

### Literaturbesprechung zu: Max Atkinson: Our masters' voices. The language and body language of politics. London and New York: Methuen 1984

Hitzler, Ronald

Veröffentlichungsversion / Published Version

Rezension / review

#### Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Hitzler, R. (1988). Literaturbesprechung zu: Max Atkinson: Our masters' voices. The language and body language of politics. London and New York: Methuen 1984. [Rezension des Buches *Our masters' voices : the language and body language of politics*, von M. Atkinson]. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 40(2), 402-403. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-48447>

#### Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer CC BY-NC-ND Lizenz (Namensnennung-Nicht-kommerziell-Keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Nähere Auskünfte zu den CC-Lizenzen finden Sie hier:

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.de>

#### Terms of use:

This document is made available under a CC BY-NC-ND Licence (Attribution-Non Commercial-NoDerivatives). For more information see:

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0>

genuß ausschließlich auf Erotik, ohne ihm eine Eigenbedeutung zuzubilligen. Damit kommt nicht in den Blick, daß in der Realität längst beide Genußformen sich auch ausdifferenzieren haben und gerade dadurch eine Steigerung des Eßgenusses, wie in der Kochkunst, möglich wurde. Erst wenn diese Ausdifferenzierung auch wissenschaftlich nachgezeichnet wird, gelingt es, diese auf Tabus basierende Verknüpfung zu überwinden, ansonsten bleibt der theoretische Blick auf Eßgenuß diesen traditionellen Assoziationen verfangen.

Eva Barlösius

\*

Max Atkinson, *Our Masters' Voices. The language and body language of politics.* London and New York: Methuen 1984. XIX und 203 Seiten. Preis: (geb.) § 22,-; (kart.) § 10,95.

Unabhängig vom Inhalt dessen, was er sagt, gibt es, so Max Atkinson, einige sehr einfache Regeln bzw. ‚Rezepte‘ für den Redner, insbesondere den *politischen* Redner, sich und seine Botschaft einem großen Publikum in einem persuasiven Sinne erfolgreich zu vermitteln. Ein solcher Erfolg kommunikativer Inszenierung läßt sich vorzüglich an dem beim Auditorium evozierten Beifall, am meßbaren Applaus ablesen. Diese Regeln bestehen insbesondere darin, ‚three-part-lists‘ und ‚contrastive pairs‘ als ‚claptraps‘, als rhetorische Kunstgriffe zur Effekthascherei einzusetzen. Dadurch nämlich werden der Hörerschaft Signale für einen an dieser Stelle fälligen, aber scheinbar spontanen ‚Einsatz‘ gegeben. ‚Three-part-lists‘ basieren auf dem ‚Ready-steady-go‘-Prinzip, d. h. die aufgelisteten Begriffe dürfen nicht einfach in Form einer Aufzählung aneinandergereiht werden; sie sind vielmehr rhythmisiert zu intonieren und tunlichst durch geeignete Gestik und Mimik zu unterstreichen. Wenn diese redetechnische Rahmenbedingung erfüllt ist, dann läßt sich mit ‚three-part-lists‘ nahezu jede beliebige Aussage plausibilisieren, weil der verbale Dreischritt – und genau dieser, denn durch Hinzufügung eines vierten Begriffs kann die Wirkung bereits wieder zerstört werden – beim Hörer den Eindruck erweckt, er habe eine einheitliche, vollständige und stimmige Botschaft vernommen – und

dem, was gesagt wurde, sei, sozusagen, nichts hinzuzufügen. Die Dreierliste stellt mithin das ökonomische Optimum erfolgreichen Redens dar, denn die (vermeintliche) Abspiegelung eines Themas an drei Variablen beseitigt einerseits etwaige Restzweifel am hierzu Genusdarf, und sie wirkt andererseits gerade noch nicht-redundant in der Variation der Wiederholung. – ‚Contrastive pairs‘ hingegen basieren auf dem Prinzip von Position und Negation. D. h. die Begriffe, die in bewertender, Wir-Gefühl evozierender Absicht einander gegenübergestellt werden, um Gegensätze bzw. Antithesen auszudrücken, müssen sich in ihrer grammatikalischen Struktur ähneln und sich pragmatisch auf denselben Sachverhalt beziehen lassen. Der zweite Teil des Kontrastpaares darf die ‚Form‘ des ersten Teiles nicht sprengen, denn wenn der zweite Teil eine deutlich andere Form oder Struktur aufweist als der erste, wenn er also z. B. sehr viel länger oder komplexer ist oder sich gar sein Bezug nicht oder nur schwer erkennen läßt, dann schnappt die ‚claptrap‘ in aller Regel eben *nicht* zu. Auch der Effekt von ‚contrastive pairs‘ wird wesentlich erhöht, wenn sie durch geeignete außersprachliche Kommunikation begleitet, unterstrichen werden (z. B. durch polarisierende Hand- und Kopfbewegungen, durch Augenkontakte und durch entsprechende Intonation), denn die Massierung verschiedener Zeichen bzw. die Kopplung verschiedener Zeichensysteme erhöht die Chancen auf Zustimmung und Applaus – selbst dann, wenn ein großes, an einem Ort versammeltes Publikum mit den Aussagen eines Redners ‚ideologisch‘ gar nicht konform geht.

Diesen analytischen Befund belegt Atkinson beispielhaft insbesondere an Reden des Labour-Politikers Anthony W. Benn, des Menschenrechtlers Martin Luther King, des früheren U.S.-Präsidenten John F. Kennedy und der britischen Premierministerin Margaret Thatcher (Kap. 4: Charisma). Ein wesentlicher ‚Trick‘ dieser wie anderer erfolgreicher Redner besteht auch darin, aufkommenden Beifall scheinbar zu ignorieren bzw. zurückzuweisen, indem so getan wird, als versuche man, unbeirrt weiterzusprechen, während tatsächlich die im Applaus ‚untergehenden‘ Äußerungen ohne Informationsverlust überhört werden können. Damit erzeugt man den Eindruck von Anständigkeit, Bescheidenheit und Sachorientierung. Margaret

Thatcher allerdings hat, anders als ihre Kollegen, auch noch mit einem geschlechtsspezifischen Dilemma zu kämpfen: mit ihrer – frauentypischen – hohen, schnell schrill bzw. hysterisch wirkenden Stimmlage. Deshalb hat die ‚Iron Lady‘ ihre Stimme schulen lassen, um tiefer und dadurch auch langsamer zu sprechen. Außerdem wurde das Thatcher-Outfit auf konventionell elegante Weiblichkeit gestylt, wodurch, so Atkinson, eine handlungsleitende Polarisierung zu ihrer politischen Widerstands- und Durchsetzungsfähigkeit entstanden sei, die sich möglicherweise als ein Orientierungsmuster leistungsbezogener Frauenkarrieren durchsetzen könnte. Andererseits hat Margaret Thatcher die Bedeutung des Fernsehens für den Transport bürgernaher Menschlichkeit und Privatheit ebenso erkannt wie schon ihre Vorgänger Harold Macmillan und Harold Wilson: Sie läßt sich via Bildschirm nicht nur als Staats-, sondern auch als Hausfrau, als Nachbarin, als ‚Mensch wie Du und ich‘ in Szene setzen.

Denn, so hat Atkinson festgestellt, die oben beschriebenen ‚claptraps‘ funktionieren bei einem großen face-to-face-Publikum entschieden verlässlicher als am Fernsehbildschirm. Die spezifische Vermittlungs-‚Logik‘ des Fernsehens erfordert von dem sich über dieses Medium präsentierenden Politiker eine Form der (Selbst-)Inszenierung, die sich sowohl von der schriftlichen und der rein akustischen als auch von der der ‚großen Direktansprachen‘ deutlich unterscheidet: Der Bildschirm bringt den Politiker, insbesondere wenn er sitzend vor und in einer (pseudo-)privaten Kulisse agiert, sehr nahe und scheinbar ‚total‘ an den Zuschauer heran, setzt ihn gleichsam als ‚Besucher‘ bzw. als ‚guten Bekannten‘ in die häusliche Intimsphäre hinein. Ein solcher ‚Gast‘ im eigenen Heim aber kann sich nicht benehmen wie ein Demagoge auf einer Großkundgebung, ohne damit die Kommunikationsgewohnheiten und -erwartungen des Normalbürgers nachhaltig zu irritieren. Traditionelle Demagogie, also die rhetorische Arbeit mit starken Lautstärkechwankungen, plakativen Gesten, expressiver Mimik, allzu simplen Deutungsmustern und Sprachklischees, wirkt im Fernsehen mithin ‚kontraproduktiv‘. Expressive Agitatoren werden deshalb, auch und gerade in der Politik, rarer und unwichtiger, je bedeutsamer der Bildschirm für die massenhafte Politikvermittlung

wird, denn das Fernsehen ist zwar das Massen-Medium par excellence, aber die Zuschauerschaft läßt sich mit ‚massenpsychologischen‘ Techniken eben gerade *nicht* ‚in Stimmung bringen‘: Der einzelne Rezipient erlebt die TV-Präsentation allenfalls im kleinen (Familien-)Kreis; er kann sich, schon der fehlenden Voraussetzungen wegen, nicht ‚chorisch‘ reagierend betätigen, und daher erscheint er ‚freier‘ in seinem Rezeptionsverhalten und muß mit raffinierteren Techniken der Manipulation ‚angegangen‘ werden. Einen ‚guten Fernseheindruck‘ hinterläßt, wer sich *moderat* (quasi-intim) zu präsentieren versteht – und das auf allen Kommunikationskanälen, wie Sprache und Sprechweise, wie Gestik und Mimik, aber auch durch habituelle Elemente etwa der Frisur, der Kleidung, der Accessoires, ja sogar der Rasur (wie das ‚legendäre‘ Beispiel der Kennedy-Nixon-Debatte zu belegen scheint). Ein informell wirkender Interaktions- und Konversationsstil, wie ihn offenbar Ronald Reagan meisterhaft beherrscht, erweist sich, so Atkinson, als besonders telegen, auch wenn die ‚Dynamik televisionärer Anziehungskraft‘ bis dato durchaus noch nicht erschöpfend analysiert ist.

Dementsprechend annonciert Atkinson sein beeindruckendes Büchlein auch als ein ‚Zwischenprodukt‘, als Vorlage für eine noch systematischere Erforschung politischer Kommunikation, die er zusammen mit John Heritage und David Greatbatch durchführt. Aber schon hier zeigt der Autor in ‚klassischer‘ konversationsanalytischer Manier, wie anhand genauer Beschreibungen von Texttranskripten und Videoaufnahmen nicht nur rhetorischen ‚Tricks‘ von Politikern auf die Spur zu kommen ist, sondern auch begründete Vermutungen extrapolieren werden können hinsichtlich der generelleren Frage, wie Menschen in kommunikativen Situationen überhaupt ihr Verhalten wechselseitig interpretieren und abstimmen. – Erwähnt sei schließlich auch noch, daß Atkinson in den Appendices in das konversationsanalytische Transkriptionsverfahren einführt und auch einige Hinweise zum Einstieg in konversationsanalytische Literatur gibt.

Ronald Hitzler