

## Rainer König

### Das Zusammenspiel von rhetorischer Tiefe und Oberfläche

Von meinem Mentor Elmar Bartsch stammt der Gedanke, dass die Wirkung oder Ausstrahlung einer Person beim Reden von dem Zusammenspiel zwischen ihrer rhetorischen Oberfläche und Tiefe bestimmt wird.

Was ist damit gemeint?

Die rhetorische Oberfläche setzt sich aus den bekannten drei medialen Wirkebenen des Sprechens zusammen – als da wären: Optik, Akustik und Sprache (viewing – sounding – wording, wie das manche heute gerne im schrecklichen Denglisch ausdrücken. Soll wohl weltgewandt-modernes Wording signalisieren).

Wie und in welchem Mischungsverhältnis sie zusammenwirken – darüber gehen die Meinungen auseinander. Bekannt ist ja die umstrittene 55-38-7-Regel, die manche gerne als auch gerne nach ihrem Schöpfer oder Entdecker als Mehrabian-Mythos bezeichnen.<sup>1</sup>

Unstrittig ist jedoch, dass diesen drei Ebenen eine große Bedeutung zukommt – nicht zufällig leitet sich z.B. Stimmung von Stimme, also der Stimmführung ab. Und auch kein Zufall, dass Schauspieler systematisch genau darin geschult werden, Stimme und Körper wie Instrumente gezielt einzusetzen.

Das bedeutet für sie aber immer, ihr Instrument *von innen* her einzustimmen und zu spielen: Wer Hamlet gut spielt, spielt ihn nicht, sondern *ist* Hamlet, wenn er ihn spielt. Das macht den Unterschied zwischen einem guten Darsteller wie Roger Moore und einem großen Schauspieler wie Sean Connery aus. Der eine stand als 007 immer neben sich und der Rolle, der andere lebte & war sie. Das machte ihn als James Bond so einmalig & unsterblich.

Das gilt auch fürs Reden. Die gute Rede strahlt von innen, von der rhetorischen Tiefe her, weil die redende Person

- fachlich weiß wovon sie spricht und das auch für wahr hält,
- von dem selbst überzeugt ist, von dem sie andere überzeugen will,
- verständlich sein, d.h. verstanden werden will und
- daran glaubt, dass das (moralisch) richtig ist, was sie gerade sagt und von anderen verlangt.

Ja, das sind die vier Geltungsansprüche von Jürgen Habermas: Wahrheit, Wahrhaftigkeit, Verständlichkeit und normative Richtigkeit.

Elmar Bartsch bezog sich allerdings mehr auf Karl Bühlers Organon-Modell – auf das übrigens auch Habermas explizit rekurriert. Demnach steht ein sprachliches Zeichen in einer Beziehung zu *Sender, Empfänger und Gegenständen und Sachverhalten*: Mit Hilfe des sprachlichen Werkzeugs (Organon) will so einer – dem anderen – über die Dinge etwas

---

<sup>1</sup> Vgl. <https://praesentare.com/mehrabian-mythos-7-38-55>

mitteilen. Es besitzt so eine Ausdrucks-, Appell- und Darstellungsfunktion und – so können wir mit Habermas hinzufügen – auch den Anspruch der Verständlichkeit.

Anders formuliert: Die rhetorische Oberfläche als komplexer sprachlicher Zeichenzusammenhang wird von der rhetorischen Tiefe dadurch bestimmt, dass der Redner

- a) weiß wovon er spricht,
- b) klar vor Augen hat, was er beim Zuhörer erreichen will (Zielwille). Übrigens hat Bartsch nach den drei Funktionsebenen des Organon-Modells zwischen drei Redezielen und -formen unterschieden: Sachvortrag, Kommentar, Überzeugungsrede.
- c) seine Gefühle kennt und im Griff hat und
- d) das alles durch seine Sprachkompetenz in für den Zuhörer passende=verständliche Zeichen umsetzen kann.

Voilà: Genau das macht eine gute Rede aus! Und das bedeutet vor allem: Man muss nicht auf allen drei Oberflächen-Ebenen „perfekt“ sein, was immer das meint.

Stimmt die Tiefe, können Defizite auf der einen Ebene der Oberfläche durch Stärken auf der anderen ausgeglichen werden. Nicht jeder sieht so aus wie George Clooney, besitzt eine Stimme wie Ben Becker oder hat den Wortwitz von Kurt Tucholsky.

Gerade heute leben wir in einer Zeit, wo das (zu) Perfekte in Verruf geraten ist und Schwächen sehr sympathisch, weil echt und ehrlich wirken. Habe Mut, authentisch zu sein, könnte der Wahlspruch des guten Redens heute lauten

Noch nie war es darum so leicht, ein guter Redner zu sein. Man muss es nur wollen.

Aber nein. Noch etwas kommt dazu: Man sollte von den Fragen, Einwänden, Problemen d.h. von der Perspektive der Zuhörenden ausgehen.

Na ja. Doch nicht so leicht: Denn dazu braucht man Empathie!