

Michael Rossié

Rhetorik ist keine Kunst ... sondern kein Problem.



Einfach eine gute
Rede halten

Das große
Rhetorik-
Buch



Vahlen

Rossié
Rhetorik ist keine Kunst,
sondern kein Problem

Rhetorik ist keine Kunst, sondern kein Problem

Einfach eine gute Rede halten

von

Michael Rossié

Verlag Franz Vahlen München

Michael Rossié arbeitet seit über 30 Jahren als Sprechtrainer und Coach für Radio- und Fernsehsender sowie in allen Bereichen der Wirtschaft.

Er besuchte die Schauspielschule Ruth v. Zerboni in München, anschließend folgten Theater- und Filmrollen sowie Engagements als Regisseur und Trainer von Schauspielern und Moderatoren. Außerdem schrieb er Drehbücher für diverse Fernsehserien, wie „Der Bergdoktor“, „Für alle Fälle Stephanie“ oder „In aller Freundschaft“.

In seinen Seminaren zeigt er neue Wege, vor und mit Gruppen zu kommunizieren. Mittlerweile sind von ihm zehn Bücher erschienen.

Michael Rossié ist seit 2012 Vizepräsident des Berufsverbandes der Redner deutscher Sprache (GSA) und Mitglied der Top 100 von Speakers Excellence. Seit 2013 trägt er als zwölfter Deutscher den Titel CSP (Certified Speaking Professional).

ISBN Print: 978 3 8006 6321 7

ISBN ePDF: 978 3 8006 6322 4

ISBN ePub: 978 3 8006 6323 1

© 2021 Verlag Franz Vahlen GmbH,

Wilhelmstraße 9, 80801 München

Satz: Fotosatz Buck

Zweirkirchener Str. 7, 84036 Kumhausen

Druck und Bindung: Beltz Grafische Betriebe GmbH

Am Fliegerhorst 8, 99947 Bad Langensalza

Umschlaggestaltung: Ralph Zimmermann – Bureau Parapluie

Bildnachweis: © vectorwin – depositphotos.com

© 13ree–design – istockphoto.com (modifiziert)



vahlen.de/nachhaltig

Gedruckt auf säurefreiem, alterungsbeständigem Papier
(hergestellt aus chlorfrei gebleichtem Zellstoff)

VORWORT

Wenn Sie sich dazu entschlossen haben, auf dem Geburtstag Ihrer Mutter ein paar Worte zu sagen, wenn Sie Chef eines Unternehmens werden wollen oder Vereinsvorsitzender, wenn Sie was verkaufen oder wenn Sie einfach nur die Welt verändern wollen, dann, und nur dann, ist dieses Buch für Sie geeignet. Ich werde Sie nicht motivieren, nicht bemitleiden oder beruhigen. Ich werde Ihnen erst nach Ihrem Entschluss, auf die Bühne zu gehen, zeigen, wie einfach das ist.

Ich gebe zu, dass es kein gutes Gefühl ist, von einer Gruppe anderer Lebewesen angestarrt zu werden. Das tun diese Lebewesen eigentlich nur, wenn sie Sie fresen wollen. Ich könnte gut verstehen, wenn Sie beschlossen haben, sich diesem Stress in Ihrem Leben nicht oder nie wieder auszusetzen.

Ein guter Redner will seinem Publikum etwas geben, er ist ein Dienstleister. Die Arbeit auf der Bühne ist keine Therapie, mit der man das Ego streichelt oder endlich mal groß rauskommt. Schon gar nicht eignet sich eine Rede, schwierige Phasen des eigenen Lebens zu verstehen oder zu verarbeiten. Dann schreiben Sie möglicherweise besser ein Buch.

Der Wunsch, die Rede zu benutzen, um im Mittelpunkt zu stehen ist kein legitimes Vorhaben. Rede ist kein Selbstzweck. Wenn der Inhalt keine Rolle mehr spielt und nur die Form gefeiert wird, wird niemand mehr bereit sein, sich als Zuschauer zur Verfügung zu stellen.

Ein guter Redner hat Respekt vor seinem Publikum. Er muss nicht sein halbes Leben an den Erkenntnissen gearbeitet haben, über die er jetzt spricht, aber ein auf dem Gang in die Kantine ausgefüllter Schmierzettel ist deutlich zu wenig.

Eine Gruppe von Schauspielschülern hat auf der Weihnachtsfeier eine Vorführung mal so eingeleitet: „Wir hatten leider keine Zeit für eine vernünftige Vorbereitung...“ Ich bin aufgestanden und rausgegangen. Dazu ist mir meine Zeit zu kostbar.

In der Schule haben alle sehr viel Wert auf Lesen, Rechnen und Schreiben gelegt. Aber reden? Das kann man doch. Nein, das kann man eben vor 400 Menschen nicht mehr, so komisch das klingt. Reden muss man nicht lernen, aber sich mit der ungewohnten Situation vertraut machen schon, üben wäre schön, ausprobieren, anwenden. Wenn ich oft in einer Situation bin, in der ich vor einer Gruppe von Menschen reden muss, fällt es mir leichter, wenn es darauf ankommt.

Wenn ich Menschen frage, ob eine Rede mit oder ohne Rednerpult besser ist, sagt jeder: Ohne! Aber Chris Anderson¹ erzählt in seinem wunderbaren Buch, dass der große Daniel Kahnemann deutlich besser war, als man ihm das Rednerpult bewilligte. Sollten wir ihm also den Gefallen nicht tun? Geht es nicht

1 Anderson, Chris: TED Talks. Frankfurt: Fischer Taschenbuch 2017, 2. Auflage



am Ende nur um das, was rauskommt? Warum sollte ein Schriftsteller nicht ablesen? Warum sollten Sie bei Ihrer Rede nicht ein Manuskript in der Hand halten? Monika Lewinsky² liest bei ihrem TED-Talk von einem Blatt auf einem Notenständer ab. Sitzen? Von Folien ablesen? Ob Sie dadurch wirklich schlechter werden und uns alle langweilen, wissen wir noch nicht.

Neri Oxmann³ benutzt zwei Bildschirme, auf denen jeweils etwas anderes zu sehen ist. Sie vergleicht die belebte mit der unbelebten Welt. Clifford Stoll⁴ hüpfert in seinem TED-Talk über die Bühne, als hätte er Sprungfedern unter den Füßen, Stephanie Shirley⁵ liest von Karten ab und Roman Mars⁶ sitzt, weil sein Vortrag eine Radiosendung ist. Trotzdem sind sie alle ganz großartig.

Chris Anderson schlägt vor, jedem Vortragenden zu dem Vortragsstil zu verhelfen, der für ihn am besten funktioniert. Was für ein schöner Gedanke!

In diesem Buch erfahren Sie alles, was ich in meinem Leben auf, neben und hinter der Bühne gelernt habe. Ich habe alles zusammengetragen, was wichtig für Sie sein könnte, damit Sie Ihren Stil finden und dabei Ihre Originalität behalten. Vielleicht um andere Menschen auf ihrem Weg zu begleiten, vielleicht, um beruflich voranzukommen oder wenn es darum geht, eine Gruppe von Menschen gut zu unterhalten.

Mein Leben lang habe ich gelernt und habe gute Reden und beeindruckende Redner gesammelt wie Briefmarken. Ich war immer neugierig, wenn ich irgendwo aufgetreten bin, auch die anderen kennen zu lernen. Ich bin um die Welt gereist, wenn die Hoffnung bestand, irgendeinen tollen Speaker zu sehen, und ich saß viele Stunden vor meinem Computermonitor, um mir meine Helden in das heimische Arbeitszimmer zu holen.

Eine gute Rede hat etwas Magisches. Da passiert etwas zwischen Redner und Zuschauer, das weit mehr ist als die Weitergabe einer Information und Botschaft. Gute Redner führen Sie in eine Welt, in der Sie noch nicht waren. Sie regen zum Nachdenken an, lassen einen die Zeit vergessen und können einen zu Tränen rühren. Gute Reden fesseln die Zuschauer, um sie dann zu entführen. Wenn Sie lernen wollen, wie das geht, dann lesen Sie weiter!

Michael Rossié

2 TED Talk: Lewinsky, Monica, Der Preis der Scham

3 TED-Talk: Oxman, Neri, Design at the Intersection of Technology and Biology

4 TED Talk: Stoll, Clifford, The call to learn

5 TED-Talk: Shirley, Stephanie, Why do ambitious women have flat heads?

6 TED-Talk Mars, Roman, Why city flags may be the worst-designed thing you've never noticed

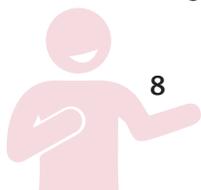


INHALTSVERZEICHNIS

Vorwort	5	Frei sprechen	69
Wie Sie dieses Buch benutzen	11	Improvisation	69
Eine kleine Warnung.....	11	Das Sternsystem	70
Einführung	13	Die Chronologie.....	72
Ein Test	15	Struktur.....	74
Dr. Fox	16	Beispiele.....	74
Kommunikationstheorien	18	Vollständigkeit	77
Die zwei Ebenen	19	Hilfsmittel.....	78
Das Eisbergmodell	22	Ein guter Stern	80
Die alten Griechen	23	Mindmapping.....	80
Die Mythen	26	Üben.....	81
Ein guter Redner	28	Flow.....	82
Authentizität.....	30	Schlagfertigkeit	83
Vorbilder.....	32	Fachmann sein.....	84
Schauspieler.....	35	Falsches Thema.....	85
Antrieb.....	38	Kein Bild.....	87
Sympathie.....	39	Nicht wissen	89
Widerspruch.....	40	Alarm schrillt	90
Professionalität.....	41	Tricks entlarven	91
Inhalt einer Rede	43	Lampenfieber	93
Die drei Elemente	44	Vorteile.....	95
Der richtige Mix.....	46	Die Entscheidung	95
Themensuche.....	49	Ausreden.....	97
Inhaltliche Vorbereitung	50	Der Schwierigkeitsgrad	98
<i>Die Kernbotschaft</i>	50	Bühne oder Sterben.....	99
<i>Der Appell</i>	53	Lernen in Stufen.....	99
<i>Emotionen</i>	54	Entspannung	101
<i>Für Redeprofis</i>	56	Mentales Warm-up	103
Die Dramaturgie	58	Blackout.....	104
Ordnen.....	59	Körpersprache	106
Überzeugen	61	<i>Training</i>	106
Chronologie.....	62	<i>Lügen</i>	107
Problem – Lösung.....	64	<i>Körperhaltung</i>	108
Vergleiche	65	Gesicht	109
Storys.....	65	<i>Lächeln</i>	110
Das Geheimnis.....	66	<i>Freude</i>	111
Die W-Fragen.....	66	<i>Blickkontakt</i>	112
Die Auswirkungen	67	<i>Lieblingszuschauer</i>	114
Die Helden-Dramaturgie.....	67	Hände	115
Weitere Ideen.....	67	<i>Gestik</i>	116
		<i>Die Gürtellinie</i>	118



Beine.....	122	Zitate.....	165
<i>Gehen</i>	122	Altbackenes	167
<i>Fester Stand</i>	123	Weichmacher	168
<i>Vorspielen</i>	124	Unsinn	169
Sprechen	125	Druck	170
Stimme.....	125	Emotionen	171
Deutlichkeit.....	126	Definieren.....	172
Dialekt	127	Eigenwerbung	173
Korkensprechen	129	Lügen	175
Atem	129	Entschuldigen	175
Leichter ist einfacher	131	Eine Rede ausformulieren	177
Begeisterung.....	131	Nebensätze.....	178
Keine Zeit.....	131	Halbe Sätze.....	179
Wiederholungen.....	132	Kraftvolle Verben	181
Wörtliche Rede	133	Satzstellung	182
Konkret	134	Partizipien.....	183
Zeigen	136	Einschübe	184
Teilweise.....	137	Verknüpfungen	185
Würzmittel	139	Gegensätze	186
Magic Moments.....	139	Passiv	186
Untersuchungen	140	Verneinungen	187
Spannung.....	140	Adjektive.....	188
Rhythmus	141	Kurze Wörter.....	188
Rhetorische Figuren	142	Komplizierte Konstruktionen .	189
<i>Rhetorische Fragen</i>	143	Eigennamen.....	190
<i>Metaphern</i>	144	Kriegsbegriffe	191
<i>Vergleiche</i>	146	Zahlen.....	192
<i>Ironie</i>	146	Duzen	192
<i>Refrain</i>	147	Der Titel	193
Storytelling.....	148	<i>Unterstellungen</i>	194
<i>Kleine Geschichten</i>	149	<i>Konkret</i>	195
<i>Persönliche Geschichten</i>	150	<i>Wohlklingend</i>	196
<i>Gute Geschichten</i>	151	<i>Fragen</i>	197
<i>Wo anfangen?</i>	153	Eine Rede aufschreiben	198
<i>Weglassen</i>	154	Schrift	199
<i>Mündlich</i>	155	Sprechzeichen	200
<i>Fallhöhe</i>	156	Satzzeichen.....	202
<i>Auf Pointe erzählen</i>	157	Das Manuskript.....	204
<i>Komik in der Tragödie</i>	160	Zahlen schreiben	205
<i>Die Moral</i>	160	Eine Rede vorlesen	207
Was Sie sich sparen können	162	Gedanken sprechen.....	207
Aufzählungen	162	Pause im Gedanken.....	211
Überleitungen.....	163	Satzzeichen lesen	213

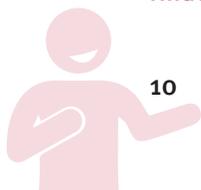


Betonungen	215	<i>Die Organisation</i>	257
<i>Richtige Betonung</i>	216	<i>Suboptimale Bedingungen</i> ...	258
<i>Überbetonungen</i>	216	Webinare und Video-	
<i>Einzelwortbetonung</i>	217	konferenzen.....	259
<i>Verneinungen</i>	218	<i>Checkliste für Webinar und</i>	
<i>Endbetonungen</i>	219	<i>Videokonferenzen</i>	262
<i>Zweigeteilte Verben</i>	219	PowerPoint	263
<i>Manipulationen</i>	220	Aufgabenverteilung.....	264
<i>Titel</i>	221	Die ideale Folie.....	265
<i>Zahlen betonen</i>	222	Stern und PowerPoint	267
<i>Ausnahmen</i>	223	Folien fürs Lesen	267
Unterton	224	Der richtige Zeitpunkt.....	268
Gemischte Gefühle.....	227	Animationen	269
Der Zusammenhang.....	228	Bilder	270
Vorlesen für Profis	229	Pointen im Bild	271
<i>Lautstärkewechsel</i>	229	Gute Bilder	273
<i>Steigerung</i>	230	Schlechte Bilder.....	274
<i>Figuren verraten</i>	231	Metaphern.....	275
<i>Geräusche</i>	231	Schlechte Folien.....	276
<i>Stimmfarbe</i>	232	Corporate Design	277
<i>Aufgeschriebene</i>		Die Menge der Folien.....	278
<i>Spontaneität</i>	233	Fernbedienung	279
Auswendig lernen	234	Laserpointer	280
Technisches	236	Folien kommentieren.....	280
Mikrofon und Co.....	236	Bullet Points	281
Das Technikteam	238	Handout	284
Rednerpult	238	Namen für Präsentationen.....	284
Flipchart	240	Letzte Vorbereitungen	285
Beamer	242	Die Checkliste.....	286
Teleprompter	242	Der Auftritt	287
Video	244	Der Begleiter.....	287
Das Licht.....	245	Die Anmoderation	289
Technikausfall.....	246	Der Inhalt	289
Störungen	246	Ein Versprechen	290
Kleidung	247	Selbst geschrieben.....	292
Requisiten	248	Auf der Bühne	293
Proben.....	251	Die Pause am Anfang	295
Der Raum	251	Technisches ansagen	295
<i>Größe</i>	252	Falsche Anfänge	296
<i>Abstand</i>	253	Etwas Negatives.....	297
<i>Verantwortung</i>	254	Die Agenda.....	298
<i>Der Idealfall</i>	254	Falscher Schluss.....	301
<i>Symmetrie</i>	255	Ein guter Schluss	303



Tipps für Profis	305	Schlechtes Publikum	329
Teampräsentation	305	Fehler.....	331
Interview	306	Versprecher	332
Die vierte Wand	307	Zu schnell	333
Humor	309	Zeit gewinnen	334
<i>Witze selbst entwickeln</i>	311	Beurteilungsbögen	335
<i>Stolperstellen</i>	313	Schmutzige Tricks.....	336
Interaktion mit dem Publikum	314	Vermarktung	337
<i>Fragen ans Publikum</i>	317	Die Website	338
<i>Zustimmung vorausgesetzt</i> ..	318	Das Video	338
<i>Die Fragerunde</i>	318	Das Honorar.....	339
<i>Scheinbare Interaktivität</i>	319	Der Pitch.....	339
<i>Zwischenrufe</i>	320	Das Marketing	340
<i>Auf die Bühne holen</i>	323	Achtung.....	341
<i>Aktionen</i>	324	Nicht nachmachen	342
<i>Applaus</i>	324	Der Weg zum Profi	344
Nachbereitung	325	Dank	346
Es ging daneben	326	Literaturverzeichnis	347
Umgang mit Kritik.....	327	Bildnachweis	348
Feedback.....	327		

Zusammenfassung der Kapitel und Checklisten zu jedem Kapitel im Buch finden Sie unter www.michael-rossie.com/Downloads. Zugangscode RikKskP



WIE SIE DIESES BUCH BENUTZEN

Dass Sie dieses Buch chronologisch lesen können, um alles über Reden und Vorträge zu lernen, ist Ihnen auch klar. Aber in diesem Buch werden mehrere Möglichkeiten vorgestellt, eine Rede zu halten, die einander ausschließen. Entweder Sie lesen eine Rede vor oder Sie halten die Rede nach Stichworten, entweder mit oder ohne PowerPoint, entweder mit Storys und Humor oder nüchtern und sachlich.

Wenn Sie sich also schon entschieden haben, können Sie genau mit den Kapiteln anfangen, die für Sie passen. Wenn Sie Ihre Rede ohnehin ablesen wollen oder müssen, dann lassen Sie das Kapitel über das freie Sprechen erst mal aus, und wenn Sie eine Rede auf einer Familienfeier halten, brauchen Sie kein PowerPoint.

Nach einer Einführung, in der ich Sie mit einer neuen Denkweise zum Thema Reden konfrontieren möchte, zeige ich Ihnen das freie Sprechen, um anschließend dann alle weiteren Techniken zu behandeln, wie man eine mitreißende Rede entwickelt. Denn ein Rezept für alle gibt es nicht. Zu unterschiedlich sind die Fähigkeiten, die Ziele und vor allem, die Zeit, die man dafür aufwenden will. Die Begriffe von richtig oder falsch verschwimmen mehr und mehr. Es geht mehr darum, ob etwas sinnvoll ist, ob es seinen Zweck erfüllt, ob beim Publikum das ankommt, was dort ankommen soll.

Was das ist und wie Sie das erreichen, das sollten Sie selbst entscheiden. Vielleicht ist Ihre Rede ja auch schon morgen und Sie wollen erst mal was über Lampenfieber wissen oder Sie haben noch Probleme mit der Technik.

In diesem Buch habe ich vieles ein bisschen überzeichnet, um es unterhaltsam zu machen, damit die Lektüre genauso kurzweilig wird wie das Anschauen eines guten Vortrages.

EINE KLEINE WARNUNG

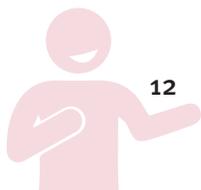
Wenn Sie irgendwo im Buch die Stirn runzeln oder genervt den Kopf schütteln, weil Sie anderer Meinung sind, lesen Sie einfach beim nächsten Abschnitt weiter. Machen Sie nichts von dem, was ich Ihnen vorschlage, was Ihnen nicht liegt. Wenn Sie noch nie von jemandem in Bezug auf Ihre Rhetorik beraten worden sind, sparen Sie sich alle Kästchen, über denen **Missverständnis** steht. Die brauchen Sie nicht.

Vor allem: Glauben Sie mir nicht alles. Für mich ist das alles erprobt, hat sich bewährt und funktioniert perfekt. Ob Sie überhaupt das Geringste damit anfangen können, entscheiden Sie. Reden halten, wie ich es verstehe, heißt eben auch frei sein in Aufbau, Inhalt und Vortrag.



Wenn Sie sich über dieses Buch aufregen sollten, dann versuchen Sie einfach, mich nicht so ernst zu nehmen. Natürlich schreibe ich das Buch mit allergrößter Ernsthaftigkeit, aber so ernst ist das Thema nun auch wieder nicht. Es gibt keinen Börsencrash, wenn Ihre Rede daneben geht (und wenn doch die Gefahr besteht, dann rufen Sie mich oder einen anderen Coach bitte vor Ihrer Rede an) und Sie werden auch nicht mit faulen Eiern beworfen (und wenn doch die Gefahr besteht – siehe oben).

Gehen Sie nach vorne und reden Sie, wie Sie wollen. Lassen Sie uns hinterher bei einem heißen oder gekühlten Getränk darüber reden, wie man das verbessern kann. Aber hitzige Debatten, scharfe Auseinandersetzungen oder ermüdende Diskussionen zum Thema Rhetorik sind völlig fehl am Platz. Auch dieses Buch ist ein Versuch. Ein Versuch sich dem Phänomen zu nähern, wie man eine Gruppe von Menschen eine Stunde oder länger in Atem hält, wie man stehende Ovationen bekommt, wie man im Gedächtnis bleibt. Aber immer spielerisch, locker, immer augenzwinkernd und immer mit einem Angebot. Immer als ein Versuch, eine Idee. Ich habe viele, viele Stunden meines Lebens auf der Bühne zugebracht. Scheinwerferlicht ist meine Wohnraumbeleuchtung. An den vielen Ideen, die mir nach und vor dieser Zeit auf der Bühne gekommen sind, an denen werde ich Sie teilhaben lassen. Denn es vergeht kaum ein Tag, an dem ich nicht eine neue Idee oder eine Inspiration auf einem kleinen irgendwo ausgerissenen Zettel voller Stolz nach Hause trage.



EINFÜHRUNG

„Sie können auf der Bühne nichts falsch machen!“ Das ist der Satz, den ich allen sage, die bei mir Hilfe für Ihre Reden oder Vorträge suchen. Das ist gleichzeitig der Satz, der Ihnen in der Rückschau am meisten geholfen hat. Wir können nichts falsch machen. Wir können langweilig sein oder andere ärgern, wir können verwirrend sein oder unsympathisch, wir können zu leise sein oder furchtbar aussehen, aber beruhigen Sie sich: „Sie können da oben nichts falsch machen!“

Redekunst, Vortragskunst, das sind Begriffe, die in meinen Augen ausgeschriebenen Reden vorbehalten sind. Eine geschriebene Rede kann große Literatur sein, Kunst im besten Sinne. Ob man dann aber von Vortragskunst sprechen sollte, wenn diese Rede vorgelesen wird? Wohl nur, wenn das ein Schauspieler wie Mario Adorf macht oder Senta Berger oder Christiane Hörbiger.

**Grosse Reden
sind eine Kunst.**

Genauso wie Intarsienarbeiten, Steuererklärungen für Großunternehmen, bei denen herauskommt, dass das Unternehmen keine Steuern zahlen muss, oder die Kunst der Meditation. Wenn Sie aber ein Fan von Reden sind, wenn Sie an die Macht des gesprochenen Wortes glauben, wenn Sie den Menschen, die Sie bewegen wollen, in die Augen gucken wollen und ihre Seele oder ihr Herz erreichen wollen, dann ist das Schreiben und anschließende Sprechen von Reden nur die zweitbeste Methode und denen vorbehalten, die gerade mit dem Rederhandwerk anfangen oder so nervös sind, dass sie keine wirkliche Wahl haben. Aber dann sollten sie reden lernen, indem sie Vorlesen lernen.

Beim freien Reden ist natürlich ein Stichwortzettel erlaubt, genauso wie schriftliche Unterlagen für Sie oder die Teilnehmer und natürlich sind auch Power-Point Folien erlaubt. Aber die Sätze, die Sie sprechen, entstehen immer in dem Moment, in dem Sie sie sagen, und nicht Tage vorher. Wie Sie das hinbekommen, auch davon handelt dieses Buch.

Eine frei gehaltene Rede ist eigentlich nur eine Edelversion einer guten Unterhaltung. Der oder die da vorne redet auch nicht anders als mein Obsthändler oder meine Mutter, ein bisschen mehr auf den Punkt vielleicht und ein bisschen strukturierter. Es gibt ein konkretes Ziel und möglicherweise einen Spannungsaufbau. Aber ansonsten hört sich das genauso an wie ein alltägliches Gespräch.

Ohne Regeln geht es am Anfang deutlich leichter. Die klassische Rhetorik war gestern (und sie kommt nicht wieder). In meinen Augen ist die Arbeit an rhetorischen Hilfsmitteln und Formeln nur für den sinnvoll, der ein ziemlich gutes Ergebnis noch ein bisschen runder machen möchte. Aber Rhetorik hält den Anfänger zunächst einmal vom Reden ab. Das ist genau wie beim Fußball.



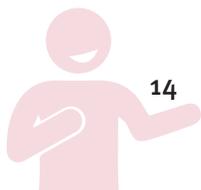
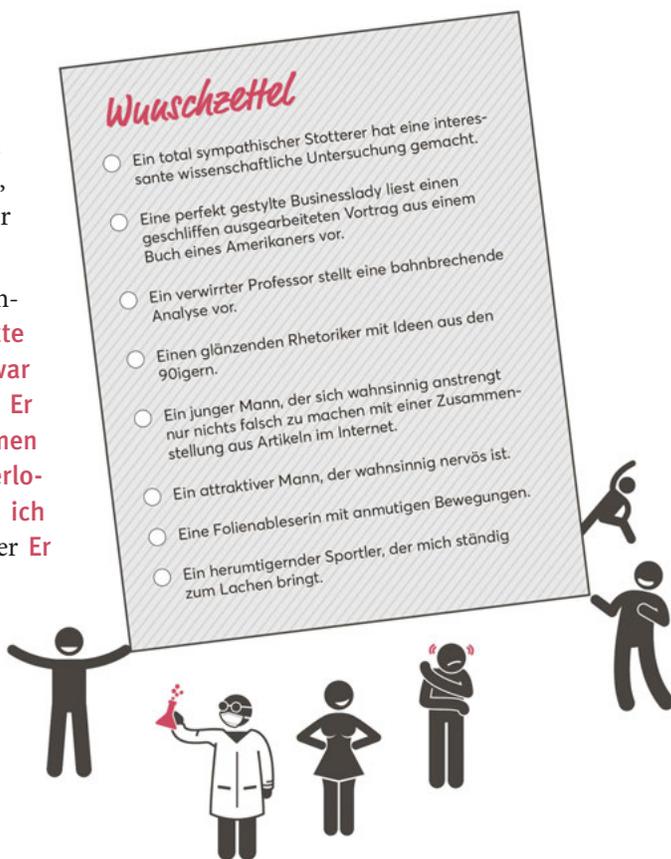
Vor einen Ball treten ist deutlich einfacher, als lange Pässe zu kicken, Fallrückzieher zu machen oder gar in die Nationalmannschaft zu kommen. Wenn ich Ihnen dauernd sage, dass Sie noch nicht so kicken, wie die vom FC Bayern, ist das keine Hilfe.

Es gibt beim Reden nicht die richtigen Worte, die richtigen Bewegungen, die richtigen Bilder, die richtige Struktur. Es gibt nur Reden, die möglichst gut zum Redner und zum Redeanlass passen. Wenn Ihre Mutter Sie da oben nicht wiedererkennt, wenn Ihre Freunde anschließend sagen: „Du warst mir so fremd während Deiner Rede.“ Dann haben Sie ganz sicher etwas falsch gemacht.

Ich behaupte, die schlechten Redner sind nicht die Ungeübten, die Unsicheren, die Vorsichtigen, sondern es sind die falsch Trainierten, die vermeintlich Selbstsicheren, die perfekt Glatten, die langweilen uns unendlich.

Wenn Sie sich gut vorbereitet haben, merkt das jeder Zuschauer. Das wird anerkannt, auch wenn Sie kein so guter Redner sind. Wenn Sie gute Folien haben, möglicherweise sehr gute Folien, wenn Sie Zwischenfragen sicher beantworten können und wenn Sie sich genau auf die Zielgruppe einstellen, werden die Menschen im Zuschauerraum das bewundern. Und Ihre gelegentlichen Stotterer oder dass Sie dauernd **Stimmt's nicht?** sagen, ist deutlich weniger wichtig.

Wie wäre es mit Kommentaren wie: **Er hatte viele ähs, aber das war ja echt spannend** oder **Er ist dreimal rausgekommen und hat den Faden verloren, aber so viel habe ich lange nicht gelernt** oder **Er ist ein bisschen viel herumgelaufen, aber inhaltlich war das total auf den Punkt. Alle Achtung!** Solche Kommentare wünsche ich Ihnen, wenn Sie von der Bühne kommen.



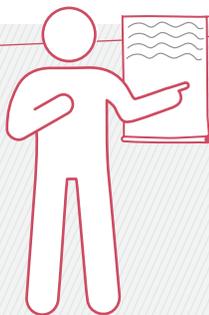
EIN TEST

Werden Sie sich zunächst klar, worauf es bei so einem Vortrag oder einer Rede ankommt. Machen Sie einfach mal spontan Ihr Kreuzchen, welchen Vortrag Sie gerne sehen würden. Wir gehen bei allen Vorträgen davon aus, dass sie von einem Thema handeln, das Sie brennend interessiert.

Für mich wäre das klar. Ich will unbedingt die bahnbrechende Analyse hören. Das interessiert mich am allermeisten. Dass der Professor ein bisschen verwirrt ist, nehme ich in Kauf. Auch die wissenschaftliche Untersuchung interessiert mich brennend, auch wenn der Redner stottert. Dann kommt lange nichts. Der tigernde Sportler könnte noch nett sein. Ich lache gerne. Die Business Lady, die mir ein amerikanisches Buch vorliest, langweilt mich schon durch die Ankündigung. Das Buch kann ich selber lesen. Eine Rede von 20 Minuten habe ich locker in 10 Minuten selbst gelesen. Genauso wie die Folien von der Folienableserin. Dann kann ich nämlich selber entscheiden, wann ich was lese. Auch die Zusammenstellung von dem jungen Mann interessiert mich nicht wirklich. In meinem Fachgebiet kenne ich mich sehr gut aus. Ideen aus den 90igern bleiben Ideen aus den 90igern, auch wenn sie brillant vorgetragen werden. Wenn mich das nicht interessiert, kann er das als Opernarie trällern, es wird trotzdem nicht spannender.

Ob der Mensch da vorne attraktiv ist oder nicht, ist mir nicht so wichtig. Natürlich sehen wir lieber jemand an, der gut aussieht, aber das ist subjektiv und immer nur eine Zugabe.

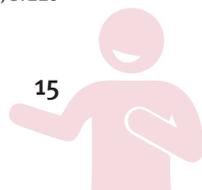
Ein Veranstaltungssaal ist normalerweise keine Party, bei der ich einen Partner fürs Leben suche. Damit wollte ich Sie herausfordern. Wenn jemand schlecht redet, muss er schon ziemlich toll aussehen, damit ich das wenigstens für kurze Zeit vergesse.



Attraktive Menschen verdienen mehr, bekommen mehr Hilfe und werden zu geringeren Strafen verurteilt. Wirtschaftswissenschaftler haben in Amerika und Kanada Stichproben genommen und festgestellt, dass das Einkommen von gut aussehenden Beschäftigten 12 bis 14 Prozent über dem ihrer weniger attraktiven Kollegen liegt.⁷

Möglicherweise ist die Auswertung dieses kleinen Tests bei Ihnen ein bisschen anders. Aber ich bin fest davon überzeugt, dass Inhalt immer vor Form geht.

⁷ Cialdini, Robert: Die Psychologie des Überzeugens. Bern: Hogrefe Verlag, 2020, 6. Auflage, S. 223



Erst wollen wir einen spannenden Inhalt oder zumindest gut unterhalten werden. Dann sehen wir uns die Form an.

Was bedeutet das für Ihre Rednerkarriere? Wenn Sie was zu sagen haben, ist es fast egal, wie Sie das tun. Stecken Sie also am besten Ihre ganze Energie in Ihr Thema und nicht in die Vermeidung tänzelnder Schritte bei Erreichen des Bühnenrandes oder in das Üben großer Handbewegungen. Ich glaube überhaupt nicht daran, dass die Redner mit der brillanten Form uns über einen sehr dürftigen Inhalt hinwegsehen lassen.

Es geht darum, natürlich zu sein in einer unnatürlichen Umgebung. Ideal wäre ein neuer Inhalt, gut erklärt, der mich berührt und unterhaltsam ist und mit ruhigen Bewegungen von einem Menschen lebendig frei vorgetragen, der mir einigermaßen sympathisch ist. Einfach, oder?

Reden ist eine tolle Sache. Keine Gemeinschaft auf der Welt, die hören kann, verständigt sich in Gebärdensprache. Wir reden miteinander, weil es die schnellste Möglichkeit ist, Informationen durch das Ohr in den Kopf einzugeben.⁸ Niemand braucht Ihnen dieses Reden beizubringen. Das können Sie. Das tun Sie jeden Tag. Manche von uns viel zu oft und zu viel. Sie müssen lernen, das vor der Gruppe zu tun oder zielgerichteter zu tun oder unterhaltsamer, aber der Redevorgang selbst ist nichts, was Sie lernen müssten. Es fängt also damit an, sich bewusst zu machen, dass Sie alles, was Sie für einen guten Redner brauchen, schon mitbringen.

DR. FOX

Als Trainer und Speaker hat mich von Anfang an die Studie von Dr. Fox interessiert, die sich zum Beispiel in „Das Buch der großen Experimente“⁹ findet.

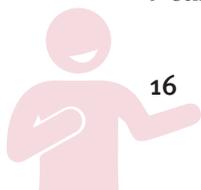


Ein gewisser Dr. Fox hielt einen Vortrag unter dem eindrucksvollen Titel „Die Anwendung der mathematischen Spieltheorie in der Ausbildung von Ärzten“ vor den Verantwortlichen des Weiterbildungsprogramms der University of Southern California School of Medicine.

Fox war Schauspieler und hielt einen Vortrag, der ausschließlich aus unklarem Gerede, erfundenen Wörtern und widersprüchlichen Feststellungen bestand, die er mit viel Humor und sinnlosen Verweisen auf andere Arbeiten vortrug.

8 Pinker, Steven: Der Sprachinstinkt, München: Kinder Verlag 1996, S. 18

9 Schneider, Reto U.: Das große Buch der Experimente. München: C.Bertelsmann 2004, S. 209



Auf dem Beurteilungsbogen gaben alle Zuhörer an, der Vortrag habe sie zum Denken angeregt, neun fanden zudem, Fox habe das Material gut geordnet, interessant vermittelt und ausreichend erklärende Beispiele eingebaut.

Das gibt es doch nicht, oder? Kann das wahr sein? Dann habe ich also doch nicht Recht?

Ich habe etwas überlesen. Ich habe überlesen, vor wie vielen Menschen der Versuch stattfand. Scott Berkun¹⁰ hat mich dann wieder auf den Boden der Tatsachen geholt. Die Studie des Dr.Fox hatte gerade mal elf Teilnehmer. Damit kann man nun wirklich keine allgemein gültige Regel ableiten. Aber ob das denn nun wieder stimmt...

Mich beruhigt das ein bisschen! Ob es also wirklich so ist, dass die Zuschauer der Form folgen und nicht dem Inhalt, bleibt wissenschaftlich gesehen zumindest im Moment noch im Dunkeln. Fragen Sie sich einfach selbst, worauf Sie achten, wenn Sie sich eine Eintrittskarte kaufen oder sich nett anziehen, um auf eine Veranstaltung gehen.

10 Berkun, Scott: Bekenntnisse eines Redners. Köln: O'Reilly 2010, S. 128f.



KOMMUNIKATIONSTHEORIEN

Das ist ein Buch über die Praxis. Aber ein paar kurze Gedanken zur Theorie müssen sein. Was das Sender/Empfänger-Modell ist, brauche ich nicht zu erklären. Sie wissen selbst, dass es oft nicht funktioniert und der Empfänger nicht die Botschaft versteht, die der Sender gesendet hat. Wenn sich also zwei Menschen, die sich um 19 Uhr in einer Pizzeria in der Sonnenstraße in München verabreden, auch ungefähr um 19 Uhr beide in dieser Pizzeria ankommen, grenzt das an ein kleines Wunder. Es ist viel wahrscheinlicher, dass auf dem Weg vom Sender zum Empfänger einiges schief geht, einer beim Chinesen in Harlaching landet und der andere eine Stunde später kommt oder keinen Hunger hat.

Die Lösung scheint einfach. Wenn es um Zahlen, Daten, Fakten geht, in diesem Falle um einen Termin, dann genügt doch eine kurze E-Mail: Pizzeria Rosario, Sonnenstraße 123, Montag 19 Uhr. Jetzt gibt es keine Ausreden mehr, wenn einer unpünktlich am falschen Ort ist. Vorausgesetzt, Sie machen aus Sonnenstraße nicht Sonnenweg oder Sonnenplatz.

Für so einfache Sachverhalte ist das eine Hilfe. Aber wissen Sie jetzt, ob wir uns vor der Pizzeria treffen und dann einen Cocktail in einer angesagten, aber versteckt liegenden Bar trinken oder ob Sie richtig Hunger auf eine Riesepizza mitbringen sollten? Nein, das wissen Sie noch nicht. Selbst wenn Sie jetzt noch in die E-Mail schreiben, dass Sie sich auf die Riesepizza freuen, kann es sein, dass der andere das Treffen absagt, weil er gerade eine Diät macht und eigentlich Fisch essen wollte. Doch auch das können Sie abstellen. Irgendwann sind alle Informationen so glasklar aufgelistet, dass es keine Missverständnisse gibt und die Informationsweitergabe hat geklappt.

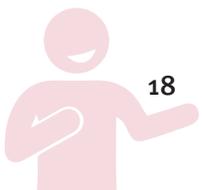
Wenn die Informationsweitergabe aber über die Fakten hinausgeht, wird es noch komplizierter. Sie möchten z. B. dass er andere sich auf ihr Treffen freut,

weil die Pizza ja eigentlich nur ein Vorwand ist oder Sie haben kein Geld und wollen eingeladen werden. Je weniger sich die Menschen bei der Kommunikation in die Augen schauen, desto schwerer wird es, klar zu kommunizieren. Wenn Sie sich dann noch per Kurznachricht verständigen, ist die Botschaft um so komplizierter, je kürzer es wird. Bei einer SMS oder einer WhatsApp-Nachricht könnte das dann so (siehe Kasten) aussehen.



Müssen reden!
19 Uhr!
UNSERE Pizzeria.

Wenn Ihre Freundin das schickt, kann das heißen, dass sie gerade Ihren Dokortitel in Biologie bekommen hat, oder dass sie sich von Ihnen trennen will, um mit Ihrem besten Freund zusammenzuziehen. Oder sie verbittet sich weitere Telefonanrufe, weil ihr Mann sich sonst scheiden lässt. Sie haben die SMS be-



kommen, Sie wissen wahrscheinlich mehr als wir. Aber ein Rest Unsicherheit bleibt. Geht es um etwas Positives? Liegt in der Kürze eine Drohung oder bedeutet es liebevolle Hektik voll von übergroßer Freude.

Du Idiot, spinnst du...

Wie geht es jetzt weiter?

...mir die liebste SMS der Welt zu schicken.

oder:

...immer noch zu glauben, zwischen uns liefe was.

Wenn wir nichts hören und keinen Gesichtsausdruck dazu sehen, nehmen die Missverständnisse exponentiell zu. Durch Worte wird eben nur ein Teil der Nachricht transportiert. Wenn Sie nur ein paar Einzelteile Ihres Autos nach Finnland transportieren, können Sie in Finnland nicht losfahren.

Sie können eine Rede schreiben, wenn Sie sehr nervös sind, und sie anschließend vorlesen. Wenn der Papst kommt oder Ihr Lieblingsmensch in weißem Kleid oder schwarzem Anzug in der ersten Reihe sitzt, ist das eine tolle Idee. Nicht, dass Sie ohnmächtig werden vor Aufregung.

Wenn Sie vorlesen, dann ist das ein Anfang. Aber es fehlt das wichtigste Element, das eine gute Rede ausmacht: Der Subtext, die zweite Ebene, die Melodie, die alle die Gründe liefert, warum der Redner heute persönlich gekommen ist und uns weder einen Link für den Download geschickt hat noch fotokopierte Blätter austeilte. Wenn es ein Geheimnis einer tollen Rede gibt, dann ist das der Unterton, mit dem Sie sprechen.

Sprache ist sehr mächtig. Sie kann mächtig langweilen, mächtig auf die Nerven gehen und einen mächtig in Bewegung setzen. Dasselbe gilt für die Schrift. Auch Texte können Menschen ziemlich durcheinander bringen. Aber das eine hat mit dem anderen nichts zu tun. Für einen Text brauchen Sie einen Autor und einen Schauspieler, aber Sie brauchen eigentlich keinen Redner. Oder einen schauspielernden Redner oder einen redenden Schauspieler. Wenn der Schauspieler nicht wirklich gut ist, dann würde ich die brillanten Reden eigentlich lieber gedruckt lesen. Denn dafür sind Sie geschrieben. Schreiben von Reden sollte also nur eine Zwischenstufe sein.

DIE ZWEI EBENEN

Die Erkenntnis, dass alles, was wir sagen, eine Sach- und eine Beziehungsebene hat, stammt von Paul Watzlawick. Jeder Satz, den wir sagen, hat also Wörter, die eine bestimmte Form und Bedeutung haben und diese Melodie, also eine bestimmte Mischung aus Tonhöhe und Lautstärke, die dem Satz erst eine genauere Bedeutung zuweist. Aber auch diese zweite Ebene kann ganz verschiedene



Informationen transportieren. Denn Sach- und Beziehungsebene müssen nicht immer dasselbe sagen.

Ich liebe deine Phantasie!

kann Lob oder Ärger sein. Je nachdem, wie der Sprecher das meint. Das können wir dem Satz nicht entnehmen. Dazu müssen wir zuhören, wie der Satz gesagt wird. In den meisten Fällen wird jetzt klarer, was der Sprecher damit meint. Aber auch nur in den meisten Fällen. Immer klappt das auch nicht.

Friedemann Schulz von Thun hat die Beziehungsebene deswegen noch in das **ich** das **du** und das **wir** unterteilt und kommt zusammen mit dem **es**, also den Worten des Satzes, auf sein Modell von den vier Seiten einer Nachricht. Ich kann also jede Aussage nicht nur sachlich verstehen, sondern auch als eine Selbstoffenbarung (das ich), einen Appell (das du) und ich kann eine Aussage über unsere Beziehung machen (das wir). Das ist auf der einen Seite ein sehr einfaches und eingängiges Modell, was für Ausdrucksmöglichkeiten ein ganz einfacher Satz bietet, aber es zeigt eben auch die Anfälligkeit für Missverständnisse. Wie soll ich ahnen, auf welcher Ebene der andere sich gerade befindet?

Zusätzlich zur Sach- und Beziehungsebene fehlt in meinen Augen auch noch das, was ich die Situationsebene nenne. Selbst wenn Worte und Unterton völlig klar sind, können sich für denselben Satz in unterschiedlichen Situationen völlig unterschiedliche Bedeutungen ergeben.

Ein Satz wie

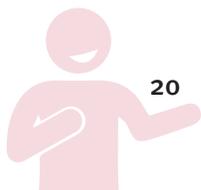
Wir sehen uns.

vom Clown im Zirkus kann anders gemeint sein als vom Richter in der Verhandlung, auch wenn die Melodie dieselbe ist. Und bei einem

Ich liebe dich!

kurz vor dem Sprung von einer Brücke oder nach der Drohung, die eigenen Kinder nicht mehr wiedersehen zu dürfen, beeinflusst die Situation unserer Kommunikation erheblich. Wo ich gerade bin, ist für die Bedeutung einer Aussage eben auch entscheidend. Am Freitagabend im Vereinslokal kommt ein Witz immer besser an, als am Montagmorgen im Teammeeting.

Wenn ich nun die Körpersprache dazu nehme, die ebenfalls alle vier Seiten einer Nachricht aufweisen kann, wird es noch komplizierter. Die verschränkten Arme können aussagen, dass der Sprecher sich nicht wohl fühlt, der pieksende Finger zeigt, dass er sich gerade ärgert und ein Schulterklopfen, dass wir gerade ein Superteam abgeben. Die Finger können drei Punkte aufzählen, obwohl es vier sind. Auch die Körpersprache kann natürlich widersprüchlich sein.





Die meisten Reden haben nun den Fehler, dass dem Wort eine viel zu große Bedeutung beigemessen wird. Die Körpersprache kann eine Aussage oder die Melodie eines Satzes ad absurdum führen. Die Beziehungsebene kann fehlen oder ist deutlich unterentwickelt. Ein Nicht-Schauspieler kann eben nicht beliebig Untertöne unter die Sätze packen. Diese Untertöne sollen auch kein Selbstzweck sein, sondern das unterstützen, was der Redner sagen will.

Es gibt ein ganz einfaches Mittel, um herauszufinden, ob die Sätze Ihres Vortrages diese Untertöne haben oder nicht:

Sprechen Sie monoton, eintönig und geleiert? Klingt Sie wie eine schlechte Rundfunkwerbung für ein Möbelhaus, bei der der Sprecher jeden Satz mit demselben schreienden Unterton in die Luft pustet? Oder klingt jeder Ihrer Sätze völlig anders als der Satz davor, wie in einem guten Film oder Theaterstück? Oder wie in der Wirklichkeit? Haben Ihre Sätze einen wechselnden Rhythmus, unregelmäßige Lautstärkeverschiebungen und ein abwechslungsreiches Tempo? Überrascht den Hörer jeder Satz mit einem neuen Unterton? Ist es diese sich ständig verändernde Melodie, die den Hörer schon dadurch in Spannung hält, weil man nie genau weiß, wie es weitergeht?

Erst wenn Sie da **ja** sagen, dann vergrößert das deutlich Ihre Chance, Ihre Zuschauer zu erreichen, zu bewegen und dorthin zu führen, wo Sie sie haben wollen.

Der Hörer muss immer wieder überrascht werden. Ein plötzlicher Reiz hat uns in der Steinzeit aktiviert, um Gefahren zu erkennen. Heute wissen wir, dass uns nichts passieren kann und erleben einen solche Energiestoß als lustvoll. Aber der Reiz sollte nicht zu stark sein (plötzliches unmotiviertes Schreien würden wir als ärgerlich empfinden) und der Reiz muss immer wieder andersartig sein, sonst stumpfen wir ab. Schauspieler müssen sich da eine Menge einfallen lassen.

**Marschieren Ihre Sätze
oder tanzen Ihre Sätze?**



Wenn wir bei privaten Gesprächen aber mit Begeisterung von etwas erzählen, dann passieren diese Wechsel der akustischen Reize automatisch.

Die Begeisterung für Radfahren erwecke ich nicht durch eine Analyse eines Fahrrades sondern durch die begeisterten Erzählungen vom Fahrtwind bei einer Tour durch sommerliche Rapsfelder.

DAS EISBERGMODELL

Das zweite, sehr oft benutzte Model für die menschliche Kommunikation ist das Eisbergmodell. Der Name erklärt eigentlich schon alles. Wir sehen, bzw. hören oft nur die Spitze des Eisberges und ahnen nicht, was alles unter der Wasseroberfläche steckt. Das ist meist der größere Teil der Information.

Ein häufiges Missverständnis ist jetzt, dass man glauben könnte, dass der Eisberg nur deswegen so schwer zu finden ist, weil nur ein kleiner Teil aus dem Wasser ragt. Nein, Eisberge sind Eisberge. Da ist immer der größte Teil unter Wasser. Wenn wir so denken, dann hätten wir das Eisbergmodell gründlich missverstanden.

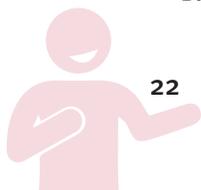
Es geht vielmehr darum, dass ich bei jeder kleinen Spitze, die ich aus dem Wasser ragen sehe, mit einem Eisberg rechnen muss. Je erfahrener ich bin, je mehr ich von Kommunikation verstehe, desto besser kann ich der Spitze ansehen, ob da ein Rieseneisberg dranhängt, oder ob es sich um einen Schneeball handelt, der da im Wasser schwimmt.

Das Problem ist jetzt, dass auch jeder Satz eines Redners die Spitze eines Eisberges ist. In jedem Satz sind eben, wenn die Rede gut ist, noch sehr, sehr viele Informationen verborgen, die oft nicht einmal dem Sprecher bewusst sind. Wir behaupten, wir hätten etwas ganz ruhig gesagt, aber in Wahrheit hat man den brodelnden Ärger bis zum Nachbarhaus hören können.

Deswegen ist Lügen so schwer. Sie müssten die Hoheit über den versteckten Teil des Eisberges haben, und die Wahrscheinlichkeit ist groß, dass Sie genau das nicht hinkriegen. Glauben Sie nicht, dass die Zuschauer sich damit zufrieden geben, die Spitze zu sehen (zumindest wenn der Zuschauerraum voller Lehrer oder Diplompsychologen ist). Wenn Sie da vorne im Scheinwerferlicht stehen, können unter Umständen alle in Ihre Seele gucken. Gute Schauspieler können Ihnen was vormachen. Aber auch nur im Theater. Ein Schauspieler hat im Privatleben beim Lügen nur unwesentliche Vorteile.

Tucholsky hat in seinen Ratschlägen für einen schlechten Redner¹¹ geschrieben, dass wir auf der Bühne nackter sind als beim Sonnenbade. Deswegen plädiere ich für echte Redner, die meinen, was Sie sagen, die an das glauben, was Sie ver-

¹¹ Tucholsky, Kurt: Ratschläge für einen schlechten Redner. In: Gesammelte Werke in 10 Bänden, Band 8 (1930). Reinbek bei Hamburg: Rowohlt 1975, S. 290–292



künden und die von dem überzeugt sind, wovon Sie reden. Auch wenn jemand für eine Firma spricht, würde ich erst für das Commitment sorgen, für die Begeisterung, die Zustimmung, das Einverständnis, bevor ich den Redner auf die Bühne lasse, um für meine Sache Werbung zu machen.

DIE ALTEN GRIECHEN

Das Alte Griechenland ist vor langer Zeit untergegangen. Das ist aus verschiedenen Gründen schade. Aber die Zeiten, zu denen sich die Redner wochenlang auf ihren Auftritt vorbereiteten, gehören der Vergangenheit an. Im alten Griechenland gab es die drei Disziplinen der Rede: die politische Ansprache, die Gerichtsrede oder die Festrede¹². Und die Reden wurden auswendig gelernt und aufgesagt. Rhetoriktraining hieß also zu einem großen Teil auch Gedächtnistraining.

Außerdem musste die Stimme geschult werden. So eine Volksversammlung hatte auch mal 6000 Teilnehmer, und ein Mikrofon gab es damals ja noch nicht.¹³ Die Festrede, die jemand auswendig lernt oder vom Blatt abliest, gibt es heute immer noch. Auch viele Politiker lesen vor, was ihnen ihre Referenten aufgeschrieben haben. Es mag auch Rechtsanwälte geben, die für ihre Plädoyers an jedem Wort feilen.

Aber heute haben Reden ganz andere Schwerpunkte und es wird viel mehr an vielen verschiedenen Orten geredet. Von den meisten Reden hängt auch nicht Krieg oder Frieden ab oder ob jemand verurteilt wird oder nicht.

Nur weil ein paar alte Griechen eine clevere Geschäftsidee hatten und eine Rednerschule eröffneten, sollen wir jetzt etwas lernen, was wir eigentlich längst können: reden.

Rhetoriktrainer der klassischen Schule sagen uns, dass die Handhaltung von Rednern schon seit 2000 Jahren trainiert wird. Aber was ist mit den 2 Millionen Jahren davor? Da haben wir immer alles richtig gemacht!

Wird Rhetorik sogar als Überredungskunst definiert¹⁴, dann wird es den meisten von uns sogar verdächtig. Ein Politiker oder ein Verkäufer, der Tricks benutzt, um uns zu etwas zu bewegen. Sofort sind wir in Alarmbereitschaft und der Mensch, der diese Methoden anwendet, hat es deutlich schwerer, an uns heranzukommen.

Ein Trick, der unterrichtet wird, ist kein Trick mehr.

12 Fuhrmann, Manfred: Die antike Rhetorik. Mannheim: Artemis & Winkler Verlag 2011, 6. Auflage, S. 16

13 Göttert, Karl-Heinz: Mythos Redemacht. Frankfurt: S. Fischer Verlag 2015, S. 60

14 Stroh, Winfried: Die Macht der Rede. Berlin: List Verlag 2011, S. 24



Wenn ich etwas anwende, was in der Schule oder in Dutzenden von Videos im Internet eingehend entlarvt wird, dann ist das kein Trick mehr, sondern ein Tick.

Wenn ich heute einen Manager für eine Rede oder einen Auftritt coache, dann kann ich froh sein, wenn er gelesen hat, was er gleich einem gelangweilten Publikum als seine neuesten Ideen oder Gefühle präsentiert. Reden sind heute Gebrauchsware, Konsumgüter und keine elitären Traktate, die man komponiert und anschließend zur Aufführung bringt. Darüber kann man traurig oder enttäuscht sein, aber es ist so.

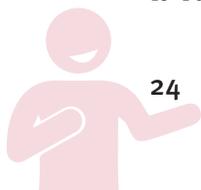
Die Vorstellung, ein Redner verbringe Wochen damit, seine Rede mit rhetorischen Figuren zu würzen und sie abzuschmecken wie ein gutes Gericht, ist nicht mehr ganz zeitgemäß. Nicht einmal ein Redenschreiber kennt heute ein großes Repertoire an rhetorischen Figuren. Wenn er sie kennt, traut er sich nicht, sie anzuwenden, weil diese Figuren eben gegen die in langen Schuljahren erlernte Grammatik verstoßen oder eine Sprache verwenden, die heute niemand mehr spricht. Schon in Vorstellungsrunden benutzen meine Seminarteilnehmer auf einmal eine aufgemotzte Version ihrer eigenen Alltagssprache. Da wird von **Werdegang** gesprochen und die Welt in **Bereiche** eingeteilt, man sei **von der Ausbildung her Ingenieur**, kommt **gebürtig aus Köln**, man **lebt im Raum Ludwigshafen** und man ist dauernd **tätig**. Genauer betrachtet klingt das ein bisschen albern.

Auch das war bei den alten Griechen schon so: Wer gekonnt zu reden wusste, stieß zumal bei einfacheren Leuten rasch auf Misstrauen.¹⁵ Weil mit **gekonnt** immer auch **künstlich** gemeint war. Also ist das wirklich die Frage, ob der Einsatz antiker Stilmittel uns heute hilft, ein Publikum zu Begeisterungstürmen hinzureißen.

Ist das nicht paradox? Da lernen wir in vielen Stunden im Deutschunterricht, wie wir richtige Sätze bilden und erfahren dann im Rhetorikkurs für Fortgeschrittene, dass es auch eine so kunstvolle Figur wie den Satzbruch gibt, der darin besteht, Sätze einfach ohne Rücksicht auf die Grammatik zu zerhacken. Hätte man uns nicht gleich so reden lassen können?

Gleichzeitig hat sich viel verändert. Wenn mein Sohn in der Schule keine Einleitung benutzt, gibt es eine schlechte Note. Schließlich hat eine gute Rede Einleitung, Hauptteil und Schluss. Aber ich kenne keinen professionellen Speaker, der mit einer klassischen Einleitung beginnt. Es sei denn, man definiert alles am Anfang seiner Rede als Einleitung. Nein, heute kommen wir gerne schnell zur Sache. Die Situation, dass jemand vorne steht und redet, um uns in irgend-

15 Fuhrmann, Manfred: Die antike Rhetorik. Mannheim: Artemis & Winkler Verlag 2011, S. 12



einer Form zu verändern, zu erinnern oder uns oder mit uns zu feiern, kommt uns sehr vertraut vor.

Der Filmmacher und Geschichtenerzähler Jon M. Chu erzählt in seinem einzigartigen TED-Talk „Die Evolution des Tanzes im Internetzeitalter“¹⁶ (der eigentlich gar kein Talk ist, sondern eine Tanzpräsentation), dass die Helden seiner Kindheit Tänzer wie Fred Astaire oder Michael Jackson waren. Er hatte immer gedacht, dass solche großen Tänzer verschwunden seien. Bis er sich beruflich mit der Hip-Hop-Szene beschäftigte und feststellte, dass es da eine unglaubliche Tanzszenen gibt, die sich über die ganze Welt vernetzt hat. Die großen Tänzer sind nicht ausgestorben, sondern der Tanz hat sich weiterentwickelt. Er gründete LXD, the „Legend of Extraordinary Dancers“ und wir sehen in diesem TED-Talk fantastische Tänzer, die mit Leichtigkeit durch die Luft fliegen oder nur mit den Händen tanzen.

Wenn Professor Dr. Wilfried Stroh in seinem Buch „Die Macht der Rede“¹⁷, in dem er die vielen Kapitel griechischer und römischer Redekunst akribisch beleuchtet, im letzten Kapitel bedauert, dass die Zeit der großen Redner vorbei sei, Politiker ja als rhetorische Vorbilder nur noch vereinzelt eine Rolle spielen und Rhetorik an vielen Schulen vernachlässigt wird, ähneln sich die Gedanken.

Der Wahlkampf ist eben nicht mehr die Spielwiese, auf der sich gute Redner miteinander messen, sondern das Internet.

Was ist ein youtube-Video mit einem Menschen, der ein paar Wahrheiten in die Kamera erzählt, anderes als eine Rede? Was ist mit den Influencern, die sich ein Studio auf dem Dachboden aufgebaut haben, um ihren Fans kleine Reden zu halten? Oder mit den Menschen, die auf Videokonferenzen ihre Ideen einmal um den Erdball schicken? Was ist mit den tausenden von Menschen, die zu Wissensforen, TED-Konferenzen oder GEDANKENTanken-Rednernächten strömen, um Menschen beim Vortragen auf der Bühne zuzuhören. Die GEDANKENTanken-Macher, die sich jetzt zu Greator vergrößert haben, haben kein Problem, immer wieder die Lanxess-Arena in Köln mit 15000 Menschen zu füllen, die den ganzen Abend nichts anderes machen, als Rednern zuzuhören. In meiner Jugend ist man für 50 Euro in die Oper gegangen oder vielleicht noch ins Theater, aber abends auszugehen, weil die örtliche Zeitung zu einem Vortragsabend einlädt, auf dem ein einzelner Mensch 90 Minuten auf der Bühne von seinen Ideen und Lebensweisheiten erzählt? Für 59, 69, 79 Euro pro Person? Wir hätten damals ungläubig

**Die Rede lebendiger
ist denn je**

¹⁶ TED Talk: Chu, Jon M., In the Internet age dance evolves...

¹⁷ Stroh, Wilfried: Die Macht der Rede. Berlin: List Verlag 2011, S. 515



mit dem Kopf geschüttelt. Trotzdem sind die vielen Veranstaltungen, die Nadin Buschhaus¹⁸ mit ihrem Sprecherhaus auf die Beine stellt fast immer ausverkauft. Die politische Rede mag nicht mehr so wichtig sein, den klassischen Redner gibt es nur noch selten, aber die öffentliche Rede war nie wichtiger und nie einflussreicher als heute. Sie hat sich transformiert und erscheint heute ganz modern und jung an allen Ecken unseres privaten und beruflichen Lebens. Gut reden zu können wird eine der Schlüsselqualifikationen für die nächsten Jahrzehnte werden, auch für die, die nicht als Influencer arbeiten. Ein Ende ist noch lange nicht abzusehen.

DIE MYTHEN

Das Internet hat so vieles möglich gemacht. Nicht nur, dass ich keine Zeit mehr in der Bayerischen Staatsbibliothek verbringen muss, ich komme auch immer schneller an viel mehr Informationen. Was man da entdeckt, ist nicht immer angenehm. Der Held meiner Schauspielausbildung, Konstantin Sergejewitsch Stanislawski, war möglicherweise ein sehr trickreicher Hochstapler und hat wahrscheinlich keine der Inszenierungen, die ihm zugeschrieben werden, selbst in Szene gesetzt. Das nehme ich widerwillig und zugleich staunend zur Kenntnis. Ich bin spätestens nach den Ethik-Kursen bei Prof. Dr. John B. Molidor¹⁹, die ich für meinen CSP (Certified Speaking Professional) bei der National Speakers Association in Amerika machen musste, sehr vorsichtig geworden. So vieles stellt sich heute als falsch oder unwahr heraus, was für mich mal unumstößliche Wahrheit war. John empfiehlt hinter dem Namen der Studie, die man zitieren will oder hinter dem Menschen, den man erwähnen will, in der Suchmaschine das Wort **myth** oder bei deutschen Studien **Mythos** einzutippen. Dann erhält man auch die kritischen Berichte und kann ein bisschen besser überprüfen, ob man die Inhalte verwenden sollte oder nicht.

Wenn Sie eine der ersten Ausgaben meines Buch über Fernseh- und Radiomoderation²⁰ besitzen, dann werden Sie die Mehrabian-Studie finden, die besagt, dass Sympathie beim ersten Eindruck zu 55 % durch die Körpersprache, zu 38 % durch den Tonfall und zu 7 % durch die Wortaussage entsteht. Leider ist auch das Unsinn. Auf seiner Internetseite verwarft sich Professor Mehrabian, der die Studie übrigens schon 1968 gemacht hat, dagegen, so interpretiert zu werden. Trotzdem gibt es kaum ein Rhetorikbuch ohne diese Zahlen.

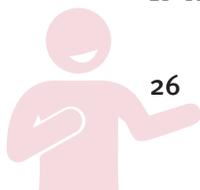
Der viel gesehene TED-Talk von Amy Cuddy²¹ über Powerposing, in dem sie erklärt, dass eine machtvollere Geste oder Haltung auch zu körperlichen Reaktio-

18 www.sprecherhaus.de

19 www.espeakers.com/marketplace/profile/13288

20 Rossié, Michael: *Frei Sprechen*. Berlin: List Verlag 2004, 1. Auflage, S. 102

21 TED-Talk: Cuddy, Amy, *Your body language may shape who you are*



nen führt, konnte leider in Tests nicht verifiziert werden. Es stimmt nicht, dass wir nur 10 Prozent unseres Gehirns nutzen, ein Bleistift zwischen den Zähnen führt wohl nicht dazu, dass wir Witze lustiger finden, und die Menschheit in 4 Farben einzuteilen, macht richtig Spaß und ist ein netter Marketinggag, aber auch dafür gibt es wissenschaftlich keinen Beleg. Genauso wenig wie für die Lerntypen oder für die Behauptung, dass die Blickrichtung beim Nachdenken Aufschluss über das Thema gibt, über das wir uns gerade Gedanken machen.

Ich könnte so endlos weitermachen. Und die Datei mit den Dingen, die unwahr sind, wird ständig größer. Wenn Sie einer Menge von Menschen glaubhaft versichern, dass es Gras gibt, das rückwärts wächst, gibt es ein paar, die das glauben. Seien Sie sich also der Verantwortung für Ihre Zuschauer immer bewusst!

Das sehr lesenswerte Buch von Axel Ebert und Christoph Wirl²² rechnet mit den ganzen Trainermythen ab, die immer noch vor ahnungslosem Publikum als Wahrheit verkauft werden. Oder die beeindruckenden Bücher von Prof. Dr. Uwe Peter Kanning²³, die zwar ein bisschen langatmig sind, aber gleichzeitig sehr erhellend. Ist die Maslowsche Pyramide wirklich ein allgemeingültiges Modell und führt positives Denken zu besseren Vorträgen? Sie können gerne als Vorbereitung auf Ihre Rede über glühende Kohlen laufen. Aber dafür ist nicht das richtige Mindset entscheidend, sondern die richtigen Kohlen.

Außerdem ändert sich vieles: Unsere Sehgewohnheiten, die Art, wie wir miteinander kommunizieren, wie wir unsere Freizeit verbringen und wie informiert und belesen wir sind. Der Experte für Vertrieb und Führung, mein Kollege Andreas Buhr²⁴, schreibt jedes Jahr ein Buch. Sicher auch, weil ihm das Schreiben von Büchern Spaß macht. Aber auch weil sich so viel in seiner Arbeit verändert, dass er für seine Kunden immer auf dem neuesten Stand bleiben muss.

Nicole Bussmann, die Chefredakteurin von *managerseminare*²⁵, lässt in ihrer Zeitschrift immer wieder die neuen Themen kontrovers diskutieren. Auch Bücher zum selben Thema werden von verschiedenen Testlesern bewertet, so dass man immer weiß, wo die Diskussion gerade angekommen ist. Um eine ständige Auseinandersetzung auch mit dem Thema Vortrag und Präsentieren werden Sie nicht drumherum kommen. Aber natürlich nur, wenn Sie das beruflich machen wollen.

22 Ebert, Axel, Wirl, Christoph: *Bullshit Busters*. Wien, Berlin: Goldegg Verlag 2017

23 Kanning, Uwe Peter: *Von Schädeldeutern und anderen Scharlatanen/ Wie Sie garantiert nicht erfolgreich werden/Wenn Manager auf Bäume klettern*. Lengerich: Pabst Science Publishers

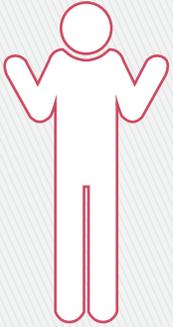
24 www.andreas-buhr.com

25 www.managerseminare.de



EIN GUTER REDNER

Stellen Sie sich vor, ein Buch über Fußball würde mit dem Satz beginnen: **Wenn Sie in die Nationalmannschaft wollen, dann...** oder in einem Buch über Hundezucht: **Wenn Ihr kleiner Vierbeiner in der Weltelite mitbellen möchte, kommt es entscheidend darauf an...** Rhetoriktrainer haben einen sehr hohen Anspruch. Wenn ich den nicht habe, dann ist mein Ehrgeiz nicht groß genug?



Missverständnis Nr. 1

Starten Sie fulminant.

Erzeugen Sie ein Festival der Sinne.

Werden Sie eine faszinierende Persönlichkeit.

Das lesen wir im Rhetorikbuch. Muss das Ziel für Menschen, die gerade mit dem Reden auf der Bühne anfangen wollen, gleich so groß sein? Möchten Sie Weltmeister im Schach werden? Europameister in der Formel 1? Ein Feuerwerk von Ideen? Wenigstens eine Kochlegende? Nein? Warum sollten Sie dann ein brillanter Redner werden wollen? Muss Brillianz denn wirklich immer das Ziel sein?

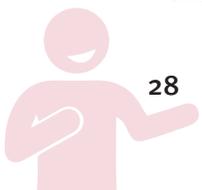
Ein großer Redner zu werden, setzt jahrelanges Training voraus, viel Hilfe, Fleiß und Arbeit. Aber in Rhetorikbüchern ist immer nur vom Top-Speaker die Rede, der sich ein Top-Image aufbaut und weltbewegende Top-Vorträge hält. Die Rede als rhetorisches Kunstwerk.

So was entsteht über viele, viele Jahre. Es sei denn, Sie haben eine heiße Affäre mit einem Top-Speaker oder einer Top-Speakerin und lernen Tag und Nacht. Auch wenn es dafür einige prominente Beispiele gibt, wird das aber wohl eher die Ausnahme bleiben.

Wenn Sie in der Profiligen spielen wollen, müssen Sie trainieren wie ein Profi, das heißt, Sie machen erst mal nichts anderes mehr. Habe ich vergessen zu sagen, dass Sie die 30 noch nicht überschritten haben sollten und Inhalte suchen müssen, die sonst niemand belegt? Das ist ein Fulltimejob.

Keine Rede wird besser, indem ich den dreitägigen Super-Intensivkurs buche oder mir drei Wochen die Stadthalle miete und dort jeden Tag 10 Stunden meine Rede wiederhole. Wenn ich das überhaupt durchhalte, werde ich ab dem dritten Tag jeden Tag ein bisschen schlechter. Da brauchten Sie einen Regisseur.

Jetzt sind wir an einem entscheidenden Punkt. Sie können sehr viel Energie für Ihre Rede aufwenden, vorausgesetzt Sie haben Zeit und das nötige Kleingeld. Aber wollen Sie das wirklich? Die meisten Teilnehmer meiner Trainings sagen Nein.



Wenn der Artikel in der Heimwerkerzeitschrift heißt: „Schreinern wie ein Profi“ ginge niemand davon aus, dass Sie danach anderen Menschen Treppenhäuser zimmern könnten oder Tische, die nicht wackeln. Das ist eine Marketing-Idee für das Heft. Nichts weiter.

Ich habe vor einiger Zeit mal einen Manager gecoacht, der mir ausführlich vorjammerte, dass er nicht reden könne und wie das seine Karriere behinderte. Als er fertig war, fragte ich ihn, wie das Verhältnis zu seinen 80 Mitarbeitern sei. Er strahlte über das ganze Gesicht: „Die gehen für mich durch die Hölle! Wir sind ein richtig gutes Team.“

Ok, schlug ich ihm vor. Ich bin die gute Fee und mache aus Ihnen mit einem kleinen Zauberstab den besten Redner, den Deutschland je gesehen hat. Die Liebe Ihrer Mitarbeiter nehme ich Ihnen dafür aber weg. Er stutze nur kurz und schüttelte dann energisch den Kopf.

„Sie wollen also ein guter Redner sein, ohne dafür zu bezahlen?“, fragte ich ihn. Er sah mich verdutzt an. „Geben Sie mir denn Ihre handwerklichen Fähigkeiten für die Fähigkeit, reden zu können? Oder geben Sie mir Ihre pedantische Seite oder vielleicht wollen Sie lieber auf Ihre Gabe verzichten, leicht mit anderen Menschen in Kontakt zu kommen?“ Seine Antwort war dreimal nein.

Ein toller Redner kann man werden. Man kann den Beruf des Redners erlernen. Aber das ist dann ein zweiter Beruf. Niemand erwartet von Ihnen, dass Sie zwei Berufe ausüben. Wenn Sie Aquarianer sind und über Zuchtmethoden reden, warum sollten Sie das tun wie ein professioneller Redner? Wenn Sie über gewinnbringende Anlageformen Bescheid wissen, warum sollten Sie sich erst auf eine Bühne trauen, nachdem Sie eine zweite Berufsausbildung absolviert haben? Ist das nicht widersinnig? Machen Sie das mit dem Reden, so gut es geht. Es ist alles in Ordnung.

Ich habe beim Global Speaker Summit John de Martini gesehen, einem der Autoren des esoterischen Bestsellers „The secret“. Er kam im zu großen schwarzen Doppelreihler auf die Bühne, trippelte herum und wirkte ein bisschen surreal in dieser Umgebung von professionellen Speakern, die sich in der Überzeugung sonnten, die besten der Welt zu sein.

Aber er faszinierte mich. Ich schrieb und hörte zu und lachte und genoss jede seiner Passagen. Dabei machte er alles falsch, wenn es nach dem Lehrbuch ginge. Allein wie lange er brauchte, sich ein Wasserglas auf der anderen Seite der Bühne zu holen, zu trinken, sich wieder zu finden und dann weiter zu machen.

Und das während 400 Menschen gespannt warteten. Eben als mir dieser Gedanke durch den Kopf schoss, sagte er lachend, es sprächen ihn oft Menschen an:

