

Wissen, wie man sich Gehör verschafft

Man muss über Leistung sprechen, damit sie honoriert wird – und Rhetorik kann man lernen

Von Kathrin Haasis



Quelle: Reuters. Bild: Peter Gerner. Bild: überarbeitet zu eigenem Bild in der Zeitung. Bild: nicht mehr.

Cicero ist wohl das berühmteste Beispiel dafür, dass man mit rhetorischen Fähigkeiten höchste Staatsämter erreichen kann. Doch als Sprachkünstler wird offensichtlich kaum jemand geboren: Bei fast jedem nistet sich der unbeliebte Frosch im Hals ein, werden die Knie weich, bricht der Schweiß aus, sobald ein öffentlicher Auftritt ansteht – sei es nun am Pult vor Publikum oder in der Konferenz mit den Vorgesetzten. „Das menschliche Gehirn ist eine großartige Sache. Es funktioniert – bis zu dem Zeitpunkt, wo du aufstehst, um eine Rede zu halten“, sagte Mark Twain.

In Deutschland war die Redekunst jahrzehntelang verpönt. „Nach Hitler und seiner Demagogik stand die sachliche Argumentation im Vordergrund“, erklärt Gudrun Fey, Rhetoriktrainerin und Geschäftsführerin von study & train in Stuttgart. „Sprache sollte nicht mehr dazu eingesetzt werden, Menschen zu verführen.“

Während in England die Schüler und die Studenten in Debattierclubs und auf zahlreichen Wettbewerben schon in jungen Jahren den freien Vortrag üben und in den USA das Fach Speech, also Rede, an beinahe jeder Highschool unterrichtet wird, schlummerte die Rhetorik hier zu Lande in einem Dornröschenschlaf. Erst mit Walter Jens, der 1963 an der Universität Tübingen eine Professur für das Fach bekam, wurde die Disziplin wieder zum Leben erweckt.

Adrenalinkick beim Vortrag

Mittlerweile gibt es in der Bundesrepublik hunderte von Anbietern, die Kurse in den Bereichen Rhetorik, Kommunikation und Sprecherziehung veranstalten. „Rhetorikseminare waren ein, sind in und werden in bleiben“, sagt Fey. Schon Aristoteles erklärte schließlich in seinem bis heute geltenden Werk, dass jeder das Reden lernen kann – nur die einen trainieren diese Kunst und die anderen lassen sie verkümmern. Nach ein oder zwei Tagen Unterricht wird man zwar nicht zum Cicero, aber man kann die Grundregeln lernen und darauf aufbauen.

„Eine Schulung in Rhetorik kann einem die Sicherheit geben, dass man besser wirkt, als dass man sich in solchen Momenten fühlt“, sagt die Kommunikationstrainerin, die bereits seit den 70er Jahren auf diesem

Gebiet arbeitet und mehrere Ratgeber zum Thema verfasst hat. Eine einfache, aber wirkungsvolle Methode ist dafür die Videoaufzeichnung, die fast alle Kurse im Programm haben. Dabei fällt einem nämlich sofort auf, dass man Hände und Arme nicht hängen lassen, dass man seine Zuhörer anschauen und dass man laut und deutlich sprechen sollte. Über die Aufzeichnung kommt dann außerdem die Erkenntnis, dass man kein gläserner Mensch ist, dass das Herzklopfen dem Publikum verborgen bleibt.

„Das gibt Sicherheit“, ist Feys Erfahrung. Und Selbstbewusstsein ist wichtig, denn einen guten Eindruck zu hinterlassen, ist vor allem eine Sache der inneren Einstellung. Auf dieser Erkenntnis, die wohl der erste und bekannteste Motivationstrainer Dale Carnegie schon vor rund 100 Jahren hatte, basieren eigentlich alle Tipps und Tricks für überzeugendes Auftreten.

„Solange das Reden eine unangenehme Pflicht bleibt, so lange wird man nicht gut“, sagt die Rhetorikexpertin. Das Lampenfieber sollte deshalb als positive Energie empfunden werden, als Adrenalinkick, der aufputscht und nicht herunterzieht. Hilfreich ist, wenn dem Vortrag ein persönliches Anliegen oder eine persönliche Botschaft zu Grunde liegt. Man muss genau wissen, wovon man seine Hörer überzeugen will, und sie aktiv mit Mimik und Gestik ansprechen, um ihre Aufmerksamkeit zu bekommen.

Sollte dennoch eine knifflige Rückfrage auftauchen, kommt die Antwort „Da bin ich im Moment überfragt, ich schaue aber gerne nach und melde mich dann bei Ihnen“ besser an, als Wissen vorzutäuschen und ins Stammelnen zu geraten.

Der generelle Aufbau einer Rede lässt sich bei Aristoteles nachschlagen: Von der inventio, der Stoffsammlung, bis zur actio, der Sprechweise und der Körpersprache, hat seine fast 2400 Jahre alte Lehre nicht an Gültigkeit verloren. Beginn und Schluss sind Gudrun Fey dabei besonders wichtig. „Am Anfang braucht man einen Ohrenöffner“, sagt sie, eine Frage, zum Beispiel: „Wollen Sie nicht auch Steuern sparen?“ Und in den letzten Sätzen sollte man darauf wieder zurückkommen.

Was für die freie Rede gilt, lässt sich im Übrigen auch auf die Kommunikation am Arbeitsplatz übertragen: Natürlichkeit und Gelassenheit sind die wichtigsten Voraussetzungen für eine erfolgreiche Gesprächsfüh-

rung. Auch in der Konferenz muss man den Kollegen offen in die Augen blicken, nicht mit verschränkten Armen oder anderen Gesten Verschlussheit signalisieren. Ein gewisses Maß an Selbstpräsentation lässt sich nicht umgehen, wenn man weiterkommen und gegen die allgegenwärtigen eiteln Selbstdarsteller bestehen will.

Vor allem Frauen tun sich damit schwer, weiß Gudrun Fey. Sie sprechen zu leise, unter Druck oft zu schnell, und kümmern sich nicht um ihre Wirkung. „Ich hätte da so eine Idee“ – mit solchen sprachlichen Weichmachern hat man nach Ansicht der Trainerin gleich verloren. Man muss also von sich überzeugt sein, um andere überzeugen zu können.

Statt sich dann von Totschlag-Argumenten oder aggressiven Fragen in die Ecke treiben oder gar provozieren zu lassen, entschärft oft eine einfache Rückfrage die Situation: Auf „Wie meinen Sie das genau?“ muss sich das Gegenüber erst einmal konkreter ausdrücken. Im Prinzip geht es nämlich immer darum, in Stresssituationen die Ruhe zu bewahren und nicht nur den „Gegner“, sondern auch sein eigenes Gehirn auszutricksen, damit es funktionsfähig bleibt.

Ohne sprachliche Weichmacher

Natürlich sind die meisten Ratschläge jedem bewusst – aber an der Umsetzung hapert es eben oft. Wahrscheinlich haben Seminare über Rhetorik und Kommunikation deshalb Hochkonjunktur. Die Qualität der Schulungen ist dabei sehr unterschiedlich, denn die Bezeichnung Rhetorik-Trainer ist nicht geschützt. Mit mehreren hundert Euro für ein Wochenendseminar muss man durchaus rechnen. Manche bieten eine Qualitäts- und Feedback-Kontrolle an. Bei study & train gibt es beispielsweise eine Geld-zurück-Garantie, sollten die Teilnehmer nach dem Kurs nicht zufrieden sein.

Ein Schnäppchen lässt sich an den Volkshochschulen finden – wenn der Trainer gut ist. Ein Blick auf seine Referenzliste und seine bisherige Erfahrung geben darüber Aufschluss. Auch ein Besuch im Buchladen kann sich im Vorfeld lohnen. Viele Seminarleiter haben Ratgeber verfasst, in denen sich ihr Konzept nachlesen lässt.

■ **Lesetipp:** Gudrun Fey: *Reden macht Leute. Vorträge gekonnt vorbereiten und präsentieren.* Metropolitan Verlag, 192 S., 22,90 Euro