

Die Politik des Lobs

Lob ist ein universeller Mechanismus der Vergesellschaftung. Ohne herausgehobene Anerkennung keine Verpflichtung auf gemeinsame Werte, keine Gemeinschaft. Das Lob verbindet und erzeugt Verbundenheit. Dies gilt für Gruppen ebenso wie für Organisationen und ganze Gesellschaften. Das Kleinkind wird von den Eltern gelobt, wenn es Bauklötzte sinn- oder kunstvoll aufeinanderstapelt oder seinen ersten zusammenhängenden Satz sagt; der beste Abiturient eines Jahrgangs wird vom Direktor vor versammelter Schulgemeinde mit besonderen Worten der Wertschätzung und Anerkennung bedacht; Politiker werden in ihre Ämter hinein- und aus ihnen weggeLOBT; und auch der ausscheidende Pensionär kann kaum verhindern, mit einem Lob vor die Tür der Organisation gesetzt zu werden. Wo immer soziale Ordnung hergestellt, erneuert und beschworen wird, wo Werte und normative Standards gelernt oder bestätigt werden, ist das Lob allemal ein probates Mittel, das Verhalten anderer wirksam zu steuern und, nicht zuletzt im Sinne des Lobenden, nachhaltig zu beeinflussen. Denn wo gelobt wird, kann auch getadelt werden, macht sich der Lobende zum Herrn über die Geltung und Interpretation der Norm. Kurzum: Lob ist – gewiss nicht nur, aber auch – eine ebenso verbreitete wie subtile Methode der Ausübung sozialer Macht, die den Willen des einen in das Tun des anderen überführt.

Trotz ihrer Bedeutung ist die Machttechnik des Lobs von den Sozialwissenschaften eher stiefmütterlich behandelt worden. In der Trias der uralten Machtmethoden, Peitsche, Zuckerbrot und Glauben, ist die ideelle Variante des Zuckerbrots, die symbolische Gratifikation, systematisch noch wenig erforscht. Während die Funktionsweisen von Drohungen/Sanktionen, materiellen Anreizen und Legitimierungen schon seit längerem Gegenstand soziologischer und sozialpsychologischer Analysen sind,¹ sind die besonderen Formen einer Machtausübung durch Anerkennung, speziell des Lobs, bislang eher indirekt in anderen Disziplinen, etwa der Pädagogik und der Betriebswirtschaft, aufgegriffen und diskutiert worden.² Aber auch dort wurde die systematische Frage, was ein Lob sei und wie es sozial funktioniere, stets von der Frage nach den Lobwirkungen dominiert, also den praktischen Relevanzen der Motivationsökonomie untergeordnet. Im Folgenden soll deshalb versucht

¹ Vgl. als Überblick Schneider 1978 sowie, speziell zu Legitimationen, Scott/Lyman 1976.

² Man denke hier etwa an die pädagogischen Diskussionen um die Problematik der Notengebung und die große Rolle des Lobs in den Führungslehren des »Management by Motivation« (vgl. kritisch Sprenger 1991, S. 73ff.).

werden, zunächst die allgemeine Struktur des Lobs zu entwickeln und es von benachbarten Handlungsmustern abzugrenzen; im zweiten Schritt wird dann die Funktionsweise des Lobs im Vergleich zu anderen Machtmethoden diskutiert und auf verschiedene Variationen und Modulationen hin untersucht; der dritte Teil behandelt die diversen Reaktionen und Dilemmata des Gelobten, also auch, wie man sich gegen ein Lob zur Wehr setzen kann; und im letzten Abschnitt wird gesondert auf die Bedeutung dieser Machttechnik im Feld der Politik eingegangen.

1. Die Struktur des Lobs

Ich definiere ein Lob als *ostentative, häufig in Gegenwart Dritter ausgesprochene besondere Anerkennung einer Person, die diese aufgrund außergewöhnlicher, zumindest über das Maß des normal Erwartbaren hinausgehender Leistungen erfährt*. In diese Definition sind einige indexikalische Merkmale eingegangen, die nun im Einzelnen auszuführen sind.

1. Ausdrücklichkeit. Es gibt zahllose Möglichkeiten, Zustimmung und Anerkennung zu signalisieren. Ein aufmunterndes Lächeln oder beifälliges Kopfnicken, die Zugewandtheit der Körperhaltung, ein bewundernder Blick – all das ist kein Lob. Das Lob ist verbal und explizit. Ein Lob muss *ausgesprochen* werden, klar und für alle vernehmbar. Es ist immer direkt adressiert und lässt keinerlei Zweifel darüber, wem die Anerkennung gebührt. Insofern setzt es eine eindeutige soziale und situative Zäsur, es scheidet zwischen dem Lobenden und dem Gelobten und zentriert die Relevanzen auf die Person des Gelobten. Das Lob stellt ihn ins Rampenlicht, und dieses Licht gibt es nur, wenn es definitiv angeschaltet wird.

Der Ausdrücklichkeit des Lobs korrespondiert seine bewusste Intentionalität. Der Lobende *will* loben, sein Handeln ist stets eine absichtsvolle Aktion. Wie nur derjenige führen kann, der auch führen will (vgl. Scheler 1957, S. 259), so vermag auch nur der überzeugend zu loben, der unmissverständliche Bewertungen nicht scheut. Wohl gibt es graduelles, aber kein zauderndes Lob. Das Lob enthält immer ein Moment von Entschiedenheit, auch der Selbstfestlegung des Lobenden, das seiner charakteristischen Explizitität geschuldet ist.

2. Wertqualifizierung. Das Referenzsystem des Lobs sind Werte und normative Standards. Ohne Bezug auf intersubjektiv geteilte Werte, ohne Berufung auf *Maßstäbe*, gibt es kein Lob. Indem es bewertet, impliziert es Werte. Aber auch: Indem es bewertet, *konturiert* es Werte, erschafft sie gleichsam neu. Auf diesem eigentümlichen Zugleich von Bestätigung

und Neukonstituierung von Werten beruht seine gemeinschaftsbildende Kraft.

Freilich ändert die unterstellte Gemeinsamkeit der Werte nichts an der grundsätzlichen Asymmetrie des Verhältnisses: Der eine bewertet, der andere wird bewertet. Unabhängig davon, ob sich der Lobende tatsächlich in einer übergeordneten Stellung befindet, versetzt er sich durch seine Aktion in die Rolle des kompetenten Interpreten der Werte, des Hüters und Wächters der Norm. Indem er den anderen misst, »verfügt« er über die Maßstäbe und agiert so, als hätte er sie immer schon im Rücken. Fraglos setzt er voraus, dass er selber den Maßstäben, die er am anderen anlegt, ohne Zweifel genügt. Indem er ihn lobt, erhöht er sich selbst. Er setzt sich als Lobender und usurpiert damit stillschweigend eine Position, von der aus er den anderen beurteilt.

Die Definitionsmacht des Lobenden erstreckt sich auf beides: die Interpretation der Werte und der Handlungen des Gelobten. Nicht nur wie, sondern auch was er bewertet, liegt, in gewissen Grenzen, in der Freiheit seiner Disposition. Ob er die Anerkennung steigert oder mindert, Vorbehalte durchscheinen lässt und das Lob mit Tadel vermischt – die Bandbreite der Nuancierung ist enorm. Es ist dieser wertqualifizierende Charakter des Lobs, der es zu einem höchst geschmeidigen, aber auch schwierigen Machtmittel macht. Gerade seine Subtilität und die vielfältigen Möglichkeiten der *Dosierung* und Modulation sind eine Quelle der Willkür, die den Gelobten nicht selten in psychische Abhängigkeiten verstrickt. So stolz es ihn macht, sowein kann er sich darauf verlassen. Die Aufwertung seiner Person bleibt stets fragil. Hierin liegt die Kehrseite der erfahrenen Anerkennung und Wertschätzung: der Gefahr, dass der Gelobte sich schließlich auf Gedeih und Verderb vom Urteil des anderen abhängig macht, ja am Ende selbst nach dem Bild modelliert, das jener von ihm vorgibt. Er bezahlt die Erhöhung mit dem Verlust seiner Selbständigkeit.

Hier zeigt sich eine zentrale Differenz zu anderen Formen und Methoden der Anerkennung. Weil das Lob qualifiziert, steht es im Gegensatz zu allen quantifizierenden und standardisierten Verfahren der Leistungsbeurteilung. Eine gute Note ist kein Lob, ebensowenig eine Prämie. Anders als der nivellierte Beifall der vielen ist das Lob stets die qualifizierte Anerkennung durch einen Einzelnen. Deshalb wird bei öffentlichen Ehrungen und Preisverleihungen die Laudatio als Sequenz separiert. Das Lob muss verbal variiert werden können; und obwohl es sich eingeführter rhetorischer Figuren und Wendungen bedient, darf es keinesfalls floskelhaft klingen. Die Kunst des Lobens, wie sie bereits in der Antike als epideiktische Beredsamkeit geübt worden ist (vgl. Martin 1974, S. 196ff.), besteht in einer eigentümlichen Balance von Verallgemeinerung und Besonderung: Der Lobende lobt den anderen als Verkörperung allgemein

anerkannter Tugenden und Werte, und er besondert diese Werte zugleich in der individuellen Qualifizierung des Gelobten als Person.³

3. Rangstaffelung. Das Lob konstruiert nicht nur eine Dyade, sondern eine Figuration. Es definiert nicht nur Lobende und Gelobte, sondern auch solche, denen das Lob nicht zuteil wird, die davon ausgeschlossen sind. Die Belobigung des einen ist die Nicht-Belobigung der vielen. Oft sind sie gerade das Publikum der Aktion. Aber auch, wenn sie nicht unmittelbar anwesend sind, bleiben sie im Sinnhorizont des Lobs stets präsent. Das Lob vergleicht. Es scheidet das normal Erwartbare von dem, was besondere Anerkennung verdient, interpretiert das Herausragende auf der Folie des Normalen. Ohne Durchschnitt keine Überdurchschnittlichkeit. Der Lobende verleiht *Ränge* und beansprucht damit rangverleihende Autorität.⁴

Indem das Lob einen Rang zuweist, bestätigt es die Rangordnung insgesamt. Ähnlich wie jede Rolle die Institution als ganze repräsentiert (vgl. Berger/Luckmann 1969, S. 79), werden durch die Fixierung *eines* Rangs gleichzeitig alle anderen Ränge markiert. Wer Ränge verleiht, unterstellt die Sinnfälligkeit einer vertikalen Klassifizierung, eben einer Rangordnung, die für alle verbindlich sein soll und an der man sich orientieren kann.

Gleichwohl wirft die Verortung von Handlungen und Personen auf einer imaginierten Rangskala für den Lobenden häufig ein diffiziles Problem auf: Um die Geltung der Rangordnung vor aller Augen zu unterstreichen, müssen die Kriterien der Bewertung klar und eindeutig, die Abstände zwischen den Rängen deutlich markiert sein; um das Lob jedoch individualisieren und dosieren zu können, ist es umgekehrt sinnvoll, die Rangunterschiede eher verschwommen und vage zu halten, also gerade durch fließende Übergänge die Hoffnung auf weiteres Lob wachzuhalten. Zu große Abstände zwischen den Stufen lassen weitere Anstrengungen aussichtslos erscheinen und rauben die Motivation; zu geringe Abstände hingegen führen dazu, dass die Konturen der Rangordnung insgesamt verblassen, und unterhöhlen so das externe Referenzsystem des Lobs.

4. Personalität. Gelobt wird immer eine Person. Das Lob ist eindeutig adressiert, ist persönliche Bewertung einer Persönlichkeit. Es bezieht sich stets auf individuelle Konturen, auf Tugenden und Charakterzüge, die durch Taten beglaubigt sind, und es arbeitet gerade diese Eigenheiten heraus. Daher steht es in strukturellem Gegensatz zur Anonymität

³ Vgl. hierzu auch meine Analyse der Festrede in Paris 1999. [2012]

⁴ Ich schließe hier an frühere Ausführungen zur Struktur von Autoritätsbeziehungen an. Vgl. Sofsky/Paris 1994, S. 25f.

sozialer Institutionen und Organisationen, die auf der Austauschbarkeit der Positionsinhaber beruhen und die man zwar schätzen, aber kaum loben kann.⁵ Nur aufgrund dieser strikten Personenbezogenheit⁶ kann das Lob als *Technik der Individualisierung* eingesetzt werden, die eine Masse oder Anhängerschaft differenziert und verschiedene machtambitionierte Gruppen und Einzelne gegeneinander auszuspielen vermag.

»Im Lobe ist mehr Zudringlichkeit als im Tadel.« (Nietzsche 1966, S. 639) Obwohl es in der Scheidung von Wertendem und Bewertetem eine fundamentale Asymmetrie ausdrückt, stiftet es doch zugleich eine eigentümliche Nähe, eine *Quasi-Intimität* zwischen Lobendem und Gelobtem. Vor allem der Gelobte fühlt sich durch die Auszeichnung der Autorität aus der Masse hervor- und zu ihr emporgehoben – ein Effekt, der paradoixerweise umso dramatischer ist, je ferner und unerreichbarer die Autorität erscheint. Mitunter kann schon das phantasierte Lob eines charismatischen Führers ungeahnte Energien freisetzen. Es ist diese innige Verbundenheit von einsamer Autorität und einsamem Anhänger, die über die »normale« Gemeinschaftsdynamik der Anhängergruppe hinaus einen zusätzlichen Motivationsschub auslösen und die Identifikation mit der Autorität bis zur bedingungslosen Ergebenheit steigern kann.

Dennoch sprengt das Lob den Rahmen interpersoneller Privatheit. Es rekurriert stets auf allgemeine Werte und vorgegebene Maßstäbe,

⁵ Dies zeigt sich zum Beispiel an der Irritation, die sich einstellt, wenn hohe öffentliche Auszeichnungen oder Preise in Ausnahmefällen manchmal nicht an Personen, sondern an Institutionen oder Organisationen verliehen werden.

⁶ Aufschlussreich ist in diesem Zusammenhang die Diskussion über die Gegenstände des Lobs in der antiken Rhetorik (vgl. Martin 1974, S. 201f.). So erprobten die griechischen Lobredner ihr rhetorisches Talent zuweilen halb scherz-, halb ernsthaft auch im Lob von Tieren und Dingen (es gab Lobrednen auf Hummeln und Mäuse, auf das Salz und die Steine); dies wurde häufig mit dem Argument zurückgewiesen, man könne Dinge nicht tadeln. Dennoch gab es natürlich das Lob der Götter, das einmündete in die Tradition der panegyrischen Lyrik, die literarische Gattung des Herrscherlobs. Auch hier fehlte die Freiheit der Kritik. All diesen Debatten lag jedoch ein weiteres Verständnis von Lob zugrunde als das, was hier behandelt wird: Wenn es im Kirchenlied heißt »Lobet den Herrn«, so soll der Herr nicht gelobt, sondern gepriesen werden. Die (in der Regel ritualisierte) Praxis der *Lobpreisung* ist von der des Lobens als Machttechnik zu unterscheiden; Lob in diesem letzteren Sinne gibt es nur, wo Anerkennung auch entzogen und offensiv versagt werden kann, Tadel und Kritik also möglich sind. (Dies bedeutet im Übrigen nicht, dass sich beide Formen notwendig ausschließen: Am Beispiel Ludwig XIV zeigt Burke (1993, S. 51f.), wie erfindungsreich die panegyrischen Dichter und Höflinge waren, in die kanonisierte Form des Herrscherlobs gleichzeitig auch moralische oder politische Wertungen einzuschmuggeln, also im Medium der Lobpreisung indirekt echtes Lob oder milden Tadel auszudrücken.)

relativiert die Beziehung also von vornherein vor dem Hintergrund eines extern gesetzten Dritten. Indem es normative Standards zugrunde legt, bekräftigt es diese Standards: Die Belobigung des einen ist zugleich der Appell an die Wertgemeinschaft aller. Dies gilt naturgemäß besonders für das *öffentliche* Lob, die Würdigung eines Einzelnen vor einem größeren Publikum. Die Dialektik von Verallgemeinerung und Besonderung führt hier zu einer charakteristischen Verschränkung von Öffentlichkeit und Privatheit: Eine gute Laudatio fordert vor allem Takt; sie muss, sachlich wie persönlich, die unterschiedlichen Relevanzen und Ansprüche aller Beteiligten feinfühlig aufnehmen und trotz der im Lob zutage tretenden Nähe die Peinlichkeit persönlicher Selbstoffenbarung vermeiden.

5. Leistungsreferenz. Wenn jemand gelobt wird, wird er *für etwas* gelobt: Taten, die er vollbracht hat, Leistungen, die ein bestimmtes Können bezeugen. Allgemein gilt: Ohne Leistung kein Lob; doch häufig: Trotz Leistung – auch kein Lob. Weil das Lob die *besondere* Leistung prämiert, behält der Lobende allemal die Definitionsmacht darüber, wo die Bandbreite des Normalen und routinemäßig Erwartbaren aufhört und das Außergewöhnliche, eigens Hervorzuhebende beginnt. Er ist Herr über diese Zäsur. Ja mehr noch, er legt, in gewissen Grenzen, fest, was überhaupt als Leistung gilt und was nicht. Oftmals wird Herausragendes gar nicht bemerkt oder bewusst ignoriert, Mittelmaß dagegen hochgejubelt. Nicht die tatsächlichen Bemühungen des Lob-Kandidaten, sondern die Deutungen und Präferenzen des Lobenden geben hier den Ausschlag.⁷

Doch unabhängig davon, ob das Lob »verdient« ist oder nicht, die Absichten des Lobenden gehen stets in dieselbe Richtung: Erhöhung des Selbstvertrauens und Selbstwertgefühls des Gelobten, Ermunterung zu weiteren Anstrengungen, Steigern der Motivation. Das Lob spornt an. Die ausdrückliche Anerkennung stärkt das Könnens- und Selbstbewusstsein und bestätigt idealisierende Bilder des Selbst.⁸ Es ratifiziert gleichsam den Stolz auf die eigene Leistung, flößt Zutrauen und Zuversicht ein. Damit lenkt es zugleich, und zwar sowohl im Kalkül des Lobenden als auch in der Perspektive des Gelobten, den Blick auf die Zukunft: Der erbrachten Leistung sollen weitere folgen, die weitere Anerkennung erwarten lassen. So nährt das Lob die Hoffnung auf späteres, vielleicht

⁷ Häufig entscheidet einfach persönliche Sympathie. Es gehört zu den schwierigsten Dingen, Leistungen von Personen, die man nicht mag, anerkennen zu lernen, wie umgekehrt wirkliche Freundschaft sich gerade darin bewährt, dass sie, falls angezeigt, auch harte Kritik verträgt.

⁸ Psychoanalytisch könnte man diesen Zusammenhang so umschreiben, dass das Lob in seiner Appellfunktion an das Ich weniger im Dienste der Verbotsnormen des Über-Ich steht als vielmehr die Gebote und Forderungen des Ich-Ideals zur Geltung bringt und dabei dieses Ideal zugleich konturiert.

größeres Lob; das unausgesprochene »Weiter so!«, das in jedem Lob mit-schwingt (vgl. Sprenger 1990, S. 10), fixiert gleichzeitig ein Leistungsni-veau, das fortan nicht unterschritten werden darf. Nicht selten empfindet deshalb der Gelobte das Lob auch als Last, als auferlegte Verpflichtung, auch in Zukunft Außergewöhnliches leisten zu müssen, zumindest hinter den erreichten Stand nicht zurückzufallen. Das Lob versperrt ihm ge-wissermaßen die Rückkehr in die Durchschnittlichkeit und setzt die au-ßergewöhnliche Anstrengung als neue Normalität.

Im Strukturmerkmal der Leistungsreferenz kommt, neben der perso-nalen Qualität der Beziehung, der *pädagogische bias* des Lobs am stärksten zum Ausdruck. Lob ist besonders in pädagogischen Kontexten, also angelagert an Relevanzen von Erziehung, Obhut und Förderung häu-fig, aber keineswegs darauf beschränkt. Nicht nur gibt es Lob auch zwi-schen Gleichen und von unten nach oben; auch in anderen, durch einen gemeinsamen Sachbezug regulierten Handlungsfeldern, etwa in Arbeits-kooperationen oder Kampfsituationen, ist das Lob üblich und verbrei-tet. Wo immer Menschen einander über Leistungen anerkennen und ge-genseitiger Wertschätzung versichern, sind Lob und Tadel gegenwärtig. Und trotzdem wirft die pädagogische Affinität des Lobs in diesen ande-ren Kontexten nicht selten diverse Handlungsprobleme und -dilemmata auf, so z. B. dann, wenn ein Untergebener das direkte Lob eines Vorge-setzten als autoritative Durchbrechung kollegialer Egalität und unange-messene Pädagogisierung der Arbeitsbeziehung erlebt.

Natürlich nimmt nicht jede Würdigung der Handlungen anderer den Charakter eines expliziten Lobs an. In der Typologie der bewertenden Sprechakte⁹ rangiert das Lob oberhalb jener personenbezogenen »posi-tiven Meinungsäußerungen«, die in den Alltagsritualen des bestätigenden Austauschs (vgl. Goffman 1974, S. 97ff.) gang und gäbe sind. Dort kommt es ja gerade darauf an, die zugewandte Aufmerksamkeit gegen-über dem anderen so zu begrenzen, dass der Rahmen der Situation ge-wahrt und die eingeschliffene Normalität der Beziehungsdefinition nicht verlassen wird. Schon die Ausdrücklichkeit und die sequentielle Sepa-rierung des Lobs heben es aus dem normalen Strom alltäglicher Aner-kennungen und Achtungsbezeugungen heraus. Seine unmittelbare Ad-ressierung und vor allem die Intensität des Wertbezugs begründen eine neue Relevanzstaffelung, in der die Leistungen und der Rang des Gelob-ten wie auch die Maßstäbe des Lobenden plötzlich definitiv thematisch und dadurch *objektiviert* werden. Es ist dieser situationstranszendie-rende Reflexionsschritt, der die Alltagsroutine sprengt und das Lob als

⁹ Ich orientiere mich hier an den Arbeiten von Zillig 1982, S. 95ff. u. 179ff. und, speziell zu Komplimenten, Adamzik 1984, S. 268ff.

bewusste Zäsur von anderen, eher beiläufig eingestreuten Äußerungstypen des »Verdienstbarmachens« unterscheidet.

Gewiss sind die Grenzen hier fließend. Ähnlich wie – nach einem klassischen Problem – schwer zu entscheiden ist, von welchem Zeitpunkt an eine gewisse, auf eine Tischplatte gestreute Menge Weizenkörner einen »Haufen« bildet (vgl. Simmel 1983, S. 53), so sind auch die Übergänge von »normalen«, häufig nur gestisch angedeuteten oder undramatisch verbalisierten Anerkennungen und ausdrücklichem Lob nicht scharf zu markieren. Es ist ja das Wesen bewertender Qualifizierungen, ihre Stärke und Intensität und auch die Bandbreite mittransportierter Anspielungen nuancenreich variieren zu können. Dies zeigt sich noch deutlicher im Vergleich von Lob und *Komplimenten*. Als ritualisierte Form positiver Partnerbewertungen haben Komplimente den Sinn, dem anderen in einem durch Sittennormen vorstrukturierten Rahmen höfliche Freundlichkeit und Entgegenkommen zu signalisieren, wobei die Frage der Aufrichtigkeit der Bewertung durchaus sekundär ist. Anders als beim Lob ist die Quasi-Intimität der Beziehungsdefinition im Kompliment gleichsam konventionell zurückgenommen oder gar neutralisiert; Komplimente sind deshalb auch dort möglich, wo sich die Partner kaum kennen, ja eine erwünschte Bekanntschaft erst auf den Weg gebracht werden soll. Ein direkter oder indirekter Leistungsbezug ist im Kompliment, wenn überhaupt, nur schwach enthalten; häufig erfolgt die Bewertung ganz spontan, als unmittelbare Gefallensbekundung, die sich auch auf Objekte und Attribute erstrecken kann, die gar nicht als besondere Leistungen zurechenbar sind. Allerdings verschiebt sich auch hier die Bedeutung je nach Kontext und sozialem Hintergrundwissen. So kann z. B. bei einer Abendeinladung eine anerkennende Bemerkung über die Qualität des von der Gastgeberin zubereiteten Essens einen sehr anderen Charakter annehmen, je nachdem, ob sie von einem normalen Gast oder etwa von einem Gourmet geäußert wird, der zudem für seine zurückhaltende Skepsis in seinen Geschmacksurteilen bekannt ist. Wo der eine ein Kompliment macht, wird dieselbe Formulierung des anderen durchaus als Lob aufgefasst werden.

Typologisch abzugrenzen ist das Lob ferner von *standardisierten Belobigungen* wie öffentlichen Ehrungen oder Preisverleihungen. Hier tritt der nicht-rituelle Charakter des Lobs besonders hervor. Die Ehrung ist von vornherein als außeralltägliche Situation definiert, die einem festen Ablaufschema unterliegt, das keinerlei Interpretationsdivergenzen erlaubt. Der Orden symbolisiert die Anerkennung, aber er expliziert sie nicht. Die Aufgabe der Qualifizierung ist der Laudatio vorbehalten, die als nicht-rituelles Element im vorgezeichneten Ritual einen festen Platz hat. So begründet das Lob die Belobigung und ist in dieser Funktion dem feierlichen Rahmen der Veranstaltung untergeordnet. Deshalb klingt öffentliches Lob bei solchen Anlässen häufig so fade und schal:

Die Einbettung des Lobs in das Ritual lässt die Floskelhaftigkeit der Formulierungen umso stärker hervortreten; die Standardisierung der Situation entqualifiziert auch das Lob.

Mit dem Lob teilt die Ehrung die Merkmale der personalen Adressierung, des Wertbezugs und der Leistungsreferenz sowie das Gliederungsprinzip nach Rängen. Insofern ist die Nähe und Ergänzung der beiden Formen symbolischer Gratifikation unübersehbar. Der Unterschied zwischen ihnen liegt zum einen in der Tatsache, dass als belobigende Instanz in der Regel eine Institution auftritt: eine Modifizierung der Personalität, und zum anderen in der durch die Standardisierung erzwungenen reduzierten Form der Qualifizierung. Dadurch vermeidet die Ehrung die Willkür des Lobs. Nichts beleuchtet dies schärfer als der mögliche Fortgang der Geschichte, das Nachfeld der Aktion: Ein Lob kann nachträglich relativiert, anders akzentuiert oder gar zurückgenommen werden – den Preis hingegen hat man.

2. Funktionsweise und Variationen

Die Strukturbestimmungen des Lobs geben bereits einige Hinweise darauf, wie das Lob als Machttechnik funktioniert. Dies soll im Weiteren vertieft werden. Als probates Verfahren bietet sich dabei der Vergleich mit anderen Machtmethoden, insbesondere der Mechanik von Drohungen/Sanktionen und materiellen Anreizen an, ein in der Erforschung der Macht sehr verbreitetes Vorgehen.¹⁰ Im Anschluss an einen früheren Aufsatz zur Grammatik von Drohungen (Paris/Sofsky 1987) kann die Funktionsweise des Lobs an vier Punkten kontrastierend verdeutlicht werden.

1. Sowohl Drohungen als auch materielle Anreizsysteme sind allgemein durch eine Wenn-dann-Struktur gekennzeichnet: Wenn du dein Widerstreben nicht auf gibst, wird dich meine Strafe ereilen; nur wenn du tust, was ich von dir verlange, bekommst du die Belohnung. Der Unterschied liegt darin, dass Drohungen empfindliche Nachteile in Aussicht stellen, Versprechen dagegen Vorteile bieten. Das Lob als Prototyp der symbolischen Gratifikation kennt demgegenüber nur eine gelockerte, eine *diffuse Konditionalstruktur*: Nicht nur entscheidet der Lobende über die Lobwürdigkeit der erbrachten Leistung, er behält auch dann, wenn er sie grundsätzlich bejaht, weithin die Freiheit zum Lobverzicht. »Nicht g'schimpft ist g'lobt genug!« heißt es auf dem Lande in Bayern. Während Drohungen und Versprechen die Bedingung in die Zukunft verlagern

¹⁰ Zur Vergleichsanalyse von Drohungen und Versprechen vgl. Schelling 1960, S. 35ff. u. 175ff.; Popitz 1992, S. 79ff.; die Ergebnisse der experimentellen Sozialpsychologie referiert Schneider 1978, S. 106ff.

und die weitere Entwicklung an das Verhalten des Adressaten koppeln, liegt die Voraussetzung des Lobs in der Vergangenheit. Der Lobende reagiert auf etwas, ohne dass er jedoch einem direkten Reaktionszwang unterliege. Zwischen der außergewöhnlichen Anstrengung und ihrer ausdrücklichen Anerkennung klafft eine Lücke, eine Zone der Ungewissheit, die allein die Autorität kontrolliert. Sie ist es, die das Lob »spendet« – oder auch nicht. Ein Lob kann man erhoffen oder vielleicht erwarten, einfordern kann man es nicht.

Es ist diese Dispositionschance über den Ort und die Zeit, die Macht über die Gelegenheit, die neben den Unwägbarkeiten der Qualifizierung vom anderen häufig als Quelle der Willkür erfahren wird. Sie verstärkt in ihm das Gefühl, der Autorität ausgeliefert zu sein.

2. Drohungen und Belohnungsversprechen sind Selbstverpflichtungen, die auch den Mächtigen binden. Dieses Element fehlt im Lob fast völlig: Der Lobende hat sich zu nichts und ist zu nichts verpflichtet. Ohne strikte Kondition gibt es keine Selbstbindung. Trotzdem enthält auch das Lob ein Moment des *Bekenntnisses*, der Loyalität gegenüber dem Gelobten und vor allem der demonstrativen Festlegung und Einschwörung des Lobenden auf die Werte und Maßstäbe, die er am anderen anlegt. Ja mehr noch: Wenn derjenige, der gelobt wird, selbst eine Autorität ist, sind die Ansprüche an das Lob besonders hoch, darf es doch die Maßstäbe des Gelobten nicht verletzen (vgl. Neidhardt 1985b, S. 176). Die gemeinsamen Werte, die der Lobende hochhält, setzen auch ihm einen Standard, den er in seinen Bewertungen nicht unterschreiten darf.

3. Nicht nur wer andere bedroht oder mit Anreizen ködert, auch Lobende haben ein *Glaubwürdigkeitsproblem*. Der Lobende muss die Werte, auf die er sich beruft, nicht nur selber erfüllen, er muss sie repräsentieren und als Persönlichkeit verkörpern. Anerkennung zählt nur, wenn der Anerkennende selbst anerkannt ist. Die motivierende Kraft des Lobs steht und fällt mit der Intaktheit der Autoritätsgeltung.

Dennoch impliziert der Rekurs auf allgemeine Zuschreibungen eine wichtige Modifizierung der Glaubwürdigkeit. Glaubwürdig muss nämlich nicht das Lob,¹¹ sondern der Lobende sein. Anders als bei Drohungen oder Versprechen bedarf die Glaubwürdigkeit der Aktion selbst keiner besonderen Inszenierung. Wo Drohende ihre Muskeln spielen lassen oder der, der bestechen will, mit Geldscheinen winkt, tut der Lobende nichts. Entweder er ist als Autorität unbestritten, dann wirkt auch das Lob, oder er ist es nicht, und die Aktion verpufft. Ausschlaggebend für

¹¹ Hier von ist die Frage der Aufrichtigkeit des Lobs zu unterscheiden. Dass der Gelobte die Aufrichtigkeit der Anerkennung unterstellen muss, um sie überhaupt anerkennen zu können, versteht sich von selbst.

die Interpretationen des Gelobten ist nicht das aktuelle, sondern das generalisierte Fremdbild, das er vom Lobenden als signifikantem Anderen hat.

Die Verschiebung der Relevanzen der Glaubwürdigkeit folgt unmittelbar aus dem Wegfall der Selbstverpflichtung. Im Gegensatz zur Drohung und zum bedingten Anreiz konstruiert das Lob die Zukunft der Beziehung nur vage. Deshalb erhält die von Schelling (1960, S. 41) für Drohungen (und parallel auch für Anreize) empfohlene »Zerlegungstaktik«, die Beglaubigung der Hauptdrohung durch das Wahrmachen vorgezogener Teildrohungen, in der Machttechnik des Lobs einen anderen Sinn: Gewiss ist es auch für Lobende opportun, das Lob geschickt aufzuteilen und zeitlich zu strecken, doch der Zweck einer solchen Verschachtelungsstrategie ist nicht die Erhöhung der Glaubwürdigkeit, sondern das Wachthalten des Hungers nach Anerkennung, d. h. das Züchten der Abhängigkeit des Gelobten. Insofern ähnelt der – durchaus diskontinuierliche – Aufbau von *Lobketten* nicht so sehr der Staffelung von Drohungen und Anreizen als vielmehr den Einsatzregeln von Legitimierungen: Wie es in Argumentationskämpfen immer sinnvoll ist, einige gute Gründe, die sich wechselseitig stützen, in der Hinterhand zu behalten, so tun auch Lobende gut daran, sich bei verkettetem Lob stets gewisse Steigerungsvarianten und Dosierungsspielräume offenzuhalten, also den Fundus von Anerkennungen nicht zu verschleudern.

4. Mit der Selbstbindung entfällt auch das für Drohungen charakteristische *Folgedilemma*: Setzt der Bedrohte seinen Widerstand fort, so zwingt er dem Drohenden eine seiner »Vermeidungsalternativen« (vgl. Luhmann 1975, S. 22f.) auf und stellt ihn vor die Wahl zwischen Brutalität und Gesichtsverlust. Dieser muss die Sanktion ausführen, die er sich eigentlich ersparen wollte, oder in Kauf nehmen, vor aller Welt eine »leere« Drohung ausgestoßen zu haben. Weit weniger dramatisch stellt sich dieses Problem, wenn Anreize ausgeschlagen werden. Zwar tut der andere nicht, was ich von ihm verlange, aber er nötigt mich auch nicht, etwas zu tun, was meinen Interessen zuwiderläuft. Trotzdem bleibt ein gewisses, wenngleich sehr abgeschwächtes Folgedilemma erhalten: Wenn ein Bestechungsversuch misslingt, steht der Bestechende stets etwas deplatziert und verdattert in der Gegend herum. Er hat etwas angeboten, was offensichtlich gar nicht gewünscht wird. Nach dem »Nein danke!« bleibt ihm nichts anderes übrig, als sein Geld wieder einzustecken und es anderswo zu versuchen.

Für das Lob hingegen stellt sich die Situation auf den ersten Blick noch gefahrloser dar. Weil der Lobende unmittelbar nichts verspricht, kommt er auch nicht in die Lage, auf die Reaktion des anderen in erneuten Zugzwang zu geraten. Die Diffusität der Konditionalstruktur gilt auch für das Nachfeld der Aktion. Da zudem aus Gründen, die noch

zu erörtern sind, die direkte Zurückweisung eines Lobs sehr selten ist, scheint die Stellung des Lobenden von der Aufnahme des Lobs kaum tangiert. Indes, der Eindruck trügt: In Wirklichkeit hat nämlich auch der Gelobte durch die spezielle Art seiner Reaktion durchaus einige Möglichkeiten, Situation und Beziehung in einer Weise zu redefinieren, die die unbefragte Autorität des Lobenden auszuhöhlen vermag. In der Tri- vialisierung der Anerkennung kann er durchscheinen lassen, dass er andere Maßstäbe hat und ihm die rangverleihende Kompetenz des anderen keineswegs unumstritten erscheint. Auch wenn er den offenen Affront vermeidet und kein sichtbares Folgedilemma eintritt, so behält seine Reaktion doch stets den Charakter eines *indirekten Aushandelns der Autoritätsgeltung* des Lobenden, die auch für diesen, zumal vor Publikum, durchaus prekäre Züge annehmen kann.

Kurzum: Auch ohne das gesteigerte Risiko einer Selbstverpflichtung ist die Machtmethode des Lobs keineswegs davor gefeit, auf den Mächtigen zurückzuschlagen und ihn am Ende der Geschichte, die er selbst in Gang gesetzt hat, schwächer zu hinterlassen als zuvor.

Generell gibt der Vergleich mit der Funktionsweise von Drohungen und materiellen Anreizsystemen einige Aufschluss über die *Machtökonomie des Lobs*. Denn hier liegt ja der zentrale Unterschied zwischen Drohungen und Versprechen: »The difference is that a promise is costly when it succeeds, and a threat is costly when it fails.« (Schelling 1960, S. 177) Die erfolgreiche Drohung vermeidet die teure Sanktion, die zudem Unruhe und Unordnung stiften würde, und schont die eigenen Repressionskräfte. Beim erfolgreichen Anreiz hingegen wird die Belohnung fällig, und das Geld ist weg. Dafür ist allerdings der Gehorsam verlässlicher und leichter auf Dauer zu stellen. Während die Drohung schon aufgrund der Differenz von General- und Spezialprävention häufig zu aufwändigen Nachkontrollen genötigt ist, verstärkt die Gratifikation die intrinsische Motivation der Unterlegenen und lässt, weil nicht nur ein Nachteil verhindert, sondern ein Vorteil gewonnen wird, die Machtrelevanzen in den Hintergrund treten. Das Verfolgen eigener Interessen mindert das Gefühl, einem fremden Willen unterworfen zu sein. Deshalb sind Anreize trotz ihrer hohen Kosten überall dort sinnvoll und effektiv, wo es darum geht, Menschen dazu zu veranlassen, kontinuierlich etwas zu tun, was sie sonst nicht täten. Umgekehrt ist die Drohung dort, wo nicht ein Tun, sondern ein Unterlassen sicher gestellt werden soll, zweckmäßig und ökonomisch. Keine Gesellschaft könnte es sich leisten, die bloße Einhaltung von Rechtsnormen, etwa den Verzicht auf Falschparken, durch Gratifikationen zu honorieren.¹²

12 Vgl. auch Popitz 1992, S. 92: »Es steckt keine amtliche Belobigung im Briefkasten, wenn wir im letzten Jahr schon wieder keinen Bankeinbruch begangen haben.«

Für die symbolische Gratifikation gelten besondere Gesetze und Rechnungen. Mit dem Anreiz teilt das Lob den Anschluss an die Eigenmotive und Relevanzen der Unterlegenen, vermeidet aber zugleich dessen hohen Preis: Der Motivierungseffekt funktioniert ohne weitere Aktivitäten und Leistungen des Lobenden. Andererseits hält sich bei widerwillig aufgenommenem oder gar zurückgewiesenem Lob der Gesichtsverlust in Grenzen. Weil es keine strikte Selbstbindung und kein dramatisches Folgedilemma gibt, ist auch ein Fehllaufen der Aktion relativ billig und verkraftbar. Nichtanerkannte Anerkennung eröffnet eine neue Runde im Machtspiel und hinterlässt auf beiden Seiten Ratlose, die keinen klaren Zugzwangen unterliegen. Außerdem sind die Kalküle und Bilanzen in hohem Maße deutungsabhängig und zu einem gewissen Grade spekulativ: Ebenso wie es oft schwierig ist, die kurz- und langfristigen Reaktionen des Gelobten eindeutig unter den Kategorien Erfolg/Misserfolg zu rubrizieren, so sind auch die konkreten Kosten und Risiken des Lobenden nur unscharf zu bestimmen. Dennoch lassen sich jenseits dieser Interpretationsspielräume die ökonomischen Grundrelationen der Machtmethoden in einer einfachen Gegenüberstellung folgendermaßen zusammenfassen:

	Drohung	Anreiz (materielle Gratifikation)	Lob (symbolische Gratifikation)
Erfolg	billig	teuer	billig
Misserfolg	teuer	billig	billig

Die Tafel zeigt, warum das Lob für Mächtige überaus attraktiv ist. Es kann mit kleinem Einsatz mitunter große Leistungen stimulieren und hält zudem das Risiko gering. Daher die starke Versuchung, angesichts knapper materieller Ressourcen vermehrt auf symbolische Gratifikationen zurückzugreifen und das Mischungsverhältnis der Macht in diese Richtung zu verschieben. Die längerfristigen Nachteile einer solchen Strategie sind jedoch offensichtlich. Zu häufig angewandt, entwertet sich das Lob selbst. Die besondere Anerkennung zählt nur, wenn sie rar, dem Außergewöhnlichen vorbehalten bleibt. Jede *Inflationierung des Lobs* zieht notgedrungen eine Trivialisierung und Entqualifizierung nach sich, die den Motivierungseffekt zurückschraubt. Glaubwürdig ist der Lobende nur so lange, wie der Gelobte davon ausgeht, dass der andere im Lob keine Minimierung seiner Kosten anstrebt. Ähnlich wie gute Gründe am überzeugendsten sind, wenn sie nichts unmittelbar legitimieren, ist auch die motivierende Kraft des Lobs dann am größten, wenn der Gelobte die prinzipielle Uneigennützigkeit des Lobs unterstellt. Bemerkt

er hingegen den Kalkül und verdichtet sich in ihm das Gefühl, er solle mit Lob »abgespeist« werden, bleibt der angezielte Erfolg aus, und die Lobwirkung sinkt rapide.

Hier zeigt sich erneut, dass jedes Lob indirekt die Frage der Autoritätsgeltung des Lobenden aufwirft. Nur die intakte Autorität kann gefahrlos loben, wie umgekehrt das qualifizierte Lob die Autoritätszuschreibung aufzupolieren vermag. Wo Autorität dagegen nur noch beansprucht und nicht stets neu erworben wird, verlieren auch ihre Anerkennungen dramatisch an Wert. Und da mit dem Schwinden des Ansehens häufig auch die anderen Stützpfiler der Macht, die Kontrolle über die Ressourcen und die Loyalität der Hilfstruppe, ins Wanken geraten, kann sich rasch eine Spirale des kumulativen Macht- und Autoritätsverlusts (vgl. Sofsky/Paris 1994, S. 154) entwickeln, die kaum mehr aufzuhalten ist. Am Ende verhönen die Menschen das gestürzte Regime, indem seine Orden als Andenken versteigert oder wahllos in die Menge geschleudert werden.

Wenn Mächtige versuchen, materielle durch symbolische Gratifikationen zu substituieren, so kann dies nur in engen Grenzen gelingen. Die Voraussetzung ist vor allem ein ungefährdetes Charisma, das sich in der Auszeichnung auf den Ausgezeichneten überträgt, auf ihn abfärbt. Doch schon in den Veralltäglichungsprozessen charismatischer Herrschaft wird die systematische *Verkopplung von materiellen und ideellen Gehorsamsmotiven* unverzichtbar: Die Ergebenheit der Gefolgsleute wird durch Pfründen sichergestellt, so dass sie fortan in ihrem Glauben auch sehr weltliche Zwecke verfolgen. Belohnung und Belobigung greifen ineinander; weil das Lob sich gleichzeitig auszahlt, spornt es besonders an. Erst in dieser Verknüpfung mit handfesten Vorteilen entfaltet das Lob seine volle herrschaftsstabilisierende Funktion.

Das Prinzip der Kombination von materiellen und symbolischen Gratifikationen ist in bürokratischen Organisationen fest institutionalisiert: Ehrungen und Auszeichnungen sind häufig mit Geldprämien verbunden; einen *Preis* zu erhalten hat ebendiese Doppelbedeutung. Und trotzdem ist die materielle Dotierung gegenüber dem ideellen Wert, dem Wertakzent der Belobigung, ganz und gar sekundär. Die Würdigung verleiht ein Ansehen, eine soziale Wertschätzung, die mit Geld nicht aufzuwiegen ist. Die besondere Anerkennung ist nicht käuflich; eben darin liegt ihr besonderer Wert. Indem sie auf Werte referiert, konturiert sie die Wertordnung, die ihr zugrunde liegt. Lob und Belobigung sind, in welchen Handlungsfeldern auch immer, gleichzeitig stets symbolische Politik: In ihnen vergewissert sich die Gesellschaft ihrer eigenen Werthaltigkeit und reproduziert so die notwendige Fiktion des anti-profanen Charakters der sozialen Ordnung.

Wie dies im Einzelnen geschieht, ändert sich freilich je nach Beziehung und Situation. Fragt man nach typischen Variationen und Modifikationen des Lobs, so zeigt sich zunächst eine verwirrende Vielfalt, ein

breites Spektrum von Äußerungen, die unterschiedlichste Weisen des Lobens markieren. Da gibt es neben dem spontanen Ausdruck höchster Bewunderung das herablassende Lob, das den anderen noch im Medium der Anerkennung klein zumachen sucht; es gibt das schmeichelnde Lob, das ihn für sich einnehmen will und selbst nach Anerkennung dürstet; ganz zu schweigen vom Selbstlob, bei dem man sich selber gar nicht erwähnen muss. Ferner ist selbstverständlich, dass in pädagogischen Institutionen und Beziehungsmustern anders gelobt wird als bei einer politischen Kandidatenauslese, dass Lob in Arbeitskooperationen andere Sinnbezüge aufweist als in interpersonellen Verhältnissen. Für eine *Ausdruckstypologie des Lobs* scheint es wenig erfolgversprechend, all diese Kontextvariablen theoretisch einholen und abtragen zu wollen; deshalb sei hier als kognitives Gliederungsprinzip das Kriterium der Machtrichtung vorgeschlagen: Die Ausgangsfeststellung ist, dass Lob sowohl von oben nach unten als auch von unten nach oben erfolgen und ebenso zwischen Gleichen ausgetauscht werden kann.

Das *Lob von oben nach unten* kennzeichnet das klassische Autoritätsverhältnis. Es ist ja das Wesen autoritativer Macht, zur Durchsetzung ihres Willens nur im Ausnahmefall auf die Anwendung harscher Sanktionen angewiesen zu sein und stattdessen das Verhalten anderer durch »das Geben und Nehmen von Anerkennungen und Anerkennungserwartungen (Hoffnungen, Befürchtungen)« wirksam regulieren zu können (Popitz 1992, S. 129). Das Lob der Autorität hat daher alle Freiheiten der Modulation. Es kann gnädig und gönnerhaft sein, großzügig die Distanz verringern oder sie umgekehrt gerade herausstreichen, häufig wird es unter Vorbehalt gestellt und mit Tadel vermischt, ja mitunter so sehr mit gleichzeitiger Kritik amalgamiert, dass die Grenzen zwischen Anerkennung und Zurückweisung ganz und gar fließend erscheinen. Dass der Gelobte sich selbst vom Urteil der Autorität abhängig macht, eröffnet ihr einen weiten Spielraum »autokratischer« Interpretationen, eine Definitionsmacht, von der sie jedoch stets in einer Weise Gebrauch machen muss, die die vorgängige Grundzuschreibung der Verkörperung anerkannter Werte und Tugenden nicht gefährdet. Trotz aller Asymmetrie dürfen die Bewertungen von oben nach unten die Anerkennungsströme von unten nach oben nicht unterbrechen. Insofern hat die intakte Autoritätsgeltung immer auch die Funktion, die Willkür von Interpretationen ein Stück weit zu begrenzen; doch innerhalb dieser Vorgabe bleiben der Autorität zahllose Möglichkeiten, die Anerkennungen, die sie verteilt, nach Gusto strategisch zu variiieren und vielfältig nuancieren zu können.

Demgegenüber hat das *Lob von unten nach oben* einen ganz anderen Tonfall. Ihm ist jede Herablassung, jedes Auftrumpfen verwehrt. Dies liegt nicht nur am Machtgefälle. In Wirklichkeit geht es nämlich darum, einen Austausch von Anerkennungen, einen *reziproken* Anerkennungsprozess zu initiieren: Das Lob von unten nach oben will von oben

erwidert werden, der besonderen Anerkennung der Autorität soll die besondere Anerkennung durch die Autorität folgen (vgl. Popitz 1992, S. 115). Daher die schmeichelnerische Grundierung des Lobs und seine häufige Wiederholung bei jeder Gelegenheit, eben die »Lobhudelei«. Der Applaus der Mindermächtigen soll die Mächtigen für sie einnehmen, sie ihnen gewogen machen oder zumindest besänftigen. Auch wenn die Anerkennung nicht beantwortet wird, so verringert sie doch die Wahrscheinlichkeit von Drohungen und Sanktionen. Das anbiedernde Lob von unten bezweckt »gutes Wetter«; in ihm versuchen die Unterlegenen, die Basisnorm der Reziprozität im Machtverhältnis zur Geltung zu bringen und zu ihren Gunsten strategisch zu nutzen.

Systematisch steht das Lob von unten nach oben vor dem Problem, das Autoritätsverhältnis situativ umzukehren. Indem der Lobende die Werte und Maßstäbe für sich reklamiert, setzt er sich ja als rangverleihende Autorität. Er beansprucht im Urteil urteilende Kompetenz. Deshalb kommt, um den Anmaßungseffekt zu begrenzen, diese Art Lob häufig eher bescheiden und beiläufig daher, oft klinkt es sich ein in anderweitige Sach- oder Personenbewertungen, die die Autorität vornimmt, und ergreift die Gelegenheit, nun deren Leistungen und Aktivitäten bewundernd ins Licht zu rücken. Die sequentielle Separierung und Ausdrücklichkeit wird dabei zurückgenommen; anstatt eine Rangdifferenz zu konstruieren, versucht das Lob, eine Kongruenz der Werte und Maßstäbe zu signalisieren und sich so der Autorität anzunähern. Der Lobende zieht sich gleichsam ein Stück zu ihr empor, in der Hoffnung, von ihr auf dieser Stufe bestätigt zu werden.

Trotzdem bleibt dem devoten Lob die Peinlichkeit der Selbstüberschätzung selten erspart. Manch einer möchte einem Riesen auf die Schulter klopfen und reicht gerade mal bis zur Wade.¹³ Gewiss muss nicht jeder von vornherein besser können, was er am anderen lobt oder tadeln, aber mitunter tut er doch gut daran, erst etwas zu wachsen, bevor er sich allzu sehr auf die Anerkennungspolitik verlegt.

Auch für das *Lob zwischen Gleichen* ist die Asymmetrie von Werten-dem und Bewertetem prekär. Die im Lob gesetzte Ungleichheit ist nur verkraftbar, wenn sie über kurz oder lang durch wechselseitige Anerkennungsprozesse kompensiert und neutralisiert wird. Das Lob des einen gibt das Lob des anderen. Die Partner loben sich gegenseitig und ziehen einander nach oben. So bilden sich manchmal Lobgruppen, »Lobkartelle«, in denen das Lob exklusiv zirkuliert und Anerkennungen Dritter tabuisiert sind (vgl. von Alemann 1986, S. 269). Der strategische Sinn solcher Anerkennungskreise liegt über der unmittelbaren Stützung und Bestätigung der Mitglieder hinaus vor allem im Aufrichten normativer

¹³ Das Bild stammt von Karl Markus Michel, der es in einer *Spiegel*-Rezension von Habermas' *Theorie des kommunikativen Handelns* verwendete.

Definitionsmonopole, dem Versuch, die Kriterien für Qualität und Kompetenz zu diktieren, um einmal eroberte Machtpositionen und Pfründen erfolgreich zu verteidigen.¹⁴

Allerdings nimmt das Lob unter Gleichen nur selten den ostentativen Charakter einer expliziten Belobigung an. Es ist eher verschliffen mit anderen, weniger dramatischen Formen von »positiven Meinungsaußerungen« und laufenden Partnerbewertungen, ohne indes in den Ritualen des alltäglichen bestätigenden Austauschs aufzugehen. Ermunterungen dieser Art gehen durchaus über Komplimente und Routinebestärkungen hinaus. Häufig wird die Anerkennung freilich nur indirekt personal adressiert, sondern etwa in einer Sachbeurteilung versteckt, die gleichzeitig auf ein bestimmtes Können verweist. Damit werden die Machtrelevanzen zurückgedrängt und die soziale Überdeutlichkeit des Lobs vermieden. In der spiegelbildlichen Würdigung tritt die Gemeinsamkeit der Werte umso stärker hervor, wie überhaupt die Ströme der Anerkennung hier generell eingebettet sind in allgemeinere Prozesse von Lob- und Schimpfklatsch, also jener Wertkommunikationen, in denen Etablierte und – oft selbsternannte – Eliten ihr Gruppencharisma pflegen und die soziale Welt in klaren Wir- und Sie-Bildern strukturieren (vgl. Elias/Scotson 1990).

Bleibt schließlich als Grenzfall das *Selbstlob*. Weil die offene Selbstanpreisung in unserer Gesellschaft weithin verpönt ist (»Eigenlob stinkt«), erfolgen positive Selbstbewertungen meist indirekt und verdeckt (vgl. Adamzik 1984, S. 262). Dabei braucht man sich selbst oft gar nicht zu erwähnen. Man redet von Taten und Dingen, erörtert den Schwierigkeitsgrad einer Sache, die man gerade gemeistert hat, nennt beiläufig Berühmtheiten, mit denen man Umgang pflegt, setzt sich auf den Thron der Moral und prangert die Verderbtheit der Welt an, verurteilt Verurteiler, verachtet die Wankelmüten usw. Man gibt sich in aller Größe bescheiden und kokettiert mit der Normalität. All diesen Äußerungsformen liegt die Technik zugrunde, in die Situierung sozialer Tatbestände immer schon eine vertikale Bewertungsstruktur, eine Lokalisierung nach Rangstufen, einzuziehen und noch den kleinsten Alltagskonflikt als heroischen Kampf um Werte darzustellen. Man zeichnet die Verhältnisse in scharfen Kontrasten von Leistung und Tugend und reserviert die Moral für sich. So wird die Empörung ebenso eine Methode des Selbstlobs wie die gönnerhafte Wertschätzung anderer. In der ständigen Qualifizierung von allem und jedem behauptet sich der Qualifizierende als unbeugsamer Wächter der Norm.

Da es weder ausdrücklich noch direkt adressiert ist, ist das *Selbstlob* kein Lob im eigentlichen Sinn. Umgekehrt aber stellt *jedes* Lob im impliziten Reklamieren der Werte in gewisser Weise ein *Selbstlob* dar. Keine

¹⁴ Vgl. hierzu auch meine Analyse der Machttechnik von Seilschaften (Paris 1991).

Anerkennung ohne Selbstanerkennung. Doch gleichzeitig auch: Ohne Selbstachtung wenig Achtung. So stimuliert die offensichtliche Selbstanerkennung häufig die Anerkennung von außen und kann deshalb sogar daraufhin kalkuliert werden. Das indirekte Selbstlob soll andere dazu veranlassen, den Ball aufzufangen und als Fremdlob zurückzuspielen. Das bekannte *“fishing for compliments”* ist ein Beispiel dafür. Und doch ist ein Lob, das man dem anderen in den Mund legt oder gar abwingt, am Ende nur die Hälfte wert, entbehrte es doch von vornherein jenes wesentlichen Moments von Ungezwungenheit und Freiwilligkeit, auf das es in persönlichen Anerkennungsverhältnissen letztlich ankommt.

3. Reaktionen

Die Reaktionen auf Lob können überaus vielfältig sein. Dies liegt zunächst daran, dass das Lob keinen unmittelbaren Reaktionszwang etabliert: Der Gelobte ist mit keiner direkten Handlungsaufforderung konfrontiert, die er zu erfüllen hätte. Gewiss gibt es bestimmte Erwartungen vor allem von Dankbarkeit und Bescheidenheit, auf die er referieren muss; wie er sie indes aufnimmt und seine Rolle macht, steht auf einem anderen Blatt.

Der erste Schritt ist die Identifizierung der Aktion, die interaktive Klärung ihrer Eindeutigkeit und ihres Intensitätsgrades. Der Gelobte hat dem anderen zu zeigen, dass er das Lob als solches auffasst, ihm die Bedeutung der Handlung präsent ist. Er muss nicht nur die Anerkennung, sondern speziell die *besondere* Anerkennung würdigen und beantworten. Je expliziter und separater das Lob, umso strikter der Rahmen des Außergewöhnlichen, auf den der Gelobte reagieren muss. Ob er die Herausgehobenheit und Absetzung des Lobs vom alltäglichen bestätigenden Austausch selbst aufgreift und bejaht oder eher versucht, die Aktion des anderen zu trivialisieren und gleichsam in die Normalität einzugemeinden – dies gibt oft schon einen deutlichen Hinweis, welchen der verfügbaren Reaktionspfade der Gelobte einzuschlagen gedenkt.

Allgemein gilt: Zwischen der Rhetorik des Gebens und verschiedenen Haltungen des Empfangens besteht eine systematische Wechselwirkung, die auch der Gelobte subtil zu steuern vermag (vgl. Simmel 1983, S. 444). Er kann das Lob ohne Umschweife begrüßen und ausdrücklich honorieren, er kann es aber auch indirekt neu qualifizieren und herabstufen, z. B. indem er den nicht-rituellen Charakter des Lobs stillschweigend übergeht und die Äußerung so behandelt, als wäre sie nur als Kompliment gemeint gewesen. Zustatten kommt ihm dabei die Tabuisierung des Selbstlobs. Da jede allzu euphorische Aufnahme rasch in die Nähe des Eigenlobs gerät, verlangt die Konvention eine »gedämpfte«, temperierte Reaktion. Diese äußert sich etwa in Gesten der – möglicherweise

gespielten – Überraschung, in Signalen bescheidener Zurückhaltung und des Bekundens von Dankbarkeit. Der Gelobte hat sich zunächst nur *beindruckt* zu zeigen, ohne die passive Rolle des Entgegennehmens zu verlassen. Erst wenn die Glückwünsche und Hochrufe nicht abreißen, muss er das Wort ergreifen und seine Ergriffenheit bezeugen.

Die abschwächende Reaktion gibt dem Lobenden nicht selten ein difiziles Interpretationsproblem auf: Er hat nämlich herauszufinden, ob die Reserviertheit des anderen einfach nur der Bescheidenheitsnorm genügt oder ob sich dahinter vielleicht echte innere Reserve, eine indirekte Zurückweisung verbirgt. Ja mehr noch: Das Herunterspielen des Lobs kann manchmal auch der Versuch sein, dem anderen nahezulegen, es zu bekräftigen, gar zu intensivieren. Als mögliche Gründe des Understatements kommen sehr verschiedene Motive in Betracht. Nicht nur Lobende, auch Gelobte können ein Interesse an eigener Undurchschaubarkeit haben.

Dass Gelobte das Lob oftmals als zwiespältig empfinden, kann viele Ursachen haben: Es verpflichtet sie möglicherweise auf Werte, die nicht ihre eigenen sind; sie sehen den anderen keineswegs so sehr als Autorität wie dieser sich selbst; sie wollen sich nicht mit Lob »abspeisen« lassen und Loyalitätserwartungen vermeiden. Hinzu kommen Besonderheiten der Figuration. Mädchen in Hauptschulklassen droht soziale Isolation, wenn sie sich nicht der Förderung ihrer feministischen Lehrerin erwehren; das Lob des politischen Gegners irritiert die eigene Anhängerschaft und den Koalitionspartner; devotes Lob von unten bindet dem Vorgesetzten die Hände und schränkt seine Sanktionschancen auch gegenüber anderen Mitarbeitern ein. So unterschiedlich die Motive und Konstellationen auch sind, in all diesen Fällen sieht sich der Gelobte in eine Situation manövriert, die seine *Unabhängigkeit* und *Selbständigkeit* gefährdet. Wie jedes Geschenk gleichzeitig einen Angriff auf die Autonomie des Beschenkten darstellt, so webt auch die ausdrückliche Anerkennung an einem Netz von Verbundenheit, das mit der Zeit immer dichter wird und schließlich kaum mehr zu zerreißen ist. Deshalb ist Vorsicht geboten und frühzeitig gegenzusteuern. Will er seine Handlungsfreiheit und Optionen behalten, muss der Gelobte trotz der situativen Reziprozitätsnorm in seine Anerkennung der Anerkennung zugleich gewisse Signale fein dosierter Distanz und Eigensinnigkeit einfließen lassen, eine Gratzwanderung, für die eine abschwächende Modulierung des Lobs vorzüglich geeignet ist.

Möglich wäre natürlich auch, das Lob *direkt zurückzuweisen*. Dies geschieht jedoch selten. Der Grund dafür liegt in der exzeptionellen Legierung von Handlung und Person. Jede unmissverständliche Zurückweisung des Lobs ist gleichzeitig eine unmissverständliche Zurückweisung des Lobenden, eine klare Diskreditierung seiner Person (vgl. von Alemann 1986, S. 268). Zumal vor Publikum wirkt sie stets als unverhüllte

Brüskierung und markiert sofort eine deutliche Zäsur, ein Umschalten von einvernehmlichem Gleichklang auf Konfrontation. Sie verletzt die Basisnorm des »Wie du mir, so ich dir« und ruinert damit die Grundlage von Gemeinsamkeit und Zusammenarbeit.¹⁵ Ostentative Anerkennung mit ostentativer Ablehnung zu beantworten setzt auf einen Schlag eine völlig veränderte Relevanzstaffelung durch. Nicht die Wertschätzung des Gelobten, sondern dessen Geringschätzung des Lobenden steht plötzlich im Zentrum der Situationsdefinition, mit allen sich daraus ergebenden Konsequenzen.

Will er den offenen Konflikt vermeiden,¹⁶ kommt der Gelobte nicht umhin, in seiner Antwort positive und distanzierende Elemente zu vermischen. Wichtig für die Ausdifferenzierung der Reaktionstypen ist dabei die Unterscheidung, dass sich der reaktive Bezug auf das Lob nicht nur, wie bisher erörtert, auf die Illokution, also den kommunikativen Beziehungssinn der Aktion, sondern auch auf seinen propositionalen Gehalt, die inhaltlichen Werturteile und Qualifizierungen, konzentrieren kann.¹⁷ Entscheidet man sich für die zweite Alternative und eröffnet einen *Diskurs über die Bewertung*, so ergeben sich mancherlei Möglichkeiten einer Relativierung des Lobs auch ohne direkte Brüskierung des Lobenden. Grundsätzlich stehen dem Gelobten in diesem Reaktionszweig drei Wege zur Auswahl. Er kann erstens der Bewertung – temperiert – zustimmen (Annahme des Lobs durch Wert-Gemeinsamkeit). Er kann zweitens die Bewertung modifizieren, indem er entweder die Maßstäbe verschiebt oder das Bewertete, die eigene Leistung, in ein anderes Licht stellt; ersteres ist beispielsweise möglich durch ein Gegen-Lob, das das Lob zum Anlass nimmt, nun umgekehrt die Leistungen des Lobenden zu rühmen und auf diese Weise neuen Abstand schafft; letzteres kann dadurch erreicht werden, dass man andere Bewertungen ähnlicher Objekte und Leistungen Dritter ins Spiel bringt oder durch relativierende Darstellung der eigenen Mühen und Anstrengungen seine Verdienste herunterspielt. Und drittens kann die Bewertung indirekt auch zurückgewiesen werden, indem man die eigene Leistung oder Leistungen Dritter einfach in einem anderen Wertsystem verhandelt, ohne die Wertungen des Lobenden unmittelbar zu attackieren. Gewiss sind die Übergänge hier

¹⁵ Zum Prinzip des TIT FOR TAT als Grundgesetz erfolgreicher Kooperationen vgl. Axelrod 1987.

¹⁶ So aufwändig und teuer die direkte Zurückweisung eines Lobs, so einfach und relativ billig ist seine Verhinderung im Vorfeld, die *antizipatorische Reaktion*: Signalisiert man, wenn ein Lob droht, schon frühzeitig Unfreundlichkeit und Ablehnung, kann man fast sicher sein, dass die prekäre Situation ausbleibt.

¹⁷ Die folgenden Überlegungen sind angeregt durch Anita Pomerantz' Analyse der Reaktionsweisen auf Komplimente (Pomerantz 1978); vgl. auch Adamzik 1984, S. 273ff.

fließend und die Reaktionen in der Regel ganz und gar habituell. Oft wird das Auswechseln der Kriterien von allen Beteiligten, einschließlich des Gelobten selber, überhaupt nicht bemerkt.

Bei alledem darf die einfachste, naheliegendste und häufigste Reaktion, die freudige *Annahme* des Lobs und deren Beglaubigung durch Zeichen der Dankbarkeit, nicht vergessen werden. Anerkennung verführt, und besondere Anerkennung verführt besonders. Sie entwickelt einen Sog, dem man sich nur schwer entziehen kann. Die Machttechnik des Lobs ist eine »weiche« Methode, deren Wirksamkeit gerade darauf beruht, dass sie die Machtrelevanzen im Hintergrund hält. Das Lob schmeichelt und beeinflusst, es zielt nicht auf Gehorsam, sondern auf Verstrickung. Diese gelingt umso leichter, je mehr der andere der Anerkennung bedarf. Der Abhängigkeitseffekt des Lobs ist dort am größten, wo es auf schwaches Selbstbewusstsein trifft, wo die Verbindung von wertqualifizierender Rangzuweisung und personaler Nähe zur Autorität eine stabile Selbstverortung verspricht.

Im Übrigen ist zwischen unmittelbarer Reaktion und langfristiger Wirkung zu unterscheiden. Beides kann durchaus auseinanderklaffen. Ob der dankbaren Aufnahme des Lobs tatsächlich ein anhaltender Motivierungserfolg entspricht, ist stets eine empirische Frage. Entscheidend ist dafür nicht die aktuelle, sondern die generalisierte Beziehungsdefinition, die Situierung des Lobenden im gestaffelten Feld signifikanter Anderer (vgl. Berger/Luckmann 1969, S. 161f.). Manch einer drückt als Gelobter herum, relativiert die Bewertung und verteidigt tapfer seine Selbstständigkeit – um im Nachhinein alles zu tun, was weitere Anerkennung erwarten lässt. Andere hingegen nehmen das Lob freudig und dankbar auf, stecken es in die Tasche und gehen dann ihrer Wege.

4. *Die Politik des Lobs in der Politik*

Fragt man nach der Bedeutung des Lobs in Handlungsfeldern der Politik, so variiert diese naturgemäß je nach gesellschaftlich-historischem Kontext und den institutionellen Vorgaben des politischen Systems. Auch kulturelle Differenzen und Traditionen sind hier wichtig: So spielten z. B. die Gegenstände und Relevanzen der Politik bei den griechischen Lobrednern eine weitaus geringere Rolle als im antiken Rom, wo Lobrednen als Begleitmusik politischer Karrieren unerlässlich waren,¹⁸ und auch heute wird man etwa bei einem Vergleich deutscher und amerikanischer Parteitage eine sehr andere Rhetorik von Jubel und Anerkennung beobachten können. Dabei treten entsprechend den unterschiedli-

¹⁸ Vgl. Martin 1974, S. 197. Zur generellen Bedeutung öffentlicher Selbstdarstellung des Politikers in der Antike vgl. Eisermann 1991, S. 146ff.

chen Rahmenbedingungen und politischen Anlässen jeweils verschiedene Struktureigenschaften des Lobs besonders hervor: Das Prinzip der Lokalisierung nach Rängen und die Herstellung persönlicher Quasi-Intimität prädestinieren es als höchst geschmeidiges Mittel der Austarierung von Machtbalancen und des Züchtens von Abhängigkeiten, wie sie vor allem für autokratische Herrschaftssysteme und unmittelbare Führer-Gefolgschaftsverhältnisse charakteristisch sind; die Merkmale der Ausdrücklichkeit und Leistungsreferenz legen es nahe, das Lob auch in parlamentarisch-demokratischen Systemen als gezieltes Vehikel von Personalpolitik und öffentlicher Kandidatenauslese zu verwenden; und schließlich ist das Lob aufgrund der mit der Wertqualifizierung gesetzten Asymmetrie von Wertendem und Bewertetem und den Kautelen der Reaktionsdynamik eine vorzügliche Methode, sich auch im alltäglichen parteipolitischen Schlagabtausch des parlamentarischen Argumentationskampfs als Leistungsgarant und Normhüter zu profilieren und sich hier sowohl in der Anerkennung des politischen Partners als auch im verblüffenden Lob des politischen Gegners gewisse Vorteile zu verschaffen, die im Machtspiel eines medienorientierten und -vermittelten Parteiensystems am Ende vielleicht entscheidend sein können. Diese Varianten sollen abschließend diskutiert werden.

Dass die Verteilung von Achtung und Anerkennung in Herrschaftssystemen, in denen ein Großteil der Machtressourcen, vor allem aber die uneingeschränkte Autoritäts- und Legitimitätsgeltung auf eine Person konzentriert ist, eine große Rolle spielt, liegt auf der Hand. Der Fürst kontrolliert die Ströme der Anerkennung, er verleiht und entzieht Ansehen, entscheidet über Prestige und Ungnade, Bann oder Rehabilitierung. So schafft er gestaffelte Abhängigkeiten, die freilich jederzeit revidierbar, ganz und gar seiner Willkür ausgesetzt sind. Sosehr seine Anerkennung existentiell begehrte und ihr Ausbleiben gefürchtet wird, so *undurchschaubar* bleiben seine Motive und Strategien. Elias Canetti gibt ein plastisches Beispiel:

»Ein klassischer Fall solcher Unergründlichkeit war Filippo Maria, der letzte Visconti. Sein Herzogtum Mailand war eine Großmacht im Italien des 15. Jahrhunderts. Keiner kam ihm an Fähigkeit gleich, sein Innerstes zu verbergen. Nie sagte er offen, was er wollte, sondern verhüllte alles durch eine eigentümliche Art, sich auszudrücken. Wenn er jemand nicht mehr mochte, lobte er ihn weiter; hatte er jemand durch Ehren und Geschenke ausgezeichnet, so beschuldigte er ihn der Heftigkeit oder der Dummheit und ließ ihn fühlen, daß er seines Glückes nicht würdig sei. Wollte er jemand in seiner Umgebung haben, so zog er ihn für lange an sich heran, machte ihm Hoffnungen und ließ ihn dann fallen. Wenn der Betreffende dann glaubte, vergessen zu sein, rief er ihn zu sich zurück. Verlieh er Leuten, die sich um ihn verdient gemacht hatten, eine Gnade, so befragte er in merkwürdiger Verschlagenheit andere, als wüßte

er nichts von der gewährten Wohltat. In der Regel gab er etwas anderes als das Erbetene, und immer auf andere Weise, als erwünscht war. Wollte er jemand ein Geschenk oder eine Ehre zukommen lassen, so pflegte er ihn viele Tage zuvor über die gleichgültigsten Dinge zu befragen, so daß jener seine Absicht nicht zu erraten vermochte. Ja, um seine innerste Absicht niemandem zu offenbaren, beklagte er sich oft über die Verleihungen von Gnaden, die er selbst gespendet, oder auch über die Vollstreckung von Todesstrafen, die er selbst verfügt.« (Canetti 1984, S. 336f.)

Das *kryptische Lob* ist Teil einer umfassenden Strategie von Verwirrung und Ungewissheit. Der absolutistische Herrscher kann sich das unauf richtige Lob ebenso leisten wie Zweifel an seiner Glaubwürdigkeit. Weil sein Monopol der Verteilung von Ehre und Prestige außer Frage steht, behält er alle Fäden in der Hand und verwandelt das Leben der Höflinge in eine erbitterte Konkurrenz um Anerkennungen, die er vor allem durch einen nuancenreichen Gebrauch der Etikette geschickt zu schüren vermag (vgl. Elias 1983, S. 137ff.). Der Monarch vergibt die besondere Anerkennung als Zuneigung und *Gunst* und setzt die Abhängigen damit allen Unwägbarkeiten und Gefühlsschwankungen aus, die inter personelle Beziehungen charakterisieren. Die Launen des einen sind das Schicksal der anderen. Das Element der Leistungsreferenz ist durchaus geschwächt: Große Anstrengungen können den König einem gewogen machen, müssen es aber keineswegs. Die Willkür des Herrn erfahren die Abhängigen als Kontingenz.

Auch die Ausdrücklichkeit der Anerkennung kann, wie das Beispiel zeigt, raffiniert manipuliert werden. Öffentlich gespendetes Lob wird hinterrücks konterkariert, intime Andeutungen erhalten großes Gewicht und geben doch keine Sicherheit. In der Autokratie kombiniert die Spitze die größte Positionsmacht und unangefochtene Wertrepräsentanz (beim König: als Unbefragtheit der Tradition, beim charismatischen Führer: als apodiktische Evidenz seiner Gottgesandtheit) mit allen Möglichkeiten destruktiver Informationsmacht, dem negativen Organisieren der Intrige.¹⁹ Die selektive, jederzeit disponibile Anerkennung ist eine überaus wirksame Methode der *Individualisierung*, mit der die diktatorische Macht ihre Anhängerschaft atomisiert und etablierte oder aufstrebende Subgruppen durch Rivalität spaltet und wechselseitig neutralisiert.²⁰

Komplettiert wird das Szenario durch die panegyrische Lobpreisung des Herrschers von unten. Diese klingt in unseren heutigen »demokratischen Ohren« (Burke 1993, S. 51) oft peinlich, obwohl – oder gerade weil – sie in den großen Eschatologien des 20. Jahrhunderts eine

¹⁹ Zur Machttechnik der Intrige und des Intrigierens vgl. Paris 1996 sowie die umfassende Studie von Utz 1997. [2012]

²⁰ Zur Anwendbarkeit dieser Untersuchungsperspektive auch auf moderne Diktaturen vgl. Elias 1983, S. 405ff.

bedeutsame Rolle gespielt hat (vgl. Schöne 1965). In der säkularisierten Politik parlamentarisch-demokratischer Systeme hat sie jedoch keinen Platz mehr. Der mündige Bürger beteuert keine Ergebenheit und huldigt niemandem mehr, eher schon nimmt er in generalisierter Verachtung der »politischen Klasse« selbst die Cäsarenhaltung ein. Die Zumutungen und Gemeinschaftsgefühle traditionaler oder charismatischer Herrschaft bleiben ihm weithin erspart.

Unter den Bedingungen verfahrensregulierter und verrechtlichter Politik ändert sich die Bedeutung des Lobs grundlegend. Es ist fortan eingebettet in Strategien von Berufspolitik und öffentlichem Parteienkampf, das institutionelle Gefüge der parlamentarischen Demokratie. Über die Verteilung von Macht und Prestige entscheidet nicht länger der souveräne Monarch, sondern der zählbare Wahlerfolg. An ihm bemisst sich, was an Ämtern und Pfründen zu vergeben ist, wobei die Karten periodisch immer wieder neu gemischt werden. Wesentlich für die Demokratie ist das Prinzip der »personalen Indifferenz«: Hochgestelltheit von Personen begründet nicht länger eine automatische Privilegierung ihrer Ziele und Meinungen, auch sie müssen sich Mehrheiten suchen (vgl. Kirsch/Mackscheidt 1985, S. 15). Der politische Streit unterliegt konstitutiven und regulativen Regeln, deren Sinn es ist, dauerhafte Machtmonopole zu verhindern, die persönliche Konfliktdynamik der Akteure zu bändigen und einen Primat der Sachlichkeit zu installieren, der sich normativ an konkurrierenden Entwürfen und Begründungen des Gemeinwohls orientiert.

Im Machtspiel der modernen Politik überlagern sich systematisch drei Konflikttypen: Die sachprogrammatische Gegnerschaft der Parteien ist verschränkt mit Prozessen der Rivalität zwischen Berufspolitikern um Ämter und Karrierechancen, die darüber hinaus den Charakter einer massenmedial vermittelten Eindruckskonkurrenz gegenüber einem Wahlpublikum hat, dessen Votum letztlich über Erfolg oder Misserfolg entscheidet. In diesen komplexen Bezügen und überlappenden Relevanzen ist die Entwicklung des Lobs zwiespältig: Die Betriebsförmigkeit der Politik und die Grunderwartung sachgerechter Professionalität engen den Spielraum strategischer Anerkennungen einerseits deutlich ein, während gleichzeitig die gesteigerte Abhängigkeit des politischen Erfolgs von Prozessen öffentlicher Akklamation und Meinungsbildung einen ständigen Bewertungsstrom von Handlungen und Personen initiiert, den keiner der politischen Akteure ignorieren kann. Das Lob erscheint so zugleich restringierter und elaborierter; obwohl es im Vergleich zu früheren, stärker personengebundenen Herrschaftsverhältnissen an Bedeutung eingebüßt hat, ist es dennoch im Geräuschpegel der alltäglichen »Konversationsmaschine« (Berger/Luckmann 1969, S. 163) heutiger Politik stets präsent.

Gleichwohl sind die Gelegenheiten des Lobs selektiv. Die Regeln des politischen Systems definieren Arenen und institutionelle Anlässe, die es erlauben und nahelegen, mit Lob und Gelobtwerden Politik zu machen. Dies betrifft zuerst die Notwendigkeit einer kontinuierlichen Personalpolitik der Parteien, also das Lob als Vehikel parteiinterner und öffentlicher *Kandidatenauslese*. Nicht nur Identifikationsfiguren an der Spitze, auch nachrückende Führungskräfte müssen rekrutiert und »aufgebaut« werden. Man lobt den aufstrebenden Nachwuchsmann vor versammeltem Parteivolk oder laufenden Kameras, indem man seine disziplinierte Sacharbeit und Leistungen herausstreckt, die er bislang im Stillen vollbracht hat; so wird ein Name lanciert, der später, wenn er in der Ministerliste auftaucht, schon öfter gehört worden ist. Die besondere Anerkennung macht den Anerkannten bekannt. Sie ist weniger an ihn als an das Publikum adressiert. Die Ausdrücklichkeit und der Leistungsbezug des Lobs machen es zu einem geeigneten Mittel, in der Öffentlichkeit den Eindruck einer dichten Personaldecke und jederzeit auffüllbaren Führungsriege zu erzeugen, die den komplexen Aufgaben gegenwärtiger oder zukünftiger Regierungsverantwortung allemal gewachsen sei.

Allerdings ist diese Technik des *Hineinlobens* von Personen in Ämter, die man für sie vorgesehen hat,²¹ auch für den Lobenden nicht ohne Risiko. Sie nährt nämlich, ob zutreffend oder nicht, den Verdacht der Patronage und damit des Unterlaufens von Verfahrenslegitimität und Sachprimat. Will der »Landesfürst« einer Partei seinen Zögling oder eine Seilschaft ihren Wasserträger unterbringen, so tun sie gut daran, ihn nicht allzu offensiv als Kandidaten ins Spiel zu bringen. Wo Anerkennung offensichtlich Gefälligkeit ist, schadet sie. Die Personalität des Lobs schlägt hier zum Nachteil aus und durchkreuzt die strategische Absicht. Besser ist es, einfach auf sachliche Ergebnisse und messbare Erfolge hinzuweisen, an denen der Kandidat beteiligt war, also, wie beim Selbstlob ja auch, auf indirekte Formen und Präsentationen von Anerkennung auszuweichen.

Dass die Rekrutierung des geeigneten Führungspersonals in der parlamentarischen Demokratie besondere Aufmerksamkeit erheischt, liegt vor allem an den vorgegebenen Prozeduren der Machtverteilung. Stehen Neuwahlen an, so wird auch der amtierende Regierungschef wieder zum Kandidaten. Er muss Zustimmung einwerben und sich von seiner Anhängerschaft auf Parteitagen bestätigen lassen, Herausforderer abwehren. Anders als in autokratischen Systemen unterliegt der Führer der Partei einem fortdauernden Zwang, über ein »Anerkennungspolster« von unten verfügen zu müssen, um in der öffentlichen Eindruckskonkurrenz

²¹ Es liegt auf der Hand, dass die umgekehrte Taktik des »Weglobens« missliebiger oder unfähiger Amtsinhaber auf machtlose Ehrenposten nur die feldtyrische Variante des abspeisenden Lobs ist.

mit anderen Parteiführern bestehen zu können. Daher das ständige Lob des Spitzenmanns und seiner unmittelbaren Nebenleute, die Betonung und Beteuerung seiner Führungsqualitäten, der Prädestiniertheit seiner Person für das zu vergebende Amt. Indem die Anhänger ihren Führer jubeln, jubeln sie ihn hoch. Gleichzeitig setzen sie ihm damit jedoch Verhaltensstandards, die er nicht unterschreiten darf. Die Leistungsreferenz des Lobs baut hier einen Erwartungsdruck auf, der auch kleinere taktische Fehler des Kandidaten rasch in bittere Enttäuschung umschlagen lässt. Insofern ist das euphorische Lob von Anhängern und Medien auch für den derart Gelobten häufig eine zwiespältige Angelegenheit: Einerseits »trägt« die allseitige Anerkennung den Kandidaten und färbt die Wahrnehmung seines Handelns entsprechend ein; gleichzeitig aber sind die Ansprüche an sein Reüssieren besonders hoch, so dass jeder Rückschlag im Wahlkampf gravierend zu Buche schlägt. Nicht nur wer hoch steigt, sondern auch wer durch andere emporgehoben wird, kann anschließend umso tiefer fallen.

Strukturell erschwert wird das Lob in der Politik nicht zuletzt durch die hohe Diffusität der professionellen Standards, die »normative Normlosigkeit« der Politikerrolle (Nedelmann 1990, S. 132). Anders als beim Arzt oder Ingenieur sind die Kriterien dafür, was einen »guten« Politiker ausmacht, hochgradig selektiv und interpretationsabhängig. Die im Lob enthaltene Wertqualifizierung von Handlungen und Personen ist deshalb hier ein zweischneidiges Schwert, setzt sie doch einen *Wertkonsens* über das Verhalten voraus, der in diesem Feld gerade nicht besteht. Problemlos loben kann man nur, wo relative Übereinstimmung darüber herrscht, was lobenswert ist und was nicht. Wo jedoch die normativen Erwartungen an das Handeln einerseits dessen generelle Werthaltigkeit, ja Wertsichtbarkeit fordern, andererseits aber die Maßstäbe kaum strukturiert und festgelegt sind, bewegt sich auch das Lob in einem semantischen Niemandsland, das durch die Pole von Macht und Moral nur unzureichend bestimmt ist.

Es ist nur die Kehrseite dieses Sachverhalts, dass dort, wo die Normkonturierung der Rolle durch eine überzeugende Amtsführung gelingt, die Lobeshymnen nicht abreissen. Wenn ein Charismatiker jenseits aller populistischen Töne²² einem Amt zu neuem Glanz verhilft, setzt er damit einen Standard, an dem alle Nachfolgekandidaten gemessen werden. Indem sie ihn loben, verpflichten sie sich auf die Maßstäbe, die er vorgegeben hat. Erst das Lob qualifiziert sie zur Kandidatur. Später können sie versuchen, aus dem Schatten des Vorgängers herauszutreten und der eigenen Amtsführung individuelles Profil zu geben.²³

²² Zur Entgegensezung von Charisma und Populismus vgl. Soeffner 1993.

²³ Ein anschauliches Beispiel war die Kandidatenkür und die öffentliche Diskussion um die Weizsäcker-Nachfolge im Amt des Bundespräsidenten im

Einen anderen Charakter haben jene wohlgesetzten Formulierungen von Lob und Anerkennung, mit denen Politiker bei besonderen *rituellen Anlässen*, vorzugsweise Amtswechseln, bedacht werden. Hier liegt, dem unmittelbaren Machtspiel enthoben, der Akzent nicht auf der Betonung von Unterschieden, sondern auf Verbundenheit und Gemeinschaft. Im *appellatorischen Lob* dient die Qualifizierung der Person zugleich der feierlichen Bekräftigung der sozialen Ordnung und Wertordnung, in die ihr Wirken eingepasst ist; die Worte des Dankes und des Respekts an den ausscheidenden Amtsinhaber haben simultan die Funktion, die Würde des Amtes und des Institutionengefuges insgesamt vor aller Augen zu erneuern. Wenn die Person geht, bleibt die Institution. Der erhabene Ton ihrer Verabschiedung gilt vor allem der Erhabenheit dessen, wovon sie verabschiedet wird.

Im politischen Alltag hingegen ist Loben und Gelobtwerden ein fines-senreiches und aufreibendes Geschäft. Dies gilt für Konflikt und Koope-ration gleichermaßen. Das *Lob des politischen Partners* pflegt das Klima der Koalition und hält ihn bei der Stange. Man präsentiert stolz die ge-meinsame Leistungsbilanz und streicht dabei die Verlässlichkeit des an-deren heraus, nicht ohne den Hintergedanken, ihn auf diese Weise dezent an frühere Absprachen und künftige Erfolgswände zu erinnern. Das Lob bindet ihn ein und verpflichtet ihn indirekt, die Zusammenarbeit fortzusetzen; gleichzeitig verweist es jedoch nicht selten auf eine Asym-metrie der Abhängigkeit innerhalb des Bündnisses, wobei es keineswegs immer der stärkere Koalitionspartner sein muss, der den anderen die An-gewiesenheit spüren lässt. Die Hymne auf die erfolgreiche Partnerschaft ist zugleich das versteckte Ausmalen der Folgen, die einträten, würde das Bündnis aufgekündigt oder an Treulosigkeit eines Partners zerbrechen. Hier zeigt sich erneut, in welchem Ausmaß das Lob die Absicht verfolgt, die Autonomie des Gelobten strategisch einzuschränken, ihn seiner Op-tionsfreiheit zu berauben.

Darüber hinaus ist das Lob der Arbeit der Koalition natürlich stets eine willkommene Gelegenheit des *Selbstlobs*. Vor allem in parlamenta-rischen Schlüsselsituationen wie dem Bericht zur Lage der Nation oder der Haushaltsdebatte werden alle Register gezogen, um sich selber in strahlendem Licht erscheinen zu lassen. Die breite Dokumentation von Fakten und Ergebnissen ist unablässig durchsetzt mit wohltemperierten Hinweisen auf eigene Anstrengungen und Fähigkeiten, ohne die solche Resultate niemals hätten erzielt werden können. Man geißelt die finanz-politische Verantwortungslosigkeit der Opposition und empfiehlt sich so als Garant von Solvenz und Solidität. Die moralische Verderbtheit und Heuchelei des politischen Gegners ist die Kontrastfolie der eigenen

Frühjahr 1994. Vgl. etwa »Hinter Weizsäcker her ackern.« Gespräch mit Roman Herzog. In: Die Zeit vom 15.4.1994.

Rechtschaffenheit. Der sich so Lobende ordnet in seinen Deutungen immer schon die gesamte Figuration im Hinblick auf Werte und Maßstäbe, die er vorgibt; er prägt den anderen seine Kriterien auf und drängt sie damit in die Defensive.

Zugleich hat der Lobende alle Freiheit von Willkür und Überraschung und kann die Äußerung nach Gutedanken modulieren. Dies zeigt sich vor allem am *Lob des politischen Gegners*, einer ebenso beliebten wie wirksamen Methode, den anderen zu frappieren und öffentlich bloßzustellen. Natürlich ist dieses Lob nicht an ihn, sondern an das Publikum adressiert und die Anerkennung nur vorgetäuscht. Die Praxis des hinterhältigen Lobs reicht von der gönnerhaften Verteilung von Ratschlägen an politische Newcomer über den demonstrativen Beifall für Selbstverständlichkeiten und Fehlleistungen bis hin zur grotesken Übertreibung ins Lächerliche als rhetorische Technik der Degradierung.²⁴ Außerdem gibt es neben dem hinterhältigen auch das hinhaltende Lob: Man zollt dem anderen vordergründig Respekt und lauert zugleich auf den Punkt, an dem man ihn treffen kann. Der Austausch von Artigkeiten übertüncht die erbitterte Gegnerschaft in der Sache und die Rivalität um die Wählergunst, deren Relevanzen gleichwohl allgegenwärtig bleiben. Auf diese Weise entstehen manchmal regelrechte »Lob-Karusselle« (von Alemann 1986, S. 268), in denen sich alle reihum loben und dabei nur darauf warten, sich gegenseitig auszustechen. Was hier wirkliche oder nur vorgeschoßene Anerkennungen sind, ist für Außenstehende oft kaum zu unterscheiden.

Dies gilt manchmal sogar für die Akteure selbst. Ebenso wie das Lob des Partners enthält auch das Lob des politischen Gegners zuweilen ein kalkuliertes Moment von Diffusität und Unwägbarkeit, das die direkte Botschaft konterkariert. Denn die Gegner von heute sind die Partner von morgen. So kann das Lob der Opposition jenseits einer rhetorischen Finte immer auch ein verstecktes Angebot, ein Anbahnungssignal von Zusammenarbeit sein, das die erstarrte Machtfiguration in Bewegung bringt. Auch vorgespiegelte Anerkennung kann im Nachhinein anders moduliert werden. Solange jedoch die Fronten klar und die Akteure als Partner oder Gegner eindeutig identifiziert sind, wird diese Art vieldeutigen Lobs im parlamentarischen Machtspiel eher die Ausnahme sein.

Dass der taktische Kalkül des Lobens der Gegenseite überhaupt aufgehen kann, liegt systematisch an dem Dilemma der Reaktion, in das sie manövriert wird.²⁵ Entweder man nimmt das ironische Lob an oder man

²⁴ So hat sich z. B. Jürgen Möllemann von seiner Verhöhnung durch Franz Josef Strauß als »Riesenstaatsmann Mümmelmann« zeit seiner politischen Karriere nicht mehr erholt.

²⁵ Ein virtuoses Beispiel des Aufstellens einer solchen Zwickmühle lieferte Helmut Kohl in der Generalaussprache des Deutschen Bundestags über den

versteht keinen Spaß. Allenfalls die postwendende Retourkutsche ist erlaubt, die jedoch gute Schlagfertigkeit, Treff- und Dosierungsgenauigkeit verlangt. Jede Überreaktion schadet – und selbst der gutschende Konter ist nicht davor gefeit, beim amüsierten Publikum gleichzeitig den Eindruck zu erwecken, hier beglichen versierte Machtmenschen persönliche Rechnungen auf Kosten von Sachlichkeit und Verfahrenstreue. Hierin liegt ein Grundproblem des modernen politischen Konflikts: Das Werben um Mehrheiten tendiert dahin, den Akzent von der Maßnahmen- zur Inszenierungsebene zu verlagern (vgl. Edelman 1976); wenn aber eine erfolgreiche Dramaturgie in der breiteren Öffentlichkeit das Grundgefühl aufkommen lässt, der Kampf der Parteien und ihrer Repräsentanten erschöpfe sich nur noch in wahltaktischen Querelen und selbstgefälligem Staatstheater, so verliert in einem solchen Szenario am Ende auch der Gewinner. Er ruiniert die notwendige Fiktion des parlamentarischen Wettstreits als sachlichem Argumentationskampf um die Definition des Gemeinwohls.

Der lobende Politiker bewegt sich notgedrungen auf glattem Parkett: Er muss öffentlich Personalpolitik machen und zugleich den Anschein von Patronage und Vetternwirtschaft vermeiden; er trifft auf ein normativ unstrukturiertes Feld und geht so das Risiko ein, kollektive Maßstäbe zu verfehlten oder zu verletzen; er setzt sich als anerkennende Autorität und läuft damit Gefahr, in einer Kultur der Gleichheit als anmaßend und arrogant empfunden zu werden. Trotzdem entbehrt er der Freiheit zum Lobverzicht. In seinen Bewertungen, der Qualität seiner Urteile und der Fähigkeit zum Takt, zeigt er, wer er ist und wofür er sich hält, und wird gerade dadurch für das Publikum wählbar. Auch die verschachtelte und verfahrensregulierte Politik moderner parlamentarischer Systeme braucht für ihr Funktionieren glaubwürdige Repräsentanten, auch sie kommt ohne Autorität und Autoritäten nicht aus, deren Anerkennung etwas gilt und auf die man bauen kann. Nicht dass überhaupt, sondern dass zu wahllos und zu wenig qualifiziert gelobt wird, wirft ein Schlaglicht auf die Misere unserer heutigen Politik.

(1995)

Haushalt 1995. Nachdem er dem frisch gekürten Oppositionsführer Scharping zunächst einige väterliche Ratschläge in Sachen Fraktionsmanagement gegeben hatte, empfahl er ihm zum Abschluss seiner Rede, man solle auch aus der Opposition heraus die Regierung ruhig einmal loben. »Glauben Sie mir, ich war ja auch Oppositionsführer: Das kommt gut an!« (zitiert nach: Der Tagesspiegel vom 16.12.1994, S. 3) – Ein brillanter Schachzug: Man schlägt dem anderen die Waffe des Lobs des politischen Gegners aus der Hand, indem man ihn direkt dazu auffordert.

