



Sendung vom 05.09.2008, 20.15 Uhr

Prof. Dr. Joachim Knappe  
Rhetorik-Experte  
im Gespräch mit Gabi Toepsch

- Toepsch:** Herzlich willkommen zu alpha-Forum. Wir wollen heute über Rhetorik sprechen. Wenn jemand eine spannende Rede hält oder Menschen mit Worten zu fesseln weiß, dann sprechen wir gemeinhin von einem guten Rhetoriker. Was das ist und was sich hinter dem Begriff "Rhetorik" eigentlich genau verbirgt, das erfahren wir heute von Joachim Knappe. Joachim Knappe ist Professor für Rhetorik in Tübingen. Schön, dass Sie bei uns sind.
- Knappe:** Vielen Dank für die Einladung, ich bin gerne gekommen.
- Toepsch:** Wenn ich mir vorstelle, wer ein guter Redner gewesen sein könnte, dann kommt mir als Erstes immer Franz Josef Strauß in den Sinn, denn ihm hat man immer gerne zugehört, ob man nun ein Strauß-Anhänger war oder ein Gegner. Es war einfach unterhaltsam, ihm zuzuhören. War er ein guter Rhetoriker?
- Knappe:** Wenn wir die vier Vorsitzenden der bayerischen CSU in den letzten Jahrzehnten einmal gegeneinander halten, und so sollte man es ja machen, um einen guten Redner herauszufinden ...
- Toepsch:** Sollen wir sie aufzählen?
- Knappe:** Strauß, Waigel, Stoiber und Huber. Wenn wir diese Vier miteinander vergleichen, dann nimmt er gewiss den Spitzenplatz ein. Er war nicht nur ein politisches, sondern auch ein rhetorisches Urgestein.
- Toepsch:** Warum nur?
- Knappe:** Weil er in rhetorischer Hinsicht eine unglaublich naturwüchsige Begabung hatte. Er hatte eine sehr breite Palette der Möglichkeiten. Ich muss allerdings sagen, dass damals in der frühen Bundesrepublik die Redner noch ganz andere Herausforderungen gewöhnt waren als heute. Denn die Rolle der Medien war damals noch nicht so wie heute. Er aber war von seinem Naturell her und meiner Meinung nach auch durch seine frühe politische Sozialisierung hoch begabt auf diesem Gebiet.
- Toepsch:** Was meinen Sie mit den "anderen Herausforderungen", denen sich Redner früher ausgesetzt sahen?
- Knappe:** Man musste als politischer Redner doch noch sehr viel häufiger vor großen Menschenmengen reden, man musste in direkten Konfrontationssituationen reden. Das Ganze war damals noch nicht ganz so oft nur medial vermittelt

wie heute. Heute spricht ja ein Politiker nur noch in Wahlkampfzeiten vor großen Publika, damals war das jedoch quasi der alltägliche Normalfall. Das prägt die Politiker natürlich und fordert sich auch heraus. Das ist also gewissermaßen ein natürliches Training. Wer das nicht konnte, kam auch nicht sehr weit auf politischem Gebiet.

**Toepsch:** Haben Sie noch ein anderes Beispiel eines Politikers aus dieser Zeit?

**Knape:** Da gab es z. B. jemanden wie Herbert Wehner, der allerdings ein besonderer Fall gewesen ist. Er war sehr kantig, polternd, aber in der direkten Konfrontation auch situationsbeherrschend. Das hat er schon sehr gut hinbekommen. Dann gab es natürlich noch ...

**Toepsch:** Wann ist denn ein Redner situationsbeherrschend? Was gehört da mit dazu?

**Knape:** Nun ja, wenn er sich nicht an Spielregeln hält, sondern das Gespür hat für das, was im Moment gefordert ist und was das Publikum, die Lage, das Thema im Moment verlangen. Wenn man das im Moment hinbekommt, dann ist man ein guter Redner. Da kann man auch ruhig mal abgehackte Sätze bringen oder ein paar kleine Sprechfehler machen, das wird toleriert. Aber es muss passen! Das hängt damit zusammen, wie man als Redner die im Moment vorhandene Situation einschätzt. Wenn man das kann, dann ist man ein guter Redner. Das konnten die Politiker damals sehr viel besser als manche heute, die mehr auf den Zweiminutentakt in den Medien eingestellt sind, während man damals stundenlange Reden gut hinbekommen musste. Das wird heute zwar auch noch manchmal verlangt, aber das fällt vielen Politikern doch schwerer.

**Toepsch:** Wenn Sie sagen, dass die Politiker damals gutes Training hatten, dann heißt das ja, dass man es lernen kann, eine gute Rede zu halten.

**Knape:** Nun, dem sind doch auch Grenzen gesetzt. Wenn man das nicht schon früh geübt hat, wenn man von der eigenen Persönlichkeit her eher zurückhaltend ist, dann kann ein Rhetoriktraining nur ganz bestimmte Verbesserungen bringen. Jemand, der eine leise Stimme hat, der auch in seiner Gestik und im Auftreten immer zurückhaltend ist, der also im Hinblick auf die eigene Persönlichkeit eher zurückgenommen ist, wird sich für manche Arten von Redeauftritten nicht ganz so eignen. Aber er kann dafür andere kommunikative Fähigkeiten besitzen, bei denen er seine Persönlichkeit viel besser ins Spiel bringen kann. Auch das kann dann sehr glücklich werden.

**Toepsch:** Was meinen Sie denn mit den "anderen kommunikativen Fähigkeiten"?

**Knape:** Es empfiehlt sich, noch einmal auf die Lage, auf die Redesituation selbst einzugehen. In einer großen Halle wie z. B. der ehemaligen Nibelungenhalle in Passau muss man als CSU-Vorsitzender in einer bestimmten Weise auftreten, die leisen Töne sind da nicht verlangt. Wenn man sich hingegen wie wir beide im Moment in einer Interviewsituation befindet, also in einem Zwiegespräch, dann würde es völlig lächerlich wirken, wenn ich jetzt sozusagen "große Töne spucken" würde, wenn ich also Parolen von mir gäbe und vor allem auch sehr laut sprechen würde, wenn ich gar versuchen würde, Sie monologisch niederzubrüllen usw. Das wäre also ganz klar eine Form von lächerlichem Auftritt. Das heißt, in solchen Situationen können eher zurückgenommene Menschen durchaus ganz intensiv werden und

auch erfolgreich sein. Und das ist ja der Kern des ganzen rhetorischen Ansatzes: In einer Situation zu spüren, wie man zu dem Erfolg kommt, den das eigene Anliegen braucht. Insofern gibt es in der Rhetorik nur eine goldene Regel: Es gibt kein Patentrezept! Stattdessen muss man immer wissen, was der Augenblick gerade verlangt. Und dabei ist eben nicht immer der große Ton angesagt, sondern da kann auch manchmal der leise Ton das entscheidend Richtige sein.

**Toepsch:** Das Ganze ist also situationsbedingt, was die Sache natürlich noch schwieriger macht. Aber um noch einmal auf die große Rede bzw. Ansprache zurückzukommen: Was darf ein guter Redner unter gar keinen Umständen tun?

**Knape:** Er darf eigentlich alles tun, soweit es die Situation verlangt und soweit sein Publikum das akzeptiert. Grenzwertig wären natürlich Beschimpfungen des Publikums, grenzwertig wäre es auch, wenn er auf sein Publikum überhaupt nicht eingehen würde, sondern fast monomanisch versuchen würde, sein Ding durchzuziehen, egal was im Saal passiert. Das wäre meiner Meinung nach verheerend, wenn man also weder vorher überlegt, was die Situation verlangt, noch in der Situation sich überlegt, mit welchen Leuten man es zu tun hat und was in dieser Situation nun nötig ist. Wenn man das also nicht macht und stattdessen irgendein vorbereitetes Statement abgibt, ohne zu berücksichtigen, was eigentlich los ist, dann macht man als Redner den schlimmsten Fehler. Es gibt nämlich auch gute Gegenbeispiele: Man kann einen guten Redner nämlich daran erkennen, dass er genau solche Situationen meistern kann. Denken Sie nur einmal an Joschka Fischer und seine sogenannte "Farbbeutel-Rede" auf einem Parteitag der Grünen. Er hatte selbstverständlich ein Manuskript vorbereitet, das auch bereits an die Presse gegangen war. In der Presse wurde am nächsten Tag auch teilweise aus diesem Manuskript zitiert: Diejenigen Presseleute, die diese Rede selbst nicht miterlebt haben, haben nach dem Manuskript zitiert. Aber in Wirklichkeit war es so, dass er, nachdem dieser Skandal passiert war, nachdem also der Farbbeutel geflogen war, extemporiert hat. Das heißt, er hat dann eine ganz andere Rede gehalten. Er hat also auf diese Situation reagiert und dabei eine fulminante situationsbedingte Rede gehalten, um diesen Parteitag für seine Position einzunehmen. Deswegen haben wir ihm damals auch den Tübinger Redenpreis verliehen, denn es ist einfach sehr ungewöhnlich, in einer feindseligen Grundstimmung, in der man auch persönlich und handgreiflich attackiert wird, dann das Manuskript weglegen und sagen zu können: "So, jetzt wollen wir hier mal in eine Auseinandersetzung treten und ich sage euch meine tiefsten Gründe für ...". So etwas ist natürlich Spitze. Wer so etwas in einer solchen Situation nicht beherrscht, der ist ungeeignet für solche Auftritte, wie ich meine.

**Toepsch:** Ein brillanter Redner bekommt also Preise von Ihnen. Wer hat denn diesen Preis noch bekommen?

**Knape:** Wir vergeben den Tübinger Redenpreis jedes Jahr um die Weihnachtszeit für die "Rede des Jahres". Das heißt, wir schauen uns an, was in Deutschland im Laufe des Jahres an bedeutenden Reden gehalten worden ist. Wir wollen nämlich auch immer sehen, wie sich bestimmte Standards entwickeln. Ich kann Ihnen verraten, dass das Finden eines Preisträgers manchmal nicht so ganz einfach ist, weil in einem Jahr sehr oft nur ganz

durchschnittliche Reden gehalten werden, sodass wir uns immer wieder die Frage stellen müssen, was denn eine herausragende Rede ausmacht. Dieser Fall, den ich soeben geschildert habe, war so ein herausragender Fall, so eine herausragende Rede: Der Redner hat es mit seiner Rede geschafft, unter ungünstigen Bedingungen die schwächere Sache zur stärkeren zu machen. Das konnte er wirklich. Joschka Fischer hat das übrigens auch in anderen Fällen ganz gut hinbekommen. Die elementare rhetorische Herausforderung ist also, genau das hinzubekommen.

**Toepsch:** Aber das ist eine Begabung.

**Knape:** Ja, das ist eine Begabung, die er hatte und die sich verbunden hat mit viel, viel Training. Denn er ist ja seit seiner Jugend durch das Reden groß geworden.

**Toepsch:** Welche Kriterien werden denn an die Rede des Jahres angelegt? Einige haben Sie ja bereits genannt, aber was machen Sie, wenn die Reden alle nur durchschnittlich sind?

**Knape:** Es sind mehrere Kriterien. Eine Rede kann nur dann zur Rede des Jahres werden, wenn sie in irgendeiner Form auch den "Kairos" im Hintergrund hat. Das ist ein Ausdruck aus der griechischen Theorie und er besagt, dass es ein herausragender Moment sein muss, ein Moment, der geschichtlich, der historisch etwas Bedeutsames in sich trägt. Es muss eine Rede sein, die Aufmerksamkeit besonderer Art hervorruft wie z. B. große Debatten in ihrem Anschluss. Es kann und soll aber auch eine Rede sein, die elaboriert ist, die also gut ausformuliert ist und in irgendeiner Form auch den üblichen Formulationsstandards entspricht. Aber hier muss man, wie bereits die antike Theorie wusste, immer sagen: Die ganz tolle Formulierung ist nicht das Entscheidende, sondern die Rede muss zu diesem Moment passen. So haben wir z. B. Papst Benedikt 2006 den Redenpreis verliehen, und zwar wegen seiner Regensburger Rede.

**Toepsch:** Die war ja sehr umstritten, sie wurde teilweise ganz sicher aber auch missverstanden.

**Knape:** Ja, sie war umstritten, wurde z. T. auch missverstanden und bot in der Tat teilweise Anlass zur Diskussion. Das war also eine Rede, die schon auch ein bisschen provokant war.

**Toepsch:** Die möglicherweise sogar bewusst provokant war?

**Knape:** Ja, ich denke schon, dass er das gewusst haben muss, wenngleich er natürlich die Reaktionen auf seine Rede so nicht voraussehen konnte. Aber diese Rede war eben eine Rede, bei der ein Standpunkt bezogen wurde. Und inzwischen wissen wir ja, dass er das gerne macht. Aber das kann natürlich jeder machen, wie er will. In diesem Fall war es aber so, dass aufgrund der ungewöhnlichen Reaktionen diese Rede einen gewissen Status bekommen hat, sodass wir dann wiederum gesagt haben, dass das etwas Besonderes war, dass das ein großes Redeereignis gewesen ist, weil z. B. auch die internationale Presse darauf ganz stark reagiert hat. Papst Benedikt hat hier wirklich Farbe bekannt – egal wie man inhaltlich dazu steht, denn das haben wir ja nicht zu beurteilen.

**Toepsch:** Der Inhalt bleibt also zunächst einmal außen vor.

- Knape:** Ja, denn dessen Bewertung hängt ja davon ab, wo man selbst steht, welcher politischen Richtung man anhängt usw. Ich würde daher doch sagen, dass es in einer demokratischen Gesellschaft nun einmal verschiedene Standpunkte gibt. Abstrakt formuliert bedeutet ja Rhetorik, dass jemand aufsteht und sein Anliegen zum Vorschein bringt und es ausspricht. Das heißt, abstrakt gesprochen, Rhetorik ist der Ausgang des Menschen aus gesellschaftlicher Sprachlosigkeit. Gut, ich gebe zu, dass das eine etwas abstrakte Formulierung ist, aber so würde ich das doch definieren wollen. Daraus ergibt sich wiederum der Imperativ, Mut zu haben, seine eigenen Ausdrucksfähigkeiten im Dienste der eigenen Anliegen anzuwenden. Dieses Anliegen kann natürlich sehr unterschiedlich sein und kann auch Widerspruch hervorrufen. Aber wenn jemand so auftritt und sein Anliegen zum Vorschein bringt und es in die Debatte wirft und diese Rede dann zu einer großen gesellschaftlichen Diskussion beiträgt, dann hat er unseren Redenpreis verdient, obwohl vielleicht die Rede selbst nicht so sprühend gewesen ist. Na ja, der Papst ist nun einmal ein etwas älterer Herr, der im Hinblick auf die Performanz, also die Aufführungstechnik nun mal nicht so lebendig ist. Aber das kann man auch gar nicht erwarten.
- Toepsch:** Er muss schon auch sehr gesetzt wirken, denn das ist er seinem Amt schuldig.
- Knape:** Genau. Das heißt, bei der Beurteilung kommen dann schon auch immer Kriterien ins Spiel, die jeweils unterschiedlich gewichtet werden. In diesem Fall würde es sein Amt einfach verbieten, so wie Joschka Fischer aufzutreten. Dafür machen dann aber andere Kriterien eine solche Rede stark.
- Toepsch:** Und er erlebte ja auch keine Konfrontation im Moment seiner Rede, d. h. die Situation war eine ganz andere. Wenn jemand eine Rede zusammenstellen möchte, auf welche Grundlagen sollte er dabei achten? Was sind die Eckpunkte, die er beachten muss, um eine gute Rede zumindest erst einmal aufzusetzen, denn das Überbringen, das Reden selbst ist ja noch einmal eine ganz andere Frage. Oder lassen sich diese Kriterien nicht so einfach festlegen?
- Knape:** Doch, doch, wir sind jetzt an dem Punkt, an dem der Durchschnittsbürger die Erwartung hat, dass die Rhetorik immer passende Tricks und Tipps geben kann.
- Toepsch:** Genau. Denn jeder von uns muss irgendwann einmal eine Rede halten. Und es gibt ja auch jede Menge Ratgeberliteratur dazu.
- Knape:** Sie meinen sicherlich diese Ratgeber zur Rhetorik. Als Fachmann kann ich da aber nur zur Vorsicht raten, denn diese zehn rhetorischen Tricks, die immer funktionieren, gibt es nicht. Wenn so etwas in einem Ratgeber drinsteht, würde ich doch zuerst einmal meine grundsätzlichen Zweifel anmelden. Aber es gibt natürlich schon Spielregeln und Möglichkeiten und auch Verfahren, die man kennen muss und die man dann im gegebenen Moment einsetzen kann. Ja, so etwas gibt es selbstverständlich schon. Was kann ich also ganz normalen Menschen raten, wenn sie eine Rede halten müssen oder wollen? Ich würde gerne auf zwei Dinge Wert legen. Aristoteles gibt gewissermaßen eine Minimaldefinition der Rede und sagt, dass eine Rede nur aus zwei Teilen besteht: Man muss eine These

formulieren, man muss also eine Aussage machen, die wichtig ist und um die sich alles dreht. Das ist der erste Teil. Der zweite Teil lautet, dass diese These bewiesen oder gestützt werden muss. Fertig. Aristoteles ist hier also sehr radikal, denn er meint, dass all diese Theorien darüber, was in einer Rede alles passieren muss, letztlich auf zwei Teile zusammenschumpfen: Man muss eine These haben bzw. ein Anliegen. Das heißt, man muss selbst ganz genau wissen, welches Anliegen man hat, denn genau das wissen die Redner selbst oft gar nicht. Man muss also vor einer Rede wissen, was man denn im Kern sagen möchte. Wenn man das weiß, ist schon mal sehr viel gewonnen. Der zweite Punkt ist: Wie kann man beweisen oder begründen oder absichern, was man als These oder Anliegen in den Raum stellt? Das wäre also die Minimaldefinition einer guten Rede nach Aristoteles: etwas vorbringen und dann sagen, warum es gelten soll. Aber die antike Theorie hat diesbezüglich schon auch weitergedacht, denn das waren ja wirklich sehr kluge Leute, was diese Dinge betraf. Sie mussten in einer Zeit, in der es noch keine Zeitungen gab, alles mündlich abwickeln. Sie haben dafür dann Lehren aufgestellt, die bis heute gültig sind. Die alten Griechen waren also sehr kluge Leute im Hinblick auf die Rhetorik; von deren Lehren müssen wir eigentlich bis heute nichts zurücknehmen. Die Rhetorik war die einzige Kommunikationstheorie, die die Antike hatte. Dann aber haben die Römer und davor auch schon manche Griechen gesagt, es gäbe noch zweite weitere wichtige Punkte, auf die man achten müsse: der Anfang und das Ende. Es gibt also eine Kunst des Anfangs, die nicht uninteressant ist, und es gibt eine Kunst des Endes, auf das man ebenfalls ein wenig achten sollte. Insofern hat sich dann am Ende so etwas wie ein Vierer-Schema ergeben: ein überlegter, reflektierter Anfang, ein thesenhafter Mittelteil, eine Beweiskette von Argumenten und ein Schluss, der alles noch einmal auf den Punkt bringt. Für den Anfang hat man sich in der Antike ebenfalls schon sehr kluge Sachen gedacht: Er soll so sein, dass der Redner einen Publikumsbezug herstellt. Es geht, wie der Terminus technicus heißt, um eine *Captatio Benevolentiae*, d. h. man soll im Moment des Anfangens die Zuschauer irgendwie für sich gewinnen. Man kann eine Anekdote aus dem eigenen Leben erzählen und schon hören die Menschen zu, denn wenn Geschichten erzählt werden, dann hören die Menschen immer schon zu. Das wusste bereits Luther als Tipp für die Kanzlerredner: "Erzählt eine Geschichte, dann hören die Menschen zu!" Denn wenn man ihnen dagegen mit der reinen Theorie kommt, dann schlafen sie ein. Das war also bereits in der Antike bekannt.

**Toepsch:** Auch im Radio- und Fernsehjournalismus ist das bis heute gültig: Auch hier versucht man, sofort die Aufmerksamkeit des Publikums zu gewinnen. Vermutlich ist das heute sogar noch wichtiger als früher, weil ansonsten die Menschen sofort wegzappen und sich etwas anderes aus dem riesigen Programmangebot suchen.

**Knape:** Der erste Punkt ist also, dass man versuchen muss, Aufmerksamkeit zu erzeugen: *attentum parare*. Zu einem guten Anfang gehört allerdings hinzu, dass man sofort auch das Wohlwollen des Publikums gewinnt. Das Wohlwollen des Publikums kann man z. B. gewinnen, indem man ihm ein Kompliment macht. Man kann, wenn man sich wirklich wohlfühlt, sehr wohl sagen: "Ich fühle mich wohl bei Ihnen!" Denn so ein Kompliment ist ja noch nicht einmal gelogen. Das Ganze muss also nicht in Schmeichelei ausarten,

sondern man kann gleich am Anfang mit dem Publikum ganz geschickt gewissermaßen in eine Empathie-Kurve eintreten. Man soll also am Anfang nicht nur z. B. durch eine Anekdote Aufmerksamkeit erzielen, sondern man soll versuchen, das Wohlwollen des Publikums zu gewinnen, z. B. durch eine nette Floskel, die Bezug nimmt auf die gemeinsame Erfahrung hier im Raum usw. Durch diese beiden Punkte erreicht man also eine Einstimmung, die den Hauptteil, in dem es ja um ein Argument, um eine These geht, gut vorbereitet. Das sind also kluge Überlegungen zu einer Rede, die gar nichts mit allgemeinen Tipps zu tun haben. Nein, das ist mehr ein formales Prinzip, und es lautet: "Achte darauf, wie du anfängst!" Und dann kann man sich eben überlegen, was man macht.

**Toepsch:** Es ist also eine psychologische Komponente mit dabei, auch wenn man diese Komponente früher sicherlich anders benannte.

**Knape:** Ja, ganz sicher. Natürlich kann man nach Aristoteles diesen Anfangsteil auch weglassen. Das nennt man dann in medias res gehen, d. h. man fängt sofort mit der These an und erspart sich die Vorrede. Wenn die Situation das erlaubt, dann kann man es sehr wohl so machen. Das ist zwar nicht direkt ein "rhetorischer Überfall", aber doch ein möglicherweise überraschender Einstieg, mit dem die Menschen gar nicht gerechnet haben. Auch das kann also manchmal sehr günstig sein. Sie sehen, diese Überlegungen oder Vorschriften oder Spielregeln, die im Laufe der Jahrtausende in der Rhetorik gesammelt wurden, bilden einen Schatz von Möglichkeiten, die man als Redner nutzen kann, aber nicht nutzen muss.

**Toepsch:** Haben denn diese "alten Herren", denn das waren ja doch hauptsächlich Männer, auch etwas über die Länge gesagt?

**Knape:** Brevitas! Es geht um Kürze! Aber auch hier gibt es von Luther für die Kanzelredner wieder einen schönen Spruch: "Tritt fest auf, mach's Maul auf, hör bald auf!" "Hör bald auf" – soll heißen, man soll sich kurzfassen. Die Kürze ist also ein hohes Gut und das Schlimmste, das passieren kann, ist, wenn man überzieht: Das gilt nicht nur für das Fernsehen, das gilt überall. Wer die Geduld des Publikums zu sehr strapaziert, bringt sich möglicherweise um den ganzen Erfolg seiner Rede. Man sollte es also unbedingt beherzigen, nicht zu überziehen.

**Toepsch:** Genau, denn dann wird es langweilig. Gute Redner untermalen ja ihre Rede durch Gestik und auch wir hier in unserem Gespräch nehmen beim Reden die Hände mit. Es geht also bei einer guten Rede auch um die richtige Körpersprache. Es gibt z. B. unter den Politikern ganz unterschiedliche Charaktere in Bezug auf die Körpersprache bzw. Gestik: Der eine fuchtelt wie wild herum, während der andere immer nur und ausschließlich mahnend den Finger zeigt. Auf jeden Fall ist klar, dass die Körpersprache, dass die Gestik das Gesagte unterstreichen soll. Wird auch das bei Ihnen in der Rhetorik gelehrt?

**Knape:** Das ist natürlich ein klassisches Gebiet. Wenn Sie mir gestatten, dann kann ich auch hier wieder den Terminus technicus nennen: Es geht um die actio, also um die Aktion, die bereits in der Antike in Bezug auf die Rede ein Thema gewesen ist. Die Mimik, die Gestik und die Stimmführung haben bereits die antiken Theoretiker der Rhetorik als wichtig herausgearbeitet. Hier stecken natürlich auch wieder viel Lebenserfahrung und Praxiserfahrung drin. Die oberste Regel sollte auch hier wieder das

Angemessenheitsprinzip sein, d. h. das muss alles zur gegebenen Situation passen. Wenn man in einer großen Halle steht und 1000 Leute erreichen muss, dann kann es sehr günstig sein, das Gesagte durch ausladende Gestik zu unterstreichen. Wenn man sich jedoch Dokumentarfilme aus den 20er und 30er Jahren von Mussolini, Hitler oder anderen Potentaten ansieht, die ja mit Schauspielern gearbeitet haben, die von denen regelrecht trainiert wurden ...

**Toepsch:** Die haben wirklich mit Schauspielern trainiert?

**Knape:** Ja, von Hitler gibt es ja z. B. auch diese Fotoserie, wo er seine Gesten einstudiert. Das ist alles gut bekannt und belegt. Wenn man sich also diese Filme von damals ansieht, dann erkennt man folgendes Phänomen: Diese Potentaten gestikulieren vor großen Publika und dann kommt die Filmkamera, die ganz nah an diese Redner herangeht und diese Gestik erbarmungslos abfilmt. Diese Redner standen in dem Moment ja vor Tausenden von Leuten: Da wird körperlich sehr weit ausgeholt. Und dann kommt eben die Kamera und macht einen kleinen Ausschnitt. So kommt es, dass diese Redner regelrecht herumhampeln, wenn wir das heute im Dokumentarfilm sehen.

**Toepsch:** Sie hampeln herum?

**Knape:** Ja, das kommt uns so vor, weil wir sagen, dass diese überbordende Gestik doch überhaupt nicht passt. Aber diese Gestik war eben für ein wirkliches Face-to-Face-Massenpublikum gedacht gewesen, damit diese Menschen überhaupt etwas vom Redner wahrnehmen konnten. In so einer direkten Redesituation ist eine derartige Gestik also durchaus berechtigt.

**Toepsch:** Das gilt wohl auch für die Stimme.

**Knape:** Wenn man in der medialen Situation nur noch einen Ausschnitt zeigt und deshalb als Zuschauer gar nicht mehr weiß, wie die Stimmung unmittelbar bei dieser Rede war, dann wirkt das deplatziert. Deswegen muss man eben unter medialen Bedingungen körperlich ganz anders auftreten. Wenn ich hier im Studio ganz ausladende Gesten machen würde, dann wäre das deplatziert. Stattdessen spiele ich nur ab und zu ein bisschen mit der Hand, wie Sie sehen. In dieser Bewegung drücken sich noch genug Engagement und Anteilnahme aus. Das ist auch richtig so, das soll man ruhig so machen. Aber wenn ich jetzt hier mit erhobener Stimme wie Mussolini und mit großer körperlicher Aktion agieren würde, dann würde das doch eher kurios wirken. Das Problem ist also, dass man damals diese Spannung nicht beachtet hat, die zwischen medialer Ausschnitthaftigkeit und dem Reden vor einer ganz, ganz großen Menge entstehen kann. Letztlich wird man sogar beide Anforderungen nicht gleichzeitig befriedigen können: Man kann nicht beides gleich gut machen, weil sich das ausschließt. Was heißt das also? Das heißt, die Körpersprache ist wichtig, sie unterstreicht in vielen Fällen das Gesagte. Wenn ich völlig regungslos und cool hier sitzen würde, dann könnte der Eindruck entstehen, dass ich gelangweilt bin, dass ich das Gespräch nicht ernst nehme, dass mich die Situation irgendwie nervt usw. Wenn ich jedoch eine gewisse Bewegung, eine gewisse Motorik zeige, dann wird sofort in einer bestimmten Weise Engagement, innere Anteilnahme vermittelt. Das darf aber je nach Medium nicht zu heftig werden. In einem Saal darf man da schon mal ein bisschen mehr nachlegen, auch stimmlich darf man da ein bisschen mehr nachlegen. Das

heißt, auch hier gilt wieder, es muss alles angemessen sein, man muss wissen, wie die Situation ist und was sie erfordert.

**Toepsch:** Sie haben vorhin von Hitler und Mussolini gesprochen: Diese beiden Diktatoren haben ja auch stimmlich ganz arg aufgetrumpft, denn sie wollten eben auch unbedingt überzeugen. Und sie wollten glaubwürdig sein – auch wenn sie nicht die Wahrheit erzählt haben, oder?

**Knape:** Tja ...

**Toepsch:** So etwas geht also mit einer guten Rede auch, die Massen zu überzeugen, ob das Gesagte nun stimmt oder nicht stimmt.

**Knape:** Sie kommen damit an einen ganz schwierigen Punkt, der aber eigentlich nur noch an den Rand der Fachtheorie der Rhetorik im engeren Sinne gehört. Aber auch in der Antike wurde dieses Problem schon verhandelt. Es gibt nämlich in der Antike eine Definition des Redners, die eine ethische Maxime mit beinhaltet: Der Redner soll ein *vir bonus* sein, also ein guter Mann, der zu reden versteht. Was aber ein guter Mann ist, ist natürlich die Frage. In der Antike glaubte man, dass das ein Mann ist, der sozial verantwortlich ist, der weiß, was er sagt. Denn es gibt ja auch eine ganz andere Sicht der Dinge, nämlich die Sichtweise, dass rhetorisches Auftreten auch eine Waffe sein kann.

**Toepsch:** Genau.

**Knape:** Rhetorik ist genau dann eine Waffe, wenn sie in Manipulation umschlägt. Ich muss in meinem fachlichen Standpunkt natürlich eine strikte Trennung zwischen Rhetorik und Manipulation bzw. Demagogie machen. Die Trennlinie besteht darin, wenn der Redner die Aufrichtigkeitsbedingungen verletzt. In dem Moment, in dem der Redner die Aufrichtigkeitsbedingungen verletzt und zur Täuschung, zur Unwahrhaftigkeit schreitet, kippt meiner Meinung nach die sozial akzeptierte Rhetorik bzw. kippen die gesellschaftlich akzeptierten Techniken der Rhetorik – und sie sind das ja in der Tat – in Richtung Betrug, in Demagogie und Manipulation. Wenn das der Fall ist, liegt jedoch eine neue Lage vor. Zur Analyse dieser Situation kann man zwar noch rhetorische Techniken heranziehen, aber der rhetorische Fall ist dann eben nicht mehr gegeben, sondern schlicht der Betrugsfall. Ich muss hier als Fachmann wirklich eine feine Unterscheidung machen, damit klar ist, dass rhetorisches Verhalten gesellschaftlich erlaubt ist: Das ist dann der Fall, wenn die Rhetorik mit gesellschaftlich akzeptierten Mitteln arbeitet und eine Rede die Aufrichtigkeitsbedingungen erfüllt.

**Toepsch:** Das ist nun ein schöner Übergang zu Ihrem Buch, nämlich die Frage, ob diese Kriterien in unserer modernen Rhetorik erhalten geblieben sind. Sie haben nämlich ein Buch über Medienrhetorik herausgegeben: Hier reden wir nun nicht mehr von der antiken Rhetoriktheorie, sondern von der gegenwärtigen, die zwar, wie gesagt, diese alten Kriterien mit beinhaltet, die aber auch neue Herausforderungen birgt. Was machen wir bei der Medienrhetorik? Sind wir da so aufrichtig, wie Sie es gerade gefordert haben?

**Knape:** Im Prinzip ja. Ich sage Ihnen auch, warum: weil es im Sinne von Nachhaltigkeit eine ganz schlechte Strategie wäre, wenn es anders wäre. Es geht hier also um die sogenannte Confidence-Bedingung, um die Vertrauensbedingung. Vertrauen und Treue klingen vielleicht ein bisschen

altväterlich, aber in Wirklichkeit steckt da eine psychologische Grundannahme drin, die auch schon von verschiedenen Theoretikern zur Grundlage von Kommunikationstheorien gemacht worden ist. Das ist nämlich die Grundannahme, dass es in den Beziehungen der Menschen eine stillschweigende Annahme gibt, dass man bis zum Beweis des Gegenteils darauf setzen und vertrauen kann, dass mein Partner kooperiert.

**Toepsch:** Aber in Ihrem Buch sprechen Sie eben auch von der Werberhetorik.

**Knape:** Ja, das stimmt.

**Toepsch:** Ich glaube, bei Werbung sind wir alle mittlerweile ziemlich misstrauisch geworden und vertrauen dem, was gesagt wird, eigentlich nicht mehr.

**Knape:** Nun ja, ich kann mich da nur wiederholen: Im Sinne einer Nachhaltigkeit ist es verheerend, wenn man immer wieder mit Täuschung und kleinen Lügen arbeitet, um die eigene Sache voranzubringen, durchzubringen, an den Mann zu bringen usw. Denn auf die Dauer ist dieser Vertrauensvorschuss eben irgendwann verspielt. Das ist das Problem: Man kann möglicherweise einmal lügen, aber die Schwierigkeiten folgen dann auf dem Fuß. Wenn also die Werbung unaufrichtig ist, wenn ...

**Toepsch:** Was ist, wenn eben nur ein bisschen gelogen wird? Denn es wird ja immer nur ein bisschen gelogen.

**Knape:** Ich kann Ihnen da nur etwas sagen, was das alles vielleicht auch wieder irgendwie tolerabel macht. Für die Werbung z. B. in Zeitungen oder auch im Fernsehen wird für diese Art von Kommunikation ja immer ein eigenes "Fenster" aufgemacht: Es steht in der Zeitung das Wort "Anzeige" oder "Werbung" über der Reklame und im Fernsehen sind die Werbeblöcke strikt getrennt vom restlichen Programm, sodass der Zuschauer weiß, dass nun Werbung kommt. Warum ist das so? In dem Moment, in dem man über eine Reklame das Wort "Anzeige" usw. schreibt, definiert man sozusagen eine Sonderbedingung: "Ab jetzt darf gespielt werden." Hier wird also sozusagen eine Spielbedingung eingeführt, d. h. die Zuschauer, Leser usw. wissen dadurch genau, dass nun eine ganz bestimmte Sorte von Kommunikation einsetzt, in der manchmal mit Fiktionen, mit ästhetischen Verfahrensweisen, mit Spielereien, mit Witzen, mit Gags usw. gearbeitet wird: Es ist klar, dass es da nicht so ganz seriös zugeht. Wenn man das weiß, dann ist die ganze Lage entschärft.

**Toepsch:** Das heißt, wir haben gelernt, damit umzugehen.

**Knape:** So ist es. Deswegen gibt es auch die verpflichtende Regel, dass Werbung immer als solche markiert werden muss: "Achtung! Ab hier Werbung!" Das muss gemacht werden, damit wir diese Bedingungen erkennen können. Wenn diese Markierungen wegfallen würden, dann hätten wir ein Problem.

**Toepsch:** Das ist ja z. B. bei der sogenannten Schleichwerbung der Fall, die gerade in Bezug auf das Fernsehen sattem diskutiert wurde.

**Knape:** Ja, das stimmt. Und hier steckt wirklich ein schwieriges Problem drin, nämlich die Frage, wie lange noch seriös diese berühmte Kooperationsbedingung aufrecht erhalten wird und ab wann tatsächlich Spielbedingungen gelten, wo man also auch mit Erfindungen arbeiten kann, um irgendetwas zu kommunizieren. Diese Trennung ist wichtig, damit eine gewisse Ernsthaftigkeit im menschlichen Leben beibehalten werden kann

und nicht alles in eine beliebige Unterhaltungskultur umkippt. Denn dann hätten wir alle ein Problem.

**Toepsch:** Diese Gefahr ist ja heutzutage mit unseren neuen Medien relativ groß. Oder sehen Sie persönlich die Gefahr, wie sie oft an die Wand gemalt wird, gar nicht als so groß?

**Knape:** Sie meinen das Internet?

**Toepsch:** Ja, z. B. das Internet.

**Knape:** Hier werden diese Grenzen in der Tat teilweise überschritten. Ich muss allerdings sagen, dass die neue User-Generation, dass also die jungen Leute, die heute damit aufwachsen, sofort erkennen, wo die "Spielecke" anfängt und wo nicht. Hier wird also auch gelernt, wie man sagen muss. Die Menschen wollen also auch im Internet immer wissen, wo seriöse Kommunikation aufhört und wo spielerische oder auch ästhetisierte Kommunikation anfängt. Das heißt, selbst dann, wenn man versuchen würde, diese Grenzen systematisch aufzuheben, würde es immer wieder Leute geben, die versuchen würden, genau diese Grenzlinie zu erkennen. Gerade junge Leute machen sich ja ein Vergnügen daraus, hier ihrerseits immer wieder spielerisch mitzugehen und diese Grenzen zu prüfen usw. Aber im Prinzip wollen das die Menschen schon immer wissen: "Ist hier Ernst oder Spaß?" Das will man doch irgendwie wissen.

**Toepsch:** Rhetorik ist also auch vom Zeitgeist geprägt.

**Knape:** Nun ja, die konkreten Phänomene sind selbstverständlich vom Zeitgeist geprägt: Jede Zeit hat ihre ganz eigenen konkreten Phänomene wie z. B. im Hinblick auf den Redestil. Wir haben ja vorhin bereits von bestimmten Rednern aus der faschistischen Ära gesprochen: Dieses pathetische, laute, groß auftrumpfende und auch mit Unschärfe und mit Parolen und ideologischen Propagandaversatzstücken arbeitende Rede kommt heute nicht mehr an. Wenn ein Redner heute dieselben Methoden anwenden würde, die damals für Propagandazwecke gebraucht wurden, dann würden die Menschen darauf skeptisch reagieren. Das heißt, die Menschen wollen durchaus, dass sich der Redner ins Zeug legt und meinetwegen auch mal auf den Tisch haut usw., aber sie wollen keine hohle Phrasenrede mehr hören. Hier hat sich also der Stil doch deutlich geändert.

**Toepsch:** Aber eine engagierte Rede hören die Menschen heute schon noch ganz gerne.

**Knape:** Aber natürlich.

**Toepsch:** Ein anderer zwischenmenschlicher Bereich ist ja die Höflichkeit. Auch die Höflichkeit hat, wenn man so will, bestimmte rhetorische Spielregeln. Auch die Höflichkeit unterliegt wohl dem Zeitgeist, oder?

**Knape:** Damit sind wir wieder bei dem Bereich, wie es die Gesellschaft eigentlich hinbekommt, bestimmte rhetorische Überzeugungsverfahren zu akzeptieren. Wir hatten vorhin gesagt, dass Rhetorik auch eine Waffe sein kann. In dem Moment, in dem man versucht, Leute zu überzeugen, könnte ja die Gefahr eintreten, dass dabei gewissermaßen in die Freiheit des anderen eingegriffen wird. Das ist übrigens ein ernsthaftes Thema. Wenn z. B. ein Missionar nach Afrika geht, dann hat er zumindest früher immer so ungefähr gesagt: "Leute, eure Religion wollen wir jetzt mal zugunsten einer

anderen Religion wechseln." Was macht ein Missionar in diesem Moment? Das ist eine Überzeugungstätigkeit, bei der jedoch bestimmte moralistische Fundamentalisten sagen könnten: "Es ist eigentlich nicht gut, dass du dorthin gehst und die Menschen dort von ihrem bisherigen Glauben abbringen willst. Mit welchem Recht machst du das eigentlich?" Wenn ein Mann um eine Frau wirbt und sie von einer eher ablehnenden Position abbringen will, wenn ein Politiker Leute beeinflusst und sie von ihrer politischen Meinung abbringen will, dann stellt sich immer die Frage: Darf man das eigentlich? Das heißt, hier stellt sich immer die Frage, ob es einen Eingriff in die Persönlichkeitsrechte des anderen darstellt, wenn man jemanden überzeugen will, ohne dass er einen darum gebeten hätte. Denn die Leute werden ja nicht gefragt, sondern ein Redner tritt auf und es geht los, er versucht sie zu überzeugen. Die grundsätzliche Frage lautet also: Ist ungefragte Beeinflussung eigentlich erlaubt? Meine Antwort heißt ja. Denn überall im Alltag beeinflussen wir einander: Die Rhetorik ist überall, ist ubiquitär und lässt sich nicht vermeiden. Es gibt also überall Beeinflussungsstrukturen, aber es gibt eben auch Grenzen, von denen an diese Beeinflussung übergeht in Demagogie und Manipulation. Wir wollten aber zum Thema "Höflichkeit" kommen. Die Gesellschaft muss Verfahren finden, um das zu entschärfen: Sie muss Beeinflussungen zulassen ...

**Toepsch:** Sie muss Spielregeln aufstellen, damit man miteinander umgehen kann.

**Knape:** Sie muss bestimmte Beeinflussungen als erlaubt zulassen. Das Unterscheidungskriterium ist zuerst einmal die Methode der Beeinflussung: Man darf zur Beeinflussung nur Verfahren verwenden, die gesellschaftlich akzeptiert werden: Man darf nicht betrügen, denn das würde nicht akzeptiert werden. Man muss also erlaubte Methoden anwenden. Und dann muss man vielleicht auch Verfahren anwenden, die die anderen Menschen nicht verletzen. Und damit wären wir bei der Höflichkeit. Schon immer haben deswegen Kulturen Rituale erfunden, sie haben bestimmte Spielregeln bzw. Verfahrensweisen "erfunden", "installiert". So ähnlich wie die "Ecke für die Werbung", von der ich soeben sprach, gibt es Umgangsformen, Konventionen, die die Verletzungsgefahr minimieren sollen. Das heißt, man will möglicherweise Einfluss nehmen auf einen anderen Menschen, aber durch bestimmte Formen der Höflichkeit, bestimmte Formen ritualisierten Sprechens miteinander, bestimmte Spielregeln im Gespräch, bestimmte Spielregeln, wie man miteinander umgeht, wird die Verletzungsgefahr minimiert und alle können zustimmen: "Ja, wenn das hier so freundschaftlich zugeht, dann können wir ja mal in ein Gespräch eintreten." Das ist der Kern der Höflichkeit. Die Höflichkeit dient also dazu, dass die Menschen in Kontakt treten können, ohne sich gleich der Gefahr eines "Überfalls" auszusetzen.

**Toepsch:** Manche sagen ja auch, dass Höflichkeit etwas mit Unehrllichkeit zu tun habe. So wie Sie die Höflichkeit jedoch erklären, ist sie schlicht notwendig.

**Knape:** Nun ja, man kann eben alles missbrauchen, man kann auch ein Küchenmesser zu einer Waffe machen, obwohl es nur zum Kartoffelschälen da ist. Das ist klar. Man kann daher die Höflichkeit ebenfalls benutzen – z. B. in der Diplomatie –, um andere Leute über den Tisch zu ziehen. Natürlich kann man, wenn man eine gewisse kriminelle Energie hat, auch im alltäglichen Umgang mit anderen Menschen die Höflichkeit

missbrauchen, um eigene, negative Absichten zu verschleiern. Diese Gefahr besteht also immer. Wenn die Aufrichtigkeitsbedingung nicht erfüllt ist, dann haben wir immer ein Problem, das ist klar. Aber wir vertrauen ja zunächst einmal darauf, dass es mit rechten Dingen zugeht.

**Toepsch:** Und denken nur das Allerbeste. Wenn ich jetzt nach Tübingen käme und Rhetorik belegen würde, würde ich dort dann all das lernen, was Sie heute angesprochen haben? Falls nicht, womit beschäftigt man sich, wenn man Rhetorik studiert?

**Knape:** Es ist auch hier so wie bei vielen anderen Geisteswissenschaften und Verhaltens- und Sozialwissenschaften: Auch in dieser Wissenschaft werden viele Dinge, mit denen wir im Alltag ganz normal leben, die wir in der Alltagserfahrung wahrnehmen, systematisiert, erforscht und es werden theoretische Fundamente gelegt, um sie besser verstehen zu können. Es werden also immer wieder neue Erklärungen gefunden und der Gegenstand wird immer wieder anders und neu systematisiert. Das ist ja das Besondere dieser Art von Wissenschaft, die man Humaniora nennt, also bei den Geistes- und Sozialwissenschaften, dass sie immer wieder versuchen, die Erfahrungen der Menschen im Verhaltensbereich neu abzusichern, auf neue Fundamente zu stellen, neue Einsichten zu gewinnen usw. Und so ist es eben mit der Rhetorik auch, d. h. die Studierenden bringen bereits etwas mit, denn sie sind ja in einem Alter, in dem sie bereits viel gelernt haben im Hinblick auf Kommunikation. Aber sie wissen natürlich noch nicht alles. In unserem Studium lernen sie, mit neuem Blick auf das zu schauen, was so selbstverständlich scheint, lernen sie, die Kommunikation unter uns Menschen zu durchschauen. Die Kommunikation wird hier auf verschiedenen Ebenen untersucht: von der sprachlichen Ebene bis meinetwegen zur körpersprachlichen Ebene, also dem Habituellen. Es werden aber auch mediale Fragen behandelt: Wie schreibt man z. B. in der Zeitung? Denn in einer Zeitung muss man nun einmal anders schreiben als dann, wenn man in einem Echtzeitmedium auftritt usw. Das heißt, die Rhetorik ist eine Disziplin, die diese kommunikativen Zusammenhänge unter modernen wissenschaftlichen Prämissen und Fragestellungen und theoretischen Hintergründen erforscht. Die Ergebnisse dieser Forschung werden dann natürlich auch weitergegeben.

**Toepsch:** Die Rhetorik ist ja, wie ich mir vorstelle, kein Hauptfach.

**Knape:** Doch, sehr wohl.

**Toepsch:** Man kann also Rhetorik im Hauptfach studieren. Was ist man dann?

**Knape:** Im Moment kann man noch den Magister machen in Rhetorik, aber in Zukunft wird man wie überall sonst auch den Bachelor und den Master machen. Das geht rauf bis zur Promotion. Wir sind das einzige Institut in ganz Deutschland, dass die Rhetorik als vollen Universitätsstudiengang anbietet.

**Toepsch:** Und in welche Berufsrichtung geht man dann mit so einem Abschluss?

**Knape:** Die Absolventen gehen hauptsächlich in die Medien, in den Journalismus oder werden z. B. freie Trainer, also Rhetoriktrainer im Weiterbildungsbereich. Viele von unseren Absolventen gehen aber auch in den PR-Bereich, in Werbeagenturen usw. Und manche werden z. B. Redenschreiber in der Politik. In den Ministerien und in den großen Parteien

usw. sitzen also ebenfalls unsere Leute. Die Rhetorik, die Walter Jens 1967 in Tübingen als Universitätsfach gegründet hat, ist ja, wie man sagen kann, ein elitäres Fach; deswegen ist das auch einmalig geblieben in Deutschland. Aber wir haben großen Zulauf und deswegen bereits seit vielen Jahren einen Numerus clausus, damit wir das überhaupt steuern können. Insofern kommen also auch hoch motivierte Leute zu uns, Leute, die mit großem Interesse diese Vielfalt in unserem Fach studieren wollen.

**Toepsch:** Herr Professor Knape, wir sind bereits fast am Ende unserer Sendung, dennoch würde ich gerne noch fragen, was eigentlich Sie persönlich zur Rhetorik gebracht hat?

**Knape:** Ich bin ja von Haus aus Germanist und hatte vor 15 Jahre die Wahl: Soll ich in der Germanistik bleiben oder soll ich die Möglichkeit ergreifen, dieses ungewöhnliche Fach in Tübingen zu übernehmen. Ich muss sagen, es hat mich dann doch gereizt, dieses ungewöhnliche Institut zu übernehmen, weil es eine ganz große Herausforderung ist, die Rhetorik von ihren antiken Ursprüngen her in eine moderne Wissenschaft zu verwandeln, neue theoretische Grundlagen zu schaffen, die Rhetorik also gewissermaßen zu einer modernen Disziplin zu machen. Daran arbeiten wir jedenfalls in Tübingen: Das ist eine Herausforderung, die ich gesehen habe, die ich gerne angenommen habe und die große Freude im Alltag mit sich gebracht hat.

**Toepsch:** Es war sehr spannend und ich habe immer noch sehr viele Fragen übrig, sodass wir noch sehr lange weiterreden könnten. Ich bedanke mich ganz herzlich bei Ihnen für dieses Gespräch. Das war alpha-Forum, heute war bei uns Joachim Knape zu Gast, Professor für Rhetorik an der Universität Tübingen. Danke fürs Zuschauen und auf Wiedersehen bis zum nächsten Mal.