

Dr. Baldur Kirchner
„Captatio benevolentiae – Berühren mit dem Wort“

SATÜR 2011, Eröffnungsvortrag am 29.04.2011 in Salzburg

Vorbemerkung

In den Einzelgesprächen, die wir vor Seminarbeginn mit jedem Teilnehmer führen, werden vielerlei Anliegen erkennbar. Für den einen bedeutet der Seminarbesuch, grundsätzlich einen inneren Abgleich zwischen Selbstbild und Fremdbild zu erleben. Einem anderen Teilnehmer erscheint die Erfahrung des Exponiertseins als wichtig, um als künftig Führender souveräner vor den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern auftreten und die Interaktionen intensiver gestalten zu können. Wieder andere Seminarbesucher beklagen ihre Redeangst, die sie daran hindere, sich häufiger an öffentlichen Diskursen zu beteiligen. Auf eine Erwartung an das Seminargeschehen aber treffen wir besonders oft: Es ist der Wunsch vieler – namentlich jüngerer Führungskräfte – überzeugend oder überzeugender zu wirken, weil sie in ihrer eigenen Selbstbewertung erhebliche Defizite verspürten oder ihnen auch gesagt worden sei, sie müssten in dieser Hinsicht „noch an ihrer Persönlichkeit arbeiten“, so habe ich beinahe wörtlich zitiert.

In der Tat zeichnen sich viele Führungskräfte durch exzellente Examensnoten aus; ihr persönliches Überzeugungsvermögen und die damit verbundene kommunikative Kompetenz hingegen sind auf einer starren, vorrangig auf das Methodische fixierten Stufe ihrer rednerischen Auftritte stehengeblieben. Trotz einer perfekt vorbereiteten Präsentation, die an der Aussagefähigkeit ihrer Folien nichts zu wünschen übrig ließ, musste sich so mancher Vortragende sagen lassen, dass er zu wenig menschlich gewirkt habe und daher der Funke nicht übergesprungen sei. So reift auch ganz allmählich im Seminarerleben für den Einzelnen die Erkenntnis heran, dass die Überzeugungstechnik das Sekundäre, die Überzeugungskraft der Persönlichkeit letztlich aber das Bedeutendste für den Zuhörerkreis ist.

Bei einem Onkologen-Kongreß, zu dem ich als Gastredner über ein ethisches Thema eingeladen war, konnte ich die entsetzlich entfremdende Wirkung des Vorlesens von Power-Point-Folien der medizinischen Vorredner erleben. Der Veranstaltungsraum war von einer geradezu erdrückenden Peinlichkeit erfüllt.

Ob ein Redner wirklich überzeugen kann, entscheidet nicht er selbst, sondern die Zuhörenden. Ich meine mit dem Überzeugenkönnen weder eine kurzatmige Euphorie noch einen rasch verglühenden Enthusiasmus. Vielmehr misst sich die Überzeugungsqualität an der Kontinuität des Vertrauens, die der Redner begonnen hat aufzubauen, nicht jedoch an der oft unreflektierten situativen Beifallsbekundung. Denn: Das Überzeugtwerden bedarf stets der **freiwilligen Zustimmung** des angesprochenen Publikums oder des Gesprächspartners. **Freiwillige Zustimmung aber wächst in einem weitgehend angstfreien Begegnungsraum heran!** Wer dagegen, unter welchen Bedingungen auch immer, zu einem unfreiwilligen Handeln überredet wurde, trägt zunächst einmal einen emotionalen Restwiderstand als Unbehagen mit sich herum. Nicht zuletzt ist die Unfähigkeit zum Widerspruch das psychische

Bruchstück einer früh entstandenen Bestrafungsangst.

Dieses Ärgernis, dem Zwangserleben des Überredens ausgeliefert zu sein, verspüren besonders jene Personen, die noch heute unter dem Verbot des Neinsagens leiden. Sie vor allem werden zu Opfern einer suggestiv-dekadenten Gesprächsführung, die mehr dem Kommerziellen als den persönlichen Wünschen des Partners huldigt. Über die manipulativen Erlebnisse in den sogenannten Verkaufsgesprächen ist ja schon viel publiziert worden.

Ursprung und erweitertes Verständnis

Die **captatio benevolentiae** nun hat es vor allem mit der Überzeugungsfähigkeit des Redners zu tun. Er, der Sprechende, muß sich das Wohlwollen des Publikums auch erst erarbeiten. Zudem liegt im Jahre 1 der öffentlichen Plagiatsvorwürfe ein eher kritisches Publikum auf der Lauer, das seine Gunsterweise nunmehr – von Enttäuschungen zur Vorsicht gemahnt – etwas spärlicher verteilt. Sympathiewerte können also auch wieder entzogen werden. Insofern unterliegt der Redner der besonderen Verpflichtung, die von ihm geweckten Erwartungen in anspruchsvoller Weise zu erfüllen.

Doch ich will zunächst einen Blick auf das Uranliegen der **captatio benevolentiae** werfen. Dazu lesen wir im gegenwärtig wohl bedeutendsten wissenschaftlichen Nachschlagewerk zur Rhetorik, dem „Historischen Wörterbuch der Rhetorik“, u. a. das Folgende: „Mit der rhetorischen Figur der **captatio benevolentiae** will sich der Redner zu Beginn seines Vortrages bzw. der Autor zu Beginn seines Werkes der Gunst des Publikums versichern...Um den beabsichtigten Erfolg einer Rede zu erzielen, ist es deshalb notwendig, den Zuhörer psychologisch vorzubereiten, ihn auf das Folgende einzustimmen...Die antike Rhetorik empfiehlt die Verwendung der **captatio benevolentiae** vor allem im Zusammenhang mit der Gerichtsrede (*genus iudiciale*). Das Wohlwollen des Publikums zu erlangen, hat jedoch eine solch prinzipielle Bedeutung für jede Rede, dass andere Verwendungsmöglichkeiten nicht ausgeschlossen sind.“(1)

Heinrich Lausberg mahnt in seinem „Handbuch der literarischen Rhetorik“ zu einem klugen und maßvollen Umgang mit dieser Stilfigur, vor allem mit dem schmeichelnden Lob des Redners gegenüber dem Publikum, von dem er sich wiederum eine wohlwollende Haltung erhoffe.

An mehreren Stellen seines Buches „Die Macht der Rede“ schließlich weist der Philologe Wilfried Stroh – ein wenig schulmeisterlich einengend – auf die Verwendung der **captatio benevolentiae** als einer rhetorischen Stilfigur hin, deren Bedeutung besonders am Beginn einer Rede in Erscheinung trete.(2)

Schön und gut, sage ich dazu. Allerdings frage ich mich nach einer vierzigjährigen Beschäftigung mit der Angewandten Rhetorik im gesellschaftlichen Leben: Haben sich die Literaturtheoretiker wirklich die kritischen Führungskreise in der Politik und Wirtschaft mit ihren erbarmungslosen Disputen einmal näher betrachtet? Sind sie den Zweiflern und Nörglern begegnet, die in einer nahezu permanenten Selektion des Negativen leben und damit ihre Vorurteile aufrechterhalten und nähren? Haben sie die oppositionellen Gruppen in den Kirchen angehört, die sich von den Hierarchen nicht mehr mit der göttlichen Liebe und dem frommen Nettsein beschwichtigen lassen?

Nein, die Erlangung des Wohlwollens des Publikums oder des Dialogpartners ist heute zu einem Grundanliegen des Sprechenden schlechthin geworden. Sie ist zu einem rhetorischen Grundprinzip herangereift, das nicht mehr nur auf die Introduction begrenzt bleiben kann. Sie hat den Mantel der stilistischen Idealisierung abgelegt und ist – deshalb wohl noch anspruchsvoller – in die schillernde Zwiespältigkeit der täglichen Profanität mit all ihren emotionalen Erschütterungen eingezogen.

Da Überzeugen und Überreden einen semantischen Wandel durchlebt haben und wir heute sehr deutlich zwischen beiden Erlebnissen geistig und emotional unterscheiden, ist den Rednern der Gegenwart ohnehin das ethische Gebot zu mehr Redlichkeit und Toleranz auferlegt. Mehr denn je gilt daher die Maxime, mit den Emotionen seiner Mitmenschen, an die er sich wendet, in angemessener Weise umzugehen. Denn: **Gegen eine negative emotionale Einstellung eines Partners oder einer Gruppe ist keine Überzeugung**

möglich! Wie also soll ihm das Wohlwollen entgegenschwingen, da der Sprechende durch sein Auftreten Hürden errichtet hat? Oder – um die Erkenntnisse des Psychiaters Paul Watzlawick zu zitieren: Wenn die Beziehungsebene belastet ist, kann die Inhaltsebene nur bedingt erfolgreich sein. Diese Kerngedanken gelten gleichermaßen für das private wie für das berufliche Leben. Sie gelten vor allem für das kritisch Dialogische unseres kommunikativen Alltags.

Mir stellt sich die *captatio benevolentiae* längst nicht mehr als eine lediglich den Anfang einer Rede charakterisierende Stilfigur dar, auf die der Redner achten sollte. Sie ist kein technischer Baustein, den es in die Darbietung oder das Gespräch gleichsam methodisch zwanghaft einzuplanen gilt. Sie ist auch kein aus der antiken Rhetoriktradition steril verordneter *ornatus* mehr, sondern ein aus dem persönlichen Beteiligtsein originär hervorgegangenes sprachliches Profil. Ein empfindsames Publikum spürt ja ohnehin das gewollte und künstlich aufgeblasene Sprachgebaren, das mehr den begierigen *captator* als den einfühlsamen *orator* offenbart. Die *captatio benevolentiae* ist vielmehr zu einer permanenten Bewusstseinshaltung des Sprechenden geworden, dem die Begegnung mit seinen Zuhörern und Gesprächspartnern ein solides zwischenmenschliches Anliegen bedeutet. Damit wird sie über ihren ursprünglichen stilfigürlichen Status hinausgehoben und zu einem Leitmotiv und Handlungswert erhöht, von dem sich der Sprechende fortwährend führen lässt. Denn wer selbst in einer wohlwollenden Haltung spricht, kann darauf hoffen, von den Zuhörenden und Dialogpartnern ebenfalls Wohlwollen geschenkt zu bekommen.

Redekunst als Seelenführung

In Platons Dialog „Phaidros“ fragt Sokrates: „Ist also nicht überhaupt die Redekunst eine Seelenleitung durch Reden, nicht nur in Gerichtshöfen und was sonst für öffentlichen Versammlungen, sondern dieselbe auch im gemeinen Leben und in kleinen sowohl als großen Dingen..?“ Und ein wenig später fährt er fort: „Da die Kraft der Rede eine Seelenleitung ist, so muß, wer ein Redner werden will, notwendig wissen, wieviel Arten die Seele hat.“(3)

In ihrem heutigen Verständnis von „Seele“ – wenngleich Seele ja nicht lokalisierbar ist – bemüht sich die Psychologie, eine Definition anzubieten, die das Innenleben der menschlichen Persönlichkeit so beschreibt: Seele meint die Summe der Gefühle und Empfindungen, der Identifikationen und Motive eines Menschen.

„**Psychagogia**“, die Seelenführung, beginnt allerdings zunächst in der Persönlichkeit des Redners selbst. Den Führenden in unserer Gesellschaft gibt der österreichisch-amerikanische Ökonom Peter Drucker folgende Empfehlung: „Nur wenige Führungskräfte sehen ein, dass sie letztlich nur eine einzige Person führen können und müssen. Diese Person sind sie selbst.“ Die Eigensteuerung der Persönlichkeit ist eine Aufgabe, die den Einzelnen bis in die Tiefen seines Wesens in Anspruch nimmt. Damit das Führen gelinge, es also keine die Persönlichkeit des Geführten schädigende Einflussnahme werde, muß das Führungshandeln – wie wir noch sehen werden – sittlich begründet sein. Daraus ergibt sich der Gewissensappell an den Redner als Seelenführer, mit dem gewählten und gesprochenen Wort sorgfältig und weise umzugehen. Das sokratische Postulat, es möge sich, wer ein Redner werden will, auch um das Seelische kümmern, ist eine zeitlose Forderung.

Mir scheint, dass das Wohlwollen des Publikums und der Gesprächspartner sehr davon abhängt, mit welcher Ernsthaftigkeit ihnen der Sprechende begegnet. Der Religionsphilosoph Romano Guardini empfahl daher einst den Führenden dieser Welt, **wer einen Menschen führen wolle, müsse ihn erst einmal respektieren**. Diese Ermahnung Guardinis zu einem würdevollen Umgang miteinander wird bereits in der erzieherischen Praxis sichtbar.

Psychagogia und E-ducatio gehen Hand in Hand. Wer Kinder erzieherisch begleitet, möge sich gelegentlich bewusst machen, dass „e-ducatio“ das Herausführen des Kindes aus dem Stadium des Infantilen hin zu einer mündigen, autonom handelnden Persönlichkeit meint. „Mündig“ im Übrigen ist ein Mensch geworden, wenn er im Sinne der Selbstbehauptung, des Einstehens für sich selbst das Wort ergreifen durfte, eben seinen Mund öffnen konnte – eine fundamentale Voraussetzung für die spätere konstruktive Konfliktbewältigung. Die psychagogische Einflussnahme des Sprechenden, soll sie in einer ethisch verantworteten Weise stattfinden, bedarf aber zunächst des Selbstbegriffens seiner eigenen Denk- und Wesensart. Dazu fordert auch der Ordensgründer Benedikt von Nursia den leitenden Mönch, den Abt, in eindringlicher Weise auf. Benedikt hat die Regel für seinen Orden in den Jahren 529/530 in dem späteren Mutterkloster auf dem Montecassino in Italien geschrieben. Im Kapitel über die „Eigenschaften des Abtes“ sagt er, er (der Abt) solle wissen, welche schwierige Aufgabe er übernommen habe: **„Seelen zu leiten und der Eigenart vieler zu dienen.“** Mit diesem Auftrag spricht Benedikt – etwa tausend Jahre nach Platon – ein Urverständnis von menschlicher Zuwendung an. Es geht ihm um den Persönlichkeitskern, der das Menschsein schlechthin auszeichnet: um die Seele als dem eigentlichen Wesen menschlicher Individualität. Gewiß dürfen wir annehmen, dass Benedikt zuerst die spirituelle Wertigkeit der Seele, also ihre unsterbliche und einmalige Bezogenheit auf das Göttliche meinte, wodurch das Menschsein seine einzigartige Würde erhält. Dennoch ändert dies nichts an der sittlichen Kultur des Führens, nämlich in der menschlichen Persönlichkeit ein Wesen zu erblicken, das der ständigen Wertschätzung bedarf.

Berühren und Berührtwerden

Auch der gelungenen *captatio benevolentiae* liegt die Wertschätzung für die Zuhörenden und Gesprächspartner in ausgeprägter Weise zu Grunde. In diesem sprachlichen Geschehen treffen sich zwei einander ergänzende Formen der Bewegung: das Berühren und das Berührtwerden. Ich will sie zunächst etymologisch und dann assoziativ betrachten. Mit dem Ursprungsverb „rühren“ ist bereits der transitive Charakter dieses Bewegungsprozesses angedeutet. Die vordergründige Bedeutung von „rühren“ meint, in „kreisender Bewegung eine flüssige Masse vermischen“. Sich dagegen körperlich zu rühren, drückt bereits die Veränderung im äußeren Erscheinungsbild aus. Über „rühren“ lesen wir weiter „in Bewegung setzen, etwas vorsichtig anfassen, nach etwas greifen, innerlich bewegen, weich stimmen“. Bemerkenswert erscheint das weit ausgedehnte semantische Feld, auf dem wir folgenden Wörtern begegnen: anrühren, rührend, gerührt, Rührung, rührselig. Mich beschäftigt in diesem Kontext das Berühren ganz allgemein als taktiler Erleben und dann seine psychische Qualität. Zunächst drückt Berühren einen körperlichen Kontakt aus, oftmals mit der Hand leicht gestreift und doch für den Berührten spürbar. Dieses Berühren kann Zuneigung, Geborgenheit, Nähe, Intimität oder verborgene Wünsche ausdrücken. Die Feinheit des Berührens im Streicheln lässt die frühen Erfahrungen der kindlichen dermatalen Phase erneut aufleben und stimuliert zu inneren Bewegungen, zur Öffnung des Innenlebens. Ein sanfter Hautkontakt beruhigt, wirkt entspannend, wenn die Fingerspitzen den Mitmenschen vorsichtig berühren. Das Berühren mit dem Mund verstärkt oftmals den Wunsch nach mehr Zärtlichkeit; der leichte Kuß auf die Wange signalisiert eher die Geste des willkommenen freundschaftlichen Zusammenseins.

Die Geste des körperlichen Berührens kann aber auch unangenehm, ja schmerzhaft für den Berührten sein. Im Berührtwerden kann die Tabuzone durchbrochen werden, eine unerwünschte Nähe das Gefühl des Bedrängtseins als bedrohliche Einengung empfunden werden. Sich einen anderen vom Leibe zu halten, ist wohl der Ausdruck eines

Erfahrungswertes, der manch unangenehme Erinnerung wachhält und zum Selbstschutz motiviert. Menschen, die sich anmaßen, über die Nähe zum Anderen zu entscheiden, verletzen seine Würde. Das buchstäbliche Fingerspitzengefühl scheint bei solchen Menschen taub geworden zu sein, da sie die Intimität des Berührtwerdens missachten. Berührungen können daher auch belastend sein, weil sie sich als emotionale Grenzverletzungen für den Berührten erweisen. Eltern stöbern in den Tagebuchnotizen ihrer Kinder, Ehepartner öffnen unerlaubt die Briefe des Anderen. Elektronische Mitteilungen werden kriminalistisch erforscht, um – möglicherweise aus Eifersucht, Mindergefühlen oder Neid – in die seelischen Reservate des Mitmenschen einzudringen. Einer psychisch stabilen Privatsphäre jedoch fügen Geheimnisse, die ein jeder hegen und hüten darf, keinen Schaden zu. Für viele Menschen aber ist das **psychische Berührtwerden** bedeutsamer, weil es sich in ihrer emotionalen Wesenslandschaft ereignet. Die angebotenen Bilder des Lebens lösen manche Assoziation aus, die, auch ohne den Streichelkontakt, unter die Haut gehen. Plötzlich werden innere Bewegungen spürbar, die in der Persönlichkeit Stimmungen wachrufen, oftmals ein Lachen oder Weinen hervorbringen. Was einen Menschen innerlich anrührt, bindet ihn an das Erlebte.

Berühren mit dem Wort

Die *captatio benevolentiae* ist für den Sprechenden neben der inhaltlichen Unterweisung das wichtigste emotionale Anliegen. Worte, die einen Zuhörer berühren, treffen ihn im Gefühl.

Warum ist das so? Nun, die menschliche Persönlichkeit ist zuerst ein emotional geprägtes Wesen. In der Psychosomatik gilt der Grundsatz: Ein Mensch wird nicht krank durch Mangel an Wissen, sondern durch Mangel an Gefühl. Der dänische Arzt und Tiefenpsychologe Ewald Bohm, auf den der Begriff der „Verkopfnungsneurose“ zurückgeht, sagt zeitkritisch recht deutlich, was Führende bedenken sollten: „Diese Menschen zerreden alles und erleben nichts, sie sind sich nicht darüber im klaren, dass sie alles zerdenken und zerreden aus Angst vor dem Erleben. Sie glauben meist, sich vorzüglich zu kennen, haben aber eine unerhörte Panzerung. Sie glauben an die Allmacht der Gedanken. Der ganze Angstschutz wird mehr oder weniger durch den Mechanismus der Intellektualisierung bewältigt. Besonders unter den Akademikern heute ist diese Neurose nicht selten.“

Rhetorisches Miteinander aber meint im Sinne des Wohlwollens der zuhörenden Gesprächspartner vor allem Begegnungen, in denen sich das emotionale und sittliche Profil des Einzelnen manifestiert. Denn die Öffnung der Persönlichkeit des Sprechenden, das Erkennbarwerden seiner lebendigen Individualität, bilden noch immer die Fundamente greifbarer menschlicher Nähe. Darauf wartet besonders das heterogene Publikum. In den rhetorischen Übungen achten wir darauf, ob die Seminarteilnehmer auch ein breit strukturiertes Publikum erreicht hätten. Wir sagen ihnen, daß die Erwartungen eines heterogenen Zuhörerkreises in der Tendenz emotional und nicht abstrakt ausgerichtet sind. Selbstherrliche Redner kümmern sich im Alltag um diese Warnungen zumeist nicht. Oftmals sogar gehen exponiert Sprechende geradezu ironisch-spielerisch mit den emotionalen Werten ihres Publikums um. Es fehlt ihnen das Feingefühl, das nach den Gestimmtheiten ihrer Gesprächspartner fragt und das situative Befinden zu ergründen versucht. So beginnt die distanzierende Abwertung des Zuhörerkreises bereits mit einem desaströsen emotionalen Desinteresse.

Wer die Gunst des Publikums oder seines Dialogpartners erwerben möchte, darf die emotionale oder soziale Eigenbewertung des Anderen nicht in Frage stellen. Dazu gehören einige, augenblicklich gültige, elementare kollektive Grundmuster, die der Sprechende nicht verletzen darf. Sollte er es dennoch tun, bedeutete dies – je nach der Zuhörerschaft und der

Thematik – den sicheren Sympathieverlust für ihn. Aus einem zarten Berühren mit dem Wort wird eine emotionale Bestrafung der Zuhörer. Ich will im folgenden nur einige dieser Muster skizzieren, die mir in der Analyse von Konflikten aufgefallen sind.

Mutter und Kind – Gesellschaftlich ist heute die Mutter-Kind-Beziehung geschützt und sozial geachtet. Während in der Vergangenheit die ledige Mutter der sozialen und religiösen Kritik (siehe Gerhart Hauptmanns „Rose Bernd“) ausgeliefert war, hat der öffentliche Sprachgebrauch der Gegenwart sogar den Begriff der „allein erziehenden Mutter“ geprägt. Das kollektive Unbewusste schützt mit der Mutter-Kind-Beziehung vor allem sich selbst und seinen Ursprung. Deshalb bildet es für die Zuhörer einen besonderen emotionalen Identifikationswert.

Familie – Auch die Familie gehört zu den emotionalen Grundidentifikationen des Menschen. Sie vermittelt oftmals das Gefühl von Geborgenheit und tiefer seelischer Bindung. Ein Redner, der die Familie negativ bewertet, verwundet die Wurzeln jener, die ihr Lebenskonzept und ihr Selbstverständnis auf dieser menschlichen Gemeinschaft aufgebaut haben. Er wird ablehnende Betroffenheit ernten.

Alte Menschen – Zahlreiche Führende in unserer heutigen Wirtschaftswelt definieren ihren Selbstwert durch ihre Leistungsfähigkeit. Ihre Innenwelt wird von der Maxime bestimmt: Ich mag mich, wenn und weil ich etwas leiste. Diese problematische Devise ihrer Selbstbezogenheit könnten sie auch auf andere projizieren. So könnte das antiethische Prinzip dominant werden, dass nur jener einen gesellschaftlichen Wert besitzt, der auch für diese Gesellschaft eine Leistung erbringt. Was aber geschieht dann mit alten Menschen, die nicht mehr leistungsfähig sind? Auch die Angst des Sprechenden vor seinem eigenen Altwerden und seinen Konsequenzen führt ihn manchmal zu einem unbesonnenen Kommentar zu diesem Thema.

Kranke und Behinderte – In das Menschenbild des erfolgsgeprägten Zeitgenossen passen nur schwer Kranksein und Behindertsein. Ich habe Redner erlebt, die in einer so sachlichen und kalten Weise vor Kranken und Behinderten gesprochen haben, dass ihnen sehr rasch die Ablehnung durch den Zuhörerkreis entgegenschlug. Manchmal bitte ich Seminarteilnehmer, über eines dieser Themen zu sprechen. Ich achte in diesen Rededarbietungen vor allem auf das Empathische, von dem seine Glaubwürdigkeit getragen wird.

Tiere – So unwahrscheinlich es auch anmuten mag: Wer sich gegen Tiere oder das Halten von Tieren (siehe Tierversuche in der Pharmazie) ausspricht, trifft bei vielen Zuhörenden auf erheblichen Widerstand. In zahlreichen Familien oder anderen Lebensgemeinschaften bewohnen Tiere die Innenwelt der Menschen und sind zu unentbehrlichen Partnern geworden. Das Lebensrecht von Tieren in Frage zu stellen, heißt, einen großen Teil der Identität von Zuhörern zu vernichten.

Natur und Umwelt – Die inzwischen extrem kontrovers geführten Diskussionen über die nukleare Bedrohung des menschlichen Lebensraumes haben dem dialektischen Spannungsfeld neue Höhepunkte verliehen. Weil aus der Natur das Heilende in den Menschen fließt, erblicken viele Menschen in ihr die Sinntiefe ihrer Verbundenheit mit dem Natürlichen.

In Fernsehdebatten und Bürgerversammlungen treffen Bewahrer und Progressive in einer oft unfeinen Art aufeinander. Gefühle der Dominanz und der Unterlegenheit spiegeln den wohl unaufhörlichen Wandel im gesellschaftlichen Bewusstsein wider.

Das eigene Geld – Die menschliche Persönlichkeit begreift sich und definiert sich zunächst durch ihre Haben-Werte. Dies gehört zu ihrer Urprägung, denn sie dient der Selbsterhaltung. Wer allerdings das Geld des Bürgers angreift, greift ihn in existenzbedrohender Weise an und erntet erbitterten Widerspruch. Das Phänomen Geld ist eines der am stärksten emotional besetzten Themen. Die Angst vor dem Verlust finanzieller Werte impliziert die Angst vor dem Verzicht und damit vor der Schmälerung der persönlichen Lebensharmonie.

Das Auto – Es prägt das kollektive Bewusstsein der industrialisierten Welt. Für viele Menschen repräsentiert es einen Status, der ihrem Selbstwertgefühl immer wieder Auftrieb verleiht. In den unternehmerischen Gesprächskreisen offenbaren mehrstündige Diskussionen über den Dienstwagen einen Rest von infantilen Sandkastenrivalitäten. In der Öffentlichkeit werden demjenigen Wogen der Empörung entgegenschlagen, der sich erdreistet, dieses Geschenk der modernen Technik in seinem Ansehen auf einen nur banalen Gebrauchsgegenstand zu reduzieren.

Berühren mit dem Wort setzt im Sprechenden ein Bewusstsein voraus, das um die tiefere Bedeutung der Sprache, insbesondere des gewählten Wortes weiß. Ihre Wirkung beschreibt Sigmund Freud in seiner Schrift über die „Psychische Behandlung (Seelenbehandlung)“ so: „Wir beginnen nun auch den ‚Zauber‘ des Wortes zu verstehen. Worte sind ja die wichtigsten Vermittler für den Einfluß, den ein Mensch auf den anderen ausüben will; Worte sind gute Mittel, um seelische Veränderungen bei dem hervorzurufen, an den sie gerichtet werden, und darum klingt es nicht länger rätselhaft, wenn behauptet wird, dass der Zauber des Wortes Krankheitserscheinungen beseitigen kann, zumal solche, die selbst in seelischen Zuständen begründet sind.“(4)

Es liegt mir fern, den Sprechenden prinzipiell als einen Psychoanalytiker zu betrachten. Bemerkenswert jedoch ist, dass seit Platon das seelische Fundament des gesprochenen Wortes nicht mehr wegzudenken ist. So sehen wir nun auch in den Überlegungen Sigmund Freuds, wie sehr der Sprechende in seiner Einflussnahme verändernd wirkt. Ein ergänzender, inzwischen allgemeingültiger Grundsatz der Psychoanalyse sei hinzugefügt, der sich an die eben genannten Gedanken anschließt: **Was verändert werden soll, muß Sprache werden!** Ein Aufruf, der auch den privaten partnerschaftlichen und familiären Dialog meint. Denn wirklich erfolgreiche Gesprächsfähigkeit wird an der Verbalisierung bisher verschwiegener und verdrängter Lebensthemen gemessen.

Da die Beziehung zwischen dem Sprechenden und seinen Zuhörern eine vorwiegend emotionale Beziehung ist, erweist sich die Sprache als der wichtigste Schlüssel zu jedweden Veränderungen. Zu diesen Veränderungen im Wesensinneren der Gesprächspartner, zu ihrer bereitwilligen Öffnung gegenüber dem Sprechenden, trägt er selbst in außergewöhnlicher Weise bei. Er setzt die Gedanken- und Gefühlswelt seiner Mitmenschen in Bewegung, so daß

sie ihm nach einigem Vertrautsein mit seiner Gegenwart gern ihr Wohlwollen anbieten. Doch er selbst, der Redner, kann durch seinen seriösen Habitus wesentlich dazu beitragen, dass ihm das Publikum beinahe vorbehaltlos folgt. Einige dieser wohl wesensimmanenten Persönlichkeitsmerkmale seien genannt, die der *captatio benevolentiae* den Weg bereiten. Im Laufe vieler Jahre konnte ich sie beobachten.

Besonnenheit

Die Besonnenheit, die er ausstrahlt, lässt ihn als einen Menschen erscheinen, der Gelassenheit, Geduld und Bedachtsamkeit in sich trägt. Er nimmt sich Zeit für seine Überlegungen und reagiert nicht wie ein vorlauter Nachwuchsmanager, der sich um alles in

der Welt profilieren möchte. Der besonnene Redner weiß um die Wirkung seiner Worte und setzt sie als Mittler für das Berühren ein. Sein eigenes inneres Bewegtsein belebt auch die Innenwelt seiner Zuhörer. Im leiseren, aber auch emotional beseelten Sprechen tritt der Wert des Gesagten hörbar in Erscheinung. Er besitzt einen klaren Realitätsbezug, der ihn befähigt, auch kritische Inhalte zu thematisieren. Dabei spricht er weder dogmatisch, noch dozierend oder herablassend. In der dialogischen Begegnung ist er ein exzellenter Zuhörer, der die Tiefe der Pause als Akt der Zuwendung zum Anderen versteht. Seine bildhafte Sprache ist reich an Assoziationen und öffnet im Zuhörer eine Qualität intuitiven Erlebens, die ihn zu ungeahnten emotionalen Verknüpfungen führt. Das unausgesprochene Wort ist ja oft von geheimnisvollen Assoziationen umgeben, die erst begreifbar werden, wenn sie zu Sprache werden. Das Unausgesprochene erhält dann einen Namen, eine Bedeutung, die oft hilft, Bindungen aufzubauen. In der spontanen Kreativität des Gesprächs bildet er unerwartete sprachliche Wendungen, die einem neuen Kontext, einer neuen Weise des gegenseitigen Verstehens Raum geben. Wenngleich der besonnene Redner zurückhaltend auftritt, gewährt er dennoch gelegentliche Einblicke in seine Persönlichkeit, in seine Privatsphäre. Er lässt sich berühren, indem er seinen Mitmenschen das persönliche Nähertreten erlaubt. Diese Einladungen zu einem Blick in seine bisher verborgen gebliebenen Erlebnisaspekte erweisen sich als menschlich warmherzige Identifikationsangebote. Nicht das Kokettieren mit dem eigenen Persönlichkeitsprofil ist gemeint, dafür ist er zu bescheiden, sondern das emotionale Angebot, manchem Zuhörer oder Gesprächspartner verständnisvoll zu begegnen. Leidvolles, aber auch Lebensfreude erfahren zu haben, lässt die Nähe des Publikums zum Sprechenden und auch die Nähe des Mitarbeiters zum Vorgesetzten wachsen.

Glaubwürdigkeit und Vertrauenswürdigkeit

Besonnenheit und Glaubwürdigkeit sind miteinander verschwistert. Sie sind sittliche Prädikate, die den Redner als einen Menschen charakterisieren, der ethische Prinzipien in sein Lebens- und Handlungsverständnis internalisiert hat. Was meint nun Glaubwürdigkeit? Zunächst sei einmal „glauben“ definiert. In der Dialogkultur des Führungsalltags bedeutet es den bewussten Verzicht auf Beweisführung. Oder noch anders verstanden: Glauben heißt das Fürwahrhalten von Aussagen, die jemand gibt, dem ich vertraue. Im Hebräerbrief finden wir ein religiöses Definitionsangebot: „Glaube aber ist: Feststehen in dem, was man erhofft, Überzeugtsein von Dingen, die man nicht sieht.“(11,1)

Hier nun geht es um die Glaubwürdigkeit des Sprechenden als einer Persönlichkeit, die die Gunst des Zuhörerkreises erfährt. Der Volksmund erklärt Glaubwürdigkeit mit den Worten: Glaubwürdig ist, wer lebt, wer danach handelt, was er sagt! Und im Jakobusbrief ist die Beziehung zwischen Glaube und Handeln unmissverständlich ausgedrückt: „Meine Brüder, was nützt es, wenn einer sagt, er habe Glauben, aber es fehlen die Werke? Kann etwa der Glaube ihn retten?...So ist auch der Glaube für sich allein tot, wenn er nicht Werke vorzuweisen hat...Denn wie der Körper ohne Geist tot ist, so ist auch der Glaube tot ohne Werke.“(2,14-26)

Das Grundverständnis von Glaubwürdigkeit lehnt sich an diese biblische Überlegungen an, nämlich: Glaubwürdigkeit ist die einem Menschen freiwillig verliehene Akzeptanz, die aus der Identität von Verkündetem und Handeln resultiert. Mir fallen dazu die klagenden Zeilen aus Heinrich Heines Gedicht „Deutschland – ein Wintermärchen“ ein, mit denen er die Unglaubwürdigen geißelt: „Ich kenne die Weisen, ich kenne den Text, ich kenn’ auch die Herren Verfasser; ich weiß, sie tranken heimlich den Wein und predigten öffentlich Wasser.“ Glaubwürdigkeit wird erst dann von den Skeptikern verliehen, nachdem sie den Sprechenden näher kennengelernt haben. Dieses Zulassen von Nähe ist eine wichtige Voraussetzung für

die Anerkennung dieser sittlichen Kompetenz. Gestattet sie doch dem Gesprächspartner eine Bewertung der moralischen Prinzipien, die der Führende vorgibt zu leben. Verführung ist stets eine Einflussnahme ohne sittliche Kompetenz. Im Falle einiger triebgestörter Kleriker hat sich ihnen gegenüber eine tiefe Enttäuschung ausgebreitet. Ihnen wurde das Wohlwollen der Gläubigen radikal entzogen. Ihren spirituellen Protest haben im Jahre 2010 180.000 Katholiken durch ihren Kirchenaustritt bekundet.

Manche Eltern mögen sich an die Worte der Bergpredigt erinnert haben: „Ihr seid das Salz der Erde. Wenn das Salz schal geworden ist, womit soll man es salzen?“ (5,13)

Ich stoße häufig bei weltlichen Führungskräften auf Abwehr, wenn ich sie bitte, die Frage zu beantworten, von welchen sittlichen Prinzipien sie sich in ihrem Führungshandeln leiten ließen. Hier erreicht auch das Wohlwollen der Mitarbeiter gegenüber dem Vorgesetzten seine Grenzen.

In ihrem Wesenskern jedoch wird die Glaubwürdigkeit von zwei bedeutenden Kriterien bestimmt: von der Entscheidungsfähigkeit und von der Verantwortungsbereitschaft des Sprechenden. Entscheidungsfähigkeit ist die Vollendung eines Handelns. Für die Persönlichkeitsentwicklung ist es wichtig, sich durch sein eigenes Handeln erleben zu können. Entscheidungsangst hingegen deutet auf psychische Blockaden, nicht selten auf Bindungsangst hin. Entscheidungsangst und Bindungsangst bilden so ein beinahe pathologisches Geschwisterpaar. Dauerhaft gilt für diese Menschen: **Wer nicht entscheidet, leidet!** Auch dadurch ist es erklärbar, dass manche viele Jahrzehnte in einer unbearbeiteten Lebenskrise verbringen. Ist eine psychische Entwicklung zum Stillstand gekommen, so hat ein Mensch die Brennpunkte seines Lebens im Verborgenen, im Unerledigten gelassen. Häufiger beantwortet die Psyche diesen Stillstand mit mancherlei Komplexen, mit einem Gehemmtsein, frei und offen auf das Leben zuzugehen.

Führen bedeutet aber nicht nur, entscheiden zu können, sondern auch Verantwortung zu übernehmen. Erich Fromm sagt in seinem Werk „Psychoanalyse und Ethik“ über Verantwortung, sie sei „keine Pflicht, die dem Menschen von außen aufgezwungen wird, sondern die Antwort auf etwas, von dem man fühlt, dass es einen angeht. Verantwortung und Antwort haben die gleiche Wurzel: verantwortlich sein heißt zum Antworten bereit sein.“

Wer Verantwortung übernimmt, antwortet den Herausforderungen des Lebens an ihn. Er tritt in eine fruchtbare dialogische Beziehung mit dem Leben ein. **Wer sich dagegen vor der Übernahme von Verantwortung scheut, kann auch nicht seelisch und sittlich reifen.** Verantwortungsbereitschaft festigt die Glaubwürdigkeit eines Sprechenden, eines Führenden. Ihm wird deshalb gerne Vertrauen geschenkt.

Vertrauen ist ja letztlich immer Gefühl. Von diesem Verständnis geht die Definition aus, die das menschliche Verbundensein der Zuhörer mit dem Sprechenden wiedergibt. Sie lautet: **Vertrauen ist das emotionale Vermögen, sich ohne Kontrolle und Absicherung in die Obhut oder Fürsorge eines Anderen zu begeben.** Aber auch das sei gesagt: Hat das Fundament des Vertrauens Risse bekommen, so sind diese nur schwer wieder zu beseitigen!

Die *captatio benevolentiae* lebt von den ehrlichen Vertrauensangeboten, die der Sprechende als emotionale Botschaften unterbreitet. Sie bewahren ihn und das Publikum vor Enttäuschungen und vor dem Verlust wohlwollenden Menschseins.

Zum Schluß soll der ehemalige Bundespräsident Roman Herzog mit seinem ethischen Appell in Erinnerung gerufen werden. In seiner Vorlesung „Rhetorik in der Demokratie“, die er am 8. Juli 1997 anlässlich des fünfhundertjährigen Bestehens des Tübinger Lehrstuhls für Rhetorik gehalten hat, sagt er am Ende seiner Ausführungen: „Ich bin aber fest davon

überzeugt, dass eine Demokratie ohne Wahrhaftigkeit und Glaubwürdigkeit der in ihr Redenden ihre eigenen Fundamente verliert. Ich bin ebenso davon überzeugt, dass der durch Wahrhaftigkeit glaubwürdige Redner auf die Dauer der erfolgreichere ist.“

Zu diesem Erfolg mögen auch unsere Rhetorikgespräche beitragen, für die ich uns allen einen guten Geist wünsche.