



HALLESCHE SCHRIFTEN
ZUR SPRECHWISSENSCHAFT
UND PHONETIK BAND 12

Lutz Christian Anders/Ursula Hirschfeld (Hrsg.)

Sprechsprachliche Kommunikation

Probleme, Konflikte, Störungen



PETER LANG

Europäischer Verlag der Wissenschaften

Bibliografische Information Der Deutschen Bibliothek
Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der
Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische
Daten sind im Internet über <<http://dnb.ddb.de>> abrufbar.

Gedruckt auf alterungsbeständigem,
säurefreiem Papier.

ISSN 1437-3890
ISBN 3-631-50466-7

© Peter Lang GmbH
Europäischer Verlag der Wissenschaften
Frankfurt am Main 2003
Alle Rechte vorbehalten.

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich
geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des
Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages
unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für
Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die
Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Printed in Germany 1 2 3 4 6 7

www.peterlang.de

Predigt- und Redestörungen Zur Theorie der emotionalen Dissonanz

Michael Thiele, Frankfurt a. M.

1 Ich hatte einen Traum ...

Es war einmal eine junge Pfarrerin, die hatte einen Traum ...

„Die Kirche war voll. Rappelvoll. Unheimlich viele junge Leute, vor allem Studierende. Ich begann die Liturgie, hatte ein wenig Schwierigkeiten, mich in dem Getümmel zurechtzufinden. Aber schließlich hatte ich meinen Platz gefunden. Es lief wunderbar: Gebete, Lieder, gute Stimmung. Und da dachte ich mir spontan: Die Predigt passt so recht nicht mehr hinein, ich lasse sie heute einfach weg. Dann kam noch ein Lied. Ich sprach den Segen. Und als ich am Ausgang die Hände schüttelte, kam eine reifere Frau, etwa fünfzig Jahre alt, auf mich zu und sagte: ‚Herzlichen Dank für die schöne Predigt!‘“

Derart eindringlich erzählte Anette Kassing, Pfarrerin der Evangelischen Studierendengemeinde Mainz, während einer Predigt im März 2001 von einem Traum, den sie hatte. Einem Traum wohlgerückt (Rappelvolle Kirche ...!). Und mit diesem Traum befinden wir uns schon mitten in der Theorie der emotionalen Dissonanz. Denn bei dieser Theorie handelt es sich um eine Doktrin der selektiven Wahrnehmung. Die Hörerin hat selektiv wahrgenommen. Es fehlte ihr emotional die Predigt. Eine gefühlsmäßige Dissonanz zum Gewohnten war aufgebrochen. Weggeräumt hat sie die Dissonanz dadurch, dass sie die Predigt mental wieder hinzufügte.

Es steht nicht so gut um die Wirkmöglichkeit von Rede angesichts von Abwehrmechanismen auf Grund gefühlsmäßiger Widerstände. Ist Rede, ist speziell die Predigt in der Lage, Meinungen der Hörer zu ändern? Vermag sie Verhalten zu beeinflussen? Vorurteile und Urteile? Ist sie so stark, dass sie Überzeugungen über den Haufen wirft? Oder gar fest gefügte Überzeugungen, Denkweisen, Werthaltungen der Menschen, ihre Lebenseinstellungen, Grundauffassungen

und Ethiksysteme, ihre Weltanschauungen? Hier gibt es starke Gegenkräfte. Mit denen will ich mich im Folgenden beschäftigen.

2 Kognitive und emotionale Dissonanzen

Ein besonderer Typ von Gegenbewegungen lässt sich veranschaulichen mittels der Theorie der kognitiven und emotionalen Dissonanz. Sie wirkt sich in den geschilderten Fällen in je verschiedenem Grade aus. Diese Theorie von Dissonanz kommt dann zum Tragen, wenn Informationen an den Hörer gelangen oder affektische Impulse, die mit seinen Ansichten, Voreinstellungen, Haltungen, Weltansichten oder Gefühlslagen nicht übereinstimmen.

Ein Beispiel: Wir wollen ein neues Auto kaufen. Wir sind uns noch nicht sicher, welcher Wagen es werden soll. Wir sind offen für alle Informationen. Wir informieren uns umfassend: Wir lesen Prospekte, wir ziehen Autotests heran, wir erkundigen uns bei Experten, vergleichen Typen; wir fragen bei Freunden nach, die die in Aussicht genommenen Modelle besitzen; wir fahren Probe, machen eine Kosten-Nutzen-Analyse, stellen einen Finanzplan auf. Wir sammeln alle Fakten, derer wir habhaft werden können, nutzen alle Quellen.

Dann erstehen wir den Wagen.

Schlagartig verkehrt sich das Bild. Bislang waren wir zugänglich für alle Informationen, aber das sind wir ab jetzt nicht mehr. Ab jetzt akzeptieren wir ausschließlich Informationen, welche uns in unserem Kaufverhalten nachträglich bestätigen. Nicht mehr empfänglich sind wir für Mitteilungen oder emotive Urteile, die unsere Erwerbung diskreditieren.

Nachgewiesen wurde dies durch eine Untersuchung zum Leseverhalten bei Werbeanzeigen. Leser, die gerade ein Auto erworben hatten, studierten nach dem Kauf, also dann, als es, objektiv gesehen, überhaupt nicht mehr nötig war, Annoncen, welche die von ihnen gewählte Marke anpriesen. Denn diese Inserate lieferten ihnen genau jene positiven Informationen und Einschätzungen, die ihre Wahl ex post rechtfertigten. Hier nämlich stießen sie auf das ersehnte affirmative Echo: Das hast du fein gemacht!

Wie aber gehen wir mit den Bekanntgaben um, die unsere Entscheidung in Zweifel ziehen? Wie verfahren wir mit der Äußerung eines Bekannten, der uns erklärt: „Bei den Japanern ist der Service eine Katastrophe!“ Oder: „Nach einem halben Jahr ist das doch 'ne Rostlaube.“ Oder: „Das ist ein Schluckspecht; der frisst Sprit literweise.“ Oder: „Fiats machen doch nur Krach.“ Hören wir solche Urteile, die mit unserem Urteil oder unserem Verhalten nicht übereinstimmen,

so ist damit eine Dissonanz entstanden, eine Kluft zwischen zwei Positionen. Die eine Haltung sagt A, die andere das Gegenteil von A. Was tun?

Wir halten es auf die Dauer nicht aus, in Dissonanz zu leben. Wir streben nach Konsonanz, Konsistenz, Kohärenz, Konformität. Wir wollen Einklang mit uns selbst und unserer Umwelt, Ausgewogenheit und Harmonie. Wir suchen das Einvernehmen mit dem Partner, mit dem andern: letzten Endes wollen wir Frieden. Zustände erheblicher Dissonanz, also diese Schwebestände zwischen zwei sich gegenseitig ausschließenden Ansprüchen, empfinden wir als unbehaglich. Sie bringen uns in eine Verfassung von Unsicherheit. Erst wenn das Bezugssystem zur Umwelt wieder im Lot bzw. unser inneres Koordinatensystem tendenziell widerspruchsfrei in Funktion ist, empfinden wir wieder Wohlbehagen (Schneider 1969, 248).

Die Dissonanzen sind nicht nur kognitiver Art; emotionell bedingte Dissonanzen sind sehr viel stärker wirksam als in der Kognition verankerte. Insofern empfiehlt es sich, nicht nur von kognitiver Dissonanz zu sprechen, wie sie die Theorie des Amerikaners Leon Festinger (1976) in Augenschein nimmt, sondern auch von emotionaler. Grundannahme der *Theorie der kognitiven und emotionalen Konsistenz* ist, dass das Individuum Diskrepanzen zwischen emotionalen oder kognitiven Elementen auszugleichen nicht nur in der Lage ist, sondern dass unser ganzes Verhalten *bestimmt ist* vom Sinnen auf Einmütigkeit und Eintracht.

3 Dissonanzen reduzieren

Wenn wir aber die Dissonanz letztlich nicht aushalten – wie kommen wir aus dem Dilemma wieder heraus? Wir müssen die Dissonanz verringern, es entsteht gar in uns ein Druck zur Dissonanzreduktion. Wir müssen wieder kommen zur kognitiven und emotionalen Konsonanz.

Aber wie reduzieren oder eliminieren wir die Dissonanz? Die einfachste Möglichkeit: Wir schließen uns der anderen Meinung an. Dann ist die Dissonanz weg. Aber so handeln wir nur ab und zu. Gar zu oft klammern wir uns an unsere Meinung und machen das sogar, obgleich wir im Innersten vollkommen überzeugt sind, dass der andere Recht hat. Doch auch in dem Fall, da wir wider besseres Wissen auf unserer Meinung beharren, kommen wir nicht umhin, die Dissonanz zu verkleinern. Das liegt offenbar in unserer Natur.

Typische Verhaltensweisen, die wir an den Tag legen, wenn es gilt, die Dissonanz zu dezimieren, sind: wir setzen sozial herab; wir suchen die eigene Ansicht bestätigt zu bekommen; wir schichten Barrieren selektiver Wahrnehmung auf; wir verdrängen.

3.1 Soziale Unterstützung

Ich bin unzufrieden mit der Predigt. Sie geht mir gegen den Strich. Ein ganz offenes Ohr werde ich für Einschätzungen anderer haben, die gleichfalls in meine Richtung, i. e. gegen den Prediger und seine Lehre, weisen. Auf diese Weise verschaffe ich mir soziale Zustimmung zu meiner Haltung.

Ein ausgesucht plausibles Exempel für das Reduzieren emotionaler Dissonanz über eine besondere Art und Weise sozialer Unterstützung hat Gert Otto (1972, 316 f.) zu Papier gebracht. Der frisch verliebte Anton lädt Berta zum Essen ein. Dieses Unternehmen verschlingt sein monatliches Taschengeld. Am Sonntag geht er gleich zweimal in die Kirche. Er erlebt zwei Predigten. Predigt A hat den Skopus: Der Weg zu Gott ist mit Sparsamkeit gepflastert. Predigt B hat den Zwecksatz: Gott liebt die Leichtfertigen. Selbstredend wird Anton liebend gern der zweiten Predigt folgen; denn damit geht der dem Widerspruch angesichts von Predigt A aus dem Wege. Er verschafft sich sozialen Beistand durch den Prediger B, den er vor sich selbst für glaubwürdiger erklärt als Prediger A.

3.2 Soziale Abwertung

An einem literarischen Beispiel will ich darstellen, wie bei Auftreten emotionaler Dissonanz der Verdrängungsmechanismus über soziales Abwerten funktioniert. Das Beispiel stammt aus einem Roman von Simon Brett (1986). Der Schauspieler Gordon Tremlett ist in einer Kritik vom Kulturredakteur Frank Walby verrissen worden – eine ungeheure gefühlsmäßige Kluft zwischen Fremd- und Selbstbild tut sich auf. Wie wird er damit fertig? Auf folgende Art und Weise, in einem Gespräch mit Charles Paris:

„Haben Sie seine Rezension erwähnt?“

Gordons Gesicht verwandelte sich in das eines Heiligen. ‚Ich glaube, Charles, jeder Schauspieler muß einfach lernen ...‘ Er hielt inne, und ein Tadel schlich sich in seine Stimme, als hätte Charles gegen irgendwelche verschwommenen Regeln verstoßen, ‚... sich angesichts von Kritik als großmütig zu erweisen. Es ist nicht an mir, Franks Verirrungen zu verurteilen, sondern seine Umstände lösen eher Mitleid bei mir aus.‘ In bühnenreifem Flüsterton fügte er hinzu: ‚Er *trinkt*, müssen Sie wissen.‘

Das also war es. Die Rezension war nun als Symptom des Alkoholwahns abgeheftet worden. Gordon Tremletts Ego war wieder neu aufgeblasen worden, nachdem er die Löcher darin repariert hatte“ (Brett 1986, 77 f.).

Die Mechanismen kognitiver und emotionaler Dissonanzreduktion durch soziale Abwertung wirken in demselben Maße beim Hören und Beurteilen einer Homilie. Gefallen wird mir die Predigt, wenn sie mit meiner Vorstellung konsonant

ist. Aufgeschlossen werde ich den Worten des Predigers Gehör schenken, sobald sie meine bestehenden Verhältnisse nicht in Frage stellen oder sogar konsolidieren. Weichen Predigtelemente ab, werde ich zur selektiven Wahrnehmung greifen. Das heißt: Ich werde die abweichenden Elemente ausfiltern, gar nicht erst aufnehmen oder sie schnell verdrängen. Oder ich suche nach Informationen, die, gegen den Prediger, meine Version stützen und seine abwerten respective – und hier kommt es zur sozialen Abwertung – seine Person. „Wie will der über Ehe urteilen – der ist doch gar nicht verheiratet!“ Oder: „Der war noch nie mit einer Frau im Bett und will mir was erzählen!“

3.3 Pharisäische Zentrierung

Ein weiteres Mittel, mit dem ich kognitive oder emotionale Dissonanz eliminiere, ist die Methode pharisäischen Zentrierens. Der Prediger fordert die Gemeinde, fordert mich zu aktuellem Handeln auf. Dies sei meine Pflicht und Schuldigkeit. Dann aktualisiere ich – das ist ein häufig vorkommender Abwehrmechanismus voll psychischer Energie in vielen Redesituationen – ein Geschehen, bei dem ich in der Vergangenheit diese Pflicht bereits erfüllt habe. Damit habe ich den Appell umgelenkt auf einen bereits befolgten Appell, damit auch schon abgeschwächt oder elidiert. Ich berufe mich, pharisäisch, auf meine – bereits bewiesene – Gerechtigkeit.

3.4 Sinnentstellende Umzentrierung

Die Reduktion emotionaler Dissonanzen lässt sich mit von Kriegstein (1979: 41) gut interpretieren als Minderung bestehender Bedürfnisspannung bzw. als Vermeiden von drohender Bedürfnisspannung. Wir minimieren auf diese Weise unerträgliche existente oder imminente Spannungszustände. Der Pfarrer redet in der Predigt von dem Vertrauen, das Sicherheit *nicht* kennt, und von dem Vertrauen, in das Furcht gemischt ist, und von dem Vertrauen, das die Furcht erst bezwingen muss. Der Hörer jedoch stellt die Gefühlsqualitäten um und hört die Vertrauensqualitäten, die der Homilet so differenziert dargestellt hat, alleinig als Sicherheiten. Damit hat er seine Bedürfnisspannung reduziert, die Spannung nämlich, die auftrat zwischen seinem Bedürfnis (Sicherheitsstreben) und der unerwünschten Forderung des Predigers, ein Vertrauen zu akzeptieren, das Sicherheit nun gerade nicht einschloss.

Auf diesem Weg ist es zum sinnentstellenden Umzentrieren des Redehalts gekommen. Ich führe ein weiteres Beispiel an. Ein Prediger hat als Ansatzpunkt seiner Betrachtungen die These gewählt: Gott liebt die Leichtsinnigen; denn sie

scheinen nach dem Leitsatz zu handeln, nicht zu säen, nicht zu ernten, keine Vorräte in den Scheunen zu sammeln und sich doch vom himmlischen Vater ernähren zu lassen (Mt 6,26). Der Prediger hatte aber weiter ausgeführt, dass uns dieser Vers nicht davon abhalten dürfe, gute Vorsätze zu fassen, an uns zu arbeiten und die Vorsätze umzusetzen. Der Hörer jedoch hat den Ausgangspunkt sinnentstellend umzentriert, indem er den Abschlusspunkt schlicht vergaß (Lerle 1965, 181 ff.). Derart hätte wohl auch Anton nach dem kostspieligen Essen mit Berta *diesen* Predigtkern umzentriert.

3.5 Derealisation

Eine beliebte Abwehrmaßnahme gegen uns unliebsame Inhalte der Verkündigung ist die Derealisation (Lerle 1989, 103 f.). Wir alle wissen natürlich, dass die Begebenheiten, von denen die Schrift berichtet, nicht in dem Sinne real sind wie beispielshalber unser politisches Tagesgeschäft. Aber sofern wir gläubig sind, halten wir sie auch nicht für rein fiktional. Insbesondere dann, wenn wir sie für die eigene Argumentation gebrauchen können, setzen wir ihre Inhalte bezeichnenderweise durchaus als reale Inhalte voraus. Wir sagen nämlich unseren Kindern: „Gott hat geboten, du sollst deine Eltern ehren, auf dass du lange lebest auf Erden!“ Nur dann, wenn Predigtinhalte unerquickliche Folgen für uns haben, sind sie plötzlich gar nicht mehr so real: „Ja, damals, das war doch auch eine ganz andere Zeit!“ Oder: „Ob das wirklich Jesu Worte sind, das ist doch mehr als zweifelhaft. Das sind doch alles gefilterte Informationen. Die Evangelien sind ja erst viel später niedergeschrieben worden.“ Der Zuhörer unterläuft die Predigtintention via Derealisation, sobald der Redeinhalt negative Konsequenzen mit sich bringt. Genau dann deklariert er ihn als unreal.

3.6 Projektive Derealisation

Ein Hörer, der den Inhalt einer Homilie oder Rede derealisiert, indem er ihn nicht auf sich bezieht sondern auf andere Personen projiziert und ihnen adskribiert – Lerle (1965, 180 f.) bezeichnet diesen Vorgang als projektive Derealisation –, geht damit ebenfalls einer drohenden Spannung zwischen Bedürfnissen, also einer emotionalen Differenz aus dem Weg.

Ein Beispiel: Der Pfarrer hat die Gemeinde dringlichst aufgefordert, bosnische Flüchtlingsfamilien bei sich aufzunehmen. Wenn ich dieses Ansinnen nun in meinem Innern ablehne mit dem Gedanken „Ich habe kein Zimmer frei.“, obwohl es sich durchaus machen ließe, dass die Kinder für diese Zeit ihr eigenes

Zimmer aufgaben und zusammenzögen, habe ich den Appell schon von mir auf die Nachbarn abgeschoben.

3.7 Kognitive oder emotionale Überlappung

Unter kognitiver resp. emotionaler Überlappung ist Folgendes zu verstehen: Ich habe zwischen zwei annähernd gleichwertigen Alternativen eine Entscheidung getroffen. Ich muss die auftretende Dissonanz verringern; denn die Notwendigkeit, mich zwischen zwei gleichrangigen Werten entscheiden zu müssen – in extremer Form eine tragisch zu nennende Situation (was immer ich tue, ich handle falsch) –, wird mich die Vorzüge der nicht gewählten Alternative vermessen lassen. Ich mindere nun die Dissonanz, indem ich, mengentheoretisch formuliert, kognitive oder emotive Elemente aus der gewählten Menge auslese, die mit Elementen der nicht gewählten Menge eine Schnittmenge bilden.

Ein Beispiel: Ich hatte die Wahl zu treffen zwischen dem Besuch eines Rockkonzertes mit Eric Burdon und dem Besuch bei einer gut kochenden Freundin, die mich zum Essen eingeladen hat. Ich habe mich für das Essen entschieden. Beim Essen jedoch fehlt mir das Gefühl des Rockkonzertes sehr. Aber es lassen sich Elemente des Rockkonzertes innerhalb der Menge Essen generieren. Die Freundin hat nämlich eine Eric-Burdon-Live-CD in ihrer Kollektion; die spielen wir während des Mahles ab (ähnlich Festinger 1976, 46).

Übertragung auf die Predigtsituation: Frau Pfarrerin lädt die Gemeindeglieder zum Predignachgespräch ein. Soll ich gehen, wo doch zu Hause der Kaffee mit der Familie wartet? Eine Schnittmenge erzeuge ich, wenn man meinem Vorschlag folgt, das Predignachgespräch in Form eines Kirchkaffees abzuhalten, oder indem ich die wenigen Interessierten zu eben diesem Gespräch zu mir nach Hause einlade.

3.8 Psychologische Zurücknahme

Ich soll eine Entscheidung treffen, die mir unangenehm ist. Andere drängen mich, schnell zu handeln. Dissonanz tritt auf zwischen meinem Unwillen zu handeln und der Forderung zu handeln. Wie ziehe ich mich aus der Affäre? Ich weise die Kompetenz, die Entscheidung überhaupt treffen zu können, anderen zu: „Das kann nur die Dekanin entscheiden.“ Oder, auf die Predigt bezogen, entziehe ich mich einer Forderung, indem ich die Entscheidung über sie psychologisch von mir auf andere übertrage: „Das, was die Pfarrerin da von mir fordert, macht meine Familie nicht mit.“

Ich kann auch eine bereits getroffene Entscheidung psychologisch zurücknehmen dadurch, dass ich die Verantwortung für diese Entscheidung von mir abwälze und auf andere abschiebe: „Das Meinungsklima in unserem Fachbereich war einfach so; dem konnte ich mich nicht entziehen.“ Oder, wiederum auf die Predigt bezogen: „Was sollte ich machen? Ich musste damals so entscheiden, sonst hätten meine Kollegen mich geächtet. Ich konnte einfach dem Rat der Pfarrerin nicht folgen.“

All diese Mechanismen greifen also, wenn es mir darum zu tun ist, nicht-konvenierende Darlegungen in einer Predigt oder Rede zu relativieren, zu negieren, sie zu suspendieren, zu diskriminieren oder gar nicht erst zu rezipieren. Ich höre nur das, was ich hören will. Und wenn es nicht machbar ist, dass ich der *abweichenden* Auffassung *ausweiche*, muss ich sie *aufweichen*.

4 Beste Bedingungen

Wie lasse ich mich als Sprecher auf solche Affekte und Gefühle des Hörers am besten ein? Wie muss ich meine Informationen und Appelle aufbereiten, damit sie ihr Ziel erreichen? – Wer sagt was zu wem mit welcher Wirkung? Wenn der Transfer klappen soll, müssen bestimmte Bedingungen herrschen.

- a. Die Kommunikationspartner müssen einen gemeinsamen Zeichencode haben, müssen also über ein gemeinschaftliches Sprachrepertoire verfügen. Desgleichen müssen sie über die gleichen syntaktischen Regeln verfügen, die Zeichen dieses Repertoires miteinander zu verknüpfen. – Was hier so selbstverständlich klingt, birgt große Kommunikationsgefahren in sich. Denn viele Missverständnisse entstehen dadurch, dass ich quasi automatisch mit dem Gebrauch des allgemeinen Codes voraussetze, dass der andere unter den Begriffen genau dasselbe versteht wie ich.
- b. Die Botschaft muss Informationen enthalten, welche den Auffassungen, Überzeugungen, Wünschen oder Zielen des Rezipienten zumindest partiell korrelieren. Inhalte, die vollkommen quer zu seinem Weltbild liegen, wird er weghören. Schwach dissonante Inhalte allerdings, also Redeaussagen, die er ohne Beeinträchtigung seiner Ichanteile, also ohne Beschädigung seines Selbstwertgefühls übernehmen kann, selbst wenn sie mit seiner ursprünglichen Meinung (partiell) nicht übereinstimmen, haben die Chance, von ihm abgenommen zu werden. Unter dieser Voraussetzung ist Überzeugungsarbeit sehr wohl möglich.

- c. Die Nachricht, die der Sender aussendet, muss vom Empfänger für genügend wichtig erachtet werden. Hält er sie für nicht wichtig genug, bietet sie ihm keinen Nutzen oder vermag er ihren Nutzen nicht zu erkennen, wird er sich dem Verstehens- und Verarbeitungsprozess, da er ja einige Mühe kostet, gar nicht erst aussetzen. Stellen wir den Vorteil für den Partner heraus!
- d. Emotionaler Dissonanz des Hörers lässt sich begegnen. Wir können der Abwehr mit einem – durchaus legitimen – vorbeugenden Kunstgriff entgegenkommen, indem wir dem Hörer nämlich sozusagen Dissonanzreduktion von uns aus anbieten. Je mehr der Redner oder Prediger Verständnis zeigt für die Resistenz des Hörers, desto leichter wird dieser seine Verweigerungshaltung ablegen. Wenn die Rednerin oder Homiletin dem Hörer gar das Nein von sich aus unterbreitet, ist dieser paradoxerweise geneigter, ja zu sagen. Ich persönlich halte selbst ein taktisches Angebot von Nein nicht für manipulatorisch, sondern für ein Angebot an den Hörer, das ihm die Entscheidung erleichtert. Das *paradoxe Gesetz der Veränderung* besagt: Änderung ergibt sich nicht, wenn wir den anderen überreden wollen, mit Marx- und Engelszungen auf ihn einreden, sondern Änderung findet statt, wenn er sich in seiner Abwehr verstanden und angenommen fühlt. Es ist also gut, sich teilnahmsvoll den Gegenkräften zu widmen, welche der Annahme des Appells zuwiderlaufen. Viele Redner aber schrecken gerade davor zurück, weil sie unterstellen, der Hörer könne sich in den Gründen für seine Ablehnung regelrecht bestätigt fühlen, wenn ihm so viel Verständnis entgegengebracht wird. Das Paradox aber will es, dass meistens genau Gegenteiliges eintritt: Je mehr sich der Partner in dem Part verstanden weiß, der nein sagt, desto eher kann er schließlich ja sagen. Denn er sträubt sich meist gar nicht gegen den Appell, sondern gegen die inkludierte Beziehungsbotschaft, die da lautet: Ich halte dich für nicht im Stande, dass du ohne meine Unterstützung dein Leben selbst in die Hand nimmst (Schulz von Thun 1989, 210 f.; Garhammer 1996, 50 f.). Falls ich auf Konfrontation gehe und damit die Dissonanz vergrößere, wird er bei seinem Nein bleiben und meine Position abzuwerten bzw. zu verdrängen suchen. – Bieten wir also Dissonanzreduktion an. Tragen wir das Nein an. Vielleicht wird aus ihm ja ein Ja.

Eine generell andere Manier, mit dem gesamten Problem umzugehen, vielleicht aber eine wünschenswerte, ist die, sich eine Fähigkeit anzueignen oder sie, falls vorhanden, zu pflegen, nämlich die – schwer zu erringende – Tugend der Ambiguitätstoleranz, die Klugheit, einen Konflikt kurzerhand *hinzunehmen*, „die Kraft, unentschiedene Situationen auszuhalten“ (Kriegstein 2002, 68), das Geschick, polyvalente, diffuse, vage Konstellationen durchzustehen und die mit ihnen verknüpfte Ungewissheit einfach zu ertragen.

Natürlich sind gerade dann, wenn der Hörer die Distanz bestehen lässt, die Wirkungsmöglichkeiten des Redners begrenzt. Wie in den anderen Fällen auch. Zu einer Metanoia, einer Änderung der gesamten Lebensauffassung und -weise wird es allemal nur kommen, wenn der Boden durch andere Ereignisse bereitet ist. Die besten Chancen, dass Inhalte ankommen, bestehen dann, wenn der Sprecher eine weiße Landkarte mit Informationen besetzen kann. Denn dort drohen keine Dissonanzen.

5 Literaturverzeichnis

- Brett, S. (1986): *Spekulantenspaßen nicht. Ein Fall für Charles Paris. Kriminalroman.* Übers. W. Waldhoff. Frankfurt a. M. (Fischer Taschenbücher 8158)
- Festinger, L. (1976): *A Theory of Cognitive Dissonance.* 2. Aufl., Stanford, Ca
- Garhammer, E. (1996): „Nur in den Wind geredet?!“ (nach 1 Kor 14,9). Sprach-Not in der Verkündigung. Pastoraltagung 1996, Passau. (Schriften des Bischöflichen Seelsorgeamtes Passau)
- Kriegstein, M. von (1979): *Predigt als Gespräch. Pastoralpsychologische und didaktische Reflexion von Predigten und Gesprächsgottesdiensten.* Stuttgart/Berlin/Köln/Mainz. (Urban-Taschenbücher T-Reihe 645)
- Kriegstein, M. von (2002): *Theologische Ausbildung als „Theological Education“?* In: Heimbrock, H.-G./ Kriegstein, M. von (Hg.): *Theologische Bildungsprozesse gestalten. Schritte zur Ausbildungsreform.* Frankfurt a. M., 61-81.
- Lerle, E. (1965): *Arbeiten mit Gedankenimpulsen.* Berlin.
- Lerle, E. (1989): *Kontaktstark verkündigen. Grundzüge bibeltreuer Predigt.* Neuhausen/Stuttgart.
- Otto, G. (1972): *Wider den „Mythos“ der Verkündigung.* In: *Theologia Practica* 7, 316-324.
- Schneider, H.-D. (1969): *Unter welchen Voraussetzungen kann Verkündigung Einstellungen ändern? Sozialpsychologische Überlegungen über die Wirkung der Predigt.* In: *Pastoraltheologie* 58, 246-257.
- Schulz von Thun, F. (1989): *Was geschieht, wenn wir predigen? Kleines kommunikationspsychologisches Kolloquium.* In: *Bibel und Liturgie* 62, 201-211.

Anschrift des Verfassers:

PD Prof. Dr. phil. Michael Thiele, M. A.
Fachbereich Evangelische Theologie
Johann Wolfgang Goethe-Universität
Campus Westend
Grüneburgplatz 1
D-60323 Frankfurt a. M.