

SCOTT HARTMANN



RHETORIK

DIE KUNST DES REDENS

Wie du ein fantastischer Redner wirst und deine Ausdrucksweise verbesserst – bringe deine Schlagfertigkeit und Kommunikation aufs nächste Level!

Scott Hartmann

RHETORIK

DIE KUNST DES REDENS

Wie du ein fantastischer Redner wirst und deine Ausdrucksweise
verbesserst - bringe deine Schlagfertigkeit und Kommunikation
aufs nächste Level!

Originale Erstausgabe Februar 2022

Das Werk einschließlich aller Inhalte ist urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck oder Reproduktion (auch auszugsweise) in irgendeiner Form (Druck, Fotokopie oder anderes Verfahren) sowie die Einspeicherung, Verarbeitung, Vervielfältigung und Verbreitung mit Hilfe elektronischer Systeme jeglicher Art, gesamt oder auszugsweise, ist ohne ausdrückliche schriftliche Genehmigung des Autors untersagt. Alle Übersetzungsrechte vorbehalten.

Copyright © 2022 Scott Hartmann
Alle Rechte vorbehalten

1. Auflage

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie, detaillierte bibliografische Daten sind im Internet unter <https://portal.dnb.de> abrufbar.

Inhalt

Vorwort

Kapitel 1: Basics zur Rhetorik

Rhetorik in der Definition

Persuasio: Zielsetzung der Rhetorik

Schwarze vs. weiße Rhetorik

Rhetorik: Kunstform, Wissenschaft und Werkzeug der Überzeugung

Kapitel 2: Die Geschichte der Rhetorik im Überblick

Inspiration: Berühmte, rhetorisch starke Reden

Kapitel 3: Vorteile - Wie du von rhetorischem Knowhow profitierst

Kapitel 4: Ethikfrage - Ist Rhetorik manipulativ?

Kapitel 5: Rhetorische Stilmittel von A bis Z

Kapitel 6: Teil 1 - Erkennen und Anwenden rhetorischer Stilmittel

Kapitel 7: Rhetorisch starke Reden - Vorbereitung bis Umsetzung

Arten der Rede und ihre Eigenheiten

Reden schreiben: Die fünf Schritte des Rhetorik-Prinzips

Vorbereitung und Schreibprozess nach der SQRRR-Methode

Publikumsanalyse als Ausgangspunkt

Sinnvolle Gliederung einer Rede

Gegenwind einkalkulieren: Prüfung einer Rede aus der Sicht des Skeptikers

Die Fünf-Satz-Regel für kurze, einprägsame Reden

Kapitel 8: Teil 2 - Reden vorbereiten und ausarbeiten

Kapitel 9: Mnemonik - Gedächtniskunst für freies Sprechen

Kapitel 10: Nonverbale Signale - Die Rhetorik des Körpers

Körpersprache im Überblick

Bedeutung der Mimik für Rhetoriker

Gestik: Kleine Gesten ganz groß

Körperhaltungen und ihre Wirkung

Kapitel 11: Teil 3 - Körpersprache lesen und einsetzen

Kapitel 12: 7 Anfängerfehler und wie du sie vermeiden kannst

Kapitel 13: Sprechen vor Publikum - Umgang mit Blackout und Co.

Kapitel 14: Fragen und Antworten

Kapitel 15: Teil 1 - Lösungen

Schlusswort

Impressum

Vorwort

Über unsere Rhetorik machen wir uns meistens keine Gedanken – wir lernen irgendwann sprechen und reden dann einfach vor uns hin. Allerdings kann es sich lohnen, einen näheren Blick auf die eigene Rhetorik zu werfen. So kannst du sie für dich nutzen und aktiv einsetzen, anstatt sie passiv geschehen zu lassen.

Dieses Buch gibt dir nicht nur eine theoretische, sondern auch eine praktische Perspektive auf die Rhetorik. Somit erfährst du:

- ✓ Was die Zielsetzung der Rhetorik ist.
- ✓ Wie sich die schwarze von der weißen Rhetorik unterscheidet.
- ✓ Wie sich Rhetorik geschichtlich entwickelt hat.
- ✓ Welche Vorteile Rhetorik mit sich bringt.
- ✓ Ob Rhetorik moralisch vertretbar ist.
- ✓ Welche rhetorischen Stilmittel es gibt und welchen Zweck sie erfüllen.
- ✓ Wie du rhetorisch starke Reden verfassen und halten kannst.
- ✓ Welchen Einfluss die Körpersprache auf die Rhetorik hat.
- ✓ Wie du typische Anfängerfehler vermeiden kannst.
- ✓ Was du bei dem Sprechen vor Publikum beachten kannst.

Anschließend solltest du alle wichtigen Aspekte kennengelernt haben, sodass du deine Rhetorik auf das nächste Level bringen kannst.

Dein

Scott Hartmann

Kapitel 1: Basics zur Rhetorik

„Wenn ich einmal all meine Besitztümer abgeben müsste und dürfte nur einen Besitz behalten, ich würde die Kraft der Rede wählen. Denn mit ihrer Hilfe hätte ich bald alle anderen zurückgewonnen.“

- Daniel Webster

Was haben ein Politiker, ein Immobilienmakler, ein Spendensammler, ein Schuhverkäufer und ein Moderator gemeinsam? Ihr Erfolg hängt maßgeblich von ihren rhetorischen Fähigkeiten ab. Denn sie alle haben ein gemeinsames Ziel: das Überzeugen. Immer dann, wenn kommuniziert, gesprochen, diskutiert, gestritten, geflirtet, geworben, gebeten, gelogen oder geschlichtet wird, ist die Rhetorik die entscheidende Zutat, die über „versalzene Suppe oder Gourmetmenü“ entscheidet. Wenn du dich bislang noch nicht wirklich intensiv mit dieser geschichtsträchtigen Kunstform auseinandergesetzt hast, erwartest du womöglich, es nun mit einem recht trockenen Thema zu tun zu bekommen, dessen Anwendungsmöglichkeiten in der alltäglichen Praxis sich in engen Grenzen bewegen.

Zum Glück liegst du damit falsch. Denn auch wenn du kein aufstrebender Politiker oder namhafter Moderator bist und es nicht zu deinen Alltagsaufgaben gehört, Reden vor einem riesigen Publikum zu schwingen, wirst du definitiv davon profitieren, dir rhetorisches Knowhow anzueignen. Natürlich: In diesem Buch kommt einiges an theoretischem

Hintergrundwissen auf dich zu. Doch all die Infos und Erklärungen sind darauf ausgelegt, dich im Endeffekt fit dafür zu machen, in der Praxis rhetorisch geschickt agieren zu können. Sei gespannt auf praktisch anwendbare Tipps, verblüffend einfache „fast-zu-leicht-um-funktionieren-zu-können“-Tricks und jede Menge Input, der dich auf deinem Weg, ein Meister der Rhetorik zu werden, voranbringen wird. Kurzum: Herzlich willkommen in der Welt der großen Reden, der sorgsam gewählten, wirkungsvollen Worte und der faszinierenden Kunst der Kommunikation.

Rhetorik in der Definition

„Mach das Maul auf – das ist Rhetorik“ – so pflegte Peter H. Ditko, Gründer der Bonner Rednerschule, in seinen Seminaren zu sagen. Und im Grunde hat er damit natürlich recht. Es geht ums Sprechen und aufs Einfachste heruntergebrochen könnte man schon behaupten, alles, was gesagt wird, ist irgendwie rhetorisch – eben entweder rhetorisch gut oder einfach nur rhetorisch schlecht.

Um Rhetorik umfassend und möglichst präzise zu definieren, reicht dieser simple Ansatz jedoch nicht aus. Und dass es zu kurz gegriffen ist, Rhetorik mit einfachem Reden gleichzusetzen, legt bereits der Begriff an sich nahe. Dieser stammt vom altgriechischen Wort „rhētorikē“ ab, was ins Deutsche übersetzt „Redekunst“ oder „Kunst der Redegewandtheit“ bedeutet. Tatsächlich wird die Rhetorik, wie in Kapitel 2 ausführlich dargelegt wird, seit jeher grundlegend zu den Künsten gezählt. Sie galt und gilt noch immer als die Fähigkeit, in einer ausgefeilten Art mit Worten umzugehen, die das Schreiben und Reden zweifellos zur

Kunstform erhebt. Dabei spielen nicht nur die Ästhetik, also die Schönheit von Formulierungen und Ausdrucksweise, sondern auch die Wortwirkung nach außen, sozusagen der erzielbare Effekt auf die Leser und Zuhörer, eine große Rolle.

Die Rhetorik zeichnet sich durch einen Doppelcharakter aus, weshalb sie sich gewissermaßen in verschiedene Bereiche gliedern lässt. Zum einen ist da die allgemeine Rhetorik, die sich auf die Theorie bezieht und auch den wissenschaftlichen Sektor miteinbezieht. Daran angelehnt sind einige andere Wissenschaften, darunter die Linguistik und die Sprechwissenschaft. Außerdem werden Einflüsse und Erkenntnisse aus der Psychologie herangezogen. Wer versucht, Notwendigkeit, Zielsetzung, Methoden, Entwicklung und Wirkungsweisen der Rhetorik zu verstehen, bewegt sich damit auf dem Gebiet der allgemeinen Rhetorik, das die Menschen seit Jahrhunderten beschäftigt und entsprechend von weitreichenden und vielfältigen Ansätzen, Techniken und Regeln geprägt ist.

Herr Ditko spielte mit seinem einprägsamen Zitat ganz eindeutig auf den zweiten wichtigen Bereich, die angewandte Rhetorik, an. Sie lenkt uns in die Praxis der Redekunst und wird manchmal auch Gesprächsrhetorik genannt. Unerheblich ist dabei zunächst, ob ein Monolog oder ein Dialog geführt wird – die Rhetorik deckt beides ab. Wer spricht und dabei auf Regelungen oder Grundsätze der allgemeinen Rhetorik zurückgreift, bedient sich automatisch der angewandten Rhetorik, selbst wenn dies gänzlich unbewusst und quasi rein zufällig geschieht.

Vermutlich hast du selbst also bereits vielfach rhetorisch gesprochen, ohne dies im jeweiligen Moment zu erahnen. Du siehst: Es gibt wirklich einfacheres, als Rhetorik zu definieren. Dennoch möchten wir an dieser Stelle einen

Versuch - ohne Anspruch auf Perfektion - wagen und zusammenfassend Folgendes festhalten:

Der Begriff Rhetorik, unter den die allgemeine Rhetorik (wissenschaftlich-theoretisch) und die angewandte Rhetorik (praktisch) fallen, beschreibt die Redekunst und somit die Lehre und Ausführung des bedachten, einer Zielsetzung folgenden und eine Wirkung beim Leser/Zuhörer bezweckenden Umgangs mit Worten.

Wenn im weiteren Verlauf dieses Buches die Rede von Rhetorik ist, ist damit hauptsächlich die angewandte Rhetorik gemeint.

Persuasio: Zielsetzung der Rhetorik

Unsere eben festgelegte Definition wirft direkt eine wichtige Frage auf: Welches Ziel wird mit der angewandten Rhetorik verfolgt? In der Antike beschrieb ein einziges Wort dieses Ziel. Es lautet „Persuasio“ zu Deutsch „Überzeugung“ und bringt ziemlich genau auf den Punkt, welche Zielsetzung der Rhetorik auch heute noch weitestgehend zugrunde liegt. Es geht darum, mithilfe der Sprache so auf den Zuhörer einzuwirken, dass dieser eine vom Redner gewählte Überzeugung annimmt. Die Rhetorik gibt dem Redner also im Idealfall die Möglichkeit, seine Meinungen, seine Glaubensannahmen oder seine Theorien an den Mann zu bringen, und zwar auf eine Art und Weise, die den Zuhörer letztendlich davon überzeugt, dieselben Meinungen, Annahmen und Theorien für sich zu übernehmen beziehungsweise für wahr/logisch/(ethisch) richtig zu erachten. Anstelle der Überzeugung wird nicht selten auch das Wort „Überredung“ verwendet,

was ebenso zutrifft und darüber hinaus anschaulich das Reden mit dem Überzeugen vereint.

Manchmal sind es jedoch gar nicht die Überzeugungen des Redners, die dieser seinen Zuhörern mittels Rhetorik schmackhaft machen möchte, sondern ganz gezielt davon abweichende Meinungen und Anschauungen oder sogar Lügen, deren Unwahrheit sich der Redner selbst bewusst ist. Guten Rhetorikern gelingt es, Menschen sogar von Dingen zu überzeugen, die sie selbst für ausgemachten Blödsinn halten. Wenn du schon einmal einen Vortrag besucht hast, dessen Inhalt du zu Beginn skeptisch gegenüber standest, der diese Skepsis aber beseitigen, Zweifel ausräumen und dich den Saal am Ende mit dem Gefühl, dazugelernt und „zur Wahrheit“ – wie auch immer diese aussehen mag – gefunden zu haben, verlassen ließ, hast du höchstwahrscheinlich einem begnadeten Rhetoriker gelauscht. Denn je mehr Skepsis, Misstrauen und Abneigung der Zuhörer von Grund auf mitbringt, desto stärker muss die rhetorische Rede natürlich ausfallen, um dessen Meinung grundlegend verändern zu können. Ob das Ziel – Persuasio – erreicht werden kann, hängt von einer Vielzahl verschiedener Faktoren ab, von denen die meisten im Sinne der Rhetorik günstig beeinflusst werden können. Wie genau das gelingt, welche Mittel und Wege die „rhetorische Schatztruhe“ an uralten und neueren Methoden zu bieten hat und wie du selbst es schaffst, deinen Zielen dank der Rhetorik ein großes Stück näherzukommen, wird in den weiteren Kapiteln dieses Buches nach und nach vermittelt.

Schwarze vs. weiße Rhetorik

Wenn du schon einmal versucht hast, dich online ein bisschen über Rhetorik schlau zu machen, bist du in diesem

Zusammenhang vermutlich ziemlich früh über die Zusätze „schwarz“ und „weiß“ gestoßen. Insbesondere die sogenannte schwarze Rhetorik wird aktuell im Rahmen verschiedenster schriftlicher Formate und Podcasts gehypt: Lügen, Betrügen und Täuschen mittels Rhetorik scheint im Trend zu liegen. Denn genau das ist es, womit sich die schwarze Rhetorik befasst. Es handelt sich quasi um die dunkle Seite der Redekunst, die viel mit Manipulation zu tun hat und zweifelsohne eine kräftige Faszination auf viele Menschen auszuüben scheint.

Im Gegensatz dazu wird die weiße Rhetorik als „brave, sittliche, ethisch vertretbare“ Version dargestellt – eine Überzeugungskunst der Gewissenhaften und Rechtschaffenen, die Erfolg verspricht, ohne Opfer zu fordern oder ein Abweichen vom „rechten Weg“ zur Notwendigkeit zu machen. Auch wenn wir erst in Kapitel 4 genauer auf die Ethikfrage eingehen und uns ansehen, inwiefern sich der Einsatz rhetorischer Mittel als moralisch einwandfrei oder verwerflich einordnen lässt, sei an dieser Stelle bereits eines gesagt: Die Unterteilung in „schwarz“ und „weiß“ zeichnet eine verfälscht einfache Darstellung einer eigentlich höchst komplexen Thematik und verleiht der Redekunst und ihrem Einsatz einen mystischen Hauch – man denke nur an schwarze und weiße Magie –, der sich zwar wunderbar für reißerische Headlines und Aufmacher gebrauchen lässt, einer ernsthaften Auseinandersetzung mit den völlig zurecht gestellten, die Ethik und Moral betreffenden Fragestellungen rund um die Rhetorik jedoch nicht unbedingt zuträglich ist.

Schon jetzt solltest du dich also von dem Gedanken verabschieden, „gute“ oder „böse“ Rhetorik ausüben zu wollen oder zu können beziehungsweise dich für die „dunkle“ oder „helle“ Seite entscheiden zu müssen, als würdest du einem zwielichtigen Hexenzirkel beitreten. Versuche, dir zunächst eine möglichst neutrale,

unvoreingenommene und wertungsfreie Sicht auf die Redekunst und deren Methoden zu bewahren, und sei gespannt darauf, das rhetorische Ethikproblem in Kürze „auf Augenhöhe“ kennenzulernen.

Rhetorik: Kunstform, Wissenschaft und Werkzeug der Überzeugung

Nachdem du nun einen ersten, wenn auch kurzen und recht oberflächlichen Blick auf das Wesen der Rhetorik werfen konntest, ist hoffentlich deine Neugier darauf geweckt, die Thematik vollumfänglich zu beleuchten, aus mehreren Perspektiven zu betrachten und nicht zuletzt selbst in die Praxis einzutauchen. Dieses Buch lädt dich herzlich dazu ein, mit jedem Kapitel ein paar weitere Aspekte und Seiten der äußerst facettenreichen Redekunst kennenzulernen, dein Wissen zu erweitern und dich allem voran selbst auszuprobieren, um dein rhetorisches Geschick auszubauen. Sei gespannt darauf, die Welt der Rhetorik zu entdecken, konkrete

Techniken und Stilmittel sowie deren Anwendung zu erlernen, zu beobachten, wie die Begeisterung für die Redekunst in dir wächst, und im Endeffekt herauszufinden, wie du in deinem alltäglichen Leben von rhetorischem Knowhow profitieren kannst. Alles, was du brauchst, ist ein bisschen Zeit für das aufmerksame, ungestörte Lesen sowie die Bereitschaft, dich der Thematik ernsthaft anzunehmen und dich auf neue Erfahrungen und Lerninhalte einzulassen. Viel Spaß!

Ein kurzer Überblick

- ✓ Die Rhetorik ist die Kunst der Redegewandtheit und wird in die allgemeine Rhetorik (wissenschaftlich-theoretisch) und die angewandte Rhetorik (praktisch) untergliedert.
- ✓ Das Ziel der angewandten Rhetorik ist die Überzeugung beziehungsweise Überredung des Zuhörers/Lesers.
- ✓ Rhetorik in „schwarz“ oder „weiß“ beziehungsweise „gut“ oder „böse“ zu unterteilen, greift zu kurz und wird der sich ergebenden Ethikproblematik nicht gerecht. Die Ethikfrage ist deutlich komplexer und wird in Kapitel 4 detailliert aufgegriffen.

Kapitel 2: Die Geschichte der Rhetorik im Überblick

„Im Anfang war das Wort.“

- Johannes 1,1 (Neues Testament, Bibel)

Wer die Rhetorik und ihre Bedeutung wirklich begreifen möchte, kommt nicht umhin, sich mit ihrer Geschichte zu befassen. Denn was wir heute unter Rhetorik verstehen und über die Redekunst wissen, ist das Ergebnis dessen, was sich vor Jahrhunderten und Jahrtausenden auf dem rhetorischen Parkett ereignete. Wir haben es hier mit einer Thematik zu tun, die kaum geschichtsträchtiger sein könnte, und deren Wurzeln nicht nur enorm weit zurückreichen, sondern auch äußerst spannende Wendungen, Kurven und Verästelungen aufweisen. Solltest du dich überhaupt nicht für die Geschichte der Rhetorik interessieren, kannst du dieses Kapitel prinzipiell auch überspringen oder später nachlesen, denn im Wesentlichen bauen die weiteren Inhalte dieses Buches nicht direkt darauf auf. Dennoch ist es ganz gewiss keine Zeitverschwendung, dich hier und jetzt einmal der geschichtlichen Entwicklung der Redekunst zu widmen und somit Stück für Stück nachzuvollziehen, welche prägenden Phasen und wegweisenden Geschehnisse zum heutigen Stand und Charakter der Rhetorik geführt haben.

5. Jahrhundert v. Chr.: Die Geburtsstunde der Rhetorik

Unsere Reise durch die Geschichte der Redekunst beginnt im 5. Jahrhundert v. Chr., also vor rund 2.500 Jahren. Im antiken Griechenland war es damals gang und gäbe,

rechtliche Konflikte vor Gericht mündlich zu klären. Die beteiligten Parteien trugen ihre Anliegen, Beschwerden und (Gegen-) Argumente vor und nicht selten entschied das Gericht zu Gunsten dessen, der schlicht und ergreifend überzeugender auftrat. Und auch im politischen Kontext erwies sich die Fähigkeit, die Zuhörer rednerisch mitzureißen, schlüssig zu argumentieren und überzeugend aufs Publikum einzuwirken als äußerst nützlich, zum Beispiel um Wahlen zu beeinflussen oder einzelne konkrete politische Ziele durchzusetzen. So stellten sich bestimmte Fragen: Worauf kommt es beim Sprechen vor Publikum an? Was wirkt sich positiv und überzeugend aus, was eher weniger? Welche

Elemente dürfen bei einer gelungenen Rede – ob nun vor Gericht oder in der Politik – nicht fehlen?

Erstmals wurden Versuche unternommen, solche Fragestellungen durch das grobe Aufstellen eines Systems der Redekunst zu beantworten, womit die wissenschaftliche Rhetorik geboren war. Der wohl bedeutendste und erste wahre Rhetoriker war der Sizilianer Korax, der als begnadeter Redner bekannt war und als erster seiner Zeit Analysen auf dem Gebiet der Rhetorik durchführte sowie daraus resultierende Theorien aufstellte. Aufgrund des politischen und rechtlichen Einflusses, der durch die Redekunst erlangt werden konnte, war die Nachfrage nach einer Möglichkeit, sich entsprechendes Wissen und praktische Fähigkeiten anzueignen, groß und Korax begann, seine Erkenntnisse an ausgewählte Schüler weiterzugeben. Als Gründer der ersten Rhetorikschule verfasste er zahlreiche Lehrschriften und Bücher, von denen leider nur winzige Bruchstücke bis heute überliefert wurden. Aus ihnen ist ersichtlich, dass Korax gemeinsam mit seinem besten Schüler Teisias Modelle rhetorischer Reden aufstellte, die dazu anleiteten, die Schlüsselemente überzeugender Vorträge zu erstellen und zu einer rhetorisch einwandfreien

Rede zusammensetzen. Da keine früheren Hinweise auf ähnlich spezifische und wissenschaftlich fundierte Arbeiten existieren, gelten Korax und Teisias als Begründer der modernen Rhetorik.

Platon und Isokrates - Feindschaft unter Rhetorikern

Korax war lediglich der erste, nicht aber der einzige Redner der griechischen Antike, dem es gelang, eine eigene Rhetorikschule zu gründen und erfolgreich zu führen. Ein weiterer berühmter Redner und Lehrer war Isokrates, der zunächst als Redenschreiber Bekanntheit erlangte. Selbst wagte er sich nur selten vor Publikum, denn Isokrates war enorm schüchtern und seine dünne, leicht zu überhörende Stimme stand ihm im Weg. Dafür hatte er als Lehrer umso mehr Talent und verstand es, seine Schüler in der Gerichtsargumentation und politischen Redenführung zu unterrichten.

Etwa zur selben Zeit entwickelte der griechische Philosoph Platon ein rhetorisches Konzept und begann ebenfalls nach seiner eigenen Schule zu unterrichten. Allerdings hatten die beiden Rhetoriker ein grundlegend unterschiedliches Verständnis der Redekunst. Während sich Isokrates, genau wie Korax, auf den Monolog und die überzeugende Wirkung des Vortrags konzentrierte, war Platon der Ansicht, dass nur ein Dialog eine Annäherung an die Wahrheit möglich mache und Zuhörern wie Gesprächspartnern die Möglichkeit gegeben sein müsse, eigene Schlüsse zu ziehen. Denn - so Platon - die Rhetorik müsse objektives, wahrhaftiges Wissen und nicht etwa subjektive Meinungen in den Mittelpunkt stellen. Alles andere sei pure Heuchelei, ja geradezu eine unverschämte, verlogene Scheinheiligkeit.