

Dr. Baldur Kirchner:

## Über die psychischen Voraussetzungen für das ‚movere‘ und ‚delectare‘ des Redners

Vortrag bei den Salzburg-Tübinger Rhetorikgesprächen, 22. Mai 2009, Salzburg

Es ist sehr wertvoll, die diesjährige Fortsetzung der „Salzburg-Tübinger Rhetorikgespräche“ mit dem thematischen Schwerpunkt „Rhetorik und Persönlichkeitsbildung“ zu akzentuieren. Wertvoll ist sie deshalb, weil wir zum einen an den im vorigen Jahr in Tübingen begonnenen Weg des Reflektierens über Rhetorikausbildung anknüpfen wollen; wertvoll ist unsere Begegnung hier in Salzburg zum anderen, weil sie noch mehr das Persönlichkeitsbild des Redners in den Mittelpunkt rücken will. Denn letztlich ist es die Persönlichkeit des Sprechenden, die aus ihrem kommunikativen Bewusstsein heraus handelt und die Zuhörenden an dem vorgetragenen Inhalt teilhaben lässt. Von der persönlichen Ausstrahlung des Redners und von seinem geistigen Habitus hängt es schließlich auch ab, in welcher Stimmung und mit welchem Interesse das Dargebotene aufgenommen wird.

Wer Rhetorik als einen vielgestaltigen Ausdruck des Zwischenmenschlichen versteht, wird in diesem sprachlichen Geschehen auch die originäre Chance zur Entfaltung seiner Persönlichkeit erblicken. So orientiert sich die anspruchsvolle literarische Rhetorik noch immer an den bewährten geistigen Quellen und geradezu zeitlosen Empfehlungen ihrer griechischen und römischen Väter, die – wie Aristoteles – vom Redner sprachliche Ästhetik, Stilniveau, Besonnenheit und Tugend einfordern. Quintilian gar erhebt das persönliche Erscheinungsbild des Rhetorikers in einen Glanz von Vollkommenheit, der moralische Kompetenz und sittliche Unbescholtenheit in sich vereinigt. In seiner „Institutio oratoria“ etwa können wir lesen, dass nur jener Redner als der in Wahrheit Weise genannt werden könne, der in seiner sittlichen Haltung vollkommen sei und zudem über wissenschaftliche Kenntnisse und über eine alles umfassende Redegabe verfüge.

Mit dem integren Persönlichkeitsprofil des Redners wächst auch der gesellschaftlich anerkannte Wert der Rhetorik. Ein solcher Redner ist als Überbringer von Botschaften zugleich der Repräsentant einer Kommunikationskultur, die sich des allgemeinen Zuspruchs erfreuen kann. Auch das ist ja Ausdruck einer Kulturanthropologie, ein kollektives Wohlwollen für Werte zu schaffen, dem sich destruktives, weil spekulatives Machtsinnen, beugen muss. Insofern ist der seriöse und sittlich akzeptierte Redner ein Kulturstifter, der sich zum Wohle der menschlichen Gemeinschaft einsetzt.

Mein Anliegen nun ist es, die angewandte Rhetorik, die *rhetorica utens*, und insbesondere ihre Verwirklichung durch den Redner im Hinblick auf sein seelisches Befinden genauer zu betrachten. Es geht mir heute um die Persönlichkeitstiefe des Redners, um seine seelische Herkunft. Denn *movere* und *delectare*, die ja auf das Engste ineinander verwoben sind, bewohnen und bewegen die Seelenlandschaft des Redners in einprägsamer Weise. Zu wenig aber sind sie bisher als die psychisch Agierenden von ihrem Ursprung her beleuchtet und hinreichend gewürdigt worden. Wen wundert es auch, spricht man doch allseits im Bildungsjargon von sogenannten Rhetoriktrainings, die mit ihren konditionierenden Systemen den Bildungsmarkt noch immer überschwemmen. *Movere* und *delectare* kann man nicht einfach befehlen, nicht einüben, ebenso wenig wie man Gefühle schlechthin befehlen kann. Schon gar nicht, wenn das Persönlichkeitsinnere des Seminarteilnehmers nicht vorher erfasst wurde. Nein, Rhetorik und Persönlichkeitsbildung legen uns schon einen tieferen Blick in das seelische Befinden des Sprechenden nahe. Denn Persönlichkeitsentfaltung meint immer die reflektierende Beziehung eines Menschen zu sich selbst und zu seiner Lebensakzeptanz. Die angewandte Rhetorik ist es daher, die den Sprechenden in besonderer Weise mit all den emotionalen Ausdrucksformen seines ganzen und unverfälschten Menschseins ergreift. Ja, die angewandte Rhetorik wird zur Wegbereiterin für menschliche Nähe. Sie verkörpert in der Gestalt des Redners etwas Unmittelbares, das die Begegnung von Angesicht zu Angesicht, von Seele zu Seele bereithält. Es mag daher

keine überraschende Beobachtung sein, wenn ich sage, dass sich der Redner den emotionalen Erwartungen seiner Zuhörer letztlich nicht entziehen und sie dem Publikum auch nicht verbieten kann. Im *movere* und *delectare* manifestiert sich sein wirkliches emotionales Können, mit dem er die Erwartungen vor allem seines heterogenen Publikums erfüllen soll. In eine knappe Anspruchsformel gekleidet, heißt dies: Heterogenität gleich Emotionalität! Es geht also in der angewandten Rhetorik um das emotionale Erscheinungsbild des Sprechenden.

Die Bedingungen, unter denen sich diese Interaktion ereignet, zwingen den Redner geradezu, sich in seiner genuinen Individualität zu präsentieren. Er muss sich auch öffnen, und es bleibt ihm kaum ein Griff zur Maske, zu einer gekünstelten Verstellung, weil er oftmals von der spontanen Aufforderung zu dialogischem Reagieren bedrängt wird. Die angewandte Rhetorik ist daher sehr anspruchsvoll, weil sie fordert. Sie fordert vom Sprechenden die Fähigkeit zu freier Rede, zu spontaner sprachlicher Kreativität, und nicht selten zwingt sie ihn, sich in eine exponierte Stelle zu begeben, in der er die auf ihn konzentriert gerichtete Aufmerksamkeit ertragen muss.

Zudem hat der gesellschaftspolitische Wandel während der Nachkriegszeit von einem autoritären Führungsgebaren zu einem demokratisch-kooperativen Führungsverständnis auch den öffentlichen Interaktionsmodus verändert. Für die angewandte Rhetorik und die rednerischen Auftritte bedeutet dies, sich eben nicht mehr allein hinter hierarchisch verliehener Autorität oder fachlicher Kompetenz verbergen zu können, sondern sich den kommunikativen Erwartungen von Zuhörern und Gesprächspartnern zu stellen. Viele Führende in der Wirtschaft und Politik haben diesen für sie bedrohlichen Wandel in ihrem Persönlichkeitsverständnis nicht vollzogen. Aus Gründen ihrer seelischen Selbstretung haben sie wohl an ihrem mühsam errichteten Selbstbild festgehalten. Mir sind in den vierzig Jahren meiner Arbeit mit der menschlichen Persönlichkeit zahlreiche Personen begegnet, deren kommunikatives Grundmuster – symbolisch ausgedrückt – die Behauptung war. Sie erwarteten von ihren Zuhörern, von den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, dass sie dem Gesagten widerspruchlos zustimmten. Diese zumeist an beruflich exponierter Stelle agierenden Personen schufen sich im Bemühen um ihre eitle Selbstidealisierung ein eigenes Persönlichkeitsbild, das von niemandem erschüttert werden durfte. Trat der eine oder andere Geführte dennoch mit einem Widerspruch auf, so wurde er meistens mit suggestiven Wortschlägen erniedrigt. Dazu gehörten Wendungen wie: „Glauben Sie mir etwa nicht?“ – oder: „Diese Bemerkung hätte ich von Ihnen nun wirklich nicht erwartet!“ – oder: „Wir kennen uns nun schon so lange, eigentlich müssten Sie wissen, wie ich es meine!“ – oder: „Ich darf doch sicher annehmen, dass Sie mir auch weiterhin folgen können!“

Auf sich selbst fixierte Menschen – psychoanalytisch werden sie auch als Narzissten bezeichnet – sind kaum an offenen Rückmeldungen zu ihrer Person und damit nur bedingt an der beharrlichen Weiterentwicklung ihrer Persönlichkeit interessiert, jedenfalls nicht im Sinne einer Selbsterkenntnis, die eine Verhaltenskorrektur bewirkte. Ihr Interesse gilt vielmehr dem Wunsch nach besonderer Anerkennung und Festigung ihrer Position. So definiere ich danach „autoritär“ als ein Verhalten, die eigenen Vorstellungen und Wünsche auch gegen die Bedürfnisse anderer Menschen durchzusetzen. Das autoritäre Gebaren schafft eine Hierarchie, die stets um ihre Selbsterhaltung kämpft und ihre sprachlichen Möglichkeiten zur Inszenierung für den eigenen Personenkult mobilisiert. Dies ist wohl auch ein Charakteristikum nahezu aller autoritären Systeme, übrigens ist es auch in zahlreichen Partnerbeziehungen anzutreffen.

Autoritär handelnden Menschen wird selten wirklich menschliche Autorität, also Achtung, verliehen, weil die permanent innewohnende Angst vor Bestrafung dies verhindert. Und noch etwas sei im Hinblick auf unser Tagungsthema bemerkt: Persönlichkeitsbildung gelingt ohnehin nur demjenigen wirklich, der sie ernsthaft möchte!

Das demokratisch-kooperative Führungsverständnis hingegen ist in seiner kommunikativen Grundprägung – wiederum symbolisch gemeint – durch das Fragen charakterisiert. Oder anders gesagt: Die Demokratie erlaubt das Fragen. Seit der sokratischen Mäeutik hat das Dialogische ohnehin eine Wer-

tigkeit erfahren, die im mitmenschlichen Umgang aufbricht, was den harten und starren Behauptungsfronten gefährlich werden könnte. Wer sich für die Fragen seiner Zuhörer öffnet, riskiert ja, gegebenenfalls sogar mit seinem gesamten Auftreten in Frage gestellt zu werden. In der angewandten Rhetorik beweist der Sprechende jedoch, der überall lauenden Antithese mit persönlicher Souveränität begegnen zu können. Hier nun offenbart sich nicht nur seine intellektuelle, sondern vor allem seine ganze emotionale Innenwelt. Unter dem Aspekt der Persönlichkeitsbildung definieren wir „Souveränität“ als die Fähigkeit, mit eigenen und fremden Gefühlen sicher umzugehen. Die angewandte Rhetorik öffnet somit die gesamte Dimension des Emotionalen, die den Redner befähigt, zunächst situativ, aber nicht weniger spontan, den Anforderungen an sein Gefühlsleben gewachsen zu sein.

Im *movere* und *delectare* des Redners – sofern es sich um authentische Expressionen und nicht um vordergründig konditionierte Ablaufmuster handelt – erlaubt er uns, einen längeren Blick in seine Psyche zu werfen. Die Zuhörer erkennen in seiner persuasiven Absicht ein besonderes Charakteristikum der angewandten Rhetorik, das sein emotionales Ausdrucksvermögen auch in besonderer Weise lenkt. Mit Überzeugen meine ich ein kommunikatives Handeln, bei dem der Sprechende die freiwillige Zustimmung seiner Zuhörer zu einem Informations- oder Identifikationsangebot erhält. Überzeugen, wenn es nicht ein kurzes Aufflammen gewesen sein soll, gelingt also nur nach freiwilliger Zustimmung.

Überzeugen verlangt Kontinuität. Es liegt wohl nahe, dass das Erlebnis des Überzeugtwerdens einen weitgehend angstfreien Raum der Begegnung voraussetzt. Und hier offenbart sich der gelungene oder brüchig gebliebene Prozeß der Persönlichkeitsentwicklung des Sprechenden. Denn die Überzeugungsfähigkeit des Redners wird wesentlich davon bestimmt, wie es ihm gelingt, das *movere* und *delectare* als emotionale Qualitäten seiner Persönlichkeit zu verkörpern. Deshalb will ich die psychischen Voraussetzungen für diese belebenden Indikatoren rednerischer Wirkung und rednerischen Erfolges näher beleuchten. Hierbei habe ich jene Erfahrungswerte in der Persönlichkeitsentwicklung ausgewählt, die ich bei der analytischen Betrachtung von vielen Tausenden von Seminarteilnehmern als stabil oder als defizitär erlebt habe. Hervorheben möchte ich noch, dass die Einzelgespräche mit den Teilnehmenden zum festen methodischen Bestandteil unserer Seminare gehören und dadurch ein noch tieferer Einblick in die Wesenszüge des Einzelnen gewährleistet ist.

Folgende psychischen Voraussetzungen will ich etwas genauer betrachten:

- a) das Selbstwertgefühl
- b) die Eigeninitiative
- c) das Zulassen von Gefühlen.

In vielen meiner Überlegungen werde ich in die Persönlichkeitsentwicklung des Kindes zurückkehren müssen, weil sich in dieser Zeit manche Prägung vollzieht, die ihre Spuren nicht zuletzt im späteren Auftreten des Redners erkennen lässt.

#### a) Zum Selbstwertgefühl

Mit ihm ist das emotionale Fundament in der menschlichen Persönlichkeit schlechthin angesprochen. Die Tiefenpsychologie definiert „Selbstwertgefühl“ als die elementare, emotional positive Einstellung der menschlichen Persönlichkeit zu ihrem Dasein, zu ihrer Existenz. Für einen Menschen mit Selbstwertgefühl gilt das Lebensmotto: „Ich mag mich, weil es mich gibt“. Generell sind Gefühle Elemente der Wahrnehmung unserer Beziehung zu uns selbst und zu anderen Menschen. Die menschliche Persönlichkeit ist zwar von ihrer Urprägung her ein vernunftbegabtes, jedoch letztlich ein emotional gesteuertes Wesen. Die Neurophysiologie und Neurobiologie stellen sogar fest, dass

alle Entscheidungen emotional getroffen würden. Der Mensch finde nachher nur rationale Erklärungen, um seine Entscheidungen zu rechtfertigen. Die menschliche Persönlichkeit begreift sich in ihrem alltäglichen Dasein durch ihr Lebensgefühl. Wer über sich sagt, es gehe ihm gut oder schlecht, spricht damit über die emotionale Dimension seiner Selbstwahrnehmung.

Das Selbstwertgefühl ist bereits in seiner Urverwurzelung im Wesensgrund des Menschen angelegt. Es ermöglicht ihm den Zugang zu sich selbst und bildet gleichsam die Mutter seines elementaren positiven Gestimmtseins. Vom Selbstwertgefühl hängen beinahe alle späteren emotionalen Reaktionen des menschlichen Verhaltens ab. Es entscheidet in bedeutendem Maße über die weitere Persönlichkeitsentwicklung des Einzelnen.

Aber wie vollzieht sich dieser Entwicklungsprozeß? Das bedeutendste Phänomen, das an diesem Prozeß prägend beteiligt ist, heißt Zuwendung. Zuwendung meint ein permanentes, meist unbewusstes emotionales Grunderleben der Wertschätzung dem Kind gegenüber. Der Wunsch nach Bestätigung seines Daseins ist ein Urverlangen des menschlichen Individuums. Es ist der Urwunsch des Ichs, weil der Mensch dialogisch angelegt ist, zunächst einmal körperlich sein Eigendasein zu erfahren. Dazu ist immer die Anwesenheit eines Du notwendig. Im ständigen Hautkontakt des Kleinkindes wird das Erfühlen zur wichtigsten emotionalen Grunderfahrung. Durch die Zuwendung empfängt es jene Zärtlichkeit und Liebe, die es für sein seelisches Wachstum benötigt. In der Mutter oder einer anderen engen Bezugsperson erlebt es zugleich eine liebevolle Umwelt, von der es sich in tiefem Geborgensein angenommen fühlt. In diesem Angenommensein erlebt der junge Mensch auch die Liebe sich selbst gegenüber. Da er von seinen Bezugspersonen als Liebesobjekt – wie es Freud ausdrückt – erwählt wurde, wächst in ihm im Laufe der Zeit das Bewusstsein, liebenswert zu sein. Für ein gesundes seelisches Gedeihen benötigt ein jeder Mensch wenigstens eine Bezugsperson, die ihm die Wertschätzung vermittelt: Du bedeutest mir etwas.

Damit ist das emotionale Fundament für eine natürliche Selbstliebe oder Eigenliebe gelegt. Sie führt schließlich zum Gefühl der Selbstakzeptanz. Das ist aber nicht so selbstverständlich. Im Krankheitsbild der Borderline Persönlichkeitsstörung z. B. fehlt im Kindheitserleben diese feste Bindung an einen vertrauenswürdigen Menschen. Borderliner haben ihre Kindheit sozusagen in einem „seelischen Windfang oder einer seelischen Drehtür“ absolviert. Auch deshalb sind diese Personen im späteren Erwachsenenleben nicht wirklich dauerhaft bindungsfähig.

Die früh erlebte und herangereifte Selbstbejahung trägt mannigfache Früchte. Von seinem Eigenwert überzeugt zu sein, lässt das Selbstbewusstsein des Heranwachsenden erblühen. Mit der emotionalen Wertschätzung bricht die endgültige Individualität in der Persönlichkeit auf, die ihr das Gefühl einer einzigartigen persönlichen Größe verleiht. Diese Selbstbewertung schließlich bildet die psychische Basis für die späteren Interaktionen. Da die Zuwendung nicht allein auf den Hautkontakt begrenzt bleibt, sondern sich auf alle Felder der nonverbalen und verbalen Kommunikation ausbreitet, führt sie die menschliche Persönlichkeit zum Dialog mit dem Leben hin. Die Zwiesprache mit seiner Realität eröffnet dem Menschen neue Wege der Lebensbewertung. Zuwendung und Zwiesprache verschmelzen gar ineinander zu einem neuen Seinsverständnis. Die Zuwendung begründet die Dialogfähigkeit im Menschen.

Wer hinreichend Zuwendung erlebt hat, kann sie auch seinem Mitmenschen weitergeben. Denn Zuwendung zu geben, ist ein Akt vorübergehenden Loslassens eigener Wünsche und Bedürfnisse.

Und hier sind wir beim kommunikativen Geschehen der angewandten Rhetorik angelangt. Ist es nicht ein Akt der Zuwendung, sich im freien Sprechen an das Publikum zu wenden und ihm das persönliche Interesse an seinem Dasein zu signalisieren? Ist es nicht persönliche Souveränität, mit dem Blick auf den Gesichtern der Anwesenden zu verweilen, um ihnen die gerade ausgesprochene Botschaft noch eindringlicher zu vermitteln? Ist es nicht die Weitergabe selbst empfundener Wert-

schätzung, eine *captatio benevolentiae* dem Gesprächskreis gegenüber glaubwürdig formuliert zu haben?

Das Selbstwertgefühl bewegt etwas im Wesensinneren der Persönlichkeit. Das *move* des Redners ist ein Ausdruck dieses inneren Drängens, auch bei und in den Zuhörern Empfindungen auszulösen. Ohne dieses Wollen, das den Redner antreibt, wird der rhetorische Auftritt flach und ohne besondere anregende Impulse verlaufen. Dieses wirkungslose Auftreten habe ich bei Führungskräften beobachtet, die unter stärkeren Mindergefühlen leiden und denen es auch nicht gelungen war, sie zu kompensieren. Sie konnten bei den Zuhörenden weder das *move* noch das *delectare* verinnerlichen.

Zwar gilt das *delectare* als eindrucksvoller Modus der Persuasion, indem der Redner versucht, das Publikum freundlich zu stimmen. Doch er kann es nicht verhindern, dass er vornehmlich mit dieser Intention – beinahe unbeabsichtigt – die Aufmerksamkeit auf sich selbst, auf sein eigenes emotionales Befinden lenkt. Einen Zuhörerkreis wirklich zu erfreuen, setzt im Sprechenden eine in sich ruhende Identität und Harmonie voraus. Das Publikum spürt ja auch, ob sich der Redner in showartigen Darbietungen ergeht oder ob er mit seinem Anliegen einen anspruchsvolleren Charakter vermittelt. Wenn aber das *delectare* den emotionalen Aufbruch im Publikum bewirkt hat, belohnt es den Redner mit anerkennendem Beifall.

## b) Zur Eigeninitiative

Eltern, die ihr Kind loslassen und es in seinem Reifwerden durch die Ermunterung zu eigenem Handeln begleiten, bilden allmählich eine autonome Persönlichkeit heran. Sie ist es auch, die sich durch Selbstvertrauen, selbstständiges Handeln und Konfliktfähigkeit auszeichnet. Denn autonom zu sein, bedeutet im Sinne der Persönlichkeitsbildung, für sein eigenes Tun die Verantwortung zu übernehmen. Doch häufig geschieht es, dass Eltern ihre Kinder – wohl aus einem angstbesetzten Verständnis von Liebe heraus – mit Zuwendung geradezu ersticken. Die Angst der Bezugspersonen, es könnte dem jungen Menschen ein Leid zustoßen, treibt sie in eine Übervorsicht. Viele Verbote und Gebote treten an die Stelle praxiserprobter Empfehlungen. Sie verhindern oftmals die Entwicklung der Eigeninitiative in der Lebensdynamik des Kindes.

Hier ist nun mit der Eigeninitiative nach dem Selbstwertgefühl die nächste Säule der körperlichen und seelischen Selbsterhaltung angesprochen. Ich will zuerst wieder einen Blick auf die Entstehung dieses kindlichen Bestrebens werfen. Ab dem dritten Lebensmonat beginnt der Säugling die ersten Greifbewegungen zu zeigen. Mit diesem Ergreifen beginnt das Hinein in die kindlich erfahrbare Welt. Im Ergreifen des zunächst Gegenständlichen hat das Kind etwas erreicht, das es zu seinem späteren Selbstverständnis benötigt: Es hat eine Leistung vollbracht und Besitz erworben. Die Initiative, strebsam zu sein, wurde belohnt. Mit dem Besitzen erlebt der junge Mensch sich selbst als ein Wesen, das fähig ist, seine Umwelt zu erobern. Schon das Kind kann also mit seinen Händen und später mit dem Einsatz seines Geistes Veränderungen bewirken.

Spiegelt sich nicht auch in der Bemerkung – „das Wort ergreifen“ – das innerlich Drängende wider, dem *move* einen Geltungsraum zu verschaffen? Wem die Einsicht aus Erlebtem gewachsen ist, dass Ergreifen verändern kann, dem bietet das Leben immer von Neuem die Gelegenheit zum Verändern an. Doch es erwartet auch den Blick für das Veränderbare. Der Blick für das Veränderbare aber ist das Resultat einer realistischen Lebenseinschätzung.

Welche Beziehung besteht nun zwischen der Eigeninitiative und dem *move* des Redners? Eigeninitiative meint das Antriebsgeschehen in der menschlichen Persönlichkeit, von sich aus auf das Leben zuzugehen. Sie bildet die eigentliche Grundlage für ein jegliches Lebensinteresse. Das Begreifen der Lebensangebote fällt leichter, wenn der Mensch Identifikationen mit dem Angebotenen entwickeln

durfte. Wer einen Zuhörerkreis bewegen will, möge zunächst die Antriebe dazu in seiner eigenen Persönlichkeit verspüren. Der gehemmte Mensch aber lebt noch immer hinter den Zäunen, von denen seine kindliche Erlebniswelt umschlossen war.

Es bedarf ja eines psychomotorischen Aktes, gar einer inneren Überwindung, sich vor ein – möglicherweise kritisches – Publikum oder in eine Gesprächsrunde zu wagen. Hier wiederholen sich in anderer Weise die spontanen Greifimpulse des Kindes, die in ihm den Antrieb, den Mut zu Begegnungen geweckt haben. Wem dagegen immer wieder auf die Finger geschlagen wurde, der überlegt sich im Laufe der Zeit sehr wohl, wann er seine Hände wieder einsetzen und sich damit öffnen wird. Ständige Blockaden der kindlichen Initiativen durch eine überaus strenge und maßregelnde Erziehung verhindern eine kreative Entfaltung des Kindes. Erziehung aber soll vor allem die Ausgewogenheit zwischen der Selbststeuerung des Kindes und den Fremdeinwirkungen durch das Außen berücksichtigen.

Das *movere* des Redners ist ein deutlicher Ausdruck seiner seelischen Eigenimpulse. In ihnen bildet sich die psychische Selbstführung ab, die er auf ein Publikum überträgt. Weil das *movere* in seinem wesensimmanenten Bewegungsprinzip eine Form des Führens ist, gilt auch für den Redner das oberste Führungsprinzip: Wer andere führen möchte, möge gelernt haben, sich selbst zu führen. Wer also ein Publikum führen möchte, möge seine lebensbejahenden Impulse für die Anwesenden auch spürbar werden lassen.

Wie gelingt diese Selbstführung? Sie gelingt auf der Grundlage des Selbstvertrauens! Mit dem Heranbilden des Selbstwertgefühls wächst in der Persönlichkeit auch das Selbstvertrauen in das eigene Dasein. Die Eigeninitiative, die den jungen Menschen unbewusst zu immer neuem Tun antreibt, ist hierbei eine zuverlässige Helferin. Da die Eigeninitiative dem Wunsch des Lebens nach Veränderung immer wieder neue Formen verleiht, ist sie die bedeutendste Voraussetzung für die Gestaltung von Lebensprozessen.

Das Selbstvertrauen hält im Wesensinneren die Gewißheit bereit, dass das Handeln eines Menschen gelingen wird. Selbstvertrauen ist also ein Gefühl. Es entsteht vor allem durch die Ermunterung zu eigenem Handeln. Viele Kinder sind in ihren Bemühungen um Selbstständigkeit zurückgehalten worden, weil ihre Eltern diese frühe Autonomie nicht gewünscht haben. Die Wendung „Das kannst Du nicht“ steht symbolisch für manche andere Bevormundung. Das allmähliche Selbstständigwerden aber bringt das Kind dem Leben näher. Das gewachsene Vertrauen in sein Leben befähigt es, mehr und mehr eigenes Handeln anzustreben. So verfestigt sich in der Persönlichkeit ein erweitertes Verständnis von Selbstvertrauen, nämlich dieses: Selbstvertrauen ist das Überzeugtsein vom Sinn des eigenen Handelns.

Wer früh zu eigenen Schritten in das Leben ermuntert wurde, bereitet sich rechtzeitig auf die Herausforderungen des Alltags vor. Wer anderen selbstständiges Handeln zutraut, weckt in ihnen das Selbstvertrauen. Und auch dies sei noch gesagt: Die wirkliche Lebensfreude eines Menschen erwächst letztlich nur aus dem eigenen Tun und nicht aus permanenten Verwöhnungsgesten ängstlicher Bezugspersonen. Verwöhnung schafft Abhängigkeit, und verwöhnte Menschen leben in nahezu ständigen Erwartungen an andere.

Doch nicht allen Rednern, wie ich stets erlebe, gelingt es, das *movere* angemessen zu vermitteln. Weil es Menschen mit Gefühlen der Selbstabwertung schwer haben, ihre eigene Persönlichkeit und Leistung anzuerkennen, wagen sie auch kaum impulsgebende Schritte in das Publikum. Sie sind gehemmt und werden nur allzu oft von Selbstzweifeln geplagt, die ein aufkeimendes Selbstvertrauen erschüttern. Solche Redner wirken in ihrem Auftreten eher unentschlossen und zögernd. Ihre sichtbare Scheu lässt sie eher leidend als bewegend erscheinen. Ihr Harmoniebedürfnis ist deshalb sehr

groß, weil sie in Konflikten eine Ablehnung ihrer Person befürchten. Diese Menschen formulieren ihre Aussagen oftmals relativierend, nicht selten im Konjunktiv, um eine Atmosphäre der Pseudoharmonie zu erzeugen. Ihre damit unausgesprochene Bitte um Nachsicht bewahrt sie in kritischen Gesprächsrunden vor unfairen Angriffen und Verletzungen.

Eigeninitiative und *move* gehen aber noch in einer anderen Hinsicht eine stabile Partnerschaft ein: in der Konfliktfähigkeit des Redners. Worin besteht diese enge psychogene Verbindung? Konfliktfähige Menschen haben gelernt, zu sich selbst zu stehen. Ihr Wille zur Selbstbehauptung – übrigens eines der Anliegen in der kindlichen Trotzphase – wurde respektiert. Im späteren Leben ein Ja zu seiner eigenen Persönlichkeit und ihren Bedürfnissen sagen zu können, diese Fähigkeit wurde schon früh gefördert.

Aus zahlreichen Konfliktanalysen weiß ich, wie schwer es heute Erwachsenen fällt, eigene Bedürfnisse zu verbalisieren und wie träge sich das Lernen dahinschleppt, inneres Aufbegehren zuzulassen und Konfrontationen zu ertragen. Schwer fällt es deshalb, weil vielen Menschen in ihrer Kindheit untersagt wurde, ihre Bedürfnisse zu äußern und Auffassungen ihrer Bezugspersonen zu widersprechen. Noch immer aber gilt die *Maxime*: Kommunikationsfähigkeit bildet die Voraussetzung für Konfliktfähigkeit. Leider gilt auch der Umkehrschluß: Konfliktunfähige Menschen sind meist auch kommunikationsunfähige Menschen. Viele Menschen haben auch empfunden, dass mit der Kritik an ihrem Verhalten zugleich eine bestrafende Ablehnung ihrer Person einherging.

Mir scheint, dass dieses Gefühl aus der emotionalen Selbstbewertung nur sehr mühsam ausgelöscht werden kann. Bestätigt finde ich diese Vermutung zumindest in zahlreichen Gesprächen mit Führungskräften, in denen sie oftmals dieses Unbehagen beklagen. Wenn kritische Rückmeldungen außerdem auf ein unzureichend ausgebildetes Selbstwertgefühl treffen, vermag sich der Betroffene nur sehr schwer gegen Gefühle des persönlichen Abgewertetseins zu wehren.

In der angewandten Rhetorik hat sich der Redner gegen manchen Angriff zu behaupten. Sein *move* regelt die Balance zwischen Zuwendung und Abwehr.

In der dialektischen Auseinandersetzung sagt ihm sein innerer Antrieb, wie er den Interventionen von Zuhörern oder unfairen Gesprächspartnern begegnen soll. Dennoch aber ist sein geistig-seelischer Bewegungsimpuls notwendig, um sich augenblicklich – gepaart mit spontaner sprachlicher Kreativität – der Konfrontation zu stellen. Durch seine kontradiktorischen Entgegnungen verwirklicht er das *move* als spürbaren Ausdruck seiner Konfliktfähigkeit.

### c) Zum Zulassen von Gefühlen

Zwar sind *move* und *delectare* als *persuasive modi* eng miteinander verbunden. Doch scheint es eine Hierarchie zwischen beiden zu geben. Während sich im *move* die inkorporierte Antriebsten-*denz* als Grundprägung des Redners manifestiert, wird das *delectare* als Ausdrucksphänomen situativ, themenzentriert und publikumsorientiert wahrgenommen. Freude und Erfreuen sind eben oftmals nicht die angemessenen emotionalen Elemente, die der rhetorische Rahmen zulässt. Ich halte dies für meine Betrachtungen allerdings auch für sekundär, weil ich aus persönlichkeitsanalytischer Sicht das *delectare* ohnehin von seinem Ursprung aus bewerte. Und hier sehe ich das Zulassen von Gefühlen als die prägende Erfahrung im Werden der Persönlichkeit an.

Gefühle bedeuten nicht nur die Ur-Berührung mit dem Leben schlechthin, sondern sie öffnen die Welt des Psychischen und damit zum gegenseitigen zwischenmenschlichen Verstehen. Von ihrer seelischen Struktur her ist die menschliche Persönlichkeit ein emotional geprägtes Wesen. So wird ein Mensch ja auch nicht krank durch Mangel an Wissen, sondern durch Mangel an Gefühl. In welcher Weise jedoch das Gefühlsleben zur Entfaltung geleitet wurde, hängt entscheidend von den emotionalen Chancen ab, die ein junger Mensch erhalten hat. Das Leben wird um so intensiver er-

lebt, je üppiger das Leben selbst mit seinem Erfahrungsreichtum an die kindliche Psyche herantreten durfte. Die Gefühle eines Kindes ernst zu nehmen, heißt, die gesamte Persönlichkeit des Kindes zu würdigen. Wer sich deshalb der Gefühle eines Kindes annimmt, bietet ihm eine seelische Heimat an.

Im Zulassen von Gefühlen liegt der Vollzug des Menschseins. Es ist die tiefste Begegnung, die ein Mensch mit sich selbst erleben kann. Dazu ist es notwendig, immer wieder einmal in seine eigene Innenwelt einzukehren, um Klarheit über sein Gefühlsleben zu gewinnen. Das Alleinsein schafft dafür eine sinnvolle Voraussetzung. Verfehlt ein Mensch seinen Weg nach innen, so verschließt er sich dem Urgrund seines Wesens. Er kann sich nicht wahrhaft in seiner Innenwelt erleben, denn er steht zu sich selbst auf Distanz. Was ein Mensch aber in seinem emotionalen Selbstsein spürt, erleidet, durchlebt, das hilft ihm, seine Selbstakzeptanz innerlich ganz zu vollziehen. Dieses innere Durchleben ist es, das ihn menschlich glaubwürdig werden lässt.

Überzeugendes Sprechen lebt entscheidend von der Authentizität des emotionalen Angebotes der Rednerpersönlichkeit. Damit wollte ich nicht nur die positiven Gefühle wie Freude, Heiterkeit oder Zuversicht benennen. Das Zulassen von Gefühlen meint die gesamte Breite emotionaler Ereignisse im Seelenleben eines Menschen, also auch Trauer, Zweifel, Wut, Ablehnung. Alles dies sind Identifikationsangebote für einen Zuhörerkreis. Die emotionale Ehrlichkeit des Redners findet im Publikum ihren Widerhall. Delectare ist also nicht allein auf das Ausbreiten einer lockeren und frohen Stimmung fixiert. Es ist vielmehr das Authentische, wovon sich die Zuhörer erreichen und zustimmend bewegen lassen. Insofern können die Anwesenden auch Sympathien für die Mindergefühle eines Redners entwickeln, weil sie sich selbst in manchem Gebaren wiederfinden.

Und dennoch wirkt sich die emotionale Distanz des Redners hemmend auf das Interaktionsgeschehen aus. Wer seine Gefühle nicht zulassen durfte, weil die rationale Dominanz des Elternhauses sehr viel Kälte verbreitet hat, konnte nur die Flucht in die Verdrängung antreten. Also auch in das Verdrängen emotionaler Erlebnisinhalte. Was ein Mensch ständig verdrängt, das be- drängt ihn eines Tages. Dauerhaftes Verdrängen bahnt sich seinen schmerzlichen Weg in die psychosomatischen Erkrankungen. Vor vielen Jahren lautete einmal ein Vortragsthema in Ulm „Wenn die Seele schweigt, redet der Körper“. Dies geht beinahe wie selbstverständlich mit Mindergefühlen einher. Sie entstehen dort, wo sich ein Mensch in seinem emotionalen Selbstbegreifen abgelehnt fühlte oder gar wegen seiner Gefühlsäußerungen bloßgestellt wurde. Schamgefühle haben nicht zuletzt ihren Ursprung in dem Erlebnis, häufiger in der Anwesenheit anderer Personen lächerlich gemacht worden zu sein.

Weil viele Führende in ihren Auftritten oft als arrogant empfunden werden, will ich noch einen Blick auf dieses Erscheinungsbild werfen. Psychoanalytisch gesprochen, ist Arroganz kein Charakterfehler, sondern ein psychischer Abwehrmechanismus. Überheblich wirkende Menschen wünschen nicht, dass man sich emotional näher mit ihnen beschäftige. Sie haben um ihre Person eine unsichtbare Mauer errichtet, über die sie nur wenige Mitmenschen steigen lassen. Oft ist also das Unnahbare eine Schutzhaltung, die diesen Menschen vor einer Überforderung durch die emotionalen Erwartungen etwa der Mitarbeiter bewahren soll. Überheblich erscheinende Redner verbreiten kaum wirkliche Lebensfreude und laden auch nicht gerade zur Vertrauensbildung ein. Das bleibt so lange ihr Dilemma, bis sie gelernt haben, die psychischen Ursachen für ihre Abwehrhaltung zu ergründen.

Gelebte Angewandte Rhetorik und beeindruckende Gesprächsgestaltung aber sind ohne das Verbalisieren von Gefühlen nicht denkbar. Letztlich bedeutet das Sprechen über sich selbst einen entscheidenden Schritt zur Angstüberwindung. Der Schweizer Psychoanalytiker Benedetti merkt dazu an: „Denn gerade die Kommunikation, das mitmenschliche Offenwerden, ist durch die Angst verhindert...Überwunden wird eine Angst in der Kommunikation, in der Freundschaft, in der Liebe, in der Psychotherapie, überall dort, wo der Mensch es wagt, sich dem anderen so zu zeigen, wie er im Tiefsten ist.“

Das Offensein für Gefühle ist damit auch die wichtigste Voraussetzung für das delectare des Redners. Wer sich mit der rednerischen Ausstrahlung beschäftigt, möge bedenken, dass Ausstrahlung ihre Quelle in der inneren Wesensstrahlung findet. Alles gewollt Fröhliche, alles eingeübte Lächeln und alle überzogenen theatralischen Gesten sind nur Fassaden, hinter denen sich der selbst oder fremd verordnete Auftrag verbirgt, eine einmalige und unnachahmliche Wirkung zu erzielen. Und noch eine Beobachtung stimmt mich sehr nachdenklich. Nach den Begegnungen und dem Anhören von immerhin über 30.000 Seminarteilnehmern erlebe ich eine steigende Tendenz zu emotionaler Leichtfertigkeit und Oberflächlichkeit, die das seriöse delectare zu gefährden scheint. Ich habe dieses Sprachverhalten schon vor einigen Jahren als „psychotischen Elativ“ bezeichnet. Psychotisch deshalb, weil ein besonders enthusiastisch gemeintes Erlebnis mit Adjektiven ausgestaltet wird, die zum Wortfeld der Geisteskrankheiten gehören. Diese Adjektive heißen „irre, irrsinnig, verrückt, wahnsinnig, toll und unheimlich“. Und des Elativs bedienen sich viele Zeitgenossen, um ihre emotionale Klimax zu einem besonderen Gipfel zu führen. Ich weiß schon, dass ein Oxymoron eine rhetorische Stilfigur ist, in der zwei sich widersprechende Begriffe zusammengefügt werden. Diese karge Qualität versuche ich auch den Wendungen „Es war ein irrer Urlaub“, „Es war eine verrückt schöne Sache“ oder „Das war der reine Wahnsinn“ abzugewinnen. Gewiß kann der psychotische Elativ auch eine emotionale Explosion wiedergeben. Meine Bedenken richten sich allerdings gegen eine emotionale Verflachung, in der ein Mensch nicht mehr in der Lage ist, seine Gefühle sprachlich differenziert auszudrücken. In den Seminaren, aber auch in öffentlichen Auftritten innerhalb kürzerer Zeiträume zwanzig Mal und häufiger „toll“ und „Wahnsinn“ zu hören, lässt die emotionale Originalität verblassen und das Zwischenmenschliche entfremdet erscheinen. Mich haben diese zu Stereotypen erstarrten Sprachschäden veranlasst, manche Seminarteilnehmer zu bitten, ein emotionales Tagebuch zu führen, in dem keine dieser Worthülsen mehr auftaucht. Der damit verbundene subtile Zwang, sich – vielleicht zum ersten Mal – mit einem Synonymwörterbuch zu beschäftigen, zeigte nicht zuletzt auch seine therapeutische Wirkung.

Movere und delectare sind besonders in der rhetorica utens noch immer die emotionalen Hallen, in denen das ehrlich Menschliche erklingt. Mögen sie den seelischen Erfolg des Rhetorischen auch in künftige Begegnungen hineintragen.