



# Das WWW der Rhetorik

Je höher der Rang, umso mehr lebt der Chef in einer „Welt der Worte“. Wie die Politiker, so müssen die Wirtschaftsführer Redekunst als Führungsmittel einsetzen. Mitarbeiter wollen nicht nur geführt, auch begeistert sollen sie werden. Leitende Mitarbeiter machen in Parteien und Wirtschaftsverbänden ihren Standpunkt klar, so sie der Rede mächtig sind. In der Öffentlichkeit gilt es, um Verständnis für unternehmenspolitische Entscheidungen zu werben, Gegner umzustimmen oder niederzustimmen.



*Peter Staudinger, 53 Jahre, Fachjournalist und Autor verschiedener Fachbücher, ist gelernter Dipl KrPfl und Fachbetriebswirt Krankenhaus. Der zertifizierte Kommunikationstrainer hat einige rhetorische Kunstgriffe für Sie erarbeitet.*

Worte Wunder wirken zu lassen, erfordert ebenso viel Übung wie eine Stegreifrede brillanter Formulierungen. Die Technik, mit wenig Worten viel zu sagen und seine Zuhörer zu fesseln, ist lernbar. Vorbilder – wie Bismarck, Churchill oder Kennedy – haben die Maßstäbe gesetzt.

Peter Staudinger, Kommunikationstrainer bei APEDOS Training, hält es mit den Römern:

„Zum Dichter wird man geboren,  
zum Redner geschult.“

Drei Arten der Rede und ihre rhetorischen Mittel muss der Manager beherrschen:

1. Der **Sachvortrag** – etwa die Ansprache auf einer Hauptversammlung – wendet sich an den Verstand. Er informiert, vermittelt Wissen, sollte jedoch auch nicht „einer schmalen Zukost von Unterhaltung“ entbehren.
2. Die **Überzeugungsrede** will die Tat. Beispielsweise soll die Betriebsversammlung im Sinne der Geschäftsleitung abstimmen. Der Zwecksatz der Rede, ihre Absicht in einem Satz verdichtet, steht im Vordergrund. Gefühl und Wille, weniger der Verstand werden aufgeweckt.
3. Beim **Gelegenheitsvortrag**, so bei einer Geburtstagsfeier, wird der Redner vornehmlich des Jubilars Herz und Gemüt ansprechen.

## Vorbereitung ist halber Erfolg

Gründlich vorbereitet gewinnt der Rhetor Sicherheit, Gedankenfülle und Überzeugungskraft. Sechs Wochen und länger arbeitete Winston Churchill an einigen seiner Reden. „Und ich weiß von keiner Arbeit, die an Intensität der Hingabe und Versenkung vergleichbar wäre der Vorbereitung einer Rede“, bekannte der englische Politiker Joseph Chamberlain.

**Vier Arbeitsgänge** können gedanklich voneinander getrennt werden:

### 1. **Stoffsammlung**

Sie sollte viel umfangreicher als die Rede sein. Je mehr eigene Gedanken und Einfälle einfließen, umso überzeugender wirkt die Ansprache.

Bewährt hat sich: DIN A5 Zettel, einseitig beschrieben, mit Platz für Erweiterungen, gekennzeichnet jeweils durch ein Stichwort. Sie sind leicht gruppierbar.

### 2. **Durchdenken der Materialsammlung**

Es gilt, die überzeugendsten Gesichtspunkte herauszufinden, zu gliedern. Dies gelingt, wenn der Redner versucht, sich in seine Zuhörer hineinzusetzen. Diese Stufe der Vorbereitung verlangt schöpferische Arbeit.

Sie wird gefördert wenn Sie

... zwischen Arbeit und Entspannung wechseln.

Es klingt überraschend: Der französische Gelehrte Fehr fand heraus, 75% aller Gedankenblitze kamen den großen Dichtern, Philosophen und Wissenschaftlern beim Spaziergang, morgens beim Aufwachen, in Pausen, bei Unterhaltungen.

... im Wechsel laut und leise denken,

wie der Philosoph Johann Gottlieb Fichte (1762 – 1814) es oft tat.

... Ihre Gedanken mit einem anderen durchsprechen.

Heinrich von Kleist (über die allmähliche Verfertigung der Gedanken beim Reden): ... Und siehe da wenn ich mit meiner Schwester davon rede, welche hinter mir sitzt, und arbeitet, so erfahre ich, was ich durch ein vielleicht stundenlanges Brüten nicht herausgebracht haben würde.“

### 3. **Stichwortzettel**

Die Rede wird in Stichwortform auf Zettel übertragen: übersichtlich, mit Platz für Einschübe. Einige Redner, deren Vorträge von Ghostwritern ausgearbeitet werden, schreiben sich links neben den vollständigen Text Stichwörter, um nach ihnen frei zu sprechen. Besonders wichtige Gedanken können durch Farbstifte hervorgehoben werden.

Die eigene Ermahnung auf den Zetteln wie: langsam reden, Augenkontakt etc. ist manchmal angebracht.

#### 4. Redeprobe

Sprechen Sie die Rede mit Hilfe der Stichwortzettel durch. Nehmen Sie sie auf Tonband (MP3) (CD) auf, und seien Sie ihr erster Hörer und Kritiker.

### Die Einleitung muss fesseln

Die ersten Sätze einer Rede bereiten den Boden, in dem die Saat der Rede aufgehen soll. Deshalb arbeiten große Redner den Anfang wortwörtlich aus. Die Zuhörer müssen eingestimmt werden: dem Redner wohlwollend dem Thema gegenüber aufmerksam und neugierig. In der Praxis haben sich viele Möglichkeiten bewährt: ein aktuelles Ereignis, ein persönliches Erlebnis. Gemeinsamkeit zwischen Redner und Zuhörer, eine Frage, ein Zitat, ein Kompliment, eine Anekdote. Besonders beim Fachvortrag ist es angebracht, eine Vorschau auf den Inhalt zu geben und seine Problematik und Bedeutung zu verdeutlichen.

Hermann Josef Abs (1901 – 1994) Vorstandssprecher Deutsche Bank, begann vor dem Wirtschaftsbeirat der Union in München am 21. März 1967 mit einem Kompliment an sein Auditorium: „Ich betrachte es als eine besondere Ehre, in München zu sprechen, denn ich habe in keiner Stadt unserer kleinen Bundesrepublik eine so aufmerksame Zuhörerschaft angetroffen, wie immer wieder hier in München.“

### Der Höhepunkt der Rede

Die Rede gipfelt im Schluss. Die letzten Sätze bleiben am ehesten haften. Dessen bewusst, haben viele Politiker und Staatsmänner die abschließenden Gedanken ihrer Reden Wort für Wort ausgearbeitet und auswendig gelernt.

Churchill ging sogar weiter: Für jede Rede hatte er mehrere Schlussworte, aus denen er je nach Stimmung der Zuhörer das passende auswählte.

Wie soll der Schluss lauten? Wichtigste Regel: Zusammenfassung der Kerngedanken, kurz und einprägsam (Bild, Vergleich, Zitat), Aufruf zum Handeln, besonders bei der Überzeugungsrede.

Otto von Bismarck vor der Gründung des deutschen Reiches: „Für den Augenblick wüsste ich dem, was ich gesagt habe, nichts weiter hinzuzufügen als die nochmalige Aufforderung: Meine Herren! Arbeiten wir rasch! Setzen wir Deutschland sozusagen in den Sattel! Reiten wird es schon können!“

## Die Sprache des Redners

Die Sprache großer Staatsmänner klingt klar, lebendig und wirkungsvoll.

„Eine Rede ist keine Schreibe!“ (Friedrich Theodor Vischer). Der Leser liest eine unverständliche Stelle noch einmal, der Hörer muss den Redner gleich verstehen. Deshalb sollte eine Rede noch verständlicher und durchsichtiger als ein Aufsatz sein.

Klarheit, das verlangt nach Friedrich Nietzsche ständiges Durchdenken des Stoffes.

„Den Stil verbessern – das heißt den Gedanken verbessern und nichts weiter!“

### **Klarheit wird auch gefördert durch:**

#### **1. Einfache, unzweideutige Wörter**

Fremdwörter sind zu meiden, Fachausdrücke mit Vorsicht zu gebrauchen. Churchills Unterhausrede vom Mai 1940 umfasste 234 Wörter, 183 davon waren einsilbig.

#### **2. Kurze übersichtliche Sätze**

Verschachtelte Bandwurmsätze sind Schranken für das Verständnis. Neuer Gedanke – neuer Satz! Der frühere französische Ministerpräsident Georges Clemenceau zu einem Mitarbeiter: „Bauen Sie kurze Sätze. Subjekt, Prädikat, Objekt! Bevor Sie ein Adjektiv hinsetzen, kommen Sie immer zu mir in den vierten Stock und fragen, ob es wirklich nötig ist.“

#### **3. Wechsel im Anspruch an die Aufnahmefähigkeit der Zuhörer**

Nach schwierigen Gedankengängen sollen leicht verständliche folgen, sonst schläft der Zuhörer ein.

#### **4. Kürze**

„Dass du nicht enden kannst, das macht dich groß“, gilt nicht für Redner. Wer das Thema ausschöpfen will, erschöpft seine Zuhörer. Eine Stunde ist immer genug.

### **Nicht nur verständlich muss die Rede sein, vor allem muss sie fesseln durch:**

#### **1. Wortwahl**

Den besonderen, nicht den allgemeinen Ausdruck wählen! Wer die Welt kennt und zu beobachten versteht, wird nicht vom Wind sprechen, wenn er eine Brise, eine Bö oder einen Föhn meint. Auf keinem Schreibtisch darf fehlen: Das treffende Wort von Karl Peltzer und Reinhard von Normann von Ott Verlag (Gebundene Ausgabe - Dezember 2000)

Handlungen durch Zeit-, nicht durch Hauptwörter wiedergeben. Um abzuschrecken, drückte der Unternehmer und Schriftsteller Ludwig Reiners den Satz Cäsars „Ich kam, sah und siegte“, so aus: „Nach erfolgter Ankunft und

Besichtigung der Verhältnisse war mir die Erringung des Sieges möglich.“  
Keine Streckverben. Also nicht: „in Erwägung ziehen, zur Abstimmung bringen“, sondern „erwägen, abstimmen“.

## 2. **Bilder, Vergleiche, Anschauungsmaterial**

So verglich der Engländer Attlee die Einheitslistenwahl im kommunistischen Osten mit „einem Rennen mit nur einem Pferd. Der Sieger steht von vornherein fest“.

Besonders Zahlen sollten veranschaulicht werden. Heinrich Nordhoff berichtete am 29. Juni 1966 auf der Hauptversammlung in Wolfsburg, die VW-Werke hätten im vergangenen Berichtsjahr 1,6 Millionen Volkswagen hergestellt. Durch den Zusatz „das sind mehr als die Hälfte aller in der Bundesrepublik produzierten Automobile“ gewann die Zahl an Leben. Karten, Tabellen, Skizzen, Schaubilder halten das Interesse wach.

## 3. **Einzelheiten, Beispiele**

Lässt Shakespeare seinen Marc Anton in der weltbekannten Begräbnisrede von einem herrschsüchtigen Cäsar sprechen? Nein, er verdeutlicht den Gedanken durch Beispiele: „Wenn Arme zu ihm schrie'n so weinte Cäsar: Die Herrschsucht solt' aus härterm Stoff bestehen ... Ihr alle saht, wie am Lupercus – Fest ich dreimal ihm die Krone bot, die dreimal er verweigert. War das Herrschsucht?“

Abs veranschaulichte den Gedanken, die schwächere Konjunktur habe von der eisenschaffenden Industrie auf andere Branche übergegriffen, so: „Ich möchte nur eine einzige herausstellen: die Automobilindustrie. Sie alle wissen von der Kurzarbeit in einzelnen Werken. Und wenn im ersten Quartal etwa 300 000 Automobileinheiten weniger produziert wurden, als im entsprechenden Zeitraum 1966, so bedeutet das, dass über 1,5 Millionen Reifen weniger hergestellt oder abgesetzt wurden, und das wirkt sich nicht nur auf die Reifenindustrie, sonder auf Bleche, Profilleisten, Zubehörteile, Motoren, Textilien, Lacke, Kunststoffe etc. aus.“

## 4. **Geschichten, Begebenheiten, Anekdoten**

Sie lockern besonders den Sachvortrag auf. Die Aufmerksamkeit kann ruhen und sich sammeln. Bringen Sie die Zuhörer zum Lachen, gewinnen Sie mehr Sympathien als durch drei scharfsinnige Gedankengänge. Winston Churchill war sogar in seinen ernsten Kriegsreden humorvoll.

So berichtete der Bankier Abs in einem Vortrag in Erlangen von dem früheren französischen Finanzminister Giscard d'Estaing, der auf die Frage, warum sich Frankreich gegen die doch so befruchtenden amerikanischen Investitionen sperrt, antwortete, er könne verstehen, dass die großen Amerikaner sich in die kleinen französischen Mädchen verlieben, aber es sei, als wenn ein Elefant nun plötzlich auch noch den Versuch machte, auf dem Schoß eines kleinen Mädchens Platz zu nehmen. „und das ist zu viel, das ist zu viel.“

## 5. Zitate, Sprichwörter, Sentenzen

Treffend ausgewählt, geschickt vorgebracht verleihen sie Glanz und Gewicht. Sie verdichten Gedankengänge oft zu einem einzigen Satz.

John F. Kennedy in der Paulskirche zu Frankfurt am 25. Juni 1963: „Wir haben bereits zu viel erreicht und zu große Opfer gebracht, um jetzt die Zukunft preiszugeben. Und wir sollten immer des Goethe-Wortes eingedenk bleiben: Dies ist der Weisheit letzter Schluss – nur der verdient die Freiheit wie das Leben, der täglich sie erobern muss.“

Hier noch eine Fundquelle Das treffende Zitat von Karl Peltzer und Reinhard von Normann von Ott Verlag (Gebundene Ausgabe - 1. Januar 2003)

### Wirkung wird erzielt durch:

#### 1. Beschränkung der Punkte

Wenige Gedanken rednerisch geschickt vorgebracht, wirken mehr als eine schwere Gedankenfracht. „Alles zu sagen, ist das Geheimnis zu langweilen.“ (Voltaire)

#### 2. Zielsetzung

Mittelpunkt der Rede, besonders bei der Überzeugungsrede, ist der Zwecksatz. Ihm muss in der Rede alles dienen, ihre Sprache, ihr Inhalt.

#### 3. Wiederholung der Kerngedanken

Das sprachliche Gewand sollte allerdings wechseln. Napoleon hielt die Wiederholung für die wichtigste Redefigur.

#### 4. Steigerung

Gründe und Beweise müssen zum Schluss hin an Anschaulichkeit, Eindringlichkeit und Überzeugungskraft zunehmen.

## Die Rede lebt vom Vortrag

Große Reden, die überzeugen und mitrissen, wirken beim Lesen oft matt und kraftlos. Der Grund? Mehr als der Inhalt zählt der Vortrag.

### Wer ihn wirksam gestalten will, sollte viererlei beachten:

#### 1. Freies Sprechen

Wer abliest und – wie Kurt Tucholsky bemerkt – nach jedem vierten Satz hochblickt, ob noch alle Zuhörer da sind, braucht sich nicht zu wundern, wenn er die Verbliebenen gähnen sieht. Die Rede ist keine „Lese“. Die Stichworte des Manuskripts sollten nur den Weg weisen, die Strecke von Gedächtnisstütze zu Gedächtnisstütze hat der Redner frei formulierend zurückzulegen.

## 2. Die Rede ist Zwiesprache

Redner und Zuhörer sprechen bei jeder Rede gleichzeitig: der Redner durch Worte, die Zuhörer durch Haltung und Mienenspiel, durch Geräusche und Gebärden. Was die Hörer denken und fühlen, sollte der Redner erhörten, erspüren – erspüren. Kein Räuspern, kein Wispern, kein müder Lidschlag und kein erstauntes Stirnrunzeln darf entgehen.

Bismarck verlor nie den Kontakt zu seinen Zuhörern: „Das bestreiten Sie auch nicht: selbst der Abgeordnete Windhorst gibt eine zustimmende Kopfbewegung.“ Oder an anderer Stelle: „ Sie sind mit dem, was ich sage, nicht einverstanden: ich schließe es aus den Tönen, die Sie von sich geben. Es ist auch nicht meine Absicht ...“

**Wichtigster Rat:** Mit dem Blick nicht über die Zuhörerschaft hinweg schweifen, sondern abwechselnd mal diesem, mal jenem Zuhörer mehrere Sekunden in die Augen hineinschauen, sein Gesicht abtasten.

## 3. Gleiches erzeugt Gleiches

Was der Redner denkt und fühlt spiegelt sich in Sprache, Mimik und Gestik wider und überträgt sich auf die Zuhörer. Ein schläfriger Redner und begeisterte Zuhörer sind undenkbar. Wer zünden und überzeugen will, muss selbst von seiner Sache gepackt und ergriffen sein. „Die Musik hinter den Worten, die Leidenschaft hinter der Musik“ hat zwei Quellen: eine gründliche Vorbereitung und Abbau der Redehemmungen durch Redepraxis.

## 4. Natürlichkeit

Am Ende eines Vortrages, den Mark Twain vor Goldsuchern in Nevada hielt, kam ein Zuhörer erfreut auf ihn zu und fragte: „Sprechen Sie immer so natürlich wie heute?“ Diese Art des Sprechens: einfach, schlicht, ungezwungen kommt an. Reden Sie bei der Verleihung der Ehrendoktorwürde so ungezwungen, wie Sie es mit Ihren Freunden tun.

Welche Gestik ist angebracht? Die Gesamtheit der Bewegungen des Kopfes, der Arme und der Hände unterstreicht die Rede am eindrucksvollsten, wenn sie spontan und unbewusst während des Redens kommen.

## Sieben Tipps für Ihre Redeleistung

- 1. Vertiefen Sie ihr Wissen über Rhetorik!**  
H. Simmons, Redner werden nicht geboren.
- 2. Analysieren Sie große Reden in Bezug auf Ausdruck und Aufbau!**  
Th. Heuss, Die großen Reden; J.F. Kennedy Glanz und Bürde
- 3. Hören Sie Redner kritisch an!**
- 4. Lernen Sie das Wort beherrschen!**  
Lesen Sie gute Literatur.
- 5. Üben Sie sich im freien Sprechen!**  
Zeitungsaufsätze in Stichwörter zusammenfassen,  
den Inhalt mit eigenen Worten wiedergeben.
- 6. Arbeiten Sie Überzeugungsreden über einfache Themen aus!**  
Länge: drei bis fünf Minuten.  
Legen Sie all ihr rhetorisches Wissen und Können hinein!
- 7. Praxis, Praxis, Praxis!**  
Wie man Schwimmen nur im Wasser lernt,  
lernt man Rhetorik nur beim Reden.

Sie wollen mehr zum Thema Rhetorik wissen?  
Dann besuchen Sie doch eins unserer Trainings.

Weitere Informationen unter [www.apedos.de](http://www.apedos.de) oder +49(0)800 2733671.

Peter Staudinger, den Autor dieses Ratgebers, erreichen Sie auch direkt:  
[p.staudinger@apedos.de](mailto:p.staudinger@apedos.de) oder +49(0)171 4890368

Grafiken: © artSILENSEcom/fotolia.de