

Geschätzte Leserin, geschätzter Leser

Ob er will oder nicht: Der Mensch kommuniziert immer. Daran wird sich auch in Zukunft nichts ändern. Doch Sie haben es in der Hand, wie Sie eine Botschaft überbringen, ein Projekt vorstellen oder einen Vortrag halten. Sie selber bestimmen Form und Mittel Ihrer Präsentation. Sie führen Verhandlungen mit Geschäftspartnern, Sie arbeiten im Verkauf mit direktem Kundenkontakt oder Sie sind mit Kundenreklamationen konfrontiert; eine gute Rhetorik wird dabei immer eine wichtige Rolle übernehmen und dabei Einfluss auf den Erfolg haben.

Das Transportieren einer Botschaft ist in der „Mechanik“ vorerst sehr ähnlich. Es gelten ähnliche Spiel- und Verhaltensregeln, und die Ablaufstruktur folgt ihren Mustern. Haben Sie schon einmal eine politische Debatte im Parlament verfolgt? Oder beispielsweise die Politsendung Arena des Schweizer Fernsehens? Die Art der Rhetorik, das Timing von Aussagen, die Formulierung von Argumenten und Gegenargumenten können ein Abstimmungsergebnis beeinflussen. Achten Sie beim nächsten Abstimmungskampf auf die Rhetorik der Parteien: Sie verändert sich gegen das Ende der Abstimmungskampagnen deutlich. Ursprünglich oft wohlklingende Kommunikation wird zunehmend aggressiver. Nur noch die besten Rhetoriker werden eingesetzt. Wie oft werden Abstimmungen und Wahlen kurz vor dem Termin entschieden? Diese Entwicklung gehört nicht nur zum politischen Alltag, sie findet sich auch sonst in vielen Debatten, Entscheidungsfindungen und Diskussionen.

1

Hier kommt die hohe Kunst des Präsentierens ins Spiel. Wer sie beherrschen will, weiss die verschiedenen Kommunikationsarten zu kombinieren: Wo setzen Sie auf verbale, wo auf nonverbale Kommunikation? Wo greifen Sie zu technischen und anderen Hilfsmitteln, etwa um eine Situation zu visualisieren? Wann setzen Sie Ihre Sprache, die Rhetorik ein? Indem Sie gekonnt präsentieren, geben Sie Ihrem Erfolg nachhaltig Schub.

Rhetorik – die Kunst der Sprache

70 Prozent unserer Informationen übermitteln wir nonverbal. Das bedeutet, dass wir durch unsere Körpersprache wie Gestik und Mimik entscheidend zu einem Gesprächs- oder Präsentationsergebnis beitragen. Wenn wir bedenken, dass nur gerade 30 Prozent verbal transportiert werden, erkennen wir, dass das gesprochene Wort umso wichtiger ist. Wer die Kombination von verbaler und nonverbaler Sprache beherrscht, kann viel bewirken. Befassen wir uns mit dem gesprochenen Wort, der Rhetorik.

Rhetorisches Können hat immer zwei Seiten. Einerseits kann es bedeuten, sich klar auszudrücken, seine Gesprächspartner zu begeistern, zu überzeugen oder sogar positiv zu beeinflussen. Andererseits kann es bedeuten, mit geschliffener Zunge alles, auch Unwahrheiten, ins rechte Licht zu rücken und so die Gesprächspartner zu manipulieren. Sie haben bestimmt auch schon solche oder ähnliche Erfahrungen gemacht. Denken Sie an einen Kauf, den Sie im Anschluss bereut haben, was ist da genau passiert? Wurden Sie Opfer einer rhetorischen Manipulation?

Gute und professionelle Rhetorik heisst, korrekt und ehrlich durch Sprache zu überzeugen. Gute Rhetorik bedeutet, klar geordnete Gedanken so vorzutragen, dass sie nachvollziehbar und leicht verständlich sind. Das klingt im ersten Moment relativ einfach. Erinnern Sie sich an ein Referat, das Sie gehört haben: Ein bekannter Redner, fachlich kompetent und durch viele Titel und Taten ausgezeichnet, steht am Rednerpult. Leider verlieren Sie während der Präsentation den Faden, da seine Ausführungen zwar in der Tat sehr kompetent, aber wenig strukturiert und nachvollziehbar sind. Oft sind fachlich kompetente Redner leider schlechte Rhetoriker. Sie können das Wissen, das sie besitzen, nicht in verständliche Botschaften packen. Erinnern Sie sich an Ihre letzten Verhandlungen, etwa mit Kunden oder einem Geschäftspartner; konnten Sie Ihre Botschaften verständlich und mit *Weitblick* überbringen?



Rhetorisches Können ist in verschiedenen Situationen gefragt:

- » Präsentationen vor Kunden oder Geschäftspartnern
- » Verhandlungen
- » Verkaufsgespräche und Beratungen
- » Podiumsdiskussionen
- » Konfliktgespräche mit Mitarbeitenden oder Kunden
- » und überall dort, wo das gesprochene Wort zum Einsatz kommt

Rhetorik ist die Kunst des Redens und die Kunst, durch Reden zu überzeugen. In der Rhetorik gestaltet der Redner bewusst, wie er auf sein Publikum wirken möchte. Es gibt dafür unendlich viele Empfehlungen und Regeln. Die einen verbieten, was andere gut heissen. Entscheidend ist, dass die Rhetorik zur eigenen Person passt bleiben Sie in jedem Fall authentisch!

Die Sprache leistet einen wichtigen Beitrag

Ein Gespräch oder eine Rede soll einfach, übersichtlich gegliedert, kurz und prägnant sowie anregend und anschaulich sein. Diese Elemente sind die Basis jeder Rede oder Präsentation und sollen eingehalten werden.

3

Rhetorische Gestaltungsmittel

Wenn das Thema bestimmt und das Zielpublikum oder der Gesprächspartner bekannt ist und der Redner weiss, welche Hilfsmittel er einsetzen will, dann geht es darum, wie er dem Publikum oder dem Gesprächspartner sein Thema am besten vermitteln kann. Dazu bietet sich eine Palette an rhetorischen Gestaltungsmitteln an.

Verbale und paraverbale Gestaltungsmittel:

- » Atmung
- » Stimme
- » rhetorische Stilmittel

Mit dem gezielten Einsatz dieser drei Hilfsmittel kann ein Redner die Aussagekraft seiner Präsentation oder das Verhandlungsgespräch beträchtlich erhöhen.



Atmung

Der bewusste Umgang mit der Atmung zählt zur paraverbalen Kommunikation. Reden ist nichts anderes als ein tönendes Ausatmen. Sobald ein Mensch unter Stress steht, verändert sich seine Atmung, und er ringt beim Reden immer wieder nach Luft. Ein typisches Anzeichen von Stress.

Eine bewusste Wahrnehmung der Atmung

- » öffnet die Körperhaltung
- » ermöglicht das Sprechen
- » entspannt bei Stress und mindert Lampenfieber
- » beeinflusst die Wirkung gegenüber Dritten

Stimme

Die Stimme verrät viel über die Stimmung einer Person. Ärger, Freude, Selbstsicherheit, Nervosität – alles spiegelt sich in ihr wieder. Wer seine Stimme gezielt einsetzen kann, verleiht seiner Rede Lebendigkeit, gibt ihr eine persönliche Note und fesselt die Zuhörer.

Mit der Stimme bestimmen wir

- » die Lautstärke
- » das Sprechtempo
- » die Sprechpausen
- » die Betonung

4

Lautstärke

Grundsätzlich muss ein Redner die Lautstärke seiner Stimme an die Raumverhältnisse an das Publikum oder dem Gesprächspartner anpassen. Durch ihre Veränderung setzt er Schwerpunkte.

Sprechtempo

Viele von uns sprechen tendenziell zu schnell. Sie lassen dem Zuhörer somit keine Zeit, das Gehörte zu verarbeiten. Ein gezielt erhöhtes Sprechtempo kann jedoch Spannung aufbauen, aber mit Bedacht!

Sprechpausen

Redner sollten Sprechpausen gezielt als rhetorisches Gestaltungsmittel einsetzen. So hat das Publikum oder der Gesprächspartner Zeit, sich zu konzentrieren. Wie Kapitel und Absätze dem geschriebenen Text geben Pausen einer Rede Struktur. Jeder Gedanke soll mit einer Pause abgeschlossen werden, bevor etwas Neues beginnt. Eine Sprechpause ist für viele von uns ungewohnt, sie werden von ihrer Wirkung positiv überrascht sein!

Betonung

Monotonie ist tödlich. Redner sollten Satzteile oder Worte durch Betonung hervorheben, um so ihre Rede oder eine Verhandlung lebendig zu gestalten. Wer von uns freut sich schon auf eine langweilige Verhandlung oder ein monotones Gespräch?

Rhetorische Stilmittel

Rhetorische Stilmittel helfen, Spannung in einer Rede oder einer Verhandlung zu erzeugen. In der Praxis werden sie allerdings oft zu wenig eingesetzt:

- » Beispiele
- » Zitate
- » Humor
- » Provokationen *...mit Niveau*
- » rhetorische Fragen

Beispiele

Beispiele helfen dem Zuhörer, einen Zusammenhang besser zu verstehen. Sie müssen einen direkten Bezug zum Thema haben und fürs Publikum oder den Gesprächspartner nachvollziehbar sein.

5

Zitate

Zitate müssen passen, kurz sein und dabei die eigene Präsentation bereichern. Eine Rede kann abgerundet werden, wenn das eingangs erwähnte Zitat am Schluss wiederholt wird.

Humor

Lachen verbindet Menschen. Für Humor ist aber Fingerspitzengefühl gefragt. Witze müssen zum Thema und zum Publikum oder dem Gesprächspartner passen und dürfen niemanden verletzen.

Provokationen

Provokationen bauen, ähnlich wie humorvolle Einlagen, die Spannung auf, dürfen aber niemanden angreifen. Allfällige Widersprüche muss der Redner jederzeit klären können.

Rhetorische Fragen

Die gestellte Frage beantwortet der Redner selber, denn die Antwort liegt auf der Hand. Ein geschicktes Mittel in Verhandlungen!

Zwei weitere Begriffe zum Schluss

Hier seien noch zwei Begriffe, die in Zusammenhang mit der Rhetorik oft verwendet werden, erwähnt. Der Abgleich zwischen Rhetorik einerseits und Methodik und Didaktik andererseits ist für eine Präsentation ein Verhandlungsgespräch oder eine Wissensvermittlung ein wichtiger Bestandteil. Sie sollten untereinander harmonisieren und sich gegenseitig ergänzen.

Methodik

Die Methodik bezeichnet die Art, wie eine Rede, oder ein Gespräch gestaltet wird und welche Hilfsmittel eingesetzt werden.

Beispiele: Workshop, PowerPoint-Präsentation, Einsatz von Flipchart, Arbeiten mit Exponaten etc.

Didaktik

Die Didaktik bezeichnet den Inhalt einer Rede, oder einer Verhandlung und definiert beispielsweise den Inhalt, was genau wird vermittelt.

Beispiele: Wissensvermittlung, Fachtechnik, Berechnungen etc.

6

Kompetenzen?

Einige Aussagen behaupten, dass gute Redner nicht unbedingt über hohe Fachkompetenzen verfügen müssen, die Erfahrung zeigt jedoch, dass sich fundiertes Fachwissen immer in der Rhetorik widerspiegeln und zu einer hohen Glaubwürdigkeit führt. Wer sich seiner Sache sicher ist, wirkt durch seine Körpersprache sowie die gewählten Worte.



Ich hoffe, Sie erkennen (wenn Sie es nicht schon vorher getan haben) den Stellenwert einer guten Rhetorik? Achten Sie beim nächsten Gespräch, bei der nächsten Verhandlung oder Präsentation, speziell auf Ihre persönliche Rhetorik. Setzen Sie die Ihnen bekannten Hilfsmittel gezielt ein, und Sie werden mit Sicherheit positive Erfahrungen machen.

Die Rhetorik ist wohl die Kunst der Sprache, aber vergessen Sie bitte nie: *C`est le ton qui fait la musique!* Der Ton macht die Musik!

Roland Vogel

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'R. Vogel', with a vertical line extending downwards from the end of the signature.