

Rheinischer Merkur: Was kann uns die Rhetorik heute nützen?

Oliver Lubrich: Mit ihrer Hilfe können wir verstehen, wie viel von dem, was ich an einer Rede schön, zutreffend und bewegend finde, von deren Figuren und rhetorischen Strategien abhängt. In welchem Maße wäre ich weniger ästhetisch angegan, inhaltlich überzeugt und emotional berührt, wenn derselbe Inhalt in nicht-rhetorischer Form vermittelt würde? Sich dessen bewusst zu werden wäre für uns als Wähler sehr wichtig.

RM: Hat sich seit Aristoteles und Quintilian nichts verändert?

Lubrich: Im Prinzip nicht. Es ist faszinierend, wie ciceronisch Reden von einem Politiker wie Barack Obama sind. Sie sind schulbuchmäßig gebaut, bis ins Detail meisterlich gestaltet. Man kann sie wie kanonische Texte analysieren und zeigen, wie viel wir von dem, was sich als hochgradig rhetorisch erweist, beim Zuhören gar nicht so wahrnehmen. Rhetorische Technik spielt in der Kommunikation, damals wie heute, eine wesentliche Rolle.

RM: Ist Rhetorik nicht das Gegenteil des Arguments – der gefährliche Schein?

Lubrich: Die Geschichte der Rhetorik ist zugleich die ihrer Geringschätzung – seit Platons Polemik gegen den sophistischen Redner Gorgias. Sokrates wirft ihm vor, auf den Schein abzielen und die Menschen mit Tricks hinter Licht zu führen. Dieser Verdacht begleitet die Rhetorik von Beginn an.

RM: Auch in Deutschland?

Lubrich: Besonders nach der verbrecherischen Rhetorik und Propaganda von Hitler und Goebbels. Vielleicht ist es kein Zufall, dass die erfolgreichsten konservativen deutschen Politiker der letzten Jahrzehnte, die Bundeskanzler Kohl und Merkel, dezidiert uncharismatische, geradezu antirhetorische Persönlichkeiten sind, die als sympathisch und glaubwürdig empfunden werden, gerade weil sie sich so offensichtlich unrednerisch geben. Bei ihnen vermutet man keine Täuschungsabsicht. Rhetorik funktioniert nur so lange, wie man sie nicht als Manipulation wahrnimmt. Deshalb darf man es nicht übertreiben mit der rhetorischen Verfasstheit politischer Ansprachen.

RM: Was fehlt uns Deutschen zur guten Rhetorik?

Lubrich: Es fehlt das Format der großen politikerklärenden Rede. Wenn Obama seine Außenpolitik darstellen will, macht er das an der Siegestraße, seine Europapolitik erläutert er in Prag, sein Verhältnis zum Islam in Kairo, und am Jahrestag der Lehman-Pleite hält er einen Vortrag an der Wall Street. Zu allen wichtigen politischen Themen wird an einem symbolischen Ort eine große Rede gehalten, die keine reine Festrede ist, sondern Politik programmatisch entwickelt. Obamas Rede im Kongress zur Gesundheitsreform war wohl bedeutender als viele seiner politischen Entscheidungen. Dieser Politiker handelt durch Reden. Er wirkt als Rhetor. Das gibt es bei uns kaum. Außer zu Gedenkanlässen, etwa Richard von Weizsäcker zum 40. Jahrestag des Kriegsendes. Oder auch Roman Herzogs Versuch, einen Ruck durchs Land gehen zu lassen.

RM: Sind große Reden bei uns ein Privileg der Bundespräsidenten?

Lubrich: Das ist Rhetorik als Kür. Wo aber ist die große Rede der Bundeskanzlerin zur Wirtschaftskrise? Wo sagt sie: Dies ist meine Vision! Wann legt sie den Bürgern dar, wo Deutschland in zehn Jahren stehen soll? Das Format, das für einen Kommunikator wie Obama zentral ist, gibt es in unserer politischen Kultur kaum.

RM: Offenbar aber haben die Deutschen doch Sehnsucht nach Rhetorik.

Lubrich: Unsere Faszination für Obama deutet darauf hin. Gregor Gysi hat kürzlich gesagt, die Funktion der Rhetorik sei nicht allein, komplexe Sachverhalte in nachvollziehbare Bilder zu übersetzen, sondern ein gewisses Maß an rhetorischer Bildung gehöre immerhin zur Professionalität politischer Akteure dazu. Ich würde sogar behaupten, dass rhetorische Kompetenz nicht nur nicht unbedingt Täuschung bedeutet und bestenfalls eine Sekundärfertigkeit darstellt, sondern dass sie im Gegenteil Respekt vor dem Adressaten zeigt, vor dem Wähler. Kunstvoll zu sprechen, nicht in vorgefertigten Phrasen oder mit scheiternden Metaphern, ist eine demokratische Form. Obamas Reden sind anspruchsvoll, aber keineswegs unverständlich. Sie sind komplex und einigartig zugleich.

RM: Lässt sich rhetorisches Charisma messen?

Lubrich: Ja! Und zwar auf verschiedene Weisen. Wir können ermitteln, worauf rhetorische Wirkung beruht, indem wir die Texte aufmerksam lesen. Eine Rede wie Obamas Nominierungsansprache hat Hunderte von Figuren – fast alle zehn Wörter eine. Diese extreme Dichte können wir messen. Wir können feststellen, wo und mit welcher Funktion ein Polysyndeton, wo eine Antithese, wo eine Alliteration auftaucht ...

RM: ... also die Wiederholung von Konjunktionen, der gezielte Gegensatz, der Gleichklang.

Lubrich: Aber als Literaturwissenschaftler stoße ich außerhalb des Textes an Grenzen. Daher geht unser Ansatz am Exzellenzcluster Languages of Emotion darüber hinaus. Wir erforschen den Zusam-

menhang von Sprache und Affekt interdisziplinär – mit der Rhetorik als Paradigma. Aristoteles stellte Beobachtungen an und Hypothesen auf, die heutige Experten aus verschiedenen Feldern mit ihren Mitteln weiterführen. Zusammen mit Psychologen und Neurowissenschaftlern untersuchen wir empirisch, was die Wirkung rhetorischer Figuren und Techniken auf die Rezipienten psycho- und physiologisch ausmacht. Was geschieht mit meinem Körper, in meinem Gehirn, wenn ich eine gute Rede höre oder lese?

RM: Wie gehen Sie vor?

Lubrich: Ich entretorisiere den Redetext, indem ich möglichst viele Figuren deaktiviere. Eine Aufzählung, die mit einem wiederholten „und“ arbeitet, überführe ich in eine gewöhnliche; auch Wiederholungsfiguren kann ich durch minimale Eingriffe aufheben, die Wortmaterial und Semantik so weit wie möglich intakt lassen. „Verändere nur wenig“, schrieb Cicero, „und schon ist alles hin!“ Was also passiert, wenn ich zwei- bis dreihundert Figuren entschärfte und dann die Rede Probanden zu lesen oder zu hören gebe? Um wie viel weniger wirksam ist eine Rede, wenn man ihre Figuralität reduziert?

RM: Zu welchem Ergebnis kommen Sie?

Lubrich: Wir nehmen an, dass es eine Wirkung in den drei erwähnten Hinsichten gibt: gefallen, überzeugen, bewegen.

Aber in welchem Maße, das ist Gegenstand aufwendiger Versuchsreihen, an deren Anfang wir stehen.

RM: Sie arbeiten für Ihre Messungen mit Obamas Reden. Warum?

Lubrich: Solche Beispiele extremer Rhetorizität eignen sich besonders gut als Material, als Stimuli für die Untersuchungen.

RM: Wie machen Sie das technisch?

Lubrich: Mit unterschiedlichen Verfahren. Es gibt das einfache Mittel der Befragung. Man kann Fokusgruppen mit Joysticks ausstatten, damit sie kontinuierlich ihre Reaktion dokumentieren. Das ergibt eine Kurve der Zustimmung, der Sympathiewerte oder der Emotionalisierung. Man kann untersuchen, wie sich die Hautleitfähigkeit verändert. So messen wir Erregung. Im Tomografen kann man die Hirnaktivitäten abbilden. Außerdem sind wir imstande, kaum wahrnehmbare muskuläre Reaktionen des Gesichts zu erfassen. „Verändere nur wenig“, schrieb Cicero, „und schon ist alles hin!“ Was also passiert, wenn ich zwei- bis dreihundert Figuren entschärfte und dann die Rede Probanden zu lesen oder zu hören gebe? Um wie viel weniger wirksam ist eine Rede, wenn man ihre Figuralität reduziert?

RM: Zu welchem Ergebnis kommen Sie?

Lubrich: Wir nehmen an, dass es eine Wirkung in den drei erwähnten Hinsichten gibt: gefallen, überzeugen, bewegen.

Aber in welchem Maße, das ist Gegenstand aufwendiger Versuchsreihen, an deren Anfang wir stehen.

RM: Sie arbeiten für Ihre Messungen mit Obamas Reden. Warum?

Lubrich: Solche Beispiele extremer Rhetorizität eignen sich besonders gut als Material, als Stimuli für die Untersuchungen.

RM: Wie machen Sie das technisch?

Lubrich: Mit unterschiedlichen Verfahren. Es gibt das einfache Mittel der Befragung. Man kann Fokusgruppen mit Joysticks ausstatten, damit sie kontinuierlich ihre Reaktion dokumentieren. Das ergibt eine Kurve der Zustimmung, der Sympathiewerte oder der Emotionalisierung. Man kann untersuchen, wie sich die Hautleitfähigkeit verändert. So messen wir Erregung. Im Tomografen kann man die Hirnaktivitäten abbilden. Außerdem sind wir imstande, kaum wahrnehmbare muskuläre Reaktionen des Gesichts zu erfassen. „Verändere nur wenig“, schrieb Cicero, „und schon ist alles hin!“ Was also passiert, wenn ich zwei- bis dreihundert Figuren entschärfte und dann die Rede Probanden zu lesen oder zu hören gebe? Um wie viel weniger wirksam ist eine Rede, wenn man ihre Figuralität reduziert?

RM: Zu welchem Ergebnis kommen Sie?

Lubrich: Wir nehmen an, dass es eine Wirkung in den drei erwähnten Hinsichten gibt: gefallen, überzeugen, bewegen.

Aber in welchem Maße, das ist Gegenstand aufwendiger Versuchsreihen, an deren Anfang wir stehen.

RM: Sie arbeiten für Ihre Messungen mit Obamas Reden. Warum?

Lubrich: Solche Beispiele extremer Rhetorizität eignen sich besonders gut als Material, als Stimuli für die Untersuchungen.

RM: Wie machen Sie das technisch?

Lubrich: Mit unterschiedlichen Verfahren. Es gibt das einfache Mittel der Befragung. Man kann Fokusgruppen mit Joysticks ausstatten, damit sie kontinuierlich ihre Reaktion dokumentieren. Das ergibt eine Kurve der Zustimmung, der Sympathiewerte oder der Emotionalisierung. Man kann untersuchen, wie sich die Hautleitfähigkeit verändert. So messen wir Erregung. Im Tomografen kann man die Hirnaktivitäten abbilden. Außerdem sind wir imstande, kaum wahrnehmbare muskuläre Reaktionen des Gesichts zu erfassen. „Verändere nur wenig“, schrieb Cicero, „und schon ist alles hin!“ Was also passiert, wenn ich zwei- bis dreihundert Figuren entschärfte und dann die Rede Probanden zu lesen oder zu hören gebe? Um wie viel weniger wirksam ist eine Rede, wenn man ihre Figuralität reduziert?

RM: Zu welchem Ergebnis kommen Sie?

Lubrich: Wir nehmen an, dass es eine Wirkung in den drei erwähnten Hinsichten gibt: gefallen, überzeugen, bewegen.

Aber in welchem Maße, das ist Gegenstand aufwendiger Versuchsreihen, an deren Anfang wir stehen.

RM: Sie arbeiten für Ihre Messungen mit Obamas Reden. Warum?

Lubrich: Solche Beispiele extremer Rhetorizität eignen sich besonders gut als Material, als Stimuli für die Untersuchungen.

RM: Wie machen Sie das technisch?

Lubrich: Mit unterschiedlichen Verfahren. Es gibt das einfache Mittel der Befragung. Man kann Fokusgruppen mit Joysticks ausstatten, damit sie kontinuierlich ihre Reaktion dokumentieren. Das ergibt eine Kurve der Zustimmung, der Sympathiewerte oder der Emotionalisierung. Man kann untersuchen, wie sich die Hautleitfähigkeit verändert. So messen wir Erregung. Im Tomografen kann man die Hirnaktivitäten abbilden. Außerdem sind wir imstande, kaum wahrnehmbare muskuläre Reaktionen des Gesichts zu erfassen. „Verändere nur wenig“, schrieb Cicero, „und schon ist alles hin!“ Was also passiert, wenn ich zwei- bis dreihundert Figuren entschärfte und dann die Rede Probanden zu lesen oder zu hören gebe? Um wie viel weniger wirksam ist eine Rede, wenn man ihre Figuralität reduziert?

RM: Zu welchem Ergebnis kommen Sie?

Lubrich: Wir nehmen an, dass es eine Wirkung in den drei erwähnten Hinsichten gibt: gefallen, überzeugen, bewegen.



ändere nur wenig, und schon ist alles hin!“ Lubrich lehrt als **Juniorprofessor für Rhetorik am Peter Szondi-Institut** für Allgemeine und Vergleichende Literaturwissenschaft der FU Berlin; zuvor kuratierte er die Wander-Ausstellung „Zeichen des Alltags – Jüdisches Leben in Deutschland heute“. Außer durch seine Studien zu Shakespeare und über „Postkoloniale Poetiken“ hat sich Lubrich durch diverse Bücher einen Namen gemacht: Als (Mit-)Herausgeber der Werke Alexander von Humboldts – unter anderem „Kosmos“ und „Zentral-Asien“ – leitete er die Renaissance des großen Naturforschers ein. Eine **zeitgeschichtliche Sensation bilden die Bände „Reisen ins Reich“** und „Berichte aus der Abwurfzone“, in denen Lubrich dokumentiert, wie Besucher aus dem Ausland den Nationalsozialismus und dessen fatale Rhetorik erlebten. **hjn**

Mit Cicero an die Macht

RHETORIK Barack Obama verdankt seinen Erfolg auch der Kunst, die Zuhörer zu bannen und zu überzeugen. Deutschlands Politiker sollten von ihm lernen – im Interesse der Demokratie.

Ein Gespräch mit Oliver Lubrich

dass seine Erregung gesteuert wird und eine Rede sich psychisch, neuronal und körperlich bei ihm auswirkt.

RM: Gibt es eine goldene Regel, wann eine Rede funktioniert und wann nicht?

Lubrich: Es gibt Hunderte von Regeln. Quintilian schrieb zwölf Bücher über die richtigen Techniken des guten Sprechens und die Methoden der Erregung.

RM: Wie genau sehen Obamas große Reden aus?

Lubrich: Seine Rede zur Rassendiskriminierung zum Beispiel ist sehr antithetisch. Aber oft überbrückt er diese Antithesen durch Klangfiguren: „Ich bin der Sohn eines schwarzen Mannes aus Kenia und einer weißen Frau aus Kansas.“ Kenia – Kansas. So drückt er akustisch aus, dass er die Gegensätze überwinden will. Das ist brillant. Seine große Wahlkampfreden dagegen, die „Acceptance Speech“, ist sehr anaphorisch gehalten, weil der Kandidat seine Botschaft durch Wiederholungen eindringlich vermitteln will. Die „Victory Speech“ wiederum, am Abend, als er die Präsidentschaft gewonnen hat, ist stark parallelistisch aufgebaut, mit koordiniert gestalteten Satzgliedern. Das entspricht dem Ansatz, planvoll und konzeptuell eine Vorstellung von seiner Vision für die nächsten Jahre zu geben.

RM: Die Übereinstimmung von Form und Inhalt?

Lubrich: Ganz genau. Das ist eine intellektuelle Leistung, politische Kunst.

RM: Obama hat etwas von einem Prediger an sich, andere US-Politiker scheinen sich an Radio-Sendungen zu schulen.

Lubrich: Bei uns sind Predigt und Talk Radio keine einflussreichen Formate. Wichtiger sind Talkshows und Sportreportagen: das Kurz-Statement und der Dauer-Kommentar. Ganz im Ernst. Es ist offenkundig, wie viele Wendungen vor allem aus dem Fußball in den politischen Diskurs eingegangen sind.

RM: Untersuchen Sie auch Reden deutscher Politiker?

Lubrich: Zumind. historische. Am Extremfall wollen wir studieren, welche Wirkung faschistische Rhetorik haben kann – auch auf Zuhörer, die ihre Inhalte ablehnen.

RM: Gibt es spezifisch faschistische rhetorische Figuren?

Lubrich: Die Figuren als solche sind kaum verschieden von denen, die heutige Politiker gebrauchen. Nicht die Figur ist das Problem. Man kann die Menschen mit Antithesen zum totalen Krieg aufhetzen, oder man kann mit ihnen, wie Obama, den Rassismus dekonstruieren. Eine Technik kann so oder so eingesetzt werden. Mich interessiert, inwieweit die Technik auch dann wirkt, wenn man das Weltbild, das sie vermittelt, rational ab-



Visionär: Coca-Cola und Stalin, Lenin und Micky Maus: Radikal ironisch verbinden die russischen Soz-Art-Künstler das ästhetische Erbe des Sozialismus mit der kapitalistischen Bilderwelt. Der 1943 geborene Alexander Kosolapov hat die Bewegung von Beginn an geprägt. Längst gleicht seine Heimat einer Soz-Art-Installation: „Lenins Mumie wird nicht weit von Armani- und Gucci-Boutiquen gezeigt“, merkt Boris Groys in einem Beitrag zu dem üppig bebilderten Band an, dem wir unsere Abbildung „Manifesto“ entnehmen. Bissig, radikal und bisweilen melancholisch hält Kosolapov dieser bizarren Wirklichkeit ihren Spiegel vor (Alexander Kosolapov: Sots Art (englisch). Kerber Verlag, Bielefeld 2009, 184 Seiten, 111 Abbildungen, 38 Euro). **hjn**

lehnt. Inwiefern entzieht sich die Wirkung des Faschismus pädagogischen oder soziologischen Erklärungsversuchen?

RM: Haben wir gute politische Redner?

Lubrich: Joschka Fischer, Friedrich Merz, Oskar Lafontaine sind ausgezeichnete Redner. Peer Steinbrücks Reden mit ihrem Feuerwerk gewagter Metaphern sind fast schon ein Genre für sich. Harald Schmidt sprach von „Peers politischer Poesie“.

RM: Kann auch ein uncharismatischer Mensch eine charismatische Rede halten?

Lubrich: Zumindest kann er sie schreiben. Die Inventio, Elocutio und Dispositio, also alles, was zum Verfassen einer Rede gehört, kann jeder lernen, der dafür Talent hat und sich Mühe gibt. Der Vortrag, die Actio, ist schwerer erlernbar.

RM: Ist der Wahlkampf eine Blütezeit der Rhetorik?

Lubrich: Bei uns zumindest sind die besten Reden heute eher Wahlkampf- als Parlamentsreden. Aber politische Reden müssen nicht aggressiv, sie können konstruktiv und dabei bewegend sein, wie Barack Obama fast wöchentlich vorführt.

RM: Wieso ist das in Deutschland so selten? Sind deutsche Politiker dümmer?

Lubrich: Der Vergleich mit Obama ist aufschlussreich – aber auch unfair. Wer redet schon so gekonnt wie Obama, und zwar nicht nur in Deutschland!

RM: Was würden Sie sich wünschen für die deutsche Rhetorik?

Lubrich: Eine Aufwertung, ein stärkeres Interesse, eine bessere Schulung, einen spielerischen und kunstvolleren Umgang mit der Sprache. Und natürlich Anlässe zum Entwerfen politischer Programme in einem unpolenischen Zusammenhang – nicht so ritualisiert wie Weihnachtsansprachen oder so konfrontativ wie Talkshows.

RM: Könnten bessere Redner die berüchtigte Politikverdrossenheit eindämmen?

Lubrich: Bestimmt! Es ist doch schön, wenn mich jemand als Bürger ernst nimmt, indem er sich die Mühe macht, seine Gedanken sorgfältig auszuarbeiten und mir zusammenhängend darzulegen. Die Leistung der Rhetorik besteht darin, das Komplizierte nachvollziehbar zu machen – und anregender.

RM: Kann man auch nicht-rhetorisch sprechen?

Lubrich: Merkel und Kohl sind Politiker, deren Charisma darauf beruht, keines zu haben. Ihre Rhetorik besteht darin, wenig Rhetorik einzusetzen. Oder paradox formuliert: Auch das antirhetorische Sprechen etwa eines George W. Bush ist eine rhetorische Strategie, die sehr erfolgreich sein kann.

RM: Angela Merkel arbeitet relativ wenig mit den „körperlichen Erregungsmerkmalen“ der Rhetorik. Muss das so sein?

Lubrich: Die klassische Rhetorik geht davon aus, dass der Redner die Erregung seines Publikums herbeiführt, indem er sich selber in einen sichtbaren Erregungszustand versetzt. Es gibt eine eigene Erregungssemiotik und Affektssemantik, bezogen auf Stimme, Körper, Haare, Mimik und Gestik. Dabei kommt es auch auf die Dosierung entsprechender Zeichen an: Erst ab einem bestimmten Punkt soll man sich in eine Emotion hineinsetzen, darf die Toga verrutschen, das Haar in Unordnung geraten. Bei Gerhard Schröder konnte man das wunderbar sehen: Am Ende ist das Jackett abgelegt, das Hemd durchgeschwitzt, die Frisur durcheinander und die Stimme heiser. All das ist Teil einer Infektionsstrategie.

RM: Infektion?

Lubrich: Der Redner überträgt den eigenen Zustand auf das Publikum.

RM: Wie im Theater Stanislawskis, in dem der Schauspieler bei sich die Affekte hervorruft, die er auf das Publikum übertragen will?

Lubrich: Ja. Rhetorik wirkt ansteckend. Das ist bei Angela Merkel nicht der Fall. Verausgabungszenarien und Derangiermomente bleiben bei ihr aus.

RM: Keine Übertragung von Emotionen?

Lubrich: Keine Fremddaffizierung durch Selbstaffizierung.

RM: Bedeutet das, dass sie sehr kühl ist?

Lubrich: Sie wirkt zumindest so.

RM: Sollte sie daran arbeiten?

Lubrich: Diesen Rat würde ich ihr nicht geben. Diese Zurückhaltung kann auf ihre Weise ja einnehmend sein. Es macht für viele Wähler einen Teil ihrer Attraktivität aus, dass sie die Ruhe bewahrt und sich nicht provozieren lässt. Schröder konnte mit Macho-Habitus begeistern. Als Steinmeier versuchte, zu klingen wie Schröder, wirkte das befremdlich. Man spürte die taktische Absicht, und schon war die Wirkung dahin. Sobald man die Tricks des Zauberers durchschaut, verlieren sie ihren Reiz.

RM: Wer ist der beste Redner, die beste Rednerin unter den deutschen Politikern?

Lubrich: Gregor Gysi, würde ich sagen. Bei ihm spielen Witz und Ironie eine große Rolle. Es ist wichtig, sich nicht zu ernst zu nehmen, das Sprechen auch als Spiel zu verstehen. Rhetorik ist eben nicht bloß politische Waffe, sondern auch Spaß an der Sprache, Freude an der Kommunikation.

RM: Also das, was man Esprit nennt?

Lubrich: Voilà!

Das Gespräch führte Hans-Joachim Neubauer.