

# **Kriegerische Rhetorik <sup>2100</sup>**

**Verbale Kampfansage – Was die  
Wortwahl verrät**

**Horst Hanisch**

---

© Erste Ausgabe: 2022 by Horst Hanisch

Gelistet im Katalog der Deutschen Nationalbibliothek.

Der Text dieses Buches entspricht der neuen deutschen Rechtschreibung.

Die Verwertung der Texte und Bilder, auch auszugsweise, ist ohne Zustimmung des Autors urheberrechtswidrig und strafbar. Dies gilt auch für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmung und für die Verarbeitung mit elektronischen Systemen.

Die Ratschläge in diesem Buch sind sorgfältig erwogen, dennoch kann eine Garantie nicht übernommen werden. Eine Haftung des Autors und seiner Beauftragten für Personen-, Sach- und Vermögensschäden ist ausgeschlossen.

Aus Gründen der einfacheren Lesbarkeit wird auf das geschlechtsneutrale Differenzieren, zum Beispiel Mitarbeiter/Mitarbeiterin weitestgehend verzichtet. Entsprechende Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehandlung für alle Geschlechter.

**Idee und Entwurf:** Horst Hanisch, Bonn

**Lektorat:** Annelie Möskes, Bornheim

**Buchsatz:** Guido Lokietek, Aachen; Horst Hanisch, Bonn

**Umschlag:** Christian Spatz, engine-productions, Köln; Horst Hanisch, Bonn

**Fotos und Zeichnungen:** Horst Hanisch, Bonn

**Herstellung und Verlag:** BOD - Books on Demand GmbH, Norderstedt

**ISBN:** 978-3-7568-0061-2

---

# **Kriegerische Rhetorik <sup>2100</sup>**

**Verbale Kampfansage – Was die  
Wortwahl verrät**

**Horst Hanisch**

---

Auszug aus  
Kriegerische Rhetorik 2100  
von Horst Hanisch

# Inhaltsverzeichnis

<b>INHALTSVERZEICHNIS .....</b>	<b>5</b>	
<b>PROLOG – VORWORT .....</b>	<b>11</b>	
KRIEGERISCHE RHETORIK.....	11	Ein Angriff bewirkt eine
<i>In die rhetorische Schlacht</i>		Verteidigung.....21
<i>ziehen .....</i>	<i>11</i>	Auf die Folter spannen.....21
Entgleitende Dynamik.....	11	Mit offenem Visier auftreten ...22
Verräterische Wörter .....	12	„Ich kriege immer, was ich will!“
Kriegsfloskel .....	12	.....22
<b>HINLEITUNG ZUM THEMA.....</b>	<b>15</b>	Das Kriegsbeil ist ausgegraben.23
DIE WELT DER GEWINNER UND DER		Bombenstimmung.....24
VERLIERER.....	15	Die Rote Linie .....
<i>Vom rhetorischen Wortgefecht</i>		Friedliche Wortwahl bevorzugen
<i>bis zur gegenseitigen</i>		.....27
<i>Vernichtung .....</i>	<i>15</i>	<i>Affektive Bedeutung und die</i>
Ich bin der Gewinner.....	15	<i>Emotionale Reaktion.....</i>
Ich bin der Verlierer .....	16	Gezielte Atmosphäre erzeugen 29
Wir sind die Gewinner .....	16	<i>Euphemismus – Schönmalerei</i> 30
Wir sind die Verlierer .....	17	Unangenehmes freundlich
		klingen lassen.....31
		<i>Nachricht mit doppelter</i>
		<i>Botschaft – Zeugnissprache ...</i>
		Voll, voller am vollsten.....
		Jemanden wegloben.....
		Zwischen den Zeilen –
		Mitverstehen von Nicht-
		Gesagtem .....
		Einverstanden über das
		Unverstanden.....
<b>1 – VERRÄTERISCHE</b>		
<b>VERBALISIERUNG.....</b>	<b>19</b>	
WORTE KÖNNEN VERLETZEN .....	20	
<i>Kriegsrhetorik .....</i>	<i>20</i>	

---

## 2 – ABWERTENDE KÖRPERSIGNALE

..... 37

### KÖRPERSPRACHLICHE ABNEIGUNG

ZEIGEN ..... 38

*Der Körper ,kämpft‘ mit ..... 38*

Nicht wie, sondern was ..... 38

Reaktion auf Aktion ..... 39

Augen ..... 41

Kopf ..... 42

Körper ..... 42

Arme ..... 43

Finger ..... 44

Hand ..... 45

Bein ..... 46

Widersprüchlich wirkende  
Signale ..... 46

## 3 – KOMPROMISSLOSE

**BEHAUPTUNGEN..... 49**

### KREATIVE IDEEN WERDEN SOFORT

ZERSTÖRT ..... 50

*Killerphrase und Phrasen-Killer*

..... 50

Ausgeklügelte Ideen werden

,einfach so‘ vergiftet ..... 51

Klassische Killerphrasen ..... 51

Killerphrasen geschickt

entwaffnen ..... 52

Zeit gewinnen durch Rückfrage 54

*Lächeln und vernichten..... 55*

Geheuchelte Ruhe ausstrahlen 55

Ja-Lächeln-Falle ..... 55

Aber-Variante – Deshalb-Variante

..... 56

Vorne zulächeln, hinten zustoßen

..... 57

Die Stimme drohend einsetzen 57

Zweifel säen..... 58

*Symbiosen bilden..... 59*

Stärke der Zweckgemeinschaft 60

*Menschlichkeit und Sachlichkeit*

..... 61

*„Was guckst du?“ – Mangelnde*

*Wertschätzung ..... 62*

Knallharter Egoismus? ..... 62

Abwertende und beleidigende

Bezeichnung ..... 63

## 4 – UNTERSTELLEND BEFRAGUNG

..... 65

NEUGIERIGE FRAGESTELLUNG ..... 66

*Das Warum-Spiel..... 66*

Peinlichkeiten ans Tageslicht

bringen ..... 66

Dialog versus Monolog ..... 67

Inquisition – Peinliche Befragung

..... 68

## Inhaltsverzeichnis

Schulduweisungen – Du-	Das einschmeichelnde Ja .....83
Botschaften..... 69	Aus dem Zusammenhang reißen
„Offen“ fragen und „geschlossen“	.....84
antworten .....70	Ausweichend antworten .....85
Halboffene Frage (Cluster-Frage)	Schwammig antworten .....86
oder Multiple Choice Frage..... 71	<i>Abläufe stören – Das Sandkorn</i>
Das große Spielfeld der offenen	<i>im Getriebe ..... 87</i>
Frage .....72	Der Sand-Mann .....88
Manipulierende taktische Fragen	Geschmackssache .....88
.....73	Quasseltante .....89
Suggestiv und alternativ.....74	Jungspund und Alter Knopf.....89
Die einschläfernde Ja-Welle.....75	Einzelchicksale –
Gegenfrage zur Kontrolle.....75	Verallgemeinerungen.....90
Die verwirrende oder	Der Besserwisser und ... .....91
beunruhigende Frage – Die	... das Unschuldslamm.....92
taraktische Frage.....77	<b>6 – HEMMENDE KOMMUNIKATION</b>
Den Gesprächspartner	<b>..... 93</b>
richtungsweisend einbinden.....78	<b>MIT VIELEN WORTEN WENIG SAGEN ..94</b>
Nur was für Akademiker? – Die	<i>Zeit gewinnen – Zeit</i>
akademische Frage .....78	<i>verplempern.....94</i>
Verwirrendes und störendes	Zeit schinden durch geforderte
Verhalten bei Fragestellungen .79	Definition .....94
<b>5 – ABLENKENDES ANTWORTEN 81</b>	Zeit schinden durch festgelegte
KEINE ANTWORT IST AUCH EINE	Zielgruppe .....95
ANTWORT..... 82	Zeit schinden durch unbekannte
<i>Antworten vermeiden – „Das ist</i>	Vorgehensweise .....95
<i>nicht die (richtige) Frage“..... 82</i>	Vertagen – auf die lange Bank
„Lassen Sie mich eben erst ....“ .82	schieben .....96
Erstens, zweitens, drittens.....83	

Zuständigkeit klären – Der unbekannte Dritte.....97	Demagogie – Volksverführung ..... 109
Der Filibuster und die Verknappungs-Taktik .....97	Agitation – Aufputschen..... 110
Schlagabtausch.....98	Propaganda – Aufklärung..... 111
<i>Destruktive Gesprächseinstellung – wie sie vermieden wird.99</i>	Populismus – Stimmungsverstärkung..... 111
Fremd und abgekürzt .....99	Politisches Schlagwort – Kampfbegriff..... 112
Endlos ohne Luftholen .....99	<i>In die Schlacht ziehen ..... 113</i>
Unterbrechungen fordern	Schlachtfeld – Kampfplatz ..... 113
Rechtfertigungen heraus.....100	Schlammschlacht..... 113
Gegenläufige Körpersignale ...100	Karthagischer Friede – Tödliche Ruhe ..... 114
Prioritäten verschieben.....101	<i>Lügen zum eigenen Vorteil .. 115</i>
Auslassen und Schweigen .....102	Embedded Journalism – Zivile Berichterstattung ..... 115
Nebelbomben .....103	Fake News..... 116
Glaubhaftigkeit durch Wiederholung .....103	Alternative Fakten..... 116
<b>7 – GEWALTVOLLE RHETORIK ... 105</b>	Alternativlos ..... 117
DAS VERBALE KREUZEN DER KLINGEN .....106	Eskalation der Lügen ..... 118
<i>Unnachsichtig die eigene Meinung vertreten ..... 106</i>	Deepfake ..... 118
Rabulistik – Wortklauberei.....106	<i>Gezeter und Wutanfall ..... 120</i>
Sophisterei – Wortverdreherei .....108	Strafpredigt ..... 120
Polemik – Streitkunst .....108	Gardinenpredigt..... 120
Apologetik (Apologie) – Verteidigung.....109	Standpauke..... 120
	Moralpredigt – Moralpauke.. 120
	Die Stimme erheben..... 121
	Laute Drohung..... 122
	Wüste Beschimpfungen ..... 122



## Inhaltsverzeichnis

---

### 8 – FRÖSTELNDE ATMOSPHÄRE 123

DIE KALTE SCHULTER ZEIGEN ..... 124

*Unterkühlte Gesprächssituation*

..... 124

*Schwache Sitzposition* ..... 125

Schattenseiten ..... 125

Dein Platz ist dort! ..... 126

Frontal platziert – Flanke sichern  
..... 127

Das Schlachtfeld der

Verhandlungsfläche ..... 127

Scharmützel – Das kleine

Geplänkel ..... 128

Zurücklehnen und den Frieden

genießen ..... 129

### EPILOG – NACHWORT ..... 131

DIE WUNDEN LECKEN ..... 131

*Das Wort danach* ..... 131

### WORTHERKUNFT ..... 133

### STICHWORTVERZEICHNIS ..... 137

### KNIGGE ALS SYNONYM UND ALS

### NAMENSGEBER – UMGANG MIT

### MENSCHEN ..... 140

*Adolph Freiherr Knigge* ..... 140

---

Auszug aus  
Kriegerische Rhetorik 2100  
von Horst Hanisch

# Prolog – Vorwort

## ***Kriegerische Rhetorik***

*Damit du nicht geschlagen wirst, schlag selbst!*

*Elisabeth I., Königin von England  
(1533 - 1603)*

### **In die rhetorische Schlacht ziehen**

„Pass' doch auf!“, ruft erobert der Radfahrer dem Passanten zu. Dieser schreit zurück: „Pass' doch selber auf!“ Der Radfahrer bremst, wendet und fährt bedrohlich auf den Fußgänger zu ...

Wie schnell bauen ein paar Wörter eine aggressive Stimmung auf. Ruckzuck entsteht ein heftiger verbaler Schlagabtausch zwischen den beiden Verkehrsteilnehmenden.

Können sie sich nicht zügeln, kann es sein, dass es zu Handgreiflichkeiten kommt. Schubsen, schlagen, prügeln. Ernsthafte Verletzungen können die Folge sein.

Dieses Beispiel lässt sich auf allerlei Situationen übertragen. Sei es im gesellschaftlichen oder im beruflichen Umfeld, sowie bei unterschiedlichen Ansichten zweier Staaten auf dieser Welt.

Wie die jüngste Vergangenheit zeigt, bleibt es dann nicht bei kleineren Rangeleien – der Konflikt artet, läuft alles schief, in eine kriegerische Handlung aus.

Hier bleibt es nicht bei vergleichbar harmlosen Verletzungen – der Konflikt eskaliert in bösartige körperlich wie geistig irreparable Schäden, tja tatsächlich wird das Töten und damit sogar das Sterben einkalkuliert.

### ***Entgleitende Dynamik***

Eine weitere Beobachtung ist festzuhalten: Bei dem beschriebenen Vorgehen entwickelt sich eine eigene Dynamik (gr. ‚dynamike‘ für ‚mächtig‘). Diese ist weder vorherzusehen, noch die Richtung einzuschätzen, in der sie sich bewegt.

---

Die Dynamik entwickelt sich dank ihrer mächtigen Kraft immer schneller und schneller. Was als kleine Streiterei begann, zieht immer größere Kreise, bezieht immer mehr Unbeteiligte ein und bereitet einer unkontrollierbaren Verrohung oder einem geächteten Übergriff den Weg.

Nun kann eingeworfen werden, dass eine berufliche Besprechung nicht zu kriegerischen Auseinandersetzungen mit tödlichen Folgen führen muss. Glücklicherweise sollte solch eine Entwicklung – wenn überhaupt, dann – eine Ausnahme bleiben.

### ***Verräterische Wörter***

Wird der gewählte Wortschatz – schon im Vorfeld eines Treffens – analysiert, offenbaren sich nicht nur bestimmte Gedanken des Sprechenden, sondern auch seine Strategie.

„Denen werden wir es erbarmungslos zeigen!“ „Das werden wir bis zum bitteren Ende ausfechten!“ „Die werden wir mit eigenen Waffen schlagen.“

Verstecken sich in der geäußerten Wortwahl nicht mehrere Wörter, die aus feindlichen, ja kriegerischen Auseinandersetzungen stammen könnten?

Wird der Gesprächspartner oder die Abordnung der ‚anderen Partei‘ als Gegner gesehen, den es zu besiegen gilt? Herrscht der (überholte) Gedanke vor: Einer wird gewinnen, der andere muss verlieren?

### ***Kriegsfloskel***

Natürlich wird nicht jeder, der eine sogenannte Kriegsfloskel verwendet oder ein Wort aus dem militärischen Umfeld benutzt, zwangsläufig auf Gewinn oder Verlust, auf Sieg oder Niederlage abzielen.

Trotzdem verraten die verwendeten Ausdrücke mögliche innere Strategien, beziehungsweise die Einstellung zu den Gesprächspartnern oder der Gesprächssituation.

Der hier gewählte Ausdruck der kriegerischen Rhetorik grenzt sich von Manipulation deutlich ab. Die kriegerische Rhetorik will verletzen, kaputtmachen, den anderen verlieren lassen. Sie ist destruktiv (lat. ‚destructere‘ für ‚niederreißen‘), also zersetzend, zerstörend.

Die Manipulation hingegen will erreichen, dass der Manipulierte sich ‚führen‘ lässt, nämlich zum Ziel des Manipulierenden. Nicht zwangsläufig muss sich der Manipulierte als Verlierer betrachten. Er wird gelenkt, manchmal ohne dass es ihm bewusst wird, manchmal im vollen Bewusstsein (zum Beispiel bei der Werbung).

Das umfangreiche Thema der kriegesischen Rhetorik ist im Buchtext in acht Schwerpunkte gegliedert:

Teil 1 – Verräterische Verbalisierung

Teil 2 – Abwertende Körpersignale

Teil 3 – Kompromisslose Behauptungen

Teil 4 – Unterstellende Befragung

Teil 5 – Ablenkendes Antworten

Teil 6 – Hemmende Kommunikation

Teil 7 – Gewaltvolle Rhetorik

Teil 8 – Fröstelnde Atmosphäre

Treten Sie ein in die Welt der zweifelhaften Wortwahl, erkennen Sie die entstehenden Risiken und entkräften Sie rechtzeitig eine sich zuspitzende kriegesische Auseinandersetzung.

Helfen Sie dabei, Wortgefechte schnell zu befrieden, bevor sie ausarten.

Liebe Leserin, lieber Leser, ich wünsche Ihnen viel Kurzweil bei den folgenden Überlegungen. Bitte nicht alles zu ernst nehmen und gerne auch mal schmunzeln. Und – vor allem – das Kriegsbeil begraben lassen.

Horst Hanisch

---

Auszug aus  
Kriegerische Rhetorik 2100  
von Horst Hanisch

# Hinleitung zum Thema

## ***Die Welt der Gewinner und der Verlierer***

*Mach keine schlechten Gewinne, sie sind so schlimm wie Verluste.*

*Hesiodos, gr. Dichter  
(um 700 v. Chr.)*

### **Vom rhetorischen Wortgefecht bis zur gegenseitigen Vernichtung**

Da die Gesellschaft immerzu drängt, alles besser, schneller, höher, weiter zu treiben, entsteht schnell ein Wettbewerb untereinander. Einer ist schneller als der andere. Er hat gewonnen – ist der Gewinner. Demnach muss der andere der Verlierer sein, oder?

Der US-amerikanische Psychologe Eric Berne (1910 – 1970) präsentierte der Öffentlichkeit das Win-Win-Modell aus der Transaktionsanalyse. Dieses Modell wird hier auf das vorliegende Thema der kriegerischen Rhetorik (gr. ‚rhetorikē‘, für ‚Redekunst‘) gedanklich übertragen. Berne beschreibt vier Ausrichtungen, die zu Beginn und natürlich auch während eines Gesprächs eingenommen werden.

#### ***Ich bin der Gewinner***

Diese Einstellung scheint fast die Standardeinstellung in vielen Gesprächen wie auch Verkaufssituationen zu sein. Ich will meinen Vorteil erzielen. Ich will den günstigsten Preis rausschlagen. Ich will meine Ziele umsetzen.

Was mit dir geschieht, ist mir egal. Gehst du als Verlierer aus unserer Verhandlung, ist das dein Problem – nicht meines.

Beim Beobachten vieler Verkäufe ist solch ein Vorgehen zu erahnen, manchmal gut zu erkennen. Der Verkäufer sieht sich in der Gewinner-Rolle. Der Kunde allerdings auch. Auch er betrachtet sich als Gewinner. Beide haben die Einstellung: Ich will gewinnen; was mit dir ist, ist zweitrangig.

---

Wie kann solch eine Einstellung zum Erfolg führen? Die Ziele stehen sich 100 % diametral (lat. ‚diametralis‘ für ‚auf den Durchmesser bezogen‘) gegenüber.

Wer mit solch einer Einstellung ins Gespräch geht, muss sich nicht über einen unangenehmen Verlauf wundern, weil er Konfrontationen einkalkuliert, Auseinandersetzungen nicht fürchtet oder Verluste einplant. Das sind schwache Voraussetzungen für ein harmonisch verlaufendes Gespräch.

### ***Ich bin der Verlierer***

Das Gegenbild von Berns oben genannter Ansicht ist die Einstellung, dass der Handelnde sich selbst als Verlierer, den anderen als Gewinner sieht. Diese Haltung ist beispielsweise in Bewerbungsgesprächen beim Bewerber zu beobachten. „Ich muss ja froh sein, wenn die mich nehmen.“ Weshalb diese (negative) Selbsteinschätzung, bevor das Gespräch beginnt? Weshalb den Gesprächspartner von vornherein als stärker, überlegener, als Gewinner betrachten – und sich selbst gleichzeitig als Verlierer?

Kein Wunder, wenn das Bewerbungsgespräch für den Bewerber unvorteilhaft verläuft und ohne Erfolg abgeschlossen wird. „Habe ich ja gleich gesagt, dass ich die Stelle nicht bekomme.“ Griff hier ein Phänomen der Psychologie, die Selbst-erfüllende-Prophetie?

Wer sich selbst als Verlierer sieht, wird entsprechend handeln und auftreten. Er wird von den anderen ebenso als Verlierer gesehen. Es verwundert nicht, dass das Gespräch für den Bewerber negativ verläuft. „Er hat kampflos aufgegeben.“

### ***Wir sind die Gewinner***

Die favorisierte Einstellung dürfte die Variante ‚Ich bin o. k. – du bist o. k.‘ sein. Beide Gesprächspartner betrachten sich als aufrichtigen, emphatischen, selbstbewussten Charakter, kennen während des Gesprächs die Ziele des anderen, nehmen seine Bedenken ernst und beseitigen jegliche Zweifel.

„Ich bin in Ordnung und sehe dich auch als Gewinner an. Wir sind beide Gewinner. Wir kennen unsere Ziele, wir achten einander und gehen wertschätzend miteinander um.“



## Hinleitung zum Thema

Ziel dieser Strategie ist es, dass beide – idealerweise – zu 100 % einverstanden aus der Verhandlung gehen. Beide sollen mit dem Ergebnis glücklich sein. Zumindest wurde ein Kompromiss erzielt: „Ich bin zufrieden, du bist zufrieden.“ Besser eine Art Kooperation: „Ich bin glücklich, du bist glücklich.“

Zu solch einem Vorgehen bedarf es eines soliden gegenseitigen Vertrauens. Vertrauen lässt sich bekanntlich nicht einfach bestimmen – es muss sich aufbauen, es muss wachsen.

Deshalb kann zu Beginn einer Verhandlung zwischen zwei bisher Unbekannten im Hinterkopf der Ansatz eines Misstrauens schlummern.

Bei vorhandenem Misstrauen kann sich die Ideal-Strategie ‚Ich bin o. k. – Du bist o. k.‘ (noch) nicht optimal entwickeln.

Grundsätzlich gehört zur Vorgehensweise des beiderseitigen Gewinnens eine gewisse Selbstdisziplin und vor allem auch der Wille, den jeweils anderen ebenso als Gewinner zu sehen.

So kann es keine Verlierer geben. Rhetorische Muskelspiele sind unnötig.

### ***Wir sind die Verlierer***

Kurz soll die vierte Strategie in Verhandlungen erwähnt werden: „Ich bin nicht o. k. – Du bist nicht o. k.“ „Ich werde keinen Erfolg haben; du allerdings auch nicht.“ Haben beide Gesprächspartner diese negative Grundeinstellung zueinander, können sie kaum zu einem zufriedenstellenden Ergebnis kommen.

Wie auch, wenn schon von vornherein der mögliche Erfolg überhaupt nicht in Betracht gezogen wird? Auch hier gibt es keine (kämpferische) Auseinandersetzung. Das ist zwar lobenswert; allerdings stellt sich auch kein Gewinn ein.

Am besten gar nicht erst in Kommunikation treten.

Allerdings sei hierzu vermerkt, dass sich die zwei Verlierer ‚bis aufs Fleisch‘ bekämpfen können. Der österreichische Konfliktforscher Friedrich Glasl (\* 1941) hat das eindrücklich in seinem 9-Stufen-Modell der Konflikteskalation gezeigt.

---

Die letzte, 9. Stufe, kann benannt werden als: ‚Gemeinsam in den Abgrund‘. Dabei ist das Wort ‚gemeinsam‘ aussagekräftig. Die beiden Kontrahenten können nicht voneinander lassen. Sie verschleudern alle Ressourcen wie Material, Kräfte, Geld, Zeit, um sich gegenseitig zu vernichten.

„Ehe der andere nur den geringsten Vorteil erzielt, reiße ich ihn mit in den Abgrund.“ Wohlwissend, dass es von dort kein Zurück gibt. Beide haben verloren. Nun soll das hier Geschriebene in übertragener Bedeutung auf das gesellschaftliche und berufliche Zusammensein gelten.

Es lohnt sich deshalb, über die gewählte Wortwahl nachzudenken. Ist der Geist schon in kriegerische Vorbereitung getreten? Oder wird der Gesprächspartner als gleichwertiger Gewinner angesehen?

Zu kleinen Wortgefechten mag es immer wieder kommen. Vielleicht wirken diese sogar befreiend. Aber Ziel sollte es sein, die Gewitterwolken baldmöglichst abziehen zu lassen, damit die strahlende Sonne am blauen Himmel ihren positiven Einfluss geltend machen kann.

**1 – Verräterische  
Verbalisierung**

Auszug aus  
Kriegerische Rhetorik 2100  
von Horst Hanisch

---

## **Worte können verletzen**

### **Kriegsrhetorik**

„Du glaubst nicht, was ich gesehen habe.“ Verschwörerisch blickt die Frau ihre Freundin an. Sie ergänzt: „Du wirst es nicht fassen. Ich bin noch ganz geplättet.“ Sie wischt sich mit der Hand über die Stirn, als müsste sie sich Schweiß wegwischen.

„Spann' mich nicht auf die Folter“, zischt die Freundin und fordert auf: „Nun erzähl' schon!“

Was war geschehen, dass die Freundin die zweifelhaften Schmerzen einer Folterbank zum Vergleich bringt? War die Neugierde schmerzhaft groß?

Wer weiß, was sich die beiden Freundinnen zu berichten haben. Wie reizvoll und aufregend können Gerüchte sein, vor allem dann, wenn sie auf abwesende Dritte eingehen.

Wunderbar, verraten sie Unsittliches, Verrufenes, Illegales, Schmutziges jeglicher Art. Wie vorteilhaft, wenn die beiden Frauen nun eingeweiht sind. Ein gemeinsames Wissen macht sie zu Verbündeten. Es bereitet ihnen Freude, etwas Unvorteilhaftes über eine dritte Person erfahren zu haben.

„Ich will ja nichts sagen ..., aber ...“ und dann sagt sie doch etwas. Oder, beginnend mit der verschwörerischen Formulierung: „Aber nicht weitersagen.“ Was nutzt das prickelndste Geheimnis, wenn es nicht verwendet werden darf? Die Bitte um Verschwiegenheit in allen Ehren – wie oft wird sie wohl befolgt?

Solange die beiden sich einig sind, baut sich eine gewisse Art Freundschaft auf. Diese kann viele Jahre anhalten.

Dann kann es zu einer kleinen Auseinandersetzung kommen, die ein riesiges Loch in die Freundschaft reißt. Aus den bisherigen Freunden werden nun Feinde; erbitterte Feinde, kennen sie doch viele Geheimnisse des/der anderen. Aus Gemeinsamkeiten, Liebe, Hilfe werden Beschimpfungen, Hass, Feindschaften.

Im Krieg verliert die Höflichkeit als Erste. Übertragen auf den rhetorischen Austausch heißt das, dass die Beteiligten sich gegenseitig nicht mehr wertschätzen.

# 1 – Verräterische Verbalisierung

Das Vertrauen zueinander geht verloren, die Offenheit und die Ehrlichkeit ziehen sich nach und nach zurück.

Es dauert nicht lange, bis die Maske der nach außen demonstrierten Höflichkeit fällt und sich das wahre Gesicht der Beteiligten zeigt. Aus ursprünglichen Gesprächspartnern werden Kontrahenten, gegebenenfalls sogar erbitterte Feinde. Ein ‚Gemeinsam‘ gibt es nicht mehr.

## ***Ein Angriff bewirkt eine Verteidigung***

Reicht jemand dem anderen die Hand, signalisiert er damit seit jeher die Zuneigung, das Vertrauen, den Wunsch nach Zusammenarbeit. In hiesiger Kultur wurde früher damit sogar gezeigt, dass keine Waffe getragen wurde, weshalb auch keine Befürchtung eines Angriffs gegeben war.

Erfolgt nun doch ein Angriff – auch im Rhetorischen –, erzwingt der Angreifer mehr oder weniger eine Verteidigung. Wer – auch in der Kommunikation – mag sich gerne verteidigen oder rechtfertigen müssen? Wohl kaum jemand.

Die angreifende Person bringt den sich Verteidigenden in eine ungewollte Rolle; in der Rolle der Verteidigung. Wie soll sich in solch einer Konstellation ein ausgewogener, freundlicher, fairer Verhandlungsverlauf ergeben?

Wer angreift muss davon ausgehen, dass der andere über kurz oder lang die Situation, in die er geraten ist, als Attacke entlarvt – und handelt.

Damit ein Angriff nicht versehentlich empfunden wird, hilft nicht nur das wertschätzende Miteinander, sondern auch der geeignete, friedliche Wortschatz.

## ***Auf die Folter spannen***

Nicht jede Vokabel aus dem kriegerischen Umfeld deutet auf ebensolche Absichten hin. Manche werden auch bewusst eingesetzt, um einen Lacher oder zumindest ein Schmunzeln zu erzeugen. „Der hat den Schuss nicht gehört.“ „Ich fühle mich gevierteilt/gerädert.“ „Du kommst an den Marterpfahl.“

Gegebenenfalls soll eine Situation auch lediglich ‚gefährlicher‘, zum Beispiel herausfordernder, kritischer, aufwendiger und so weiter dargestellt werden.

Heißt es im Team: „Lasst uns in die Schlacht ziehen“, wenn es zu einem Treffen mit der Abordnung eines anderen Unternehmens geht, wird die Aktion als

---

schwierig angesehen. Wird sie erfolgreich durchgeführt, zollt dem Team Achtung und Lob. Soll wirklich jemand ‚abgeschlachtet‘ werden?

Würde das Team äußern: „Lasst uns auf den Ponyhof ziehen“, schiene die zu erledigende Aufgabe eher banal.

Auch Kollegen und Kolleginnen wollen bewundert und gelobt werden, wegen ihres ‚tapferen und unerschrockenen Einsatzes‘.

### ***Mit offenem Visier auftreten***

Der Freund empfiehlt: „Du solltest gleich frontal angreifen.“ „Pass auf, dass du nicht in einen Hinterhalt gerätst.“ „Vergiss nicht, dich gut zu schützen.“ „Achte darauf, rechtzeitig auf-/abzutauchen.“

Weshalb werden diese kriegerischen Empfehlungen gewählt? Zieht der Angesprochene in den Krieg?

„Jeder kämpft für sich allein!“ „Ich werde ihn mit eigenen Waffen schlagen!“ „In den Kampf!“ „An die Gewehre!“ „Lasst uns den Erstschlag/Anschlag ausführen.“ „Wir meinen es todernst.“ Die ‚Flanke wird gesichert‘, die ‚Klingen werden gekreuzt‘. ‚Säbelrasseln‘ überall. ‚Grenzen sollen verschoben werden‘. Es wird gekämpft bis zum ‚Todesstoß‘.

Tja, sieht so aus, als gelte die Devise: „Lasst die Waffen sprechen.“ Hoffentlich muss keiner „über die Klinge springen“. Auch ist es gefährlich, „zwischen die Fronten zu geraten“. Wer will schon „mit Pauken und Trompeten untergehen?“ Bis zum ‚bitteren Ende‘? Oder: „Am Ende sitzen alle da und müssen ihre Wunden lecken.“

Wäre es nicht besser, rechtzeitig „das Visier hochzuklappen“ und für „Abrüstung“ zu sorgen? Lässt sich ein „durchschlagender“ Erfolg nicht auch anders erzielen?

Muss der andere ‚ausgetrocknet‘ werden? Es muss nicht immer ‚Front gegen etwas gemacht werden‘ und niemand ‚muss die Fronten wechseln‘.

### ***„Ich kriege immer, was ich will!“***

Überraschend viele kriegerische Wörter finden sich im deutschen Sprachschatz. So soll gleich mit dem Wort ‚kriegen‘, abgeleitet von ‚Krieg‘ begonnen werden.

---

## 1 – Verräterische Verbalisierung

Krieg bedeutet der Wortherkunft nach, etwas (oder jemanden) mit Gewalt in seinen Besitz zu bringen. Ursprünglich mithilfe von Bodenkrieg, Luftkrieg oder Krieg zu Wasser.

„Das werde ich mit etwas Kraftaufwand hinkriegen.“ „Ich lasse mich doch von den Typen nicht unterkriegen.“ „Von dem Erfolg will ich auch was abkriegen.“ „Die bekriegen sich doch ständig.“ „Wir müssen das Argument endlich totkriegen.“ Schon wird von ‚Kriegskunst‘ gesprochen.

Dann hofft einer, dass aus dem ruhenden ‚Kalten Krieg‘ kein tatsächlicher ‚Heißer Krieg‘ wird.

Sind das alles versteckte Hinweise darauf, dass Schwierigkeiten oder Hindernisse mit kriegerischem Kraftaufwand überwunden werden sollen/können?

### ***Das Kriegsbeil ist ausgegraben***

Bekanntlich ist derjenige im Vorteil, der sich auf eine Gesprächssituation gut vorbereitet. Auch so extrem, wie hier ausgedrückt? „Wir müssen einen feindlichen Angriff abwehren.“ „Lasst uns deshalb einen gut durchdachten Schlachtplan aufstellen.“ „Es ist doch deutlich erkennbar, dass der etwas im Schilde führt.“ „Das Kriegsbeil ist damit ausgegraben.“ „Wir werden denen einen ordentlichen Stich versetzen.“ „Wir hatten denen schon letzten Monat eine Warnung in Form eines geharnischten Briefs geschickt.“

Oder: „Er hat im Eifer des Gefechts verhandelt.“ „Wir nehmen die Sache nun in Angriff.“ „Wir müssen deutlich schwerere Geschütze auffahren.“ „Die stehen schon lange mit ihren Konkurrenten auf Kriegsfuß.“

Jemandem ‚wurde der Krieg erklärt‘.

Kriege bestehen aus Kämpfen und Schlachten. Wer hat nicht schon von einem ‚politischen Wahlkampf‘ gehört? Oder einem ‚olympischen Wettkampf‘, bei dem der sportliche Mitkämpfer ‚ausgestochen‘, ‚niedergerungen‘, auf alle Fälle ‚geschlagen‘ werden soll. Im Sport greift manchmal auch eine ‚Finte‘, ein sogenanntes ‚Scheingefecht‘.

Die Discounter liefern sich einen erbitterten ‚Preiskampf‘. Tatsächlich scheint der Konsument der lachende Dritte zu sein, der sich über purzelnde Preise freuen kann.

---

Anders sieht es bei Hausbesetzern aus, die einen aggressiven ‚Häuserkampf‘ provozieren. Sie haben fremdes Eigentum ‚in Besitz‘ genommen und verteidigen diesen Besitz nun ‚bis aufs Messer‘ in einem unerbittlichen Kampf, in dem nicht nur Pflastersteine fliegen.

Im rhetorischen Kontext scheint etwas sensibler vorgegangen zu werden.

Ein Thema wird ‚eingekreist‘, das Störende wird ‚separiert‘, das Unangenehme wird ‚eingekesselt‘. Eine ‚Breitseite‘ wird abgefeuert, es wird ‚scharfsinnig‘ argumentiert, manchmal auch mithilfe von ‚Totschlagargumenten‘, notfalls so lange bis die gegnerische Idee ‚mausetot‘ ist, solange, bis der andere ‚sein Pulver verschossen‘ hat.

Ein ‚durchbohrender Blick‘, ‚gesprengte Fesseln‘, ein ‚zerbrochenes Herz‘, lässt ‚verbrannte Erde‘, eine ‚zertrümmerte Ehe‘ oder Partnerschaft zurück.

Auch beschwichtigende Einwürfe können die Angriffslust nicht mehr lindern: „Die waren doch mal unsere Verbündeten.“ „Wir sollten den Bogen nicht überspannen.“ „Es könnte doch genügen, nur die Daumenschrauben anzuziehen.“ „Müssen wir gleich mit Bazookas schießen?“ „Wir sollten nicht mit Kanonen auf Spatzen schießen.“

Und später, nach dem Zusammentreffen: „Wir werden die geforderten Bedingungen anfechten.“ „Die kamen doch tatsächlich mit rasselnden Säbeln auf uns zu.“ „Die waren mit Argumenten bewaffnet, bis an die Zähne.“ „Wir konnten die Konditionen nicht ausschlagen.“

Glücklicherweise ist ‚kein Schuss gefallen‘. Oder aber: „Sie haben die Flinte ins Korn geschmissen, obwohl sie bis an die Zähne bewaffnet waren.“

### ***Bombenstimmung***

„Das ist ja eine Bombenstimmung hier“, ruft die Beschäftigte, als sie den Tagungsraum betritt. „Ja, du glaubst es nicht“, eilt eine Kollegin auf sie zu.“ Die Bombe ist geplatzt! Endlich wissen wir, dass unsere Arbeitsplätze weiterhin gesichert sind.“

„Da freue ich mich“, antwortet die Beschäftigte. „Die ganze Sache war ja eine tickende Bombe.“ „Allerdings“, meint die Kollegin. „Aber: Wir haben ein Attentat



# 1 – Verräterische Verbalisierung

auf dich vor. Könntest du uns für unser Treffen heute Nachmittag eine Übersicht der Betroffenen erstellen?“

„Ja, selbstverständlich. Lass uns das direkt in Angriff nehmen.“ Kollegin: „Wir müssen nur aufpassen, dass wir im Eifer des Gefechts nichts übersehen.“

Nun, hier wird von einer Bombenstimmung gesprochen. Ein Begriff aus kriegerischen Handlungen. Ebenso gilt das für das Wort Bombenwetter, das seine Bedeutung in den vergangenen Jahrzehnten gewandelt hat.

Ursprünglich stand es für ein schlechtes Wetter, Gewitter oder gar Donnerwetter. Heutzutage gilt strahlend blauer Himmel als Bombenwetter. Weshalb? Weil das hervorragende Voraussetzungen waren, einen Luftangriff mit Bombenwerfern zu starten.

Der Journalist freut sich auf seinen morgigen Artikel über Korruption. Er reibt sich die Hand. „Eine Bombe wird einschlagen.“ Die Mutter sagt tadelnd zu ihrem Nachwuchs, als sie die Tür zum Kinderzimmer öffnet: „Hier sieht es aus, als hätte eine Bombe eingeschlagen.“

Heute weniger verwendet, vielleicht sogar geächtet, ist der Begriff der ‚Sexbombe‘ für bestimmt ausgestattete und auftretende Frauen. Im Schwimmbad ist aber immer wieder eine ‚Ar...bombe‘ zu beobachten, wenn jemand vom 3-Meter-Brett einen entsprechenden Sprung ins Becken vornimmt.

Entfaltet die aufgeschlagene Bombe ihre Sprengkraft nicht, wird von einem ‚Blindgänger‘ gesprochen. In der übertragenen Bedeutung ist ein Mitarbeiter gemeint, der eher schwache Leistungen offenbart.

Aus dem Luftkrieg sind noch andere Begriffe in den täglichen Wortschatz übergegangen. Beispielsweise: ‚Lass uns mal den Propeller anwerfen‘, wenn ein Projekt gestartet werden soll. ‚Ich habe alles auf dem Radar‘ meint, gut informiert zu sein. Obwohl sich jemand ‚bombensicher‘ fühlt, kann es nach einem Angriff zu ‚verheerenden‘ Schäden kommen. Gut, dass es einen ‚Schleudersitz‘ gibt, sodass er nur ‚an der Reißleine ziehen‘ muss.

‚Wer hoch steigt, fällt tief‘, dazu passend ‚aus allen Wolken fallen‘, obwohl einer ‚hochfliegende Pläne‘ hatte.

Vor einigen Jahren riefen Kinder beim Spiel, nach einem besonders guten Ergebnis aus: „Granate“ oder „Bombe“, um das tolle Geschehen hervorzuheben.

---

Nach wie vor drückt die Verwendung des Wortes ‚Bombe‘ die Beschreibung eines Ereignisses aus, das mit Heftigkeit erfolgt.

### ***Die Rote Linie***

Die gezeigten Beispiele sind einige aus einer überraschend großen Gruppe der Kriegsrhetorik. Wer seinen Wortschatz – und vor allem die ausgesprochenen Wörter – genauer untersucht, wird an unerwarteten Stellen auf Begriffe treffen, die aus dieser Kriegsrhetorik stammen.

Jahrelang gab es in der Schule den üblichen ‚Frontalunterricht‘. Hier hat sich das Wort ‚Front‘ versteckt. Es bedeutet die Kampflinie zwischen zwei sich feindlich gegenüberstehenden eingestellten Gruppierungen (Lehrer und Schüler).

Im Frontalunterricht steht der Lehrer vor der Klasse. Die Schüler und Schülerinnen sitzen vor dem Lehrer, und haben – während dieser seinen Lehrstoff vermittelt – ‚gefälligst‘ aufzupassen. Sie werden unaufmerksam und lassen sich kleine Streiche einfallen. Stehen sie sich deshalb feindlich gegenüber? Sah der Lehrer seine Schüler als Feinde an? Oder umgekehrt?

Auch heute noch sitzen sich zwei Gesprächspartner ‚frontal‘ gegenüber. Arbeiten sie gegeneinander oder wollen sie gemeinsam ein Ziel erreichen?

Bekannt ist die Formulierung der ‚Roten Linie‘. Diese ‚Rote Linie‘ darf nicht überschritten werden, sonst ... Ja, was? Hinter dem ‚sonst‘ müsste eine Konsequenz ergänzt werden. Offensichtlich steht eine Drohung im Raum.

Auch dann, wenn von einem ‚unschlagbaren‘ Argument gesprochen wird, scheint es sich um ein solches zu handeln, dem selbst der größte rhetorische ‚Angriff‘ nichts anhaben kann.

Was meinte die oben erwähnte Freundin? Sie wolle nicht ‚auf die Folter gespannt‘ werden? In welchem Jahrhundert bewegt sie sich bei dieser Wortwahl?

Kommen Streckbänke, die ‚Eiserne Jungfrau‘ und Daumenschrauben noch zum Einsatz? Zumindest in seriösen Gesprächssituationen nicht. Ja, tatsächlich, es gibt noch Folterkammern.

In mancher zutiefst abzulehnenden Praxis des Folterns, die auf zweifelhafte Vorgehensweise der Mächtigen in einigen Ländern Rückschlüsse ziehen lassen, wird

## 1 – Verräterische Verbalisierung

unmenschlich vorgegangen. Dieses Vorgehen hat tatsächlich nichts mit vernünftiger Rhetorik, noch nicht mal mit kriegerischer Rhetorik zu tun.

Manch einer ruft vor Schreck aus: „Schlag mich tot!“ Bestimmt meint er es nicht so.

Der weitere Text in diesem Buch soll wieder in ‚harmlosere‘ Gefilde zurückführen – auch dann, wenn Krieg nicht harmlos sein kann.

### ***Friedliche Wortwahl bevorzugen***

Die vielen Beispiele sollen zeigen, wie tief in der Sprache kriegerische Aktionen verknüpft sind. Bekanntlich hat sich die gesprochene Sprache lange nach der ungesprochenen (Gestik, Gesichtszüge, Körpersprache ...) entwickelt.

Zuerst war das Feuer da, dann wurde ein Wort dafür gefunden. Zunächst war das zu erlegene Wild für die Jagd verfügbar, dann kamen die entscheidenden Wörter für die verschiedenen Tiere hinzu. Zuerst muss der Krieg dagewesen sein, um ihn anschließend als Wort folgen zu fassen.

Basiert die Entwicklung der Menschheit auf kriegerischen Handlungen? Kommt die Gesellschaft ohne Kampf möglicherweise gar nicht aus oder voran?

Jede/r mag sich entscheiden, welche Sprache, genauer welche Wörter er/sie einsetzt, um etwas verbal auszudrücken.

Besser „das war falscher Alarm“ als „dann müssen wir Alarm schlagen“ oder „da müssten ja alle Alarmglocken läuten“.

Besser „seinen Frieden finden“, „friedlich eine Lösung finden“ und eine „Friedenspfeife rauchen“.

Also: Übertriebener Aktivismus kann vermieden werden. Es muss sich niemand ‚verteilen‘ oder ‚opfern‘. Niemand muss sich bis ‚zum letzten Hemd‘ abrackern oder sich bis ‚zum letzten Atemzug‘ verausgaben.