

Rhetorik im Alltag

Warum Rhetorikwissen hilfreich ist

Warum eine Rede konzipiert werden sollte

Den Draht zum Publikum finden

Kapitel 1

Rhetorik: vielfältig wie das Leben

Stehen Sie häufig im Rampenlicht? Oder müssen Sie demnächst zum ersten Mal auf die Bühne? Treten Sie regelmäßig in Festsälen vor großem Publikum auf – bei Messen oder Events? Oder ist Ihre Bühne eher ein Konferenzraum, in dem Sie vor Kollegen oder Mitarbeitern sprechen und präsentieren? In jedem Fall werden Zweifel an Ihnen nageln. Sonst hätten Sie dieses Buch nicht gekauft. Eventuell suchen Sie nach einem Tipp, wie man am besten Lampenfieber bekämpft. Wie man schneller eine Rede verfasst, souveräner auftritt, klarer formuliert.

Was auch immer Sie plagt: Dieses Buch unterstützt Sie beim Kundtun Ihrer Meinung, Präsentieren von Arbeitsergebnissen, Vorbereiten eines Lehrvortrags oder Halten einer Hochzeitsrede. Dabei sollten Sie sich von folgenden Grundsätzen leiten lassen, die Ihnen, so hoffen wir, schon jetzt Mut machen und Lust auf Applaus.

- ✓ **Das Thema Lampenfieber sollten Sie nicht allzu ernst nehmen:** Es wird alles nicht so heiß gegessen wie gekocht.
- ✓ **Beim Thema »Körpersprache« brauchen Sie sich nicht verrückt zu machen:** Weil es sie nicht gibt.
- ✓ **Es ist denkbar einfach, klar und zielgerichtet vorzutragen:** Das kann jeder, der nicht versucht, in einer Rede wie Günter Grass zu formulieren.
- ✓ **Menschen zu unterhalten oder zum Nachdenken anzuregen, ist keine Kunst:** Wenn Sie Reden nicht als Monologe begreifen, sondern als Gesprächs- oder Diskussionsbeiträge, die auf die Zuhörer eingehen.
- ✓ **Das Schreiben einer Rede ist viel einfacher als Sie denken:** Wenn Sie eine Rede strukturiert konzipieren und nicht Versuch und Irrtum walten lassen.



Neben praktischen Hilfestellungen wollen wir Ihnen – und das ist uns ein Herzensanliegen – verdeutlichen: *Rhetorik*, verstanden als Aufklärung über verantwortungsvolles Reden, ist an demokratischen Diskursen interessiert. Zwar basieren Suggestion und Manipulation ebenfalls auf rhetorischen Techniken. Doch führt beides höchstens zu Scheindebatten.

Verantwortungsvolle Rhetorik hingegen will weder Standpunktlosigkeit kaschieren noch Sprachlosigkeit des Gegenübers provozieren. Erkunden Sie also mit uns, was verantwortungsvolle Rhetorik bedeutet – und Sie erkennen schnell: Kompliziert ist Kommunikation nur, wenn sie sich in Verschleierung von offensichtlichen Widersprüchen oder in Rechtfertigung von Unwahrheiten verwandelt.

Auf geht's: Mit jedem einzelnen Kapitel werden Sie sehen, warum das so ist.

Phrasendrescher und Reden, die reinhauen

Rhetorik ist allgegenwärtig: als Smalltalk-Thema auf Häppchenveranstaltungen, als Gegenstand von Analysen im Rahmen von Diskussionen und Kommentaren – oder eingebettet in Warnungen vor Populismus. Kein Tag vergeht, an dem nicht das rhetorische Geschick des einen oder anderen Politikers bewertet wird. Kaum ein Kommunikationsseminar geht vorüber, in dem nicht auch Rhetorik eine Rolle spielt.

Was schlechte Rhetorik ausmacht

Fällt Ihnen aber auch auf, dass »Rhetorik« in sehr unterschiedlichen Bedeutungen auftritt? Gerne wird das Wort gleichgesetzt mit »Manipulation«. Manchmal mit »Redekunst« oder »schönem Reden«. Häufig steht »Rhetorik« auch als Synonym für »Argumentation«.

Rhetorik ist also einerseits etwas Alltägliches, das scheinbar niemandem erklärt werden muss. Andererseits versteht jeder etwas anderes darunter. Irgendwie weiß man, dass sich Menschen aus Politik, Film, Funk und Fernsehen der Rhetorik bedienen. Hingegen fragen auch Sie sich bestimmt oft: Ist das in den Medien weithin zu Hörende wirklich gute Rhetorik?

Lassen Sie uns gleich eine Bombe zünden: Das womit wir täglich beschallt werden, hat meist genauso wenig mit guter, verantwortungsvoller Rhetorik zu tun wie deutscher Schlagger mit Kunst. Wir meinen damit beispielsweise:

- ✓ Unterhaltungsrhetorik: gefälliges, aber zielloses Plaudern von (Pseudo-)Promis in Talkshows.
- ✓ Manipulationsrhetorik: mit Fachbegriffen gespicktes, aber erkenntnisloses Phrasendreschen von Experten – oder geschicktes Ausweichen von Politikern bei Fragen in Kombination mit gut verpackter Inhaltsleere.
- ✓ Verführungs- oder Überredungsrhetorik: auf Gefühle ausgerichtetes Sprechen, das den Verstand des Publikums ausblendet.
- ✓ Blümchenrhetorik: sprachliche Gewandtheit, mit der sich Redner auf Events in den Mittelpunkt rücken, aber das Publikum missachten.

Derart ausgestaltetes Reden kann durchaus spannend, ja amüsant sein, und auch im Moment befriedigen. Ähnlich wie der Gassenhauer. Doch so wie er wegen der Verkaufszahlen nicht automatisch zur Kunst wird, verwandelt sich Gesprochenes nicht in gute Rhetorik – bloß weil der Redner prominent ist oder eine laute Stimme hat.



Wenn Sie also während Ihrer nächsten Rede genau das Gegenteil von dem machen, was wir gerade kritisiert haben, dann sind Sie schon ein Redner, dem man gerne zuhört. Denn die meisten Redner langweilen, weil sie nichts zu sagen haben. Oder nichts sagen wollen.

Was gute Rhetorik ausmacht

Reden und Präsentationen können abstoßend wirken oder unterhalten, faszinieren oder nerven. Ob in Projektmeetings, auf Konferenzen oder im Fernsehen: Tag für Tag wird uns vor Augen gehalten, wie gute, glaubhafte Kommunikation aussehen kann. Oder wie schnell wir Gesagtes als aufdringlich, gar als Schwindel abtun. Gelangweilt und skeptisch sind wir dabei in der Regel, wenn Redner versuchen, uns eine Meinung unterzujubeln – oder brachial-emotional überzustülpen.



Ein toller Redner sind Sie hingegen, wenn Sie Ihrem Publikum Vernunft und einen eigenen Willen unterstellen. In die Versuchung, manipulativ oder überredend zu agieren, geraten Redner nämlich immer, wenn sie glauben, in die Hirne des Publikums blicken zu können. Wenn sie der Überzeugung sind, sie wären schlauer als ihre Zuhörer. Oder sie könnten durch kommunikative Tricks das Denken und Verhalten von Menschen steuern.

Deshalb gilt für alle öffentlichen Reden:

- ✓ **Klären Sie nach bestem Wissen und Gewissen auf.** Seien Sie kein Faktenverdrehler, sondern Faktengeber.
- ✓ **Unterstellen Sie Ihrem Publikum Vernunft und Mündigkeit.** Vertrauen Sie nicht der Suggestion, sondern der Logik.
- ✓ **Vermeiden Sie Informationslawinen.** Müllen Sie nicht die Gehirne Ihrer Zuhörer zu, sondern sortieren Sie Ihre Gedanken und die Gedanken des Publikums.
- ✓ **Sagen Sie deutlich Ihre Meinung, nennen Sie Ihre Ziele.** Verschleiern Sie Ihre Haltung nicht, sondern stehen Sie zu ihr.
- ✓ **Faszinieren, fesseln, überraschen Sie.** Sprechen Sie nicht zu den Menschen. Sondern mit ihnen.
- ✓ **Trennen Sie Meinung von Information.** Ziel guter, verantwortungsvoller Rhetorik ist nicht recht zu behalten, sondern der Dialog und zwangloses Überzeugen.

Diese einfachen Punkte erfassen recht gut das Wesen der Rhetorik, wie es einst der griechische Universalgelehrte Aristoteles (* 384 v. Chr.; † 322 v. Chr.) beschrieb. Und so wie es der modernen Sprechwissenschaft entspricht. Damit wäre tatsächlich schon alles Wichtige gesagt. Eigentlich könnten Sie jetzt dieses Buch zuklappen, ins (virtuelle) Regal stellen und

mithilfe der genannten Punkte Ihre nächste Rede verfassen. Viel kann da schon nicht mehr schiefgehen.

Was in den nächsten Kapiteln folgt, ist letztlich eine ausführliche Darlegung dessen, was Sie jetzt bereits wissen. Und bestimmt schon immer geahnt haben, wenn der Sekundenschlaf Sie während eines Vortrags übermannt hat.

Zwischen Selbstdarstellung und Selbstzweifel ...

Flache Hierarchien, Projektorientierung und der zunehmende Ersatz der Produktion durch Konzeption und Planung machen das Reden vor Publikum und das Präsentieren im Arbeitsalltag für viele unumgänglich. Aber auch außerhalb von Büros und Konferenzzentren ist der Auftritt vor Publikum mittlerweile ein Massenphänomen: Im Fernsehen wird bei jeder erdenklichen Gelegenheit gepitcht und gecastet. Jeder Kindergeburtstag ist eine Art Event. Und sprengt die Hochzeit nicht alle bisher dagewesenen Superlative, ist sie in den sozialen Medien höchstens mit zwei Sternen zu bewerten.

Haben aber auch Sie das Gefühl, zwischen Alltagsanforderungen und eigenen kommunikativen Kompetenzen klafft eine Lücke? Dann geht es Ihnen wie sehr vielen Menschen.



Der Trend in Richtung Kommunikation und (medialer) Selbstdarstellung übergeht die strukturelle Vernachlässigung des Mündlichen im deutschen Bildungssystem, das die Unterschiede zwischen Schrift- und Sprechsprache kaum vermittelt. Wenn Sie also ein Nachholbedürfnis in Sachen Rhetorik verspüren – keine Sorge: Das hat nichts mit persönlichen Versäumnissen zu tun.

Außerdem befinden Sie sich mit Blick auf Politik und Talk in guter Gesellschaft. Die Schwäche deutscher Pädagogik ist mit schuld an jener Monotonie, die Projektsitzungen, Parlamentsdebatten und Podiumsdiskussionen durchzieht.

Schenken Sie Quacksalbern keinen Glauben

Das eigentlich Tragische an den Versäumnissen der Bildungspolitik ist aber nicht das auf ihr blühende Unwissen, sondern das dadurch ermöglichte Quacksalbertum in Fortbildungen und Seminaren.

Kein Wunder also, dass – der Homöopathie sehr ähnlich – pseudowissenschaftliche, gar esoterische »Weisheiten« die Gesellschaft durchdringen. »Weisheiten«, die leider häufig mit Rhetorik verwechselt werden. Oder im Internet nur einen Klick weit entfernt vom Suchbegriff »Rhetorik« zu finden sind. Ein paar Beispiele? Hier das Absurdeste zusammengefasst ...

- ✓ Innerhalb des *Neurolinguistischen Programmierens (NLP)* nimmt das Interpretieren von Mimik, Gestik, Bewegungen, Blickrichtungen einen großen Raum ein. Ziel dieses Interpretierens sowie des Spiegelns von Gesprächspartnern durch gleiche Gesten ist das Steuern von Gesprächsverläufen und Verhaltensweisen.

- ✓ Das *Positive Denken* behauptet, man könnte mittels Selbstsuggestion – quasi auf Knopfdruck – bestimmte Leistungen erbringen, Verhaltensweisen eliminieren (zum Beispiel bei Lampenfieber) oder sogar den Lauf des Universums beeinflussen.
- ✓ Vertreter der *Triune-Brain-Idee* sind davon überzeugt, das Gehirn könnte strikt in drei Teile unterteilt – und mittels Fragebogen herausgefunden werden, ob eine Person grundsätzlich instinktiv, emotional oder rational gepolt ist.

Der Ausflug in die Pseudowissenschaften mag eventuell etwas weit vom eigentlichen Thema wegführen. Doch sind es solche und ähnliche Ideen, die ein Menschenbild manifestieren, das dem der verantwortungsvollen Rhetorik widerspricht. Und wissenschaftlichen Erkenntnissen entgegensteht.

Rhetorik ist kein Schauspiel

In den Kapiteln 2 und 11 erklären wir Ihnen, warum die Fixierung auf das, was gemeinhin als Körpersprache oder souveränes Auftreten benannt wird, von Grund auf falsch ist.



Hier nur so viel: Verantwortungsvolle Rhetorik ist kein Schauspiel. Denn Erkenntnisse der Rhetorik helfen Rednern, eigene Standpunkte und Erkenntnisse zu vertreten. Hingegen ist *Schauspiel* das Darbieten fremder Texte und Ideen.

Sicher: Gerade im beruflichen Bereich müssen bestimmt auch Sie hier und da Dinge vertreten, die Ihren Werten, Normen, Erfahrungen widersprechen. Das aber ist kein Grund, eine Maske aufzusetzen. Ihr würde das Publikum sowieso misstrauen und sie Ihnen geschwind herunterreißen: Es hat ein ziemlich feines Gespür für Einstudiertes und nicht ehrlich Gemeintes.

Damit rufen wir Ihnen zu: Bleiben Sie kritisch. Auch wenn Sie dieses Buch lesen. Es wird immer subjektive Gründe geben, das eine oder andere skeptisch zu betrachten. Daher möchten wir Ihnen auf diesem Weg auch keine Patentrezepte oder Erfolgsversprechen an die Hand geben. Sondern Ihnen helfen zu verstehen, was verantwortungsvolle Rhetorik ist. Und was Sie selbst im Moment des Vortragens zu gelingender Kommunikation beitragen können.

Gelassenheit und Grips statt Optimierungswahn

Wovon ist nun das Gelingen von Kommunikation abhängig? Eine kleine Liste von Unwägbarkeiten vermittelt Ihnen einen ersten Eindruck:

- ✓ Verfassung des Redners (geistig und körperlich)
- ✓ Verfassung des Publikums (geistig und körperlich)
- ✓ Inhalt des Gesprochenen (was gesagt – wie und wann es gesagt wird)
- ✓ Bilder, die Menschen von anderen Menschen haben (wie Menschen zueinander stehen)

- ✓ Werte, Normen, Vorurteile (beim Redner und beim Publikum)
- ✓ Rahmenbedingungen (beispielsweise Akustik, Technik und Medien, ablenkende und störende Faktoren allgemein)

Diese Aufzählung bietet sicher keinen lückenlosen Überblick über alles, was Verstehens- oder Überzeugungsprozesse beeinflusst. Sie zeigt aber ansatzweise, warum das Misslingen von Kommunikation eigentlich der Normalfall ist.

Wie nun mit den genannten Unwägbarkeiten umgehen? Dazu stehen Ihnen zwei völlig unterschiedliche Wege offen. So können Sie mit folgenden Maßnahmen versuchen, jeden einzelnen Punkt in den Griff zu bekommen.

1. Selbstoptimierung:

mithilfe neuer Mindsets, durch das Abtrainieren von »Ähs«/»Öhs« und Dialekteinflüssen, durch Stimmtraining oder das Aneignen neuer Gesten und so weiter und so fort ...

2. Optimierung Ihres Auftritts:

durch haarkleine Vorbereitung des vorzutragenden Textes, sekundengenaues Stoppen der Redezeit, PowerPoint-Foliengestaltung bis zum Exzess, Zahlenrecherche bis in die Nacht, Auswendiglernen des Manuskripts und was einem sonst noch einfallen mag ...

3. Optimierung des Umfelds:

durch Organisation bis ins kleinste Detail – vom Soundcheck bis zum obligatorischen Wasserglas ...

4. Optimierung des Publikums:

indem Sie versuchen, den Menschen ins Gehirn zu blicken, um sie mit rhetorischen Kniffen zu steuern oder indem Sie das Publikum gleich so auswählen, dass mit Widerspruch nicht zu rechnen ist ...

Sie können aber auch einen ganz anderen Weg gehen: viele Dinge einfach akzeptieren, wie sie sind.

1. Eigene Fehler und Fehler anderer sind normal.
2. Zufälle sind nicht steuerbar.
3. Störungen und Ablenkungen sind selbst mit bester Organisation und Vorbereitung nicht immer zu verhindern.
4. Missverständnisse und Kritik sind etwas ganz Natürliches.

Mit einem solchen Blick auf die Welt bleibt Ihnen nicht nur eine Burn-out-Attacke erspart. Sie sparen auch viel Zeit: Wir haben in unserem Berufsleben so viele detailliert geplante Reden begleitet, so vielen »perfekt« organisierten Events beigewohnt oder sie sogar selbst verantwortet – irgendetwas passiert immer. Und sei es nur ein neunmalkluger Zwischenruf oder ein Tablett, das während einer Rede samt Geschirr zu Boden geht und eine Pointe zunichtemacht.

Verantwortungsvolle Rhetorik: Selbstbestimmung und Mündigkeit

Haben Sie den letzten Abschnitt gelesen? Dann wissen Sie jetzt auch, worin sich Inhalte von Kommunikationsseminaren grundlegend unterscheiden können: Dem strikten Vermeiden und Beheben steht die Akzeptanz von Fehlern gegenüber. Aus unserer Sicht führt der Optimierungsweg nicht zum Ziel.

- ✓ Bei genauerer Betrachtung hat das Optimieren einen recht engen Wirkradius. Vieles liegt einfach nicht in unserer Macht. Das geht mit nicht in unseren Händen liegender Organisation los und hört beim eigenen Willen des Publikums auf.
- ✓ Wer bestimmt eigentlich, was ein Fehler ist – und mit welcher Legitimation?
- ✓ Was heißt falsches Sprechen? Sogar in der Sprechwissenschaft und Sprecherziehung ist man sich darin nicht einig.
- ✓ Wenn Sie gegen Geld Fehler suchen lassen, wird man stets Fehler finden – auch dort, wo keine sind. Das gilt übrigens nicht nur für Kommunikationsseminare ...
- ✓ Wenn Fehler nicht von einem selbst bestimmt werden, dann ist Fehlerbehebung immer auch Fremdbestimmung. Denn das Maß des Korrekten kann nur von demjenigen eingeschätzt werden, der bestimmte Fehler als solche definiert. Das wiederum öffnet Manipulation Tür und Tor.

Wir hingegen plädieren – die folgenden Punkte sind Kern unserer Philosophie – für:

- ✓ **Selbstbestimmung:** Sie sind bisher ohne dieses Buch durchs Leben gekommen. Also können Sie sprechen. Auch ohne Tipps und Tricks. Bleiben Sie selbstbewusst.
- ✓ **Selbsterkenntnis:** Wenn Ihnen etwas an Ihrer Art des Redens missfällt, stellen Sie es ab. Dann aber weil Sie es bestimmen – nicht weil wir oder andere Rhetoriktrainer es Ihnen vorschreiben.
- ✓ **Selbstreflexion:** Wenn Sie nichts zu sagen haben, schweigen Sie. Lassen Sie sich nie zu voreiligen oder inhaltslosen Reden hinreißen.
- ✓ **Mündlichkeit und Mündigkeit:** Das Durchdringen einer Sache, Reflektieren, Abwägen, das Bilden einer Meinung ergeben die Grundlage für jede Rede. Ohne Inhalt ist die Art und Weise, wie Sie etwas vortragen, unerheblich.



Verantwortungsvolle Rhetorik kennt demnach prinzipiell kein Falsch, kein Richtig. Weder bewertet sie pauschal Oberflächlichkeiten (Kleidung, Stimme, »Körpersprache« oder Gestaltung von PowerPoint-Folien) noch Redehalte. Wohl aber gibt sie im Zuge des Abwägens und Reflektierens verschiedene Mittel und Wege Denkanstöße, wie etwas situationsangemessen, logisch und leicht verständlich vorgetragen werden könnte. Schützen Sie sich also vor Optimierungswahn, indem Sie Rhetorik nicht als Sammelsurium einengender Sprechnormen ansehen, sondern als etwas, das Ihren Geist beflügeln will.

Rhetorik = Intention + Konzeption

Rhetorik will den Geist beflügeln? Eventuell kommen Ihnen Zweifel. Weil gerade im Moment des Vortragens, des Lampenfiebers, die allerwenigsten in der Lage sind, aus dem Stegreif wohlformulierte Gedanken auszusprechen. Auch wenn Gesprächsbeiträge im Fernsehen oft wie beiläufig oder Redner auf Events besonders talentiert erscheinen: Das meiste ist konzipiert und einstudiert worden. So wie wir eben vieles im Leben nicht komplett dem Zufall überlassen.

In Kapitel 3 geben wir Ihnen die Grundlagen konzeptionellen Denkens an die Hand. Geistig beflügelt werden Sie damit, so hoffen wir, um

- ✓ Probleme des Alltags konzeptionell zu betrachten,
- ✓ zwei grundsätzliche Arten des Denkens voneinander trennen zu können,
- ✓ zu erkennen, warum Konzeptionen oft keine Konzeptionen sind,
- ✓ zu beurteilen, warum häufig genau das Gegenteil von dem eintritt, was eine Konzeption eigentlich beabsichtigt.

Darauf aufbauend legen wir Ihnen in den Teilen II und III dar, wie Sie am besten Reden konzipieren und schreiben. Angefangen bei Redezielen über das Formulieren einer Botschaft, die Gliederung, das Auffinden geeigneter Argumente – bis hin zur Ausrichtung einer Rede auf das Publikum. Schritt für Schritt begleiten wir Sie von ersten Gedanken bis zur fertigen Rede.

Überlegen Sie sich schon jetzt ein Thema für eine flammende Rede. Mithilfe von manchmal unterhaltsamen, manchmal kniffligen Übungen werden Sie mit Sicherheit nicht nur eine tolle Beispielrede verfassen, sondern auch zur Einsicht gelangen: Herrscht erst einmal Ordnung im Kopf, ist das Anlegen einer Rede alles andere als eine Kunst.

Den Draht zum Publikum finden

Ist Ihnen übrigens bei der ganzen Optimierungslitanei im Abschnitt über Selbstoptimierung, Redeoptimierung und Umfeldoptimierung das Gravierendste aufgefallen? Kein einziger der genannten Punkte beschäftigt sich wirklich mit den Interessen des Publikums.



Eine Rede aber, die nicht vom Publikum aus erdacht wird, ist nichts anderes als Selbstdarstellung.

Seien Sie ehrlich zu sich selbst: Geht es Ihnen, wenn Sie die Gelegenheit einer öffentlichen Rede ergreifen, um Selbstdarstellung oder um Ihr Publikum? Ernsthafte Gründe zur Selbstdarstellung kann es viele geben, die wir hier nicht ausführen wollen. Dann aber brauchen Sie das vorliegende Buch nicht.



In jedem anderen Fall sollten Sie den Draht zum Publikum suchen – und am besten finden. Sie legen ihn frei, indem Sie Ihr eigenes Anliegen beiseiteschieben. Und sich zuerst fragen: Was interessiert meine Zuhörer?

Selbstverständlich sollen Sie dem Publikum nicht nach dem Munde reden. Etwas aber aus Sicht des Publikums zu betrachten, hilft ungemein beim Finden passender Worte und Argumente. Während des Vortrags die Sicht des Publikums einzunehmen, erzeugt Neugier und Aufmerksamkeit. Publikumsorientierung bedeutet darüber hinaus:

- ✓ **Perspektivenwechsel:** Nicht die Rechtfertigung Ihrer Meinung interessiert, sondern warum das Publikum an Ihrer Meinung interessiert sein sollte.
- ✓ **Fakteninterpretation:** Zahlen, Daten und Fakten sprechen sehr selten für sich. Bewerten Sie daher, ordnen Sie ein, damit das Publikum etwas mit den Informationen anfangen kann.
- ✓ **Übereinstimmung der Rede mit dem äußeren Rahmen:** Achten Sie darauf, dass Ihre Rede und Ihr Auftritt mit den äußeren Faktoren übereinstimmen. Seien Sie also tatsächlich der Wissenschaftler auf einer Konferenz, der lustige Conférencier auf einer Hochzeit und der Manager im Meeting.
- ✓ **Innere Stimmigkeit der Rede:** Alle Redeteile müssen auch in sich stimmig sein. Ein allzu humorvoller Einstieg könnte betriebswirtschaftliche Zahlen ebenso konterkarieren wie Zahlenlitaneien eine Laudatio.
- ✓ **Fördern des Erinnerns und Verstehens:** Dass Sie viel wissen und alles verstehen, was Sie sagen, ist die Basis. Entscheidend ist jedoch, ob Ihr Publikum Ihnen folgen und sich später an die wichtigsten Informationen erinnern kann.

Zu jedem Punkt hält die Rhetorik eine Schatzkiste mit Erkenntnissen für Sie bereit. Sie stützen sich auf die Forschung beispielsweise in den Medienwissenschaften, der Soziologie, der Psychologie und Neurowissenschaften. Faszinierend dabei ist die Tatsache, dass die moderne Rhetorik nur das bestätigt, was ihre großen Vordenker wie Marcus Tullius Cicero (* 106 v. Chr.; † 43 v. Chr.) oder Marcus Fabius Quintilianus (* 35; † 96) bereits zu ihrer Zeit formulierten. Schon sie ermahnten – mit unseren eigenen Worten auf die Gegenwart übertragen – ihre Leser:

- ✓ **Verwenden Sie den passenden Redeschmuck:** passend für Ihren Mund – aber auch passend für die Ohren Ihres Publikums.
- ✓ **Achten Sie auf sprachliche Richtigkeit:** nicht nur im Sinne der Grammatik, sondern auch verstanden als richtig verwendete Wörter eines bestimmten Faches oder einer sozialen Gruppe.
- ✓ **Berücksichtigen Sie Klarheit und Kürze:** Was hilft die Rede, wenn sie keiner versteht – oder das Publikum gelangweilt ist?
- ✓ **Formulieren Sie angemessen:** gegenüber dem Thema, dem Publikum und dem Anlass der Rede.

Auf all die den Stil betreffenden Punkte und Fragen der Umsetzung gehen wir in Teil III ein. Hier können Sie an Ihrer Beispielrede stilistisch feilen, ausprobieren, tüfteln.

