

## DAS KLEINE EINMALEINS DER RHETORIK

- Beim Auflisten des typischen **Basiswissens der Rhetorik** werden Sie merken, dass wir viele dieser Themen schon angesprochen und intensiv behandelt haben.
- Das Wichtigste ist, dass es **keine festen Regeln** gibt bzw. geben sollte. Tucholsky sagte mal, dass man nie versuchen solle, Effekte zu erzielen, die nicht im eigenen Wesen liegen. Die Rhetorik muss zu Ihnen passen. Stellen Sie sich vor den Spiegel und halten Sie vor Ihrem Spiegelbild eine Rede. Beobachten Sie sich. Passen die Handbewegungen? Passt der Stand, die Mimik? Wenn Sie sich alles bewusst machen und Ihnen die Körpersprache gefällt, dann ist es richtig für Sie. Große Handbewegungen können bei dem einen authentisch sein und beim nächsten albern wirken. Finden Sie vorm Spiegel die Körpersprache, die zu Ihnen passt.
- Wichtig ist auch, dass keine Geste so gut ist, dass man sie **stundenlang** wiederholen sollte. Den ganzen Abend mit verschränkten Armen vor einer Gruppe zu stehen wirkt steif und abweisend. Wenn Sie allerdings immer mal wieder für ein paar Minuten die Arme verschränken, weil es zu dem passt, was Sie sagen, dann ist es gut.
- Die **Körpersprache** hängt größtenteils von der Körperhaltung ab. Die Schultern tief, der Nacken gestreckt, insgesamt entspannt und doch aufrecht. Wenden Sie sich häufig Ihren Zuhörern zu. Selbst wenn Sie mit einem Beamer oder einem Flipchart arbeiten, sollten Sie darauf achten, dass Sie sich immer wieder frontal Ihren Zuhörern zuwenden. Bitte nur kurz zur Beamerleinwand oder zum Flipchart umdrehen. Und wenn Sie das machen, dann schauen Sie bitte selbst auch auf das, was dort steht. Damit lenken Sie den Blick Ihrer Zuhörer auf das geschriebene Wort bzw. auf die Grafik.
- **Gesten** unterstützen unsere Worte. Wenn Sie ein temperamentvoller Mensch sind, der sowieso viel gestikuliert, dann achten Sie vorm Spiegel einfach darauf, ob die Gestik nicht von dem Inhalt Ihrer Worte ablenkt. Solange die vielen Gesten Ihre Worte und Ihren Typ unterstützen, machen Sie es ruhig. Es gibt allerdings einige Gesten, die völlig unnötig sind und meist nur gemacht werden, weil man sich vorher keine Gedanken darüber gemacht hat, welche Gesten passen könnten. Und wenn einen die Aufregung überrascht, dann weiß man nicht, wohin mit den Händen und reibt sie dann (ungünstig) oder spielt mit dem Kugelschreiber (noch ungünstiger). Und achten Sie darauf, dass Sie nicht immer die gleichen Gesten benutzen. Kai Pflaume zum Beispiel hat sich eine Geste mit den Händen angewöhnt, die sehr gut ist, die aber absolut langweilig wirkt, weil er sie immer macht und nicht variiert. Er fasst die Hände zusammen, beugt sich nach vorne, öffnet die Hände, lehnt sich wieder nach hinten und schließt die Hände wieder. Dann beugt er sich wieder nach vorne, öffnet die Hände, beugt sich wieder nach hinten und schließt die Hände wieder.

- Kommen wir zur **Mimik**. Damit ist der Gesichtsausdruck gemeint. Am Gesichtsausdruck erkennt man, ob jemand die Wahrheit sagt oder lügt. Der Gesichtsausdruck sieht dann vielleicht nicht ganz so begeistert aus, wie die Stimme es glauben machen will. Also passen Sie auf, dass Sie mit Ihrem Gesichtsausdruck Ihre Worte unterstützen. Auch das vorm Spiegel üben. Sie schließen die Augen und lassen zum Beispiel Freude und Glücksgefühl in Ihrem Bauch breit werden (Sympathiegeste) und öffnen dann die Augen und sehen: dass auch Ihr Gesicht strahlt. Je mehr Sie im Bauch empfinden, desto mehr Ausdruck bekommen Sie in die Augen. Und dann ist ein kleines Lächeln glaubwürdiger, als ein aufgesetztes, breites Grinsen. Und achten Sie auch darauf, dass Sie nicht unbewusst ironisch die Augenbraue heben. Wenn es wichtig wird und Sie ernsthaft eine Aussage vermitteln möchten, dann verzichten Sie auf Ironie und Sarkasmus. Schenken Sie Ihren Zuhörern Sätze und halten Sie sich nicht mit der Ironie tausend Hintertürchen offen („War doch nur ein Spaß!“). Spüren Sie die Wut, Euphorie oder die Freude in Ihrem Bauch und Ihr Gesicht wird automatisch die richtige Mimik haben.
- Kein gesprochenes Wort ohne Ziel. Sprechen Sie, wenn Sie ein Ziel vor Augen haben. Und das Ziel sollte nicht ausschließlich der Fußboden sein oder die Deckenlampe. Wir sind häufig der Meinung, dass wir uns besser konzentrieren können, wenn wir den **Blickkontakt** vermeiden. Dies ist schon korrekt, aber trotzdem fallen Ihnen fast genauso schnell die richtigen Worte ein, wenn Sie Ihre Zuhörer ansehen. Reine Übungssache. (Wie würde es sich wohl anfühlen, wenn ich das Publikum gerne anschauen würde?) Der Blickkontakt ist wichtig, weil Sie dann eine ganz andere Körperspannung haben, weil Sie die Hörerreaktionen mitbekommen und weil Sie so aus einem Monolog – per Augenkontakt – einen Dialog machen. Wenn Sie den Blickkontakt meiden, dann deuten die Zuhörer dies häufig als Desinteresse und Sie könnten die Aufmerksamkeit leicht verlieren. Die verlieren Sie nicht, wenn Sie den Blickkontakt halten. Denn dadurch fühlt sich jeder Zuhörer persönlich angesprochen. Wenn die Gruppe zu groß ist, dann teilen Sie die große Gruppe in mehrere einzelne Gruppen auf. Und dann schauen Sie immer wieder von einer Person in einem Gruppenblock zu einer Person im anderen Gruppenblock.
- Nehmen Sie sich Ihren **Raum**. Denken Sie an Ihre Laserstrahlen, denken Sie daran, wie groß Ihr Raum ist. Wenn die Teilnehmer in Ihrem Raum sitzen, dann heißen Sie jeden Einzelnen innerlich willkommen, damit Sie sich in Ihrem Raum entspannen können. Wenn Sie das nicht machen, dann könnte es leicht sein, dass die Teilnehmer zu „Masken“ greifen, um sich zu „schützen“, um Abstand zu halten. Das sollte nicht passieren, also sorgen Sie dafür, dass sie in Ihrem Raum entspannt stehen können und ihn ausfüllen. Nutzen Sie Ihren Raum, indem Sie ihn durchschreiten. Sie müssen nicht auf einem Fleck stehen bleiben während des gesamten Vortrags. Allerdings

sollten Sie darauf achten, dass Sie nicht wie ein Tiger im Käfig wirken, der hin und her läuft und eindeutig unruhig wirkt. Wie die Körpersprache sollte auch die Art, wie Sie Ihren Raum nutzen, zu Ihnen passen und Ihre Worte unterstreichen.

- Überlegen Sie lange und gründlich, was Sie anziehen wollen. Wie wollen Sie wirken, wie werden Ihre Zuhörer angezogen sein, was für einen Vortrag halten Sie? Überlegen Sie all das im Vorfeld. In der Regel gilt: Lieber etwas overdressed als underdressed. Allerdings sollten Sie sich nie verkleiden. Wählen Sie **Kleidung**, die bequem ist, damit Sie nicht den Bauch einziehen müssen, damit die Energie bis in die Füße fließen kann, Sie Ihren ganzen Körper als Resonanzraum nutzen und sich völlig entspannt und wohlfühlen.

- Ein Redner spricht vor einer Gruppe immer etwas lauter, als er normalerweise sprechen würde. Das ist normal, denn er möchte ja auch in der letzten Reihe gehört werden. Denken Sie allerdings daran, dass Sie das nur machen müssen, wenn Sie kein Mikrofon bekommen. Wenn Sie ein Mikrofon haben, dann wäre es fatal, dort zu laut reinzusprechen. Und selbst wenn Sie nun etwas lauter sprechen als sonst, verlieren Sie nicht den Kontakt zum Körper, damit Sie nicht heiser werden. Und sprechen Sie nicht immer in der gleichen **Lautstärke**, weil das für den Zuhörer langweilig und einschläfernd wirkt. Überraschen Sie Ihre Zuhörer, indem Sie – ab und an – mit der Lautstärke spielen. Wenn die Gruppe sehr groß ist, dann versuchen Sie, den hintersten Zuhörer nicht nur mit der Lautstärke zu erreichen. Denken Sie an die Laserstrahlen, denken Sie an die Eutonie und an die Affentrommel. Je mehr Sie sich spüren, desto größer ist Ihre Ausstrahlung und desto intensiver erreichen Ihre Worte – auf den Laserstrahlen – auch den Zuhörer in der letzten Reihe.

- **Pausen** sind nicht zum Atmen da. Zumindest nicht nur. Wenn Sie mit dem Atemeinfluss arbeiten, dann brauchen Sie zum Atmen nicht viel Zeit. Aber Sie brauchen trotzdem Pausen, denn Ihre Zuhörer brauchen Pausen. Damit alles sacken kann, was Sie vor der Pause gesagt haben. Vor einem neuen Gedankenschritt immer eine Pause einsetzen. Eine Pause steigert die Spannung. Verlieren Sie nicht den Blickkontakt, bleiben Sie dran, denken Sie an die Laserstrahlen und niemand wird Ihnen ins Wort fallen. Wenn Sie so aufgereggt sind, dass Ihnen das Herz bis zum Hals klopft, dann nutzen Sie die Energie. Lassen Sie die Aufregung zu. Spüren Sie das Pochen im ganzen Körper. Auch in den Beinen, in den Armen, im Bauch. Und dann zählen Sie bei jeder Pause Ihre Herzschläge. Zählen Sie mal bis fünf, mal bis drei, mal bis sechs. Wenn man vor anderen Leuten redet, verliert man häufig das Zeitgefühl. Die Pause fühlt sich für den Redner länger an als für den Zuhörer. Die Herzschläge geben Ihnen eine Zeiteinheit, an der Sie sich festhalten können.

- Kommen wir zur **Modulation**, was soviel bedeutet wie: nicht monoton sprechen, sondern mal etwas höher und mal etwas tiefer. Was nicht bedeutet, dass Sie in den typischen Sprechgesang verfallen sollen. Wenn Sie sich den Inhalt bewusst machen, wenn Sie wissen, was Sie sagen wollen, und das auch tief im Bauch fühlen, wenn Sie Ihren ganzen Körper spüren, dann werden Sie automatisch gut sprechen und bestimmt nicht monoton.

- **Artikulation** ist nicht anderes als Sprecherziehung. Wie wird deutsch richtig ausgesprochen. Dies lernen Sie in ein paar Wochen. Schauen Sie auch danach immer mal wieder in die Sprecherziehungsregeln und nutzen Sie aktiv das Aussprachewörterbuch von Duden. Sie dürfen mit Dialekt sprechen, aber immer so, dass Sie jeder verstehen kann. Auf Nummer sicher gehen Sie mit Hochdeutsch.
- Machen Sie sich vor dem Sprechen Gedanken über die Betonungen. Vor allem, wenn Sie fremde Texte vorlesen. **Betonungen** sind praktisch die gelben Textmarkerstellen in Ihrem Vortrag. Die Betonungen nicht überbetonen und nicht zu viele Wörter betonen, sondern einfach nur bewusst wahrnehmen, wo der Sinn liegt. Betonungen machen Ihre Rede lebendig.
- Die Summe aus allem, was ich bislang schon aufgeschrieben habe, führt natürlich auch dazu, dass Sie nicht zu schnell sprechen. Wenn Sie Ihren Körper fühlen, die Laserstrahlen sehen und Pausen machen, dann werden Sie auch nicht zu schnell sprechen. Denken Sie immer daran, dass Ihre Zuhörer schnell abschalten, wenn Ihre **Sprechgeschwindigkeit** konstant zu schnell ist und Ihnen keiner mehr folgen kann.
- Denken Sie bei einer Rede daran, dass Sie sich den **Einstiegssatz** überlegen und den **Ausstiegssatz**. Für den Mittelteil können Sie sich Stichwörter aufschreiben.
- Nehmen Sie eine bildhafte Sprache. Greifen Sie auf Beispiele aus der Praxis zurück, damit die Theorie ein Gesicht bekommt.
- Vergessen Sie Ihre **Fachsprache**, die ist zu anstrengend und kompliziert. Übersetzen Sie die Fachsprache in einfache Sätze. Denken Sie an die „Sendung mit der Maus“. Jeder komplexe Vorgang kann einfach beschrieben werden.
- Brechen Sie Ihren Vortrag immer wieder auf, indem Sie **Zeitungsartikel** zitieren oder Zitate heranziehen oder von einer persönlichen Erfahrung berichten.
- Beziehen Sie auch die Zuhörer mit ein. Stellen Sie Fragen und gehen Sie auf die Antworten ein. Allerdings nur, wenn Sie spüren, dass das Publikum Ihnen gewogen ist. Wenn Sie sich da unsicher sind, dann kann so eine Fragerunde zum Spießrutenlauf werden.
- Nutzen Sie **Gegenüberstellungen** wie pro und kontra, soll und ist, früher und heute. Damit bauen Sie Spannungsbögen auf.
- Und zum Schluss noch **KISS!** KISS = Keep it short and simple.