetorik verbunden, nämlich die *Empathie*, d.h. die Fähigkeit, sich in die Lage und Denkweise der anderen zu versetzen, da der Sprecher den Blick für die Gesprächspartner frei hat.

Ein zur Empathie sicherer Weg ist somit die mit der Demut verknüpfte *Ehrfurcht*. Guardini (1987: 58) stellt diesen Zusammenhang wie folgt dar:

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. Stattdessen tritt er zurück, hält Abstand. Dadurch entsteht ein geistiger Raum, in welchem das, was Ehrfurcht verdient, sich erheben, frei dastehen und leuchten kann.

Abstand trägt zur besseren Kenntnis des anderen bei. Diese Haltung lässt sich als Empathie im eigentlichen Sinne bezeichnen. Die Antizipation von Reaktionen anderer bzw. das Mitschwingen ihrer Emotionen wird somit nicht als Machtinstrument missbraucht, sondern in Ehrfurcht vollzogen.

Eine damit zusammenhängende praktische rhetorische Folge dieser Tugend besteht darin, zugunsten der Verständlichkeit auf Redestoff zu verzichten, wenn die Umstände oder die Zuhörer es erforderlich machen. Es wird bewusst all das ausgelassen, was nur den Eindruck von Gelehrsamkeit oder Einfallsreichtum erwecken könnte, aber nicht wesentlich zur Sache gehört. Es handelt sich allerdings meistens um schmerzliche Kürzungen, die jedoch im Sinne der Sache und des besseren Verständnisses seitens der Interaktanten vorgenommen werden sollten. Die Tugend der Demut als antrainierte Bescheidenheit hilft diese Hürden des Ichs zu nehmen.

Und eine letzte wichtige Folge der Demut ist zu nennen: der Umgang mit Misserfolgen. Wer kennt nicht das Gefühl des Scheiterns? In der Kommunikation ist dieses Gefühl keine Seltenheit. Demut trägt aber dazu bei, missglückte Leistungen besser 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 denn auf seine Person beziehen. Guardini (1987: 142) fasst diese Tatsache 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.

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 jede Gefahr der Manipulation oder Aufwiegelung beseitigt.

Zusammenfassend kann man das Verständnis von Demut durch ihre Verbindung mit dem Indikator der Persönlichkeitsreife *Selbsterkenntnis* (s.o. 3.1, 2) vertiefen: Wenn man die eigenen Einschränkungen und Möglichkeiten gut einschätzen kann, ist man in der Lage, – kommunikativ – die Grenzen der anderen zu akzeptieren. Die Tragweite dieser Einstellung ist seit der klassischen griechischen Tragödie in den Begriffen *Hybris* oder *Übermut* den Menschen nicht nur in der Literatur bewusst. Der tragische Fall im Theater war immer so tief, weil der Protagonist aus einer allzu großen Höhe hinabstürzte. Er überschritt auch im heldenhaften Sinne hoffnungslos seine Möglichkeiten. Aristoteles fasst in seiner *Rhetorik* (II 1378b 20–23) wegen ihrer kommunikativen Bedeutung die wichtigsten Merkmale der *Hybris* zusammen. Der Kern seiner Ausführungen ist: Durch seinen Übermut bekommt der Mensch ein Überlegenheitsgefühl. Dadurch verliert er nicht nur den Bezug zu seiner und anderer Realität, sondern nimmt eine Haltung der Geringschätzung gegenüber anderen ein, die zur Missachtung (*Atimia*) und sogar Schaden-

freude führt. Wer könnte nicht über reichliche Erfahrungen mit dieser Art von Menschen berichten und feststellen, wie sie nach und nach isoliert werden? Wer kann es mit den Egomanen aushalten? Nicht zufällig sagt der Volksmund: Eigenlob stinkt.

KAPITEL 4

***Gemeinschaft* oder wie man die kommunikativen Voraussetzungen schafft**

In einem Rhetorikkurs meldete sich bei der Erläuterung der Überzeugungsmittel *Logos*, *Pathos* und *Ethos* einmal ein Ingenieur, ein Herr mittleren Alters, und fragte mit ernster Miene: »Was nützen mir all diese schönen Konzepte, wenn der andere mit mir überhaupt nicht reden will?« In der Tat kann man sich ein Tennisspiel vorstellen, in dem ein Spieler, sobald er den Ball auf sein Feld bekommt, ihn nach links oder rechts befördert, statt ihn zum Gegner zurückzuschlagen. Wie viele Bälle wird er noch bekommen? Das Spiel ist nicht zu spielen. Ebenso verhält es sich in der zwischenmenschlichen Kommunikation. Man muss spielen wollen. Der Kommunikator ist gut beraten, wenn er sich um die Bereitstellung der Voraussetzungen bemüht, unter denen die bereits erörterten Überzeugungsmittel zum Zuge kommen können. Das soll hier unter dem Begriff *Gemeinschaft* näher betrachtet werden. Wie wichtig sie ist, lässt sich nicht zuletzt dem Ende der Geschichte des Ingenieurs entnehmen. Er passte mich nach der Rhetorikstunde ab und sagte: »Ich glaube, dass Ihr Kurs für mich zu spät kommt. Sie ist schon ausgezogen...«

Gemeinschaftlich zu handeln, ist bekanntlich nicht etwas Aufgesetztes, sondern gehört zur Natur des Gemeinwesens Mensch. Übertriebener Individualismus, die so genannte Ich-Gesellschaft, kann unmittelbare Vorteile bringen, glücklich wird man aber dabei auf

Dauer nicht. Man kann als einen natürlichen Umstand erkennen, dass der Mensch in der Lage ist, bewusst sich selbst nicht zu beachten, sondern für das Wohl der anderen zu sorgen. Und dabei verwirklicht er sich vollends, wie die damit einhergehende Freude es belegt. Es lohnt sich also, im Folgenden

- Grundlagen (4.1)
- kommunikative Folgen (4.2)

der Gemeinschaftsbildung näher zu betrachten.

4.1 Grundlagen der Gemeinschaftsbildung

Die stabile Basis der Gemeinschaft ist für Aristoteles die Freundschaft. Der Stagirit (wie er wegen seines Geburtsortes Stageira auch genannt wird) unterscheidet in seiner bekannten Schrift *Nikomachische Ethik* (³1972: 1156a) drei Arten von Freundschaft, je nachdem, ob das als liebenswert Erkannte aus Nützlichkeits-, Vergnügungsgründen oder um seiner selbst willen geliebt wird. Letztere Art ist natürlich die vollkommene Freundschaft, nämlich dem Freund um seiner selbst willen Gutes zu wünschen. Freundschaft nennt er also (ebd.) gegenseitiges Wohlwollen. In der *Rhetorik* (1999: 1380b 36) übernimmt Aristoteles dieses selbstlose Verständnis der Freundschaft und unterstreicht ihren Gemeinschaftscharakter, der in der *Nikomachischen Ethik* (³1972: 1159b 31–32) wiederum lapidar mit dem Satz ausgedrückt wird: »Die Freundschaft findet in der Gemeinschaft statt«.

Für die vorliegende Fragestellung erweisen sich darüber hinaus manche Denkanstöße des dialogischen Denkens im Werk des jüdischen Religionsphilosophen Martin Buber als hilfreich. Wie der Forscher der dialogischen Philosophie Bernhard Casper (2002: 270 f.) zusammenfasst, unterscheidet Buber zwei Formen des In-der-Welt-Seins: die Erfahrung (eine Ich-es-Beziehung) und die Begegnung (eine Ich-Du-Beziehung). Was ist der Unterschied? Etwas erfahren ist etwas wahrnehmen und verstehen. In jedem dieser Verben steckt die Bedeutung des Besitzergreifens (etwas *kapieren*, aus dem Lateinischen *capere*, heißt etwas »nehmen«), wie es im Wort *be-greifen* noch zu sehen ist. Erfahren kann man daher nur ein »es«, dessen man sich geistig bemächtigt. Mit der Begegnung verhält es sich radikal anders. Das eigentümliche einer Ich-Du-Beziehung ist das Loslassen, nicht das Besitzergreifen. Jedem Du steht ein Raum zu, der von dem ihm begegnenden Ich respektiert werden muss. Es handelt sich um das Recht eines jeden, über das Gesagte zu reflektieren und frei entscheiden zu können: Daher sollen im Gespräch die eigenen Meinungen so vorgetragen werden, dass der Interaktionspartner sich nicht gezwungen fühlt, die Argumente des anderen unbedingt zu akzeptieren, sondern die Freiheit der eigenen Entscheidungsfindung spürt. Wenn ein Du sich von seinem Gegenüber so respektvoll behandelt fühlt, wird es in der gleichen Weise auf das Ich zugehen. Es wird ebenso diesen »sakralen Bezirk« des freien Denkens und Wollens respektieren. Erst dann addieren sich beide, und Gemeinschaft entsteht. Es ist mittlerweile eine allgemeine Erfahrung, dass Arbeitsgruppen, in denen niemand eigene Interessen mit Gewalt durchsetzen will, fruchtbare Arbeit leisten, weil sie

Wissen und Erfahrungen gemeinsam austauschen und somit zu besseren Ergebnissen gelangen.

Die personale Dimension der Begegnung wird in der Aussage Bubers deutlich: »Ich werde am Du; Ich werdend spreche ich Du« (2004: 12). Diese Beziehung ist für Buber eine »Kategorie des Wesens«, »*das eingeborene Du*« (kursiv im Original) (ebd. 27). Von Begegnung, Gemeinschaft im eigentlichen Sinne, lässt sich allerdings nur unter der Bedingung der Gegenseitigkeit sprechen (ebd. 16). Deswegen ist es wichtig, diese herzustellen, bevor man überhaupt versucht, jemanden von etwas zu überzeugen. Dieser Gedanke weist breitere Dimensionen auf, denn damit werden die Grenzen der zwischenmenschlichen Beziehungen abgesteckt und insgesamt das Zusammenleben in einer Gesellschaft gestaltet. Und so setzt Buber an die Stelle des automatisierten Staates als Zusammenkoppelung von wesensfremden Bürgern den Begriff der »Liebesgemeinde«. Sie bestehe nicht aus Gefühlen, sondern darin, dass die Menschen »zu einer lebendigen Mitte in lebendig gegenseitiger Beziehung stehen und daß sie untereinander in lebendig gegenseitiger Beziehung stehen« (ebd. 43). Auf die Frage, wie nun diese Ich-Du-Beziehung gelingen kann, antwortet Buber mit der Kategorie der *personalen Vergegenwärtigung* (¹⁰ 2006: 284). Es handelt sich darum, des anderen in der Gesamtheit seiner Person innezuwerden und ihn in seiner einmaligen Lebendigkeit zu bejahen. Erst also, wie soeben gesehen, wenn die Interaktionspartner sich respektieren und gegenseitig den freien Raum der eigenen Entscheidungsfreiheit gewähren, können sie sich addieren und eine wirkungsvolle Gemeinschaft bilden. Der platonische Gedanke, dass die Wahrheit nur in der

Gemeinschaft zu finden ist, erhält hier seine kommunikative Entsprechung.

Es lässt sich also festhalten, dass die Prinzipien der Gemeinschaftsbildung im dialogischen Denken Bubers auf die interpersonale Begegnung in der Ganzheit der Person zurückzuführen sind. Hieraus lässt sich für die Rhetorik schließen, dass gelungene Kommunikation über gruppendynamische Erkenntnisse und über diskursive Techniken hinausgeht und in die grundsätzliche Einstellung des Senders zum Empfänger als denkender, fühlender und frei wollender Mensch zu verankern gilt.

In der modernen Kommunikationspsychologie unterstreicht Schulz von Thun (⁶1989: 20), dass in den gesendeten Nachrichten sowohl eine Selbstoffenbarung des Sprechers stattfindet, als auch eine positive/negative Beziehung zwischen Sender und Empfänger hergestellt wird. Was die Selbstoffenbarung betrifft, empfiehlt Schulz von Thun, zu dem zu stehen, der man wirklich ist. Wenn man sich verstellen will, weil man sonst unangenehme Wirkungen befürchtet, wendet sich alles im kommunikativen Akt gegen den Sprecher: Die Selbstoffenbarung wird zu Selbstenthüllung, mit den dazugehörigen negativen Folgen, die sich hauptsächlich nonverbal ergeben. Was die Beziehung betrifft, sei zunächst vermerkt, dass sie eine Realität darstellt, die zwischen den Interaktionspartnern tatsächlich vorhanden ist, etwa eine Ehe-, eine Eltern-Kind-Beziehung oder eine Berufs- bzw. Freundschaftsbeziehung. Die Annahme dieser Realität ist für die Kommunikation grundlegend. Man ist nicht etwa loyal zu seinem Vater, weil er ein Muster der väterlichen Perfektion ist,

sondern weil er der Vater ist. Diese Beziehung kann einerseits sehr vertrauensvoll und angenehm sein, so dass mit wenig sprachlichem Aufwand der gegenseitige Austausch wunderbar stattfindet. Sie kann aber andererseits so vergiftet sein, dass jede Kommunikation, wie beim armen Ingenieur des Eingangsbeispiels, ausgeschlossen ist. Deswegen setzt Schulz von Thun die kommunikativ wirksame Beziehung der gegenseitigen Wertschätzung gleich. Diese sei aber nicht »gleichbleibende Freundlichkeit und In-Watte-Packen. Wertschätzung ist keine ›warme Milch‹, sondern eine respektierende Art, den anderen als vollwertigen Partner auch bei Konflikten und harten Auseinandersetzungen zu achten« (ebd. 49). Und gerade in schwierigen Situationen, in denen gegensätzliche Interessen vertreten werden, zeigt sich deutlich, dass die Herstellung einer tragfähigen Gemeinschaft die einzige Möglichkeit ist, halbwegs zufriedenstellende Ergebnisse zu erzielen.

Das Ich-Du-Verhältnis ist allerdings mit Worten eines anderen Vertreters des dialogischen Denkens, Romano Guardini (1939: 153 f.), ein Wagnis. In der Erfahrung nämlich, also gegenüber Objekten, braucht der Mensch sich nur sachlich zu beteiligen, während in der Begegnung eine Tür zum Inneren des Sprechers aufgeht, Schutzvorrichtungen für innere Zustände oder Einstellungen, die man nicht preisgeben will, wegfallen und sich das wahre Ich offenbart. Dadurch ist man verletzbar. Wenn der andere, das Du, nicht in gleicher Weise erwidert, entstehe ein Gefühl der Preisgabe, eine Art Affront gegen die Ehre. Aber diese Offenheit der Flanken, ja die Bereitschaft zu leiden, bewirkt den berühmten ersten Schritt auf den anderen zu, der eine

tragfähige Basis für die Bildung von Gemeinschaft legt. Letztlich kann man sich keine echte Freundschaft oder familiäre Beziehung vorstellen, in der die Betreffenden nicht bereit sind, Opfer füreinander zu bringen. Und es ist kein geringes Opfer, bereit zu sein, auf die Zustimmung zu den eigenen Erwartungen zu verzichten.

So kann man zusammenfassend den Unterschied zwischen einer guten Kinderstube, in der anständige Manieren gelernt wurden, und einem echten Gemeinschaftsinn darin sehen, dass gutes Miteinander über formale Strategien hinausgeht und unbedingt gegenseitige Wertschätzung voraussetzt (man kann mit aufgesetzter Höflichkeit sogar eine eisige oder vergiftete Atmosphäre schaffen). Sich darum zu bemühen, ist der Schlüssel der Gemeinschaftsbildung. Im Folgenden sollen einige Konkretisierungen bzw. Felder besprochen werden, in denen dieser Sinn für Gemeinschaft verdeutlicht werden kann.

4.2 Kommunikative Folgen der Gemeinschaftsbildung

Die in 4.1 besprochenen Grundsätze lassen sich in einzelnen Schritten konkretisieren. Diese wiederum stellen die Rahmenbedingungen dar, unter denen gelungene Kommunikation in der Gemeinschaft stattfinden kann. Im Wesentlichen lassen sich folgende Konkretisierungen unterscheiden:

- a) Technik und Herz
- b) Freundschaft
- c) Verzeihen
- d) Verantwortung

Zu a) Mit der plakativen Bezeichnung *Technik und Herz* soll die Frage gestellt werden, ob die Leichtigkeit und vor allem die Fülle und Vielfalt der Kontaktaufnahmen, welche die neuen Medien ermöglichen, die Menschen tatsächlich einander näher bringen bzw. die Gemeinschaftsbildung fördern. Sind die »Freunde« in *Facebook* wirklich Freunde? Schnell jemandem eine SMS oder eine Email zu schicken, ist das schon – abgesehen vom großen praktischen Nutzen bei Arbeitsvorgängen – ein Gewinn an Verbundenheit? Und vor allem lohnt es nicht zu überlegen, ob man sich gegenseitig nicht allzu sehr auf die Nerven geht, wenn man sich bei jeder Kleinigkeit kontaktiert, statt sich in Ruhe zu lassen?

Natürlich ist die Ablehnung technischer Innovationen nicht vernünftig. Das Problem beginnt aber, wenn die Technisierung der Beziehungen überhandnimmt. Es ist ein großer Unterschied, ob man hauptsächlich elektronisch kommuniziert oder persönlich miteinander redet. Es ist z.B. leichter, jemandem per Email eine unangenehme Botschaft zu übermitteln, als mit dieser Person unter vier Augen darüber zu sprechen. Letzteres ist jedoch menschengerechter. Gemeinschaftsbildung benötigt Zeit füreinander, um sich besser kennenzulernen und zu verstehen, die anderen anzunehmen, wie sie wirklich sind und sich somit gegenseitig zu fördern. Die hierfür verwendete Zeit ist folgerichtig keine Ressourcenvergeudung, sondern wahrer Gewinn für die jeweilige Unternehmung. Dieser Einsatz ist allerdings nur möglich, wenn man die Freundschaft ernst nimmt.

Zu b) *Freundschaft*. Im weiteren Verlauf seiner Abhandlung über die Freundschaft (s.o. 4.1) kommt Aristoteles (³1972: 1156b) auf die Frage ihrer Beständigkeit zu sprechen, welche naturgemäß für die Tragfähigkeit der Gemeinschaftsbildung von entscheidender Bedeutung ist. Aristoteles argumentiert wie folgt: Gerade weil wahre Freundschaft darin besteht, dem anderen das Gute zu wünschen, ist Freundschaft eine Tugend. Und Tugend ist das wirklich Beständige. Die Freundschaft bleibt also so lange bestehen, wie die Freunde tugendhaft sind. Die Freundschaftstugend *par excellence* sei die Liebe (ebd. 1159a). Es gibt also eine direkte Verbindung zwischen der Qualität einer persönlichen Lebensführung und der Tragfähigkeit einer Freundschaft mit anderen Menschen.

Man kann aber grundsätzlich fragen: Warum muss man überhaupt die anderen lieben, wenn kein Grund für Sympathie, Dankbarkeit etc. vorliegt? Ist es nicht natürlicher, erlittenes Unrecht heimzuzahlen? Allein ein oberflächlicher Blick auf die Beschaffenheit der Person zeigt jedoch, dass man dem Menschen gerecht wird (und darauf kommt es an, wenn man eine Gemeinschaft bilden will), nicht wenn Gleiches mit Gleichem vergolten wird, sondern, wenn man ihm gegenüber eine liebende Haltung einnimmt. Anschaulich hat der Schriftsteller und Philosoph Ernst Jünger (1895–1998) in seiner Erzählung *Auf den Marmorklippen* (1949: 25) beschrieben, wie die Anerkennung des anderen zu seiner Entfaltung beiträgt (eine ähnliche Wirkung wurde im Kapitel 1.1 im Zusammenhang mit der Fähigkeit zuzuhören besprochen):

Freilich bedurfte es, die Dinge so ins Lot zu bringen, der Unbefangenheit, die Bruder Otho eigentümlich war. Sein Grundsatz war es, die Menschen, die sich uns näherten, wie seltene Funde zu behandeln, die man auf einer Wanderung entdeckt. Er nannte die Menschen gern die Optimaten, um anzudeuten, daß alle zum eingeborenen Adel dieser Welt zu zählen sind, und daß ein jeder von ihnen uns das Höchste spenden kann. Er erfaßte sie als Gefäße des Wunderbaren und erkannte ihnen als hohen Bildern Fürsten-Rechte zu. Und wirklich sah ich alle, die ihm nahe kamen, sich entfalten wie Pflanzen, die aus dem Winterschlaf erwachen – nicht daß sie besser wurden, doch sie wurden mehr sie selbst.

Selbst zu werden, heißt allerdings, gut zu werden, mit andereb Worten die im Menschen schlummernden Möglichkeiten zu verwirklichen. Der spanische und in Rom lehrende Anthropologe Antonio Malo (2010: 306 f.) führt aus, dass es der Beschaffenheit des Menschen eigen ist, Freund von jemandem zu sein. Die konkrete Freundschaft ist nun die Aktualisierung dieser Potentialität und dadurch ein Schritt zur Vervollkommenung der eigenen Persönlichkeit. Wahre Freundschaft setzt daher voraus, die Trennung, die sich bei der Subjekt-Objekt-Beziehung vollzieht, zu überwinden, wie es bei der Begegnung der Fall ist (s.o. 4.1). Wenn man allerdings diese Differenzierung beibehält, beschränkt sich die eigene Identität auf das Selbstbewusstsein, und die anderen werden lediglich als Objekte der eigenen Erkenntnis, Lust oder Nutzen angesehen. Wenn aber mit dem anderen keine Objekt-Beziehung besteht, ist die Freundschaft keine Abwägung von Nutzen, sondern Hingabe. Das Bewusstsein dieser freiwilligen Hingabe

bewegt den anderen seinerseits dazu, mit dem gleichen Wohlwollen zu antworten, und so entsteht tragfähige Gemeinschaft. Malo (ebd. 353) begründet somit die Gemeinschaft mit der gegenseitigen Hingabe: »La donazione corrisposta equivale alla comunione« (die entsprechende Hingabe ist letztlich die Gemeinschaft).

Tatsächlich ist Gemeinschaft nur freiwillig zu bilden. In der Gesellschaft muss der Staat mit immer mehr Regulierungen und Sanktionen intervenieren, wenn die Bürger das Gemeinwohl nicht freiwillig herstellen oder pflegen. Aber diese Freiheit des Willens bedarf zu ihrer Entfaltung einer Umgebung, in der Wahrheit und Hochschätzung vorherrschen. Wahrheit, weil die Leute sich dadurch gegenseitig annehmen, wie sie wirklich sind, und nicht als Projektion der Vorstellungen der einen über die anderen. Und Hochschätzung, weil jeder sich in seinem Selbstwert anerkannt fühlt, statt, wie bereits angesprochen, zu befürchten, dass der Mensch mit seinen Leistungen verwechselt wird.

Zu c) *Verzeihen*. Die soeben gestellte Frage, ob es nicht natürlicher sei, erlittenes Unrecht heimzuzahlen, bringt eine weitere Konkretisierung der Gemeinschaftsbildung ins Bewusstsein, nämlich die Versöhnung und das Verzeihen.

Es sei vom selbstverständlichen Hintergrund ausgegangen, dass man die Augen nicht vor einer ungerechten Tat verschließen darf. In einer Gesellschaft kann man Strafen nicht abschaffen, aber interessanterweise hat hierfür der Staat das Monopol und glücklicherweise ist die Lynchjustiz überwunden. Und bekannt ist auch

(vgl. Malo ebd. 300), dass Strafe den Sinn hat, den Verbrecher zur Besserung zu verhelfen oder zu verhindern, dass er weitere Übeltaten begeht. Man kann also aus Liebe bzw. Schutz und nicht aus Hass bestrafen, was wiederum das Maß der Strafe diktiert. Ist dieses Maß überschritten, befindet man sich nicht mehr in einem Rechts-, sondern in einem Terrorstaat.

Die zwischenmenschlichen Beziehungen beinhalten allerdings nicht nur legale, sondern auch moralische Pflichten. Und wenn im durch Gesetze regulierten Staat die Strafe aus Liebe bzw. Schutz gilt, ist naheliegend anzunehmen, dass der Maßstab für die moralischen Beziehungen unter den Menschen nicht die Rache, sondern vielmehr die Vergebung sein soll. Diese Einstellung schafft Gemeinschaft, weil der Mensch und seine Tat getrennt werden und man sich unabhängig von seinen guten oder bösen Handlungen angenommen weiß. Verzeihen ist allerdings nicht immer einfach. Es bedarf der Aufarbeitung des erlittenen Unrechts, aber auch oft der Reflexion über die eigenen nicht selten übertriebenen Empfindungen.

Offene Wunden muss man auskurieren, sonst hat die Gemeinschaft Risse. Als Heilbalsam ist erneut die Haupttugend der Kommunikation hilfreich, nämlich die Demut. Das bedeutet in diesem Falle, zunächst das Problem aus der Sicht des anderen zu betrachten, was natürlich verlangt, die eigene Position zu relativieren. Dies ist nur mit Demut möglich, welche ihrerseits eine eminent befreiende Tugend ist. Sie löst nämlich die Knoten der Vergangenheit, die jemanden zuschnürten, und ermöglicht einen offenen Raum für neue Entschei-

dungen. Verbunden mit dieser Tugend entwickelt man im Verzeihen die Großherzigkeit: *Ver-geben*, wie seine lateinische Entsprechung *per-donare*, hat mit Geben, Schenken zu tun. Im Gegensatz zur *Erfahrung*, die im Greifen, Besitzen besteht, entfaltet sich die Persönlichkeit des Begegnenden im Verzeihen zur wahren menschlichen Größe. Die rhetorische Folge ist unübersehbar: Verzeihen öffnet den Verstand für weiterführende Argumente und das Herz zur Annahme der Meinung anderer. Mit dem Gegenteil – Groll oder Rachsucht zu pflegen – verkümmert die Seele, und die Interaktanten geraten in eine immer höhere Spirale der Unvernunft und Feindschaft. Nicht selten enden solche Fälle in einer echten Tragödie.

Zu d) *Verantwortung*. Unter den Indikatoren der Reifung der Persönlichkeit wurden Verantwortung und Treue einerseits als Zeichen der Freiheit, durch die der Mensch zu seinen Entscheidungen steht, und andererseits als Faktoren zur Stabilität der Beziehung betrachtet (s.o. Kapitel 3.1. Zu 5). In diesem letzten Sinne lässt sich jetzt die Verantwortung als unentbehrliches Element der Gemeinschaftsbildung betrachten.

In der modernen Arbeitswelt findet man die Fähigkeit zur Teamarbeit oft im Text der Stellenausschreibungen, denn sie ist unentbehrlich für das Funktionieren eines Unternehmens. Eine Mannschaft ist allerdings nicht einfach eine Summe von Individuen, sondern ein Ganzes. Wenn eine individualistische Gesinnung herrscht, empfindet man die Verantwortung als eine Art unangenehme Begleiterscheinung der Freiheit (man hört oft: man sei ja frei, darf aber die damit verbundene

Verantwortung nicht vergessen). Hat man hingegen eine solidarische Gesinnung, ist die Verantwortung so sehr mit der freien Entscheidung verbunden, dass man sie als selbstverständlich betrachtet, wie der spanische Philosoph Alejandro Llano (2011: 85 f.) unterstreicht: Da einem der Gesamterfolg vor Augen steht, trägt man dazu mit allen Konsequenzen bei oder man gehört nicht zur Mannschaft.

Die Verantwortung in der Gemeinschaft ist außerdem ein wirksames Mittel gegen Stress, weil die Sorgen geteilt werden. In einer Kultur des Dialogs im wahrsten Sinne des Wortes trägt man alles gemeinsam: Grundüberlegungen, Wege zur Verwirklichung, Erfolge, Misserfolge. Eine Gemeinschaftsaufgabe wird von allen getragen, aber sie trägt auch alle.

Rhetorisch gesehen wird immer positiv aufgenommen, wenn jemand nicht nur Ideen ausbreitet, sondern immer – unter Einbeziehung seiner Person – auch konkret vorschlägt, wer, was, bis wann etc. übernehmen kann. Also, statt zu sagen: »Man müsste X tun«, ist es verantwortungsbewusster und kommunikationsfördernder anzubieten: »Als Nächstes wäre es gut, X zu tun. Ich kann das oder das übernehmen.«

KAPITEL 5

Strukturierung der Rede oder wie sich rhetorische Wirksamkeit konkretisiert

In den vorausgegangenen Kapiteln wurde dargelegt, wie eng wirksame Rhetorik und Kommunikation mit der inneren Einstellung der Interaktionspartner zusammenhängen. Im Folgenden sollen diese kommunikativen Grundhaltungen rhetorisch-technisch umgesetzt werden. Ein wichtiges Anliegen des vorliegenden Kapitels ist es also, die Verbindung der anzuwendenden Rhetorik-Techniken mit der überzeugenden Persönlichkeit der Aktanten und ihrem werteorientierten Verhalten (*Ethos*) zu verdeutlichen. Es soll darüber hinaus die rhetorisch-technische Wirkung der bereits erörterten Überzeugungsmittel *Logos* und *Pathos* sowie die Notwendigkeit der *Gemeinschaftsbildung* bei Aufbau und Durchführung einer Rede sichtbar gemacht werden. Durch diese mehrdimensionale Betrachtungsweise lässt sich die eigentliche und nachhaltige kommunikative Wirksamkeit der Rhetorik deutlicher zeigen. Man kann etwas plakativ, aber deswegen nicht weniger richtig, behaupten, dass ein Redner zunächst durch das, was er ist, dann durch das, was er tut und drittens durch die Art, wie er redet, Wirkung erzielt. Wie aktuell diese Rangordnung ist, leuchtet aus Überlegungen des Medienjournalisten Werner Siebeck hervor (2012: 404), der auch die Wirkung vor der Kamera von der Ausstrahlung des Sprechers abhängig macht:

Ob die »Botschaft« beim Zuschauer ankommt, hängt vor allem davon ab, wie man als Persönlichkeit wirkt. Strahlt man Sympathie aus? Kompetenz? Und vor allem Glaubwürdigkeit und Authentizität? Das Ganze vielleicht gewürzt mit etwas Humor?«

Und dennoch: Die Technik ist wichtig. Entscheidend aber ist die gute Mischung von gesunder Einstellung zum Inhalt bzw. zu den Zuhörern und von der Kenntnis wirksamer rhetorischer Verfahren. Vor diesem Hintergrund lassen sich auf der Grundlage der klassischen Rhetorik zwei Bereiche einer guten Redetechnik unterscheiden:

- Grundelemente jeder Rede (5.1)
- Phasen zur Konzeption und Durchführung einer Rede (5.2)

5.1 Grundelemente jeder Rede

Für jede Rede und jeden Redner sind folgende drei Prinzipien zu beachten:

1. Um welche Redegattung handelt es sich?
Denn jeder Rede-Typ weist eine besondere Eigenschaft auf.
2. Welche Ziele sollen bei der Rede angesteuert werden? Es wäre fatal, eine zwar schöne, aber unwirksame Rede zu halten.
3. Wie soll man technisch an sich arbeiten, um ein guter Redner zu werden?

Zu 1) Redegattungen

Man kann nicht sagen: »Ich halte eine Rede über...«; »eine Rede« gibt es nicht. Es handelt sich immer um eine Rede, die einer besonderen Redegattung zuzuordnen ist. Traditionell unterscheidet man drei Typen von Reden:

- a) Gerichtsrede (*genus iudiciale*)
- b) Abwägungsrede (*genus deliberativum*)
- c) Festrede (*genus demonstrativum*)

Zu a) Gerichtsrede (*genus iudiciale*)

Gerichtsreden gehören zum Ursprung der Rhetorik. Mit dieser Redegattung wurde in der jungen athenischen Demokratie (5. Jh. v. Chr.) vor dem Richter wichtige Überzeugungsarbeit geleistet. Auch heute ist man als Anwalt gut beraten, wenn man packende und überzeugende Plädoyers halten kann. Diese sind besonders brisant, wenn der Gerichtsverhandlung ein politischer Hintergrund innewohnt. In diesem Zusammenhang sind die *Reden vor Gericht* von Heinrich Hannover (2010) sprichwörtlich.

Was ist bei Gerichtsreden zu beachten? An erster Stelle soll man über einen guten Leumund verfügen. Schon Cicero (*De Oratore* II 182 f.) machte deutlich, dass sich die Herzen der Richter vor allem durch die Würde, die Taten und den Ruf des Anwalts und seines Klienten (*dignitate hominis, rebus gestis, existimatione vitae*) gewinnen lassen. Wirkungsvoller seien diese Ei-

genschaften, wenn sie wirklich vorhanden sind. Sie vorzutäuschen, können nur – und vielleicht nur zeitlich begrenzt – gute Schauspieler: »*quae facilius ornari possunt, si modo sunt, quam fingi, si nulla sunt*« (die guten Eigenschaften schmücken die Rede eher, wenn sie da sind, als wenn sie vorgetäuscht werden müssen, weil der Redner sie nicht hat). Im Falle ihrer Echtheit ist die Überzeugungskraft so stark, dass sanfte Stimme und Zurückhaltung in der Mimik und in der Wortfülle (*lenitas vocis, vultus pudoris significatio, verborum comitas*) ein geeigneteres Instrument der Rede sind, während deren Gegenteil – dominierendes Auftreten, insistierende Stimme usw. – eher suspekt wirkt. Und mehr als das: Dieses Verhalten kann Angst einflößen, so dass die Interaktionspartner sich vor einem solchen übermächtigen Gegenpart schützen wollen. Nach Cicero (ebd. 183) sind also in der Rede Bescheidenheit, Sanftmut und Großzügigkeit überzeugender als Ungestüm, Streitsucht und Härte. Wie aktuell diese Ratschläge Ciceros sind, wird klar, wenn man von Richtern hört, dass sie aus ihrer Erfahrung heraus bei bestimmten Anwälten auf der Hut sind, während sie bei anderen, auf deren Ehrlichkeit und Professionalität sie sich verlassen können, keine besonderen Vorsichtsmaßnahmen zu treffen brauchen.

Worauf passt aber der Richter auf? Dass ihm *Beweise* vorgelegt werden. Das macht die technische Haupteigenschaft dieser Redegattung aus. Die mündliche Beweisführung vor Gericht besteht allerdings nicht aus komplizierten logischen Mustern, die erst bei langsamer Wiederholung des Gesagten verstanden werden. Die rhetorische Kunst besteht darin, die Botschaft als

solche unmittelbar leuchten zu lassen, d.h. mit präzisen Worten (nicht mehr, aber auch nicht weniger) die Überzeugungskraft der Beweise selbst wirken zu lassen. Hier denkt man grundsätzlich an die in Kapitel 1.1, zu b erläuterte Bedachtsamkeit. Ihre grundsätzliche technische Umsetzung (Konkreteres wird unter 5.2 noch zu sehen sein) ist das langsame Tempo beim Reden. Man überzeugt nicht, wenn man die anderen mit einem großen Wortschwall und mit hoher Geschwindigkeit überfährt, sondern, wenn das Gesagte aus der durchdachten inneren Überzeugung herkommt.

Zu b) Abwägungsrede (*genus deliberativum*)

Diese Redegattung ist die übliche im politischen und beruflichen Kontext. Es kann sich um eine Parlamentsrede, eine Präsentation im Unternehmen oder vor den Kunden bzw. um einen wissenschaftlichen Vortrag, eine Unterrichtsstunde oder eine Predigt handeln. Die Überzeugungskraft dieser Redegattung wächst in dem Maße, wie der Redner seine Meinung nicht aufzwingen oder tricksen will, sondern ehrlich das Für und Wider seiner Argumente gegeneinander abwägt.

Die Haupteigenschaft der Abwägungsrede ist demnach die klare *Argumentation*. Wirksam sind auch hier nicht komplizierte Gedankenkonstrukte, denen (über den akustischen Kanal) schwer zu folgen ist, sondern vielmehr kurze und knappe Argumente, die den Sachverhalt in seinem Kern treffen. An dieser Stelle leuchtet die Verbindung zwischen Rhetorik und Demut (s.o. Kapitel 3.2, zu 2) besonders ein: Je weniger der Redner

sich selbst (in seiner logischen Brillanz oder in seinem großen Wissen) produzieren will, desto sachbezogener, argumentativ einfacher und daher verständlicher wird er sein.

Zu c) Festrede (*Genus demonstrativum*)

Festreden sind die berühmten *Laudationes*, die privat oder beruflich einen eigenständigen Platz im gesellschaftlichen Leben einnehmen, z.B. wenn ein Freund oder Familienangehöriger etwas Wichtiges feiert, ein Kollege verabschiedet wird, neue Mitarbeiter oder Studierende begrüßt werden oder gar eine Grabrede zu halten ist.

Aristoteles (*Rhetorik* 1418a) nennt diese Gattung die *epideiktische* (»zeigende«) Rede. Gezeigt werden sollen positive oder beispielhafte Taten des Adressaten, die den Zuhörern nachvollziehbar werden sollen. Daraus lässt sich schließen, dass die Haupteigenschaft dieser Redegattung glaubhafte *Beispiele* sind, d.h. nicht erfundene Heldentaten. Statt also abgenutzte Phrasen zu dreschen, werden konkrete Anekdoten erzählt, aus denen die positiven Seiten des zu Lobenden hervorleuchten. Ich habe einmal einer Beerdigung beigewohnt, in dem der Redner in der Trauerhalle so begann: »Wir sind gekommen, um von X Abschied zu nehmen. Aber vielleicht möchte er sich selbst von uns verabschieden und – was wir uns alle sehr wünschen würden – uns etwas mit auf dem Weg geben. Wie könnten wir auf seine Worte kommen?« Dann wählte der Redner drei Episoden aus dem Leben des Verstorbenen, die er als guter Freund mit ihm

zusammen erlebt hatte, und destillierte daraus jeweils eine Botschaft, etwa: »Seid keine Egoisten, empfindet Mitgefühl, habt Zivilcourage...«

Explizit sollen aber die Appelle nicht überhand nehmen. Die Zuhörer dürfen sich nicht als Gejagte oder Getriebene, sondern als selbstständig Agierende fühlen. Die beste Wirkung erzielt man nicht, wenn man anderen etwas aufzwingt oder jemandem schlechtes Gewissen nach einem Versagen bereitet, sondern wenn die Adressaten ihre Entscheidung aus der Erkenntnis und dem freien Willen heraus fällen.

Zu 2) Redeziele

Auf der Grundlage der klassischen Werke von Cicero (1. Jh. v. Chr.), besonders im *Brutus* 185, und Quintilian (1. Jh. n. Chr.) in *Institutionis Oratoriae* XII 10, 50 haben traditionell folgende drei Ziele in die Lehre über die gute Rede Eingang gefunden:

- *Delectare* (erfreuen)
- *Docere* (lehren)
- *Movere* (bewegen)

Die drei Ziele sind aufeinander konstituiert und stehen im Dienste des *Movere*, denn rhetorisch zu agieren heißt, jemanden zu etwas zu bewegen, d.h. ihn von etwas zu überzeugen. Man redet nicht einfach aus reiner Freude an dieser Aktivität, sondern man bezweckt immer eine Wirkung. Die Beziehung des Erfreuens und Lehrens im Dienste des Bewegens leuchtet aus dem

klassischen Spruch der Psychologie *nihil volitur, nisi praecognitur* (man will nichts, was nicht vorher erkannt worden ist) hervor, denn der freie Wille des Hörers setzt sich erst in Bewegung (*Movere*), wenn er etwas erkannt hat (die Folge des Lehrens, des *Docere*). Diese Erkenntnis, das Wissen, kann aber bekanntlich niemandem durch bloße Übertragung vermittelt werden. Eine Person weiß nur das, was sie sich selbst erarbeitet hat. Durch die geeigneten Anregungen (letztlich das *Delectare*) wird Interesse geweckt und die kognitive Aktivität des Adressaten – um etwas zu erkennen – in Gang gesetzt.

Interesse wird vor allem durch Spannung geweckt. Hierzu sind gute Fragen geeignet, deren Antwort für den Hörer von Bedeutung ist. Theoretische Finanzprobleme können Spezialisten interessieren, aber wirtschaftliche Fragestellungen, die einen konkreten Bezug auf das Portemonnaie der Zuhörer haben, erwecken die Aufmerksamkeit aller. Zur Findung solcher Fragen ist die innere Haltung entscheidend: Je ausgeprägter die Dienstbereitschaft des Sprechers gegenüber der Sache und dem Hörer ist, desto wirksamer wird das *Delectare*, d.h. das Wecken von Interesse und entsprechend die Bereitschaft der anderen, etwas zu lernen bzw. zu erkennen, sein, weil es sich immer um Fragen handeln wird, die nicht den Redner, sondern die Hörer betreffen.

Zu den einzelnen Redezielen gehört nach Cicero (*Orator* 20 und 69 f.) jeweils ein eigener Redestil: Beim *Delectare* ist ein *Genus medium*, eine mittlere, normale Stilhöhe, angemessen, d.h. geeignet zur Gewinnung der Sympathie der Hörer. Hier ist Raum für Witz, Eleganz

und Schmuck in der Sprache. Dem *Docere* gehört ein *Genus humile*, ein einfacher Stil, mit dem etwas schlicht dargestellt oder über etwas sachlich argumentiert wird. Für das *Movere* empfiehlt Cicero das *Genus sublime*, den erhabenen Stil, mit dem alle Register gezogen werden, um die Emotionen zu wecken.

Zu 3) Rednerschulung

Quintilian, der als der bedeutendste Redelehrer der Antike gilt, verfügte über eine große Erfahrung in der Didaktik der Redekunst. Er besaß den ersten öffentlich besoldeten Lehrstuhl für Rhetorik. Er entwickelte einen systematischen Lehrgang, der die Ausbildung vom jungen bis zum erwachsenen Redner vorsah. Aus unterschiedlichen Stellen seiner *Institutionis Oratoriae* (insb. aus Buch II) stammen die vier Größen, die bei der Entwicklung des guten Redners zu berücksichtigen sind und bis heute ihre Aktualität nicht eingebüßt haben:

1. *Natura* (Berücksichtigung der vorhandenen natürlichen Anlagen)
2. *Studium* (Mühe aufwenden, um sich mit der Redekunst vertraut zu machen)
3. *Exercitatio* (Einübung der einzelnen rhetorischen Techniken)
4. *Imitatio* (Nachahmung der erkannten rhetorischen Vorzüge anderer)

Alle vier Eigenschaften eines guten Redners sind miteinander verbunden und bedingen einander. Aus der heutigen praktischen Perspektive lassen sich folgende

Anwendungen konkretisieren: Es gibt vermeintliche Naturtalente im Reden. Die Personen, die sich eine solche Begabung einreden, sind rhetorisch problematisch und wirken besonders suspekt. Warum? – Man könnte ja das Gegenteil meinen. Ihr Redefluss schreckt nämlich mehr ab, als dass er überzeugt. Sie reden flüssig, aber nicht selten unbedacht (so schnell kann man nicht auf gute Ideen kommen). Man empfindet sie wie das Feuer eines Maschinengewehrs, vor dem man sich schützen muss. Im umgekehrten Sinn findet man Menschen, die meinen, sie seien für das Reden völlig unbegabt. Es stimmt nicht. Jeder ist in der Lage, gut zu reden. Man muss nur je nach natürlicher Anlage unterschiedliche Schwerpunkte in *Studium*, *Exercitatio* und *Imitatio* setzen. Wichtig ist es, wie in so vielen Bereichen, einen guten Trainer zu haben, der auf die persönlichen Bedürfnisse eingeht. Wie in der Physiotherapie lässt sich auch in der Rhetorik feststellen, dass die Übungen, die uns am schwersten fallen, gerade jene sind, die uns am besten tun.

Die Beschäftigung mit der Theorie und die Mühe der Aneignung rhetorischer Techniken sind – wie es auch auf anderen Gebieten der Fall ist – eine persönliche Angelegenheit, die einem niemand abnehmen kann. Daher ist die Arbeit an der inneren Motivation unerlässlich. Diesen Umstand drückt im Lateinischen der bekannte Spruch *per aspera ad astra* aus. Im Deutschen gibt es für seine Wiedergabe viele Versionen. Die bekanntesten sind: »Ohne Fleiß kein Preis« oder »Vor den Erfolg haben die Götter den Schweiß gesetzt«. Es sei aber unterstrichen, dass eine falsche Motivation – etwa »Was ich eigentlich will, ist es, ein exzellenter Redner sein« – ge-

radezu kontraproduktiv sein und zum Perfektionismus und entsprechend zu den üblichen Verkrampfungen führen kann, die vor dem Reden paralysieren. Je geläuterter die Gründe für die Mühe sind (Sachdienlichkeit, Solidarität etc.), desto motivierter, gelöster – und damit erfolgreicher – wird der künftige Redner an sich arbeiten. Zur Hilfe kommt hierbei auch die bereits besprochene Selbsterkenntnis im vordiskursiven *Ethos* (vgl. Kapitel 3.1 Zu 2). Wie es bei der Wahl der Kleidungsstücke, die man anziehen will, der Fall ist, wird man sich für die öffentliche Rede nur das aneignen (*Imitatio*), was zu einem passt und womit man sich authentisch fühlt, auch wenn eine andere, noch schönere Ware im Angebot steht. Die nötige Auswahl rhetorischer Mittel wird unter Berücksichtigung der eigenen Grenzen, aber auch der eigenen Möglichkeiten, getroffen. Dadurch wirkt nichts aufgesetzt oder künstlich.

5.2 Phasen zur Konzeption und Durchführung einer Rede

Eine zu haltende Rede ist als ein Projekt zu verstehen, das es zu konzipieren und zu organisieren gilt. Quintilian (insbesondere im Buch III) stellt die so genannten *Partes* oder Bearbeitungsphasen einer Rede zusammen. Im Folgenden soll eine moderne Anpassung dieses Teils des Projektmanagements vorgenommen und seine Beziehung zur Einstellung des Redners beleuchtet werden.

Das Projekt »Eine Rede halten« umfasst folgende Bearbeitungsphasen:

1. *Intellectio*: Die Fokussierung des Themas auf eine interessante Fragestellung
2. *Inventio*: Die zur Beantwortung dieser Frage notwendige Stoffsammlung
3. *Dispositio*: Die erprobte Gliederung des Vortrags
4. *Elocutio*: Die sprachliche Verarbeitung
5. *Memoria*: Gedächtnistraining, um frei zu sprechen
6. *Actio, Pronuntiatio*: Die nicht- und paraverbalen Elemente der Rede

Zu 1) *Intellectio*

Wenn eine Vortragsbitte an jemanden herangetragen wird oder er/sie selbst ein eigenes Vortragsthema anbietet, ist zunächst wichtig, wie bereits besprochen, die passende Redegattung zu berücksichtigen (s.o. 5.1, zu 1). Was nun den Aufbau des Vortrags betrifft, beginnt erst jetzt die erste, aber entscheidendste rhetorische Phase, die alle nachfolgenden Aufgaben zum Positiven oder zum Negativen steuern wird, denn in dieser Phase fragt sich der Redner: Was soll im Zentrum der Aufmerksamkeit stehen und warum? Mit anderen Worten, worauf kommt es mir bei meinen Ausführungen an? Und ist die gewählte Fragestellung das, was auch die Zuhörer interessiert? Die Antwort auf diese Fragen sucht man mit Hilfe der *Intellectio*. Diese Phase ist im Grunde die rhetorische Aufarbeitung von Ideen, die eine konkrete kommunikative Gestalt annehmen sollen, damit man sie den anderen mitteilen kann.

Die *Intellectio* lässt sich am folgenden Beispiel veranschaulichen: Wenn es darum geht, einen Vortrag über aktuelle Fragen der Wirtschaftspolitik in einer konkreten Region zu halten, besteht die *Intellectio*-Phase darin zu suchen, was in dieser Region, zu diesem Zeitpunkt und in der gegenwärtigen politischen Lage aktuell und vor allem relevant für die Zuhörer ist. Konkret kann es darin bestehen, sich zu fragen, ob die neue Regierungskoalition die aktuellen Probleme meistern oder die Lage nur noch schlimmer machen wird und warum. *Intellectio* heißt »Erkenntnis« (letztlich dessen, wofür sich ein Vortrag lohnt) und in diesem Sinne ist die erste Bearbeitungsphase der Rede eine Phase der Reflexion.

Klassisch werden für eine gute *Intellectio* zwei Techniken empfohlen:

- *Spectare*: genau hinschauen
- *Mirari*: sich wundern

Spectare bedeutet, nicht nur allgemein auf das Thema aufmerksam zu schauen, sondern vor allem auf die Details eines Gegenstandes oder Phänomens zu achten. Der Titel des Themas wird in seine Bestandteile zerlegt, die Aktualität, das Gewicht und die Zuhörerrelevanz der darin enthaltenen Fragen werden sorgfältig betrachtet (*spectare*). Wenn diese Technik gut angewendet wird, stolpert man – wundert man sich (*mirari*) – früher oder später über ein Phänomen, dem im Vortrag nachzugehen sich lohnt. Das ist die Geburtsstunde einer interessanten Fragestellung, die als roter Faden eines kohärenten Vortrags dienen wird. Diese

Technik ist der rhetorische Ausdruck der in Kapitel 1.1, zu b, eingeführten Bedachtsamkeit als Voraussetzung für die verständlich machenden Eigenschaften der Kürze und Prägnanz in der Sprache.

Am Beispiel der oben genannten Regierungskoalition könnte die *Intellectio* eines Vortrags mit dem Titel »Die Wirtschaftspolitik im Bundesland X« im Folgenden bestehen: Die genauere Betrachtung der Begriffe »Wirtschaft«, »Politik« und der Lage im »Bundesland X« wird sicherlich zeigen, dass es bei einem solchen Thema um die politische Beeinflussung wirtschaftlicher Prozesse geht. Man kann über eine besondere politische Realität im besagten Bundesland stolpern (sich wundern), etwa hier herrscht eine Jamaika-Koalition oder nach Jahren großer Mehrheit einer konkreten Partei ist eine große Koalition notwendigerweise zustande gekommen oder etwas der Art. Die Frage könnte nunmehr lauten, ob die Verschiedenheit der Ansätze, die es jetzt zu harmonisieren gilt, eine Chance darstellt, um die Probleme dieses Bundeslandes zu lösen, oder ob die Wirtschaft dort gerade jetzt zusammenbrechen wird... und warum?

Aber wie kann man die Fähigkeit zu schauen so entwickeln, dass man etwas findet, worüber man sich wundert und es als Fragestellung wählt? Vielleicht muss man wieder lernen, einfach und unvoreingenommen einen Gegenstand zu betrachten. Kulturhistorisch lässt sich feststellen, dass im Unterschied zur Moderne, in der das Machen und Werkstelligen – heute auch die Interaktivität – zu kulturellen Bestandteilen gehören, in der klassischen Antike eher die genaue Betrachtung der

Natur (*contemplatio naturae*) im Vordergrund stand. Dadurch fußte die Kreativität auf dem »Ent-decken« (*de-tegere*), d.h. darauf, sich gleichsam dem bloßen Wahrnehmen bzw. Zur-Kenntnis-Nehmen alltäglicher Erfahrung zu entziehen und die Position des aufmerksamen Betrachters einzunehmen. Von dieser Warte aus ist es möglich, mehr und differenzierter zu sehen und entsprechend sich über die entdeckten Phänomene zu wundern.

Es ist im Grunde ein schöpferisches Verstehen, das die kognitive Tätigkeit erweitert, um das Erkannte zu kosten und durch diese Freude an der Sache das weitere und tiefere Erkennen zu fördern. Nikolaus Cusanus bringt dank der semantischen Verwandtschaft zwischen *Sapientia* und *Sapere* diesen Vorgang spielerisch zum Ausdruck: »per sapientiam enim et ex ipsa et in ipsa est omne internum sapere« (*De Sapientia* I, 10): Durch die Weisheit nämlich, aus ihr und in ihr währt jeder innere Geschmack, letztlich das Weise-Sein.

Betrachten kann man allerdings nur in der Stille. Es muss um uns still werden. In seinem Werk *Briefe über Selbstbildung*, in einem Kapitel, in dem man es nicht vermutet (»Seele«), geht der Philosoph und Theologe Romano Guardini (1968: 129 f.) auf die Verbindung zwischen Reden und Schweigen ein (vgl. 1.1, zu b). Beide stehen in einer Relation von Aus- und Einatmen. Konkret:

Das Schweigen ist die Quelle des Redens. Man hört es dem Sprechen an, ob es aus der Stille kommt oder nicht. Was aus dem Schweigen herkommt, ist rund und voll (ebd. 131).

Man sagt landläufig, eine Rede sei so gut wie ihre Vorbereitung. Dahinter steckt diese Bedachtsamkeit in der Stille: Je reflektierter die Ausführungen sind, desto überzeugender werden sie wirken. Die Hörer merken bald, ob etwas dahergesagt oder durchdacht ist.

Wie kann man die *Intellectio* trainieren? Jeder kann zunächst bei sich überprüfen, wie lange er die Stille (ohne Internet, Radio, Fernsehen etc.) aushalten kann. Ist es z.B. möglich, einen Abend ohne diese Ablenkungsmittel in Stille, vielleicht mit einem guten Buch, zu verbringen? Empfehlenswert ist auch, ins Museum zu gehen, vor einem Bild eine halbe Stunde innezuhalten und alle Details, die auffällig sind, aufzuschreiben. Eine gute Übung für die *Intellectio* ist also alles, was still werden lässt und die Aufmerksamkeit auf die Beobachtung der Einzelheiten eines Gegenstandes oder Phänomens lenkt. Wenn der Redner dann ein Thema für einen Vortrag genau studiert, um eine zu behandelnde Frage zu entdecken, wird er hierfür sensibilisierter sein und mehr sehen können.

Zu 2) *Inventio*

Durch die heutigen elektronischen Suchmaschinen ist man in der Lage, in kurzer Zeit so viele Informationen zu einem Thema zusammenzustellen, dass man den Überblick verlieren kann. *Inventio* (Findung) ist die gezielte Suche nach den Informationen (und nur nach den Informationen), die zur Beantwortung der in der *Intellectio* gestellten Frage relevant sind. Dadurch ist die Gefahr der Verzettelung gebannt.

Sprichwörtlich ist der Hexameter des Rhetorikers Matthieu de Vendôme aus dem 12. Jahrhundert, mit dem die so genannten Orte zur Klassifizierung der Informationen definiert werden:

quis quid ubi quibus auxiliis cur quomodo quando
(wer, was, wo, mit welchen Mitteln, warum, wie, wann)

Die Kunst der *Inventio* besteht darin, nur die Orte mit Informationen zu füllen, die für die zu behandelnde Frage interessieren. In Bezug auf die gestellte Frage des vorliegenden Beispiels, nämlich »ob die neue Regierungskoalition die aktuellen Probleme meistern oder die Lage nur noch schlimmer machen wird«, sind die Informationen über die ersten drei Orte (*wer, was, wo*) sicherlich überflüssig, weil sie für das einheimische Publikum längst bekannt sind. *Mit welchen Mitteln* und *warum* antworten jedoch auf die gestellte Frage am besten. Man wird also in der Koalitionsvereinbarung nach Einzelheiten des Wirtschaftsprogramms suchen, sie kritisch beleuchten (*quibus auxiliis*) und die eigene Stellungnahme begründen (*cur*). Ob der letzte Ort (*quando*) zur Debatte steht oder nicht (also, ob eine Prognose zu wagen ist), soll im Dienste der Sache entschieden werden, d.h. nach Beurteilung der bereits gesammelten Materialfülle und der zur Verfügung stehenden Zeit. Hier leistet wieder die Demut – Haupttugend des Redners (s.o. Kapitel 3.2, zu 2) – wichtige Dienste: Der sach- und zuhörerausgerichtete Sprecher sucht nicht zu zeigen, über wie viel Wissen er verfügt, sondern den Empfängern seiner Botschaft eine für sie wichtige Frage zu beantworten. In wissenschaftlichen Tagungen entartet die nicht angemessen selektierte *Inventio* in der Fülle

an Stoff, den man vortragen will. Die Folgen davon sind die Dichte der Informationen und die Beschleunigung des Vortragstempos, weil der Sitzungsleiter gerade die berüchtigte »2-Minuten-Karte« gezogen hat. Das Gesamtergebnis ist, dass die Hörer endgültig nichts mehr verstehen und sich umso mehr auf die Kaffeepause freuen.

Zu 3) *Dispositio*

In Kapitel 1.2, zu c, wurde in Bezug auf den *Logos* festgehalten, dass eine gute Gliederung eine Du-Gliederung ist, d.h. eine Strukturierung der Gedanken, die nicht das eigene Wissen organisiert, sondern die Wahrnehmungsbedingungen und das vorhandene Wissen der Zuhörer berücksichtigt. Diese können auch Fachleute sein, die sich aber nicht wie der Redner mit der anstehenden Fragestellung intensiv auseinandergesetzt haben.

Eine solche Du-Gliederung weist seit der Antike eine feste Struktur auf. Sie trägt den Namen *Dispositio*, d.h. Anordnung der Gedanken. Diese klassische Gliederung umfasst folgende Teile:

- a) *Exordium* (Einleitung)
- b) *Narratio* (Einordnung des Themas, eigentlich »Erzählung«)
- c) *Argumentatio* (Eigene Argumentation)
- d) *Peroratio* (Abschluss)

Der Wert dieser Struktur als Du-Gliederung ist augenscheinlich: Die Hörer werden mit einer Fragestellung,

die sie nicht unbedingt erwarteten, die aber für sie wichtig ist, konfrontiert und dadurch für die darauf folgenden Ausführungen neugierig gemacht. Ihnen wird anschließend durch eine präzise Einordnung der fokussierten Frage(n) in die größeren Zusammenhänge die Bedeutung der zu behandelnden Problematik deutlich gemacht. Dann erst kann man die anzuführenden Argumente richtig einschätzen. Schließlich werden die Ergebnisse des Vortrags auf den Punkt gebracht bzw. die im *Exordium* gestellten Fragen beantwortet.

Inhaltlich betrachtet ist es naheliegend, dass die Argumentation der wichtigste Teil der Rede ist, rhetorisch gesehen jedoch kommt der Einleitung (*Exordium*) und dem Abschluss (*Peroratio*) eine große Bedeutung zu. Im *Exordium* will man nämlich erreichen, dass die Zuhörer sich mit Interesse und Wohlwollen innerlich den darauffolgenden Ausführungen öffnen. Der krönende Abschluss, die *Peroratio*, ist die – klare und positive – Botschaft, die sie mitnehmen können, d.h. der bleibende Eindruck des Vortrags. Für diese beiden Teile der Gliederung ist daher große Sorgfalt aufzubringen. Im Folgenden sollen aber die Einzelteile der *Dispositio* nacheinander erörtert und die geeigneten Techniken ihrer Realisierung vorgestellt werden.

Zu a) *Exordium*

Die Einleitung einer Rede ist mit der Empfangshalle eines Gebäudes zu vergleichen, in dem eine öffentliche Veranstaltung stattfindet. Der erste Eindruck ist entscheidend, denn am Anfang der Rede steht das *Ethos*

des Sprechers auf dem Spiel. Der Rhetorikprofessor Joachim Knappe (2000: 75) entnimmt der aktuellen *Ethos*-Forschung die für das *Exordium* relevante Erkenntnis, dass das Vertrauen in den Redner nicht im Verlauf der Rede wächst, sondern es von Anfang an den Persuasionserfolg bestimmt, unabhängig von den dargelegten Argumenten. Das erklärt, warum in der klassischen Rhetorikausbildung auf die so genannte *Exordialtopik*, d.h. auf die Techniken eines guten Anfangs der Rede, so viel Wert gelegt wurde.

Für praktische Zwecke lassen sich drei Techniken eines guten *Exordiums* unterscheiden:

1. Problematisieren
2. Personalisieren
3. Publikum günstig stimmen
(das klassische *Benevolum parare*
oder die *Captatio benevolentiae*)

Wie ebenfalls in Kapitel 1.2, zu d dargelegt, ist die kognitive Aktivierung der Zuhörer eine wirksame Technik der Verständlichkeit. Der Redner gibt gute Denkanstöße, wenn er die gewählte Frage (s. *Intellectio*) als ein interessantes bzw. dringendes Problem präsentiert, das allerdings nicht ihn – den Sprecher – persönlich angeht, sondern das vor allem für die Zuhörer von großer Bedeutung ist. *Tua res agitur!* (es handelt sich um deine Angelegenheit!) ist ein dem Dichter Horaz entnommener Merksatz der klassischen Rhetorik. Diese Technik ist auch eine Konkretisierung des in Kapitel 1.2, zu c, erörterten *Du-Bezugs* als Grundlage jeder kommuni-

kativen Handlung. Diese Haltung ist unerlässlich, will man den Adressaten von Anfang an erreichen.

Ein gutes *Exordium* beginnt also mit einer Frage (Problematisieren), die für die Zuhörer wichtig ist (Personalisieren). Jetzt gilt es darüber hinaus, das Publikum günstig zu stimmen, d.h., dass es sich (s. hierzu die Ausführungen über *Pathos* in Kapitel 2.2) mit der vom Redner fokussierten Frage gerne befasst. Dieses »gerne« kann aber auch »aufmerksam« heißen, denn je nach Fragestellung kann es sich um eine interessante und überlegenswerte Angelegenheit oder um ein dringendes oder schwieriges Problem handeln.

Im *Exordium* erweist es sich nicht immer als günstig, direkt, d.h. mit der Tür ins Haus fallend, die Frage zu formulieren. Es ist vielmehr ratsam, sie einzuleiten, z.B. eine kurze Geschichte zu erzählen, eine Zeitungsüberschrift vorzulesen, aus der die Aktualität der gewählten Frage hervorgeht, einen Gegenstand zu zeigen, ein kleines Experiment zu machen usw. Es handelt sich letztlich um die geeignete Dekoration der Empfangshalle, die einlädt, in das Innere des Gebäudes, in die eigentliche Rede, tiefer einzudringen. Den Durchgang zum Innenraum – zum Vortrag – bildet die Frage selbst. Im Falle der Wirtschaftspolitik eines Bundeslandes könnte eine brenzlige *Exordium*-Frage lauten: »Alle Wirtschaftsdaten deuten darauf hin, dass in unserem Bundesland eine Rezession bevorsteht. Unser Geld wird an Wert und viele von uns ihren Arbeitsplatz verlieren... Kann die neue Regierungskoalition den Niedergang stoppen und die prekäre Lage ins Positive wenden?«

Zu vermeiden sind jene Floskeln, mit denen man das Publikum offen schmeichelt, etwa »ich habe mich den ganzen Tag gefreut, zu Ihnen zu kommen« oder »ich weiß, ich bringe Eulen nach Athen« usw. Hier zeigen vielmehr – unausgesprochen – die Rednertugenden (s.o. Kapitel 3.2) ihren Wert: Ehrlichkeit, Einfachheit, Optimismus und Bescheidenheit strahlen Autorität und Vertrauen aus und sind wirksamer als ausgeklügelte Starttricks. Bei dieser ersten Begegnung mit den Zuhörern spielt allerdings eine große Rolle, ob der Redner das Publikum respektvoll, gar warmherzig, anschaut. Die Leute merken sofort, ob dieser Blickkontakt echte Wertschätzung oder routinierte bzw. einstudierte Kontaktaufnahme ist (s.u. zu 6 c: Mimik). Das Gefühl der Zuhörer, von einem Redner einbezogen zu werden, der sie schätzt, schafft eine angenehme und vertrauens-erweckende Atmosphäre, die im Sinne der Gemeinschaftsbildung (s.o. Kapitel 4) die Kommunikation fördert.

Zu b) *Narratio*

Die fokussierte Fragestellung gehört naturgemäß in einen größeren Kontext. Die Erläuterung dieser Zusammenhänge dient der Verständnissicherung und dazu, die Tragweite der Frage sichtbar zu machen. Diese Aufgabe erfüllt die *Narratio*. Sie ist also nicht der eigentliche Gegenstand der Rede, sondern seine nähere Beschreibung, wörtlich seine »Erzählung«. Daher gehören zu einer guten *Narratio* folgende zwei Eigenschaften:

- Glaubwürdigkeit (*Verosimilitudo*)
- Kürze (*Brevitas*)

Eine Erzählung, die man nicht vor Ort überprüfen kann, ist glaubwürdiger, wenn der Vortragende seinen Bericht mit Details (Namen, Orten, Uhrzeiten usw.) versieht, die seine Authentizität bezeugen. In wissenschaftlichen Vorträgen ist dies der Teil der Rede, in dem der Stand der Forschung erläutert bzw. das Desiderat der Fragestellung augenfällig gemacht wird. Hierzu gehören natürlich deutliche und überprüfbare Angaben.

Für die Kürze der *Narratio* hilft erneut die Demut (s.o. Kapitel 3.2, zu 2). Dieser Teil der Rede bleibt kurz, wenn der Redner nicht das Bedürfnis verspürt, sein großes Wissen über das in Frage kommende Gebiet vorzuführen, sondern sich auf die Informationen beschränkt, die zur Einordnung der gestellten Frage dienlich sind. Im vorliegenden Beispiel kann man auf die Schwierigkeiten hinweisen, die aus den unterschiedlichen wirtschaftspolitischen Standpunkten der Koalitionspartner herrühren. Während die einen (hier werden konkrete Namen, Aussagen, Fakten etc. genannt) ein krasses Sparprogramm befürworten, möchten die anderen (es werden ebenso konkrete Namen, Aussagen, Fakten etc. genannt) staatlich finanzierte Wachstumsimpulse geben. Kommt es zu einem gesunden Kompromiss oder zu einem Zerwürfnis der Koalitionspartner?

Zusammenfassend gilt, was der französische Schriftsteller Antoine de Saint-Exupéry (1900–1944) gesagt haben soll: Ein Text ist nicht dann vollkommen, wenn man nichts mehr hinzufügen, sondern wenn man nichts mehr weglassen kann. Somit kann man zügig zum Hauptteil der Rede, zur *Argumentatio*, übergehen.

Zu c) *Argumentatio*

Diesem inhaltlich wesentlichen Teil der *Dispositio*, der entsprechend im Folgenden etwas ausführlicher ausfällt, gelten in jüngster Zeit, nicht zuletzt seit den wichtigen Impulsen der *Nouvelle Rhétorique*, viele weiterführende Untersuchungen. Einen guten Überblick und wissenschaftlich fundierte Ausführungen hierüber bietet die Arbeit von Atayan (2006). Es werden u.a. Mechanismen zur Verstärkung der eigenen bzw. zur Schwächung der gegnerischen Argumente erforscht, Argumentationsmuster erstellt und sprachliche Marker untersucht, mit deren Hilfe subtile argumentative Strategien entfaltet werden.

Gemäß der werteorientierten Ausrichtung des vorliegenden Buches soll hier das Augenmerk auf die Notwendigkeit einer gemeinsamen Basis zwischen den Gesprächspartnern gerichtet werden. Auf dieses geteilte Wissen können sie sich immer zurückberufen, um die Verständigung zu sichern und die Argumente zu stützen. Was in den einzelnen Wissenschaften das allgemein anerkannte Wissen als Bindeglied zwischen den Kommunikationspartnern leistet, scheint bei populärwissenschaftlichen, kulturellen, politischen, religiösen etc. Gesprächsgegenständen oft zu fehlen. Das kulturelle Netz an Werten und Überzeugungen, das sich im europäischen Miteinander (trotz allerlei Konflikte) kulturhistorisch feststellen lässt, ist löchrig geworden. Statt einer gemeinsamen Wertegrundlage lässt sich oft eine Atomisierung der Werte beobachten, die um Einfluss und Macht miteinander konkurrieren bzw. ökonomisch verstanden werden und nach Angebot und Nachfrage

ihren »Wert« erhalten. Die Argumentationsweise orientiert sich dementsprechend nach dem, was gute oder schlechte Folgen für die Betroffenen mit sich bringt und nicht vornehmlich nach dem, was gut oder schlecht bzw. richtig oder falsch ist. In diesem Sinne lautet die Argumentation: »Wenn du das tust, hast du diese oder jene Vorteile, wenn nicht, diese oder jene Nachteile«.

Im Kontext auszuhandelnder Werte entstehen oft geschützte Bereiche, über die nicht oder nur in einem konkreten Sinn gesprochen werden darf (vgl. die mitunter tyrannische *political correctness*, die von mächtigen oder aggressiven Gruppen festgesetzt wird). Hin und wieder wird auch eine Art allgemeiner Konsens konstruiert, von dem man nicht abweichen darf, will man nicht öffentliche Sanktionen unterschiedlicher Art in Kauf nehmen, etwa »Heute kann man das nicht mehr so sagen« oder »Wer so oder so denkt, ist nicht auf der Höhe der Zeit«. Es handelt sich um eine Meinungsdictatur, und man benötigt eine gewisse Persönlichkeitsstärke, um sich dem zu widersetzen (s.u. Kapitel 6: Die Anti-Rhetorik).

Für eine überzeugende Argumentation ist also zunächst Offenheit und Transparenz in der zugrundeliegenden Einstellung der Sprecher in Bezug auf den Inhalt der verwendeten Begriffe, auf ihre Glaubensüberzeugungen etc. zu empfehlen. Vor diesem klaren Hintergrund erscheint das ehrliche Ringen um eine gemeinsame Basis bzw. die Überzeugungsarbeit des Sprechers legitim. Dadurch ist man der eigentlichen Toleranz einen Schritt näher, da der Respekt vor Andersdenkenden diese Klarheit der jeweiligen Standpunkte voraussetzt.

Daher spielen in der *Argumentatio* die sachlichen und ideologiefreien Definitionen der zu verwendenden Begriffe eine entscheidende Rolle. Vor dem Zusammenfall des Kommunismus hieß z.B. die Berliner Mauer im Westen »Eiserner Vorhang«, im Osten aber »Schutzwall«. Jegliche Argumente der einen Seite konnten entsprechend von der anderen nicht akzeptiert werden. Ein anderes Beispiel, das immer aktuell ist, betrifft Diskussionen über die Freiheit. Wenn bei einem Vortrag oder in einer Diskussion die einen darunter »Autonomie der selbst zusammengestellten ethischen Normen«, die anderen »Verpflichtung zur Wahrheit und Solidarität« verstehen, wird man entweder beim Vortrag des Andersdenkenden einen dauernden Widerspruch empfinden oder in einer Diskussion aneinander vorbeireden.

Wie man sehen kann, ist die *Argumentatio* nicht eine rein spekulative Angelegenheit im Sinne einer Aufeinanderfolge logischer Sätze. Dieser Teil der Rede ist eher der Rationalität verpflichtet, die den ganzen Menschen umfasst. Und dieser ist mehr als reine Logik. Die Differenzierung zwischen *Ethos*, *Logos*, *Pathos* ist methodologischer Natur. In der realen rhetorischen Praxis gehen sie ineinander über. Es gibt nämlich nicht nur logische, sondern auch stark emotionale Argumente, und oft entsteht die Überzeugungskraft erst aus der Autorität der Person, die etwas behauptet und begründet.

In dieser Hinsicht ist die Arbeit des Philosophieprofessors (University of Chicago) und Aristoteles-Spezialisten Eugen Garver aufschlussreich, der eine enge Beziehung

zwischen *Ethos* des Redners und seiner Argumentation (*Logos*) postuliert. Seine Hauptthese lässt sich wie folgt zusammenfassen (vgl. 2004: 6 f.): Die autoritativste Quelle jeder Persuasion ist zwar das *Ethos* mit seinen vielfältigen Facetten (Reputation, Charisma etc.), aber alle diese Aspekte werden durch das rationale Sprechen integriert. Man kann also nicht überzeugen, ohne vernünftig zu argumentieren. Im Sinne Garvers kann man die Relation der drei Überzeugungsmittel so auf den Punkt bringen: Je rationaler und ethischer ein Sprecher ist, desto vertrauensvoller und sogar herzlicher erweist sich seine Beziehung zu den Hörern oder Kommunikationspartnern.

Unter Berücksichtigung dieser grundsätzlichen Überlegungen erreichen die klassischen Mittel der *Argumentatio* ihre eigentümliche Wirksamkeit. Im Folgenden werden einige hilfreiche Techniken ausgewählt, die in Kapitel 6 bei der Behandlung der Manipulation (als ihre Verletzung) in ihren unterschiedlichen Formen ergänzt werden sollen. An dieser Stelle soll nur Grundsätzliches näher beleuchtet werden.

Prinzipiell lässt sich die *Argumentatio* unterteilen in

1. *Probatio*, wenn positive beweiskräftige oder plausible Argumente vorgebracht werden
2. *Refutatio*, wenn mögliche Einwände zu den in (1) vorgebrachten Argumenten herangezogen, erörtert und schließlich widerlegt werden

Zu 1) *Probatio*

Um eine These zu begründen, kann man grundsätzlich zwei Typen von positiven Argumenten unterscheiden:

- 1.1) Die Argumente werden zunächst vorgebracht und aus ihrer Summe ergibt sich die These, etwa $A_1 + A_2 + A_3 + A_n \Rightarrow T$.
- 1.2) Zunächst wird die These formuliert und anschließend die sie stützenden Argumente vorgebracht, z.B. $T \Rightarrow A_1 + A_2 + A_3 + A_n$.

Funktional gesehen hat jedes Muster seinen Sinn. Der Fall 1.1 ist die übliche Vorgehensweise (*ordo naturalis*) und wird vornehmlich didaktisch verwendet, wenn man mit den Hörern zusammen eine Argumentation aufbaut. Die Emotionalität wird hierbei positiv beeinflusst, denn man empfindet große Freude, wenn man etwas nach und nach versteht bzw. es mit dem inneren Auge deutlich sieht. Rhetorisch wirksam – und die kognitive Aktivierung der Hörer (vgl. Kapitel 1.2, zu d) fördernd – ist die mögliche Hinzufügung von einem oder zwei nicht wesentlichen Argumenten, so dass der Hörer schon gegen Ende der Argumentation selbst auf die These kommt. Wenn der Redner die These schließlich formuliert, fühlt sich der Hörer bestätigt. Dadurch wächst sogar das *Ethos* des Redners. Einmal kam nach dem Vortrag ein Zuhörer strahlend zum Redner: »Wissen Sie, was das Beste an Ihrem Vortrag war? – Keine Ahnung! – Dass Sie genau so denken wie ich. Wir müssen zusammen arbeiten!« Dieses Beispiel ist nicht erfunden. Daraus entstanden herrliche Rhetorikseminare in einem schönen Schloss bei Neckargemünd...

Mit der umgekehrten Reihenfolge (1.2) will man die Aufmerksamkeit der Hörer ruckartig wecken, denn man provoziert mit einem noch nicht bewiesenen Ergebnis, das aber vorne weg behauptet wird. Ein solches Muster wird in politischen, aber auch wissenschaftlichen Diskursen wirksam verwendet, wenn man eine These vertritt, die gegen die landläufige Meinung verstößt, ja geradezu einen Kontrast zu ihr bildet. Dieses Muster gehört rhetorisch zur *ordo artificialis*, d.h. einer künstlichen Reihenfolge der sprachlichen Bestandteile oder der Argumente, und hat nur einen rhetorischen Sinn, wenn die Provokation angemessen ist und die Argumente so sehr überzeugen, dass man sich anschließend nicht blamiert.

Aber wie sehen die Argumente selbst aus? Müssen sie immer ausdrücklich formuliert werden? Im Allgemeinen unterscheidet man zwischen

- expliziten
- impliziten

Argumenten.

Bei den expliziten Argumenten wird die Begründung einer These ausdrücklich formuliert, etwa, wenn der Chef einem Mitarbeiter sagt: »Diese Aufgabe können Sie nicht übernehmen, weil Sie hierfür fachlich nicht in der Lage sind.« Implizit könnte der Satz so lauten: »Um diese Aufgabe zu übernehmen, muss man vorher bestimmte Kurse unseres Weiterbildungsprogramms absolviert haben«.

Bekanntlich ist die implizite Argumentation die häufigste Kommunikationsform, denn sie ist energiesparend, weniger kompromittierend etc. Zu diesem Thema ist der Aufsatz von Linke und Nussbaumer (2000) hilfreich. Es gibt dennoch unterschiedliche kulturelle Ausprägungen. Ein Italiener ist sicherlich nicht so direkt wie ein Deutscher. Das implizit Mitgesagte ist aber kulturübergreifend die deutlichste Botschaft für den Adressaten, denn, was der Empfänger einer Nachricht selbst ermittelt oder – wie es technisch heißt – inferiert, ist für ihn die eigentliche Botschaft. In der Sprachwissenschaft unterscheidet man zwei Formen des Impliziten:

- Präsuppositionen
- Implikationen bzw. Implikaturen

Präsuppositionen sind die Voraussetzungen, von denen nach Meinung des Hörers der Sprecher ausgeht. Wenn der Chef zu einem Mitarbeiter sagt: »Ihr Kollege X kann diese Aufgabe wunderbar machen«, kann der Angesprochene vermuten, der Chef gehe davon aus, er selbst kenne den besagten Kollegen und seine Fähigkeiten auch gut.

Implikationen und *Implikaturen* sind die nicht ausgesprochenen Aussagen, die der Hörer aus dem Gesagten erschließt. *Implikationen* sind eher in der Bedeutung eines Wortes begründet, etwa: »Sie haben schließlich diese Aufgabe geschafft. Gratuliere!« kann gelesen werden: Der Chef meint eigentlich, dass es mich sehr viel Mühe gekostet hat. *Implikaturen* werden im Gespräch-

sprozess ermittelt, z.B. wenn jemand auf die Person schaut, die nahe am Fenster sitzt, und sagt: »Mensch, ist das warm hier!« Zu erschließen ist: »Bitte stehen Sie auf und öffnen Sie das Fenster!«

Wie man der knappen Beschreibung dieser kommunikativen Phänomene entnehmen kann, sind empfindliche Leute eher geneigt, Negatives zu erschließen und dadurch feindliche Gesinnungen zu vermuten. Es kommt aber auch vor, dass sich besonders ironische Leute genüsslich und umso verletzender dieser Mittel bedienen. Ich habe als junger Assistent erlebt, wie der Chef seiner Sekretärin ein von ihr geschriebenes Blatt, das Schreibfehler enthielt, zurückgab und dabei die dazu gehörigen Grammatikregeln aus der Grundschule mit der Merkmelmelodie der Kinder vorsang. Eine Woche später hatte die Sekretärin gekündigt.

Zu einer guten Verwendung von Argumenten trägt also nicht nur die technische Meisterung ihrer Struktur, sondern auch die Beziehung zwischen Sender und Empfänger bei. In Kapitel 4 sind wesentliche Aspekte der Gemeinschaftsbildung diskutiert worden, die eine tragfähige Kommunikation überhaupt ermöglichen. Deutlich wird für die *Probatio* – und das soll an dieser Stelle zusammenfassend festgehalten werden –, dass, je deutlicher der Hörer merkt, dass der Sprecher nicht feindlich gesonnen ist bzw. keine persönlichen Vorteile aus dieser Beziehung ziehen möchte, desto positiver und konstruktiver seine Inferenzziehung (d.h. das, was er aus dem Gesagten für sich erschließt) sein wird.

Zu 2) *Refutatio*

Die *Refutatio* ist, wie soeben erwähnt, die Argumentationsweise, wonach mögliche Einwände der Hörer oder Gesprächspartner im Voraus erkannt, vorgebracht und schließlich widerlegt werden. Grundvoraussetzung für eine wirksame *Refutatio* ist die schon erwähnte *Empathie* (vgl. Kapitel 3.2, zu 2). Allein der Versuch, die Gegenmeinungen zu verstehen, entkrampft den Diskurs und bereitet den Kopf und das Herz vor, um sich leichter mit Andersdenkenden auseinanderzusetzen. Im Grunde müsste es nachvollziehbar sein, dass Menschen, die andere Ziele als die des Sprechers bezwecken, auch ihre (rationalen) Gründe dafür haben. Sie sind deswegen nicht potentielle Feinde. Dass man ihre Argumente nicht teilt oder teilen muss, ist eine andere Sache. Und hierfür hat der Sprecher auch seine guten Gründe. Vor diesem entspannten Hintergrund lassen sich Gegenargumente leichter verarbeiten. In den mittelalterlichen akademischen Diskussionen, den *Disputationes*, ließ man sich zunächst vom Gesprächspartner bestätigen, dass man ihn richtig verstanden hatte, bevor man mit der Erwiderung (*respondeo!*) begann. Eine nützliche und aktuelle Übung, denn einer der häufigsten Vergiftungen kommunikativer Vorgänge ist: »Du hast mir gar nicht zugehört!« oder »Hättest Du meinen Text richtig gelesen«.

Die in Kapitel 1.1, zu a, bereits angedeutete Verbindung von Verstehen und Zuhören soll an dieser Stelle mit der aristotelischen Tugend der *Eunoia* oder des *Wohlvollens* vertieft werden, welche zusammen mit der Einsicht (*Phronesis*) und der Tugend überhaupt (*Arete*)

das *Ethos* des Redners bilden (vgl. *Rhetorik* 1378a 8, s. auch o. Kapitel 3). Nachdem man die Gegenargumente nicht nur verstanden hat, sondern ihnen auch mit Wohlwollen begegnet ist, hat deren Widerlegung größere Chancen akzeptiert zu werden. Daraus entsteht eine faire Streitkultur, denn die anderen können ohne Gesichtsverlust nachdenken, ob ihre Meinung richtig ist. Es kann natürlich auch passieren, dass bei einer ehrlichen und wohlwollenden *Refutatio* der Sprecher zum Ergebnis kommt, die anderen hätten die besseren Argumente. Das ist ein Glück, denn so kann man früh genug die eigene Einstellung verbessern und beruhigt sein, weil unser Gehirn bewiesen hat, dass es noch gut funktioniert. Eine Kultur der Selbstkritik ist gesund für den eigenen Geist und sehr kommunikationsfördernd. Ist man allerdings der Meinung, die Argumente der anderen seien nicht überzeugender als die eigenen, dann werden aus der Einstellung des Wohlwollens heraus die angemessenen Worte gewählt, um dies kundzutun. Musterhaft könnte eine solche *Refutatio* ungefähr so lauten: »Ich kann sehr gut verstehen, dass gegen meine Argumente (oder eines von ihnen) X, Y oder Z entgegengebracht werden kann, denn dies beruht auf diesen und jenen Erkenntnissen. Ich kann mich aber dem nicht anschließen, weil A, B, C...«. Jemand aber, der »immer Recht hat« oder stur auf seinem Recht beharrt, ist unerträglich.

Was das Beispiel der Wirtschaftspolitik betrifft, können in der *Probatio* und *Refutatio* zunächst einzelne Konzepte oder bereits vollzogene Maßnahmen der Regierungskoalition dargelegt werden, ohne dass man sie mit Vorverurteilung oder Lob versieht. Dann wird zu

den einzelnen Punkten Stellung genommen, die Gegenmeinungen werden ebenfalls neutral dargelegt und argumentativ kommentiert. Schließlich unterstreicht der Redner seine eigene Meinung, d.h. daraus folgen die im Vortrag vertretenen Thesen.

Zu d) *Peroratio*

Die letzte Handlung des Redners in seiner Rede ist die *Peroratio*. Das Wort *per-oratio* bedeutet Vollendung des Diskurses. Sie ist wie die Einleitung (*Exordium*) rhetorisch bedeutsam (s.o.). In einem guten Abschluss werden in knapper Form die Ergebnisse der Rede verdichtet vorgebracht. In der klassischen Rhetorik betrachtet man die *Peroratio* als den Ort, an dem die Appelle ihren Platz haben: »Also, tut das!«, »Wählt mich!« usw., d.h. Wünsche oder Hoffnungen werden zum Ausdruck gebracht, ein Blick wird in die Zukunft geworfen oder ein Mobilisierungssatz gesprochen. Zu bedenken ist jedoch, dass, wie bereits angesprochen (s.o. 5.1 Zu c), die besten Appelle jene sind, die von den Hörern an sich selbst gerichtet werden. Sie entstehen aus der freien und bewussten Reflexion und wirken nachhaltig, weil die gesamte Person dahinter steht.

Eine reflektierte *Peroratio* ist also wirksamer als eine Salve von Ergebnissen, gegen die der Zuhörer nichts einwenden kann (er wird regelrecht besiegt), aber hinter denen er selbst nicht steht. Überzeugen heißt, den gesamten Menschen zu gewinnen und nicht nur kurzfristig etwas zu bewirken. Deswegen empfiehlt es sich, eine *Peroratio* als präzise Antwort auf die im *Exordium*

formulierten Fragen zu konzipieren. Dadurch wird der Vortrag rund und überzeugend und der Hörer kann leichter seine Entscheidung persönlich fällen (*Movere*), denn das, was er durch die interessanten Fragen und Ausführungen (*Delectare*) gelernt hat (*Docere*), wird jetzt, am Ende der Rede, auf den Punkt gebracht (s.o. 5.1, zu 2).

Eine empfehlenswerte Technik besteht darin, bei der Vorbereitung der Rede die Fragen des *Exordiums* erst dann zu formulieren, wenn in der *Peroratio* klare Ergebnisse vorliegen. Diese werden als dringende und problematische Fragestellungen am Anfang der Rede vorgebracht. Ihre Beantwortung am Ende macht aus dem Vortrag einen in sich schlüssigen Diskurs, in dem *Delectare*, *Docere* und *Movere* ineinander greifen.

So kann man in der *Peroratio* des vorliegenden Beispiels die Frage des *Exordiums* »ob die neue Regierungskoalition die aktuellen Probleme meistern oder die Lage nur noch schlimmer machen wird«,

- a) mit »Ja« beantworten, weil erstens, zweitens, drittens...
- b) mit »Nein« beantworten, weil ebenfalls erstens, zweitens, drittens...

Im Fall b) ist es wichtig, dass eine machbare Alternative aufgezeigt wird. Eine Rede kann nur positiv, mit einem Vorschlag, den man verwirklichen kann (keine Utopie), abgeschlossen werden. Ein negatives Ende führt alle in eine Sackgasse und überzeugt nicht.

Zu 4) *Elocutio*

Im Kapitel 1.1 (a und b) wurden die Mittel der Verständlichkeit *Einfachheit* sowie *Kürze* und *Prägnanz* mit den rhetorischen Größen der *Selbstdisziplin* und *Bedachtsamkeit* in Verbindung gebracht, um zu zeigen, dass der sprachliche Ausdruck mit dem inneren Seelenzustand zusammenhängt. Es ist schwierig, dass einem Chaoten im Herzen eine geordnete Struktur im Diskurs gelingt oder dass jemand, der immer spontan das Erste sagt, was ihm einfällt, das treffende Wort findet. Vor diesem Hintergrund lautet jetzt die Frage: Welche ist die geeignete Sprache in der öffentlichen Rede? Soll man wie die Klassiker der Literatursprache reden, z.B. Goethe oder Thomas Mann? Sind solche genialen Schriftsteller für den überzeugenden Diskurs nachahmenswert? Ihre sprachlichen Zeichen sind so schön, dass sie oft auf sich selbst zurück verweisen (man kann den Rhythmus, den Klang, die gekonnten syntaktischen Lösungen bewundern...). Wenn man durch seine Argumente überzeugen will, sind nicht so sehr die sprachlichen Finessen entscheidend, als vielmehr die Inhalte, die Argumente selbst. Diese sollen glänzen und nicht die sprachlichen Transportmittel. Auf diese Frage einzugehen, ist die Aufgabe der *Elocutio* (oder sprachlichen Verarbeitung). Die rhetorische Sprache ist gut, wenn sie als solche weitgehend unauffällig bleibt. Dadurch können die zu transportierenden Gedanken umso deutlicher erscheinen. Wirksame Sprache ist nicht ein Jahrmarkt der Eitelkeiten, sondern eine Geste der Verständlichkeit (Fritz Paepcke zugeschrieben). Und

dennoch ist eine gute und schöne Sprache wichtig. Sie ist aber viel mehr als die schöne Verpackung eines Geschenkes. Nach Quintilian (VIII Proömium 15) bewirkt die Sprache, dass unsere Gedanken die Hörer erreichen. Eine schlechte Sprache sei wie ein Schwert, das nichts anrichte, weil es in der Scheide bleibe. Rhetorische Verarbeitung von Sprache, die *Elocutio* also, zielt darauf ab, die Sprache so zu gestalten, dass sie wirksamer wird, d.h. ihren kommunikativen Zweck besser erfüllt. Und dies erreicht man durch die verbesserte Zusammenarbeit von innerer Einstellung und sprachlicher Kompetenz der Interaktanten.

Nach der klassischen Rhetoriklehre (als Grundlagenwerk für Rhetorik und Sprache sei auf Lausberg ³1990: §§ 453–1082 verwiesen, dem die Grundpfeiler dieses Kapitels entnommen sind) weist die gute *Elocutio* hauptsächlich folgende *Virtutes* bzw. gute Eigenschaften auf:

- a) Grammatische Korrektheit (*Puritas*)
- b) Klarheit (*Perspicuitas*)
- c) Schmuck (*Ornatus*)

Im vorliegenden Buch soll nicht der Inhalt der antiken Traktate wiedergegeben werden, sondern es werden eigene Überlegungen und praxisbezogene Hilfeleistungen, nicht zuletzt unter dem Licht der modernen Pragmatik und Textlinguistik, zusammengestellt. Neu ist hierbei der Bezug zur werteorientierten Rhetorik, in der sich die o.g. Einstellung des Sprechers widerspiegelt.

Zu a) Grammatische Korrektheit (*Puritas*)

Sprache grammatisch korrekt zu verwenden heißt, die Normen der jeweiligen Sprachgemeinschaft zu beachten. Große Dichter sind in der Lage, gekonnt und mit besonderer Wirkung Erosionen an diesen Normen vorzunehmen. Nicht so der Redner. Ihm geht es nicht, wie bereits besprochen, um den Sprachglanz, sondern um eine klare und überzeugende Darlegung seiner Argumente. Grammatische Korrektheit bewirkt, dass sich die sprachlichen Zeichen nicht in den Vordergrund drängen, gerade weil sie nicht durch ihre Andersartigkeit oder gar Fehlerhaftigkeit auffallen. Coseriu (1988), auf den wichtige Impulse für die Studien der sprachlichen Norm zurückgehen, versteht unter korrekt alles, was in der Sprache mit der idiomatischen Tradition einer Sprachgemeinschaft übereinstimmt. Der Hintergrund der Korrektheit ist rhetorisch-anthropologisch: Der Mensch ist nicht für die Einsamkeit, sondern für die Gemeinschaft bestimmt. Eine von allen akzeptierte Norm erleichtert und sichert die Verständigung der einen mit den anderen. Im tiefsten Sinne ist die grammatische Norm nicht nur eine Garantie der Verständlichkeit, sondern eine Dienstleistung an die Sprachgemeinschaft.

Jede Sprachgemeinschaft hat darüber hinaus ihre Vorbilder, die eine exemplarische Norm begründen. Ihre Wirksamkeit ist allerdings von anderen Faktoren abhängig, die unter dem rhetorischen Begriff des Angemessenen (*Aptum* oder *Decorum*) ausführlicher zu sehen sein werden (s.u. zu 6: *Actio*, *Pronuntiatio*). In diesem Sinne sei mit Hilfe des Kriteriums der Angemessenheit auf die häufig gestellte Frage der Fremdwör-

ter eingegangen. Für nicht wenige ist die Verwendung von Fremdwörtern so etwas wie der Beginn des Untergangs einer Sprache. Die Antwort auf die Frage, ob diese entliehenen Ausdrücke zu verwenden sind, mutet sehr juristisch an: »Es kommt darauf an«. In einem fachlichen Vortrag vor einem Fachpublikum müssen Fachwörter, die meistens Fremdwörter sind, benutzt werden. Außerhalb eines Fachbereiches ist auf die sog. Bedeutungsdistribution zu achten, denn nicht selten koexistieren das fremde und das ursprüngliche Wort, sie teilen sich Areale der Gesamtbedeutung, etwa *aktiv* – *tätig*, *mental* – *gedanklich* usw. So sagt man »jemand ist in der Politik *aktiv*, aber in der Wirtschaft *tätig*« bzw. »sie hat es *mental* noch nicht verarbeitet, aber der Spieler ist *gedanklich* schon in der Kabine«. Lächerlich ist in der Tat der Gebrauch von Fremdwörtern, wenn sie dem bereits vorhandenen Terminus nichts hinzufügen, etwa »Das ist aber *easy*!« statt *einfach*.

Probleme machen hin und wieder, nicht zuletzt den Muttersprachlern, die sogenannten »Funktionsverbgefüge«, d.h. jene Substantiv-Verb-Verbindungen, bei denen das Verb normiert, d.h. konventionell gesetzt ist, z.B. »eine Andeutung *machen*«. Eigentlich »macht« man keine Andeutung, das Verb *machen* steht aber funktional da, d.h. um einen Satz bilden zu können. Dem Sprecher geht es um das Substantiv *Andeutung*. Häufig verwendet man diese Substantiv-Verb-Verbindung statt des Verbs allein (hier *andenten*), weil nicht der Vorgang, sondern die Tatsache, der Begriff, im Vordergrund steht. Gerade in Nebensätzen, in denen das Verb am Ende platziert wird, erweisen sich diese Funktionsverbgefüge als regelrechte Fallen, in die der

Redner hineintappen kann. So etwa, wenn er sagt: »Wir haben uns vorgenommen, endlich diese für die Firma wichtige Reise zu ... (?)... *unternehmen* (!)« oder »Ich bin froh, dass Sie diese so wichtigen Verbesserungen in diesem so komplexen Text ... (?)... *vornehmen* (!)«.

Hier ist nicht der Ort, um auf alle möglichen Normfallen hinzuweisen. Es gibt viele gute und sehr amüsante Bücher, die auch in jüngster Zeit gut an den Klippen der Normverstöße vorbei lotsen (vgl. stellvertretend das schöne Buch von Bastian Sick *Der Dativ ist dem Genitiv sein Tod*). Eine gute Sensibilisierungsübung ist in jedem Falle, bei der täglichen Lektüre der Zeitung oder sonstiger Dokumente, mit denen man sich befasst, die »sprachliche Brille« anzuziehen, d.h. nicht nur auf den Inhalt, sondern auch auf die Art zu achten, wie etwas gesagt oder geschrieben wird. Selbstverständlich ist die Lektüre klassischer und renommierter Autoren der landessprachlichen Literatur ein regelmäßiges Muss für jemanden, der sich gut ausdrücken will, nicht um sie in ihren Finessen zu imitieren, sondern um die eigene Sprache auf ein höheres Niveau zu heben. Die Wirkung einer solchen Übung ist tief und nachhaltig.

Die *Puritas* ist, klassisch gesprochen, die Charakteristik der *ars recte dicendi* (der Kunst, korrekt zu sprechen), die folgenden zwei Eigenschaften, *Klarheit* und *Schmuck*, gehören der *ars bene dicendi*, d.h. der Kunst, »gut« zu sprechen, wobei dieses abstrakte »gut zu sprechen« noch erläutert werden muss.

Zu b) Klarheit (*Perspicuitas*)

In ihrem bekannten Buch über die Metapher erläutern Lakoff und Johnson (1980), dass die Menschen in Bildern denken, d.h. alles, was man sich in der Phantasie lebendig vorstellen kann, wird klarer und fördert entsprechend die Entscheidungsbereitschaft. Die beste Sprache in der Rhetorik ist also jene, die bewirkt, dass die Hörer mit ihrem inneren Auge »sehen«, was sie hören. Diese Position deckt sich im Grunde mit dem Verständnis Quintilians von einer schönen Sprache. Der römische Rhetoriker verdeutlicht nämlich (VIII 3, 61–71), dass das Hauptmittel des sprachlichen Schmucks die *Enargeia* bzw. die *Evidentia* oder *Repraesentatio* ist, d.h. die Fähigkeit, sich etwas lebhaft vorzustellen. Die *Evidentia* übertrifft die *Perspicuitas* (d.h. die Klarheit, s.o.) insofern, als diese den Durchblick in einer Sachlage bedeutet, während mittels *Evidentia* / *Repraesentatio* (Anschaulichkeit) die Zuhörer die Mitteilung mit ihrer Vorstellungskraft regelrecht sehen können. Die Rhetorik erfülle also ihre Aufgabe nicht, wenn sie nur die Ohren erreiche. Das Hauptmittel zur Veranschaulichung reduziert Quintilian auf die Formel des »Sprich mit Natürlichkeit« (*naturam intueamur*). Und so kann er hinzufügen: »Id facillime accipiunt animi, quod agnoscunt« (ebd. 71), was heute wie folgt zu paraphrasieren wäre: Je mehr das Erfahrungswissen der Zuhörer angesprochen ist, desto klarer und anschaulicher lässt sich die Information vermitteln.

Es lässt sich daher vermuten, dass jemand, der für seinen Vortrag nicht darauf verzichten kann, mittels Projektoren Text (nicht Graphiken oder Fotos usw.)

auf die Leinwand zu werfen, Verbesserungsbedarf für seine Sprache meldet. Einmal hielt ein Astrophysiker einen Vortrag an unserer Universität. Nachdem er mit der Fernbedienung seine Folien schnell durchgeblättert hatte, schaltete er das Gerät aus und erzählte frei, was ihn an der gestellten Frage so fasziniert hatte. Dieser Vortrag wurde auch für nicht Fachleute eine unvergessliche Stunde, die allen wie fünf Minuten vorkam. Es war nun ein *Vor-trag(en)* im wahren Sinne des Wortes.

Schlimmer wird es mit den Folien, wenn der »Redner« es als wenig rhetorisch empfindet, den aufgeworfenen Text vorzulesen, und daher seinen Inhalt paraphrasiert, d.h. das Gleiche, aber mit anderen Worten sagt. Der »Zuhörer« weiß nicht recht, was er machen soll: zuhören oder mitlesen. Die Information ist ungefähr die gleiche, aber doch nicht ganz ...(!?).

Im Gegensatz dazu regt eine gute sprachliche Visualisierung nicht nur die Kognition, sondern auch die Emotionalität der Zuhörer an. Aristoteles behauptet in seiner *Rhetorik* (III 1410a, b), der treffende Ausdruck führe etwas vor Augen; dadurch werde er nicht nur leicht zu lernen sein, sondern auch als der schönste erscheinen, denn mühelos dazulernen bereite große Freude. Im Handbuch der Rhetorik von Lausberg (§§ 808 f.) wird daher die *Evidentia* unter den »affektischen Figuren« eingeordnet: Durch die lebhafteste, detaillierte Schilderung eines Themas versetzt der Redner sein Publikum in die Lage des Augenzeugen. Die Rede wird zu einer Vorführung, die den Hörer auch emotional anspricht. Die eigentliche Ursache der Emotion ist also nicht eine objektive Abbildung der Einzelheiten, sondern die Vor-

stellung, die sich der Hörer selbst vom Geschilderten macht, denn diese Phantasievorstellung ist lebendiger als jede optische Wahrnehmung. Für den Psychologen Tunner (2004: 124) stellen – in der Nachfolge von Aristoteles (vgl. auch Rapp 2008: 54 u. 58) – die Emotionen eine Art des Erkennens dar.

Der praktisch orientierte Rhetoriklehrer Quintilian gibt einige Ratschläge, um die Sprache so zu gestalten, dass die anderen sich mit den inneren Augen (*oculis mentis*) das Gehörte besser vorstellen können (VIII 3, 62–74). Seine Hinweise können so zusammengefasst werden:

1. Den Gegenstand der Rede zunächst makrostrukturell, d.h. als Gesamtüberblick, vorstellen (s.o. Kap. 1.2, zu c). Dann werden nach und nach die Einzelteile abgearbeitet. Wenn sie an ihrer jeweiligen Stelle aufgerufen werden, wird wieder an die Gesamtgliederung erinnert.
2. Das Nichtgesagte, das Implizite, so anzudeuten, dass es kognitiv leicht ergänzbar ist. Dies geschieht am besten durch häufiges Zurückgreifen auf das vorhandene Wissen der Hörer.
3. Als Krönung der Visualisierung wird empfohlen, Vergleiche, Beispiele und gute Metaphern zu verwenden.

Als Beispiel für einen Gesamtüberblick (1) kann dienen:

- *Statt:* »Es gibt wichtige Ziele in der Rhetorik. Da ist das *Delectare*, d.h. man soll das Publikum für den Inhalt der Rede interessieren. Hinzu kommt ein anderes eher kognitives

Ziel, nämlich das *Docere* oder Lehren. Die Hörer müssen nämlich etwas Konkretes aus dem Vortrag mitnehmen können. Schließlich sei das *Movere* angeführt. Gemeint ist die Notwendigkeit, den Willen der Zuhörer in Gang zu setzen, damit sie das tun, wofür der Redner angetreten ist«.

- *Besser*: »Es gibt 3 wichtige Ziele in der Rhetorik: 1. *Delectare*, 2. *Docere*, 3. *Movere*. Durch das erste, *Delectare*, soll sich das Publikum für den Inhalt der Rede interessieren. Mit dem zweiten (*Docere*) müssen die Hörer etwas Konkretes aus dem Vortrag mitnehmen können. Schließlich antwortet das dritte Ziel (*Movere*) auf die Notwendigkeit, den Willen der Zuhörer in Gang zu setzen, damit sie das tun, wofür der Redner angetreten ist«.

Diesen Rat von Quintilian bestätigt die moderne Leseforschung. Wie Stefan Lang, Spezialist im wissenschaftlichen Schreiben, ausführt (2010: 119), ist die Strukturierung eines Textes für seine leichtere Lektüre entscheidend: Die Informationen eines Textes werden besser aufgenommen, wenn sie zu Beginn eines Absatzes angekündigt werden.

Ein Beispiel für das Zurückgreifen auf vorhandenes Wissen der Zuhörer (2) ist: »Rufen wir uns eine klassische berufliche Auseinandersetzung ins Gedächtnis: Der Chef ist geladen, versucht aber sich zusammenzureißen. Die Atmosphäre ist gespannt, und wir alle befürchten eine Eskalation, die wie ein Ätna-Ausbruch alles in Schutt und Asche legen wird. Was könnte man

tun, um aus der prekären Lage halbwegs heil herauszukommen?«

Die Beispiele für Metaphern, Vergleiche etc. (3) sind unendlich. Wichtig ist hier die angemessene Dosierung, d.h. bedachtsam zu sein und sie gerade dort zu platzieren, wo sie wirken. Also statt zu sagen, der politische Gegner würde den Sozialstaat beeinträchtigen, ist es wirksamer, ihn einen »Totengräber des Sozialstaates« zu nennen. Der abstrakte Gedanke, man solle Bettler beachten, wird eindringlicher, wenn man die Geschichte erzählt: »Ich werde die Augen der Begeisterung und den Händedruck der Dankbarkeit jenes Bettlers nicht vergessen, als er vor der Kirche Christkönig in Downtown Chicago mein Lunchpaket entgegennahm.«

Lausberg (³1990: §§ 813–817) sammelt aus der klassischen Rhetorik noch konkretere technische Mittel der Visualisierung, aus denen die drei ausgewählt werden, die für die moderne Rede relevanter sind:

1. die Platzierung der Ereignisse durch Zeit- und Ortsadverbien,
2. die Verwendung des Erzählpräsens, statt Vergangenheitsformen zu benutzen. Die Aktualisierung der Ereignisse dient ihrer Visualisierung,
3. der Gebrauch der direkten Rede, also die Protagonisten »lebendig« und dadurch sichtbar zu machen, weil sie im Moment der Erzählung etwas »sagen«.

Ein Beispiel hierfür lässt sich einer der bekannten Reden des Strafverteidigers Heinrich Hannover (2010: 108 f.) – »Fall Karl Heinz Roth« – entnehmen. Sein Plädoyer (22. Juli 1977) endet mit einer Konzentration der o.g. Visualisierungsmittel, auch wenn zu vermerken ist, dass es selten möglich ist, alle diese Techniken an einer einzigen Stelle zu konzentrieren:

Meine Damen und Herren, die beiden Menschenleben, die die Ereignisse am *9. Mai 1975 auf dem Gremberger Parkplatz* gefordert haben, sind Opfer einer Terroristen- und Anarchistenhetze, *die (...) seit Jahren geführt wird.* (...) Und es ist gelungen, der Wahrheit zum Durchbruch zu verhelfen, die einen Freispruch zwingend erfordert. Das wirft die Frage auf, *wo sitzen denn nun die wahren Schuldigen für das, was sich auf dem Gremberger Parkplatz abgespielt hat?*« (ebd. 117).

Allein dieser kurze Abschnitt gibt einen Eindruck von der Lebendigkeit und Anschaulichkeit des Plädoyers. Die von mir kursiv hervorgehobenen Stellen lassen sich teilweise zu den von Lausberg zusammengestellten Mitteln zuordnen:

Zu 1) »Platzierung der Ereignisse durch Zeit- und Ortsadverbien«: Durch die genauen Angaben *9. Mai 1975 auf dem Gremberger Parkplatz* wird der behandelte Fall genau verortet.

Zu 2) »Verwendung des Erzählpräsens«: Die hervorgehobene Stelle *die (...) seit Jahren geführt wird* ist zwar kein Erzählpräsens im eigentlichen Sinne, der Redner führt allerdings durch die gewählte Konstruktion die

Dauerhaftigkeit und entsprechende Aktualität des Phänomens vor Augen.

Zu 3) »Gebrauch der direkten Rede«: Auch wenn als Wiedergabe des Gesprochenen in der Transkription der Rede nicht die typographischen Zeichen des Doppelpunkts und der Anführungszeichen verwendet werden, ist die markierte Stelle *wo sitzen denn nun die wahren Schuldigen für das, was sich auf dem Gremberger Parkplatz abgespielt hat?* durch die Wortfolge (*wo sitzen*) als direkte Rede zu erkennen. Der Sprecher sucht die direkte Ansprache zu den Zuhörern, statt einen Nebensatz (mit dem Verb *sitzen* in Endstellung) zu verwenden, wie es nach dem Ausdruck »Das wirft die Frage auf« im Schriftlichen zu erwarten wäre.

Diese klassischen Techniken lassen sich mit Mitteln der modernen Sprachforschung ergänzen. So kann man aus der Textlinguistik ein hilfreiches Verfahren für die Visualisierung herausgreifen, welches unter den Mitteln zur Strukturierung von Information studiert wird: die sog. *Fokus-Hintergrund-Gliederung*, d.h. der Sprecher fokussiert von ihm gewählte Elemente des Diskurses, um sie hervorzuheben, und lässt andere im Hintergrund, weil sie für seine kommunikativen Absichten nicht von zentraler Bedeutung sind. Dieses Verfahren ist das sprachliche Pendant zu der Art, wie der Mensch auf etwas hinschaut: Meistens wird ein Gegenstand fokussiert, man hält aber die Umgebung als Hintergrund im Blick. In der mündlichen Rede wird die Fokussierung mittels angemessener Betonung erzielt. Es geht nicht einfach darum, der Rede Variation zu verleihen, sondern darum, funktional – also je nach dem, was

für den Redner im jeweiligen Augenblick hervorzuheben wichtig ist – bestimmte Elemente der Rede zu unterstreichen. Im Schriftlichen stehen hierfür andere Möglichkeiten zur Verfügung, etwa der Spaltsatz: statt »Der Minister hat gesagt, ...« »Der Minister ist es, der gesagt hat...«, oder Fokusadverbien wie »Gerade / ausgerechnet / nur usw. der Minister hat gesagt, ...« Andere Mittel, die sowohl für das Gesprochene als auch für das Geschriebene gelten, sind die Wiederholung (a) und der Einschub (die klassische *Tmesis*) (b).

a) In seinem Plädoyer für Daniel Cohn-Bendit vom 27. September 1968 sagt Heinrich Hannover (2010: 54): »Dieser Mann ist in Frankreich keinen Tag im Gefängnis gewesen, *nicht einen Tag*.« Die von mir markierte Wiederholung von »Tag« ist auch syntaktisch abgetrennt, wodurch die Fokussierung noch schärfer wird. Die Hervorhebung *nicht einen Tag* ist geschickt gewählt, um die Unangemessenheit einer Freiheitsstrafe zu verdeutlichen.

b) Im selben Plädoyer (ebd. 55) macht Hannover folgenden Einschub: »Und er ist ebenso (...) aufs Tiefste enttäuscht, daß die Staatsanwaltschaft in *dieser* – ich darf wohl sagen – *brutalen Form* hier den Versuch einer öffentlichen Demonstration unterdrückt hat.« Das Demonstrativadjektiv *dieser* ist von seinem nominalen Bezug *brutalen Form* getrennt worden. Dadurch ist eine Spannung entstanden, die durch das Adjektiv »brutal« gelöst worden ist. Die Folge ist, dass die Bezeichnung des Polizeieinsatzes umso deutlicher disqualifiziert worden ist.

Die wirksamste Technik der Visualisierung ist allerdings die Verwendung von sprachlichen Bildern. Diese können einzelne Wörter sein (Metaphern) oder Vergleiche und sogar Beispiele und Anekdoten. Diese bildhaften Redeweisen sind, wie die Betonung, funktional zu verwenden. Es ist nicht das Gleiche, sprachliche Bilder in einem wissenschaftlichen Fachvortrag, einer Laudatio oder einer Unterrichtsstunde zu verwenden. Der Redner tut aber gut daran, bei der Vorbereitung der Rede die geeigneten Bilder und Beispiele zu suchen. Prinzipiell lässt sich sagen, dass eine gute Metapher nicht nur ökonomischer, sondern auch einprägsamer als viele Einzelbezeichnungen ist. »Die Sonne lacht« sagt z.B. viel mehr als mehrere Adjektive, um die angenehme Wärme eines Tages zu beschreiben. Jeder, der im didaktischen Bereich tätig ist, hat irgendwann die Erfahrung gemacht, dass Schüler sich nach Jahren nicht an wichtige Inhalte des Unterrichts, sondern an Beispiele oder Metaphern erinnern. Diese Tatsache macht sich der Redner zunutze, um die wichtigsten Botschaften in ein schönes Bild zu verpacken.

Die Metaphern können als Visualisierungsmittel aber auch eine suggestive Funktion ausüben. Der Redner kann durch Bilder spezielle Botschaften wirksamer vermitteln. Hierfür werden Bildspenderbereiche gezielt ausgesucht. Will man z.B. Wirtschaftsprozesse personalisieren und Schuldige ausfindig machen, dann werden Kriegsmetaphern bevorzugt, etwa *Angriffe* und *Gegenangriffe* von Wirtschaftsmächten. Es gibt *Attacken*, *Strategien*, *Schlachtpläne*. Man spricht von der *Festung Europa*, oder man *wappnet sich gegen feindliche*

Aufkäufer. Metaphern von Naturkatastrophen sind eher geeignet, um Wirtschaftsprozesse als Opfer von nicht habhaftbaren Kräften zu machen: Dann spricht man von *Erschütterungen an der Börse* oder sogar von *Erdbeben* und *Tsunamis* in den Märkten. Gerade diese nicht kreativen, sondern schon sehr konventionalisierten Metaphern wirken umso unauffälliger und daher effektiver im Sinne des Sprechers oder Schreibers.

Die Bemühung um Visualisierung ist nicht immer – vor allem am Anfang – eine leichte Aufgabe. Manchmal muss man lange suchen und eingehend recherchieren. An der Suche nach den passenden Bildern wird erkennbar, ob der Redner seinen Glanz oder seine Dienstleistung vor Augen hat. Je Du-zentrierter der Sprecher ist, desto mehr wird er sich um Klarheit in seinen Bildern bemühen, da es ihm vor allem darum geht, dass seine Hörer so viel Profit wie möglich aus seinen Ausführungen ziehen und nicht darum, als großer Sprachkünstler zu brillieren.

Zu c) Schmuck (*Ornatus*)

Mit den vorausgehenden Erläuterungen über die Visualisierung ist der Grund des eigentlichen Redeschmucks gelegt. Der spanische Philosoph Rafael Alvira (2006: 22) hat den Humanismus »nach innen« als Philosophie der Selbsterkenntnis und »nach außen« als »Philologie« definiert. Unter »Philologie« versteht er, mit Wahrheit, Güte und Schönheit zu reden. »Schön« zu sprechen ist also eine tiefgreifende Größe, da sie in Verbindung mit Wahrheit und Güte steht. Was nun *schön* zu sprechen in

diesem tieferen Sinne meint, soll im Folgenden durch die Besprechung des *Ornatus* zu erörtern sein.

Zum Redeschmuck, *Ornatus*, gehören in klassischer Vorstellung vor allem die so genannten rhetorischen Figuren. Hier ist nicht der Ort, auf die Definitionen der einzelnen rhetorischen Figuren einzugehen. Sie können in jedem Handbuch der Rhetorik ausführlich studiert werden. An dieser Stelle soll vielmehr – wie angekündigt – eine Vertiefung von Sinn und Gebrauch dieser »Schmuckmittel« versucht werden, um umfassendere Kriterien zum Verständnis einer schönen Sprache zu gewinnen. In Lehrbüchern über Stilistik versteht man die rhetorischen Figuren nicht selten als Abweichungen von der normalen Redeweise, so z.B. die bekannte Definition von Schlüter (1974: 26): »Redeweisen, die um der Wirksamkeit willen gegen grammatische oder idiomatische Regeln verstoßen, heißen (rhetorische) Figuren«. Den Hintergrund dieses Verständnisses bilden deviationistische, d.h. Abweichungsvorstellungen aus klassischen Traktaten, vor allem dem von Lausberg (§ 462), der mit Bezug auf Quintilian (I 5, 38–41) die Figuren als Änderungskategorien *per adiectionem*, *per detractiōnem*, *per transmutationem* usw. (d.h. durch Hinzufügung, Tilgung, Austausch etc.) apostrophiert. Hiernach wird als schön empfunden, was übliche Redeweisen verlässt und durch eine oder mehrere der o.g. Änderungskategorien auffällig wird. Ein bekanntes Beispiel aus der Werbung wäre *Bitte ein Bit*, wo der Beginn beider Wörter mit dem gleichen Laut (*Alliteration*) durch den interessanten Klang auf das Produkt aufmerksam macht. Subtiler betitelt Daimler Benz die neue A-Klasse mit *Der Pulsschlag einer neuen Generation*.

Mit diesem Spruch findet eine *Personifizierung* statt, d.h. dem Auto werden natürlich-menschliche Eigenschaften zugeschrieben, die von denen eines Fahrzeugs abweichen. Dadurch wird der Wagen interessanter, gar anziehender.

In dieser Tradition, aber mit einer schon veränderten Optik, versteht Plett (2000: 21) die Figuren nicht allein als regelverletzende, sondern auch als regelverstärkende Operationen. Seinen Untersuchungsrahmen bildet die Deskription der Wirkung eines Textes. Gerade diese Betrachtung der Figuren unter dem Aspekt ihrer Wirkung im Text eröffnet Möglichkeiten zur Untersuchung ihrer informationsstrukturierenden Funktionen, d.h. wie durch die geeigneten Figuren der Sprecher die Gewichtung oder Wichtigkeit seiner Aussagen vor Augen führt. Knappe (1992: 565) nimmt eine ähnlich breite Perspektive ein: Statt von Änderungskategorien solle vielmehr von semiotischen bzw. Zeichenoperationen die Rede sein. Bei den Figuren befinde man sich auf einer anderen als der grammatischen Ebene. Hier wird der Blick auf die textuell-kommunikative Funktion gelenkt.

Als Illustration dient ein Abschnitt der in der Einleitung angeführten Stelle in Goethes *Faust*, in dem es um Rhetorik geht: Es handelt sich um die Verse 534–545. Ausgewählt wird das Phänomen, dass der Inhalt von V. 534 in V. 545 und der von V. 537 in V. 544 wiederholt wird:

534 Faust. Wenn ihr's nicht fühlt, ihr werdet's nicht erjagen,
Wenn es nicht aus der Seele dringt,
Und mit urkräftigem Behagen

537 Die Herzen aller Hörer zwingt.

(...)

544 Doch werdet ihr nie Herz zu Herzen schaffen,

545 Wenn es euch nicht von Herzen geht.

Die hier verwendete Figur heißt *Epanodos*. Es handelt sich um die Wiederholung eines Gedankens im gegensätzlichen Durchlaufsinne. Die informationsstrukturelle Wirkung dieser Figur ist augenscheinlich: Der Hauptgedanke des Anfangs (534: Die Rede muss man fühlen) wird am Schluss wieder aufgenommen (545: Es muss von Herzen gehen), wodurch diese Idee eine Fokusposition erreicht. Mit der Paraphrase eines anderen Anfangsverses (537: Die Herzen der Zuhörer erobern) vor dem Schlussvers (545) in 544 (*Herz zu Herzen schaffen*) erlangt der Endfokus eine größere Stärke.

Dieser Effekt wird vom Rhythmus unterstützt. Wie Ciupke (1994: 45) zeigt, wird mitten in 544 atypischerweise ein *Spondeus* (Abfolge von betonter und unbetonter Silbe) gebildet – *nie Herz* – und 545 beginnt mit einem auf der ersten Silbe betonten *Daktylos* (betonte + unbetonte + unbetonte Silbe): *Wenn es euch*. Dadurch wird nicht nur betont, dass man fühlen muss, was man sagt, sondern auch, dass dies eine unentbehrliche Bedingung ist. Das *Polyptoton* (Substantive in unterschiedlicher syntaktischen Funktionen anhäufen) *Herz zu Herzen* (544) und *von Herzen* (545) fokalisiert den Begriff *Herz* derart, dass seine informatorische Relevanz unzweideutig vorliegt.

Mit dieser zugegebenermaßen verdichteten Analyse lässt sich zeigen, dass die rhetorischen Figuren bewährte

Mittel wirksamer Informationsübertragung sind und dass ihre Ästhetik im Wesentlichen darin besteht, diese kommunikative Hochleistung durch eine adäquate Verzahnung von Inhalt und Form zu vollbringen.

Die Frage jedoch, was es heißt, »mit Wahrheit, Güte und Schönheit reden zu können«, ist noch nicht beantwortet. Nach diesem Satz ist eine tiefere Dimension von Schönheit zu vermuten. Oberflächlich betrachtet lassen sich durch geeignete Visualisierungstechniken – wie Metaphern, Beispiele etc. – viele Informationen mit dem inneren Auge sehen und dadurch als schön empfinden. Gibt es aber eine tiefere Schönheit der Rede, die nachhaltiger wirkt? Oder wie hängen äußere und innere Schönheit des Diskurses zusammen?

Zunächst gilt es, *Schönheit* und *Kosmetik* zu unterscheiden. Erstere ist eine Ausstrahlung aus dem Inneren der Person oder der Sache und letztere eine äußere Harmonie (*Kosmos* heißt auf Griechisch »Ordnung«). Beide bedingen einander: Die innere Schönheit benötigt einen Mitteilungsmodus und die Kosmetik ist ohne eigentliche Schönheit Kitsch oder nur Schminke. Positiv ausgedrückt, die Schönheit potenziert die Aussagekraft der Kosmetik und diese macht den eigentlichen Glanz der Schönheit erst sichtbar. Mit der schönen Sprache verhält es sich genau so: Von diktatorischen Regimen ist bekannt, dass, je dürftiger die reale Lage des Landes war, desto sonor der Rhetorik des Machthabers wurde. Aber theatralische Redeweise beflügelt nicht, sie wirkt eher erschlagend. Überzeugende Menschen jedoch, die etwas Wichtiges zu sagen haben, das wahr

und gut ist, benötigen keinen besonderen sprachlichen Aufwand.

Bei der Betrachtung dieser tieferen Dimension der Schönheit erahnt man eine besondere reale Verbindung zwischen der Sache und ihrem Ausdruck. Eine klassische Bezeichnung des Schönen (*pulchrum*) in der mittelalterlichen Philosophie lautet *pulchrum* sei *splendor veri*, d.h. Glanz des Wahren. Rhetorisch ausgedrückt: Die schöne Sprache ist ein Mittel des *Delectare* (des Gefallens) in dem Sinne, dass die Aufmerksamkeit der Hörer auf einen guten und wichtigen Inhalt gelenkt wird, der ihnen durch die angemessene Ausdrucksweise klar gemacht wird (*Docere*). Dann entscheidet sich der Hörer bewusst und freiwillig für das, was er als schön und gut erkannt hat (*Movere*). Ist diese Einheit nicht da, verselbständigt sich die Sprache, sie wird funktional verarbeitet und hübsch, ist aber hohl und nicht selten affektiert.

Diese Einheit von Wahrheit, Güte und Schönheit, die in der Sache, im Sein selbst, begründet ist, bildet die Basis der klassischen Erziehungskonzepte im Abendland. Es ist immer wieder ein Genuss, Klassiker unserer Kulturgeschichtsschreibung zu lesen. Einer von ihnen ist Werner Jaeger mit seinem epochalen Buch *Paideia*. Im ersten Kapitel des ersten Bandes (²1936: 23 f.), unter dem bezeichnenden Titel »Adel und Arete«, stellt er einen Begriff vor, der seit der homerischen Zeit (etwa 9. Jh. v. Chr.) bis in den Hellenismus (3. Jh. v. Chr., die Zeit von Alexander dem Großen) die Erziehung anthropologisch geprägt hat und der bis heute seinen Einfluss durch den Humanismus und die Klassiker aus-

übt. Es handelt sich um die *Kalokagathia*. »Kalós« heißt »schön« und »agathós« »gut«. Beide Begriffe werden zusammengeschmolzen im Kunstwort »Schönheitundgüte« (*Kalokagathia*). Ursprünglich war das die Erziehung des Adels. Mit der Zeit ist dieser »Blutsadel« zu einem Adel des Geistes und des Charakters ausgeweitet worden (so eine weise Einlassung des spanischen Denkers Ortega y Gasset).

Der sprachliche Bezug der *Kalokagathia* – entscheidend für den hier zu besprechenden *Ornatus* der Rede – ist lehrreich. Jaeger (ebd. 30) führt eine Stelle des griechischen Epos *Ilias* an, wo der zürnende Held Achill eine griechische Gesandtschaft empfangen soll. Der alte Lehrer Phoinix erinnert seinen Schüler Achill besänftigend an die Ziele seiner Erziehung: Er solle beides sein: »Sprecher der Reden (...) und Wirker der Taten« (L 784). Beherrschung des Wortes geht einher mit der Souveränität des Geistes und des Gemütes.

Man kann zusammenfassend festhalten, dass *Ornatus*, d.h. Schmuck der Rede und die löbliche Bemühung um Verbesserung der Ausdrucksweise, nicht Geziertheit der Sprache, sondern die geeignete Form sucht, um gute und wahre Inhalte in ihrer ganzen Anziehungskraft zu vermitteln.

Zu 5) *Memoria*

Ein *Vor-trag* ist keine *Vor-lesung*. Diese Binsenweisheit bekommt aber eine gewisse Brisanz, wenn man die Folgen der Verwechslung beider Begriffe zu spü-

ren bekommt. Jeder Student, der die Erfahrung einer Vorlesung im wörtlichen Sinne gemacht hat, kann ein Lied davon singen: Sie ist langweilig und schwer zu verstehen. Ja, der Vortrag muss frei gehalten werden. Aus dem Kopf (und aus dem Herzen) sprudelt der hörrergerechte Redefluss hervor. Nicht verwunderlich also, dass die Grundregeln der Mnemotechnik bzw. des Gedächtnistrainings in der klassischen Rhetorik erarbeitet worden sind.

In seinem lesenswerten Aufsatz »Gedächtniskultur – Kulturgedächtnis« erinnert der bekannte Philologe Harald Weinrich (1991) daran, dass in der Antike alle, ob Staatsmann vor der Volksversammlung oder Anwalt vor dem Richter oder Feldherrn vor seinen Legionen, oft zu reden hatten und es natürlich frei taten. Erst Quintilian (1. Jh. n. Chr.) habe in seinem Rhetoriktraktat zaghaft die Frage erwogen, ob der Redner in den Falten seiner Toga einen Spickzettel tragen dürfte. In der Neuzeit (vgl. ebd. 574 f.) nennt der Humanist Luis Vives (1492–1540) das Gedächtnis »das Schatzhaus jeglicher Bildung« (*thesaurus totius eruditionis*) und entwickelt so etwas wie ein tägliches Gedächtnistraining (man solle jeden Tag seinem Gedächtnis etwas anvertrauen). Dabei beachtet er die Bedingungen der Memorisierung. So warnt Vives vor dem schweren Essen und vor allem vor dem Wein, der für ihn den Tod des Gedächtnisses bedeutet (*vinum memoriae mors*), auch wenn ich mir sicher bin, dass er eigentlich das Übermaß an Konsum dieses schönen Getränkes meinen müsste. Dennoch denkt man an dieser Stelle an die bereits besprochene Selbstdisziplin als eine tragende Säule der rhetorischen Kunst (s.o. Kapitel 1.1, zu a).

Letztlich gehört das Gedächtnis eines Menschen zu seiner eigenen Identität, wie es bei seinem Verlust, bei der Amnesie, deutlich wird. Auch ein Volk bewahrt seine Identität im kulturellen Gedächtnis. Rhetorisch ist in jedem Fall klar, dass der verinnerlichte Vortrag, der aus der tiefen Überzeugung des Redners entspringt – und deswegen nicht abgelesen werden muss –, viel überzeugender wirkt. Der Sprecher kann außerdem nonverbal mit den Zuhörern besser kommunizieren, wenn er frei vorträgt, da er nicht dauernd auf seine Unterlagen schauen muss und keine Sorge hat, durch die Ablenkung des Blickkontaktes den roten Faden zu verlieren.

An dieser Stelle ist es nicht notwendig, auf all die Einzelregeln des Gedächtnistrainings einzugehen, wohl aber, die Aufmerksamkeit auf einige Aspekte zu lenken, die zu einer werteorientierten Rhetorik gehören. Die Leichtigkeit, sich etwas im Gedächtnis einzuprägen, hängt damit zusammen, wie wichtig, ja wertvoll, eine Sache für den Betreffenden ist. Als wertvoll wird ein Mensch oder eine Sache empfunden, wenn man Interesse für ihn oder für sie hat. Was einen interessiert, muss man sich nicht eigens merken, jede Information darüber bleibt haften.

Das Interesse, d.h. auch die Freude an einer Sache, erweitert nun die kognitive Fähigkeit. Die gewonnene Erkenntnis wird tiefer und fester. Zwischen Erkennendem und Erkanntem entsteht eine innere Verwandtschaft. Aristoteles (*Nikomachische Ethik* 1159b 31–32) bringt diese Gemeinschaft mit dem Begriff der Freundschaft (*Philia*) zusammen, mit der Liebe zum Erkannten und

dadurch mit der Potenzierung des Erkennens. Jemand, der der Sachen und Menschen in Liebe zu begegnen pflegt, merkt er sie sich. Er braucht »sie nicht auswendig zu lernen«. Von den Leuten, die man wirklich mag, vergisst man nichts. Ein Beweis dafür findet sich in der sog. Schwäche oder Unfähigkeit, sich Eigennamen zu merken. Der Grad an Interesse für die jeweiligen Personen – so zeigt die Erfahrung – geht mit der Leichtigkeit und vor allem mit der Nachhaltigkeit einher, ihren Namen zu behalten.

Unter diesen Voraussetzungen ist es aber auch klug, Gedächtnisübungen zu machen. Das Gedächtnis wird doch psychologisch als ein »Vermögen der Seele« (*potentia animae*) betrachtet, d.h. als eine Potentialität des Menschen, die – wie die anderen Vermögen »Verstand« und »Wille« – durch Übung entfaltet und entwickelt werden soll. Eine Übung, die vielleicht nicht jedermanns Sache, aber von hoher Wirksamkeit ist, besteht darin, Gedichte oder Lieder auswendig zu lernen. Wie bei einem guten Schauspieler wird auch hier der Grad der Identifizierung mit der Rolle oder mit dem Inhalt maßgebend für den Erfolg sein. Rhetorisch ist wertvoll, dass dadurch auch die Sensibilisierung für die Form wächst, denn Poesie ist Sprache in Hochleistung. Die Mühe des Lernens geht in dem Maße zurück, in dem jemand das Gedicht oder das Lied schön und wertvoll findet.

Für jene, die didaktisch tätig sind, lassen sich aus Antike und Moderne zwei hilfreiche Gedanken entwickeln. Der erste Hinweis lautet: Je besser die Strukturierung des Inhalts, um so leichter seine Memorisierung. Schon Cicero (*De Oratore* II 350–360) betont die Bedeutung

der Organisation des Stoffes, damit der Autor selbst und die Zuhörer ihn besser lernen können. Wie im Kapitel 5.1, zu 1, im Zusammenhang mit der Suche nach der Fragestellung betont wurde, ist die Reflexion über den Inhalt der Rede der beste Weg, nicht nur um eine einschlägige Fragestellung zu finden, sondern auch um den Vortrag im Gedächtnis zu speichern. Dadurch lässt sich besser und sicherer frei reden. Der zweite didaktische Hinweis heißt, die Eigenaktivität der Lernenden zu aktivieren. Die Erfahrung zeigt, dass Menschen, die sich ihr Wissen selbst erwerben bzw. es durch eigene forschende Tätigkeit entdecken, keine großen Gedächtnisübungen benötigen. Das Erkannte bleibt haften, denn das ist die Antwort, wonach sie manchmal sehr lange gesucht haben.

Zu 6) *Actio*, *Pronuntiatio*

Zur *Actio* (Handlung) und *Pronuntiatio* (Aussprache) gehören

- a) die äußere Erscheinung,
- b) die Stimme,
- c) die Mimik,
- d) die Gestik.

An diesem letzten Punkt der *Partes*, d.h. der einzelnen Phasen des Projekts »Rede«, wird die Hauptthese des vorliegenden Buches besonders deutlich: Je gekünstelter das äußere Gehabe erscheint, desto suspekter kann der Redner wirken, da der Eindruck der Verstellung nahe liegt. Gutes Äußeres ist letztlich die Widerspiegelung

guter innerer Einstellungen. Ein gutes Beispiel hierfür ist die Wahl der Kleidung: Es macht einen großen Unterschied, ob der Redner sich aus Respekt vor seinen Zuhörern oder vor der Feierlichkeit des Ereignisses gut kleidet oder ob er/sie nur imponieren oder gar reizen will.

Bekanntlich lassen sich zwei Ebenen des Nonverbalen unterscheiden:

- explizit, kontrolliert, durchdacht
- implizit, unkontrolliert, spontan

Die erste Ebene beherrscht der Schauspieler, für den aber, wie gesagt, gilt, dass je besser er sich mit den Protagonisten identifiziert, desto besser wird er seine Rollen spielen. Für die normalen Leute wirkt es künstlich, wenn sie einstudierte Gebaren an den Tag legen. Für den Redner steht außer Zweifel, dass die zweite Ebene, die spontane, wenn sie aus dem Inneren kommt, ihm Überzeugungskraft verleihen wird. Plakativ lässt sich sagen: Der aufrichtige Mensch steht aufrecht, eine gute innere Stimmung verleiht eine gute Stimme. Die in Kapitel 3 zusammengestellten Eigenschaften des vordiskursiven und des diskursiven *Ethos* finden hier ihren Niederschlag. Je überzeugender die Persönlichkeit ist, desto überzeugender wird ihr Auftritt sein.

Die Nervosität, das sog. Lampenfieber, veranschaulicht diesen unsichtbaren, aber realen Zusammenhang zwischen innerer Haltung und äußerer Verhaltensweise. Wie im Kontext der Rednertugend *Demut* besprochen wurde (s. Kapitel 3.2, zu 2), befreit diese Tugend von

den Spannungen, möglicherweise eine schlechte Figur abzugeben. Es ist immer wieder hilfreich, sich vor einem Auftritt zu fragen, warum man eigentlich redet, was man damit verfolgt. Je bewusster die Sachbezogenheit und die Diensthaltung des Redners gegenüber seinem Publikum ist, desto gelassener wird der Sprecher und folgerichtig desto überzeugender werden seine Gestik und Mimik wirken, da sie im Dienste des Themas und der Zuhörer und nicht der Selbstbeweihräucherung stehen. Vor diesem Hintergrund helfen die klassischen Übungen zur Entspannung der Atmung, Muskulatur und Stimme wirklich. Und so kann man eine kontrollierte und durchdachte nonverbale Haltung pflegen, die nicht künstlich, sondern professionell wirkt.

Im Grunde lässt sich sagen, dass, wer seine Mitte gefunden hat, in seiner Rede friedfertig und überzeugend wirkt. Deswegen bildet die in Kapitel 3.1, zu 3 (Psychologisches Gleichgewicht), als Faktor der Persönlichkeitsreife besprochene Eigenschaft einer guten Sprache, nämlich das *Aptum* oder *Decorum* (die Angemessenheit) das Bindeglied zwischen der *Elocutio*, oder sprachlichen Realisierung, und der *Actio* bzw. *Pronuntiatio*, oder dem nicht-sprachlichem Verhalten. Es soll daher im Folgenden auf einige Anwendungen des Angemessenen im technischen Bereich der Rede einzugehen sein.

Ästhetisch gesehen nennt man angemessen, was aus der maßvollen Harmonie der Teile mit dem Ganzen hervorgeht. Dieses Gleichgewicht zu erlangen, ist aber alles andere als einfach. Cicero (*Orator* 70) stellt fest, dass wie im normalen Leben, so auch in der Rede nichts

schwieriger sei, als zu erkennen, was sich jeweils gehört (»Ut enim in vita sic in oratione nihil est difficilius quam quid deceat videre«). Oft ist es ein Gefühl, was uns sagt, was passend ist. Diese Intuition ist jedoch kein Bauchgefühl, sie ist vielmehr der Ausdruck des inneren Gleichgewichts und der Erfahrung. Eine interessante Herausforderung für den Redner besteht darin, durch eigenes maßvolles Leben das gesunde Maß seines rhetorischen Verhaltens zu erlangen.

In der Nachfolge der Rhetorik, in der Textlinguistik, spielt die Angemessenheit ebenfalls eine wichtige Rolle, um gute und verständliche Texte zu produzieren. De Beaugrande / Dressler (1981: 35 f.) haben ein kognitiv-kommunikatives Konzept von Text entwickelt, der für seine Wirksamkeit von regulativen Prinzipien gesteuert wird. Diese sind:

- *Effizienz* (Verarbeitungsleichtigkeit: kommunikative Wirksamkeit mit möglichst geringem Aufwand)
- *Effektivität* (Verarbeitungstiefe: Einsatz der entsprechenden Mittel zur Erreichung des kommunikativen Zweckes)
- *Angemessenheit* (Vermittlungsinstanz zwischen den ersten beiden)

Effizienz und *Effektivität* können gegeneinander arbeiten. Eine klare Mitteilung benötigt mitunter einen größeren sprachlichen Aufwand. Daher spielt das Prinzip der *Angemessenheit* die entscheidende Rolle, um überhaupt die Textualität aufrechtzuerhalten (ebd. 190). Ein guter Text, eine gute Rede ist also eine aus-

gewogene Handlung. Vor diesem Hintergrund einer angemessenen Handlungsweise, welche die rhetorische Wirkung erhöht, lassen sich die Schwerpunkte des Nonverbalen besser verstehen.

Zu a) Die äußere Erscheinung

Erfahrungsgemäß strahlt allein das äußere Erscheinungsbild des Redners in nicht geringem Maße Kälte oder Wärme, Sicherheit oder Nervosität aus. Hierfür ist seine innere Einstellung entscheidend, d.h. ob er imponieren, gar sich durchsetzen, oder den anderen Respekt zollen möchte. Deutlich wird es im für den Gruß üblichen Körperkontakt. Abgesehen von kulturbedingten äußeren Ritualen merkt der Interaktionspartner, ob der Grüßende in irgendeiner Weise ein Eindringling ist oder ihm besondere Beachtung schenken möchte. Dies ist besonders auffallend, wenn die Interagierenden unterschiedlichen Geschlechts sind. Aus einer solchen inneren Haltung heraus wird es leichter sein, dass der Körper auf die Zuhörer ausgerichtet ist und die Bewegungen ruhig und nicht hektisch sind. Es wird auch selbstverständlich sein, dass der Redner nie mit dem Rücken zu seinem Publikum sprechen wird, z.B. wenn er etwas an die Tafel schreibt.

Zu b) Die Stimme

Was die Stimme betrifft, hilft das Prinzip der Angemessenheit dazu, nicht anzustreben, wie ein Opernsänger perfekt zu artikulieren, sondern eine klare und ange-

nehme Stimme zu formen. Wie schafft man das? Man kann zunächst in sich hinein horchen. Wie es im Inneren klingt, so hört man es draußen. Die Stimme verliert nämlich an Spannkraft, ja sie setzt sogar aus, wenn innere Spannungen entstehen. Ein gutes Volumen in der Stimme erlangt man, wenn die Luft ungehindert, d.h. ohne Einengungen im Bereich der Stimmbänder und des Kehlkopfes durchströmen kann. Logopäden empfehlen hierfür, »Raum im Leben« zu haben, wenn man genügend Platz im Phonationsraum schaffen möchte. Was ist damit gemeint? Beim Egoisten, der nur auf seinen Vorteil bedacht ist, wird es in und um ihn immer enger, sein auf das Du ausgerichtetes Dasein (vgl. Kapitel 4.1) verkümmert. Wer auf seine Aufgabe bzw. auf die anderen ausgerichtet ist, entfaltet immer mehr seine menschlichen Anlagen und wächst über sich hinaus. Kein Wunder, dass die Stimme entsprechend kräftig und sonor klingt.

Die Festigkeit und Spannkraft in der Stimme kann man als gut bezeichnen, wenn das gestellte Glas Wasser unberührt bleibt. Der Stress bewirkt nämlich, dass Adrenalin ausgeschüttet wird, und dieser Vorgang hat Mundtrockenheit zur Folge. Man kann festhalten: Je ausgeglichener der Mensch sich innerlich fühlt, desto besser hört sich seine Stimme an. Sich um diese innere Ausgeglichenheit zu bemühen, ist wirksamer als viele Stunden artikulatorischer Übungen. Klassiker sprecherzieherischen Trainings wie Aderhold/Wolf (¹⁴2005: 14) formulieren es so:

Lautreines und hygienisches, sinn- und bedeutungsvolles Sprechen setzen im Sprechen sowohl einen bewußten

Formungs- als auch Mitteilungswillen voraus (Kursiv im Original).

Sprecherziehung beschränkt sich nämlich nicht auf das Training der Artikulationsorgane, sondern erfasst den ganzen Menschen in seiner Persönlichkeit. Man weiß, dass eine gute Körperhaltung und eine kontrollierte Atmung die angenehme Stimme fördern. Aber wie kann man das erreichen, wenn der Mensch innerlich gespalten ist oder unter einer ungesunden Spannung leidet? Sprechhygiene setzt geistige Hygiene voraus.

Vor diesem Hintergrund sind manche Übungen nützlich, da sie die von Enge und Verspannung frei gewordenen artikulatorischen Möglichkeiten potenzieren. Üben sollte man, was in der klassischen Rhetorik unter *magnitudo vocis* oder Volumen der Stimme verstanden wird. Es geht darum, die Stimmbänder dadurch zu entlasten, dass die Stimme im Mundbereich eine vordere Position einnimmt. Man kann mit einem Flaschenkorke oder einem dicken Filzstift zwischen den Zähnen eine Weile laut sprechen, bis ein größeres Volumen erreicht wird. Den Fortschritt kann man testen, indem man während des Sprechens einen Finger seitlich an das Nasenbein drückt. Wenn eine leichte Vibration zu spüren ist, kann man davon ausgehen, dass Volumen und Klang der Stimme eine gute Qualität erlangt haben, weil die Artikulationsstelle richtig gewählt worden ist.

Ist die Stimme fest und hat sie ein gutes Volumen, dann können die unterschiedlichen Formen der Modulation besser geübt werden. Bezweckt wird, die verschiedenen Sprechakte stimmlich so wiederzugeben, dass sie

deutlich erkennbar sind, d.h., dass eine Frage die entsprechende Intonation erhält, je nachdem ob sie eine Entscheidungs- oder eine rhetorische oder eine Suggestivfrage etc. ist, oder dass ein Wunsch oder eine Bitte von einer Beschreibung oder einer Erzählung intonatorisch deutlich zu unterscheiden sind. Die beste Technik hierfür sind die Pausen. In Kapitel 1.1, zu b, wurde im Zusammenhang mit der Kürze und Prägnanz der Sprache die Bedachtsamkeit des Redners als charakteristisch für eine gute Rede unterstrichen. Praktische Folge dieser Bedachtsamkeit sind gerade diese Pausen, dank derer der Redner immer wieder neu starten kann, um die passende Intonation zu treffen. Aber gerade an den Pausen merkt man deutlich, ob sie einstudiert bzw. künstlich oder funktional, d.h. sachdienlich sind. Letztere kommen aus der Tiefe eines nicht daher redenden, sondern überlegenden Sprechers und sind viel überzeugender.

Zu c) Die Mimik

Die Mimik kann künstlich-schauspielerisch oder echt sein. In nicht wenigen Sprachen findet man den Ausdruck, die Augen seien der Spiegel der Seele, denn sie verraten so viel über das Innere eines Menschen... Nur mit den Augen – ohne zu sprechen – kann man Wärme, Kälte, Kontrolle, Gleichgültigkeit oder echtes Interesse signalisieren. Gerade am Anfang einer Rede kann der passende Blick auf die Zuhörer eine angenehme und kooperative Atmosphäre schaffen, von der die ganze Veranstaltung profitieren wird. Da aber die Menschen über ein ausgeprägtes Sensorium für zwischenmenschliche Beziehungen verfügen, erweist sich hier die Echtheit des

Blickes als entscheidend. Vortäuschende Gesichtsausdrücke, gar Grimassen, die eine natürliche Körper- und Geisteshaltung simulieren, werden beim Versuch, die inneren Zustände nicht zu verraten, schnell als problematisch eingestuft, d.h. die zu verbergenden Probleme und Spannungen treten umso wuchtiger nach außen. Die verstellte Mimik wird bald als kompensatorische Maßnahme gespürt und wirkt suspekt. Das Ideale ist, eine Harmonie zwischen Augen, Körperhaltung und Stimme zu erlangen. Und dieses Gleichgewicht kann nur aus dem Inneren des Sprechers kommen. Vor diesem Hintergrund sind dann die einzelnen Verhaltensweisen kommunikationsfördernd. Als Beispiel sei auf folgende Konsequenz des Blickkontaktes hingewiesen: Als Redner spricht man zu den Menschen – als Gruppe oder als Individuum. Es ist daher erforderlich, sie anzuschauen. An welchen Teil des Körpers sich die Augen des Sprechers richten, wie lange oder intensiv er einzelne Personen aus dem Publikum anschaut usw. sind deutliche Faktoren, die verraten, welche Beziehung zwischen Redner und Zuhörern besteht. Diese und andere Phänomene brauchen nicht technisch einstudiert zu werden, wenn die zugrundeliegende Einstellung den Mitmenschen gegenüber von Respekt und Hochschätzung getragen wird.

Zu d) Die Gestik

Schließlich verrät die Gestik ebenfalls nicht wenig über die inneren Zustände des Sprechers. Ein gutes Beispiel hierfür ist der erhobene Zeigefinger. Diese Geste kann Zeichen für unterschiedliche Haltungen sein. Der nach

oben ausgestreckte Finger verrät die überhebliche Haltung eines Oberlehrers. Wenn der Finger auf jemanden ausgestreckt wird, wirkt er eindringlich und aggressiv. Wenn jemand den Zeigefinger hektisch hin und her bewegt, macht er einen unsicheren Eindruck. Ähnliches lässt sich über die Position der Hände sagen. Hängen sie unter der Gürtellinie, fehlt es dem Redner an Spannkraft und Optimismus. Sind sie auf mittlerer Höhe (etwa so, wie wenn man ein Tablett trägt), deuten sie auf Dienstbereitschaft und Selbstsicherheit. Für den Einsatz der Hände lässt sich das Kriterium anwenden: Sie sollten funktional eingesetzt werden, d.h. man kann mit ihnen manche Gegenstände in der Luft ausmalen oder etwas festhalten, das man gerade benutzt etc. Im letzteren Falle ist es wichtig daran zu denken, nach dem Gebrauch des Gegenstandes (z.B. nachdem man etwas damit an die Tafel geschrieben hat) diesen wieder hinzulegen und die Hände freizuhalten. Etwas in der Hand zu haben, während man spricht, oder es gar zwischen den Fingern hin und her zu drehen, ist ein Zeichen von Nervosität und macht die Zuhörer auch nervös. Das Beste ist, nicht an die Hände zu denken. Sie werden gemäß des Charakters, des Inhalts oder der Situation richtig agieren, gesetzt den Fall, der Redner tritt mit der richtigen Haltung auf.

Nach dieser summarischen Besprechung rhetorischer Verfahren kann man zusammenfassend feststellen, dass eine gute Wirkung aus der gesunden Verbindung von innerer Einstellung und geeigneter Technik hervorgeht. Cato der Ältere (3. – 2. Jh. v. Chr.) hatte mit seinem Spruch *rem tene, verba sequentur* (habe etwas Wichtiges zu sagen, dann werden die Worte von allein folgen)

nicht die ganze rhetorische Wirklichkeit erfasst. Rhetorik bedarf auch der Technik und der Übung. Wahr ist allerdings, dass solche Maßnahmen unwirksam bleiben oder sogar kontraproduktiv sind, wenn sie nicht in einer Grundhaltung des Sprechers verankert sind, die sachlich, kooperativ und letztlich von Wohlwollen getragen ist. Aus der ethisch und solidarisch fundierten inneren Einstellung des Redners heraus potenzieren sich diese Techniken zu einer wirklich überzeugenden Rhetorik.

KAPITEL 6

Manipulation oder was Anti-Rhetorik ist und wie sie funktioniert

Wie den vorausgegangenen Kapiteln zu entnehmen ist, geht es in der Rhetorik darum, sowohl den Verstand als auch die Emotionen der Hörer anzusprechen. Zwischen »Ansprechen« und »Anheizen« der Emotionen können allerdings fließende Übergänge bestehen. Tut man hauptsächlich Letzteres (was nicht selten der Fall ist), braucht man sich nicht zu wundern, wenn der Rhetorik ein schillerndes Verhältnis zur Wahrheit und sogar Aufwiegelung der Massen vorgeworfen wird.

6.1 Was Anti-Rhetorik ist

Das Verständnis der Rhetorik als einer unanständigen Überredungskunst blickt auf eine lange Geschichte zurück. Sie begann mit der Auseinandersetzung zwischen Sokrates und den Sophisten im 5. Jh. vor Christus, als mit dem Aufkommen der griechischen Demokratie das Wort eine ungeahnte juristische und politische Macht bekam. In dieser Zeit betreten zum ersten Mal die Sophisten oder Weisheitslehrer die Bühne der Kulturgeschichte. Sie hatten im Sinn, die Menschen zu lehren, in den Angelegenheiten des öffentlichen Lebens rhetorisch erfolgreich zu sein. Diese Ausrichtung auf den Erfolg rief den Philosophen Sokrates auf den Plan. Sein Streit mit den Sophisten wird von seinem Schüler Platon in mehreren Dialogen dargestellt. In dieser Auseinander-

setzung wird die radikale Ablehnung der Rhetorik seitens Platons sichtbar, der in der Sophistik die Sprache zu einem Machtinstrument degradiert sah, da es den Sophisten durch ihre erfolgsorientierten Reden nicht so sehr um den wahren Inhalt des Wortes als vielmehr um die Erreichung eines Zweckes ging (vgl. hierzu Pieper 1985).

Und dennoch waren die Sophisten bedeutende Vertreter des kulturellen und politischen Lebens in Athen im 5. Jh. v. Chr. Werner Jaeger (³1936: 364 f.) widmet ihnen in seinem schon erwähnten Buch *Paideia* (s.o. Kapitel 5.2) ein Kapitel. Dort zeigt der bekannte Philologe, welche Rolle die Sophisten bei der Herausbildung der Bürgertugenden in der jungen athenischen Demokratie gespielt haben. Während die *Kalokagathia*, d.h. die »Schönheit und Güte« eher die Adelstugend war (s.o. Kapitel 5.2, zu 4), suchte man jetzt eine Bürgertugend, die nicht in der Herkunft begründet lag, sondern lernbar war. Das war die Geburtsstunde der sophistischen Rhetorik, in der die Rationalisierung, das Intellektuelle, alles prägte. Diese Bürgertugend stützte sich auf zwei Säulen: enzyklopädisches Wissen und formale Geistesbildung. Beide brauchte der Politiker, der auch Redner war. Die Sophisten waren also die ersten Humanisten. Sie waren pragmatisch orientiert, was Platon (und sein Lehrer Sokrates), welche die Wahrheit um ihrer selbst willen suchten, für die Philosophie nicht akzeptieren konnten. Das Problem dieses Streites ist, wie Werner Jäger abschließend urteilt, letztlich ein Kampf zwischen Philosophie und Rhetorik, denn bei einer aufmerksamen Lektüre der platonischen Dialoge bemerkt man nicht wenige rhetorische Tricks des Lehrers Sokrates

in seinen Streitgesprächen mit den Sophisten. Davon soll hier nicht die Rede sein. Es soll vielmehr vermerkt werden, dass seit dieser Auseinandersetzung immer wieder der Platz der Rhetorik im Kontext der Geisteswissenschaften als philosophische oder als pragmatische Disziplin schwankt.

Mit diesem Wissen als Hintergrund macht Cicero für den Generalverdacht der Rhetorik als manipulatorische Technik gerade Sokrates in seinem Kampf gegen die Sophisten verantwortlich. Durch seine intensive Bekämpfung der Rhetorik (wie soeben erläutert, würden nach seiner Überzeugung die Sophisten durch ihr alleiniges Ziel der Überredung die Sprache in ihrem Wahrheitsbezug verderben) habe Sokrates zur verheerenden Trennung von Sprache und Denken (*discidium [...] linguae atque cordis*, *De Oratore* III 61) beigetragen, so dass schöne Reden per se suspekt sein sollten. Dies muss aber nicht so sein. Gute Formulierungen können gute Gedanken widerspiegeln, und am Ausdruck zu feilen, kann bedeuten, am Gedanken zu feilen, vorausgesetzt, der Redner fühlt sich der Wahrheit verpflichtet. Wenn aber der Glanz der Rede vom Guten und Wahren getrennt wird, kommt eine Fälschung zustande. Und sie kann, wenn sie technisch gut gemacht ist, richtig verführen. Der Begriff »Sophisten« wurde aber tatsächlich mit der Zeit missbraucht. Nach und nach entwickelte sich die so genannte »Sophistik« zu einer Rhetorik, die Erfolg um jeden Preis, auch um den Preis der Ehrlichkeit und des Respekts gegenüber den anderen, erzielen möchte.

Man kann nun das gute Original von seiner schönen Fälschung in der Rhetorik gemäß dem Kriterium un-

terscheiden, ob die Sprache dialogisch eingesetzt wird oder zum Machtinstrument verkommen ist. In Kapitel 4.1 wurden bereits die Grundlagen der Gemeinschaftsbildung näher betrachtet: Das Los-Lassen des Anderen und der ihm entgegengebrachte Respekt bewirken, dass die Menschen Vertrauen zueinander finden und die gemeinsame Basis der Verständigung suchen. Dadurch addieren sie sich und bilden eine kreative Gemeinschaft. In diesem Rahmen kann Dialog stattfinden. Ob jemand dialogfähig ist oder nicht, kann man u.a. an folgenden Kriterien messen:

- ob man sich wirklich für die Meinung der anderen interessiert
- ob man bereit ist, von anderen zu lernen
- ob man entsprechend richtig zuhört und nicht sofort nach möglichen Erwiderungen sucht
- ob man gemeinsam mit den anderen bestrebt ist, höhere Erkenntnisse zu gewinnen
- ob man die eigene Meinung sachlich begründet, statt sie emotional aufzuzwingen

Nur diese wenigen Eigenschaften eines Dialogs lassen erkennen, warum das Gespräch – so Gadamer in einem Interview mit Kemmann (2009: 446) – seine Würde entfaltet, wenn man sich nähert. Aufeinander zuzugehen bedeutet aber nicht, die eigenen Überzeugungen zugunsten eines Scheinfriedens aufzugeben, sondern gemeinsam um Wahrheit zu ringen. Es ist also nicht verwunderlich, wenn gerade im Dialog die eigene Identität leichter zu finden ist: Im Hin und Her des Austausches, im kreativen Kontrast erhält das eigene Selbst deutliche Konturen.

Dialogunfähig ist hingegen, wer die Rede als Machtinstrument benutzt, d.h. wem es nicht um die Wahrheit der Dinge geht, sondern darum, seine Ziele durchzusetzen. Die Sprache – vorausgesetzt, man verwendet sie technisch gekonnt – wird dann zu einem Machtinstrument, weil der Sprecher sich des anderen zu bemächtigen sucht. Er dringt in den geschützten Bereich der Freiheit und Reflexivität des anderen ein und erhält vom Gegenüber Zustimmung, weil dieser nichts entgegenhalten kann und nicht, weil er es so in Freiheit eingesehen hat. Diese Machtausübung ist allerdings nicht unbedingt äußerlich aggressiv. Eine noch wirksamere Technik besteht in der Schmeichelei, d.h. im Vortäuschen einer Verbundenheit untereinander, die dem anderen eine gewisse Sicherheit bietet, aber letztlich unbemerkt dazu führt, im Sinne des Schmeichlers zu handeln. Man darf nicht vergessen, dass der zentrale Schwachpunkt aller Menschen die Eitelkeit ist. Wer sie richtig, sprich unbemerkt, zu hofieren weiß, hat den anderen praktisch schon auf seine Seite gezogen. Dieses in der Werbung so häufig verwendete Konzept wird im intellektuellen Bereich subtiler. Es ist das sog. Nach-dem-Mund-Reden: Der Versuch, Anschlüsse zu probieren, die eine Art Zusammenklang mit der öffentlichen Meinung oder mit den Überzeugungen der anderen bilden. Durch diesen neugebauten Kanal lässt sich die Ideologie leichter transportieren.

Man kann zusammenfassend festhalten, dass es eine gute und eine schlechte Rhetorik oder, was korrekter sein dürfte, eine Rhetorik und eine Anti-Rhetorik gibt. Zu Letzterer gehört die Manipulation. Schon die Etymologie dieses Wortes ist zu ihrem Verständnis hilfreich:

Manipulation ist ein lateinisches Lehnwort aus *manus* (die Hand) und *plere* (füllen). Wer manipuliert, degradiert das »Du« zu einem »es«, das man in die Hand nimmt (womit man seine Hand füllt) und damit hantiert. Diese ethisch verwerfliche Entscheidung muss der Manipulator treffen, wenn er zumindest mit sich selbst ehrlich sein möchte. Da jedoch die Manipulation allenthalben präsent ist, erweist es sich als angemessen, ihre Haupttechniken sowie mögliche Gegenmaßnahmen, um sich nicht manipulieren zu lassen, näher zu betrachten.

6.2 Wie Anti-Rhetorik funktioniert

Garver (2004: 63) bringt den klassischen Unterschied zwischen der aristotelischen Rhetorik (in der Nachfolge Platons) und der Sophistik wie folgt auf den Punkt: Ich kann überzeugt, aber nicht manipuliert werden wollen (»I can want to be persuaded. I cannot want to be manipulated«). Das Problem ist allerdings, dass der Großmanipulator oft nicht sichtbar ist. Er ist nicht außerhalb des Menschen selbst, z.B. in der Werbung oder in der Politik. Wer eine Person am wirksamsten manipuliert, ist der Betreffende selbst. Man ist bereit, manchmal nicht wenig, zu bezahlen, damit die Leute sagen oder schreiben, was man am liebsten hören oder lesen möchte bzw. was die eigene Meinung bestätigt. Es ist daher nicht verwunderlich, dass die Medienlandschaft nach Ideologien bzw. unterschiedlichen Lebensauffassungen aufgeteilt ist.

Ob von innen oder von außen herkommend, lassen sich grundsätzlich zwei Bereiche der Manipulationstechnik unterscheiden:

- a) das Verschieben von Bedeutungsmerkmalen
- b) die Konstruktion von besonderen Argumentationsmustern

Es gibt mittlerweile viele Arbeiten, die sich auf die genaue Beschreibung dieser Techniken spezialisiert haben. Im Folgenden sei jedoch lediglich auf die Phänomene eingegangen, die mit der Fragestellung der werteorientierten Rhetorik in engerer Berührung stehen.

Zu a) Verschieben von Bedeutungsmerkmalen

In der strukturellen Semantik lernt man, dass sich die Bedeutung eines Wortes aus der Summe seiner Bedeutungsmerkmale (dem Semem) ergibt, z.B. »Mann« bedeutet »erwachsen« + »männlich« + »Person«. Manipulatorisch wird es, wenn jemand bewusst eines der Bedeutungsmerkmale austauscht oder ein neues hinzufügt, aber die anderen stehen lässt. Die Gesamtbedeutung ist nicht die gleiche, sie hat sich verschoben, sieht aber wie die ursprüngliche aus. Dennoch wirkt dieses neue Wort im entsprechenden Kontext unterschwellig anders. Nehmen wir als Beispiel eine typische Diskussion zwischen den Eltern und ihrem pubertierenden Kind, das seine Lebensweise durchsetzen möchte. Es verlangt von seinen Eltern »Respekt«. Wer kann Respekt verweigern? Im Kontext einer solchen Diskussion hat aber im Begriff »Respekt« eine kleine Bedeu-

tungsverschiebung stattgefunden. Gemeint ist nämlich, dass unabhängig von der ethischen, gesundheitlichen usw. Beschaffenheit seiner Handlungen die Eltern es gewähren lassen müssen. In diesem Zusammenhang ist, »Respekt« abzuverlangen, manipulatorisch. Oder nehmen wir das Beispiel der »Restrukturierung« mancher Unternehmen oder, wie es an der Universität so schön heißt, des »Entwicklungsplans«. Beide Begriffe haben mit Sparmaßnahmen, Stellenabbau und Zurückfahren des Status Quo zu tun. Verkauft werden aber diese Maßnahmen mit Zukunftsvisionen einer besseren Unternehmung, also auch manipulatorisch. Diese Beschönigungen heißen auch Euphemismen.

Solche semantischen Manipulationen vernebeln die Realität, die ein Terminus abzubilden hat. Dadurch verliert die Sprache ihren Mitteilungscharakter (letztlich ihre dienende Funktion) und wird zu einem Machtinstrument, mit dem der Widerstand anderer gebrochen werden soll.

Zu b) Konstruktion von besonderen Argumentationsmustern

Argumentieren bedeutet bekanntlich, eine These zu begründen. Was ist aber passiert, wenn jemand auf die Frage

- »Warum machst du das nicht?«
antwortet:
- »Weil ich keine Lust habe!«?

Ist das eine Begründung? Hier wurde getäuscht, denn auf die Frage nach dem Grund einer Handlungsverweigerung antwortet man nicht mit der Nennung des Grundes, sondern mit der Bekanntgabe der Ursache dieser Verweigerung, nämlich »keine Lust« zu haben. Diese Ursache sieht aber wie eine Begründung aus (»weil...«). Die Killerphrase ist perfekt.

Ähnlich wie im angegebenen Beispiel funktionieren die sog. Fallazien oder Fehl- bzw. Trugschlüsse. Das ethisch Problematische ist vor allem die Konstruktion eines logisch korrekten Musters, aber mit der Setzung falscher Voraussetzungen oder Prämissen. Nehmen wir folgendes Beispiel:

- Alle, die machen, was sie wollen (A), sind frei (B).
- Ich (C) mache, was ich will (A),
- also, ich (C) bin frei (B).

Formal handelt es sich um einen klassischen Syllogismus, dessen Struktur so aussieht:

- Alle A sind B.
- C ist A,
- Also, C ist B.

Das ethische Problem besteht darin, dass man von einer Voraussetzung ausgeht, die alles andere als selbstverständlich ist. Es ist nämlich überhaupt nicht einzusehen, dass jemand, der macht, was er will, von vornherein frei genannt werden kann. Freiheit ist ein tiefergehender Begriff, der mit Wahrheit und Solidarität zu tun hat. Es kann sogar jemand, der immer macht, was er möchte,

letztlich von der Fremdsteuerung seiner Triebe oder von Vorteilsannahmen abhängig und entsprechend unfrei sein. Formal sieht diese »Argumentation« allerdings schlüssig aus.

Diese Voraussetzungen eines konkreten Diskurses – textlinguistisch Präsuppositionen genannt (s.o. Kapitel 5.2, zu 3c) – sind insofern ein beliebtes Feld der Manipulation, als man sich damit nicht »die Finger verbrennt«. Man erwähnt sie nicht explizit. Sie werden aber – und zwar ganz deutlich – von den anderen mitverstanden. Wenn z.B. beim Besuch eines Unternehmens der Gast »allgemein« sagt: »Was ich eigentlich hasse, ist, dass die Mitarbeiter ausgenutzt werden«, muss der Gastgeber verstehen, der Besucher werfe ihm vor, mit seiner Belegschaft unsozial umzugehen.

Auch die mit »entweder – oder« versehenen Alternativen können die eigene Meinung widerspiegeln, werden aber als allgemeingültig hingestellt. So etwa, wenn jemand fragt: »Machst du schon Mülltrennung oder bist du noch ein Umweltverschmutzer?« Es wird vorausgesetzt, dass keine Mülltrennung zu machen (so vernünftig, wie es ist), Verschmutzung der Natur bedeutet, was aber eingehender zu diskutieren wäre. Ähnlich wirken Muster des Typs »Die einzige Lösung ist...« oder »Wenn Sie das nicht so machen, sind Sie kein...« usw.

Raffiniert sind auch Argumentationsweisen, die inhaltliche Begründungen durch Gefühlsregungen aller Art ersetzen, aber wie ein normales Argument aussehen. Sie sind heute noch mit ihren lateinischen Namen bekannt, denn sie sind so alt wie die Anti-Rhetorik selbst. Es sol-

len einige besprochen werden, die für den Schwerpunkt dieses Buches relevant sind:

- *Argumentum ad baculum* (Argument gemäß dem Schlagstock). Es handelt sich um Drohungen, die über die anders Denkenden oder Handelnden ausgesprochen werden. Typische Beispiele hierfür finden sich in Wahlkampfreden, in denen mit den bösen Folgen der Politik des Gegners gedroht wird: Wenn beispielsweise die Finanzpolitik so geführt wird, wie die Partei X es vorhat, dann bricht endgültig unsere Wirtschaft zusammen...

- *Argumentum ad populum* (Argument für das Volk). Diese Argumente appellieren hauptsächlich an die Gefühle der anderen, etwa »Bei all dem, was ich für dich getan habe, willst du mir das jetzt antun?«

- *Argumentum ex populo* (Argument aus dem Volk). Es handelt sich darum, etwas als allgemein anerkannt zu präsentieren, weswegen man sich schlecht dagegenstellen kann. »Jedermann weiß, dass... Also...«

- *Argumentum ad vercundiam* (Argument auf Grund des Respektes). Es sind die berühmten Autoritätsargumente, die zwar in der Wissenschaft nicht gelten, aber sonst sehr geläufig sind: »Der berühmte X hat gesagt, also...«

- *Argumentum ad hominem* (auf den Menschen bezogenes Argument). Dies kann die gemeinste Vorgehensweise sein. Es wird nämlich nicht sachlich, sondern unter Desavouierung der Person »argumentiert«, etwa »Sie haben nicht richtig zugehört...«, »Sie haben meine

Stellungnahme gar nicht gelesen«, »Sie können als Linker/Rechter darüber nicht reden« usw.

Allen diesen Trugschlüssen ist gemeinsam, dass der Manipulator Setzungen macht, die als unwidersprochen zu gelten haben. Sie müssen nicht unbedingt der Wahrheit entsprechen, sie sollen hauptsächlich dem Zweck des Sprechers dienen. Dann kleidet er seine Argumentationsweise formal korrekt (auch wenn der Sachbezug verloren geht), so dass es schwer wird, ihm zu widersprechen. Oder gibt es doch mögliche Gegenmaßnahmen seitens des Gesprächspartners?

6.3 Gegenmaßnahmen

Grundlegend für jede Abwehrmaßnahme gegen manipulatorische Reden ist die im Kapitel 3.2, zu 2, erörterte Tugend der Demut: Je mehr Abstand der Interaktant von seinem eigenen Beitrag nehmen und je besser er sich durch Empathie in die Denk- und Fühlweise des anderen hineinversetzen kann, desto klarer wird er den Blick behalten, um die Mechanismen der Manipulation zu erkennen. Sonst wird er sich verletzt oder verwirrt fühlen und mit sich und seinen Wunden so beschäftigt sein, dass ihm in diesem Moment nichts einfallen wird, um sich zur Wehr zu setzen.

Die positive Seite dieser Demuthaltung ist die Fähigkeit, die Gründe für die Verhaltensweise des anderen zu erkennen. Dieses Verstehen allein (was nicht mit Zustimmung gleichzusetzen ist) hilft sehr, um dem af-

fektvollen oder insgesamt unsachlichen Gesprächspartner sachlich zu erwidern. Allein diese Verhaltensweise wirkt schon, wie bei der Besprechung der *Refutatio* erläutert wurde (s.o. Kapitel 5.2, zu c2), sehr positiv und überzeugend.

Wie kann diese Sachlichkeit der Erwiderung rhetorisch konkretisiert werden? Zunächst ist zu thematisieren, dass nur die Wahrheit der Prämissen mit den richtigen Schlussmustern zusammen die Wahrheit der Schlussfolgerungen garantieren kann und dass ihre korrekte formale Durchführung nicht ausreicht. Um die Wahrheit der Prämissen zu überprüfen, ist es legitim, nach den Informationsquellen und ihrer sachlichen Korrektheit zu fragen. Es muss darüber hinaus erlaubt sein zu überprüfen, ob die vorgetragenen Meinungen richtig begründet worden sind oder nicht, d.h. ob Gründe und Ursachen verwechselt werden, ob nebeneinander oder hintereinander stehende Tatsachen als kausal verknüpft angegeben werden, ohne dass sie es sein müssen. Dass das Straßenpflaster nass ist z.B., muss nicht unbedingt beweisen, dass es vorher geregnet hat. Diese Wirkung kann durch andere Ursachen hervorgerufen worden sein.

Es ist immer empfehlenswert, sich nicht in die Verteidigungsrolle zwingen zu lassen und den Gesprächspartner zu fragen, warum er darauf abzielt, dass der andere sich verteidigen muss. Gerade bei den Argumenten gegen die Person ist die Thematisierung dieses Phänomens (warum die sachliche Ebene verlassen wird) hilfreich und zwingt den Aggressor dazu, seine Vorgehensweise zu rechtfertigen. Auch nützlich ist die Relevanzfrage, d.h.

zu thematisieren, ob das Gesagte mit dem Thema zu tun hat oder ob es sich nicht eher um einen Nebenschauplatz handelt, der vom Eigentlichen ablenkt. In diesem Zusammenhang ist das Verlangen nach einer klaren Definition der verwendeten Begriffe entscheidend, vor allem wenn man das Gefühl hat, dass hier Bedeutungsmerkmale verschoben oder manipuliert worden sind.

Schließlich sei auf das Phänomen hingewiesen, dass es sich nicht gehört (egal wie oft es in der Praxis vorkommt), anderen ins Wort zu fallen. Darauf hinzuweisen, wenn der andere es tut, ist immer hilfreich. Um diese Unart nicht zu übernehmen, ist die Übung empfehlenswert, etwa drei Sekunden zu warten, bevor man den eigenen Redebeitrag leistet. Die Folge davon ist, dass die vorgetragene Meinung durchdachter sein und sogar die Stimme tiefer, angenehmer und dadurch überzeugender klingen wird.

Zusammenfassend kann man festhalten, dass der manipulatorischen Vorgehensweise mit der Thematisierung (und dadurch mit der Entlarvung) ihrer Techniken begegnet werden kann. Werden Begriffe verfälscht, sollte man nach einer genauen Definition verlangen, legt man eigene, unbewiesene Meinungen als Präsupposition fest, sollte man sie hinterfragen. Wird der Gesprächspartner persönlich, kann man ruhig nach dem Grund fragen. Dies alles gelingt am besten, wenn man sich nicht sofort verletzt oder beleidigt fühlt, sondern in der Lage ist, so viel Abstand von sich zu nehmen, dass eine Konzentration auf die Sache und auf die in Frage kommenden Beweggründe des Interaktionspartners möglich sind.

KAPITEL 7

Fazit: Zu einer Ökologie des rhetorischen Handelns

Den in diesem Buch dargelegten Gedanken über die Wirksamkeit einer werteorientierten Rhetorik liegt ein ökologisches Verständnis der menschlichen Kommunikation zugrunde: Im Umgang mit der Natur ist dem Menschen mittlerweile klar geworden, dass er ihre Gesetze respektieren muss. Sich der Natur zu bedienen bzw. sie zu verändern, bedeutet für den Menschen nicht, dass er Umwelt, Tiere und Pflanzen ausbeuten darf. Die Individualität und Freiheit des Menschen finden genau hier ihre Grenzen, da er nicht der Schöpfer oder Urheber dieser Natur ist. Im gleichen Sinne kann man auch von einer Ökologie des Menschen sprechen. Menschengerecht zu denken und zu handeln, bedeutet, die menschliche Natur gut zu kennen und sie zu respektieren. So kann man auch menschlich miteinander kommunizieren. Es gibt also natürliche Prinzipien, die eine Ökologie der Rhetorik rechtfertigen. Damit aber diese Ökologie ihren Namen verdient, sollen in dieser Rhetorik die Hauptprinzipien der allgemeinen Ökologie sichtbar werden: Verantwortung und Solidarität. Welche maßgebende Rolle beide Prinzipien in einer werteorientierten Rhetorik spielen, soll im Folgenden als Fazit der vorliegenden Kurzabhandlung unter den Aspekten

- Werteorientierte Streitkultur (7.1)
- Menschlichkeit der Rhetorik und das Bejahungsprinzip (7.2)

konkretisiert werden.

7.1 Wertorientierte Streitkultur

Der Grundgedanke des vorliegenden Buches ist, dass Diskussionen nicht so sehr mit Argumenten als vielmehr mit Personen geführt werden. Und diese streiten miteinander. Das ist eine Realität, die aus dem Zusammenleben der Menschen nicht wegzudenken ist. Eine gute Auseinandersetzung kann sogar sehr wertvoll sein und zusammenschweißen, weil man nur mit jemandem streitet, den man ernst nimmt. Das leuchtet besonders hervor, wenn man die Kälte der Gleichgültigkeit und damit den Abbruch der Kommunikation zu spüren bekommt. Darüber hinaus kann es ein Zeichen von Feigheit sein, wenn man bei bestimmten Fragen schweigt oder wenn bei manchen Verhaltensweisen von Personen, die jemandem anvertraut sind, nicht korrigierend eingreift, gesetzt der Fall, es liegen berufliche, moralische oder sonstige Verfehlungen vor. Zivilcourage stellt nach wie vor eine lobenswerte soziale Tugend dar, auch wenn sie nicht überall zu finden ist.

Über Geschmacksfragen streitet man nicht, wohl aber über das, was an die Substanz geht. Diese Auseinandersetzungen sind immer fruchtbar, wenn es eine Streitkultur gibt. Wie bei jedem kulturellen Phänomen handelt es sich auch hier um einen Prozess, in dem es Fort- und Rückschritte gibt. Nichtsdestoweniger ist es hilfreich, sich Kriterien einer ökologischen Streit- und Diskussionskultur vor Augen zu führen, die jegliche Auseinandersetzung positiv prägen können.

Als in Kapitel 5.2 Zu c (*Argumentatio*) die Rede vom Aufbau der Argumente war, wurde die Bedeutung der

Rationalität unterstrichen, in der nicht nur Vernunftargumente eine Rolle spielen, sondern auch der freie Wille des Menschen involviert ist. Diese Naturbedingtheit der Kommunikation bildet das ökologische Prinzip der Streitkultur. Man kann aus dem Beginn der akademischen *Disputationes* noch viel lernen. Als Basis hierzu dienen einige Gedanken aus dem leider nicht ins Deutsche übersetzten Buch von Adelino Cattani *Botta e risposta* (2001). Seine Überlegungen werden im Folgenden im Sinne dieses Fazits weiter verarbeitet.

Nach Cattani (ebd.: 164) galten in den scholastischen Disputen des Mittelalters folgende mögliche Reaktionen auf Einwände bzw. Gegenthesen:

- *Transeat*: der Einwand solle vorübergehen, d.h. einfach oder aus Taktik den Einwand nicht beachten
- *Concedo*: schlicht und ergreifend den Einwand annehmen
- *Distinguo*: ich unterscheide, d.h. nur zum Teil annehmen
- *Confirmetur quia dubito*: nach Begründungen oder Beweisen fragen, weil der Einwand nicht ganz überzeugt
- *Nego*: den Einwand ganz ablehnen

Diese anscheinend formalen Regeln enthalten wichtige Elemente einer Streitkultur, weil sie von der Verantwortung für die Sache getragen sind und die solidarische Haltung aufweisen, nicht gegen die Person zu agieren, sondern auf ihre Gedanken und Worte sorgfältig einzugehen, d.h. man setzt sich mit ihren Argumenten

ernsthaft auseinander. Diese werden entweder ganz oder nur zum Teil akzeptiert, weitere Beweise werden angefordert etc. Eine Streitkultur besteht nämlich nicht aus faulen Kompromissen, sondern ermöglicht das Gefühl, dass die persönliche Meinung gilt, geschätzt und gerade deswegen auf Herz und Nieren geprüft wird. Es ist kein Zufall, dass bei der Vorbereitung einer Rede gerade ein guter Freund oder der Ehepartner der kritischste und daher der beste Ratgeber ist.

In diesem Sinne formuliert Cattani (ebd. 225 f.) die Rechte des freien Streitenden (*i diritti del libero disputante*). Der in diesem Buch herausgestellte Du-Bezug (Kapitel 1.2, zu c) und die wichtigste Tugend der Redners in Bezug auf die Kommunikation, die Demut (Kapitel 3.2, zu 2), erleichtern den Weg, um im Streitgespräch nicht nur auf sich selbst und seine Rechte zu schauen, sondern sich empathisch in die anderen hineinzuversetzen und ihnen ihre Diskussionsrechte anzuerkennen. Die wichtigsten sind nach Cattani folgende: Jeder hat das Recht,

1. seinen Zweifel am Geäußerten zu artikulieren
2. das Spiel oder die Strategie des anderen nicht zu akzeptieren
3. die Spielregeln zu ändern
4. die eigenen Thesen zu verteidigen
5. alle ihm nötig erscheinenden Argumente einzubringen
6. nach seiner Gesinnung und nicht ausschließlich nach den messbaren Fakten beurteilt zu werden
7. das letzte Wort zu haben

Das in der modernen Gesprächslinguistik beschworene Kooperationsprinzip (auf das hier einzugehen nicht erforderlich ist) hat in diesen Rechten des anderen seine tieferen Wurzeln. Es sei lediglich vermerkt: Nur wenn man mit der Kooperationsbereitschaft des anderen rechnen kann, ist eine sinnvolle Unterhaltung möglich, denn dadurch sind sogar kryptische Einlassungen verständlich, etwa wenn jemand im universitären Kontext auf die Frage nach der Uhrzeit antwortet: »Das Seminar ist noch nicht zu Ende«. Schließen lässt sich leicht, dass der Sprecher keine Uhr anhat, aber vermutet, es sei ungefähr die Uhrzeit X (um die das besagte Seminar üblicherweise endet, wie die Gesprächspartner wissen). Diese technische Kooperationsbereitschaft ist allerdings zu steigern, wenn gegenseitiger Respekt in Hochschätzung übergeht. Dann ist auch ein klares Wort nicht beleidigend, sondern weiterführend. Daher kann man von einer Ökologie des Disputs sprechen, wenn das nötige deutliche (oder manchmal harte) Wort nicht in Erregung, sondern nach Abkühlung der Verärgerung zur Sache und unter Beachtung der Würde der anderen ausgesprochen wird. Hier findet man ein Kriterium, um Fundamentalismus und Toleranz zu definieren. Ersterer beinhaltet immer Gewaltanwendung, weil die Meinung der anderen nicht gilt und deswegen die eigene durchgesetzt werden muss. Toleranz ist die Haltung, die anders Denkende gelten lässt, wobei die eigene Position nicht unterdrückt, sondern deutlich artikuliert und begründet wird. Daher schließen sich Toleranz und Zivilcourage nicht aus. Sie ergänzen sich sogar.

Streitkultur ist schließlich die natürliche Konsequenz der in Kapitel 4 erläuterten Gemeinschaftsbildung. Die

Beziehung der Begegnung, d.h. zwischen einem »Ich« und einem »Du«, ermöglicht, dass der Geltungsbereich des anderen nicht überschritten wird und daher im Disput ausschließlich sachbezogen bleibt. Diese Sachlichkeit befreit von der berühmten »Liste«, die viele Menschen mit sich schleppen: Eine Liste erlittener Beleidigungen oder Akte der Geringschätzung, die es bei der nächstmöglichen Gelegenheit abzuarbeiten oder gar zu rächen gilt. Eine solche Haltung vergiftet jegliche Beziehung mit Argwohn. Frei von diesen Hindernissen kann der Verstand besser agieren und man kommt auf Gedanken, die sonst unter der Kampfanspannung im Augenblick des Disputs entfallen und einen umso mehr ärgern, je pointierter sie einem später einfallen.

7.2 Menschlichkeit der Rhetorik und das Bejahungsprinzip

Ein klassisches Missverständnis rhetorischen Handelns sind Sätze des Typs: »Jetzt habe ich es ihm/ihr aber gegeben« oder »Ich musste mir den Frust von der Seele schreien« u.ä. Gute, ökologische Rhetorik macht nicht schachmatt, sondern öffnet Perspektiven. In Kapitel 3.2 Zu 1.3 wurde der Optimismus als kognitive Tugend des diskursiven *Ethos* erläutert. Es wurden die Prinzipien der Logotherapie von Viktor E. Frankl »Selbsttranszendenz« und »Wille zum Sinn« dargestellt, um Gründe für das positive Denken zu erarbeiten. Gute Rhetorik sucht zusammen mit den Interaktanten nach Lösungen von Problemen, statt jene mit Appellen zu traktieren.

Als Fazit verdichtet sich diese positive Dimension des rhetorischen Handelns in dem, was *Bejahungsprinzip*

genannt werden kann. Im beruflichen – nicht zuletzt im akademischen – Milieu lässt sich zunehmend folgende interessante Feststellung machen: Je weniger aus eigenem Antrieb oder idealistischen Beweggründen gearbeitet wird, desto mehr müssen monetäre Preise ausgeschrieben oder materielle Anreize geschaffen werden. Aber, was im Grunde bewegt und mit Sinn erfüllt, ist die Fähigkeit zu hoffen. Der Internist und Psychotherapeut Joachim Heisel (2010) zeigt von seiner beruflichen Perspektive her, wie sogar die kleinen Hoffnungen des Alltags von entscheidender Bedeutung sind, um ein gesundes – ökologisch gelungenes – Leben zu führen, und wie ihr Gegenteil, die Angst, als Grundstörung bei psychosomatischen Erkrankungen angesehen werden kann (ebd. 110). Hoffnung ist immer Bejahung. Wenn man von einem Ist-Zustand ausgeht, den man in der Sache und in den beteiligten Personen bejaht, ist es leichter, den Sinn, der doch in jeder Situation steckt, zu erkennen. Aus der Sicherheit heraus, dass es einen Sinn gibt, der vielleicht ganz anders als meine ursprünglichen Vorstellungen aussieht, kann man sich um die Verbesserung der Sachlage oder der Zusammenarbeit mit den Personen bemühen. Aus dieser Erkenntnis heraus sind Inhalt und Ton der rhetorischen Einlassungen weiterführend, weil sie nach vorne zu schauen verhelfen. Diese Haltung ermöglicht, auch in schwierigen – oder gar tragischen – Situationen, in denen sonst die Sprache versagt, ein Trostwort zu finden.

Frankl (1985: 148) erzählt einen amerikanischen Witz, der das Gesagte veranschaulicht: Ein Mann trifft auf der Straße seinen Hausarzt, der sich nach seinem Befinden erkundigt: »Wie, bitte?«, fragt der Patient. – »Sie hören

schlecht, mein Freund. Vielleicht trinken Sie zu viel...« Einige Monate später ereignet sich die gleiche Szene. Diesmal fragt der Arzt sehr laut nach dem Befinden des Mannes. »Nicht so laut, Herr Doktor, ich höre sehr gut! – Prima, jetzt trinken Sie bestimmt nicht so viel. Weiter so!« Wieder einige Monate später schreit erneut der Patient auf die jetzt leise formulierte Frage des Arztes nach seinem Befinden: »Wie, bitte? – Mensch, warum trinken Sie wieder? – Wissen Sie, Herr Doktor, ich trank und hörte nichts, dann hörte ich auf zu trinken und hörte alles. Aber, was ich gehört habe, ist viel schlimmer als der Whisky.« Es wird so viel und so schlecht (auch übereinander) geredet...

Menschlichkeit der Rhetorik ist nicht zuletzt das Schweigen-Können (vgl. Kapitel 1.1, zu b). Diese freiwillig auferlegte Stille ist eine ökologische Reaktion gegen das Übermaß an kommunikativen Handlungen, zu denen die allzu leichte und schnelle Erreichbarkeit verleiten. Man kann sich nur auf die anderen einlassen, wenn man in der stillen Reflexion ein Gespür für die Zwischentöne ihrer Mitteilungen entwickelt. Und dieses Gefühl, verstanden zu werden, fördert die rhetorische Qualität *par excellence*, nämlich das Vertrauen, das im Zusammenhang mit dem *Pathos* erörtert worden ist (s.o. Kapitel 2.2), aber eine deutliche *Ethos*-Dimension aufweist. Romano Guardini (²1994: 170) hat das Vertrauensverhältnis so erklärt:

Das Vertrauen ist jene eigentümliche Form von Sicherheit, die ich gerade dem Unberechenbaren, der freien Spontanität gegenüber habe, wenn und weil ihr Träger eine sittlich bestimmte Person ist.

In dieser sittlich bestimmten Person vereinen sich die ökologischen Elemente einer überzeugenden Rhetorik: Die Verantwortung, weil der Sprecher weiß, dass die anderen sich auf ihn verlassen, und die Solidarität, weil der Redner nicht einen billigen Konsens anstrebt, sondern sich als jemand versteht, der gemeinsam mit den anderen auf die Gewinnung von Erkenntnis hinarbeitet. Auf diese Weise ist Rhetorik nicht Manipulation oder Aufwiegelung, sondern eine Kunst, die als »höchst schätzenswert und unentbehrlich« gilt bzw. zu den »höchsten Erfordernissen der Menschheit« zu rechnen ist, wie Goethe es im reifen Alter (1815) ausgedrückt hat (vgl. hierzu Gil 2005).

Verzeichnis der verwendeten Bibliographie

- Aderhold, Egon / Edith Wolf (¹⁴2005), *Sprecherzieherisches Übungsbuch*, Berlin: Henschel.
- Albach, Horst (2008), »Bestimmt die christliche Kinderstube auch heute noch das unternehmerische Handeln?«, in: Thomas, Hans / Johannes Hattler (Hrsg.), *Ethik im Dienst der Unternehmensführung*, Marburg: Metropolis, 73–92.
- Alvira, Rafael (2006), »Sobre la situación del humanismo hoy«, in: Alvira, Rafael / Kurt Spang (Hrsg.), *Humanidades para el siglo XXI*, Pamplona: Eunsu, 13–26.
- Aristoteles (³1972), *Nikomachische Ethik*, auf der Grundlage der Übersetzung von Eugen Rolfes herausgegeben von Günther Bien, Hamburg: Felix Meiner.
- Aristoteles (1999), *Rhetorik*, übersetzt und herausgegeben von Gernot Krapinger, Stuttgart: Reclam.
- Atayan, Vahram (2006), *Makrostrukturen der Argumentation im Deutschen, Französischen und Italienischen*, Frankfurt a. M.: Peter Lang.
- Buber, Martin (2004), *Ich und Du*, Stuttgart: Philipp Reclam jun.
- Buber, Martin (¹⁰2006), *Das dialogische Prinzip*, Gütersloh: Gütersloher Verlagshaus.
- Casper, Bernhard (2002), *Das Dialogische Denken. Franz Rosenzweig, Ferdinand Ebner und Martin Buber*, Freiburg-München: Karl Alber.
- Cattani, Adelino (2001), *Botta e risposta. L'arte della replica*, Bologna: Il Mulino.

- Cicero, Marcus Tullius (⁴1998), *Orator*. Lateinisch-deutsch. Herausgegeben und übersetzt von Bernhard Kytzler, Düsseldorf, Zürich: Artemis&Winkler.
- Cicero, Marcus Tullius (⁵2000), *Brutus*. Lateinisch-deutsch. Herausgegeben und übersetzt von Bernhard Kytzler, Düsseldorf, Zürich: Artemis&Winkler.
- Cicero, Marcus Tullius (⁴2001), *De Oratore*. Über den Redner. Lateinisch-Deutsch. Übersetzt und herausgegeben von Harald Merklin, Stuttgart: Reclam.
- Ciupke, Markus (1994), *Des Geklimpers vielverworrner Töne Rausch. Die metrische Gestaltung in Goethes Faust*, Göttingen: Wallstein.
- Coseriu, Eugenio (1988), »Die Ebenen des sprachlichen Wissens. Der ›Ort‹ des Korrekten in der Bewertungsskala des Gesprochenen«, in: Albrecht, Jörn, Jens Lüdtke, Harald Thun (Hrsg.), *Enérgeia und Érgon. Sprachliche Variation, Sprachgeschichte, Sprachtypologie. Studia in honorem Eugenio Coseriu*, Tübingen: Gunter Narr, 327–364.
- Cusanus, Nikolaus (1983), *Idiota, De sapieñtia, De mente*, editionem post Ludovicum Baur alteram curavit Renata Steiger, Hamburg.
- De Beaugrande, Robert-Alain / Wolfgang Ulrich Dressler (1981), *Einführung in die Textlinguistik*, Tübingen: Max Niemeyer.
- Fernández Duarte, José Carlos (2009), »El bien común como finalidad de la empresa. Una perspectiva desde la libertad«, in: *Cuadernos Empresa y Humanismo*, Nr. 110: Instituto Empresa y Humanismo. Universidad de Navarra.
- Fiehler, Reinhard (2001), »Emotionalität im Gespräch«, in: Brinker, Klaus / Gerd Antos / Wolfgang Heinemann

- / Sven F. Sager (Hrsg.), *Text- und Gesprächslinguistik. Linguistics of Text and Conversation*. Handbücher zur Sprach- und Kommunikationswissenschaft. Ein internationales Handbuch zeitgenössischer Forschung, Berlin, New York: Walter de Gruyter, Bd. 16.2, 1425–1438.
- Frankl, Viktor E. (²1978), *Der Wille zum Sinn. Ausgewählte Vorträge über Logotherapie*, Bern, Stuttgart, Wien: Hans Huber.
- Frankl, Viktor E. (1985, Neuausgabe 2010), *Der Mensch vor der Frage nach dem Sinn. Eine Auswahl aus dem Gesamtwerk*, München, Zürich: Piper.
- Fuhrmann, Manfred (1984), *Die Antike Rhetorik*, München / Zürich: Artemis.
- Garver, Eugene (2004), *For the Sake of Argument. Practical Reasoning, Character, and the Ethics of Belief*, Chicago / London: The University of Chicago Press.
- Gerhardt, Volker (2012), »Der Wert der Wahrheit wächst. Die Unparteilichkeit der Wissenschaft als Parteilichkeit für die Erkenntnis der gemeinsamen Welt«, in: *Forschung und Lehre* 5/12 (19. Jahrgang), 360–367.
- Gil, Alberto (2005), »Rhetorik und Demut. Ein Grundsatzpapier zum Rednerethos«, in: *RhetOn*. Online Zeitschrift für Rhetorik & Wissenstransfer. Heft 2 (www.rheton.sbg.ac.at/rheton/category/beitrage/2005-02/).
- Goethe, Johann Wolfgang (1999), *Faust-Dichtungen*. Bd. I Texte, herausgegeben von Ulrich Gaier, Stuttgart: Reclam.
- Guardini, Romano (1939), *Welt und Person. Versuche zur christlichen Lehre vom Menschen*, Würzburg: Werkbund-Verlag. Abt. Die Burg.

Guardini, Romano (¹²1978), *Briefe über Selbstbildung*, Mainz: Matthias Grünewald.

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

Guardini, Romano (⁴1994), *Ethikvorlesungen an der Universität München (1950–1962)*, Mainz: Matthias Grünewald, Paderborn: Ferdinand Schöning.

Hannover, Heinrich (2010), *Reden vor Gericht. Plädoyers in Text und Ton*, Köln: PapyRossa.

Heisel, Joachim (2010), *Hoffnung im Alltag. 365 Gedanken und Inspirationen*, Wadersloh: Die Nische.

Hesse, Hermann (³³1929), *Siddhartha. Eine indische Dichtung*, Berlin: G. Fischer.

HWPh = *Historisches Wörterbuch der Philosophie*, Ritter, Joachim † / Karlfried Gründer (Hrsg.), Bd. 5 (1980), Basel, Stuttgart: Schwabe & Co AG.

HWR = *Historisches Wörterbuch der Rhetorik*, Ueding, Gert (Hrsg.), Bd. 1–8, (1992–2007), Tübingen: Max Niemeyer.

Jaeger, Werner (³1936), *Paideia. Die Formung des griechischen Menschen*, 1. Bd., Berlin, Leipzig: Walter de Gruyter & Co.

Jünger, Ernst (1949), *Auf den Marmorklippen*, Pfullingen: Günther Neske.

Kemmann, Ansgar (2009), »Ein Interview mit Hans-Georg Gadamer«, in: Kopperschmidt, Josef (Hrsg.), *Heidegger über Rhetorik*. München: Wilhelm Fink, 439–456.

- Knape, Joachim (1992), »Änderungskategorien«, in: Ueding, Gert (Hrsg.), *Historisches Wörterbuch der Rhetorik*, Bd. 1, Tübingen: Niemeyer, 549–566.
- Knape, Joachim (2000), *Was ist Rhetorik?*, Stuttgart: Reclam.
- Lakoff, George / Mark Johnson (1980), *Metaphors We Live By*, Chicago/London: University of Chicago Press.
- Lang, Stefan (2010), »Strukturieren statt formulieren«, in: *Forschung und Lehre* 2/10, 118–119.
- Lausberg, Heinrich (³1990) *Handbuch der literarischen Rhetorik. Eine Grundlegung der Literaturwissenschaft*, Stuttgart: Franz Steiner Verlag.
- Linke, Angelika / Markus Nussbaumer (2000), »Konzepte des Impliziten: Präsuppositionen und Implikaturen«, in: Brinker, Klaus / Gerd Antos / Wolfgang Heinemann / Sven F. Sager (Hrsg.), *Text- und Gesprächslinguistik. Linguistics of Text and Conversation*. Handbücher zur Sprach- und Kommunikationswissenschaft. Ein internationales Handbuch zeitgenössischer Forschung, Berlin, New York: Walter de Gruyter, Bd. 16.1, 435–448.
- Llano, Alejandro (2011), »Responsabilidad y humanismo en la empresa actual«, in: *Empresa y Humanismo. 25 años de un imposible hecho realidad*, in: *Cuadernos Empresa y Humanismo*, Nr. 116: Instituto Empresa y Humanismo. Universidad de Navarra, 85 – 108.
- Luhmann, Niklas (²1973 [1968]), *Vertrauen. Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität*, Stuttgart: Ferdinand Enke.

- Malo, Antonio (2010), *Io e gli altri. Dall'identità alla relazione*, Rom: EDUSC SRL.
- Mann, Thomas (1916), *Der Tod in Venedig*, Berlin: S. Fischer.
- Pieper, Josef (^o1964 [1939]), *Zucht und Maß*, München: Kösel.
- Pieper, Josef (1985), *Mißbrauch der Sprache, Mißbrauch der Macht*, Ostfildern: Schwabenverlag.
- Plett, Heinrich F. (2000), *Systematische Rhetorik*, München: Wilhelm Fink.
- Quintilianus, Marcus Fabius (³1995), *Institutionis oratoriae libri XII / Ausbildung des Redners. Zwölf Bücher*, herausgegeben und übersetzt von Helmut Rahn, 2 Bd., Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft.
- Rapp, Christof (2008), »Aristoteles: Bausteine für eine Theorie der Emotionen«, in: Landweer, Hilge / Ursula Renz (Hrsg.), *Klassische Emotionstheorien. Von Platon bis Wittgenstein*, Berlin / New York: Walter de Gruyter, 47–68.
- Rojas, Enrique (1990) *Indicadores de la madurez de la personalidad*. In: *Cuadernos Empresa y Humanismo*, Nr. 23: Instituto Empresa y Humanismo. Universidad de Navarra.
- Schlüter, Hermann (1974), *Grundkurs Rhetorik*, München: dtv.
- Schmidt, Erich / Bernhard Suphan (Hrsg.) (1893), *Xenien 1796. Nach den Handschriften des Goethe- und Schiller-Archivs*, Weimar: Verlag der Goethe-Gesellschaft (= Schriften der Goethe-Gesellschaft, 8. Band).

- Schulz von Thun, Friedemann (⁶1989), »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: Hahner Verlagsgesellschaft, 9–100.
- Seneca, Lucius Annaeus (1965), *Ad Lucilium epistulae morales*, rec. et adn. criti. intr. L. C. Reynolds, Oxford.
- Siebeck, Werner (2012), »Angeklagter, Opfer oder Experte. Wichtige Medien-Spielregeln für Wissenschaftler«, in *Forschung und Lehre* 5/12, 404–405.
- Tunner, Wolfgang: »Emotion, Phantasie, Kunst«, in: Herding, Klaus/ Bernhard Stumpfhaus (Hrsg.): *Pathos, Affekt, Gefühl. Die Emotionen in den Künsten*, Berlin/New York: De Gruyter, 2004, S. 122–133.
- Weinrich, Harald (1991), »Gedächtniskultur – Kulturgedächtnis«, in: *Merkur: Zeitschrift für europäisches Denken* 508, 569–582.