

# Authentizität und Situationskompetenz: Die Rhetorik als Katalysator der Persönlichkeitsentwicklung (Teil 1)



Werner Müller-Pelzer<sup>1</sup>

## Abstract

Im ersten Teil werden die Chancen untersucht, um berufliche Redeanlässe für eine geschärfte Selbstwahrnehmung des Redners<sup>2</sup> und ein besseres Verständnis der Situationen zu nutzen, in denen er agiert. Ausgangspunkt ist die neurophysiologische Reduktion von Kommunikation und Wahrnehmung auf Gehirnprozesse. Dieser Hypothese wird vom Boden der Neuen Phänomenologie widersprochen, die insbesondere den Leib als Quellpunkt der Subjektivität und als Referenzebene der Persönlichkeitsentwicklung wiederentdeckt hat. Zur leiblichen Gegenwart gehören die affizierenden Gefühle: Diese Urthese der Rhetorik erscheint dank der Begrifflichkeit der Neuen Phänomenologie nun in einem neuen Licht. Die mit den gemeinsamen Situationen verschränkte persönliche Situation des Redners, die „rhetorische Situation“, erhält nun ein anthropologisch präzisiertes Profil: Fundiert im leiblichen Raum, im Richtungsraum sowie im Gefühlsraum werden leibliche Kommunikation, Ausdrucksverstehen und Empathie zu rhetorisch operationalen Strukturen. In einem 2. Teil werden die rhetorischen Techniken den jeweiligen Raumdimensionen zugeordnet und in ihrer Wirkung kommentiert.

---

<sup>1</sup> Biografische Anmerkung:

Dr. Werner Müller-Pelzer ist Dozent für Wirtschaftsfranzösisch und Wirtschaftsspanisch am Fachbereich Wirtschaft der Fachhochschule Dortmund. Nach dem Studium der Romanistik, Hispanistik, Philosophie und ev. Theologie an den Universitäten Bonn, Aix-en-Provence und Salamanca ist der Autor 1983 an der Rheinischen Friedrich-Wilhelms-Universität Bonn zum Dr. phil. in französischer Literaturwissenschaft promoviert worden. Seit 1990 ist er Dozent in Dortmund. Bei seinen Untersuchungen in den Bereichen Interkulturelle und betriebliche Kommunikation, Wirtschaftsethik und Rhetorik orientiert er sich an der Neuen Phänomenologie von Hermann Schmitz. [www.gnp-online.de](http://www.gnp-online.de) (Gesellschaft für Neue Phänomenologie)

<sup>2</sup> Mit der Rolle des Redners sind Frauen und Männer gleichermaßen gemeint.

Gliederung:

1. „Soft skills“ oder Persönlichkeitsentwicklung?
2. Eine neue Herausforderung: Die Gehirnphysiologie
3. Die neue Welle des Reduktionismus
4. Das Selbstverhältnis als Einheit von personaler Emanzipation und personaler Regression
5. Ausdruck und Eindruck in leiblicher Kommunikation
6. Die Situation als Gegenstandstyp in der Wahrnehmung
7. Die Gefühlsbasis rhetorischer Situationen

**Key words:**

Neue Phänomenologie, Rhetorik, Persönlichkeitsentwicklung, Situationskompetenz

## 1. „Soft skills“ oder Persönlichkeitsentwicklung?

Kommunikative Kompetenz und eine selbstsichere Persönlichkeit sind gefragte Qualitäten heutiger Manager und Managerinnen, denn die außerordentliche Beschleunigung innerbetrieblicher Prozesse sowie die fortschreitende Öffnung internationaler Märkte stellen neue Ansprüche an das Führungspersonal im Umgang mit sehr unterschiedlichen Personengruppen. Dieses Bedürfnis hat sich seit dem letzten Drittel des vergangenen Jahrhunderts mit der „kommunikativen Wende“ der geisteswissenschaftlichen Disziplinen verbunden. Symptomatisch für diese Entwicklung war die extreme Position von Paul Watzlawik: „Man kann nicht nicht kommunizieren.“

Seitdem füllen Ratgeber zur erfolgreichen Mitarbeiterführung, zu „Leadership“, selbstsicherem und erfolgreichem Auftreten in der Öffentlichkeit, zur Entfaltung persönlicher Stärken und zum Selbstmanagement die Regale der Buchhandlungen - und irritieren durch die Beliebigkeit ihrer Ansätze mehr, als dass sie den Rat suchenden Leser orientieren. Die betriebswirtschaftlichen Studiengänge haben ihrerseits in jüngster Zeit die sog. soft skills in ihren Fächerkanon der Fächer aufgenommen, - meist eine Mischung aus Präsentationstechnik und angewandter Sozialpsychologie. Damit wird einerseits zwar den Minimalerwartungen der Unternehmen an einen halbwegs reibungslosen Einstieg von Nachwuchskräften Rechnung getragen (Stichwort „employability“); zum anderen wird damit aber dem Bedürfnis nach einer gründlichen Aufarbeitung des Zusammenhangs von Persönlichkeitsentwicklung, Kommunikation und Führungsqualitäten nicht entsprochen.

Dies kommt auch in einer Umfrage des DIHT aus dem Jahre 2004 zum Ausdruck.<sup>3</sup> Neben dem unerlässlichen Fachwissen legen die befragten Unternehmen immer stärkeren Nachdruck auf die sozialen und persönlichen Kompetenzen,<sup>4</sup> und zwar weil hier Defizite ausgemacht werden, für die nur schwer Abhilfe geschaffen werden kann. So stellt die Umfrage hinsichtlich der Hauptgründe für die Defizite fest:

<sup>3</sup> DIHT 2004 „Fachliches Können und Persönlichkeit sind gefragt“

<sup>4</sup> „Neben Fachwissen und Analyse- und Entscheidungsfähigkeit erwarten Firmen von heutigen Hochschulabsolventen Leistungswille, die Fähigkeit selbständig zu arbeiten, Einsatzbereitschaft, Verantwortungsbewusstsein und Teamfähigkeit. Die so genannten soft skills scheinen sich in der Bewertung der Unternehmen immer mehr zu key skills zu entwickeln, offenbar weil hier die größten Defizite ausgemacht werden.“ A.a.O., 4

„Die Hauptgründe liegen nach Ansicht der Hälfte der Unternehmen in fehlen den Werten und einer schlechten Erziehung. Rund ein Drittel sieht Mängel in der Schulbildung als Grund für die Misere, und fast genau so viele Unternehmen (28 Prozent) machen eine schlechte Hochschullehre für die Defizite verantwortlich.“<sup>5</sup>

Die persönlichen und sozialen Defizite, die der DIHT in Bezug auf Berufseinsteiger aufgelistet hat, sind mit der Vermittlung von soft skills nicht zu beheben. Sie bereitet auf die betriebliche Sozialisation vor und berührt nicht die Frage von Normen, die Überzeugungen, Einsatzbereitschaft etc. erst ermöglichen. Insofern scheint selbst bei der Unternehmen eine begriffliche Verwirrung vorzuliegen, wenn sie glauben, durch die Hochstufung der soft skills zu key skills (s. o.) das Problem besser in den Griff bekommen zu können. Einsatzbereitschaft, Führungskompetenz, Erfolgsorientierung, Leistungswille und Unternehmergeist sind keine soft skills, sondern Ergebnis einer komplexen Persönlichkeitsentwicklung, die ein Arbeiten an sich und mit sich voraussetzt. Persönlichkeitsentwicklung ist nur möglich, wenn an die Stelle der Perspektive der Kollektive (Unternehmen) die Perspektive des Einzelnen tritt. Sein Bedürfnis, sich in der Welt zu orientieren, sich zu besinnen, um sein Leben selbst einrichten zu können, darf deshalb nicht aus einer soziologischen Perspektive betrachtet werden (als ein Fall von vielen), sondern muss als Sinnfrage, als philosophische Frage ernst genommen werden. Erst auf dieser Basis kann die von den Unternehmen gesuchte Kompetenz für Situationen oder Steuerungsfähigkeit von Organisationen entstehen.<sup>6</sup>

Dies ahnen offenbar auch die Unternehmen, wenn sie die Familien, die Schulen und Hochschulen als die Verantwortlichen des Mangels ausmachen. Damit allerdings droht sich das Thema in die von den Medien beherrschte öffentliche Arena zu verlagern, in der über die Werte in unserer pluralistischen Gesellschaft räsoniert wird. Das Ergebnis dieser Debatten ist absehbar und für die Unternehmen unergiebig: Es wird bei unterschiedlichen Meinungen bleiben, ohne dass ein Fortschritt in der Sache zu verzeichnen sein wird.

## 2. Eine neue Herausforderung: Die Gehirnphysiologie

Diese Schwäche des öffentlichen Diskurses machen sich neuerdings neurophysiologisch argumentierende Autoren zunutze. Sie beanspruchen, mit der Analyse der Gehirnfunktionen nicht allein die erwähnten betrieblichen Probleme lösen zu können, sondern auch letzte Antworten auf zentrale Menschheitsfragen zu geben, wie z.B. die Willensfreiheit, das Zusammenspiel von Intellekt und Emotionen oder die Beschaffenheit des Ich. Ein in der breiten Öffentlichkeit bekannter Vertreter dieser Auffassung ist David Goleman, der gestützt auf neurophysiologische Untersuchungen behauptet, die Funktionsweise der „emotionalen Intelligenz“ und damit des menschl

---

<sup>5</sup> A.a.O., 6

<sup>6</sup> „Kompetenz für Situationen ist die Macht oder Steuerungsfähigkeit, die den Könner auf dem jeweils einschlägigen Gebiet von dem bloßen Kenner von Systemen einzelner Regeln auszeichnet. [...] Deren Rollenzuweisungen [gemeint: von Organisationen] stellen mitunter in maßgebende Positionen, z.B. als Vorgesetzte, Menschen, die wohl das Regelsystem der Geschäftsordnungen und Dienstvorschriften beherrschen, aber für keine Situation, die in dieses System hineinpasst, kompetent sind. Sie üben dann eine Macht anderer Art aus als die Kompetenten, die durch die Rollenzuweisung benachteiligt sind, aber die Situation im Griff haben und steuern können.“ Schmitz 2005, 265

chen Zusammenlebens insgesamt entschlüsselt zu haben. Der Autor erhält auch im geschäftlichen Bereich großen Zuspruch, denn Consulting-Unternehmen und Personaltrainer haben die Stoßrichtung seiner Argumentation aufgenommen und der neurophysiologischen Erklärung der menschlichen Emotionen für alle Fragen der betrieblichen Kommunikation und der „emotionalen Führung“ (Goleman) von Teams eine große Verbreitung verschafft.<sup>7</sup>

In der Tat können Golemans zentrale Begriffe eine gewisse Plausibilität beanspruchen: Emotionale Intelligenz (nach Goleman „EI“) und die Etablierung eines emotionalen Quotienten (nach Goleman „EQ“) scheinen einige bekannte Schwächen des vor Jahrzehnten in den USA propagierten Intelligenzquotienten (IQ) zu kompensieren und eine ganzheitliche Erfassung des zwischenmenschlichen Kontaktes zu befördern. Empathie, Intuition, resonantes Verstehen und resonantes Führen sind Themen, für die man in der durchschnittlichen Lebenserfahrung genügend Beispiele zu finden glaubt.

Gleichwohl fordert Golemans Ansatz Kritik heraus, denn sein Interesse gilt nicht der Analyse dieser Phänomene, sondern gleichsam ihrer Reduktion auf eine Scheinwirklichkeit, die in der letzten Realität des menschlichen Gehirns und seiner Funktionsabläufe begründet sein soll. Darin folgt er der einschlägigen Literatur zu diesem Thema.

Dass es sich bei der Kritik dieser Auffassung nicht lediglich um eine akademische Kontroverse handelt, sondern um eine Weichenstellung mit weitreichenden praktischen Konsequenzen für den betrieblichen Alltag, soll folgende Beobachtung verdeutlichen. Für Goleman ist das menschliche Gehirn ein Supercomputer, der vom Eigentümer und von Dritten programmiert werden kann, und er kann richtig oder falsch programmiert werden. Kommunikation zwischen Menschen ist für ihn der Austausch „von Gehirn zu Gehirn“<sup>8</sup>. Positives, die eigene Emotionalität und die Emotionalität der anderen bejahendes Denken bewirke, so Goleman, Veränderungen im limbischen System und schaffe so eine positive Atmosphäre, in der alle Beteiligten nicht nur zufriedener sind, sondern auch mit größerem wirtschaftlichen Erfolg arbeiten. Ohne der Prozesse bewusst zu sein, die im limbischen System ablaufen, werden zuvor unzufriedene und ineffektive Mitarbeiter gleichsam „umgepolt“ zu potentiellen Leistungsträgern. Wenn aber die Selbstprogrammierung zur Programmierung von Dritten genutzt wird, ist der Schritt zur Manipulation nicht mehr groß. Sicher ist es kein Zufall, dass z.B. das Marketing bereits um die Spielart des Neuro-Marketing bereichert worden ist.

Personalmanager sollten sich fragen, ob diese Verknüpfung von Gehirnforschung, kommunikativer Kompetenz und Persönlichkeitsbildung zum Vorteil des Unternehmens, ja des Wirtschaftens generell ist oder ob damit nicht vielmehr das soziale Kapital des innerbetrieblichen Vertrauens einer riskanten Belastungsprobe ausgesetzt wird. Statt den Unternehmenswert zu steigern, könnte der Argwohn der Mitarbeiter Nahrung erhalten, sie würden manipuliert; eine nachhaltige Belastung des betrieblichen Friedens wäre die Folge.

---

<sup>7</sup> Goleman <sup>3</sup>2005; vgl. auch folgende Links: [www.experten-akademie.de](http://www.experten-akademie.de), [www.mittelstand-spezial.de/Artikel/Emotionale\\_Intelligenz.html](http://www.mittelstand-spezial.de/Artikel/Emotionale_Intelligenz.html)

<sup>8</sup> Goleman <sup>3</sup>2005, 26, 54, 73

Noch gravierender ist aber der grundsätzliche Einwand, dass mit dem neurophysiologischen Modell nicht plausibel gemacht werden kann, wie es im Gehirn überhaupt zu den von den Unternehmen gesuchten Kompetenzen und zur Entstehung einer verantwortungsbewussten, glaubwürdigen und führungsstarken Persönlichkeit kommen soll. Was auf der Ebene des Gehirns abläuft, sind objektive Prozesse, die auf objektiven Tatsachen beruhen. Authentisch etwas verkörpern, für etwas eintreten und Verantwortung für sein Handeln übernehmen: dies sind jedoch keine technisch trainierbaren Vollzüge mit dem Ergebnis eines sich sukzessive bildenden charakterlichen Kerns.<sup>9</sup> Authentisch sein ist ein Selbstverhältnis, ein Verhalten zu sich selbst und seiner subjektiven Geschichte, das eine gründliche anthropologische Besinnung erforderlich macht.

### 3. Die neue Welle des Reduktionismus

Mit der Kritik der populärwissenschaftlichen Darstellungen in der Art von Daniel Goleman ist es jedoch nicht getan, weil sich die Wissenschaften insgesamt dem Ansturm neurophysiologischer Theorien gegenübersehen, die ideengeschichtlich die letzte Stufe eines sehr alten Reduktionismus darstellen. Damit ist gemeint, dass im westlichen Denken in mehreren historischen Wellen Arrangements der Wirklichkeit vorgenommen und Filter eingeführt worden sind, die die Phänomene sukzessive von ihrem Ursprung - der unverstellten Lebenserfahrung - entfremdet haben. Da kommunikative Kompetenz und Persönlichkeitsentwicklung in der Lebenserfahrung des einzelnen Menschen verankert sind und mit der Reduktion bzw. Verstümmelung der Phänomene ihre Grundlage verlieren würden, soll kurz auf die grundsätzliche Widerlegung des neurophilosophischen Ansatzes (als Verallgemeinerung neurowissenschaftlicher Ergebnisse) eingegangen werden. Dabei folge ich den wegweisenden Untersuchungen von Hermann Schmitz.<sup>10</sup>

Nachdem die Seele wissenschaftlich nicht mehr als Verwalterin bestimmter Zustände unseres Befindens ernst genommen wurde, blieb als Adressat bestimmter Fragestellungen nur noch der Körper und insbesondere das Gehirn übrig. Dem „Gehirn als Erbe der Seele“<sup>11</sup> fallen riesige Bereiche der Lebenserfahrung zum Opfer, z.B. der

<sup>9</sup> „Die Idee der Authentizität oder Selbstverwirklichung bezeichnet ein Leben als frei und gut, das mein ‚eigenes‘ ist: ein Leben, in dem sich ausdrückt oder das dem entspricht, wer ich wahrhaft oder eigentlich bin. Das Ich-Modell des inneren Kerns erklärt, wer ich wahrhaft oder eigentlich bin, zum Gegenstand einer Feststellung und damit zu einer Tatsache [...]. [...] der eigentliche Fehler des Ich-Modells des inneren Kerns [besteht in Folgendem]: Indem es, wer ich wahrhaft bin, zum Gegenstand einer objektiven Feststellung, kann es nicht mehr erklären, welche Rolle dies in dem normativen, bewertenden Urteil der Authentizität spielt. Wer ich wahrhaft bin, ist keine Tatsache, die ich feststelle, sondern ein Maßstab, nach dem ich beurteile.“ Menke 2005, 316f.

<sup>10</sup> Neben den im Folgenden zitierten Werken verweise ich hier auf Schmitz 1997 („Die gegenwärtige Aufgabe der Philosophie“) sowie auf Schmitz 1999 („Adolf Hitler in der Geschichte“).

<sup>11</sup> Schmitz u.a. 2002, 99: „Der Neo-Materialismus ist nämlich nur ein weiterer Schritt in der Bahn einer ebenso fruchtbaren wie rücksichtslosen Verengung des menschlichen Selbst- und Weltverständnisses, die in Europa schon in der zweiten Hälfte des fünften vorchristlichen Jahrhunderts konzipiert worden ist und sich seither im Zusammenwirken von Philosophie, Theologie und Naturwissenschaften durchgesetzt hat. Ich meine das Paradigma der psychologisch-reduktionistisch-introjektionistischen Vergegenständlichung. *Psychologismus*, das heißt: Das Erleben der einzelnen Person wird in einer privaten Innenwelt abgegrenzt und der Regie einer zentralen Instanz (z.B. der Vernunft) über die unwillkürlichen Regungen unterstellt. *Reduktionismus*, das heißt: Die nach Abzug aller Innenwelten verbleibende Außenwelt wird bis auf wenige Merkmalsorten, die bequem identifizierbar, quantifizierbar

gespürte eigene Leib und die leibliche Kommunikation, Atmosphären und Gefühle sowie die Situationen, insbesondere die vielsagenden Eindrücke.<sup>12</sup> Nicht weniger bedrohlich ist die Verkennung der Subjektivität als Relikt vorwissenschaftlicher Zeiten: Als Objekt unter Objekten wird sie nun von der Seele in das Gehirn verschoben mit der Konsequenz, dass sie zum Gegenstand naturwissenschaftlicher Forschung wird. Das Subjekt als Ort, an dem sich im affektiven Betroffensein Überzeugungen bilden und Lebensentwürfe verankert sind, wird auf die abgeleitete Funktion von Gehirnprozessen reduziert.<sup>13</sup> Wer dies für sich akzeptiert, entfremdet sich entweder als „Rädchen im Getriebe“ von sich selbst oder lebt gleichsam mit „doppelter Buchführung“: einerseits als „Berufsmensch“ und andererseits als davon getrennter „Freizeitmensch“ in einem subjektiven Reservat.<sup>14</sup>

Hier schließt sich in paradoxer Weise der Kreis (ein „circulus vitiosus“!): In dem Maße, wie der überkommene Reduktionismus zusammen mit dem neurophysiologischen Reduktionismus dem Menschen seine Subjektivität abspricht und damit um die Verankerung in der Welt bringt, wächst sprunghaft das Bedürfnis nach charakterfesten, selbstsicheren Persönlichkeiten mit hoher kommunikativer Kompetenz! Dabei liefert gerade die viel beschworene Globalisierung für unabsehbar viele Menschen hinreichend Anlässe, um nach einem Halt zu fragen, der den verstörenden, emotional belastenden bis aufwühlenden Veränderungen in der persönlichen Welt die Besonnenheit entgegensetzt, durch die das Erlebte in Zusammenhänge gebracht und in die Lebenserfahrung eingeordnet werden kann.<sup>15</sup>

Der vorliegende Beitrag will deshalb zeigen, dass das Bemühen, die Voraussetzungen zu schaffen für das Wachsen einer verantwortlich kommunizierenden und selbstsicheren Persönlichkeit, nur Aussicht auf Erfolg hat, wenn man sich zuvor auf den eigenen Standort in der Welt besinnt. Damit wird die Grundlage für ein angemessenes Verständnis der umgebenden Welt geschaffen - Thema der Hermeneutik, der Kunst des Verstehens - sowie für eine gezielte Beeinflussung von Zuhörern in Situationen - Gegenstand der Rhetorik, der Kunst des erfolgsorientierten Redens.

---

und selektiv variierbar sind, und deren als feste Körperchen oder Substanzen hinzugedachte Träger abgeschliffen. *Introjektion*, das heißt: Der Abfall der Abschleifung wird in den Innenwelten abgeladen. Das erste System, das die psychologistisch-reduktionistisch-introjektionistische Vergegenständlichung konsequent durchführt, ist die Atomistik Demokrits, aufgenommen vom späten Platon; die reduktionistische Beschränkung auf die primären Sinnesqualitäten, die für Statistik und Experiment ideal ist, stellt schon damals die erst viel später genützte Abstraktionsbasis der modernen Physik bereit.“

<sup>12</sup> Diese Begriffe werden unten näher erläutert.

<sup>13</sup> Den Charme der Neurophilosophie, „der ihr die Herzen öffnet, glaube ich darin zu erkennen, daß sie dem Menschen die Last abzunehmen scheint, er selbst sein zu müssen. (...) Diese Verdrehung rächt sich an der Neurophilosophie, indem nun (...) die ganze empirisch zugängliche Welt einschließlich der Außenwelt zu einem Produkt der Innenwelt des neuen Typs, des Gehirns, herabsinkt, das dann als Konstrukteur dieses Konstrukts in eine vorgeblich überempirische, transzendente Stellung rückt, die aber doch nicht transzendent sein darf, weil es unnötig und unsinnig wäre, von einem Gehirn zu sprechen, wenn man daran nicht irgend welche Behauptungen empirisch bestätigen könnte. In diesem Widerspruch verfängt sich der radikale Konstruktivismus, die Avantgarde der Neurophilosophie.“ Schmitz a.a.O., 101

<sup>14</sup> Vgl. Schmitz <sup>2</sup>1995, 11. Nicht allein „Naturwissenschaftler geben harmonisch wirkende Beispiele solcher Doppelbödigkeit, die gerade wegen ihrer scheinbaren Harmlosigkeit etwas Unheimliches an sich haben, weil der Mensch nirgendwo mehr ganz zu finden ist (...)“ Ebda.

<sup>15</sup> Diese Erkenntnis scheint inzwischen auch im Bereich der Business Studies angekommen zu sein. Vgl. Eric Cornuel: „Management Education in Europe“, Vortrag auf der 41. Tagung der CLADEA (10.-13.09.2006 in Montpellier). E. Cornuel ist Direktor der European Foundation for Management Development (EFMD).

#### 4. Das Selbstverhältnis als Einheit von personaler Emanzipation und personaler Regression

Um einen ungekünstelten Einstieg in die Thematik zu finden, möchte ich die durchschnittlichen Erwartungen zitieren, mit denen Studierende der Betriebswirtschaft in eine Rhetorik-Veranstaltung kommen.

„Ich möchte selbstsicher vor ein Publikum treten.“ „Ich möchte die Techniken beherrschen, um ein Publikum gekonnt von der Richtigkeit meines Standpunktes zu überzeugen.“ „Ich möchte mein Auftreten verbessern, meine Schwächen erkennen und ablegen.“ „Ich möchte bei öffentlichem Reden erfolgreich sein.“

In diesen vier Aussagen kommt eine Polarität zum Ausdruck, die grundlegend für jede geplante Rede ist: Einerseits manifestiert sich das Bedürfnis nach persönlicher Souveränität („selbstsicher“, „Auftreten verbessern“), andererseits geht es um die Vermittlung von Positionen („Richtigkeit meines Standpunktes“, „erfolgreich“). Vereinfachend kann den Studierenden deshalb die Unterscheidung zwischen der „Ich-Botschaft“ und der „Sach-Botschaft“ angeboten werden.<sup>16</sup>

Die damit aufgeworfene Frage, welches Bild man beim Publikum erzeugen, welchen Eindruck man hinterlassen möchte, führt unmittelbar zu dem Problem der Authentizität: Spiele ich lediglich eine Rolle und gehe mit einem Kalkül in die Veranstaltung? Oder aber: Inwieweit lege ich etwas Authentisches in meinen Auftritt? Im Hinblick auf das Thema der Persönlichkeitsbildung soll von der ersten Möglichkeit abgesehen werden.

##### „Werde, der du bist.“

„Bleiben Sie sich selbst treu.“ „Spielen Sie keine fremde Rolle, sondern seien Sie immer Sie selbst.“ „Nehmen Sie sich selbst an, so wie Sie sind.“ „Souverän ist, wer zu sich selbst und seinen Fehlern steht.“ Mit diesen Empfehlungen<sup>17</sup> lenkt ein im unternehmerischen Umfeld viel gelesener Autor die Aufmerksamkeit darauf, dass das Ich-Ideal einer Person und die Ich-Realität in einer Spannung zueinander stehen. Wer als Redner glaubwürdig wirken wolle, müsse den Mut aufbringen, zu seiner Ich-Realität zu stehen, auch wenn sie Unvollkommenheiten aufweise (z. B. einen Sprachfehler, korpulent und klein). Das Beispiel eines Mannes, der nach Holzheu mit diesen Handicaps gut zurecht kam, verweist auf die Fähigkeit, bestimmte Sachverhalte – hier das Leiden unter körperlichen Handicaps –, die zur eigenen Person gehören, von sich abzurücken (zu objektivieren)<sup>18</sup> und in eine (berufliche) Rolle zu integrieren. Dadurch verlieren sie ihren bedrängenden, Unsicherheit verursachenden Charakter. Die Objektivierung subjektiv nahegehender Sachverhalte ist aber nie vollständig möglich. Im zitierten Fall werden die Unzulänglichkeiten objektiviert, aber doch nicht so weit, als dass sie gleichsam wie Kleider von sich ferngehalten werden könnten.

##### Personale Emanzipation:

Dass dies so ist, beruht auf der Polarität des Selbstverhältnisses zwischen der Möglichkeit der Objektivierung von Sachverhalten und ihrer erlittenen Resubjektivierung.

<sup>16</sup> Dem von Vera Birkenbihl geprägten Ausdruck werde ich im Folgenden allerdings eine deutlich andere Bedeutung geben.

<sup>17</sup> Holzheu 1994, 5ff.

<sup>18</sup> Vgl. Schmitz<sup>2</sup>1995, 153ff.

Was heißt das? Die Fähigkeit des Objektivierens, des Sich-frei-machens von bedrängenden Sachverhalten, Programmen und Problemen ist die anthropologisch bedeutsame „personale Emanzipation“<sup>19</sup>. Wie weit diese Objektivierung geht, d. h. (1) welches Niveau sie erreicht und (2) wie sie sich ausprägt, d. h. welcher Stil sich dabei durchsetzt<sup>20</sup>, ist Sache des Einzelfalls. Im Hinblick auf das Niveau personaler Emanzipation ist es im zitierten Fall denkbar, dass der Mann seinen Sprachfehler sowie seine kleine, untersetzte Statur als Folge des blinden Schicksals emotional weitgehend neutralisiert hat; es ist aber ebenso möglich, dass er sich für die Bedürfnisse des Berufslebens einen Schutzwall aufgebaut hat, der bei einem grob taktlosen Angriff auf seine äußere Erscheinung ins Wanken geraten könnte. Im Hinblick auf mögliche Stile personaler Emanzipation kann man sich ganz unterschiedliche Haltungen vorstellen, mit Zumutungen fertig zu werden, etwa den Stil des (einem Geschäftsmann gut dienlichen) nüchternen Realismus, der weder eine hochfliegende Überspanntheit noch eine nachhaltige melancholische Gedrücktheit kennt; oder aber den Stil ruhig überschauender Besonnenheit, der die Hochs und Tiefs in der Befindlichkeit flexibel abfangen kann. Dieses individuelle Zurechtkommen mit Lebenssituationen kann man als „Lebenstechnik“<sup>21</sup> bezeichnen.

### **Personale Regression:**

Der Gegenpol der personalen Emanzipation ist die „personale Regression“<sup>22</sup>. Sie führt zum subjektiven Pol des personalen Lebens, denn nur was mir unausweichlich nahegeht wie bohrender Schmerz, Angst oder Trauer, bietet den Quellpunkt für Subjektivität. Der Reiz, der für manche mit der Stehlsucht oder der Spielsucht verbunden ist, ist eine Lockung personaler Regression, nämlich ertappt zu werden oder zu verlieren. „Der Mensch muss auf etwas stoßen, dessen er nicht Herr ist, um ganz er selbst zu sein und der Verstiegenheit in einseitiger personaler Emanzipation zu entgehen.“<sup>23</sup> Auch das freiwillige Zufügen von Schmerz (Piercings, Tattoos, Selbstverletzung, Suizidversuche) führen an die primitive Gegenwart heran und belohnen den Betroffenen nach überwundenem Schmerz mit einer Stärkung seiner labilen Subjektivität. „Die Person ereignet sich also nur im Spielraum zwischen primitiver und entfalteter Gegenwart; deshalb ist personale Regression für sie ebenso wichtig wie personale Emanzipation. Diese verlangt nach Ergänzung durch sie (...).“<sup>24</sup> Die Auseinandersetzung mit dem Begegnenden erfolgt allerdings keineswegs vorwiegend in der erwähnten heftigen Weise. Statt starr an der Fassung festzuhalten oder sie zu verlieren, hat der Einzelne die Möglichkeit, seine Haltung zu lockern, auf das Entgegenkommende einzugehen, um so das Neue aufzufangen und es sich anzueignen.<sup>25</sup>

<sup>19</sup> Schmitz <sup>2</sup>1995, 155

<sup>20</sup> A.a.O.

<sup>21</sup> (nach Hans Thomae 1961, zitiert bei Schmitz 2005, 97

<sup>22</sup> „Der personalen Emanzipation korrespondiert gegenläufig die personale Regression als Rückfall in primitive Gegenwart oder auf sie zu, gleichfalls mit Stilen und Niveaus. Jedes nachhaltige Betroffensein ist personale Regression. Wenn diese zu kurz kommt, fehlt dem Leben die Schicksalhafterkeit, das Erlittene, die Fülle, die ihm allein aus dem Durchmachen von Höhen und Tiefen zukommen kann; die Erhebung auf ein Niveau personaler Emanzipation ist dann eine hohle, verstiegene Gebärde, Ver-zuschung über einer Leere.“ Schmitz a.a.O., 156

<sup>23</sup> Schmitz a.a.O., 94

<sup>24</sup> Ebda.

<sup>25</sup> Vgl. a.a.O., 95

Hier zeichnet sich bereits ab, dass authentisches Leben auf die leibliche Affizierbarkeit angewiesen ist, - ein Umstand, der – wie zu zeigen ist – nicht einen physiologischen Sachverhalt meint.

Geht man also hinter die Oberfläche der „Lebenstechnik“ zurück, stellt sich heraus, dass die Außenseite der persönlichen Situation, die ein jeder den anderen Menschen zeigt, nicht endgültig objektiviert werden kann, sondern sich mit den Veränderungen der persönlichen Situation umbildet. Ein Ereignis, bei dem sich der Betreffende seiner Unzulänglichkeiten (wie z.B. Sprachfehler und kleine unteretzte Statur) schmerzhaft inne wird und seine Fassung verliert (personale Regression), kann ein Anlass sein, um das öffentliche Auftreten zu verändern. Ein Grund könnte sein, dass der Betreffende anerkennen muss, dass seine „Lebenstechnik“ störungsanfällig ist, weil die eigenen Unzulänglichkeiten doch nicht so weit affektiv neutralisiert sind, wie er zuvor geglaubt hatte. Die persönliche Situation ist also „für die Person zugleich Hülle und Partner“<sup>26</sup>.

Deshalb kann Holzheu nicht gefolgt werden, wenn er behauptet: „So wie mich andere empfinden und erleben, so wie ich auf andere wirke, so bin ich.“<sup>27</sup> Damit würde das Subjekt als Objekt aufgefasst, das in der Welt unter anderen Objekten vorkommt und zwar nur als Reflex der Wahrnehmung anderer Menschen. Dann müsste z. B. arrogant sein, wer von anderen so wahrgenommen wird, - mehr noch: er müsste arrogant sein und zugleich auch nicht, sobald andere Zeitgenossen das Gegenteil bezeugen würden. Die Subjektivität mit den Möglichkeiten zu Gestaltung des Selbstverhältnisses („Werde, der du bist.“) bliebe völlig ausgeblendet.

## 5. Ausdruck und Eindruck in leiblicher Kommunikation

Die Ich-Botschaft, die ein Redner seinem Publikum sendet, ist also keine simple Mitteilung, sondern vielschichtig. Aber wie wird diese Vielschichtigkeit dem Publikum vermittelt? Jedermann weiß intuitiv, dass ein gelungener Vortrag nicht allein die Übermittlung von Informationen – in Form von Bits und Bytes – ist, sondern auf einem starken Ausdruck des Redners beruht. Ausdrucksstärke hinterlässt bei den Zuhörern einen nachhaltigen Eindruck.

### Was ist Ausdruck?

Der entscheidende Unterschied des Ausdrucks zu Nachricht und Symptom ist seine Unübertragbarkeit.<sup>28</sup> Nachrichten sind unempfindlich gegen das Medium der Übermittlung, d.h. sie lassen sich z. B. aus der mündlichen Rede in die Schrift übertragen, ohne dass Informationen verloren gehen. Ein Symptom wie kochendes Wasser kann in gleicher Weise wie das Ansteigen der Quecksilbersäule eine Temperatur von 100 Grad Celsius anzeigen. Dagegen ist es schon schwierig, den ersten Eindruck eines Redners in Worte zu fassen, der der Raum betritt, von dem Einladenden vorgestellt wird, dabei ins Publikum blickt und einige Momente verharrt, bevor er mit seinem Vortrag beginnt. Gleichwohl bildet sich beim aufmerksamen Zuhörer eine Erwartungshaltung, die sich von der bei anderen Rednern deutlich unterscheidet. Ganz unmöglich dagegen ist es, den vielsagenden Eindruck zu quantifizieren, den die Person nach einer längeren Rede bei den Zuhörern hinterlassen kann: Zwar können sie

<sup>26</sup> A.a.O., 96

<sup>27</sup> Holzheu, a.a.O., 8

<sup>28</sup> Vgl. Schmitz 1997, 119-130

sich möglicherweise darauf einigen, einen einfallsreichen, scharfsinnigen und dabei nicht besserwisserischen, sondern bescheidenen, aber vielleicht ein wenig spleenigen Menschen vor sich gehabt zu haben. Doch das sind nur Andeutungen gemessen an dem Gesamteindruck, der sich häufig der sprachlichen Fassung entzieht.

In der langen Geschichte der Rhetorik ist man sich immer sicher gewesen, dass dieses Ausdrucksphänomen eine Realität ist, doch die erkenntnistheoretische Erklärung, über welche Kanäle sich dieses Phänomen vollzieht, ist weit dahinter zurück geblieben. Zwar haben die Grafologie - die Kunst, in Mimik und Gestik zu lesen - sowie die alte Charakterologie mit den Typen des Cholerikers, Sanguinikers, Asthenikers und Melancholikers nach wie vor Anhänger, aber ihnen haftet der Ruf der Unwissenschaftlichkeit an. Im Gegenzug haben die naturwissenschaftlichen Verfahren, an die der moderne Wissenschaftsbegriff gekoppelt wurde, das Ausdruckverstehen auf Informationen und Signale reduziert (Mitteilung als Nachricht und als Symptom). Erst die Erschütterung des reduktionistischen naturwissenschaftlichen Paradigmas im 20. Jahrhundert hat es erlaubt, die physiologistischen Scheuklappen abzulegen und die historischen Filter auszusondern, die das Ausdruckverstehen diskreditiert haben.

### **Leib, nicht Körper**

Was sich dem Menschen in seiner unverstellten Lebenserfahrung als erstes bietet, sind leibliche Regungen wie Schmerz, Hunger, Durst, Schreck, Wollust, Frische, Mattigkeit, Behagen oder Ein- und Ausatmen. Diese Regungen werden nur am eigenen Leib gespürt ohne die Einschaltung besonderer Sinnesorgane. Auf ihn bezieht sich alles, was einem in der Welt widerfährt, er ist „keine abgesonderte Provinz, sondern der universale Resonanzboden, wo alles Betroffensein des Menschen seinen Sitz hat und in die Initiative eigenen Verhaltens umgeformt wird; nur im Verhältnis zu seiner Leiblichkeit bestimmt sich der Mensch als Person.“<sup>29</sup> Der Körper ist demgegenüber das, was auch andere an uns feststellen können, er ist quantifizierbar, sicht- und tastbar und hat eine scharfe, flächige Grenze an der Haut. So viel über die Physiologie des Körpers geforscht worden ist, so wenig war dies lange Zeit der Fall für den Leib. Erst mit dem „Alphabet der Leiblichkeit“<sup>30</sup> von Hermann Schmitz hat sich dies entscheidend geändert.<sup>31</sup>

Das spürbare leibliche Befinden ist in sich dialogisch, d.h. es ist eingespannt zwischen einen Weitepol und einen Engepol: Schmerz, Hunger, Durst etc. engen mich ein, während Wollust, Behagen oder Müdigkeit zur Weite tendieren. Der Wechsel – oder prägnanter: der Antagonismus - zwischen engenden und weitenden Impulsen verleiht dem Leib eine innere Dynamik, die ohne Umstände auf Partner überspringen kann, die nicht der eigene Leib sind, wohl aber am eigenen Leib gespürt werden wie z. B. das Wetter, die Schwere beim Stürzen, der elektrische Schlag oder der Wind, gegen den man sich stemmt. Partner im Sinne von Antagonisten können auch andere Menschen werden, etwa beim Ringkampf, wo jeder Kämpfer Engung und Weitung

<sup>29</sup> Schmitz <sup>2</sup>1995, 116; für das Folgende vgl. a.a.O. 135ff.

<sup>30</sup> Vgl. A.a.O. 121-127

<sup>31</sup> „Die Lehre vom Leib wird so zur unvermeidlichen Grundlage einer nicht mehr von falschen Selbstverständlichkeiten und arroganten Fiktionen geleiteten Erkenntnistheorie ebenso wie der Anthropologie und Ästhetik, sowie zur Quelle der Beleuchtung verkannter Grundzüge der Geschichte, der Kontakte unter Menschen und Tieren, der Krankheit und Gesundheit, des Gefühlslebens und der von diesem getragenen Kultursysteme (Recht, Moral, Religion, Kunst, Dichtung).“ A.a.O. 116

simultan und mit rhythmischer Verschiebung als Rolle übernimmt. Alltäglicher sind Blicke, die im Wechselspiel tief in das leibliche Befinden der Menschen eingreifen und als Kanal leiblicher Regungen triumphierend, provozierend oder stechend einen von der Weitungstendenz getragenen Machtanspruch vermitteln oder aber flehend, gedrückt und fragend Engung präsentieren.

Neben dem Antagonismus lässt sich aber auch ein Koagieren, ein resonantes Verhalten beobachten: Gemeinsames Musizieren, Sport im Team, gemeinsame handwerkliche Arbeit, oder ausgetauschte Zärtlichkeiten z.B. zwischen Mutter und Kind, das Verhältnis zwischen Reiter und Pferd, zwischen Fußballfans und Mannschaft ja sogar zwischen Motorradfahrer und seiner Maschine sind hierfür Beispiele. Die leiblichen Tendenzen in diesen zwei Spielarten auf externe Partner zu verteilen, kann man mit den Begriffen „antagonistische Einleibung“ und „wechselseitige Einleibung“<sup>32</sup> belegen. Sie sind die Spielarten der „leiblichen Kommunikation“<sup>33</sup>, von der das soziale Leben ihren Ausgang nimmt und auf die es sich beständig zurückbezieht.

### **Wahrnehmung ist Einleibung**

Aber nicht allein spezielle Paarbildungen fallen unter den Begriff der leiblichen Kommunikation, die landläufig Empathie genannt wird: Die normale Wahrnehmung insgesamt ist in erster Linie Einleibung, weil Brückenqualitäten zwischen dem Leib und den Gegenständen der Wahrnehmung vermitteln. Die erste Gruppe sind die Bewegungssuggestionen<sup>34</sup> wie z. B. die Musik, die in die Glieder fahren, zum Klatschen und anderen, häufig rhythmischen Bewegungsgestalten (wie Hüpfen, Schwingen, Gleiten, Stampfen etc.) animieren kann, ohne doch selbst diese Bewegungen aufzuweisen. Dies wird möglich, weil die Bewegungssuggestion einer Klanggestalt und die Bewegungssuggestion einer leiblichen Bewegungsgestalt miteinander übereinstimmen.

Deshalb hat auch rhythmisches Sprechen in einer Rede den Effekt, unter die Haut zu gehen. Die lexikalischen und stilistischen Wiederholungsfiguren der Rhetorik, aber auch die Gruppenbildung von Argumenten unterstützen diese Wirkung. Den Gebärden, der Tonalität der Stimme und dem Blick - ebenfalls subtile Bewegungssuggestionen, die am eigenen Leib gespürt werden – hatte die alte Rhetorik eine eigene Planungsphase (lat. actio) gewidmet.

Die zweite Gruppe der Brückenqualitäten sind die synästhetischen Charaktere.<sup>35</sup> In der Wahrnehmung begegnen uns Situationen und Gegenstände, die wir mit Qualitäten des leiblichen Befindens belegen, z.B. ein scharfer Pfiff, weil er etwas an sich hat, das einschneidet (leibliche Engung), ein warmer Ton, weil er etwas an sich hat, dem man sich öffnet (leibliche Weitung), eine kalte Beleuchtung, weil sie etwas an sich hat, die ein Frösteln suggeriert (leibliche Engung), eine dunkle Stimmung, weil sie etwas Lastendes an sich hat (leibliche Engung) oder eine leichte Stimmung der Schwerelosigkeit, weil sie etwas Hebendes an sich hat (leibliche Weitung). Spricht man dagegen von einer warmen, dunklen Stimme, erhält die leibliche Weitung eine Wendung ins Tiefe; spricht man von einer durchdringenden, hellen Stimme, erhält die

<sup>32</sup> A.a.O. 137f.

<sup>33</sup> A.a.O. 135-153.

<sup>34</sup> A.o.O. 141

<sup>35</sup> Schmitz unterscheidet diese von der gebräuchlichen Rede von Synästhesien, etwa als das Hören von Farben.

leibliche Engung eine Wendung ins Hohe etc.<sup>36</sup> Insbesondere der Kontrast zwischen einer lastenden und einer andächtigen Stille etwa belegt, dass es sich nicht um externe Daten handelt, die über die Sinnesorgane von mir wahrgenommen werden (diese Daten fehlen ja gerade), sondern um eine am eigenen Leib ganzheitlich gespürte Befindlichkeit.

## 6. Die Situation als Gegenstandstyp

Im Ausdrucksverstehen werden diese einzelnen Faktoren durch die Situation zusammengehalten. Abweichend vom landläufigen Gebrauch des Terminus definiert Schmitz mit diesem Begriff einen eigenständigen Gegenstandstypus, der in der abendländischen Ontologie neu ist und sich vom Modell des Dinges als fester Körper verabschiedet. Er vereinigt die drei Charakteristika auf sich: 1. Sachverhalte, Programme und Probleme, 2. chaotische Mannigfaltigkeit, und 3. Ganzheit.<sup>37</sup>

Situationen präsentieren in jedem Fall (1) einen Stand der Dinge (z.B. den Sachverhalt „Organspende“), der mit einem Plan in Verbindung treten (z.B. mit dem Programm „Organspender finden“) und die dabei sich ergebenden Hürden einbeziehen kann (z.B. das Problem „Wie kann man den Missbrauch verhindern?“).

Situationen sind darüber hinaus (2) vielsagend, d.h. sie legen durch ihren Reichtum an Sachverhalten, Programmen und Problemen die sprachliche Explikation nahe: Angesichts eines Unfalls eines Verwandten etwa läßt sich gleichsam die Frage der Organspende mit Bedeutsamkeit auf. Situationen sind schließlich (3) ganzheitlich im Sinne von Geschlossenheit, Kohärenz und Abhebung: Die Entscheidung, ein Organ zu spenden, hat diese Beschaffenheit. Diese Ganzheit vermittelt einen prägnanten Eindruck, der dennoch wegen seiner chaotischen Mannigfaltigkeit (2) nie vollständig expliziert werden kann. Soziale Verhaltensmuster z.B. sind von dieser Art: das gekonnte Auftreten in der Gesellschaft (z.B. der englische Gentleman oder der französische Honnête Homme), die Eignungsprüfung eines Bewerbers durch den Leiter der Personalabteilung oder die Eheberatung. Während die wissenschaftliche Analyse aus der Situation möglichst viele feste, definierte Konstellationen herausholt (analytische Intelligenz), ist in der Praxis die hermeneutische (verstehende) Intelligenz gefragt, die die Sachverhalte, Programme und Probleme geschickt und sparsam expliziert.<sup>38</sup>

### Hermeneutische Intelligenz

Diesen Zug kann man am besten damit erläutern, dass häufig Gefühle in die Situationen eingewachsen sind, die mit einigen gekonnten Worten oder von einem Ereignis suggestiv heraufbeschworen werden können, und zwar vor allem dann, wenn es sich

<sup>36</sup> Ich verzichte an dieser Stelle auf eine differenzierte Einbeziehung anderer Strukturen wie des Spitzen / Epikritischen und des Dumpfen / Protopathischen, die Schmitz zur Vervollständigung der Analyse heranzieht. Vgl. A.a.O.126ff., 133

<sup>37</sup> Schmitz, a.a.O., 65-79, illustriert die Abweichung seines ontologischen Grundbegriffs vom üblichen Gebrauch durch das Beispiel der Sprache, die nach seiner Definition eine Situation im engeren Sinn ist.

<sup>38</sup> „Zum Umgang mit Regeln aller Art, und damit zur Macht als Steuerungsfähigkeit in Institutionen und Organisationen, gehört [...] immer auch ein Organ für Situationen mit ganzheitlich-diffuser Bedeutsamkeit, im Sinne eines Verständnisses und eines Könnens, sich in dieser Bedeutsamkeit zu bewegen und damit umzugehen. Dieses Organ bezeichne ich als Kompetenz.“ Schmitz 2005, 263.

um soziale Verhaltensmuster wie der Nationalfeiertag, ein Zeremoniell in der Familie oder ein immer wieder erinnertes Erlebnis handelt. Dann können Sachverhalte, Programme, Probleme und Gefühle derart intensiv miteinander „verbacken sein“, dass - wie bei Prousts Madeleine - ein ganz besonderer Duft eine Kaskade von unwillkürlichen Erinnerungen auslöst, die als vielsagende und ganzheitliche Situation aufscheinen, ohne doch je vollständig expliziert werden zu können.

Dieser Umstand ist für den Redner von besonderer Bedeutung, weil das gemeinsame Leben ein Flickenteppich solcher gemeinsamer zuständlicher Situationen ist, aus denen heraus die persönliche Situation herauswächst: Dazu gehören die Atmosphäre des Elternhauses, die soziale Schicht mit ihrem Ethos (etwa bürgerlich-protestantisch, sozialdemokratisch, norddeutsch, mit atlantischer Ausrichtung) und ihren Traditionen. Auf diesen Flickenteppich wird man häufig erst aufmerksam, wenn man in eine andere Umgebung, insbesondere ins Ausland kommt. Dann wird das bis dahin Selbstverständliche mitunter zum Problem des Nachdenkens. Andererseits entsteht damit für die Person auch die Möglichkeit des Hineinwachsens in neue zuständliche Situationen, etwa die einer anderen Region mit abweichenden Traditionen und einem spezifischen Selbstverständnis.

Vor diesem Hintergrund können sich Standpunkte herausbilden, die sich durch Abstoßung von etablierten Lebensformen und Gesinnungen (z.B. die sog. 68-er Generation) formt. Durch die Verbindung mit dem Hintergrund chaotisch-mannigfaltiger Situationen schillernd in ihren Zielen sind sie zugleich „Inseln im Meer des treibenden Lebens, auf denen die persönliche Situation sich festigen und Gestalt gewinnen kann. Auf diese Weise sind Standpunkte eine austarierte Chance, vielerlei, das eigentlich nicht zusammenpasst, einheitlich lebbar zu machen.“<sup>39</sup> Damit bildet die persönliche Situation das Mittelglied zwischen einbettenden gemeinsamen Situationen und Standpunkten.

## **7. Die Gefühlsbasis gemeinsamer Situationen: der Ansatzpunkt der Rhetorik**

Der Leib und die Gefühle bilden einen Schnittpunkt, insofern sie von ihrem Ursprung her nicht dem (geometrischen) Ortsraum verbunden sind.<sup>40</sup> Im Unterschied zum Körper, der sich im Ortsraum von einem relativen Ort zum nächsten bewegt, ist der Leib für jeden der absolute Ort im Enge- und Weiteraum, der deshalb auch als leiblicher Raum bezeichnet wird. Über den Blick z. B. öffnet sich dieser zum Richtungsraum und wird damit affizierbar für Gefühle, die nicht als subjektive Zustände, sondern als Atmosphären aufgefasst werden, die aus einer abgründigen Weite einströmen und das Subjekt leiblich affizieren können – entweder als Stimmungen, die einen umfassen oder aber als Erregungen, die einen ergreifen und eine Zeit lang überwältigen. Im Gefühlsraum bilden sich zudem die rechtlichen Vorgefühle, die ein bestimmtes normgemäßes Verhalten leiblich indizieren.

<sup>39</sup> Schmitz, a.a.O., 77

<sup>40</sup> Vgl. Schmitz 2002, 65-75; ferner meine knappe Darstellung im Aufsatz „Totale Vernetzung durch ‚Ubiquitous Computing‘ – epochaler Fortschritt oder epochaler Irrweg?“

Nach der inzwischen erfolgten Revision der Grundbegriffe, die das Sich-finden in der Welt, die Wahrnehmung, die Kommunikation mit der Umgebung, das Zusammenspiel von personaler Emanzipation und personaler Regression sowie das Leben in Situationen betreffen, ist festzuhalten, dass die Gefühle nicht in der Seele verortet sind, sondern allein über die leibliche Verfasstheit des Menschen erfahrbar sind. Damit ist die anthropologische Basis gelegt, auf der das Wirken der Rhetorik plausibel gemacht werden kann.

Wie die Selbstvergewisserung der Person ist auch das wirkungsbezogene und planvolle Sprechen vor Publikum von zahlreichen begrifflichen Konventionen, Clichés und Traditionen verstellt. Die antiken und frühneuzeitlichen Schriften zum Wesen der Rhetorik helfen hier nicht weiter, weil insbesondere der zentrale Teil der antiken Affektenlehre, d.h. wie Emotionen wirken und wie sie beeinflusst werden können, der psychologisch-reduktionistisch-introjektionistischen Vergegenständlichung verpflichtet ist. Im 20. Jahrhundert ist zwar verschiedentlich versucht worden, dem wieder erstarkten Interesse an der Rhetorik eine theoretische Grundlage zu geben, doch betrafen diese Ansätze in der Regel neue Verwendungssituationen der alten Lehre.<sup>41</sup> Im Lichte der Begrifflichkeit der Neuen Phänomenologie hingegen lässt sich zeigen, dass die Rhetoriker in ihrer Praxis den Phänomenen viel eher gerecht geworden sind als die Theorien ihrer Zeit.

### Was sich gehört

Die antike Rhetorik hat als oberstes Prinzip eines guten Redners den Anstand, das einer jeweiligen Situation angemessene, gehörige Verhalten (gr. *prepon*, lat. *aptum*) bezeichnet. Für heutige Ohren muss dabei in Erinnerung gerufen werden, dass es sich dabei nicht allein um die Wahl der richtigen sprachlichen und stilistischen Mittel handelt, sondern zunächst um eine antike Rechtsfigur, die auf die Vermeidung der Beschämung des Publikums bzw. die Abwendung des Zorns zielt.<sup>42</sup> Damit wird unterstrichen, dass in der rhetorischen Situation stets Gefühle investiert sind, die zwar von Gruppe zu Gruppe wechseln können, aber in Situationen mit allgemeineren Gefühlsnormen (z.B. einer nationalen Kultur oder einer Berufskultur) einbettet sind. Die Verletzung von Mindestanforderungen an eine professionelle Berichterstattung z.B. kann heutzutage bei einem erfahrenen Journalisten zu einer zornigen Reaktion führen, obwohl ihm selbst kein Schaden zugefügt worden ist.

Die rhetorische Tradition hält zahlreiche Beispiele bereit, in denen an das Ehrgefühl der Zuhörer appelliert wird, um einen als empörend dargestellten Sachverhalt abzulehnen und zu sanktionieren.<sup>43</sup> Umgekehrt ist auch die gedankliche Figur der ange-deuteten, aber umsichtig vermiedenen Beschämung des Publikums bzw. Weckung zorniger Erregung beliebt. (Nie würde ich es wagen, euch...) Neben dem Appell an das Pathos verweisen auch die Appelle an das Ethos der Zuhörer auf die Gefühlsbasis der rhetorischen Situation. Der Hinweis auf die Rechtschaffenheit des Angeklag

<sup>41</sup> Vgl. Perelman, Ch. / Olbrechts-Tyteca, L. 1958.

<sup>42</sup> Vgl. Schmitz <sup>2</sup>1995, 386. „Zorn und Scham liefern unverfügbare Leitbilder des rechtlich Ungehörigen. Ihr spontanes Zeugnis wird von Überlegung, Bemühung, Reife und kühlem Blut vielfach korrigiert; der Mensch lernt, über seinen Affekten zu stehen, ihnen zu mißtrauen, sie zu läutern. Das ändert aber nichts daran, daß niemand außer durch Zorn, Scham und die zugehörigen Vorgefühle eine Erfahrung besitzt, die ihn unabhängig vom eigenen Belieben und vom Reden der Leute darüber belehrt, was überhaupt Recht und Unrecht sind.“ A.a.O., 387

<sup>43</sup> Vgl. z. B. den sprichwörtlichen Ausruf aus Ciceros Rede gegen Catilina: „Quo usque tandem abutere, Catilina, patientia nostra?“ Wie lange willst du noch unsere Geduld missbrauchen, Catilina?

ten oder die eigene Honorigkeit – d.h. die Aktivierung eines gemeinsamen Ethos<sup>44</sup> – sind häufig verwendete Figuren in der alten Rhetorik. Heutzutage wird der Sachverhalt unter der Überschrift „Charakter – Wie man seine Glaubwürdigkeit steigert“<sup>45</sup> thematisiert.

### Die „rhetorische Situation“<sup>46</sup>

Bezeichnenderweise ist es den rhetorischen Lehrern der Antike und auch späterer Zeiten nicht gelungen, das *Aptum*, die rhetorische Angemessenheit, bündig zu definieren. Dies stellt aber keine Schwäche dar, sondern entspricht phänomengetreu der Unverfügbarkeit von Gefühlen und Atmosphären. Da sie nicht innere Zustände des Individuums, sondern es ergreifende oder umfassende Mächte sind, ist der Redner aufgerufen, neben der vorauslaufenden Planung stets die aktuelle Stimmung und Gefühlslage zu ermitteln, die sich ihm bei der Begegnung bieten und die zur Anpassung oder Modifizierung seines Plans führen können. Es reicht für ihn ja nicht, seine Rolle wie ein Schauspieler zu spielen, seine Rolle je nach der Stimmung im Saal mit Nüancen und kleinen Variationen zu versehen, aber eben doch den vorgegebenen Part respektierend. Der Redner ist gleichsam Dramaturg, Regisseur und Schauspieler in eins: Wenn nötig schreibt er in der konkreten Situation gleichsam seinen Text um und tritt in einer anderen Rolle auf: Stellt sich etwa die Resonanz des Publikum als wesentlich verhaltener dar als erwartet, muss ggf. das Wirkungsziel „begeisterte Zustimmung“ durch das Ziel „Anstoß zum Nachdenken“ ersetzt werden.

Der implizit geschlossene, durch die Institution der Rede („Sitz im Leben“) vorgezeichnete „rhetorische Pakt“ weicht darin vom „schauspielerischen Pakt“ ab, dass dieser den Vorrang von Text und Inszenierung festschreibt, - bis hin zur Publikumsbeschimpfung. Diese Freiheit hat der Redner nicht, wohl aber die des Umdisponierens. Anders als der oben erwähnte Geschäftsmann, der mit seinen Unzulänglichkeiten (klein, korpulent etc.) versucht, „Frieden zu schließen“, d.h. von sich abzurücken und sich auf die Rolle des ungenierten, agilen Machers zu entwerfen, verlangt die rhetorische Situation vom Redner eine vergleichsweise reflektierte Haltung: Er muss sich in die Perspektive der anderen versetzen und ggf. seine eigene Haltung verbergen.<sup>47</sup>

Ebenfalls treffend charakterisiert ist das Moment des richtigen Augenblicks (gr. *kairos*), das in der rhetorischen Tradition ebenso wenig eindeutig expliziert, sondern nur durch Beispiele angedeutet wird. Wann die Zeit für etwas ist, erschließt sich nur demjenigen, der über Situationskompetenz verfügt, d.h. der bei aller Prägnanz das unerschöpflich Vielsagende einer Situation erkennt. Dazu gehört auch das Wissen, dass der Umgang mit Emotionen kulturabhängig ist.<sup>48</sup>

<sup>44</sup> In geringerem Maß gilt dies auch heute, wie die *ad-personam*-Argumente *ex negativo* zeigen, mit denen in Wahlzeiten mitunter versucht wird, das öffentliche Ansehen eines politischen Kontrahenten herabzusetzen.

<sup>45</sup> Vgl. Braun <sup>4</sup>2006, 79-93

<sup>46</sup> Vgl. Andersen 2001, 28ff., der diesen Ausdruck verwendet.

<sup>47</sup> Schmitz nennt diese Einstellung „Abstand nehmende spielerische Identifizierung seiner selbst“. Vgl. a.a.O., 181f.

<sup>48</sup> Bei chinesischen Geschäftspartnern kann es durchaus passieren, dass geschlossene Verträge nicht mehr gelten und weitergehende Forderungen erhoben werden. In langwierigen, den Grad der Zumutung für die chinesische Seite verdeutlichenden Verhandlungen kann man dann zu einem doch noch akzeptablen Ergebnis gelangen, muss sich aber dann darauf einstellen, dass die chinesische Seite sogleich neue Forderungen anmeldet, weil sie ja in den vorausgehenden Verhandlungen offenkundig

Hierhin gehört die antike Topik (wörtlich: die Lehre von den Örtern). Sie verschaffte dem Redner in einer vergleichsweise statischen Lebenswelt die Möglichkeit, mit Hilfe eines auswendig gelernten Schemas die Schlüsselbegriffe und Argumente (Standpunkte) aufzusuchen, von denen aus sich deduktiv die Ingredienzien von Situationen erschließen ließen, allerdings nur dem Kenner: Als mechanisches Schema verwandt, hat diese Technik viel zum schlechten Ruf der Rhetorik im Laufe der Jahrhunderte beigetragen.

### **Die Modulation von personaler Emanzipation und personaler Regression**

Der Erfolg des Redners hängt in großem Maße von seinem Verständnis für diese Polarität zwischen personaler Emanzipation und personaler Regression ab. Wenn auch die Gruppe der intellektuellen Argumentationsverfahren (z.B. folgerndes Schließen in der Art des Enthymems) durch die Distanzierung von emotional relevanten Umständen dem Pol der personalen Emanzipation zustrebt (und darin der wissenschaftlichen Explikation / Dialektik verwandt ist), so besteht doch die Hauptaufgabe des Redners darin, emotional ansprechende Verfahren zu inszenieren: Es gilt, ein bestimmtes Publikum zu einem bestimmten Zeitpunkt dem Pol der personalen Regression so anzunähern, dass die vom Redner dem Publikum nahe gebrachte Auffassung von diesem nicht mehr ohne verbleibenden affektiven Rest von sich abgerückt / objektiviert werden kann. Natürlich haben auch intellektuell anspruchsvolle Verfahren ihren legitimen Ort, aber auch sie unterstützen durch die hervorgerufene Bewunderung über die Brillanz der Beweisführung oder die originelle Verknüpfung der Argumente letztlich ein emotionales Wirkziel.

Die Beeinflussung des Publikums mit den Mitteln der Rhetorik meint nichts anderes, als dass der Redner seine Sicht der Dinge nicht nur argumentativ, sondern immer auch durch die Ansprache des affektiven Betroffenseins der Zuhörer nachhaltig verankern möchte. Das Publikum zu verblüffen oder zu beeindrucken, es zu Bewunderung hinzureißen oder seine Abscheu hervorzurufen, einem Verhalten Respekt zu zollen oder es zu verurteilen: dies sind einige der zahllosen Etappen der Beeinflussung, die der Redner zur Realisierung seiner Absichten verwenden kann. Er aktiviert damit das Wissen, dass im Leben Schocks und Erschütterungen – Phänomene personaler Regression – die Kristallisationspunkte sind, um die sich eine Lebensgeschichte bildet.<sup>49</sup>

Die rhetorische Kunst besteht darin, das natürliche Wechselspiel zwischen personaler Regression und personaler Emanzipation in der Rede zu inszenieren und zur Umstimmung der leiblichen Ökonomie zu nutzen; deshalb muss nach dem Durchgang durch ein erschütterndes Erleben auch der Aufstieg zu personaler Distanzierung vom Bedrängenden folgen: dann ist es Zeit, die Zuhörer zu erheitern und zu unterhalten, zur Begeisterung anzustacheln und mitzureißen. Keine Frage, dass die durchgearbeitete Prosa antiker Redner ein ausgeprägtes Bewusstsein dieser Zusammenhänge signalisiert (vgl. die Figurenlehre). Mit dem Verlust der politischen Funktion ab der Kaiserzeit in Rom hat sich dann die Rhetorik vorwiegend der

---

emotional schwer tragbare Konzessionen gemacht habe. Für westliche Geschäftsleute erscheint diese Vermengung von Emotionen und Interessen schwer verständlich und zu Beginn unakzeptabel. Zu lange ist in unserem Kulturkreis daran gearbeitet worden, die „Leidenschaften“ zu rationalisieren und Interessen zu nennen.

<sup>49</sup> Vgl. A.a.a.O, 167

Sprachpflege gewidmet und die Nähe zur dichterischen Sprache genutzt, die dem suggestiven Klang der Worte ein Eigenrecht gewährt.

### **Leibliche Kommunikation in der Rede**

In der rednerischen Praxis sind die Spielarten der antagonistischen und der wechselseitigen Einleibung stets bekannt gewesen: Die Frage nach dem richtigen Auftakt einer Rede, dem Einstieg ins Thema drehte sich um die Alternative zwischen dem „natürlichen“ Aufbau (lat. ordo naturalis, d.h. die Standardabfolge von exordium, narratio, argumentatio und peroratio) und dem „künstlichen“ Aufbau (lat. Ordo artificialis, d.h. z.B. die Medias-in-res-Technik). Im ersten Fall sucht der Redner, ein emotionales Einverständnis mit seinem Publikum herzustellen, um darauf aufbauend Zustimmung für Auffassungen zu suchen, die ohne anfängliches Einverständnis schwieriger oder gar nicht zu erzielen wäre.

Das anfängliche Sich-einstimmen auf gemeinsame Einschätzungen und Stimmungslagen ist eine Form wechselseitiger Einleibung: Der Redner bietet mit freundlichem oder aufmunterndem Blick ein Lächeln an und erhält – unter Berücksichtigung weiterer situativer Voraussetzungen – ein Lächeln und freundliche Blicke aus dem Publikum zurück. Dies sind zwei Modalitäten eines Kanals der Einleibung, der in diesem Fall zu einer wechselseitigen Abstimmung der leiblichen Präsenz führt. Wichtig ist natürlich, dass diese Gestimmtheit immer wieder neue Bestätigung braucht, um über eine längere Zeit zu tragen. Dem Interesse, die eigenleibliche Dynamik beim meist sitzenden Publikum nicht erlahmen zu lassen, entspricht es, wenn der Redner recht bald leiblich spürbare Akzente in seinem Vortrag und Auftreten setzt: Er wird etwa die Stimme heben, seine Gestik und Mimik dramatisieren sowie Haltung und Position verändern, um die leibliche Spannung im Publikum für die Aufnahme einer überraschenden, verwirrenden, erheiternden oder auch provozierenden These vorzubereiten. Wie in der Musik kann diese Spannung planvoll über mehrere Schritte gesteigert werden, um dann in einer Harmonie aufgelöst zu werden.

Dieses Akzentuieren der leiblichen Dynamik kann auch zum Antagonismus zwischen Redner und Publikum werden, etwa wenn er unter Einsatz ausgeklügelter argumentativer, stilistischer, syntaktischer, lexikalischer und leiblicher Register mit ihm um Zustimmung für eine anstößig erscheinende These „ringt“ (zum Ringen s.o.). Statt ein ausgeglichenes Verhältnis von engenden und weitenden leiblichen Erfahrungen anzustreben, kann in einer kontrovers konzipierten Rede die leibliche Engung (Spannung) zum Schluss überwiegen und sich in der anschließenden Aussprache in Widerrede oder Protest Entlastung suchen.

Umgekehrt wird bei starker Nervosität des Redners der Verbund zwischen Spannung und Schwellung zugunsten der Spannung / Engung verschoben. Durch diese Veränderung der leiblichen Ökonomie – des Funktionskreises der miteinander verschlungenen leiblichen Tendenzen – wird die leibliche Kommunikation mit dem Publikum gestört, insbesondere die der wechselseitigen Einleibung. Oder positiv formuliert: „Die leicht gelockerte Fassung wird zum Vehikel vorgreifenden Verständnisses in leiblicher Kommunikation.“<sup>50</sup>

Teil 2 erscheint in impEct Nr. 3

---

<sup>50</sup> A.a.O., 149

**Kontaktdaten:**

[werner.mueller-pelzer@fh-dortmund.de](mailto:werner.mueller-pelzer@fh-dortmund.de)

**Bibliografie**

- Andersen, Oivind. 2001. Im Garten der Rhetorik. Die Kunst der Rede in der Antike. Darmstadt (Wissenschaftliche Buchgesellschaft)
- Braun, Roman. <sup>4</sup>2006. Die Macht der Rhetorik. Besser reden – mehr erreichen. München (Piper)
- DIHT. 2004. Fachliches Können und Persönlichkeit sind gefragt. Ergebnisse einer Umfrage bei IHK-Betrieben zu Erwartungen der Wirtschaft an Hochschulabsolventen.
- Goleman, David. <sup>3</sup>2005. Emotionale Führung. Berlin (Ullstein)
- Holzheu, Harry. 1994. Natürliche Rhetorik für Führungskräfte. Bern (Schweizerische Volksbank)
- Joas, Hans / Wiegand, Klaus (Hg.). 2006. Die kulturellen Werte Europas. Frankfurt a. M. (Fischer)
- Menke, Christof. 2006. *Innere Natur und soziale Normativität*. Die Idee der Selbstverwirklichung. In: Joas / Wiegand. 2006. 304-352
- Müller-Pelzer, Werner. 2005. *Totale Vernetzung durch „Ubiquitous Computing“ – Epochaler Fortschritt oder epochaler Irrweg?* In: impEct Nr. 1
- Perelman, Ch. / Olbrechts-Tyteca, L. 1952. Rhétorique et philosophie. Paris (P.U.F.)
- Schmitz, Hermann. <sup>2</sup>1995. Der unerschöpfliche Gegenstand. Grundzüge der Philosophie. Bonn (Bouvier)
- Ders. 2005. Situationen und Konstellationen. Wider die Ideologie totaler Vernetzung. Rostock (Ingo Koch Verlag)
- Schmitz, Hermann / Marx, Gabriele / Moldzio, Andrea. 2002. Begriffene Erfahrung. Beiträge zur antireduktionistischen Phänomenologie. Rostock (Ingo Koch Verlag)