Rede im Studium!

Eine Einführung:

Bearbeitet von
Tim-Christian Bartsch, Bernd F. Rex

1. Aufl. 2008. Taschenbuch. 173 S. Paperback
ISBN 978 3 8252 2976 4
Format (B x L): 12 x 18,5 cm
Gewicht: 171 g

Weitere Fachgebiete > Philosophie, Wissenschaftstheorie, Informationswissenschaft > Wissenschaften: Allgemeines > Wissenschaftliches Arbeiten, Studientechnik

Zu Inhaltsverzeichnis

schnell und portofrei erhältlich bei

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

Einleitung 1.

Dank 1.1

Zu der Entstehung eines Buches tragen meist wesentlich mehr Menschen bei als die Namen auf dem Umschlag vermuten lassen. Wir möchten uns bei denen bedanken, die es ermöglicht haben, dass dieses Buch erscheinen konnte. An erster Stelle ist hier Diethard Sawicki vom Verlag Wilhelm Fink zu nennen, der die Anregung gab und als Lektor zur Verfügung stand und mit uns sehr vertrauensvoll und engagiert zusammengearbeitet hat. Wir wissen das gute Verhältnis sehr zu schätzen! Auch dem Verlag Wilhelm Fink gebührt großer Dank, dass er dieses Buch in sein Programm aufgenommen und für eine gute Betreuung gesorgt hat.

Ganz besonderer Dank gebührt Carolin Bartsch und Christine Fuhrmann, die durch stete Kritik, Anregung und Unterstützung eine große Hilfe waren.

An dieser Stelle möchten wir auch Michael Hoppmann dankend erwähnen, der in der Konzeptionsphase wichtige Beiträge geliefert hat und dessen Ideen insbesondere in den einleitenden Überblick über die Rhetorik einflossen.

Vorwort 1.2

Warum sollten Sie dieses Buch über Rhetorik im Studium kaufen und lesen? Früher übernahm es die Universität, in der die Rhetorik zentraler Bestandteil jedes Studiums war, ihre Studenten in der Kunst der Beredsamkeit auszubilden. Heute finden Sie allenfalls vereinzelte allgemeine Einführungen und oberflächliche Wochenendseminare, die in diese Lücke gestoßen sind, sie aber nicht ausfüllen können. Der Bedarf, überzeugend zu einem Thema sprechen zu können, treffende Argumentationen zu entwickeln und in Diskussionen erfolgreich eine Position zu verteidigen, kurz: die Tugenden der Rhetorik zu beherrschen, besteht heute immer noch. Dieses Buch bietet Ihnen einen schnellen, aber doch detaillierten Überblick über die unterschiedlichen rhetorischen Herausforderungen des Studiums und wie man mit ihnen umgehen kann.

Zentraler Gegenstand dieses Buches ist das gesprochene Wort. Überall dort, wo im Studium mit der Absicht kommuniziert wird, jemand anderen zu überzeugen, da ist dieses Buch einschlägig. Es geht uns also nicht darum, eine Anleitung zum wissenschaftlichen Arbeiten, zum Lernen oder Schreiben zu geben.

In diesem Text wird auf die Anführung weiblicher grammatikalischer Formen verzichtet, was aber auf keiner wie auch immer gearteten Wertung beruht, sondern nur ein Zugeständnis an bessere Lesbarkeit ist.

Wann sollten Sie also zum Buch „Rede im Studium" greifen?
Vor dem Beginn des Studiums bietet sich die Lektüre von „Rede im Studium" an, um der Frage nachzugehen: „Was erwartet mich eigentlich in der Universität?" Das Buch gibt beispielsweise Aufschlüsse darüber, wie Sie sich in Seminaren oder Vorlesungen einbringen können, wie Sie mit Ihrem Professor kommunizieren und wie besser nicht. Dazu werden die Eigenheiten der verschiedenen Situationen detailliert beschrieben und Ihre Möglichkeiten der Interaktion dargestellt. Um sich grundlegend zu orientieren,

lohnt es sich, dieses Buch in entspannter Atmosphäre am Wochenende „durchzuschmökern".

Während des Studiums nutzt Ihnen dieses Buch bei der frühzeitigen, aber auch der kurzfristigen Vorbereitung auf Herausforderungen wie z. B. dem ersten Referat, der Zwischenprüfung oder der Bewerbung um Praktika oder um eine Stelle als wissenschaftliche Hilfskraft. Natürlich hat dieses Buch auch eine Notkoffer-Funktion: Die Abschlussprüfung steht unmittelbar vor der Tür und es herrscht Alarmstimmung! Was kann ich jetzt tun, um die Situation zu retten und meine Überzeugungskraft zu stärken? Dieses Buch gibt Ihnen die Antwort darauf!

Natürlich gibt es gewisse Unterschiede in der Gestaltung des Studiums zwischen Universitäten, Fachhochschulen, Berufsakademien oder auch anderen Studienangeboten, aber auch zwischen den Natur- und den Geisteswissenschaften. Aus diesem Grund haben wir vermieden, allzu spezifisch auf die Besonderheiten dieser unterschiedlichen Formen einzugehen, sondern haben versucht, die Bereiche und Probleme herauszugreifen, mit denen jeder Student konfrontiert ist.

Viele der Tipps und Hinweise aus diesem Buch können auch in beruflichen Situationen angewandt werden. Deshalb wird der Übergang vom Studentenleben in den Beruf besonders berücksichtigt. Am Ende der Kapitel und auch zum Teil in den Texten finden sich dazu kurze Ausblicke auf die Anwendungsmöglichkeiten und die Besonderheiten der rhetorischen Erkenntnisse für die spätere Erwerbstätigkeit.

Der Titel umschreibt nicht nur den Gegenstand dieses Buches, sondern ist auch als klare Aufforderung für ein erfolgreiches Studium gedacht. Also: Rede im Studium!

Rhetorik – Was ist das eigentlich? 1.3

Wenn Sie sich mit dem Begriff „Rhetorik" befassen, dann stürmen unglaublich viele Bedeutungen und Färbungen auf Sie ein. Rhetorik ist ein schillernder Begriff. Seit seiner Erfindung im antiken Griechenland werden mit ihm große Hoffnungen, aber auch Ängste verbunden. Viele Mythen ranken sich zudem um ihn und verstellen den klaren Blick auf die Möglichkeiten und Risiken, die in ihm liegen. Im Folgenden geht es darum, mit einigen Vorurteilen gegenüber der Rhetorik aufzuräumen und Ihnen die Kernerkenntnisse dieser Wissenschaft gebündelt zusammenzufassen. Dieses Rhetorikverständnis ist die Grundlage für die weiteren Ausführungen über die rednerischen Herausforderungen, die Sie im Studium erwarten.

Was verstehen wir also unter Rhetorik? Rhetorik ist die Kunst der menschlichen Beredsamkeit und ist auf Überzeugung ausgerichtet. Basierend auf dem Erfahrungswissen der rhetorischen Geschichte und Theorie haben sich mit der Zeit empirisch abgesicherte Regelsätze über die zielgerichtete, menschliche Kommunikation entwickelt, deren Befolgung rhetorischen Erfolg begünstigt. Überzeugung bedeutet, dass Sie bei Ihren Zuhörern einen Denkprozess auslösen und sie zu einem bestimmten, von Ihnen vorher definierten Ergebnis bringen. Nach dieser kurzen Definition wollen wir Ihnen nun die Quintessenz der Rhetorik, die Sie für Ihr Studium brauchen, näher bringen.

Rhetorikmythen 1.3.1

„Rhetorik ist Manipulation/Täuschung/böse."
Rhetorik hat in Deutschland immer auch den Beigeschmack der Propaganda. Und in der Tat wurde gerade in der Nazi-Diktatur intensiv durch die Propaganda-Maschinerie von rhetorischem Wissen Gebrauch gemacht. Aber genauso wie bei einem Küchenmesser, welches nützliche Dienste im kulinarischen Bereich leisten und gleichzeitig als Mordinstrument genutzt werden kann, kann man nicht den Gegenstand für die Folgen seines Gebrauchs

verantwortlich machen. Verantwortlich ist immer der Mensch, der den Gegenstand oder das Wissen für seine Zwecke gebraucht. Gegner haben der Rhetorik durch die Jahrhunderte hindurch auch vorgeworfen, sie sei eine verwerfliche Kunst der Täuschung. Die beste Verteidigung dagegen, durch „rhetorische" Kniffe getäuscht und verführt zu werden, ist die Mechanismen und Wirkungsweisen der Rhetorik zu kennen und verstehen zu lernen. Das Wissen um die Rhetorik impft Sie also gegen Manipulation und Täuschung.

„Rhetorik ist nicht erlernbar."
Eine weit verbreitete Überzeugung lautet, dass man zum Redner geboren werden müsse. Nichts ist ferner der Wirklichkeit als dies! Natürlich sind die individuellen Anlagen, die ein Redner benötigt, wie Stimme, Gedächtnis, Konzentrationsfähigkeit und Vergleichbares in der Bevölkerung unterschiedlich stark ausgeprägt. Allerdings macht schon diese Aufzählung deutlich, um welche grundlegenden Dinge es bei der Begabung geht. Wer sich im Alltag normal mit seinen Mitmenschen unterhalten kann, der kann auch gute Reden halten. Man darf dabei aber nicht zu viel erwarten und denken, dass im ersten Anlauf die Massen gebannt vor Bewunderung auf einen schauen. Die beiden Königswege zum guten Redner sind zum einen der Erwerb des rhetorischen Wissens, der Regeln nach denen die Überzeugung funktioniert und zum anderen die regelmäßige und reflektierte Übung, durch die Sie Erfahrungen sammeln und gezielt an den eigenen Schwächen und Stärken arbeiten können.

„Rhetorik ist schöne Worte machen."
Wenn Sie heutzutage von jemandem gesagt bekommen, das hätten Sie „rhetorisch" besonders geschickt formuliert, dann ist dieses Lob zumeist mit Vorsicht zu genießen. Denn zugleich schwingt dabei mit, dass es mit dem Inhalt ja nicht ganz so weit her war. Betrachtet man die klassischen Aufgaben, die während der Erstellung einer Rede berücksichtigt werden sollen, so ist die Formulierung der Gedanken nur einer von fünf Schritten. Die

Rhetorik auf „Wortgeklingel“ zu verkürzen, wäre sehr fahrlässig. Seit Anbeginn werden Form und Inhalt in der Rhetorik zusammen gesehen und eben nicht nur die Stilkunst, sondern auch die Logik hat ihre Wurzeln in der antiken Rhetorik.

„Reden kann man nur, wenn man von der Sache überzeugt ist.“ Schon Goethe lässt seinen Faust sagen „Sei er kein schellenlauter Tor. Es trägt Verstand und rechter Sinn mit wenig Kunst sich selber vor.“ Hat er damit Recht? Natürlich muss man etwas zu sagen haben, wenn man rhetorisch in Erscheinung tritt. Aber reicht es aus, einen guten Gedanken zu haben, um das Publikum von der Richtigkeit und Wichtigkeit zu überzeugen? Die Alltagserfahrung zeigt, dass häufig nicht derjenige den Sieg davon trägt, der die bessere Idee hat, sondern derjenige, der die Mehrheit von sich und seinen Ansichten überzeugen kann. Am besten ist es selbstverständlich, wenn Sie gleichzeitig die beste Idee haben und diese auch noch glänzend vertreten können. Daher gilt es, die eigene rhetorische Grundfitness zu trainieren, um für den „Ernstfall“ vorbereitet zu sein!

In fünf Schritten zur Rede! 1.3.2

Es lassen sich fünf Aufgaben ermitteln, die Sie bearbeiten müssen, wenn Sie eine Rede verfassen. Sie müssen den Stoff erstens verstehen und die Inhalte (er-)finden, zweitens die gefundenen Inhalte gliedern, drittens die gefunden und gegliederten Inhalte in eine sprachlich ansprechende Form bringen, viertens müssen Sie die gefundenen, gegliederten und formulierten Inhalte so konservieren, dass Sie sie später vortragen können und Sie müssen fünftens das gesamte Werk ansprechend vortragen. Was jeweils in diesen Arbeitsschritten geleistet werden muss, folgt nun. Bei diesem Vorgehen sind die einzelnen Arbeitsschritte allerdings nur hier auf dem Papier fein säuberlich getrennt. Wenn Sie Ihre Rede entwickeln, dann können Sie bei Bedarf zwischen den einzelnen Tätigkeiten hin- und herwechseln. Allerdings sollten Sie die grundsätzliche zeitliche Abfolge der Schritte beibehalten, da sie sich bewährt hat.

1. Verstehen und erfinden (lat. inventio)
Ganz zu Beginn steht die Analyse der Redeaufgabe: Was wird bei dieser Rede von mir erwartet? Was sind die Rahmenbedingungen? Was will ich erreichen? Nachdem Sie diese Fragen für sich beantwortet haben, dürfte klar umrissen sein, auf was Sie sich bei der Rede eingelassen haben und Sie können dann an die Inhalte gehen. Wovon wollen Sie Ihre Zuhörer überzeugen? Welche Thesen wollen Sie vertreten? Welche Argumente gibt es für Ihre Position, welche sprechen eher gegen sie? In dieser kreativen Analysephase geht es darum, so viele Inhalte wie möglich zu finden und diese stichwortartig festzuhalten. Am Ende dieser Phase haben Sie ein Konzept von Ihrer Rede und ein Bündel von Inhalten im Rohzustand, welches Sie nun weiterbearbeiten können.

2. Gliedern (lat. disposito)
Den gefundenen Inhalt müssen Sie nun ordnen. Dazu gehört es, dass Sie aus der Fülle der Daten, Fakten, Argumente und Ideen zunächst diejenigen auswählen, die am besten in Ihr Konzept passen und Ihre Position am deutlichsten unterstreichen. Es erleichtert die Auswahl, wenn Sie den Inhalten die Kategorien A, B, C zuordnen. A steht für Inhalte, die zwingend aufgenommen werden müssen. Die Kategorie B bezeichnet Inhalte, die aufgenommen werden können, wenn Sie noch ausreichend Platz in Ihrer Rede haben. C-Inhalte nehmen Sie nicht in die Rede auf, sondern halten sie nur für Notfälle in der Hinterhand. Den ausgewählten Redestoff müssen Sie nun in eine harmonische und wirkungsvolle Reihenfolge bringen. Die einfachste Gliederung besteht aus einer zum Thema hinführenden Einleitung, einem Hauptteil, der Ihre Thesen und Argumente enthält und einem Schluss, in dem Sie Ihre Rede zusammenfassen und in einen Appell an die Zuhörer münden lassen. Um Ihre Argumente zu gewichten, hilft es, sie vom schlagkräftigsten bis zum schwächsten durchzunummerieren. Beginnen Sie Ihre Rede mit einem guten Argument und schließen Sie mit dem besten!

3. Formulieren (lat. elocutio)
Der Aufbau Ihrer Rede ist klar und Ihre Gliederung steht. Dann ist es Zeit, dieses Redeskelett mit Leben zu füllen und die bisher nur als Stichworte existierenden Fragmente in Worte zu kleiden. Ob Sie dabei Ihre ganze Rede ausformulieren oder nur einzelne wichtige Passagen ausarbeiten, hängt von der Situation und Ihrem Vertrauen in Ihre spontane Formulierungskunst ab. Hier ist der Ort für den Einsatz von rhetorischen Stilfiguren, von Zitaten und Sinnsprüchen und vergleichbarem. Sie sollten sich in jedem Fall ausführlich Ihrem Einleitungs- und Schlusssatz widmen, da beide eine herausragende Bedeutung für das Gelingen Ihrer Rede haben.

4. Einprägen (lat. memoria)
Irgendwie muss die Rede nun vom Schreibtisch auf die ‚Bühne' kommen. Der Übertrag aus der Arbeitsversion in die endgültige Fassung erfolgt in diesem Schritt. Als Speichermedien können Ihr Gedächtnis, Karteikarten, oder ein ganzes Redemanuskript dienen. Probieren Sie die verschiedenen Möglichkeiten aus und überprüfen Sie, mit welcher Variante Sie am besten klar kommen.

5. Vortragen (lat. actio)
Der Moment der Wahrheit! Der Vortrag ist zwar nur die Spitze des Eisbergs, wenn man die gesamte Arbeit an der Rede beurteilt, doch bleibt er das Lebenszentrum eines jeden Redners. Es kommt beim Vortrag darauf an, Ihre Inhalte souverän und glaubwürdig zu verkörpern. Bringen Sie Ihre Inhalte durch Ihre Stimme zum Klingen, unterstreichen Sie wichtige Passagen mit Ihrer Gestik und Mimik und behalten Sie Ihr Publikum durch steten Blickkontakt im Auge.

Quellen der rhetorischen Überzeugung 1.3.3

Wenn Sie vor ein Publikum treten und es überzeugen wollen, dann haben Sie drei Quellen, aus denen Sie dabei schöpfen kön-

nen: Sie haben die Glaubwürdigkeit Ihrer Person (gr. Ethos), Ihnen steht die Emotion zur Verfügung (gr. Pathos) und Sie können auf den Inhalt (gr. Logos) zurückgreifen. Alle drei Elemente wirken in jeder Rede ineinander, allerdings in wechselnder Intensität. Sobald Sie als Redner in Erscheinung treten, wird Ihre Person durch das Publikum eingeschätzt. Von dieser Einschätzung hängen Ihre Möglichkeiten der Überzeugung ab: Werden Sie als kompetent und glaubwürdig eingestuft, haben Sie es leichter, die Menschen mir Ihren Argumenten zu erreichen, als wenn Sie als windiger Dampfplauderer angesehen werden. Achten Sie also darauf, wie Sie wahrgenommen werden (wollen). Auch die Erregung von Emotionen gehört zu den wichtigen Bestandteilen der Überzeugungsarbeit. Sie müssen das Publikum zwar nicht zum Lachen oder Weinen bringen, aber anrühren, betroffen machen, zum Schmunzeln bringen und dergleichen mehr, das schaffen Sie!

Wenn Ihre Rede überzeugen soll, dann sollten Sie diese auf drei Aspekte hin ausrichten. Eine gute Rede muss immer informieren (lat. docere), immer auch bewegende Aspekte beinhalten (lat. movere) und schließlich sollte eine jede Rede auch, zumindest ein wenig, unterhalten (lat. delectare). Haben Sie alle drei Aufgaben im Blick, wenn Sie Ihre Rede planen und später halten.

Argumentieren – Das tägliche Brot des Redners

Es reicht in Auseinandersetzungen mit anderen in der Regel nicht, nur zu behaupten, eine Lösung, Interpretation oder Ansicht sei die bessere, sondern man muss Gründe dafür anführen. Diese Gründe, mit denen Sie Ihre Behauptung stützen, müssen verständlich und plausibel sein. Diese Tätigkeit heißt Argumentieren. Überzeugen können Sie allerdings Ihre Zuhörer nur, wenn es Ihnen gelingt, Ihre eigene Behauptung, also die Überzeugung/These etc., die Sie Ihren Zuhörern vermitteln möchten, mit Gründen zu untermauern, die die Zuhörer teilen. Sie müssen also aus Sicht Ihrer Zuhörer das Problem betrachten und an deren Überzeugungen anknüpfen. Das macht das Argumentieren zu einer so schwierigen Sache, da Sie nicht nur darauf achten müssen, dass

das Argument in sich logisch stimmig ist, sondern Sie müssen auch die Ansichten Ihrer Zuhörer nicht nur kennen, sondern auch maßgeblich in Ihrer Argumentation berücksichtigen.

Eine weitere wichtige Erkenntnis für das Argumentieren in rhetorischen Situationen ist, dass es keine Wahrheiten, sondern lediglich Wahrscheinlichkeiten gibt, mit denen Sie arbeiten müssen. Natürlich ist die Erde rund und keine Scheibe. Und genauso gibt es auch unumstößliche Fakten, die man (eigentlich) nicht ignorieren kann. Es ist wenig gewinnbringend über die Existenz von Schwerkraft zu diskutieren. Aber die Rhetorik dreht sich gerade um Fragen, die überzeugungsoffen sind, d.h. um Fälle, in denen mehrere alternative Positionen oder Lösungen möglich sind. Für Sie bedeutet dies, dass es zu jeder Position auch eine Gegenposition gibt, die Sie zumindest wahrnehmen sollen, wenn Sie argumentieren.

Dies sind lediglich einige der hilfreichen Erkenntnisse der 2000jährigen wissenschaftlichen Beschäftigung mit der Rhetorik. Wenn Sie Gefallen am Bergen von derartigen Schätzen gefunden haben, können wir Ihnen nur empfehlen, in den reichhaltigen Gefilden der Wissenschaft der Beredsamkeit zu wildern und auf eigene Faust auf Entdeckertour zu gehen. Einige weiterführende Literaturhinweise, die Ihnen den Einstieg in das Dickicht erleichtern, finden Sie im Anhang.

Die 10 goldenen Regeln der Rhetorik 1.3.4

Neben den gerade aufgeführten grundlegenden Erkenntnissen gibt es auch eine Reihe von Regeln und Maßgaben, die so allumfassend sind, dass wir diese für Sie in den „10 goldenen Regeln der Rhetorik" zusammengefasst haben. Diese zehn Regeln sollen Ihnen eine Leitlinie geben, in der jeweiligen Situation die rhetorisch beste und damit erfolgversprechendste Möglichkeit wählen zu können.

1. Regel: Angemessenheit
In der Rhetorik gibt es keine klaren Kategorien von „Falsch" und „Richtig". Was in der einen Situation besonders wirkungsvoll war, kann vor dem nächsten Publikum das größte Fettnäpfchen sein. Der zentrale Maßstab der Rhetorik ist deshalb die Angemessenheit (lat. aptum). Es muss alles zusammenpassen. Die Angemessenheit verbindet die drei bestimmenden Elemente der Rhetorik, nämlich den Redner, die Rede und das Publikum miteinander. Ihre Person muss zum Inhalt Ihrer Rede passen, Sie müssen das Publikum bei der Gestaltung der Rede und Ihrem Auftritt maßgeblich berücksichtigen. Desgleichen gibt es beispielsweise auch keine ‚falsche' Gestik. Wenn es Ihnen hilft, um Ihre Aussage zu verdeutlichen, können Sie einen Kopfstand machen. Wenn er von Ihrem Inhalt ablenkt, dann sollten Sie darauf verzichten.

2. Regel: Situationsbezogenheit
Auf den Fußball bezogen sagte Sepp Herberger einmal, „Wichtig is aufm Platz." und „Nach dem Spiel ist vor dem Spiel". Gleiches gilt für die Rhetorik. Sie müssen immer wieder von neuem in der konkreten Situation beweisen, dass Sie Ihre Zuhörer in Ihren Bann ziehen können. Auch wenn Sie im Ruf stehen, besonders eloquent, witzig oder leidenschaftlich zu sein, hilft Ihnen dieser Ruf bei Ihrem Auftritt nichts, wenn Sie dabei nicht eloquent, witzig oder leidenschaftlich sind. Das macht die Rhetorik zu einer Sisyphos-Arbeit, da man nie „fertig" ist und sich auf seinen Lorbeeren ausruhen kann, aber es ist zugleich eine motivierende Herausforderung, immer wieder unter Beweis zu stellen, dass man nichts verlernt hat oder sogar noch besser geworden ist.

3. Regel: Publikumsgerichtetheit
Das Publikum ist für den Redner jederzeit, von den ersten Schritten der Vorbereitung bis zum Auftritt die wichtigste Bezugsgröße. Denken Sie immer aus Sicht des Publikums! Wenn das Publikum Ihre Botschaft nicht versteht, dann war nicht das Publikum zu dumm, sondern Sie haben die falschen Worte benutzt und das Publikum nicht erreicht! Dies zu akzeptieren, ist eine der wich-

tigsten Lektionen der Rhetorik. Beobachten und analysieren Sie also Ihr Publikum sehr gründlich und seien Sie sensibel für dessen Bedürfnisse.

4. Regel: Verbergen der Kunst
Die Rhetorik ist eine Kunst, die nach Regeln ausgeübt wird. Sobald allerdings das Publikum in der Situation merkt, dass Sie lediglich Regeln anwenden, zerreißt der Schleier der Illusion und eine Rede verliert ihren Zauber, wirkt hölzern und vorhersehbar. Das Verbergen der Kunst (lat. dissimulatio artis) braucht einiges an Erfahrung. Ihr Ziel muss es sein, jede rhetorische Figur, jedes Argument so natürlich aussehen zu lassen wie möglich. Die einzige Ausnahme dieser Regel sind Lobreden. In Lobreden geht es, neben dem Lobpreis der Person oder des Gegenstands, darum, die eigene Kunstfertigkeit herauszustellen. Hierbei können Sie die Regeln offenbaren und zeigen, wie virtuos Sie es verstehen, mit dieser Regel umzugehen.

5. Regel: Erspüren des günstigen Augenblicks
Die antiken Griechen nannten es „kairos", den günstigen Augenblick! Eine gute Rede hat viel mit einem guten Timing zu tun. Es kommt darauf an, das richtige Wort zur rechten Zeit zu finden. Wie setze ich die Pausen? Welche Betonung benutze ich wann? Welche Geste unterstreicht das Gesagte zu diesem Zeitpunkt am besten? Diese und ähnliche Fragen spannen sich rund um den Kairos. Eine besondere Schwierigkeit im Umgang damit ist, dass sich kaum verlässliche und allgemeingültige Regeln darüber aufstellen lassen. Den perfekten Moment zu erspüren ist eine Erfahrungsfrage. Je häufiger Sie reden und dem Kairos nachjagen, desto leichter wird es Ihnen mit der Zeit fallen, den richtigen Moment auch zu erwischen.

6. Regel: Zuhören ist rhetorische Kardinalstugend
Eine sehr vernachlässigte Tugend heutzutage ist das präzise und aufmerksame Zuhören. Wir sind kaum mehr in der Lage, für längere Zeit einem Vortrag konzentriert zu folgen und dabei die

textliche Gestaltung und die feinen Nuancen der Betonung wirklich wahrzunehmen. Nur durch genaues Zuhören und Heraushören können wir die Positionen unserer Konkurrenten erfassen und wissen erst dann, mit welcher Strategie und welchen Argumenten wir sie überzeugen können. Das Zuhören ist also absolute Voraussetzung für die Überzeugung!

7. Regel: Rhetorischer Erfolg bedarf der Planung
Ohne Vorbereitung ist rhetorischer Erfolg nur selten zu haben. Zwar muss nicht jede kleine Diskussion generalstabsmäßig geplant werden, doch steigt mit der Bedeutung der Situation für Sie auch die Notwendigkeit der ausführlichen Präparation. Rhetorisch zu handeln heißt vor allem auch strategisch zu handeln. Beobachten und analysieren Sie die Ausgangslage, stimmen Sie Ihre Instrumente und Vorgehensweise auf diese Rahmenbedingungen ab und handeln Sie danach!

8. Regel: Reden kann man nur durch Reden lernen
Die Rhetorik ist eine Wissenschaft, die aus der Praxis entstanden ist und die für die Praxis entwickelt wurde. Das Lesen von Rhetorikratgebern kann Ihnen vielleicht neue Blickwinkel auf das Thema ermöglichen, aber zu einem besseren Redner macht Sie erst die ständige Übung! Nutzen Sie daher jede sich bietende Gelegenheit, um sich selber in diesem Handwerk zu trainieren. Nehmen Sie sich dabei schrittweise kleine Ziele vor, die Sie im Alltag anwenden können. Jedes Referat, jede Verhandlung, jede Auseinandersetzung ist ein kleines Übungsfeld. Sehr empfehlenswert sind zudem auch die immer weiter verbreiteten Debattierclubs, in denen sich sogar wöchentlich die Möglichkeit bietet, Reden zuzuhören und selber zu reden. Weitere Hinweise für einen Einstieg in diese lohnenswerte Thematik finden Sie im Literaturverzeichnis.

9. Regel: Nachahmung als Prinzip zum Erfolg
Ein ganz einfaches Prinzip hat sich über die Jahrhunderte der rhetorischen Erziehung und Ausbildung als besonders effektiv

erwiesen, die Nachahmung (lat. imitatio). Das Ziel ist dabei, durch eine bewusste Beobachtung anderer Redner und ihrer Kompetenzen und Fehler, ein Gefühl für erfolgreiche rhetorische Strategien und Muster zu bekommen und diese selber auszuprobieren und zu vervollkommnen. Bei der Imitation geht es nicht darum, ein Vorbild ‚nachzuäffen', sondern konstruktiv die positiven Ansätze des Redners zu beobachten, zu analysieren und mit dem Ziel zu nutzen, sich selbst zu verbessern und das eigene Vorbild irgendwann sogar zu übertreffen. Suchen Sie sich also Vorbilder und fragen sich: Was macht diesen Redner zu einem guten Redner?

10. Regel: Befolgen und Brechen der Regeln

Das Anwenden der Regeln der Rhetorik ermöglicht Ihnen viele Erfahrungen und führt Sie zu einem sehr soliden Rednerniveau. Die große Kunst der Rhetorik besteht aber darin, die bestehenden Regeln stets an den Erfordernissen der konkreten Situation zu messen und die Regeln im Zweifel zu verändern, zu ignorieren oder zu brechen. Der kreative Umgang mit dem rhetorischen Regelwerk erst macht den sehr guten Redner aus. Natürlich gilt dies für alle Regeln, Hinweise und Tipps, die wir Ihnen in diesem Buch vermitteln. Für die Mehrzahl der Fälle werden sie zutreffen, allerdings seien Sie kritisch und überprüfen Sie immer wieder die Handlungsanweisungen. Und bei allen Regeln und Hinweisen, die sich mit der Zeit als hilfreich erwiesen haben, gibt es doch keine Garantie für rhetorischen Erfolg oder ein einfaches Rezept, welches Sie einfach „nachzukochen" bräuchten. Die menschliche Kommunikation und das menschliche Wesen sind viel zu komplex für einfache Lösungen. Dass es trotzdem möglich ist, beweisen die vielen kleinen und großen erfolgreichen Redner, denen wir in unserem Leben begegnen. Niemand hindert uns, es ihnen gleichzutun!