



Dieter-W. Allhoff • Waltraud Allhoff

Rhetorik & Kommunikation

Ein Lehr- und Übungsbuch

18.
Auflage

 reinhardt

 reinhardt

Dieter-W. Allhoff/Waltraud Allhoff

Rhetorik & Kommunikation

■ Ein Lehr- und Übungsbuch

18. Auflage

Mit Arbeitsblättern und zahlreichen Abbildungen

Ernst Reinhardt Verlag München

Dr. phil. *Dieter-W. Allhoff*, Sprechwissenschaftler und Logopäde, Begründer des Lehrgebietes Mündliche Kommunikation und Sprecherziehung an der Universität Regensburg. Gründer und Leiter des *Instituts für Rhetorik und Kommunikation, IRK-Team Dr. Allhoff*.

Dr. phil. *Waltraud Allhoff*, Bankkauffrau, Logopädin und Dipl.-Sozialpädagogin (FH), eigene Praxis für Logopädie und Kommunikation in Regensburg mit den Schwerpunkten Stimm-, Sprach- und Kommunikationstherapie; Geschäftsführerin des *IRK-Teams Dr. Allhoff*.

Das vorliegende Buch wurde auch in die Sprachen Arabisch, Tschechisch und Polnisch übersetzt.

www.allhoff.de • www.irk-team.com • www.allhoff.com
info@allhoff.de

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

ISBN 978-3-497-02661-6 (Print)

ISBN 978-3-497-61487-5 (PDF-E-Book)

ISBN 978-3-497-61488-2 (EPUB)

18. Auflage

© 2021 by Ernst Reinhardt, GmbH & Co KG, Verlag, München

Dieses Werk, einschließlich aller seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne schriftliche Zustimmung der Ernst Reinhardt GmbH & Co KG, München, unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen in andere Sprachen, Mikroverfilmungen und für die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Printed in EU

Reihenkonzeption Umschlag: Oliver Linke, Hohenschäftlarn

Covermotiv: © scusi/Fotolia.com

Cartoons im Innenteil: Helmut Heimmerl

Satz: Rist Satz & Druck GmbH, 85304 Ilmmünster

Ernst Reinhardt Verlag, Kemnatenstr. 46, D-80639 München

Net: www.reinhardt-verlag.de E-Mail: info@reinhardt-verlag.de

Inhalt

Vorwort zur 17. Auflage	9
1 Die Bedeutung der Rhetorik	15
2 Körpersprache	19
2.1 Die Funktion des nonverbalen Ausdrucks	23
<i>Arbeitsblatt Nonverbale Kommunikation</i>	<i>28</i>
2.2 Sichtbare Signale – Der visuelle Kanal	29
2.2.1 Haltung und Auftreten	29
2.2.2 Gestik	32
2.2.3 Mimik	33
2.2.4 Blickkontakt	35
2.2.5 Räumliches Verhalten (Proxemik)	36
2.3 Fühlbare Signale – Der taktile Kanal	39
2.4 Hörbare Signale – Der auditive Kanal	41
2.4.1 Stimme	41
2.4.2 Aussprache (Artikulation)	44
2.4.3 Betonung (Akzentuierung)	45
<i>Arbeitsblatt Stimmlicher Ausdruck</i>	<i>49</i>
2.5 Atmung und Sprechen	50
2.6 Engagement	54
<i>Arbeitsblatt Beobachtungsbogen Körpersprache</i>	<i>56</i>
3 Präsentation – Vortrag – Rede	59
3.1 Verständlichkeit	61
3.1.1 Struktur und Ordnung	62
3.1.2 Einfachheit des Ausdrucks	65
3.1.3 Auswahl der Information	67
3.1.4 Anregung und Interesse	68
3.1.5 Visuelle Hilfsmittel	69
3.1.6 Hörergerechte Darbietung	71
3.1.7 Sprechweise	71
<i>Arbeitsblatt Verständlich sprechen</i>	<i>74</i>

3.2	Gliederung	75
3.2.1	Einstieg und Schluss	76
3.2.2	Informative Gliederungen	83
3.2.3	Argumentative Gliederungen	87
	<i>Arbeitsblatt Strukturiertes Sprechen</i>	100
3.3	Präsentationstechniken – Visualisieren mit dem Beamer ...	101
3.4	Zum Umgang mit kritischen Fragen	107
3.5	Sprechen mit und ohne Konzept	109
3.5.1	Stichwortkonzept	109
3.5.2	MMM – die Mind-Map-Methode	112
	<i>Arbeitsblatt Stichwortkonzept</i>	114
3.5.3	Schlagfertigkeit	115
	<i>Arbeitsblatt Schlagfertigkeit</i>	116
3.5.4	Sprechdenken	117
	<i>Arbeitsblatt Sprechdenken</i>	118
3.6	Lampenfieber und Sprechhemmungen	119
3.7	Redenschreiben	125
3.7.1	Tipps für Ghostwriter	125
3.7.2	Rhetorische Stilfiguren	130
	<i>Arbeitsblatt Rhetorische Stilfiguren</i>	132
4	Argumentieren und Überzeugen – Strategien zur Meinungsbildung und zum Meinungswechsel	135
4.1	Argumentationsfiguren	136
4.2	Argumentationsziele	142
	<i>Arbeitsblatt Argumentieren</i>	145
5	Gespräch – Moderation	147
5.1	Grundlagen der Gesprächsführung – Verstehen und verstanden werden	147
5.1.1	Strukturierte Gespräche	149
	<i>Arbeitsblatt Zusammenfassen</i>	157
5.1.2	Moderation	159
5.1.3	Fragetechniken	170
5.1.4	Non-direktives Gesprächsverhalten	178
	<i>Arbeitsblatt Zuhören</i>	183
5.1.5	Feedback	185

5.1.6	Themenzentrierte Interaktion (TZI)	186
5.2	Typische Gespräche	191
5.2.1	Besprechung, Konferenz, Meeting	191
5.2.2	Verhandlung	194
	<i>Arbeitsblatt Verhandeln</i>	199
5.2.3	Das Verkaufsgespräch	204
5.2.4	Das Beratungsgespräch	206
	<i>Arbeitsblatt Beratungsgespräch</i>	208
5.2.5	Non-direktives Interview	209
5.2.6	Konfliktgespräch	210
5.2.7	Kritikgespräch	215
5.3	Gespräche verstehen lernen	218
5.3.1	Transaktionsanalyse (TA)	218
5.3.2	Neurolinguistisches Programmieren (NLP)	223
5.3.3	Kommunikationsstile	224
5.3.4	Systematische Gesprächsbeobachtung	228
5.3.5	Interaktionssoziogramm	229
	<i>Arbeitsblatt Gesprächsanalyse</i>	233
6	Gender-Kompetenz – Geschlechtsspezifisches Kommunikationsverhalten	234
6.1	Jahrtausendealte Rollenstereotype	234
6.2	Gender und Gender Mainstreaming	235
6.3	Gender und Kommunikationsverhalten	235
6.4	Geschlechtstypische Verhaltensweisen	236
6.4.1	Dominante Formen des Gesprächsverhaltens	237
6.4.2	Nichtdominante Formen des Gesprächsverhaltens	237
7	Internationale Rhetorische Kompetenz – Aspekte der interkulturellen Kommunikation	242
8	Zur Geschichte der Rhetorik	248
8.1	Die Antike	248
8.2	Das Mittelalter	250
8.3	Das 15. bis 19. Jahrhundert	251
8.4	Das 20. Jahrhundert	252
8.5	Das 21. Jahrhundert	254

Statt eines Nachworts	255
Literatur	261
Kontakt & Training	269
Sachregister	270

Vorwort zur 17. Auflage

Rhetorische Schulung will kein uniformes Rede- oder Gesprächsverhalten bewirken, sondern variables, der jeweiligen Situation und der Persönlichkeit des Einzelnen angemessenes Kommunikationsverhalten ermöglichen. Dieses Lehr- und Übungsbuch steht in der Tradition einer emanzipatorischen, wertschätzenden und kooperativen Rhetorik.

Rhetorische Schulung hat immer die Verbesserung zwischenmenschlicher Kommunikation zum Ziel. Das gilt für Präsentation wie Moderation, für Rede wie Gespräch.

Deshalb heißt der Titel dieses Buches: „Rhetorik & Kommunikation“.

Ziel angewandter Rhetorik ist es, durch Information und Übung die kommunikative Leistung jedes Einzelnen zu fördern und etwaige Sprechhemmungen abzubauen:

- damit Sie sagen können, was Sie meinen;
- damit Ihre Gesprächspartnerinnen und Gesprächspartner Ihre Gedanken verstehen und mit Ihnen diskutieren können;
- damit Sie Argumente besser erkennen und selbst effektiver argumentieren;
- damit Sie lernen, Ihren Gesprächspartnerinnen und Gesprächspartnern besser zuzuhören;
- damit Rede und Gespräch letztlich zu Verständigung und gegenseitiger Hilfe führen, und das heißt: zu echter Kommunikation.

Dieses Buch gibt in seiner Geschlossenheit eine fundierte Einführung in alle Bereiche angewandter Rhetorik: die Körpersprache, die freie Rede, die Argumentation, die Gesprächsführung.

Dieses Lehr- und Übungsbuch wendet sich an alle, die sich selbst in Rhetorik und Kommunikation fortbilden wollen oder die ein entsprechendes Seminar besuchen oder besucht haben.

Durch die Teilnahme an einem Kommunikationsseminar werden am leichtesten Voraussetzungen geschaffen, das eigene Verhalten in Gesprächs- und Redesituationen bewusst und selbstkritisch zu kontrollieren und – wenn gewünscht – verbessern zu lernen.

Aber auch unabhängig vom Besuch eines Seminars geben die Informationen sowie vor allem die Arbeitsblätter und ausführlichen Literaturhinweise dieses Buches einen grundlegenden Überblick und ermöglichen selbstständige rhetorische Übung.

Ein besonders herzlicher Dank gilt unseren KollegInnen und MitarbeiterInnen, die durch viele Hinweise und kooperative Gespräche an den Neuauflagen mitgewirkt haben, insbesondere danken wir für ihre aktive Mitarbeit bei dieser 17. Auflage Christian Gegner und Dr. Brigitte D. Teuchert.

Regensburg, im April 2016

Dieter-W. und Waltraud Allhoff

**Im richtigen Ton kann man alles sagen, im falschen Ton nichts.
Das einzig Heikle daran ist, den richtigen Ton zu treffen.**

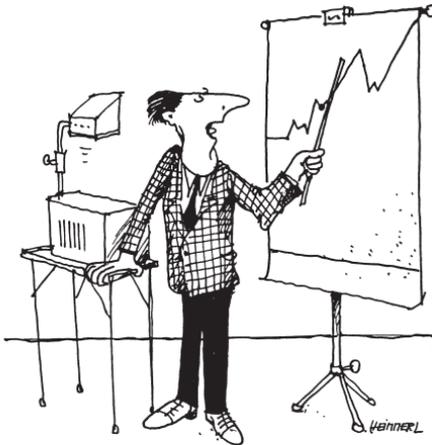
(G. B. Shaw)

Sprechen und Zuhören bestimmen unser Leben:



... IN DER FAMILIE ...

... IM BERUF ...



... IM UNTERRICHT ...



... IN DER POLITIK ...



... IN DER BESPRECHUNG ...



... AUF DER STRASSE ...

**Vergiss nicht,
dass Dein Satz eine Tat ist.**
(Antoine de Saint-Exupéry)

**Wer so spricht,
dass er verstanden wird,
spricht gut.**
(Molière)

**Einmal entsandt,
fliegt das Wort unwiderruflich dahin.**
(Horaz, Episteln I, 18, 71)

1 Die Bedeutung der Rhetorik

Rhetorik – oft missverstanden als „Kunst der Schönrede“ oder der „manipulativen Überredung“.

Die Kritik an so missverständener Rhetorik hat Tradition: von Platon über Kant bis heute; und manches populärwissenschaftliche Hand- oder Taschenbuch zur Rhetorik bestätigt leider dieses Vorurteil.

Dennoch: Rhetorik, wie sie hier verstanden wird, hat

- selten etwas mit „schönem Reden“,
- nicht immer etwas mit „Überreden“ und
- fast nie etwas mit „Kunst“ zu tun.

Zu anderen oder mit anderen überlegt, gezielt und intendiert zu sprechen, zu reden, zu diskutieren, zu debattieren, zu verhandeln ist keine Kunst, sondern die Notwendigkeit, Informationen zu empfangen und weiterzugeben, überzeugend zu präsentieren, Probleme kooperativ zu lösen, Konflikte gewaltfrei zu lösen, Prozesse zielorientiert zu moderieren, sich mit anderen zu verständigen, zwischenmenschliche Beziehungen herzustellen und zu erhalten: genau das sind Inhalte und Ziele einer emanzipatorischen, wertschätzenden und kooperativen Rhetorik.

Unter Rhetorik verstehen wir Theorie und Praxis mündlicher Kommunikation. Unter *angewandter* Rhetorik verstehen wir im engeren Sinn die Rede- und Gesprächspädagogik.

Wir alle haben ein Bildungssystem durchlaufen, das meist großen Wert auf schriftliche Verständigung legte, mündliche Kommunikation aber weitgehend vernachlässigte; in der beruflichen Aus- und Fortbildung fand vor Jahren zuerst ein Prozess des Umdenkens statt (Allhoff 2001a,b; Teuchert 2015c).

Aufgrund mangelnder rhetorischer Schulung und oft nur geringer Übung zeigen viele Gespräche erst sehr spät ein Ergebnis (oder auch gar keines), verstehen wir einander häufig nicht, ist die Fähigkeit Einzelner, ihre Gedanken auszudrücken und durchzusetzen, so unterschiedlich, fällt es uns schwer, fundiert zu argumentieren und – last, not least – zuzuhören.

Für das Sprechen im größeren Kreis oder mit sog. Autoritäten kommt für die meisten noch etwas erschwerend hinzu: das Phänomen Lampenfieber (siehe Kapitel 3.6), das viele oft erst gar nicht das sagen lässt, was sie sagen möchten und sollten. Unsere sprachlichen Möglichkeiten bestimmen auch unsere privaten, gesellschaftlichen und beruflichen Möglichkeiten; d.h.: sprachliche ist immer auch soziale Kompetenz. Grund genug, Seminare zur Schlüsselkompetenz „Angewandte Rhetorik“ anzubieten bzw. zu besuchen.

Vier Erfahrungen führten uns zur Beschäftigung mit angewandter Rhetorik:

1. Wir sind auf das gemeinsame Gespräch angewiesen. Das gilt im Kleinen wie im Großen, in Partnerschaft und Familie ebenso wie in Beruf und Gesellschaft. Gespräche, Verhandlungen, Besprechungen, Telefonate, Konferenzen, der Dialog mit dem Partner etc. machen einen wesentlichen Anteil des täglichen Lebens aus. Darauf wurden die meisten nicht ausreichend vorbereitet.
2. Was man sagt, ist oft nicht identisch mit dem, was man sagen wollte.
3. Was der Gesprächspartner bzw. Zuhörer aufnimmt, ist nicht immer identisch mit dem wirklich Gesagten. Man wählt die Information aus, man hört selektiv.
4. Richtiges setzt sich nicht allein deshalb durch, weil es richtig ist; es muss anderen auch als richtig erklärt werden können. Oder wie es Gerd Otto (1976, 9) ausdrückt:
 „Wahrheit ist nicht zu haben ohne den Prozess der Wahrheitsfindung und der Mitteilung von Wahrheit. Was wahr ist, ist nicht per se wahr, sondern in Auseinandersetzung mit dem, was unwahr ist, und es ist wahr für die, denen ich es mitteilen will. Mit dem Weg, auf dem ich Wahrheit finde, und mit der Weise, sie anderen mitzuteilen, damit es ihre Wahrheit werde, hat es Rhetorik zu tun.“

Um das eigene Sprechen im Sinne einer befriedigenderen Kommunikation zu verbessern, muss man rhetorische Prozesse erkennen lernen, muss um die Techniken der Kommunikation wissen und den Transfer in die Praxis geübt haben; *man muss den Schritt wagen vom Wissen zum Können* (Allhoff 2015; Teuchert 2015c).

Etwas kann die Rhetorik allerdings nicht lehren, sondern muss es voraussetzen: den Willen zum gemeinsamen Gespräch, die Bereitschaft

zum Geben und Nehmen und die Achtung vor der (auch anderen) Meinung und die Wertschätzung der Persönlichkeit der Gesprächspartnerin, des Gesprächspartners.

Und eine letzte Selbstverständlichkeit: Über das Reden kann man sich nur Gedanken machen, wenn man etwas zu sagen hat.



**Poeta nascitur,
orator fit.**

*Ein Dichter wird geboren,
ein Redner wird gemacht.*

2 Körpersprache

Kommunikation ist vielschichtig: Wer spricht, sagt nicht nur, WAS er sagt; durch seine Sprechweise, sein gesamtes sprachliches und nicht-sprachliches Verhalten übermittelt er dem Zuhörer bzw. Gesprächspartner zusätzliche (und oft die entscheidenden) Informationen, etwa

- über seine Einstellung zum Thema,
- über seine Gestimmtheit,
- über sein Verhältnis zum Gesprächspartner und vieles mehr.

Der Sprecher sendet neben sprachlichen Zeichen verschiedene nicht-sprachliche Signale. Der Zuhörer bzw. Gesprächspartner empfängt diese Signale (wenn auch zumeist nicht bewusst) und wird in seinem Kommunikationsverhalten und seiner weiteren Einstellung zum Sprecher und zu dem, was er sagt, erheblich von diesen nichtsprachlichen Signalen beeinflusst.

Zahlreiche und heute kaum noch zu überblickende wissenschaftliche Arbeiten haben die Bedeutung dieser sog. „nonverbalen“ Kommunikationsanteile bestätigt (vor allem Scherer/Wallbott 1984, Argyle/Henderson 2005, Scherer 1982, Goldin-Meadow/Wagner Cook 2012 und das praxisorientierte Übungsbuch von Heilmann 2009).

Bevor wir uns deshalb mit speziellen Problemfeldern der Rhetorik beschäftigen – der Rede und Präsentation, der Argumentation, dem Gespräch und der Moderation –, soll zu Beginn dieses Buches all das behandelt werden, was die Ausdrucksmöglichkeiten des Sprechers bzw. der Sprecherin selbst betrifft.

Das folgende Kommunikationsmodell ist von innen nach außen zu lesen:

Immer wenn jemand zu jemandem spricht, erfahren wir neben der Äußerung, also dem *Inhalt* im engeren Sinn, auch etwas über die *Situation*, in der gesprochen wird, über die *Person*, die spricht, über die *Intention*, die sie beim Sprechen verfolgt, und über die *Beziehung* der Partner zueinander. Jede Äußerung schafft wieder eine neue Kommunikationssituation. (Vergleiche auch das Kommunikationsmodell in Kapitel 5.1.)

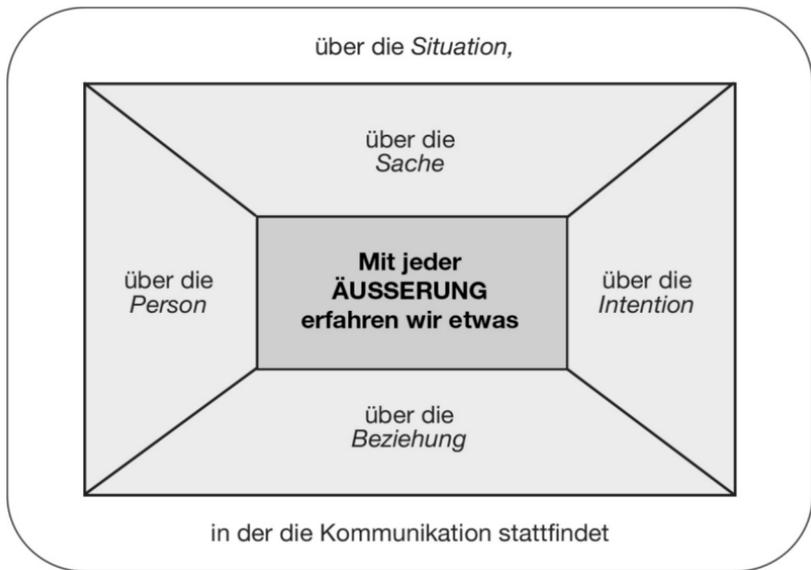


Abbildung 1: Modell der mündlichen Kommunikation

**„Wir sprechen mit unseren Stimmorganen,
aber wir reden mit unserem ganzen Körper“.**

(Abercrombie)

Bei jedem Zueinander- und Miteinandersprechen lassen sich außer dem gesprochenen Text verschiedene Kommunikationsanteile unterscheiden, die erst gemeinsam die menschliche Kommunikation ausmachen. In gängiger Terminologie kann man zwischen „verbaler“ und „nonverbaler“ Kommunikation unterscheiden. Der Begriff *non-verbaler Ausdruck* umfasst verschiedene Äußerungsmöglichkeiten des Menschen, die nicht im engen Sinn sprachlich – verbal – sind (siehe Abbildung 2).

Dieser nonverbale Ausdruck umfasst „Sichtbares“ wie „Hörbares“. (Manche Linguisten unterscheiden deshalb zwischen *verbal*, *extraverbal* und *paraverbal*.) Im Einzelnen verstehen wir darunter:

- Körperhaltung und -bewegung
- Gestik
- Mimik

- Blickkontakt
(häufig zusammengefasst unter den Begriffen *Körpersprache* oder *Kinesik*),
- Distanzverhalten
- Körperorientierung
- Bewegungen im Raum
(häufig zusammengefasst unter den Begriffen *Räumliches Verhalten* oder *Proxemik*),
- aktive und passive körperliche Kontaktaufnahme, hier eingeschränkt: in mündlichen Kommunikationssituationen
(häufig zusammengefasst unter dem Begriff *Taktile Kommunikation*) sowie
- Stimme, Stimmklang
- Aussprache, Dialekt etc.
- Betonung
(häufig zusammengefasst unter den Begriffen *Stimmlicher Ausdruck* oder *Prosodik*).

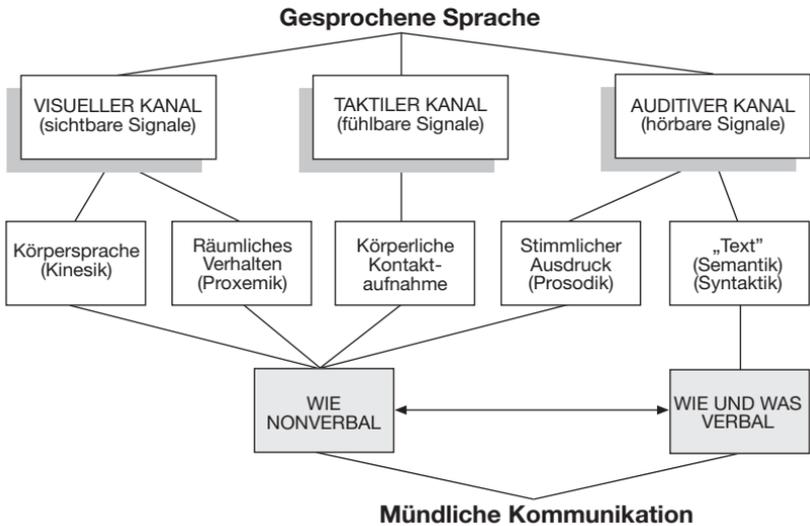


Abbildung 2: Verbale vs. nonverbale Kommunikation

Die im engen Sinn nichtsprachlichen Kommunikationsanteile übermitteln wesentliche Informationen; sprachliche Information (also der eigentliche *Text*) ist oft nur im Zusammenhang mit Nonverbalem richtig zu verstehen. Deshalb muss ein rhetorisches Training, das sich etwa allein auf Redegestaltung, Redeaufbau, Argumentation, Dialektik etc. beschränkt, insgesamt wirkungslos bleiben. Gesprächs- und Redefähigkeit lassen sich nur im Zusammenspiel aller Kommunikationsanteile verbessern.



Rhetorische Kommunikation umfasst also immer beides: VERBALES und NONVERBALES. Auch wenn wir schweigen, spricht unser Körper.

Alle Kommunikationskanäle stehen in so engem Zusammenhang, dass Scherer (1982, 167) feststellt, ohne diese nonverbale Information wären „flexible Verhaltensreaktionen und komplexe soziale Interaktionen nicht möglich“, das heißt, wir Menschen könnten ohne das Zusammenspiel all dieser Ausdrucksmöglichkeiten gar nicht miteinander umgehen.

2.1 Die Funktion des nonverbalen Ausdrucks

Nonverbale Zeichen erfüllen innerhalb eines Kommunikationsprozesses verschiedene Funktionen (zum Teil beim Sprecher, zum Teil beim Hörer).

Die zehn wichtigsten Funktionen nonverbaler Kommunikation sind (vgl. Scherer 1984):

1. Sie begleitet und unterstützt die sprachliche Äußerung.

(Man spricht von der Kongruenz der einzelnen Kommunikationsebenen.) Z.B. Handbewegungen, die etwas unterstreichen, das Anheben der Stimme bei wichtigen Mitteilungen. Die Worte werden also stimmlich und körpersprachlich unterstrichen, bestätigt.

2. Sie schwächt eine sprachliche Äußerung ab.

Z.B. freundlicher Ton beim Erteilen einer unmissverständlichen Rüge. Durch nonverbale Anteile werden Mitteilungen oft weit feiner differenziert als durch „viele Worte“.

3. Sie verstärkt eine sprachliche Äußerung.

Z.B. kann durch die Sprechweise eine Bitte, eine Aufforderung zum Befehl werden.

4. Sie widerspricht einer sprachlichen Äußerung.

Es kommt zum Widerspruch auf verschiedenen Kommunikationskanälen. (Man spricht auch von Inkongruenz.)

Diese meist nicht bewussten Widersprüche können durchaus im Sinne des Sprechers sein. Ein Beispiel: Einem unerwarteten Besucher wird die Tür geöffnet. Verbale Kommunikation: „Du bist es, komm doch herein.“ Nonverbale Kommunikation: Der Besuchte bleibt für einige Sekunden in der Tür stehen und drückt damit aus: „Eigentlich ist es mir nicht ganz recht ...“ In der Regel wird die nonverbale Botschaft richtig verstanden. (Besucher: „Nein, ich wollte nicht hereinkommen ...“)

Der Widerspruch kann aber auch *nicht* im Sinne des Sprechers sein, wenn sich dadurch Missverständnisse ergeben. Das in der geschichtlichen Entwicklung des Menschen (phylogenetisch) ältere, das nonverbale System ist offensichtlich der Kontrolle stärker entzogen. Es ist nicht immer leicht, die Kontrolle über alle Kommunikationskanäle zu behalten, so dass etwa

- Sympathie/Antipathie
- Interesse/Desinteresse
- Ehrlichkeit/Unehrlichkeit etc.

durch Nonverbales (wie Körperhaltung, Stimmlage, Blickverhalten, Mimik) deutlich werden. Nonverbales Verhalten kann die innere Einstellung „verraten“. (Verbales Lügen ist leichter als nonverbales.)

Daneben gibt es für die angewandte Rhetorik bedeutsame Situationen, in denen ein Gesprächspartner bzw. Zuhörer nonverbale Signale *falsch interpretiert* und es zu einer vielleicht nicht angemessenen Reaktion kommt.

So führt z. B. situative Unsicherheit (Lampenfieber) häufig zu widersprüchlichen Signalen (Inkongruenz), die Kommunikationsprozesse erheblich behindern können. Zeichen von Lampenfieber können als Unsicherheit in der Sache interpretiert werden und so (sachlich vielleicht völlig unbegründet!) zu einem Verlust der Glaubwürdigkeit des Sprechers führen; oder umgekehrt: der Sprecher kompensiert seine Unsicherheit durch besonders forsches Auftreten, das für die Zuhörer Überheblichkeit und Arroganz signalisieren kann. In diesen Fällen sprechen wir von einem *falschen rhetorischen Signal*; mit *falsch* ist dabei die Interpretation des Signals, nicht das Signal an sich gemeint.

5. Sie ersetzt eine sprachliche Äußerung.

Z. B. Kopfschütteln statt „Nein“. Innerhalb eines Kulturkreises kommt es hier selten zu Missverständnissen.

Beim Telefonieren und im Rundfunk übernehmen die hörbaren (vokalen) Signale verstärkt die ausgefallenen visuellen Signale.

6. Sie drückt engagiertes Zuhören (oder das Gegenteil) aus.

Im wechselseitigen Miteinandersprechen, im Gespräch, aber auch in Redesituationen ist der Kommunizierende stets von der Rückmeldung



durch seine Partner (Hörer) abhängig. So finden sich – wechselseitig – in Dialogen stets nonverbale Zeichen, die dem Gesprächspartner größere oder geringere Zuhörerbereitschaft signalisieren. Ähnlich ist es in Redesituationen.

7. Sie drückt die Stellungnahme des Kommunikationspartners aus.

Durch sein Verhalten drückt der Hörer bzw. Partner z.B. Verstehen oder Nichtverstehen aus (Kopfnicken oder Hochziehen der Brauen) oder eine Wertung (z.B. Abwenden des Blickkontaktes, Zurücklehnen, Arme-Verschränken, Achselzucken).

8. Sie regelt den reibungslosen Ablauf eines Dialogs.

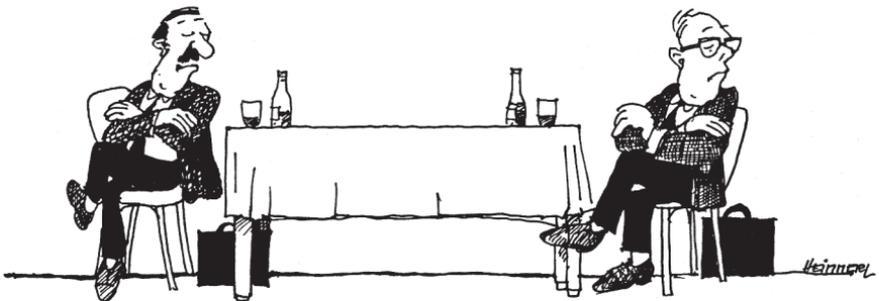
Nonverbale Signale dienen der Verständigung darüber, wer spricht. Z.B. signalisieren verlangsamtes (retardierendes) Sprechen, das Dehnen von Silben und Wörtern, dass der Sprechende das Wort weitergeben will; zunehmendes gestisches Verhalten oder zunehmende Lautstärke hingegen signalisieren dem Gesprächspartner den Wunsch, jetzt nicht unterbrochen zu werden.

9. Sie drückt die Gestimmtheit aus, das subjektive Befinden der Kommunikationspartner.

Beispiele hierzu sind die vielen sog. körperorientierten Bewegungen wie Händereiben, Spielen mit Gegenständen, Kinnreiben, Korrigieren der Kleidung etc., durch die Unsicherheit, Nachdenklichkeit, Freude, innere Abwesenheit, Engagement u. v. m. ausgedrückt werden können.

10. Sie verdeutlicht die Beziehung zwischen den Partnern.

Durch Körperhaltung, Distanz, Lautstärke, Stimmhöhe, Blickverhalten, Kontaktaufnahme u. v. m. drückt sich das Verhältnis der Miteinan-



der-Redenden aus – Sympathie oder Vertrautheit (etwa durch geringen Abstand, zugewandte Sitzweise), aber auch Status und Hierarchie (so wird z. B. körperlicher Kontakt, etwa ein „Auf-die-Schulter-Klopfen“, fast immer von der höhergestellten Person ausgehen).

Diese Beispiele der zehn hauptsächlich Funktionen nonverbaler Kommunikationsanteile verdeutlichen zweierlei:

- Viele dieser Signale werden nicht bewusst „gesendet“, aber dennoch „empfangen“.
- Stimme, Gesichtsausdruck, Gestik, Körperhaltung, räumliche Orientierung u. v. m. haben – zusammen mit den verbalen Äußerungen! – einen nur schwer zu *überschätzenden* Einfluss auf die zwischenmenschliche Kommunikation.

Ein rhetorisches Training des nonverbalen Verhaltens soll ...

- ... nonverbale Zeichen bewusst machen; die Wahrnehmungsfähigkeit verbessern; für die nonverbalen Signale der Kommunikationspartner sensibilisieren;
- ... das Beobachten der eigenen Körpersprache ermöglichen, vor allem um sog. falsche rhetorische Signale vermeiden zu lernen;
- ... helfen, nonverbale Signale der Partner nicht vorbewusst falsch zu interpretieren und so soziales Verhalten einzuengen.

Ein rhetorisches Beobachtungs- und Verhaltenstraining zur nonverbalen Kommunikation intensiviert und verbessert Zuhören und Verstehen, Sichverständigen und d. h. auch gegenseitiges Verständnis. Es führt zu gesamtsprachlicher (und damit eben auch körpersprachlicher) Echtheit und Identität des Einzelnen.

Vor weiteren Ausführungen zu einzelnen nonverbalen Verhaltensweisen möchten wir noch einmal betonen:

Rhetorische Schulung hat nichts mit Nachahmung oder dem Erlernen einer bloßen Technik zu tun. Sprech- und Sprachverhalten sind durch die besondere Biographie des Einzelnen geprägt – und werden und müssen auch individuell verschieden bleiben.