

Winfried Prost

Rhetorik und Persönlichkeit

Winfried Prost

Rhetorik und Persönlichkeit

Wie Sie selbstsicher
und charismatisch auftreten



Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der
Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über
<<http://dnb.d-nb.de>> abrufbar.

1. Auflage 2010

Alle Rechte vorbehalten

© Gabler | GWV Fachverlage GmbH, Wiesbaden 2010

Lektorat: Ulrike M. Vetter

Gabler ist Teil der Fachverlagsgruppe Springer Science+Business Media.

www.gabler.de



Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Umschlaggestaltung: KünkelLopka Medienentwicklung, Heidelberg

Druck und buchbinderische Verarbeitung: Ten Brink, Meppel

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier

Printed in the Netherlands

ISBN 978-3-8349-1238-1

Inhaltsverzeichnis

Einleitung	7
1. Chancen und Risiken der Rhetorik	9
Wie viel Rhetorik tut gut?	9
Zu wenig Rhetorik	9
Zu viel Rhetorik	10
Das richtige Maß	12
Rhetorik: Falscher Schein oder Kleid der Wahrheit?	13
Was die Sprache alles kann	18
2. Ihre Persönlichkeit als Überzeugungspotenzial	31
Was hat Sprechen mit Persönlichkeit zu tun?	31
Was eine überzeugende Persönlichkeit kennzeichnet	34
Wie Überzeugen funktioniert	68
3. Sprachliche Mittel des Überzeugens	77
Grundformen überzeugenden Sprechens	77
Wie Sie Ihre Zuhörer gewinnen	83
Wie Sie Ihrem Sprechen Klarheit verleihen	90
Wie Sie Ihre Präsentationen mit Turbokraft verstärken	107
4. Nonverbale Mittel des Überzeugens	121
Die Körpersprache transportiert die Glaubwürdigkeit	121
Wie Sie wirkungsvoll auftreten und präsentieren	129
5. Wie Sie sich optimal auf eine Rede vorbereiten	153
Die Vorbereitung	153

6 Inhaltsverzeichnis

6. Was Sie bei speziellen Redeanlässen berücksichtigen sollten	167
Die Informationsveranstaltung	167
Die Präsentation	168
Jubiläumsreden	169
Die Rede zur Motivation	172
7. Aphorismen, Sprichwörter und Weisheiten zur Rhetorik	173
Der Autor	179
Stichwortverzeichnis	181

Einleitung

*Die Rhetorik ist eine der antiken sieben freien Künste,
als deren Mutter die Philosophie galt.*

Als Praktischer Philosoph und Coach sehe ich meinen rhetorischen Auftrag darin, mit Menschen Wege und Werkzeuge zu entwickeln, wie sie ihre Ziele anderen besser verständlich machen und durch ihr Handeln wirksam erreichen. Dabei helfen bestimmte persönliche Grundeinstellungen und die persönliche Befähigung zur Kommunikation. Insofern lehre ich nicht die Geschichte der Rhetorik und bin auch kein Redenschreiber, sondern jemand, der die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Kommunikation mit anderen Menschen reflektiert und erarbeitet.

Im Einzelfall kann es dabei zur Vorbereitung einer Rede durchaus nützlich sein, etwas aus 2500 Jahren rhetorischer Tradition als Werkzeug zu nutzen. Viel wichtiger ist es aber zu prüfen, worin die individuelle Herausforderung einer konkreten Situation liegt: Ist es wirklich nur Unkenntnis über rhetorische Techniken oder muss jemand erst einmal herausfinden, was er eigentlich wirklich will? Muss er nicht erst einmal Klarheit gewinnen, wofür er sich einsetzen will und was er entsprechend zu sagen hat? Oder hat jemand etwa ein so geringes Maß an Selbstsicherheit, dass er erst diese Voraussetzung erarbeiten muss, ehe er erfolgreich öffentlich reden kann? Es gibt auch Sprechblockaden, die so tief in einer Persönlichkeitsstruktur verankert sind, dass sie jemanden fundamental am Sprechen hindern. Vor jeder weiteren rhetorisch-technischen Reflexion müssen sie erst aufgelöst werden. Manche Menschen leiden an überfordernden Vorbildern und Maßstäben, die Ihnen gesetzt wurden oder die sie sich selbst gesetzt haben. Deren Überwindung ist dann die wichtigste Voraussetzung für ein rhetorisch-kommunikatives Gelingen.

8 Einleitung

All das sind Fragen, die geklärt werden müssen und die nichts mit dem Verfassen sprachlich eleganter Texte zu tun haben. Da hilft kein historischer Überblick über die Rhetorik, sondern eher die philosophisch-psychologisch-biografisch-persönliche Frage:

Wer bist du, wofür stehst du, was willst du bewirken, was hindert dich daran, was kann dich dazu anregen und ermutigen?

Danach kommt dann erst die im engeren Sinn rhetorische Fragestellung:

Wie bringt man das herüber, welche Worte, welche Argumente, welche Metaphern sind dafür geeignet und wie präsentiert man sie?

In diesem Buch begegnen Sie diesen beiden Aspekten, weil es Sie in einem umfassend ganzheitlichen Sinn inspirieren und anregen soll. Ich habe es aufgrund meiner nun fast 30-jährigen Seminar- und Coaching-Erfahrung als Erfolgs- und Lebenshilfe für die Praxis geschrieben.

Im ersten Rhetorik-Seminar, an dem ich als Student im Rahmen einer Schulung für hochschulpolitische Aktivitäten teilnahm, trainierten wir fünf Tage lang, klar gegliedert zu sprechen. Tatsächlich lernten wir erfolgreich, unsere verknoteten Sätze zu entwirren und mit kurzen klaren Aussagen schnell zum Punkt zu kommen. Gleichzeitig empfand ich, dass die Besten in dieser Übung zugleich am unsympathischsten wirkten. Es waren die aalglatten Streber und Karrieristen. Im günstigsten Fall konnten sie schließlich druckreif reden, aber keiner hätte ihnen geglaubt.

Von Anfang an wurde mir dabei klar, dass eine solche Rhetorik nur eine äußerlich aufgetragene Schminke war, die zwar die sprachliche Fitness und Brillanz erhöhte, nicht aber den Sympathiewert, die Überzeugungskraft und Glaubwürdigkeit der Sprechenden Person.

Entsprechend habe ich in vielen Jahren daran gearbeitet herauszufinden, wie man glaubwürdiger überzeugen könne und worin die Wurzeln persönlicher Ausstrahlung und Überzeugungskraft lägen. Ich wurde tatsächlich fündig. Mit diesem Buch teile ich Ihnen meine Erkenntnisse darüber mit und wünsche Ihnen, dass Sie daraus viele Anregungen zum Überzeugen und Begeistern Ihrer Gesprächspartner und Zuhörer übernehmen können. Es soll Ihnen helfen, das in die Welt zu bringen, wofür Sie sich persönlich einsetzen und wofür Sie stehen.

1. Chancen und Risiken der Rhetorik

Wie viel Rhetorik tut gut?

Vielleicht haben Sie dieses Buch aus dem Gefühl heraus erworben, über ein Zuwenig an Rhetorik zu verfügen. Deshalb will ich Sie gleich zu Beginn warnen: Es gibt auch ein Zuviel und einen falschen Einsatz von Rhetorik.

Bevor ich Ihnen den Fächer an Möglichkeiten, den die Rhetorik bietet, ausbreite, will ich Ihnen deshalb zeigen, in welchem Rahmen und Umfang rhetorische Methoden sinnvoll und erfolgversprechend einzusetzen sind.

Zu wenig Rhetorik

Wenn Sie sich nicht trauen, etwas zu sagen, ist das ein Zuwenig an Rhetorik, ebenfalls, wenn Sie etwas sagen und damit nicht das erreichen, was Sie wollen.

Genauso ist es ein Zuwenig, wenn der Mitarbeiter eines Projektes eine wichtige Information über absehbar wesentlich höhere Kosten nicht kundtut, weil er Angst hat, dann von seinen Kollegen für den Abbruch des Projektes verantwortlich gemacht zu werden. Durch sein Schweigen kann er für seine Firma einen hohen wirtschaftlichen Schaden verursachen.

Auch wenn ein Zeuge aus Schüchternheit vor Gericht schweigt, obwohl er Entlastendes hätte beitragen können, kann er für einen Angeklagten katastrophale Folgen auslösen. Wäre er doch rhetorisch so sicher gewesen, dass er geredet hätte.

10 Chancen und Risiken der Rhetorik

Nein, Schweigen ist nicht wirklich immer Gold, vor allem dann nicht, wenn es aus Schwäche geschieht. Reden kann sehr wohl Gold sein, wenn es das bewirkt, was gerade notwendig oder gewünscht ist.

Aber Reden muss auch gekonnt sein. Wenn man im Sinn einer guten Sache etwas stammelt, ohne in der Lage zu sein, sein Anliegen überzeugend zu kommunizieren, kann das verheerend wirken.

Eine ähnlich unbefriedigende Wirkung erzeugen oft abstrakt denkende Jungakademiker, Techniker oder Zahlenmenschen, wenn sie auf komplizierte Weise sprechen und unterwegs die Aufmerksamkeit ihrer Zuhörer verlieren.

Wenn Sie also, obwohl Sie flüssig reden, Ihre Ziele nicht erreichen, sollten Sie davon ausgehen, dass Sie vermutlich über ein Zuwenig an Rhetorik verfügen. Irgendetwas scheint Ihnen dann zu fehlen. Um dem abzuhelpfen, bietet Ihnen dieses Buch die entsprechenden Anregungen und Werkzeuge.

Zu viel Rhetorik

Es gibt aber auch ein echtes Zuviel an Rhetorik. Worte können so stark sein, dass man damit heftigen Widerstand seiner Gegner bis hin zu Gewalt auslöst. Davor muss ich Sie am Anfang dieses Buches warnen. Die Rhetorik kann eine gefährliche Waffe sein. So gefährlich wie eine Handgranate. Gefährlich für den, gegen den sie gerichtet wird, aber wenn man nicht richtig mit ihr umgeht, kann sie auch nach hinten losgehen und den Werfer beziehungsweise den Sprecher verletzen oder sogar töten. Ich will Ihnen zwei wahre Fälle schildern:

Ein Apotheker hatte in einer Bürgerinitiative zum Schutz einer Naturlandschaft vor den Schäden des Steinkohlebergbaus mitgearbeitet und wurde von seinen Mitstreitern wegen seiner exzellenten Sachrecherchen sehr geschätzt. Nachdem er mehrere Jahre erfolgreich im Hintergrund dieser Gruppe mitgewirkt hatte, lud ihn eine kommunale

Partei zur Mitarbeit ein. Er sagte zu und wurde schon bald als Kandidat für den Stadtrat aufgestellt und gewählt. Da musste er plötzlich bei Ratssitzungen und Bürgerversammlungen öffentlich reden.

Er ließ sich immerhin sofort rhetorisch schulen und beraten und lernte tatsächlich innerhalb von knapp zwei Jahren, effektiv und mit erheblicher Breitenwirkung vor großen Bürgerversammlungen und in Fernsehinterviews zu sprechen. Sein Engagement und seine öffentliche Wirkung kamen seiner Partei und seiner Sache sehr zugute.

Die Gegenparteien, die sich für die Anliegen des Bergbaus engagierten, samt den entsprechenden Industrieunternehmen und Gewerkschaften, fühlten sich hinsichtlich Steuereinnahmen, Investitionen, Gewinnen und Arbeitsplätzen durch das positive Aufsehen des neuen Volkstribuns in der Öffentlichkeit massiv bedroht und beratschlagten, was sie gegen ihn unternehmen könnten. Sie versuchten es mit einem Frontalangriff auf seine Person: Sie behaupteten, seine Politik gefährde 5.000 Arbeitsplätze in der Region und mache damit 20.000 Menschen brotlos. In der Presse und auf einer gewerkschaftlich organisierten Großveranstaltung riefen sie die Bürger der Stadt auf, seine Apotheke in der Fußgängerzone zu boykottieren und nicht mehr dort einzukaufen.

Sofort in der nächsten Woche erlebte er einen Umsatzrückgang von fünfzehn Prozent. Da spürte er das erste Mal, was er mit seinen Worten bewirkt hatte, und erschrak zugleich. Er versuchte, seinem Anliegen in der Öffentlichkeit noch mehr Nachdruck zu verleihen und bereitete seine nächsten Auftritte rhetorisch noch besser vor. Aber je wirkungsvoller er redete, desto mehr Widerstand seiner Gegner löste er aus. Unter seinem Haus wurde ein neuer Schacht geplant und auf Grundlage des Bergrechts war es plötzlich angeblich notwendig, sein Haus vor möglichen Bergschäden zu schützen. Das führte dazu, dass sein Garten über ein halbes Jahr lang durch Baumaschinen, die die Fundamente seines Hauses unterfüttern sollten, verwüstet wurde. Zusätzlich erhielt er einen anonymen Drohbrief, sein schönes Fachwerkhaus würde wohl gut brennen. – Der Druck auf ihn und seine berufliche und private Existenz wuchs so stark, dass er schließlich kör-

12 Chancen und Risiken der Rhetorik

perlich zusammenbrach und sich nach längerer Krankheit aus der Politik zurückzog.

Der zweite Fall handelt von einem rhetorisch und juristisch sehr erfolgreichen *Wirtschaftsanwalt*. Er musste erleben, dass seine Gegner nach einer schweren und teuren Niederlage vor Gericht aus Rache einen Killer auf seinen Sohn ansetzen und ihn ermorden ließen. Er hatte sich im wahrsten Sinne um Kopf und Kragen geredet und stellte darauf hin seine weitere juristische Tätigkeit ein.

Das richtige Maß

Seien Sie also achtsam, was Sie mit Ihren Worten auslösen. Sowohl mit Reden als auch mit Schweigen können Sie Prozesse auslösen, die Gefahren bergen. Es kommt auf das rechte Maß von Reden und Schweigen an sowie auf die Richtung, in der Sie die Rhetorik einsetzen: Sie können Sie zum politischen, juristischen oder fachlichen Polarisieren oder zum gewinnenden Überzeugen einsetzen, Sie können sich mit Ihren Worten Gegner schaffen oder Verbündete.

Auch das Maß sprachlicher Perfektion und rhetorischer Brillanz lässt sich gewiss unbegrenzt steigern, aber dem entspricht nicht unbedingt ein Zuwachs an Sympathie und Glaubwürdigkeit. Würden Sie ständig in Versen sprechen, wäre das sprachlich vielleicht eine geniale Leistung, aber Sie könnten zugleich lächerlich wirken. Würden Sie ständig druckreif sprechen, könnten Sie durch die mit dieser Präzision verbundene Kälte auf andere Menschen abstoßend wirken. Je logischer Sie argumentieren könnten, desto mehr Ängste könnten Sie bei anderen Menschen auslösen.

Vertrauen ist ein Geschenk, das man vor allem Menschen schenkt, die einem nah, natürlich, warm und zugewandt erscheinen. Sympathie schenkt man Menschen mit denen man sich identifizieren kann, das heißt, mit denen man Ähnlichkeiten empfindet.

Wer zu viel schweigt, verweigert sich der Kommunikation. Wer zu viel redet, verhindert ebenfalls den Austausch.

Sie sehen, es kommt wirklich darauf an, die goldene Mitte zwischen Reden und Schweigen, zwischen Perfektion und Chaos, zwischen Egozentrismus und sich prostituierender Hingabe bis zur Selbstauflösung zu finden. Diese Mitte zu finden bedeutet, eine mobile Balance zwischen mehreren Polaritäten herzustellen und zu bewahren. Sie ist kein statischer Zustand, sondern ein jederzeit wieder neu zu gewinnendes Gelingen.

Rhetorik: Falscher Schein oder Kleid der Wahrheit?

Manipulative Rhetorik

Neben einem Zuviel und Zuwenig gibt es auch den manipulativen Gebrauch von Rhetorik. Im Großen können Sie da an die letzten großen Wahlkampfschlachten denken oder an die Propagandamaschinerien von Diktaturen, im Kleineren vielleicht an klebrig-lästige Verkäufer oder die subtilen Verführungen durch die Werbung im Alltag.

Bei Manipulationsversuchen geht es immer darum, sich mittels Bildern und Worten Sprache an andere Menschen heranzuschleichen und sie unmerklich zu etwas zu bringen, was ihre eigentlichen Interessen so wenig berücksichtigt, dass es ihnen sogar entgegenwirken kann. Die Manipulierten erleiden Schaden und der Manipulator hat einen scheinbaren Gewinn.

Da niemand auf Dauer über seine wirklichen Bedürfnisse getäuscht werden kann, sondern nur in seinem Bewusstsein darüber, zeigt sich vielfach, dass der Gewinn des Manipulators nur vorübergehend zu realisieren ist und die Realität ihn irgendwann wieder überholt. Eine später aufgedeckte oder empfundene Manipulation zerstört auf jeden Fall das Vertrauen zum Gegenüber und entlarvt ihn als Manipulator.

14 Chancen und Risiken der Rhetorik

Diese Gefahr des Vertrauensverlusts ist der Hauptgrund, weshalb von Manipulationsversuchen abzuraten ist. Das heißt aber nicht, dass Sie die Mittel der Beeinflussung nicht zu kennen brauchen. Im Gegenteil, nur wenn Sie sie kennen, können Sie die Versuche anderer durchschauen und aufdecken, die Sie oder andere manipulieren wollen. Die Mittel der Sprache und der Kommunikationspsychologie sind selbst wertneutral. Zum wirksamen Überzeugen sollten Sie sie beherrschen und einsetzen können. Andernfalls könnten Sie leicht der Unterlegene sein.¹

Rhetorik im Widerspruch zur inneren Person

Neben einem Zuviel, einem Zuwenig oder einem manipulativen Gebrauch von Rhetorik gibt es auch eine Rhetorik, die im Widerspruch zur inneren Person eines Sprechers steht. In meinen Seminaren und Beratungen habe ich etwa 45.000 Videosequenzen auf nonverbale Signale von Sprechern analysiert. Das eindeutige Fazit lautet: Du kannst nicht lügen! Die meisten Zuhörer werden zwar nicht bewusst registrieren, wenn ein Redner mit seiner Körpersprache widersprüchliche Signale zu seinen Worten sendet, aber mit ihrem intuitiven Gefühl erfassen sie das doch. Daraus generieren sich graduelle Gefühle des Vertrauens oder Misstrauens, der Sympathie oder der Ablehnung. Glaubwürdig, sympathisch und dauerhaft überzeugend wirkt nur eine Person, die in Wort und Körpersprache kohärent ist. Voraussetzung dafür ist, dass sie mit sich selbst und ihrem Anliegen im Einklang ist. Je stärker sie das ist, desto charismatischer wirkt sie.

Aber es geht hier nicht nur um eine innere Harmonie zugunsten einer verstärkten Überzeugungskraft. Es geht zugleich um eine innere Grundbefindlichkeit, die über Gesundheit und Krankheit entscheidet. Wer mit sich über längere Zeit in gravierenden inneren Zwiespälten lebt, geht ein

¹ Ich verweise hier auch auf meine Bücher „Manipulation und Überzeugungskunst“ und „Dialektik – die Psychologie des Überzeugens“. Das erste befasst sich vor allem mit den Möglichkeiten der Sprache, das zweite mit der Kommunikation im Gespräch. Dieses Buch hier zeigt dagegen die Möglichkeiten der sendenden Kommunikation vor Gruppen auf.

hohes Risiko ein, krank zu werden. Anhand der beiden folgenden Beispiele will ich Ihnen das veranschaulichen:

Der bereits erwähnte umweltpolitisch engagierte *Apotheker* war schließlich krank geworden. Das lag daran, dass er nur äußerlich rhetorische Techniken hinzugelernt und innerlich derselbe schüchterne und angstbesetzte Mensch geblieben war, der er vorher schon gewesen war. So hatte er dem Rückkopplungseffekt seiner rhetorischen Wirkung persönlich nicht standhalten können. Mit der rhetorischen Technik hatte er zwar Mittel in die Hand bekommen und eingesetzt, mit denen er seinen Gegnern Furcht einflößen konnte, aber von seiner psychisch-seelischen Konstitution her war er zu schwach, um seine eigene Furcht vor der angedrohten Gegengewalt auszuhalten. Die davon ausgehende Spannung verkraftete er nicht.

Von seiner psychischen Grundausstattung her muss man es demnach psychologisch sogar als gesund oder zumindest richtig ansehen, dass er ursprünglich ein miserabler Redner war. Sein Mangel an Ausdrucksfähigkeit schützte ihn vor Wirkungen, denen er persönlich nicht gewachsen war.

Eine rhetorische Beratung mit ganzheitlicher Betrachtung von Situation und Person hätte ihm entweder die erbetene rhetorisch-technische Aufrüstung verweigern oder aber gleichzeitig seine psychische Konstitution so stark mitentwickeln müssen, dass ihn die Gegenbedrohung kalt gelassen hätte. Da das nicht geschehen war und seine Entwicklung nur einseitig stattgefunden hatte, kam er schließlich aus dem Gleichgewicht und brach zusammen.

In einem anderen Fall zeigte sich ebenfalls, wie ein Zwiespalt zwischen Innen und Außen zu fatalen Folgen führte: Ein *56-jähriger Vorgesetzter* fühlte sich verpflichtet, für einen langjährigen Mitarbeiter, der gegen ihn jahrelang einen subtilen Krieg geführt hatte, die Ruhestands-Entlassungsrede zu halten. Er wollte damit die Form wahren und sich mit einer großzügig ehrenden Rede souverän zeigen. Er verfasste ein Manuskript, in dem allerdings jedes Wort seinen inneren Überzeugungen widersprach. Seine Sekretärin berichtete später, er

16 Chancen und Risiken der Rhetorik

habe mehrere Tage an dieser Rede gebastelt und sei dabei „wie Falschgeld“ herumgelaufen. Als er dann am entscheidenden Tag die Rede hielt, versagte ihm kurz vor der Hälfte der Rede die Stimme, er fing an zu torkeln, versuchte noch, nach dem Mikrofon zu greifen, und fiel zu Boden. Er hatte einen Herzinfarkt erlitten und starb kurz darauf vor den mehr als hundertzwanzig anwesenden Gästen an Ort und Stelle.

Dieses schicksalhafte Ereignis zeigt, was für eine starke Redehemmung doch ein innerer Zwiespalt sein kann. Das Unterbewusstsein dieses Mannes scheint ausgedrückt zu haben: „Ehe dass ich dem, der mich jahrelang gequält und verfolgt hat, noch etwas Freundliches sage, falle ich lieber tot um.“

Beide Fälle² zeigen exemplarisch, dass äußere Rede und innere Person eng zusammenhängen und nicht von einander getrennt betrachtet werden können.

Rhetorik im Einklang mit der inneren Person

Die rhetorische Wirkung eines Menschen, dessen innere und äußere Person im Einklang sind, zeigen die beiden nächsten Beispiele:

Ein aktuelles Bild für die glaubwürdige Wirkung einer Übereinstimmung zwischen Person und Botschaft hat der amerikanische Präsident *Barrack Obama* in seinem großen Wahlkampf 2008 deutlich in die Welt gebracht. Man mag über seine rhetorischen Berater das Beste denken und ihn für besonders geschickt und geschult halten. Das Überraschende und Beeindruckende war eigentlich, dass er den ganzen Wahlkampf ohne grobe rhetorische Ausrutscher bewältigt hat und auch in brenzlichen Diskussionen niemals eine rhetorische Maske fallen ließ, hinter der ein anderes Gesicht zum Vorschein gekommen wäre. Wäre ihm das passiert, hätte ihm auch kein Berater mehr helfen können. Er blieb auf glaubwürdige Weise immer derselbe und mit sich selbst identisch. Insgesamt konnte er

² In meinem Buch „Aus Partituren des Schicksals“ habe ich weitere Fälle beschrieben.

überzeugend herüberbringen, dass er keine Maske trug und bei allem, was er vertrat, stets sein wahres Gesicht zeigte. Das trug und trägt ihm eine ungeheuerliche Popularität ein und dafür wurde er schließlich vor allem gewählt. Ähnliches wird von John F. Kennedy und noch stärker von Martin Luther King berichtet.

Im zweiten Beispiel handelt es sich um eine ganz *einfache Frau*, die keinesfalls im Verdacht stehen kann, rhetorisch geschult worden zu sein: Eine Ordensschwester, deren Hauptaufgabe jahrzehntlang der Dienst in der Sakristei war, wurde 80 Jahre alt. Sie war bescheiden, unpräntiös und sprachlich kaum gefordert. Reden brauchte sie nie zu halten und das lag auch nicht in ihrem Wesen. Als ihr zum Geburtstag vor 60 Gästen eine sehr persönliche und zu Herzen gehende Gratulationsrede gehalten wurde (vermutlich die erste Rede, die ihr je persönlich gegolten hatte), sprang sie sehr bewegt auf und hielt eine Antwortrede. Ich war Zeuge davon und kann berichten, dass diese spontane Rede in jeder Hinsicht rhetorisch vollkommen war. Das lag daran, dass sie sich dabei in vollkommenen Einklang mit sich selbst befand: Sie war herzlich mit ihren Gästen verbunden, es war ihr Geburtstag und sie hatte durch den Anlass eine zweifelsfreie Legitimation zum Sprechen. So schaffte sie es mit einem freien, von Herzen kommenden Redefluss die Herzen all ihrer Gäste mit ihrer Freude und Liebe zu berühren und zu öffnen. Der Nachmittag prägte sich dadurch den Gästen besonders nachhaltig ein. Später habe ich gehört, dass sie seitdem auch bei anderen Anlässen wieder gesprochen hat. Sie hatte also mit 80 Jahren ein rhetorisches Comingout.

Beide Beispiele zeigen, dass echte Authentizität die elementare Voraussetzung für überzeugendes Sprechen ist.

Dieses Buch soll Ihnen entsprechend nicht nur rhetorisch-technische Mittel zur Verfügung stellen, sondern Sie unterstützen, die Authentizität Ihrer Person weiter auszubauen. Dann werden Sie Ihre Gesprächspartner und Zuhörer auch mit echter Überzeugungskraft gewinnen können.

Zusammenfassung

Die zentrale Fragestellung der Rhetorik lässt sich im Sinne des bisher Gesagten so formulieren:

Wie bringen Sie das, wovon Sie überzeugt sind und was Ihre Zuhörer vielleicht nicht hören und wissen wollen, so herüber, dass Sie sich dabei gut fühlen und diese es mit Wohlgefallen aufnehmen?

Dieses Buch soll Ihnen dabei helfen, Überzeugungskunst und Rhetorik in einem ganzheitlichen Zusammenhang mit Ihrer Persönlichkeit zu sehen und Ihr Charisma aus einem möglichst hohen Maß an innerem Einklang heraus zu erarbeiten. Mit einem rechten Maß an glaubwürdiger Rhetorik stehen Sie als Person und Sprecher im Mittelpunkt und können aus Selbstsicherheit und innerer Klarheit eine Ausstrahlung entwickeln, mittels derer Sie Ihre Überzeugungen, durch unterstützende technisch-rhetorische Wirkmittel verstärkt, glaubwürdig zu anderen Menschen hinüberbringen.

Was die Sprache alles kann

Der Zweck des Sprechens und der Rhetorik

Wenn Sie ein Kind fragen, wofür es gut ist, sprechen zu können, könnten Sie die Antwort bekommen: „Um zu sagen, was man will!“ Wenn Sie das einmal als den ersten und ursprünglichen Zweck des Sprechens nehmen, dann geht es dabei in erster Linie darum, Inneres nach außen zu transportieren und sich anderen mitzuteilen. Sprechen ist insofern also zunächst *Offenbarung* und nicht *Verdeckung*.

Die Angst, mit seinen Wünschen von anderen abgelehnt zu werden, ist dann die erste Ursache, sich seine Worte gut zu überlegen und manches vielleicht lieber zu verschweigen. Aus der Überlegung: „Wie kann ich andere dazu bringen, mir zu helfen, das zu bekommen, was ich will?“, entsteht dann der erste Impuls für Überzeugungs- oder Manipulationsversuche.

Die rhetorische Herausforderung in dieser Situation liegt darin, Ausdrucksmöglichkeiten zu finden und zu gestalten, die Verständnisbrücken zu anderen Menschen schaffen. Insofern sollte die Rhetorik in erster Linie dafür da sein, Selbstoffenbarung zu ermutigen und zu erleichtern. Neben der Mitteilung des Alltäglichen muss sie auch helfen, Persönliches, Heikles oder Unangenehmes konstruktiv zu kommunizieren. Was man sich bisher nicht zu sagen traute, wird dann zur heilsamen Grundlage für eine neue Ebene des Dialogs.

In diesem Sinn können Sie auch den Begriff *Rhetorik* aus seiner etymologisch ursprünglichen Bedeutung als *Lehre vom Fließen* her verstehen. Damit ist einerseits gemeint, Inneres nach außen fließen zu lassen, andererseits, es bei anderen Menschen so hineinfließen zu lassen, dass es diese innerlich erreicht. Es geht also darum, „Einfluss“ zu gewinnen.

Wenn man ohne ein solches Verständnis von Rhetorik besser manche Wahrheit vor sich selbst verbarg und verdrängte, weil man meinte, sie ohnehin nicht sagen zu können, erlaubt und fordert das hier vermittelte Verständnis von Rhetorik eine vertiefte Prüfung und Reflexion dessen, was man selbst eigentlich wirklich will.

Techniken, die dazu dienen sollen, Unsicherheiten zu verbergen oder zu überspielen, gehören demnach nicht zur Rhetorik. Genausowenig Methoden, die helfen sollen, etwas vorzutäuschen, was nicht ist. Sie alle führen zur Zerstörung von Vertrauen, dem wichtigsten Wert in der Kommunikation. Darüber hinaus führen sie auch zu einer Entfernung von den eigenen Überzeugungen und damit in einen inneren Zwiespalt und weg von der eigenen Identität.

Rhetorik soll und kann also weder Ersatz für Persönlichkeit sein, noch taugt sie als Mittel zur Vorspiegelung von Persönlichkeit. Sie gewinnt und erfüllt ihren Sinn und Zweck, wenn sie zur Ausdruckshilfe für die tatsächliche eigene Persönlichkeit wird.

Einige Kerngedanken zum Zweck der Rhetorik lassen sich wie folgt auf den Punkt bringen:

- ▶ Rhetorik soll nicht Meinungen nachsagen, sondern helfen, die eigene zu offenbaren.