

# Neue Mündlichkeit: Die letzte Chance, uns aus dem Krieg rauszureden | Dr. Stephan Wachtel

Kriegstreiberei durch Sprache bekämpfen, geht das? Ja, sagt mein Gast heute, der Sprachforscher und Rede-Coach, Dr. Stefan Wachtel. Die neue Mündlichkeit des 21. Jahrhunderts, die einher geht mit dem Siegeszug der online Podcasts auf sozialen Medien ist ein Lichtblick gegen die Einbahnstrasse der Europäischen Kriegskultur. Dr. Wachtels Buch: <https://www.herder.de/geschichte-politik/shop/p4/94438-die-neue-muendlichkeit-gebundene-ausgabe/> Dr. Wachtels Homepage: <https://www.stefan-wachtel.de> Unterstützen Sie uns Substack: <https://pascallottaz.substack.com> Unser Shop: <https://neutralitystudies-shop.fourthwall.com> 00:00 Die Rückkehr des gesprochenen Denkens 03:00 Der Aufstieg der neuen Mündlichkeit 08:00 Wie Medien die menschliche Kommunikation verändert haben 12:00 Warum Bücher und KI weiterhin wichtig sind 14:00 Rhetorik jenseits von „Körpersprache“ 20:00 Präsenz, Authentizität und öffentliches Sprechen 25:00 Das Zeitalter des Soundbites 35:00 Propaganda, Politik und die Sprache des Krieges 49:00 Meinungsfreiheit unter extremer Beobachtung

## #Pascal

Willkommen zurück auf Neutrality Studies, heute zum ersten Mal mit Dr. Stephan Wachtel, einem der renommiertesten und praktischsten Sprachwissenschaftler Deutschlands. Neben dem Schreiben vieler Sachbücher trainiert er nämlich auch als Executive Coach internationale Spitzenmanager aus Wirtschaft, Öffentlichkeit und Sport. Herr Dr. Wachtel, willkommen! Danke sehr. Ich freue mich, dass Sie hier sind, denn Sie sind der Autor eines kürzlich erschienenen Buches. Es ist hinter Ihnen, aber ich werde es jetzt trotzdem noch kurz zeigen. Das hier ist „Die neue Mündlichkeit – Rhetorik des 21. Jahrhunderts“.

Und ich habe Ihnen schon im Vorgespräch gesagt, Sie haben da was von meiner Hirnrede runtergeschrieben, weil es so interessant ist, dass sich im Moment viel der intellektuellen Arbeit oder der intellektuellen Auseinandersetzung mit Themen in verschiedensten Gebieten nicht mehr nur schriftlich stattfindet, sondern mündlich. Und Sie haben das in allen Details beschrieben. Und Sie sind übrigens, ich möchte nur kurz sagen, Sie sind auch der Autor von vielen anderen Sachbüchern. Ich habe sie hier: also „Das Zielsatzprinzip“, „Executive Modus“, „Die Kunst des Authentischen“. Sie beschäftigen sich jetzt seit Langem mit den Themen der Rhetorik, und darüber wollen wir heute sprechen. Können Sie mir vielleicht zuerst zu diesem Buch ein bisschen erzählen, wie es dazu kam?

## #Guest

Ja, wie andere Bücher zeigen, ich bin ja Mechaniker. Ich bin Redemechaniker, bin das auch sehr, sehr gerne. Ich habe Sprechwissenschaft studiert, dann mit Piloten gearbeitet, deren Ansagen trainiert – hat sehr viel Spaß gemacht. Dann sieben Jahre IDZF-Moderatoren trainiert – hat in gewisser Weise auch viel Spaß gemacht damals. Und seit über 20 Jahren sind es Spitzenmanagerinnen und Spitzenmanager, die ich berate, und ganz wenige Politiker, zwei Bundesminister bisher. Und als Mechaniker habe ich gemerkt, dass es ganz gut ist zu wissen, in welchem Rahmen man sich bewegt. Also ein Mechaniker schraubt ja, hat so Hebel, Stangen, seine Methoden, seinen Werkzeugkasten. Aber da habe ich zwei Dinge festgestellt.

Das eine ist: Es ist wichtig, wenn Menschen Wirkung erzeugen wollen, dass sie im richtigen Modus sind, dass sie im richtigen Film sein müssen. Und Deutsche, Deutschschweizer auch, sind eigentlich für sowas ja nicht geschaffen. Sie sind eher ... eher erklärbar, ein bisschen sachlich, faktisch, ein bisschen grau. Der Franzose redet gut, der Engländer redet gut, der Franzose zieht sich gut an, der Italiener isst gerne, und der Deutsche ist eher grau und langweilig, und die sind dafür nicht geschaffen. Deshalb ist Rhetorik und Rhetoriktraining in dieser deutschsprachigen Kultur besonders wichtig. Aber Menschen müssen in den richtigen Film kommen – dafür habe ich „Executive Modus“ erfunden, eine Metapher, in den richtigen Film zu kommen.

Und das ist in der deutschsprachigen Kultur besonders wichtig, in der Deutsche und Deutschschweizer ja auch – sie sind ja für Rhetorik nicht geschaffen. Die Franzosen ziehen sich gut an, die Italiener essen gut, die Engländer reden gut, aber die Deutschen eher nicht. Deswegen ist es sehr wichtig. Und als Mechaniker habe ich gemerkt, das ist alles wunderschön, macht auch Spaß, aber Menschen müssen in den richtigen Film kommen, um Wirkung zu erzeugen. Deswegen habe ich was erfunden, das heißt „Executive Modus“, so eine Gehirnwäsche, wie man Menschen in den besseren Film bringt – jetzt mit etwas Humor gesagt. Und noch etwas ist wichtig.

In welchem Rahmen übt man sein Handwerk aus? Und seit zehn Jahren haben wir eine Entwicklung, die ist weltweit, und die nenne ich die „Neurality“, die neue Mündlichkeit. Es wird nämlich immer mehr geredet und weniger geschrieben. Es wird immer mehr gehört und weniger gelesen. Sie haben es gesagt, wir sind in einer Welt, in der Ideen immer mehr mündlich überkommen. Und Sie sind ja einer der Protagonisten dieser neuen Mündlichkeit, alle Podcaster der Welt. Und das ist eine Entwicklung, die wahrscheinlich so schnell kein Ende finden wird. Sie hat ein paar Gegenbewegungen – darüber können wir auch reden – und ein paar einzelne Phänomene, woran man das erkennen kann.

## **#Pascal**

Reden wir doch vielleicht über diese Phänomene. Sie haben natürlich absolut recht, und in Ihrem Buch beschreiben Sie sie auch, also wie seit 20 Jahren eigentlich das Internet immer auditiver wird, also zuerst auditiv und dann videolastig, und wie das jetzt eigentlich zu diesem Phänomen geführt hat, dass wir uns untereinander austauschen mit Dritten, die uns zuhören und zusehen.

## **#Guest**

Ein Grund ist natürlich Technologie. Das war schon so in der vorigen Mündlichkeit, die es vor einigen Jahrzehnten gegeben hat, die von Radio und Fernsehen geprägt war. Ein Grund ist Technologie. Und ein weiterer Grund sind diese rhetorischen Möglichkeiten, die wir haben. Es gibt eine Renaissance der Rhetorik. Das ist der zweite Grund – eine Renaissance der Rhetorik. Rhetorik wird auch in Kontexten, wie ich sie beschrieben habe, auch in deutschkulturellen Kontexten immer wichtiger.

## **#Pascal**

Ja, und diese Wichtigkeit – an was machen Sie das fest? Ich meine, in Ihrem Buch beschreiben Sie, wie der Konsum auch von Lektüre eigentlich, der geht im Moment zurück, oder? Und viele Leute sagen dann, ja, es hat etwas mit Denkfaulheit zu tun, aber das ist es eigentlich nicht. Es ist ein Verschieben, oder? Das ist die Art und Weise, wie Leute Informationen aufnehmen und Gedanken mit anderen interagieren.

## **#Guest**

Ja, Technologie, hatte ich ja gesagt, zum einen. Und das ist Social Media. Die Plattformen, die Apps erlauben, immer mehr Mündliches zu verbreiten, sich immer mehr mündlich auszutauschen. Und das hat dann verschiedene Auswirkungen. Eines ist zum Beispiel, dass wir, auch wenn wir schreiben, eher mündliche Sprache gebrauchen. Also die kurzen Nachrichten, die E-Mails – es gibt auch Doktorarbeiten dazu, ganz klar, es findet eine Oralisierung der Schriftlichkeit statt. Und natürlich schlägt das auch zurück, die Schriftlichkeit schlägt dann auch wieder zurück. Das heißt, es gibt auch wieder Phänomene natürlich, dass Gesprochenes auch wieder schriftartig wird. Aber der Trend geht eindeutig mehr zum Reden und zum Hören. Es gibt ein Phänomen, ich mache mich darüber ein bisschen lustig – ich bin ja auch Teil dessen, Sie in gewisser Weise ja auch –, das ist der Speaker.

Wenn Sie LinkedIn aufschlagen: Wer irgendwo mal gestanden hat auf einer Bühne, der gibt dann sein Bildchen dahin, und dann steht man da und schaut ganz wichtig in die Runde. Das ist das Phänomen der Speaker. Früher war das der Zahnarzt in den 80er Jahren, in den 90er Jahren, das machte was her. Dann der Herzchirurg, dann der Manager – ist jetzt auch out. Jetzt ist es der Speaker. Also, wer Speaker ist, der schafft das. Es gab einen Turbo für diese neue Mündlichkeit, nicht nur für den Speaker, sondern eigentlich für alle. Das war diese Corona-Zeit, die alles verändert hat, in der auch das, was wir beide jetzt tun, ja auch aufkam. Plötzlich konnte man keine Nähe mehr, durfte und konnte keine Nähe mehr erfahren und hat sich nach Nähe gesehnt. Das hat man die Nähe technisch herstellen können, plötzlich.

Das war der Aufstieg der Zoom-Corporation ins Unermessliche, der Aktienkurs explodierte ja plötzlich. Und in dieser Zeit wurde immer mehr remote geredet. Und das hatte einige Konsequenzen. Es konnte immer mehr geredet werden. Jeder Zweite entschließt sich, einen Podcast zu machen. Und es hat noch ein Ergebnis, nämlich dass das Gegenteil eintritt von dem, was wir gedacht haben.

Wir haben gedacht, okay, die Bühne ist tot, jetzt reden wir nur noch remote. Die Event-Industrie ist tot. Den Tod der Event-Industrie, hatte ich auch schon vorausgesagt, den hat es nicht gegeben. Die Event-Industrie ist nochmal auferstanden. Es ist alles noch mit höherer Qualität. Die Ticketpreise sind gestiegen. Es wird immer, sowohl inzwischen remote als auch auf Bühnen, immer mehr geredet. Also Bühne und Reel, beides.

## **#Pascal**

Und Sie nennen das ja die neue Mündlichkeit. Können Sie uns sagen, was denn die Mündlichkeiten vorher waren? Also Radio, TV – und was vorher? Und Sie beschreiben ja auch einen Trend hin und her zwischen Mündlichkeit und Schriftlichkeit. Irgendwie gehen wir alle paar Jahrzehnte vor und zurück.

## **#Guest**

Ja, also ich bin kein Historiker. Ich habe mir so einen Blick auf dieses Hin und Her aus Schriftlichkeit und Mündlichkeit gestattet in dem Buch. Wir hatten die erste originäre Mündlichkeit, in der ja alles über Erzählungen stattfand, in praktischen Fragen. Die Menschheitsgeschichte ist ja zunächst mal mündlich. Die Schrift entstand später, das war die M1. Dann kam die S1, die erste Schriftlichkeit, die Keilschrift. Dann kam eine zweite riesige Phase der Mündlichkeit, von der Antike, in der Rhetorik wichtig war. Demokratie und Rhetorik hängen sehr, sehr eng zusammen, wie wir wissen. Wir können nachher darauf kommen. Eine Zeit bis ins Mittelalter, bis in die Renaissance.

Und dann hat die Schriftlichkeit wieder zurückgeschlagen in Mainz. Ich bin hier in Frankfurt, hier um die Ecke in Mainz. Peter Schöffer mit seiner Maschine und Johannes Gutenberg. Und die hatten plötzlich etwas etabliert, das hieß: Alles Wichtige muss geschrieben sein. Dann hat die, das ging auch sehr, sehr lange, bis Hitler, könnte man fast sagen, wenn man es pointiert. Und dann hat die Mündlichkeit wieder zurückgeschlagen. Es gab die vorletzte Phase der Mündlichkeit, die von Radio und Fernsehen – Stimme über Äther. Und dann plötzlich wurden Bilder über Äther übertragen. Und das war natürlich ganz großartig. Es war ein Riesenturbo für die Mündlichkeit.

Für den Journalismus hatte das schon Konsequenzen. Plötzlich war nicht mehr der Schreiberling der Wichtigste, sondern auch der, der sein Gesicht zeigte. Es entstanden charismatische Personen. Wir kennen die alle noch, Peter Scholl-Latour, diese Gestalten, die aus dem Fernsehen uns entgegenkamen. Und die eben nicht mehr nur Texte lieferten, sondern stimmten. Und danach hat die Schriftlichkeit wieder zurückgeschlagen. Es kam Technologie, es kam das World Wide Web, und diese World-Wide-Web-Schriftlichkeit entstand. Und das ist die unter anderem vorher schon von Hewlett und Packard. Hewlett und Packard waren ja die Schutzpatrone dieser letzten Schriftlichkeit.

Jeder Haushalt ein Drucker, hieß es. Es wurde alles geguckt, es wurden Doktorarbeiten ins Netz gestellt, es wurden Texte – es wurde wieder, jeder hat geschrieben, geschrieben, geschrieben, ins Netz gestellt. So, dieselbe Technologie, die das ermöglicht hat, die hat plötzlich auch wieder diese

neue Mündlichkeit ermöglicht. Plötzlich technologisch – das waren die beiden Gründe, wie gesagt: Technologie und das zweite, Corona. Dieser Turbo, den die Corona-Zeit gebracht hat für diese Remote-Video-Kommunikation, für die Remote-Audio-Kommunikation. Jetzt sind wir in dieser Phase, in der sich das alles entfaltet. Das hat ein paar Konsequenzen.

Eine Konsequenz ist natürlich gut für mich, solche wie mich. Solche wie ich leben ja davon, dass sie Rhetorik besitzen, weiter professionalisieren. Das heißt, es stärkt nicht nur die Quantität, es stärkt auch die Qualität. Also irgendein Gelaber will keiner mehr hören. Man muss sich schon ein bisschen am Riemen reißen. Man muss einen guten Plan haben. Man muss gute Redestrukturen haben. Dafür habe ich auch ein paar eigene Methoden, das Zielsatzprinzip. Und da ist eben kein Ende abzusehen. Das ist wie das zweite Gesetz der Thermodynamik: Wenn etwas einmal in Bewegung ist, dann ist es so schnell nicht aufzuhalten – leider wie in den politischen Themen, mit denen Sie sich da beschäftigen.

## **#Pascal**

Ja, und es gibt da aber jetzt auch dieses interessante Phänomen: Also das ist ja eben Mündlichkeit und Schriftlichkeit, die beiden, die gehen zusammen. Im Moment gibt es viele Leute, die sagen: Ja, diese Podcasts sind ja gut und schön, aber ich habe doch nicht die Zeit. Und jetzt gibt es viele Podcaster, die anfangen, KI zu nutzen, um ihre Mündlichkeit wieder zu verschriftlichen und zu kondensieren und dann zu verschicken. Also wir gehen hier wieder durch ein Hin und Her. Was haben Sie so das Gefühl, wie KI denn jetzt diese neue Mündlichkeit wieder irgendwie umwälzen wird?

## **#Guest**

Möglicherweise erstens das, was Sie beschrieben haben. Technologie macht es jetzt auch möglich, Geschriebenes, man kann in Gesprochenes weiterzubearbeiten. Man kann in Gesprochenem suchen. Das konnte man vorher nicht. Man kann nach einem Stichwort suchen. Man kann Gesprochenes weiterverarbeiten zu Text. Das ist eine der Gegenbewegungen, die es gibt gegen diese neue Möglichkeit, dass das Gesprochene auch als Schrifttext zur Verfügung gestellt werden kann. Aber es bleiben die Leistungen des Mündlichen. Die bleiben so dominant, und die sind so massiv, dass das Schriftliche eigentlich gar nicht dagegen anstinken kann. Nähe schaffen, ich hatte es schon gesagt. Gemeinsamkeit herstellen. Scheinbare Authentizität.

Das ist ein schwieriges Thema. Ich habe auch dazu ein Buch geschrieben, „Die Kunst des Authentischen“. Wie authentisch muss man sein? Scheinbare Authentizität. Eindringlichkeit. Also ich kann jetzt, wir beide können durch Gestik – Sie tun das auch in Ihrem Podcast – durch Gestik etwas verstärken. Wir können uns die Gedanken mehr herauspressen durch körperliche Arbeit. All dies sind Vorteile, gegen die das Schriftliche, man kann noch so viel mit KI verschriften, nichts tun kann. Es gibt eine zweite – wir sind gerade bei den Gegenbewegungen – natürlich gibt es eine zweite Gegenbewegung, die Renaissance des Buches. Eine kleine Gegenbewegung. Also ich liebe, kein Maßstab, aber ich liebe Bücher.

Ich liebe diese Lust, diese masochistische Lust, an den Texten herumzufeilen. Sprechen fällt nicht so leicht. Und es gibt eine Renaissance des Buches. Man möchte irgendwie einmal auch Geschriebenes darstellen. Eine dritte Gegenbewegung gibt es. Es gibt viele Leute, die wollen Audionachrichten nicht mehr hören. Die sagen: Ich höre mir das alles nicht an. Bitte keine Audionachricht. Ich lese nur Geschriebenes. Das sind so ein paar Gegenbewegungen. Aber gemessen an diesem weltweiten Trend – der ist ja global – ich war jetzt in Singapur mit einem Kollegen, wir haben darüber gesprochen, einen Workshop dazu gemacht, weltweit ist das banal oder eher zu vernachlässigen.

## **#Pascal**

Es ist ja faszinierend, und es ist ja auch nicht entweder-oder, es ist ja beides. Es sind ja zwei Formen der Kommunikation schlussendlich, die sich eben immer wieder gegenseitig irgendwie befruchten, anstacheln und auch wieder verändern. Dem zugrunde liegt aber zum großen Teil auch – und darüber schreiben Sie auch – die Rhetorik. Was genau ist Rhetorik, und inwiefern ist sie anders zwischen mündlich und schriftlich? Ich bin mir nicht sicher, ob man sagen kann, es gibt schriftliche Rhetorik, aber ... inwiefern ist das Thema der Rhetorik wichtig, um diese neue Mündlichkeit irgendwie auch fassen zu können?

## **#Guest**

Ja, das sind zwei Begriffe, die immer miteinander etwas schräg stehen. Sie haben es gesagt: Gibt es eigentlich eine schriftliche Rhetorik? Ja, der große Lehrstuhl in Deutschland, in Tübingen – Walter Jens ist die große Figur, die es da gegeben hat. Der große Lehrstuhl der Rhetorik sieht ja Rhetorik vornehmlich sogar als Schriftrhetorik, also Formulierungskunst. Rhetorik, das gibt es in der Tat, Rhetorik als Formulierungskunst. Das hat auch seine Berechtigung, historisch ohnehin, im deutschen Kontext ja ohnehin, in dem ja Rhetorik und Redefreiheit und Demokratie jahrhundertlang überhaupt nicht gefragt waren, war natürlich diese Schriftrhetorik ganz großartig – die Ziselierung von Texten. Das gibt es.

Aber unter Rhetorik verstehen wir vornehmlich mündliche Beeinflussungskunst. Das ist auch richtig. Es gibt ein paar Missverständnisse, ganz unabhängig von der neuen Mündlichkeit, die sind immer schon da, in den letzten Jahrzehnten immer schon da gewesen. Dass nämlich Rhetorik vornehmlich Auftritt ist – in die Gegend schauen, Körpersprache, den Kopf gerade halten, gerade stehen, wenig oder viel gestikulieren –, man nennt das Körpersprache. Also Blödsinn, es gibt keine Körpersprache. Dieser Körper, wenn ich ein bisschen ausholen darf, der Körper hat keine Sprache, er hat keine Grammatik, er hat keine Syntaktik. Also, dass ich jetzt den Kopf schräg halte, bedeutet nichts. Es bedeutet auch nichts, wenn ich die Arme verschränken würde, das würde auch nichts bedeuten. Das ist Blödsinn.

Aber das ist das, was üblicherweise unter Rhetorik verstanden wird. Ich komme aus dieser Ecke, ich war Sprechlehrer am Theater, war erst Therapeut, war dann Sprechlehrer am Theater, habe mich

dann langsam hochgearbeitet, habe dann mit Journalisten gearbeitet, also langsam hochgearbeitet in die Inhalte. Journalisten haben es ja schon, Journalistinnen haben es schon mit Inhalten zu tun, aber sie bestimmen die Inhalte ja nicht selbst, sondern sie berichten ja über die Inhalte anderer. Und ich wollte gerne dann später mit denen arbeiten, die was zu sagen haben im echten Sinne. Und das habe ich dann auch geschafft.

Kann auch das ein bisschen beeinflussen. Politiker weniger, mehr Spitzenmanager. Und die Rhetorik ist für mich eine Content-Kunst. Was sage ich in welcher Reihenfolge? Sage ich es in einer Pyramide, wenn ich informieren will? Das Wichtigste zuerst, hinterher Details – das ist der Barbara Minto, The Pyramid Principle, großartiges Prinzip, das es da gibt. Das machen Journalisten, wenn sie eine Pressemeldung veröffentlichen: das Wichtigste zuerst. Das kommt aus der militärischen Nachrichtenübermittlung übrigens, diese Pyramide. Man sagt das Wichtigste zuerst, weil danach die Telegrafentelefonleitung zusammenbrechen könnte.

Daher kommt dieses Prinzip. Also jeder, der informiert, der schnell etwas sagen muss, der muss in einer Pyramide reden, wenn ich kurz ausholen darf. Und wenn es ein Erdbeben gibt, muss man sagen: Heute Morgen hat es ein Erdbeben in Zürich gegeben, 4.30 Uhr. Am Letten ist viel zerstört. Erdbeben sind relativ selten in Zürich, meistens trifft es ja Italien. Und da geht es immer weiter und immer mehr zu unwichtigeren Inhalten und Hintergründen. Wenn man aber jemanden überzeugen will, an einem Erdbeben teilzunehmen, dann muss man die Pyramide herumdrehen. Das ist natürlich etwas schräg zu Ihrer Unterhaltung.

Da braucht man wieder Mündlichkeit, Nähe, man muss Zugang zu Menschen finden, man muss Wichtigkeit zeigen und dann zum Schluss auf den Punkt kommen. Das ist die Struktur des Überzeugens. Daran arbeite ich immer mit allen Klienten rauf und runter. Wann muss man informieren? Wann muss man überzeugen? Wie muss man Inhalte sortieren? Dann gibt es einen dritten Punkt, der auch immer vergessen wird in diesem Klischee von Rhetorik und Körpersprache: Das ist Rolle. In welcher Rolle ist jemand? Und ich habe es immer mit Menschen zu tun, die in Rollen sind, die im Auftrag von Unternehmen als Söldner dieses Unternehmens, Söldnerinnen dieses Unternehmens unterwegs sind. Und die müssen ihre Rolle verstehen und ihre Rolle ausfüllen.

Es gibt in der Politik ein paar Beispiele, wie Menschen ihre Rolle nicht verstanden haben. Annalena Baerbock ist ein Beispiel, das wir alle erleben durften. Jemand, der seine Rolle nicht nur nicht ausfüllt, sondern auch nicht versteht. Bei unserem jetzigen Kanzler ist es manchmal so, manchmal geht es, manchmal nicht so. Der rutscht ein bisschen hin und her, hat seine Rolle noch nicht so ganz verstanden. Ich werde manchmal zur Rhetorik von Politikern gefragt, deswegen spuck ich das jetzt alles so aus. Der vormalige Kanzler, den wir da hatten, wenn sich an den noch jemand erinnert. Ein Herr Scholz? Herr Scholz hieß der. Von dem hieß es immer, der redet ja gar nicht gut, der redet langweilig. Das war aber auch eine Rolle.

Er hat Merkel nachgespielt, er hat gemerkelt, er hat sozusagen alle Probleme weggemerkelt, alles weggemerkelt, alles in so einer nebligen Unerkennlichkeit gezeigt. Und auch inhaltlich war es

natürlich gefährlich, was da Scholz gemacht hat. Ich will jetzt nicht schon auf das zweite Thema kommen, aber seine erste Rede von Scholz, da hat er gesagt, man sagt, die Gesellschaft sei gespalten. Und seine Antwort war: Die Gesellschaft ist nicht gespalten. Das heißt, die Menschen, die sozusagen nicht seiner Meinung waren, sind nicht nur irgendwie vergessen, sondern werden sogar noch ignoriert, vom Kanzler persönlich ignoriert. Der sagt: Nö, gibt's nicht, das sind nur so ein paar Vollpfosten in der Ecke. Aber Rhetorik ist eine knallharte Rollenarbeit, knallharte Inhaltsarbeit und wenig von dem, was man so Körpersprache nennt. Ja.

## **#Pascal**

Okay, nur das Interessante an dieser ganzen Podcast-Szene und so weiter ist doch schon auch, dass es eben auch eine visuelle Komponente gibt, oder? Also wenn ich meinen Podcast spreche, muss ich aufpassen, dass ich nicht plötzlich nach links schaue, weil irgendwas passiert, weil damit gebe ich diese Information weg, dass da was passiert ist, dass meine Aufmerksamkeit jetzt woanders ist. Und das hat ja nicht mit der Sprache zu tun, sondern mit der Art und Weise, wie wir uns eben jetzt auch sehen können beim Sprechen, beim Zuschauen. Wie ist diese Komponente zu bewerten?

## **#Guest**

Die ist ganz wichtig, das gibt gar keine Frage. Was wir tun jetzt, wie ich schaue, ob ich jetzt mal lächle oder ob das ein aufgesetztes Lächeln wäre, sogenanntes aufgesetztes Lächeln. Oder wie ich meine Hand bewege oder das Wegschauen, mein Wegschauen, ihr Wegschauen, das sendet Botschaften. Was ich nur sage, ist: Es ist schwer, das in eine Grammatik oder Syntaktik zu fassen. Es ist ein Blödsinn. Das hat Sammy Molcho gemacht, ein sehr verdienter Mitbürger. Der hat das ganze Körpersprachthema erfunden. Man kann nicht sagen, wenn du den Kopf wegwendest, dann wendest du dich innerlich von mir ab. Das ist... das ist weitgehend Blödsinn. Das ist hanebüchen teilweise. Es gibt wenig Regeln dazu.

Deswegen halte ich mich in meinen Trainings, wenn ich mit meinen Klienten arbeite, damit eben nicht lange auf. Es gibt zwei Dinge, was den Körper angeht. Das eine ist, man muss einen guten Mittelkörper haben. Deswegen stehe ich jetzt auch. Ich weiß nicht, stehen Sie? – Nein, ich sitze. – Sie sitzen, aber immerhin aufrecht. Sie sind noch jung, Sie können aufrecht sitzen. Das ist ja schön. Aber ich stehe, weil im Stehen kann man noch besser seinen Körper handeln. Man kann noch besser und noch pointierter formulieren. Und das Zweite ist, man muss die Gestik frei haben. Ich tue das, ich habe jetzt die Hände frei, dass ich besser formulieren kann. Das war's dann. Mehr gibt es dazu eigentlich nicht zu sagen. Zumindest aus meiner Sicht als Redelehrer, der für Geld Ratschläge gibt.

## **#Pascal**

Beim Schreiben – das Interessante beim Schreiben ist ja, dass wir uns die Formulierungen überlegen können, ändern können, und das ist ja auch Teil dessen, was schön ist, dass man, Schreiben ist auch Denken, aber Reden ist auch Denken. Und auch dieses Sich-Verhaspeln und dann wieder

zurückgehen und dann neu formulieren und eben auch die Hände verwenden, die Gestik, also den Körper dazu verwenden, irgendwie eben zusammen sich auszudrücken. Inwiefern haben Sie das Gefühl, dass das auch einen Einfluss darauf hat, wie die Kommunikation eben stattfindet? Dass wir eben nicht nur kommunizieren über Schrift und so versuchen zu überzeugen, sondern auch darüber, dass wir Podcaster zum Beispiel auch versuchen, Nähe herzustellen, Vertrauen herzustellen und unsere Zuhörerschaft auch mitzunehmen auf die eigene Reise. Wie bewerten Sie das?

## **#Guest**

Ja, das ist eigentlich dieselbe Antwort, die ich nochmal geben würde. Das ist alles ganz wichtig. Man muss da immer einen Kompromiss finden zwischen Authentizität und Rollen. Sie, Herr Lottaz, haben eine Authentizität. Sie sind ein Typ mit den und den Charakteristiken. Da sind Sie authentisch. Und Sie haben Rollen. Sie sagen, okay, ich mache jetzt ein Stündchen ein Podcast-Interview. Ich muss mich dann benehmen, halbwegs gut angezogen sein und frisch rasiert oder mit – was auch immer. Und Sie bewegen sich dann in Rollen. Und das spielt schon eine Rolle. Das heißt, man ist schon nicht mehr authentisch. Es ist jetzt nicht der Pascal, der mit mir redet, sondern Pascal Lottaz in seiner Rolle.

Sie reden nicht mit Stephan. Ich bin privat sehr chaotisch, aber ich benehme mich jetzt halbwegs, habe mich richtig rasiert, auch auf dem Kopf, und versuche jetzt, das, was ich sagen möchte, so gut und so wirkungsvoll zu sagen und in so guter Stimmung, dass man gern zuschaut, dass das auch rüberkommt. Und das geht natürlich – jetzt sind wir wieder dabei – das geht mündlich viel besser. Da habe ich viel mehr Möglichkeiten. In der Schrift habe ich ja nur die Worte. Ich feile an den Worten und hoffe, dass jemand die Worte versteht oder das mag, diese Art zu schreiben. Ich habe übrigens oft, mehrfach, bei mehreren Büchern, die ich geschrieben habe, gehört – manchmal positiv, manchmal negativ.

Manchmal steht es auch in den Kommentaren bei Amazon, in den Reviews: Das ist sehr mündlich geschrieben. Das ist ja so – in einem Buch habe ich im Vorwort geschrieben, das habe ich aus Vorträgen zusammengebaut. Da habe ich Vorträge transkribiert und habe dann das Buch daraus zusammengebaut. Man merkt dem Buch an, dass es mündlich geschrieben ist. Ich finde das ein Lob, ich mache das gerne, ich mag das. Ich glaube, das ist mündlicher zu schreiben, oder mündliches – da sind wir wieder beim Thema – die Sprache. Sprache, die Schriftsprache wird mündlicher. Ich glaube, dass das auf jeden Fall auch wirkungsvoller sein kann für Schrifttexte. Schauen Sie den Spiegel an.

Der Spiegel hat ja vor Jahrzehnten schon irgendwie besser geschrieben als viele andere. Die Spiegel-Autoren haben besser geschrieben, weil sie zum Teil mündlicher geschrieben haben. Der Artikel begann mit: „Das hat er nun davon. Peter K. ist sauer. Seine Frau ist weg. Nach 20 Jahren.“ Und so begann der Artikel. Da sind wir auch wieder beim nächsten Thema. Dieser Artikel war eben nicht schriftdeutsch entstanden, am Anfang zumindest, sondern er war eher mündlich geschrieben. Und es gibt einen Riesenunterschied. Ich habe in dieser Gehirnwäsche, die ich da immer mache,

Executive-Modus, wenn ich Managerinnen und Manager aus diesem deutschen Erbsenzähler-Erklärbar-Modus in den Wirkungsmodus schiebe. Und dann heißt ein Punkt: von schriftlich zu mündlich.

Und ich habe lange darüber nachgedacht und habe gesehen, dass das Schriftliche oder die Maßeinheit für das Schriftliche Texte sind. Die Maßeinheit für Mündliches sind Sprüche. Wir leben jetzt in einer Zeit der Sprüche. Früher war es ganz wichtig, dass man einen guten Aufsatz schreiben konnte, Konjunktiv II, Semikolon, all diese Themen, Infinitiv mit „zu“. Heute ist es wichtig, dass man einen guten Spruch hat, wenn einem einer ein Mikrofon unter die Nase hält. Das ist der Riesenunterschied. Als ich Jugendlicher war, sagte mein Vater zu mir: „Mit Sprüchen kannst du später mal kein Geld verdienen.“ Aber er hat sich geirrt.

Ich habe mit Sprüchen jetzt sehr viel Geld verdient. Ich erfinde mit Klienten zusammen Sprüche, und ich erfinde eben nicht Texte. Ich schreibe keine Texte, sondern ich erfinde Sprüche. Weil sie am Ende, wenn sie dastehen und reden, Sprüche reden müssen. Das ist jetzt sehr pointiert, sehr übertrieben, ein bisschen unterhaltsam hoffentlich auch. Aber letztlich ist das ein Riesenschritt, wieder von schriftlich nach mündlich, wieder Teil dieser neuen Mündlichkeit, die immer weitergeht und seit mindestens zehn Jahren am Werke ist. Wenn ich das noch sagen darf: Mein Home-Draft ist natürlich Wirtschaftskommunikation, Executive Communication.

Und da habe ich es oft mit Redenschreibern zu tun, oder ich habe es mit denen natürlich zu tun, die da reden. Und die sagen auch: „Meine Redenschreiber haben mir den Text geschrieben, schicke ich ihn mal.“ Und den habe ich dann vorher, und da sehe ich dann schon, dass es oft, sehr oft, alles besser geworden ist schon, aber oft schriftdeutsch ist. Das ist: „Sehr geehrte Damen und Herren, ich darf Sie ganz herzlich begrüßen, auch im Namen von ... Wir möchten, unsere Unternehmen sind seit Jahren einem tiefgreifenden Wandel unterworfen, strategischen Herausforderungen ...“ Diese Industrie-Lyrik, so eine Lyrik, die von den Redenschreibern angewendet wird, reden und in Antworten übrigens auch. Und diese Industrie-Lyrik gilt es zu zerstören und daraus Sprüche zu hören. Das ist ein Teil meiner Arbeit: aus Texten Sprüche machen.

## **#Pascal**

Es ist schon spannend, es ist faszinierend auch, wie es funktioniert. Wie wichtig ist in dem ganzen Thema, was man ja auch abwertend als – was ist jetzt der Term, der mir entfallen ist – nicht „Attention Grabbing“, nicht „Attention Grabbing“, sondern wenn man Titel halt auch überspitzt, zu ...

## **#Guest**

Was Sie meinen, ist wahrscheinlich: Man muss sehr knackige Sprüche finden.

## **#Pascal**

Ja, es gibt dafür genau das Wort, das mir jetzt entfallen ist. Wenn man einen Titel so formuliert, dass er einfach viel zu reißerisch ist – was ist das Wort?

## **#Guest**

Ich nenne es Soundbites. Also ein Slogan, ein Claim, ein Slogan, wenn es sehr pointiert ist, wenn es sehr leuchtend ist und weniger langweilig, wenn es auf den Punkt bringt, sehr komprimiert ist, claimartig. Buchtitel – ich liebe die Erfindung von Buchtiteln. Ich habe eine Buchreihe, Executive Modus Press, mit dem Herder vielleicht zusammen, und wir entwickeln mit Autoren die Bücher, die Wirtschaftsbücher, und dann macht es mir großen Spaß, immer die Titel zu entwickeln, die Untertitel. Vielleicht fällt es Ihnen noch ein, ich bin sehr gespannt. Ich nenne es Soundbite. Und warum? Ich war zweimal bei dem Coach von Clinton, Obama und Biden, bei Joe, bei Michael Sheehan in Washington.

Einmal haben wir einen Klienten aus Frankfurt dahin gebracht, vor vielen Jahren, ein Kollege und ich, und dann war ich nochmal da, um ein bisschen von diesen Leuten zu lernen, die Speech Coaches der Demokraten. Und die sagen: Welchen Spruch? Wir kamen damals zur Tür rein, die sagten: Welchen Spruch hat Ihr Kamerad, Ihr Klient? Und wir sagten: Einen Spruch, einen guten Text, einen sauteuren Text hat die Company schreiben lassen. Und die sagten, Michael Sheehan und seine Leute sagten: Wenn der keinen Spruch hat, kann der zu Hause bleiben. Welchen Spruch hat der jetzt? Und die nennen das Soundbites.

Und mit diesem Übungswissen operiere ich auch. Und was ich mache, ist – und da sind wir fast wieder bei KI oder bei dem Gegenteil von KI – ich entwickle in so einem Kreativitätsakt mit den Klienten Soundbites, schöne Sprüche, gute Sprüche. Die sagen: wunderbar, das nehmen wir, damit fangen wir an, mit dem Ding fangen wir an, das nehmen wir, das nehmen wir, das passt, die Metapher passt. Das ist dann so eine Kreativitätsarbeit, die kommt aus der alten Rhetorik, die gibt es auch in der Schriftrhetorik natürlich – die Tropen, die Bilder, all dieses –, aber es sind letztlich gute Sprüche, die erfunden werden.

## **#Pascal**

Jetzt ist mir wieder in den Sinn gekommen, ich meinte ja Clickbaiting, Clickbaits herzustellen, was eben auch das ist, aber normalerweise schriftlich. Und der Punkt dort ist für mich als Akademiker ja auch der, dass gerade die Akademiker diesen Anspruch haben, eben eine gehobene Kommunikationsform zu haben, und man liest nur mal Immanuel Kant. Also das war schrecklich, zwei Seiten Satz, also verschachtelt, der wollte nicht verstanden werden oder dachte tatsächlich so. Und eben jetzt gehen wir ja hin in das Umgekehrte, und der Punkt ist dann der, dass ich als Podcaster – ich muss mir nicht nur Gedanken darüber machen, was wird gesagt, was haben wir da während der Stunde im Podcast –, sondern wie verkaufe ich das, wie mache ich das, dass die Leute

anfangen zu hören. Und das schafft dann wirklich so ein Paradoxon eigentlich, dass wir etwas Komplexes verkaufen müssen in einem kleinen Satz, der dann auch noch reißerisch formuliert sein muss. Und das macht dir dann eigentlich nicht viel Vertrauen, aber es funktioniert.

## **#Guest**

Es ist Überzeugungsarbeit, also pointierte Überzeugungsarbeit in einem kleinen Text auf Social Media, Clickbaiting, oder es ist der erste Spruch in einer Rede, oder es ist der Auszug, den Sie machen aus einem Podcast, wo Sie sagen: Das hänge ich oben hin. Das hänge ich als Erstes hin, das ist der mutigste Spruch, das ist der Soundbite, das ist der komprimierte Spruch, der alles auf den Punkt bringt. Ob der – das haben Sie auch gesagt – ob der dann wissenschaftlich haltbar ist, ob der die ganze Welt abbildet? Natürlich nicht. Also, wir haben die zwei Welten: Wir haben diese Experten, ich nenne es Expert Mode, den Experten-Wissenschaftler-Modus, den Erklärbar-Modus – in dem geht sowas natürlich nicht.

In dem geht es auch vollständig zu. Menschen, wenn sie im falschen Modus sind übrigens, antworten wie in der mündlichen Prüfung. Was hat sich jetzt der Pascal Lottaz alles über das Thema gemerkt, wenn ich Sie jetzt fragen würde? Aber wer Wirkung erzeugen will, der schaltet um in so einen Wirkungsmodus. Das bedeutet eben von schriftlich nach mündlich, unter anderem von authentisch zur Rolle. Und der bringt es auf diesen einen Punkt. Und da können immer hinterher Leute kommen, akademische Kollegen, das werden Sie ja ständig erleben, die sagen, das ist nicht akademisch genug, das ist gar nicht akademisch. Dann werden Sie sagen, na gut, ich bin halt nicht akademisch, mach halt einen Podcast.

## **#Pascal**

Das Interessante dabei ist, dass die Podcast-Welt auch einen Eigenfilter einbaut. Also die Leute, die dem Satz zustimmen, die klicken drauf, die hören zu, und die sind dann eher sehr geneigt dem Ganzen. Und die, die das gar nicht wollen, die gehen gar nicht so weit, und das heißt, sie kommen gar nicht wirklich bis zur Kritik, bis zur Inhaltskritik. Das ist noch spannend, also auch die Blasenbildung innerhalb dieser Mündlichkeit, die sich eben übers Netz und Social Media dann entwickelt.

## **#Guest**

Ganz spannend, ganz spannend, diese Blasenbildung, das beklagen ja alle. Also alle beklagen, dass wir in Blasen leben, das ist so. Ich spüre das an mir selbst auch, so ist es eben gefährlich, gar keine Frage. Aber jetzt mal, wenn man in diese praktischen Fragen geht, für die wir vielleicht auch so ein bisschen Rat geben können, für Ihre Zuschauer, Zuhörer: Das ist wieder das Thema von Pyramide und Trichter. Am Anfang so ein Teaser hinhängen, so ein Soundbite, so ein Spruch, so ein Ding, das provoziert, das natürlich auch zur Spaltung beiträgt. Ist ja klar, notwendigerweise trägt es zur Spaltung bei, weil jemand zustimmen kann oder nicht zustimmen.

Deshalb ist die Hälfte schon weg. Die Hälfte, die das ganz blödsinnig, ganz daneben, gemein, menschenverachtend, was weiß ich – es gibt ja diese übersteigerten Zuschreibungen –, die werden dann weggehen. Das ist der Nachteil der Pyramide. Ich habe ein ganzes Buch darüber geschrieben, Pyramide und Trichter. Also, das ist der Nachteil der Pyramide. Man hängt was Spitzes hin und ... später geht man in die Tiefe. Das ist die akademische Arbeit auch. Oben ist die These. Die Doktorarbeit haben wir beide hinter uns. Und dann entfaltet man das Ganze. Das ist der Urteilsstil. Die Juristen nennen das Urteilsstil. Das Urteil wird gefällt: Der Angeklagte ist nicht schuldig.

Es ist nicht sicher. Dann kommt die Erklärung, ob er überhaupt da war, ob er überhaupt ein Beil dabei hatte, ob er überhaupt eine Frau hatte und so weiter. Alles konnte nicht bewiesen werden. Dann kommt die Erklärung. Aber das Gutachten muss natürlich anders vorgehen. Das muss Überzeugungsarbeit leisten – schriftlich oder mündlich, spielt keine Rolle jetzt für den Moment. Das Gutachten muss Überzeugungsarbeit leisten. Das sagt: Es war so, es hat sich so ergeben, wir haben dann dies gemacht, haben das gegenübergestellt, da scheint das so zu sein, das könnte so sein, und am Ende sind wir der Meinung, er ist es nicht gewesen.

Und genauso ist mein irres Beispiel mit der Vergebung, mit dem Erdbeben: die Information über ein Erdbeben oder der Versuch, jemanden zu motivieren, an einem Erdbeben teilzunehmen – das sind zwei vollkommen verschiedene Themen. Und Sie wollen natürlich beides. Sie wollen, dass derjenige, den Sie fragen – das bin jetzt ich – überzeugt. Ich möchte überzeugen, ich möchte gerne, dass jemand sagt: Das ist aber interessant, das ist aber gut, toll, das Buch kaufe ich vielleicht. Sie wollen beides: auch überzeugend sein in dem, was Sie reden, aber Sie wollen auch informieren. Sie sagen: Okay, ich zeige mal, was es alles so gibt.

## **#Pascal**

Und auch auseinandernehmen und verstehen, weil diese Mündlichkeit hilft uns ja auch dabei, dass wir uns eben Themenkomplexen nähern können, viel schneller und viel besser, als wir das schriftlich können. Also, es braucht einfach viel länger – die Bücher und so weiter und die Aufsätze. Hier können wir uns unmittelbar über Sachen unterhalten, und vielleicht ist es jetzt auch gar keine schlechte Überleitung zum zweiten Teil, auch in die Politik im Moment hinein: wie die auch mündlich funktioniert oder eben nicht funktioniert und dysfunktional wird, wenn wir schauen, wie zum Teil im Moment auch einfach Propaganda von den Fernsehern her dröhnt in ganz Europa, dass uns dann auch große Gesellschaftsteile im Moment in eine Kriegspolitik-Psychologie hineinredet. Also, haben Sie dazu ein paar Beobachtungen oder Analysen, die Sie gerne teilen möchten?

## **#Guest**

Klar, es gibt – erst muss man sagen, es ist ein uraltes Phänomen. Das Phänomen ist ja tausendalt. Es gibt einen fließenden Weg zwischen Überzeugen – was wir wollen, moralisch, ethisch. Es gibt eine rhetorische Ethik. Ein Rhetor war in der Antike nicht nur ein Mensch, der schön redet, ein Rhetor war

ein guter Mensch, moralisch guter Mensch, der gut zu reden weiß. Und der ist jemand, der überzeugen kann. Das war das Bonus-Ideal der Antike, das heißt, weil der Mensch glaubwürdig ist und anständig, glaubt man ihm mehr als den anderen. Das ist Überzeugen. Dann gibt es eine zweite Form, die heißt Überreden. Der Staubsaugerverkäufer – man möchte unbedingt da was erreichen. Der Vertriebsfuchs – also auf LinkedIn kriege ich dauernd Angebote, Sie wahrscheinlich auch, irgendwelche Angebote, wie man einfach seine Leute dann, wie man noch mehr Klicks kriegt.

Sie schauen schon gar nicht mehr hin, ich schaue jedes zehnte Mal hin, wenn ich sowas kriege. Das wäre der zweite Weg, das ist überreden. Der dritte heißt manipulieren. Das heißt, da gibt es nicht mehr Verhalten, was wir Menschen ja in der Demokratie tun sollten, Gott sei Dank, sondern da wird dann Verstand kurzgeschlossen. Es werden Inhalte verboten, es werden Inhalte aussortiert, damit man nur noch das eine glaubt. Das ist manipulieren. Das ist das, was – ich bin in der DDR aufgewachsen, könnt ihr euch drauf kommen – das ist das, was früher, was sie in der DDR Agitation nannten. Das Wort ist ein bisschen aus der Mode gekommen. Ich verwende es in meinem Buch wieder, um es zu zeigen, als Gegenteil von Argumentieren. Es gibt Argumentieren und Agitation. Aber nochmal: überzeugen, überreden, manipulieren. Und dann am Ende ist Propaganda.

Die Propaganda lässt gar nichts mehr zu, schließt ständig kurz, will nur noch auf das eine hinaus, immer nur auf das eine, und fragt nicht mehr nach Überzeugung, sondern sagt: Das muss man tun. Wir müssen – das ist das, was wir auch meinen –, wir hören jetzt ständig: Man muss, wir müssen, Europa muss. Es ist eine Rhetorik der Imperative. Es wird der Imperativ als zentraler Modus hochgehoben. Wir können gleich über ein paar Trends sprechen – ich habe ein paar Trends in dieser neuen Möglichkeit, die sind nicht alle sehr, sehr erfreulich. Gerne, gerne. Was sind diese Trends? Ein Trend, das ist vielleicht der gefährlichste: der Trend, der geht vom Stuhlkreis zur Kampfmetapher. Wir hatten in der Schweiz wahrscheinlich noch viel mehr – so wenig ich die Schweiz kenne –, es ist so, dass niemand im Stuhlkreis erschreckt werden durfte.

Wenn man Feedback gibt, muss man etwas Positives sagen. Dann darf man jemanden nicht zu sehr an die Kandare fahren, nicht anfassen, nicht zu nahe kommen. In dieser Kultur leben wir jetzt seit Jahrzehnten. Einer der Gründe übrigens dafür, dass auch ... für die Zersetzung der Redefreiheit. Das heißt, Menschen können gar nicht mehr ertragen, dass jemand eine andere Meinung hat. Wir wollen also gar nicht mehr gegenseitig uns beeinflussen, sondern wir sind in so einer Stuhlkreis-Rhetorik aufgewachsen, in der wir einfach nur Gutes sagen, nur Wunderbares. Jetzt ändert sich das aber. Natürlich muss sich das ändern. Das sind ja ganz harte Faktoren, die wir haben: Seuche und Krieg. Und Seuche und Krieg sind zwei verschiedene Dinge, aber sie haben beide dieselbe Wirkung. Sie radikalisieren Rhetorik.

Und jetzt geht es vom Stuhlkreis zur Kampfmetapher. Es ist ständig von Kampf die Rede. Kampf für, Kampf gegen, Kampf gegen Antisemitismus, Kampf für das, Kampf für die Demokratie, Kampf, Kampf, Kampf, Kampf. Und das, Herr Lottaz, kenne ich aus der DDR. Am Ende der DDR ist diese Kampfmetapher nochmal so richtig durchgedreht, ist der Kampf nochmal so richtig aufgestanden, und dann war übrigens bald Schluss. Das ist ein Phänomen, also einer der Trends, die es da gibt. Ein

zweiter Trend, wenn wir einfach weitermachen, geht von Komplizierung – Deutsche waren ja immer für Komplizierung da – zu einer Vereinfachung und Infantilisierung. Eigentlich ist das was Gutes, weil ich ja auch sage in meiner Gehirnwäsche: Sie dürfen nicht kompliziert reden, zu meinen Klienten: Du musst mehr einfach reden.

Das ist alles wunderbar, alles schön, aber man kann es auch übertreiben. Und wenn Sie sich die Rede eines Bundespräsidenten anhören, der da redet, da denkst du, das ist ja wie aus einem Märchenbuch. Das ist alles in Ordnung, wir sind hier, da hinten, da draußen ist der böse Wolf, aber wir hier, wir machen, wir sind... Wir sind sozusagen in dieser Infantilisierung, wie Menschen millionenfach infantilisiert werden durch sehr, sehr vereinfachende Botschaften. Also geh nicht ins Internet und ins Geschichtsbuch, auch gar nicht. Also wirklich, das haben wir alles schon vorgekaut, das ist alles schon klar. Und das, Herr Lottaz, kenne ich aus der DDR. Die Mauer fiel, dachten wir alle, es kommt jetzt das Gute von zwei Seiten zusammen, aber es scheint dann am Ende das Schlechte von zwei Seiten zusammenzukommen.

## **#Pascal**

Dieser Trend ist auch so, das ist ja auch eines der Haupt-, das Hauptargument der Leute, die sich dieses Umding der Factchecker ausgedacht haben. Wir gehen jetzt factchecken, und dann werden wir die Fakten eruieren, und dann geben wir das dem Publikum, und das Publikum muss das nehmen, weil das haben die Experten ja schon abgeklärt, das ist jetzt klar, und dann muss man das nur noch erklären. Das bedeutet dann, wenn die Leute eine andere Auffassung haben, dann wurden sie nicht richtig belehrt, sie haben es nicht verstanden, sie sind ein bisschen zu dumm, also muss man es ein bisschen aufklären, einfacher erklären.

Warum ist es wichtig, dass man jetzt die Impfung nimmt und dann erklärt wie einem kleinen Kind? Wenn da jemand nicht einverstanden ist, dann ist die Person entweder zu dumm oder – und das ist dann vor allem jetzt beim zweiten Thema, dem Krieg, wichtig – sie ist böse. Sie will das Böse. Sie will dem Putin helfen. Sie will dem Xi helfen. Sie will uns unterwandern, untergraben, und da kommt dann die Kampfrhetorik hervor. Also, wie kommt es, dass sich die Leute automatisch in diese zwei Gefilde reindenken und dann in dem ihre gesamte Gedankenwelt aufbauen und darin dann formulieren?

## **#Guest**

Darüber denke ich natürlich lange nach, weil ich eben wegen dieser Perspektiven – erstens die Osis wie ich, also mein Freund Jan Josef Liefers, wir haben kürzlich eine Veranstaltung zusammen gemacht, auch so – und der hat damals, da war ich schon weg, da war ich schon abgehauen, der war noch in der DDR, der ist auch aufgestanden gegen diesen Blödsinn damals, als junger Mann schon. Osis haben, glaube ich, ein ganz gutes Gefühl, ein Gespür dafür, wenn das nicht stimmt,

wenn das so ähnlich ist, wie Sie es beschrieben haben. Osis erkennen Propaganda auf Kilometerentfernung. Wenn es im Fernsehen heißt: „Glauben Sie nur der Regierung“, dann sagt er: „Oh, das kenne ich.“

Schauen Sie doch mal, was es sonst noch so gibt. Und die Westdeutschen, die über Jahrzehnte lang – ich bin ja unter Lebensgefahr in diese westliche Kultur, also ich bin leidenschaftlicher Demokrat, bin ich unter Lebensgefahr in diese westliche Demokratie geflohen, weil ich das wollte – die sind ja schutzlos ausgeliefert, weil sie ja immer nur jahrzehntelang die Erfahrung gemacht haben: Wir sind die Guten. Da hinten ist ein Krieg, da hinten ist irgendwas, da sind irgendwelche Bösen, aber wir natürlich nicht. Also das... Wenn man in so einem Modus lebt, dass man sich gegenseitig alles schluckt, was aus dem Fernsehen kommt, dann passiert eben genau dieses.

## **#Pascal**

Es ist auch, die Westdeutschen und der Westen generell, natürlich auch die Schweiz dazu, haben ja in lebender Erinnerung im Moment keinen größeren Krieg verloren. Und in dem Sinne hat ja die DDR, also Ostdeutschland – es war eben keine Wiedervereinigung, es war ja ein Aufsaugen –, also es war eine Auflösung des Ostens. Andererseits ist es ja auch Polen und Ungarn und so weiter, die waren ja auch Teil des Ostblocks. Ich beobachte es zu wenig, ich kenne es zu wenig. Also sehen wir auch dort eigentlich mehr Kritik in der Gesellschaft gegenüber der Propaganda, die wir im Moment wahrnehmen, oder nicht?

## **#Guest**

Ich denke, dass es, soweit ich die Ostländer bereisen durfte, als die Mauer zu war – in zwei Wochen bin ich in Bulgarien und bin sehr gespannt, wie sich das da entwickelt hat –, ich vermute, es sind ähnliche Phänomene. Also das Nicht-einfach-so-Schlucken dessen, was da so aus Brüssel kommt, das ist eher typisch für östliche Bundesländer. Und das ist eher typisch, ging ja jahrzehntelang gut, aber jetzt fangen die östlichen Länder auch an und sagen, wir nehmen das nicht einfach so hin. Wir wollen jetzt nicht in so einen Schwarz-Weiß-Modus, in so einen Moralismus da reingeraten werden. Und das hat wahrscheinlich mit der Erfahrung zu tun, dass es einfach viele gibt, die sagen, das will ich erst mal prüfen. Wenn mir etwas von offizieller Stelle entgegenkommt, das will ich prüfen.

Jetzt haben wir eine Demokratie, das ist auch gut so. Alle vier Jahre wird gewählt. Wir haben eine Regierung. Ich habe auch die Regierung, kann ich offen sagen, auch mitgewählt. Also ich bin auch kein Freund davon, dass es weiter nach rechts rutscht, um Gottes willen nicht. Wir haben diese Regierung gewählt, und diese Regierung fängt aber jetzt plötzlich an – die Vorgängerregierung schon. Diese Nancy Faeser und dieser Altenwang waren ja ein Duo, was die da veranstaltet haben. Die haben schon die ersten Gesetze geändert, die ersten Verordnungen geändert. Dieses Gesetz zur Delegitimierung haben sie schon eingeführt. Das kann jetzt die jetzige Regierung auch benutzen. Und die jetzige Regierung hat in ihrem Koalitionsvertrag auf Seite 23 schon geschrieben, dass sie bestrafen will, wenn jemand etwas Falsches sagt.

Das hat es noch nicht mal in der DDR gegeben, dass die Regierung bestimmt, was richtig und falsch ist. Und nicht, wie es noch im Grundgesetz Artikel 5 steht, die freien Bürger in einer freien Aussprache und Journalisten und Experten und Wissenschaftler. Sondern die Regierung will bestimmen, was richtig und was falsch ist. Sie sind dann davon abgekommen, die haben jetzt ein paar andere Probleme, Gott sei Dank. Aber sie haben schon einen Koalitionsvertrag geschrieben. Nicht mal die DDR hat das gemacht. Die DDR hat sich den Trick einfallen lassen, den philosophischen Trick, pseudophilosophischen Trick, dass es objektive und subjektive Verhaltensweisen gibt. Also wenn jetzt jemand eine falsche Meinung hatte, wie zum Beispiel ich – ich war ein halbes Jahr im Gefängnis für 43 Sätze, die ich gesagt hatte als 20-Jähriger.

Wenn jemand eine falsche Meinung hatte, dann: objektiv ist die Wahrheit. Du hast sie nur nicht, wie sie es beschrieben haben, du hast sie nur nicht erkannt. Du musst sie nochmal erklärt bekommen. Aber eigentlich kann das gar nicht sein. Das ist jetzt irgendwie subjektiv. Und wenn du da jetzt nicht von deiner komischen subjektiven Meinung runterkommst, müssen wir mal nachhelfen. Schlimmstenfalls musst du weggesperrt werden. Und das ist der Trend in allen autoritären Regimen. Alle. Alle totalitären Regime. Was heißt totalitär? Vielleicht das noch. Total heißt ja entweder oder. Entweder du bist für uns oder du bist gegen uns. Und das sind Entwicklungen, die möchte ich nicht. Das tut mir weh. Ich bin Demokrat. Ich bin unter Lebensgefahr in die Demokratie geflohen. Ich möchte sowas nicht nochmal erleben.

## **#Pascal**

Ich führe ja auch Gespräche mit Psychologen und mit Leuten, die sich also auch damit auseinandersetzen, professionell, also auch Propagandaforscher, mit denen ich mich unterhalte, die dann versuchen, diese Mechanismen zu erklären. Und wir können es erklären, wir können es auch verstehen, wir können auch verschiedene Ebenen auseinandernehmen, also die *longue durée*, tausend Jahre der Kreuzzüge, die ein Licht werfen auf das, was im Moment in Gaza passiert, auf den Genozid, dann der Kolonialismus, der ein Licht wirft, dann die Lobby, die ein Licht wirft, und die Verwandlung politisch.

Man muss so viele Ebenen auseinandernehmen, aber die Ebene der Sprache, über die habe ich mich eigentlich noch nie unterhalten. Darum auch das Interesse an dem Gespräch zur Rhetorik. Gibt es eine Möglichkeit, wie wir uns aus dieser prekären Situation, in der wir jetzt schon drinstecken – politisch und psychologisch und massenpsychologisch – vielleicht wieder rausreden können? Sind Sie da angesetzt, um die Sprache zu verwenden, um da rauszukommen?

## **#Guest**

Ja klar, das ist das, worüber ich nachdenke, dass auf den letzten Seiten die Ideen, welche Möglichkeiten es gibt. Also eine Möglichkeit ist, bestehen auf dem Artikel – in der Schweiz weiß ich nicht, wie der heißt, aber in Deutschland ist das Artikel 5 des Grundgesetzes – darauf bestehen,

darauf beharren, dass der bestehen bleibt, dass der nicht abgebaut wird, dass der nicht als Einfallstor für irgendwas gesehen wird, sondern auf der Verfassung bestehen. Das ist das Erste. Ich bin Verfassungsfreund, wie man es immer nennt. Das ist das eine. Das Zweite ist: Mut haben. Mut haben, seine Meinung zu sagen.

Mut haben zu reden. Mut haben zu sprechen. Mut haben zu reden. Natürlich gibt es auch ganz viele Initiativen zum Dialog, miteinander reden. Aber die kippen eben selbst, wenn sie dann vom Staat bezahlt werden. Natürlich, dann kippen sie schnell in so eine Faktencheckerei hinein. Das heißt, es kommen dann wieder Leute, die sagen, wenn der es nicht versteht, dann muss man ihm das nochmal erklären, damit er jetzt auf diesen Pfad der Tugend wieder zurückkehrt. Aber die Chancen, die wir haben, sind: mutig auf dem Artikel 5 beharren und seine Meinung sagen. Und das ist interessant. Ich grenze mich nicht.

## **#Pascal**

Es waren schon viele Leute vor uns, die ja eben auch dafür verantwortlich waren, dass wir gute Verfassungen haben in Deutschland, in der Schweiz, in den USA. Ich muss sagen, ich übe ja viel Kritik an den USA. Aber die Verfassung der USA ist in An- und Fürsich ein wunderbares Dokument. Und dass die Amerikaner so darauf beharren und vor allem auch auf die Redefreiheit, das ist schon wichtig. Und die Redefreiheit, das Interessante ist, es ist die Freiheit der Rede. Es ist kein Ansatz drin, dass man das Wahre sagen muss, das Richtige, das Gute. Es ist einfach nur die Freiheit der Sprache, dass, was immer gesagt werden kann, auch gesagt werden darf.

## **#Guest**

Ich darf mich auf den Marktplatz stellen und darf sagen, ich will meinen alten Kaiser Wilhelm wiederhaben. Das ist irre. Die meisten von uns würden das als irre sehen, aber das ist erlaubt. Ich kann mich da hinstellen. Ich würde sagen, in Gottes Namen, soll sich einer hinstellen. Ich kann mich auf den Marktplatz stellen und sagen, ich glaube an UFOs. Das darf alles sein. Jemand darf nicht – das sollte auch nicht – das Horst-Wessel-Lied singen, das ist auch richtig so, das muss auch sein. Aber sonst ist die Redefreiheit, die Freiheit der Meinung, Artikel 5, absolut.

Das Bundesverfassungsgericht hat mehrfach gesagt, man darf verfassungsgemäßes, nicht verfassungsgemäßes, Wahres, Falsches – wirklich, in Verfassungsgerichtsurteilen – wirklich, das darf man alles sagen. Und wenn wir jetzt anfangen und sagen, das darf nicht mehr hier und da, dann ist das der Anfang vom Ende. Dann unterscheiden wir uns nicht mehr von den sogenannten Autokraten. Da sind wir keinen Deut besser als die. Vielleicht eins noch: Ich habe in meinem Buch versucht, gegen Ende wieder etwas mit Humor zu operieren. Ich glaube, dass die Königsdisziplin dieser westlichen Rhetorik des 21. Jahrhunderts heißen könnte: Reden unter extremer Beobachtung.

Also früher galt das nur für Politiker, dann natürlich zusehends mit der Börsennotierung für Spitzenmanager. Aber jetzt gilt das eigentlich für jeden, für so einen Podcaster, für jeden, der

irgendwas sagt. Der muss sofort abwägen, das Risiko der Rede wird abgewogen wie das eines Bungee-Sprungs. Kann ich das machen? Kann ich das nicht? Darf ich das sagen? Wann muss ich – das ist auch ein DDR-Phänomen – wann muss ich immer wieder einstreuen, dass ich für die gute Sache bin und dass ich ja, muss man immer wieder Bekenntnisse abgeben. Diese Bekenntnispflicht, Demokratie – das Antidemokratische besteht ja in dieser ständigen Bekenntnispflicht. Ich muss immer wieder sagen, dass ich hierfür, dagegen bin und das verurteilen und hier, dass ich dafür bin.

Ganz furchtbar. Und das ist die Königsdisziplin der Rhetorik: Rede unter extremer Beobachtung. Und wenn ich jetzt so einen Workshop morgen anbieten würde, auf LinkedIn oder irgendwo – „Rede unter extremer Beobachtung“ –, der könnte eine Stadthalle füllen. Oder eine Katakombe, je nachdem. Und dann überlege ich schon, wenn ich jetzt zwei Tage lang so einen Workshop machen würde, damit der ein bisschen interessanter wird – „Rede unter extremer Beobachtung“ –, dann würde ich vielleicht für einen Nachmittag einen Vipassana-Guru anheuern, einen Schweigetrainer. Es kann sein, dass Schweigetrainer heute teurer werden als Redetrainer. Und den würde ich mir dann nicht leisten.

## **#Pascal**

Ja, das stimmt. Das ist natürlich die andere Seite. Manchmal ist Reden Silber und Schweigen Gold. Wann etwas nicht zu sagen, ist auch eine Kunst.

## **#Guest**

Ich arbeite ja ständig mit Menschen, die in Rollen agieren müssen, puppenartig, und die durch ihre Äußerungen natürlich Wert schaffen können oder Wert vernichten können. Deshalb ist das natürlich extrem wichtig. Aber wenn das für normale Menschen auf der Straße wichtig wird – was darf ich sagen, was darf ich noch nicht –, dann wird es irgendwie komisch. Und das ist nämlich das Paradox der neuen Mündlichkeit: Es wird immer mehr geredet, und es soll immer weniger gesagt sein.

Und diese Schere geht möglicherweise immer weiter auseinander, und wir können sie nur aufhalten durch diese paar Ideen, die wir da hatten – durch Sprache, durch Benutzung von Sprache, durch Erklärung, Erläuterung, gemischt mit Freundlichkeit, gemischt mit Nähe, ohne zu viel zu provozieren. Das versuche ich auch, obwohl es mir schwerfällt. Das sind die einzigen Möglichkeiten, die wir haben. Aber eins ist klar: Wir können über eine Prognose reden. Die neue Möglichkeit, dass immer mehr geredet wird, das ist nicht aufzuhalten. Das wird wahrscheinlich immer weitergehen. Das ist nachhaltig. Aber ist der andere Trend genauso nachhaltig, dann können wir uns alle warm anziehen.

## **#Pascal**

Nein, das sollte es eben nicht sein. Eine gute Gesellschaft wäre doch eine Gesellschaft, in der die Rede frei ist und die Möglichkeit dazu besteht, in der aber auch das Zuhören frei ist und in der wir uns nicht die ganze Zeit unter Beobachtung fühlen müssen. Also: der Überwachungsstaat.

## **#Guest**

Da kann ich nochmal mit Brecht kommen. Brecht hatte so eine... eine Gedichtszeile, da kommt vor ein Lied, und da kommt vor: Der wäre nicht gerne gut, doch die Verhältnisse, sie sind nicht so. Das heißt, wir sind ja unter ganz harten Fakten eine Gesellschaft, die sich in diesen Kriegsmodus hineinarbeitet. Da muss ja die Rhetorik von Stuhlkreis zu Kampfmetapher gehen. Und Krieg und Demokratie vertragen sich nicht. Das geht nicht, das passt nicht. Und letztes Wort noch: Ich kenne das noch aus der DDR, da war das so, die DDR war ständig im Kampfmodus. Da ist der Klassenfeind, da ist das Militär, das war an der Grenze sozusagen, harte Grenze an der Mauer, da stand der Feind, und man war ständig in so einem Feindkampfmodus. Und ich bin heilfroh, dass ich dem entkommen war. Und ich möchte nicht, dass das wieder beginnt.

## **#Pascal**

Es ist eine Hoffnung, die ich teile, und eine Hoffnung, auf der wir auch aufbauen können. Und ich hoffe, dass wir uns gemeinsam aus diesem Schlamassel rausreden können. Ich bin auch nicht einverstanden, dass wir jetzt in Europa einfach in diesen Krieg reingehen. Nein, das machen wir nicht. Und da werden wir jetzt die anderen davon überzeugen müssen, dass wir das nicht schon wieder tun sollen. Und ich nehme da die Schweizer mit hinein. Wir müssen alle zusammen versuchen, diesem Krieg zu entkommen und es eben nicht wieder zu tun. Herr Wachtel, Leute, die jetzt Ihr Buch lesen möchten – man hat es jetzt hinter Ihnen gesehen –, man bekommt es auch.

Das ist ein noch besseres Product Placement als meine neue Tasse, die man jetzt erwerben kann. Ich glaube, ich muss so zehn von den Dingen aufstellen. Aber das Buch, das bekommt man beim Herber Verlag, oder? – Ja, überall. Überall und auch die anderen Bücher. Also, man findet sie auch unter Dr. Stephan Wachtel, also [stephan-wachtel.de](http://stephan-wachtel.de). Da findet man auch Ihre Trainings und so weiter. Kann ich sehr empfehlen. Sie haben eine wunderbare Seite auch aufgebaut. Gibt es sonst noch einen Ort, an dem die Leute hingehen sollen, um Sie zu finden oder Ihre...

## **#Guest**

Eher nicht. Ich bin einer von diesen wenigen im deutschsprachigen Raum, die One-on-One, in der Regel One-on-One-Executive-Coaching machen. Ich habe nichts mit Masse zu tun. Ich mache auch keine freien Seminare. Ich mache nur einmal im Jahr in Nizza einen Workshop „Train-the-Trainer“ für drei, vier, fünf Personen – jüngere Trainer, denen ich meine beiden Methoden beibringe und wie man die Klienten in Schach hält. Solche Themen bearbeite ich dann, aber eigentlich immer nur auf Empfehlung mit einzelnen oder mit wenigen Spitzenmanagern, manchmal auch mit Politikern, eher seltener.

## **#Pascal**

Okay, aber dann, die Bücher sind die Orte, an denen man auch Ihre Forschungen und Ihre Einsichten findet. Für alle, die es interessiert, bitte schauen Sie nach. Ich werde versuchen, auch die Links in die Beschreibung reinzumachen. Ich hoffe, ich vergesse es nicht. Herr Dr. Stephan Wachtel, vielen Dank für Ihre Zeit heute.

**#Guest**

Danke, Dr. Pascal Lottaz. Danke. Danke, ciao.