

# RHETORIK

Kommunikation | Kreativität | Haltung

## Kein Theater

Es gibt nur eine Berufsgattung, die das Handwerk des Schauspielens wirklich beherrscht: Schauspieler\*innen. Alle anderen sind gut beraten, wenn Sie sich nicht daran versuchen, in Rollen zu schlüpfen, sondern ganz bei sich selbst zu bleiben. Ja, es geht um das abgegriffene (aber passende) Wort „Authentizität“.

In einem Rhetorikkurs geht es nie darum, so zu sein, wie andere. Es geht immer darum, denn eigenen Weg zu finden. Der Schlüssel zum Erfolg liegt nicht in der Imitation, sondern im Erkennen der eigenen Stärken.

## Wirkung statt Regeln

Es geht in modernen Rhetorikkursen nicht um das Lernen von Regeln, wie es richtig geht. Vielmehr wird konkretes rhetorisches Handeln betrachtet und die Wirkung auf das Publikum reflektiert.

Was hat wie gewirkt und warum? Welche Teile des Vortrags waren hilfreich? Welche hinderlich beim Erreichen des Redeziels? Erstere werden gestärkt. Letztere modifiziert oder abgestellt.

Beobachte dein Handeln und deine Wirkung. Gleiche beides mit deiner Intention ab. Lerne von deinen Stärken, vermeide alles, was deinem Redeziel im Wege steht. Das ist weit schwieriger als das Studieren von „Richtig-Falsch“-Listen. Aber es lohnt sich!



## Das 1,2,3 der starken Rede

### 1: Überzeugen, nicht verkaufen

Wer mit Argumenten für eine bessere Zukunft einsteht, hat sich etwas anderes vorgenommen, als jemand dessen/deren Auftrag es ist, ein Produkt gegen Geld aus dem Laden zu schieben. Auch wenn viele rhetorische Techniken vergleichbar sind, so unterscheiden sich beide Fälle elementar.

Der Unterschied liegt in der Intention. Überzeugen und Verkaufen sind eben nicht gleich. Daher sei vor dem Satz „Du musst deinen Standpunkt nur ordentlich verkaufen.“ gewarnt. Wer sich auf diesen gedanklichen Weg begibt, öffnet sich der Preisgabe einer zentralen Sache. Die persönliche Glaubwürdigkeit steht auf dem Spiel. Eine Verkäuferin im Autohaus oder ein Bäckereifachverkäufer stehen zwar im Verkaufsmoment für ihr Produkt gerade. Aber sobald die Kund\*in den Laden verlassen hat, ist die Verantwortung angehakt. Anders bei einer inhaltlichen Auseinandersetzung. Argumente sind destillierte Haltungen und damit untrennbar mit der Person verknüpft, die sie formuliert hat.

Wer es redlich meint und für Themen mit Herzblut streitet sollte immer im Blick behalten, dass nicht lediglich Verkaufsargumente vorgetragen werden, sondern handfeste Überzeugungen ausgetauscht werden. Die Überzeugungskraft einer Rede bemisst sich somit an der Glaubwürdigkeit und Integrität de\*r Redner\*in.

## 5-Sätze für ein Halleluja

Jede Meinungsrede lässt sich mit der 5-Satzformel leicht strukturieren. Sie ist in ihrer Form dem angelsächsischen Essay entliehen. Die einfachste Form reduziert die Rede (oder den Redeabschnitt) auf 5 Sätze. Einleitung und Call to Aktion bilden den Rahmen. Zwischen diesen stehen drei Argumente, welche nach ihrer Stärke sortiert werden. Das zweitstärkste zu erst und das stärkste zum Schluss. So ist der Absprung zur Handlungsaufforderung am kraftvollsten. Es gibt viele Variationen dieser Formel. Aber wer die Basisform beherrscht, hat die rhetorische Nase voraus.

## Trainer und Coach aus Leidenschaft



Wenig ist beglückender als Menschen dabei zu unterstützen, ihren Zielen einen großen Schritt näher zu kommen. Deshalb arbeite ich als Trainer und Coach. Diese Tätigkeit führte mich kreuz und quer durch Deutschland und in Länder wie Marokko, England, Malaysia und die Mongolei. Und dann sind da noch die zahllosen Onlinekurse für Kund\*innen im In- und Ausland.

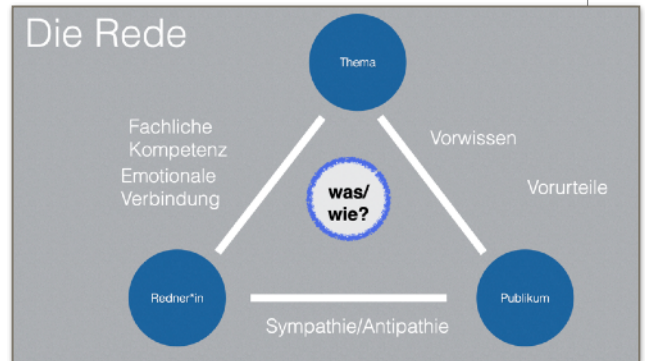
**Mein aktuelles Kurs- & Coachingangebot findest du auf**

[www.denniseighteen.de](http://www.denniseighteen.de)

Alle kochen nur mit Wasser.

## 2: Das Rededreieck

Man muss nicht vom Fach sein, um eine überzeugende Rede zu halten. Die Stärke der Argumente kann sich auch aus der emotionalen Betroffenheit heraus speisen. Wichtig ist aber, dass die redende Person sich im Klaren darüber ist, in welcher Beziehung sie zum Thema steht. Rede ich als Expert\*in oder als Betroffene\*r? ist dabei die entscheidende Frage. Aus dieser Klarheit leitet sich die Auswahl der Argumente ab und die Entscheidung über die Gewichtung zwischen Fakten und Emotionen innerhalb der Rede. Auch die Tonalität hängt maßgeblich davon ab, in welcher Beziehung man zum Thema steht.



Auch die Verbindung zwischen dem Publikum und dem Thema der Rede ist entscheidend. Wer lauscht meinen Worten? Welches Vorwissen, welche Vorurteile können unterstellt werden? Die dritte Seite des Dreiecks zwischen Thema, Redner\*in und Publikum ist die Verbindung zwischen dem Menschen am Pult und denen, die lauschen. Gibt es eine bestehende Verbindung? Herrscht Sympathie, Antipathie. Herrscht ein Vertrauensverhältnis? Gibt es Zutrauen in die Kompetenz? Diese Fragen stellen sich beide Seiten. Bei jeder Vorbereitung sollten diese Elemente genauso ausgiebig beleuchtet werden wie das eigentliche Thema der Rede. Es ist nicht nebensächlich, wer mit wem über welches Thema in welcher Weise spricht - und warum.

## 3. Argumente und Struktur

Egal, welcher Struktur die Rede folgt, wichtig ist, dass es eine gibt und sie dem Redeziel dient. Das selbe gilt auch für die Argumente. Es geht weder darum, mit einem virtuoson Redeaufbau zu glänzen, noch darum alle denkbaren Argumente vorzutragen. Es geht um folgende Entscheidungen. Welche Struktur holt mein Publikum da ab, wo es ist und führt es sicher zum Ziel meiner Rede? Und welche Argumente sind so stark, dass sie mein Redeziel eindeutig und kraftvoll unterstützen. Struktur und Auswahl der Argumente hängen zentral vom Ergebnis der Gedanken der unter Punkt 2 aufgeführten Überlegungen ab. Passt das, was ich sage und die Form, wie ich es sage zu mir, zu meinem Publikum und meinem Thema?

### Lesetipps:

Seit 2020 sind zwei meiner Bücher im Redline Verlag erschienen. Da ist bestimmt was für dich dabei.

Klick aufs Buchcover, um zum Shop zu kommen.



Lampenfieber schadet nicht.

Demokratie braucht das freie Wort.