



**Michael Titze:  
Humor in Körpersprache und  
Rhetorik – Theorie und praktische  
Anwendungen,**

**HCD-Verlag  
Tuttlingen 2018  
141 Seiten  
ISBN 978-3-938089-27-9  
14,80 Euro.**

### **Klappentext**

Rhetorik ist die Kunst der Sprachgewandtheit, was die Befähigung zu einer erfolgreichen Erwiderung auf provozierende Aussagen voraussetzt. Doch nicht jeder ist fähig oder auch nur willens, bei einer verbalen Auseinandersetzung mit den Mitteln der Satire, also grundsätzlich aggressiv zurückzuschlagen. Nicht wenige tun sich – entsprechend ihrem Persönlichkeitstyp – mit sanfteren Methoden der Gegenrede bedeutend leichter. Dazu zählt insbesondere die (Selbst-)Ironie, die der sokratischen Leitidee folgt, sich viel geringwertiger zu geben, als man tatsächlich ist. Dabei wird der besserwisserische Gegner von vornherein zum Sieger erklärt, und es wird ihm oder ihr so lange Beifall geklatscht, bis der gegnerische Machtanspruch ins Leere gelaufen ist. Eine weitere Strategie sanfter Selbstbehauptung leitet sich vom Grundmuster der regressiven Selbstverteidigung ab. Dieses basiert auf defensiven Ressourcen, die sich aggressionsgehemmte Menschen unbewusst angeeignet haben. Dabei werden bestimmte persönliche Schwächen – oft virtuos – zum eigenen Vorteil genutzt. Die verschiedenen Formen einer aggressiven wie auch regressiven Rhetorik werden in diesem Buch anhand von vielen Beispielen veranschaulicht.

Rezension von Christoph Müller

### **Zielgenauigkeit vermitteln**

Eigentlich liegt es nahe, den Humor in der Körpersprache und in der Rhetorik zu bedenken. Tatsächlich gelingt es dem Psychotherapeuten und Humorforscher Michael Titze, mit dem Buch »Humor in Körpersprache und Rhetorik« eine Lücke zu füllen. Titze bezeichnet die Rhetorik als »Kunst der Sprachgewandtheit, was die Befähigung zu einer erfolgreichen Erwiderung auf provozierende Aussagen voraussetzt« (S. 5). Dies mit einer gehörigen Portion Humor zu tun, bedeutet ein Meister der Schlagfertigkeit zu sein.

Titze will Menschen befähigen, sich in mehr oder weniger gewöhnlichen Alltagssituationen als Meister des Wortes sowie der Mimik und Gestik zu befähigen. Die Inhalte des Buchs sind für Titze der rote Faden für Inhalte in entsprechenden Seminaren, die er für die HCDA-Akademie veranstaltet. Schnell wird deutlich, dass seine Gedanken und Ideen ausgereift und reflektiert sind. Mit seinem typologischen Konzept will er quasi Messer schleifen, Menschen eine Zielgenauigkeit vermitteln, so dass ihre Interaktion mit anderen Menschen zu einem Gewinn wird.

Apropos scharfes Messer – Titze ermuntert mit dem Blick auf die Körpersprache, dass es eher darum gehen müsse, mehr hinzusehen als hinzuhören, »wenn uns jemand mit Worten herausfordert« (S. 7). Das Hören auf den Inhalt berge die Gefahr, dass zu schnell und zu unüberlegt reagiert würde. Es sei grundsätzlich möglich, intuitiv zu erkennen, was ein Gegenüber durch seine Körpersprache wirklich mitteilen wolle (S. 8). Titze macht darauf aufmerksam, dass sich ein Mensch stets in Übereinstimmung mit dem je eigenen Naturell in eine Interaktion einbringen würde. Schon als Kind würden sich die einen als selbstbewusste Angreifer profilieren, während sich die anderen zurückhaltend und schüchtern geben würden. Einerseits sei dies genetisch bestimmt, andererseits würde dies durch Erziehung und Sozialisation beeinflusst werden (S. 38).

Dabei zeige der betreffende Mensch unbewusst seinen typischen Lebensstil unverkennbar an, indem er signalisiere, auf welche kommunikativen Strategien er oder sie bevorzugt zurückgreift (S. 40): Der »Boss« und der »Star« seien weltzugewandt (extravertiert). Sie nehmen einen ziemlich weiten Handlungsspielraum in Anspruch, der es ihnen erlaubt, auf andere »aggressiv« zuzugehen. Dabei sei der Aktivitätsgrad des »Bosses« so gut entwickelt, dass ihm oder ihr eine im eigentlichen Sinne »schlagfertige« Gegenrede leicht gelingen würde (S. 44), während der tendenziell passive »Star« sich (im eigentlichen Sinne des Wortes) mühelos auf die eigene Ausstrahlungskraft verlassen könne: Er oder sie lächle den Gesprächspartner einfach schwach (S. 45). Der »Eremit« und der »Lazarus« erwiesen sich hingegen als weltabgewandt (introvertiert) (S. 47). Eine defensive Zurückhaltung sei ihr typisches Markenzeichen. Der Aktivitätsgrad eines »Eremiten« sei allerdings im Gegensatz zum »Lazarus« stark entwickelt, was ihm oder ihr die Möglichkeit gebe, sich mit beachtlichen (selbst)ironischen Wortspielereien hervorzutun (S. 48). Das sei dem »Lazarus« nicht gegeben: Er oder sie punkte dafür virtuos durch appellative Befindlichkeitshinweise, die beim Gesprächspartner unweigerlich Gefühle von Mitgefühl und Hilfsbereitschaft wachrufen würden (S. 49).

Damit vermittelt Titze, dass es in Interaktionen durchaus darum gehen kann, sich Ruhe und Gelassenheit zu gönnen. Wer auf die Messerschärfe des Gegenübers unmittelbar reagiere, der könne eigentlich nur als Verlierer dastehen, sofern dies nicht zum eigenen Lebensstil passt.

Mit diesem Buch gelingt es Titze, die entsprechenden Prozesse deutlich zu machen und Menschen dorthin zu führen, wo es ihnen hier oder dort gelingen kann, an der eigenen Persönlichkeit zu arbeiten. Mit den lebensstiltypischen Beschreibungen des Brustmenschen und des Beckenmenschen, des Kopfmenschen und des Rückenmenschen regt Titze an, das eigene Selbstbild zu überdenken.

Mit dem gesprochenen Wort sieht es nicht anders aus. Verbale Sprache sei »ein zwischenmenschliches Kunstprodukt« (S. 53). Sie bilde eine begrifflich aufgebaute Realität ab, welche die natürliche Welt, nicht repräsentiere, sondern lediglich symbolisiere (S. 53). Sprache stelle demnach unter anderem ein soziales Konstrukt dar. Titze zeigt in diesem Zusammenhang, dass das gesprochene Wort dabei sowohl mit einer Affektlogik wie mit einer Vernunftlogik verbunden ist. Kommunikative Strategien sind nach seiner Vorstellung in unterschiedliche Muster einzuordnen. So zeigt er auf, was die Eigenart des paradoxen Nonsens, der Kunst des Komikers und der rhetorischen Finessen einer Columbo-, Bellac- und Lazarus-Methode ausmacht.

Gegenüber Titze kann eingewendet werden, dass er die Interaktion und Kommunikation zwischen Menschen eher als Ort der rhetorischen Auseinandersetzung, weniger als ästhetische Erfahrung konkretisiert. Andererseits ist ihm wohl bewusst, dass der menschliche Alltag zu häufig ein Miteinander-Ringen abbildet denn eine Freude am Miteinander-Sprechen sei. Dies präzisiert er auch entsprechend: »Das eigentliche Ziel sollte nicht der »Sieg über den Gegner« sein, sondern das Wissen um die Möglichkeiten, wie aus einer rhetorischen Gegnerschaft eine Partnerschaft in einem Gespräch wird, das durch sachbezogene und nicht persönliche Interessen bestimmt wird.« (S. 6)

Es wäre toll, wenn Titze seine Hinführung zur (körper-)sprachlichen Schlagfertigkeit noch weiter intensivieren würde.