



## Rhetorik, die Kunst zu wirken

**Müssen Sie eine Rede oder einen Vortrag halten? Möchten Sie wissen, wovon es abhängt, ob Ihre Zuhörer Ihnen interessiert folgen oder sich langweilen? In diesem Artikel erfahren Sie praktische Tipps, wie Sie Ihre Rede lebendig gestalten.**

### **Der erste Eindruck ist entscheidend, und der letzte Eindruck bleibt...**

... das „Dazwischen“ sollte allerdings auch im Gedächtnis der Zuhörer haften bleiben! Nicht jeder ist der geborene Redner und kann das „Dazwischen“ vortrefflich gestalten, aber jeder kann die eigenen Möglichkeiten nutzen, seine Zuhörerschaft zu fesseln. Hierbei sollten Sie bestimmte Grundsätze beherzigen.

### **Grundsätze guter Rhetorik**

- Bei einer Rede sind die Zuhörenden immer Dialogpartner, auch wenn sie nicht das Wort ergreifen. Zustimmung, Aufmerksamkeit und Konzentration „liegen in der Luft“, sind spürbar und lassen den Redner über sich selbst hinauswachsen.
- In erster Linie müssen Sie hinter dem, was Sie sagen, auch stehen können. „Das gesprochene Wort ist leer, das empfundene wahr.“ (*Mór Jókai*) Sie überzeugen nur dann, wenn Sie selbst überzeugt sind!
- Es ist nicht nur entscheidend WAS Sie sagen, sondern WIE Sie es sagen! Und das WIE ist eng geknüpft an die Stimme und deren bewussten Einsatz.

Die eigene Stimme ist für unser Ohr kein angenehmer Klang. Wenn wir zum Beispiel die Ansage auf unseren Anrufbeantworter sprechen und uns das Ergebnis anhören, so erkennen wir uns oft nicht wieder. Uns stören häufig Klang, Modulation, Tempo, Lautstärke und auch Aussprache und Wortwahl.

Häufig schleicht sich das Gefühl ein, mit einer solchen Stimme ein Publikum eher zu erschrecken als es zu fesseln. Aber bereits die bewusste Wahrnehmung dieser Aspekte ist ein erster Schritt hin zu Änderungen.

Wer sich intensiv mit der eigenen Stimme auseinandersetzen will, sollte im praktischen Tun Erfahrungen sammeln und sich mit Hilfe von professionellem Feedback kontinuierlich verbessern.

## **Welche Faktoren beeinflussen neben der Stimme die Wirkung auf das Publikum?**

- Wenn wir vor Publikum reden, wollen wir meist nicht bloß informieren, sondern motivieren und überzeugen. Dies gelingt uns nur, wenn wir das Gesagte ansprechend und verständlich aufbereiten.
- Sprechen Sie so konkret, dass andere das Gehörte vor Augen haben, sich ein Bild von der Sache machen können! Sie erreichen dies, indem Sie mit farbigen Vergleichen und konkreten Beispielen arbeiten – je anschaulicher und spannender, desto besser!
- Verabschieden Sie sich von ermüdenden, nicht mehr nachvollziehbaren Endlossätzen. Formulieren Sie kurz und knapp.
- Keine Füllworte! Füllworte wie „tja“, „nun“, „also“, „eigentlich“, „dann“ strapazieren die Geduld der Zuhörenden. Diese Worte schleichen sich leicht ein, wenn die eigenen Gedanken beim Reden ins Stocken geraten. Besser ist es, hier eine kurze Sprech- und Denkpause zu machen – das entlastet Sie selbst, und die Zuhörenden können einen Augenblick verschnaufen und das bereits Gehörte verdauen.
- Quälen Sie Ihr Publikum nicht mit Fremdwörtern. Denn wer nicht versteht, der hält Sie für arrogant, schaltet ab und ist nur schwer wieder zurückzugewinnen.
- Arbeiten Sie mit rhetorischen Fragen. Das menschliche Gehirn ist so angelegt, dass es bei Fragen automatisch anfängt zu arbeiten. Und was wünscht sich ein Vortragender mehr, als dass das Publikum mitdenkt und neugierig den Ausführungen lauscht.
- Das Publikum wird es Ihnen hoch anrechnen, wenn Sie sich auf das Wesentliche beschränken und nicht abschweifen. Denn nichts ist so nervtötend wie einer, der sich selbst gerne reden hört und nicht zum Punkt kommt.

„Als allgemeine Regel lässt sich aufstellen: Es gibt keinen Satz, in dem man von zwanzig Wörtern nicht fünf weglassen könnte. Und wenn ich fünf sage, bin ich noch bescheiden.“ *Paul Leautaud*