

WLADISLAW JACHTCHENKO

# Redest du noch, oder überzeugst du schon?

Vom Anfänger zum Rhetoriker

**SPIEGEL**  
Bestseller-  
Autor

Schlagfertigkeit

Körpersprache

Stimme

Lampenfieber

Argumentation



Remote  
Verlag

WLADISLAW JACHTCHENKO

# Redest du noch, oder überzeugst du schon?

Vom Anfänger zum Rhetoriker

(mit Video- und Audiobeispielen des Autors)



### Haftungsausschluss:

Die Ratschläge im Buch sind sorgfältig erwogen und geprüft. Alle Angaben in diesem Buch erfolgen ohne jegliche Gewährleistung oder Garantie seitens des Autors und des Verlags. Die Umsetzung erfolgt ausdrücklich auf eigenes Risiko. Eine Haftung des Autors bzw. des Verlags und seiner Beauftragten für Personen-, Sach- und Vermögensschäden oder sonstige Schäden die durch die Nutzung oder Nichtnutzung der Informationen bzw. durch die Nutzung fehlerhafter und/oder unvollständiger Informationen verursacht wurden, sind ausgeschlossen. Verlag und Autor übernehmen keine Haftung für die Aktualität, Richtigkeit und Vollständigkeit der Inhalte ebenso nicht für Druckfehler. Es kann keine juristische Verantwortung sowie Haftung in irgendeiner Form für fehlerhafte Angaben und daraus entstehende Folgen von Verlag bzw. Autor übernommen werden.

Sollte diese Publikation Links auf Webseiten Dritter enthalten, so übernehmen wir für deren Inhalte keine Haftung, da wir uns diese nicht zu eigen machen, sondern lediglich auf deren Stand zum Zeitpunkt der Erstveröffentlichung verweisen.

### Bibliografische Informationen der Deutschen Nationalbibliothek

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

1. Auflage

© 2022 by Remote Verlag, ein Imprint der Remote Life LLC, Oakland Park, US

Alle Rechte vorbehalten. Vervielfältigung, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages.

Redaktion: Marie Mika

Lektorat und Korrektorat: Lena Bauer, Annika Hülshoff

Umschlaggestaltung: Verena Klöpfer

Satz und Layout: Verena Klöpfer

Grafiken: Verena Klöpfer

ISBN Print: 978-1-955655-44-6

ISBN E-Book: 978-1-955655-45-3

[www.remote-verlag.de](http://www.remote-verlag.de)

# Inhaltsverzeichnis

## 1. Einleitung: Was ist Rhetorik eigentlich?

## 2. Vom Anfänger zum Rhetoriker:

### Die fünf Aufgaben eines guten Redners

Aufgabe 1: Die 10 Gebote der Rhetorik

Aufgabe 2: Selbstbewusste Körpersprache

Aufgabe 3: Selbstbewusste Stimme

Aufgabe 4: Lampenfieber unter Kontrolle bringen

Aufgabe 5: Mit guten Argumenten überzeugen

*Bonus: Antworten auf häufig gestellte Rhetorik-Fragen*

## 3. Rhetorik für Fortgeschrittene:

### Die fünf Aufgaben einer sehr guten Rednerin

Aufgabe 1: Inventio  
(Über das Auffinden des Redestoffs)

Aufgabe 2: Dispositio  
(Über die Strukturierung des Redestoffs)

Aufgabe 3: Elocutio  
(Über die Versprachlichung des Redestoffs)

Aufgabe 4: Memoria  
(Über das Einprägen des Redestoffs)

Aufgabe 5: Actio  
(Über den Vortrag des Redestoffs)

*Bonus: Die Großmeister der Rhetorik und ihre Tipps  
(Platon, Aristoteles, Quintilian, Tucholsky)*

#### **4. Immer eine Antwort parat:**

**Die 30 besten Schlagfertigkeitstechniken**

Was bedeutet Schlagfertigkeit?

Woher kommt unsere Sprachlosigkeit?

10 Schlagfertigkeitstechniken für Einsteiger

10 Schlagfertigkeitstechniken für Fortgeschrittene

10 Schlagfertigkeitstechniken für Profis

*Bonus: Mein Schlagfertigkeitsservice für dich*

#### **5. Die drei besten Rhetorik-Übungen der Geschichte**

Übungstyp 1: Progymnasmata

Übungstyp 2: Deklamationen

Übungstyp 3: Debatten

*Bonus: Das interaktive Rhetorik-Online-Training*

#### **6. Schluss: Überzeugen und überzeugt werden**

# **Vorwort**

## **Kein Mensch braucht Rhetoriktrainer!**

In diesem Buch erfährst du alles über Rhetorik, was du wissen musst. Nach der Lektüre wirst du nicht nur reden, sondern auch überzeugen können. Mithilfe der über Jahrhunderte erprobten praktischen Übungen kannst du selbst - ganz ohne kostspieligen Rhetorik-Coach - an deiner Rhetorik feilen und zur eloquentesten Person im Raum werden. Kein Mensch braucht Rhetoriktrainer, Rhetoriktraining aber schon!

Rhetorische Grüße,

*Dein Wlad*

# 1. Einleitung:

## Was ist Rhetorik eigentlich?

Den Begriff «Rhetorik» gibt es seit über 2.500 Jahren, weswegen es nicht verwunderlich ist, dass von diesem Begriff viele Definitionen in der Welt umherschwirren. Ich möchte dir die drei bekanntesten Definitionen präsentieren.

Die erste Definition kommt von **Platon**<sup>1</sup>. Platon war übrigens ein scharfer Kritiker und Gegner der Rhetorik und entsprechend hat er sie definiert:

***Die Rhetorik ist die Kunst des Überredens.***

Das heißt, jemand, der sich der Rhetorik bedient, möchte nach Platon nicht die Wahrheit sagen, sondern versucht, den anderen mit scheinbarem Wissen und dunklen Manipulationstechniken zu überlisten. Rhetorik sei nur eine Scheinkunst und Rhetoriker bloß Wahrheitsjongleure.

**Aristoteles**, der bekannteste Schüler Platons, hat eine ganz andere Definition<sup>2</sup> formuliert und die Rhetorik darin von ihrem negativen Charakter befreit:

***Die Rhetorik ist die Kunst des Überzeugens.***

Der Rhetoriker möchte in diesem Sinne nicht bloß überreden, sondern besitzt die Fähigkeit, glaubwürdig zu argumentieren und mit seinen Inhalten zu überzeugen.

Die dritte und heute vielleicht gängigste Definition stammt von **Quintilian**, einem römischen Redelehrer.<sup>3</sup> Er schrieb:



## ***Rhetorik ist die Kunst der Beredsamkeit.***

Bei Quintilian steht also vor allem der ästhetische Aspekt der Rede im Vordergrund. Der Redner soll alle rhetorischen Register ziehen und durch seine Redegewandtheit begeistern.

Jetzt habe ich drei große Denker der Rhetorik vorgestellt und habe dabei einen fast vergessen! Nämlich **Cicero**. Dieser große römische Rhetor<sup>4</sup> hat behauptet, dass der ideale Redner drei Hauptaufgaben hat: Er soll

***...lehren, sein Publikum erfreuen und seine Zuhörer emotional bewegen.***

«Lehren» (docere) bedeutet im Kern, dass man dem Publikum inhaltlich etwas Wichtiges oder Neues zu sagen hat. «Erfreuen» (delectare) bedeutet, dass man so auftritt, dass man das Publikum als sympathischer und angenehmer Mensch auch entertaint. Schließlich bedeutet «bewegen» (movere), dass das Publikum am Ende der Rede passend zur eigenen Botschaft emotionalisiert wird, um dadurch ins Handeln zu kommen.

Warum lernen wir das nicht in der Schule, obwohl wir bereits dort Referate halten müssen? In Deutschland hat die Rhetorik einen relativ schlechten Ruf. Das hat historische Gründe. Im «Dritten Reich» wurde die Rhetorik für eine menschenfeindliche Ideologie missbraucht. Kein Wunder also, dass wir heute in der Schule keine Beredsamkeit erlernen. An den Universitäten sieht es nicht viel besser aus: Nur an der Universität Tübingen kann man das Fach Rhetorik studieren. Die Vernachlässigung der Rhetorik in der deutschen Bildung und Ausbildung führt letztlich dazu, dass die meisten Präsentationen und

Meetings zum Einschlafen sind. Dabei helfen ein paar ausgewählte Rhetorik-Regeln und Rhetorik-Übungen, um dich vom Anfänger zu einem guten Rhetoriker zu machen (ab [S. 11](#)). Darüber hinaus findest du in diesem Buch Fortgeschrittenen-Tipps, mit denen du rhetorisch glänzen wirst (ab [S. 85](#)) sowie Schlagfertigkeitstechniken, mit deren Hilfe du nie wieder sprachlos bleibst (ab [S. 133](#)).

Im Buch verteilt findest du übrigens einige QR-Codes, die du mit deinem Smartphone einscannen kannst und über die du mich im Video- oder Audioformat siehst und hörst. Sie bieten dir weiterführende Informationen zu bestimmten Themenaspekten und stellen weitere Lernkanäle dar, mit deren Hilfe du noch schneller die Rhetoriktipps beherrschen wirst. Freu dich auf das schöne Gefühl, deine Mitmenschen von deinen Ideen überzeugen zu können!

## **2. Vom Anfänger zum Rhetoriker: Die fünf Aufgaben eines guten Redners**

Egal, was für eine Fähigkeit du erlernen willst: Am Anfang stehen immer einige wenige Grundregeln, die die Basis dieser Fähigkeit bilden und die du beherrschen solltest, wenn du weit kommen willst. Die wichtigsten zehn rhetorischen Grundregeln stelle ich dir gleich als die «10 Gebote der Rhetorik» vor. Anschließend schauen wir uns vertieft die Themen Körpersprache, Stimme und Lampenfieber an, die gemeinsam dein Auftreten bestimmen. Doch glänzt ein guter Rhetoriker nicht nur durch gutes Auftreten, sondern auch mit guten Inhalten. Daher werden wir uns anschauen, wie du besser argumentieren kannst. Am Ende des Tages gilt nämlich: Rhetorik ohne Argumentation ist leer – Argumentation ohne Rhetorik ist lahm.

## **Aufgabe 1: Die 10 Gebote der Rhetorik**

Die erste Aufgabe des guten Redners ist es also, die 10 Gebote der Rhetorik zu kennen und bei jeder Präsentation aktiv anzuwenden. Doch woher kommen eigentlich diese 10 Gebote? Die sind natürlich weder im Koran noch in der Bibel zu finden. Ich habe sie aus über 150 gelesenen Büchern zu Rhetorik und Argumentation für dich zusammengestellt. Zu den Büchern zählen zum Beispiel die «Rhetorik» des Aristoteles, Platons Dialoge wie «Gorgias» und «Phaidros», Quintilians zwölfbändige «Ausbildung des Redners», Perelmans «Neue Rhetorik» und Ciceros «Über den Redner». Ich habe also das Beste aus über 150 Büchern in zehn Regeln für dich zusammengefasst. Wenn du alle 10 Gebote beherrschst, dann kommst du deinem Ziel, ein guter Redner zu werden, ein richtig großes Stück näher.

## **Erstes Gebot: Kenne dein Publikum!**

Das erste Gebot der Rhetorik lautet: Kenne dein Publikum! Es ist sehr wichtig, zu unterscheiden, vor welchem Publikum man spricht. Es gibt dazu ein wunderschönes Zitat, welches meist Konrad Adenauer zugeschrieben wird:

**«*Wir leben alle unter dem gleichen Himmel, aber wir haben nicht alle den gleichen Horizont*»**

Ein Zitat, welches deutlich macht, dass alle Menschen anders sind und anders denken. Der gute Redner muss also unbedingt beachten, vor welchem Publikum er steht. Er stellt sich folgende Fragen:

- Handelt es sich um ein *Fachpublikum* oder um ein *Laienpublikum*?
- Ist es ein *junges* Publikum oder ist es ein *älteres* Publikum?
- Erwartet das Publikum ein *lockeres* oder *seriöses* Auftreten?
- Sind es *Männer*, *Frauen* oder ist es ein *gemischtes* Publikum?
- Aus welcher *sozialen Schicht* kommen meine Zuhörer?
- Was ist ihre *Nationalität*? Welcher *Religion* gehören sie an? Welcher *Partei*?

Der gute Redner beantwortet vor jeder Präsentation diese Fragen und passt dementsprechend seine Rede an. Denn es ist so, dass ein und dieselbe Rede vor dem einen Publikum mit tosendem Applaus beschenkt wird, während sie einem anderen Publikum langweilig erscheint. Der Redner muss sich also zuallererst fragen, wer da genau vor ihm sitzt.

Kleiner Zusatztipp: Nachdem du in Erfahrung gebracht hast, wer vor dir sitzen wird, solltest du dir auch darüber Gedanken machen, was die Menschen aktuell über dein Thema denken und wovon sie mehrheitlich überzeugt sind. Was sind ihre Ansichten, an die du argumentativ anknüpfen kannst? Inhaltlich solltest du die Zuhörer genau dort abholen, wo sie aktuell gedanklich stehen. Stelle dir vor jeder Rede die gleiche Frage: Wer sitzt vor mir und welche Ansicht ist die aktuell herrschende Meinung meines Publikums?

## **Zweites Gebot: Sprich frei!**

Das zweite Gebot der Rhetorik lautet: Sprich frei! Es gibt dazu ein sehr schönes Zitat von Henry Kissinger:

**«Eine abgelesene Rede garantiert, dass Ihnen das Publikum nicht zuhört.»**

Sehr häufig kommt es vor, dass Redner aufgrund von starkem Lampenfieber ein Skript zur Hand nehmen und die Rede fast vollständig ablesen. Das ist suboptimal und es gibt drei gute Gründe, warum man unbedingt Blickkontakt mit seinem Publikum halten sollte.

1. Es spricht für die Kompetenz des Redners. Denn man hat das Gesagte im Kopf, braucht keine inhaltliche Stütze und wirkt dadurch viel souveräner.
2. Durch Blickkontakt kann man Vertrauen zum Publikum aufbauen.
3. Man kann die Reaktionen des Publikums auf das Gesagte beobachten und herausfinden, womit die Zuhörer einverstanden und nicht einverstanden sind.

Der gute Redner spricht daher stets frei. Wenn du Anfänger bist auf dem Gebiet der Rhetorik, dann denkst du jetzt eventuell: Komplett frei reden? Das kann ich nicht! Dann habe ich für dich folgenden guten Tipp: Du kannst dir durchaus einen kleinen Zettel mit drei bis fünf Schlagworten vorbereiten, den du beispielsweise in der Tasche versteckst. Diesen Zettel kannst du bei Bedarf herausholen, das Schlagwort anschauen und wirst dich so schnell an den nächsten Punkt erinnern. Danach kannst du ihn ganz langsam und souverän wieder zurück in der Tasche verschwinden lassen (oder auf ein Pult vor dir

legen) und die Präsentation, als wäre nichts gewesen, fortsetzen.

Eins ist aber klar: Je weniger du abliest, desto besser kommst du beim Publikum an, desto souveräner, kompetenter und vertrauenswürdiger wirkst du. Probiere also generell in deinen Präsentationen kein ausformuliertes Skript (das verleitet zum Ablesen), sondern eine Schlagwort-Liste zu nutzen, die du zunächst in der Hosentasche hältst und nur bei Bedarf herausholst.



## **Drittes Gebot: Halte dich möglichst kurz!**

Das dritte Gebot der Rhetorik lautet: Halte dich möglichst kurz! Dazu ein schönes Zitat von Mark Twain:

**«Eine gute Rede hat einen guten Anfang, ein gutes Ende und beides liegt möglichst nah beieinander.»**

Warum hat Mark Twain das gesagt? Es ist offensichtlich: Je länger wir reden und der Vortrag damit dauert, desto langweiliger wird er. Es gibt eine ganz natürliche Aufmerksamkeitskurve, die oben beginnt und abfällt, je länger wir reden. Die Aufmerksamkeit des Publikums sinkt somit mit der Zeit. Solltest du also von deiner Chefin die Aufforderung erhalten, einen 15 bis 20-minütigen Vortrag vorzubereiten, dann solltest du im Idealfall alles in zehn Minuten sagen und am Ende den Zuhörern die Möglichkeit geben, Fragen zu stellen. Die Fragen und deren Beantwortung sind interaktiv und fast nie langweilig. Ich zum Beispiel baue bei einer Präsentation von 45 Minuten immer mindestens drei Fragerunden ein – und die Zuschauer lieben es, weil sie kritisieren, ergänzen und bekräftigen wollen. Wo wir schon bei Mark Twain sind, er sagte auch:

**«If you have nothing to say, say nothing.»**

Sollte es demzufolge keinen wirklichen Anlass für einen Vortrag geben, dann könntest du dir überlegen, stattdessen zum Beispiel eine E-Mail zu schreiben, um nicht unnötig die Zeit der Menschen durch einen Vortrag zu verschwenden. Denn seien wir ehrlich: Die Menschen freuen sich, wenn ein Meeting abgesagt wird. Schenken wir ihnen diese Freude, wenn es tatsächlich mal nichts zu sagen gibt und etwa ein Jour fixe keinen Sinn ergibt.

Da die Aufmerksamkeitskurve bei einem Publikum mit der Zeit immer weiter nach unten abfällt, ist es für den fortgeschrittenen Redner zudem wichtig, den wichtigsten Inhalt seiner Rede am Anfang zu platzieren. Viele Anfänger machen den Fehler und nennen das Wichtigste zum Schluss mit dem Gedanken, das Highlight der Rede als i-Tüpfelchen zu setzen, um das Publikum zum Schluss für sich zu gewinnen. Die Gefahr dabei besteht, dass ein großer Teil des Publikums dir gar nicht mehr zuhört, weil er ermüdet ist vom glanzlosen Einstieg und Mittelteil deiner Präsentation. Für Fortgeschrittene gilt folglich: Wichtige Botschaften, Argumente, Zahlen und Grafiken gehören an den Anfang jeder Rede, weil das Publikum hier die meiste Aufmerksamkeit für das Gesagte aufbringt.

## **Viertes Gebot: Sprich engagiert!**

Das vierte Gebot der Rhetorik lautet: Sprich engagiert!  
Hier ein schönes Zitat von Martin Luther:

***«Tritt frisch auf, tu's Maul auf, hör bald auf!»***

Der Fokus liegt auf dem Teil «tritt frisch auf»! Der große Reformator wusste, worauf es beim Reden ankommt. Ein weiteres schönes Zitat zu demselben Thema, diesmal von Augustinus:

***«In dir muss brennen, was du in anderen entzünden willst.»***

Das klingt zwar etwas zu pathetisch, macht aber auf einen ganz wichtigen Punkt aufmerksam: Der Redner sollte nicht müde, gelangweilt, zu passiv oder träge sein. Denn das Publikum möchte Energie und Entertainment von dir. Nicht umsonst gibt es den neuen Modebegriff Infotainment, welches ein Kofferwort aus «Information» und «Entertainment» ist. Insbesondere die YouTube-Kultur, in der man zu jeder Zeit ein Video wegklicken kann, zwingt den Redner in der heutigen Zeit dazu, möglichst engagiert zu sprechen. Sprichst du bei deiner Präsentation nicht engagiert und bist du träge wie eine hängende Nudel, dann schaltet das Publikum sehr schnell ab und wendet sich Smartphones oder Laptops zu. Somit heißt die Devise: Lieber kürzer reden, dafür aber energetisch und engagiert!

## **Fünftes Gebot: Sprich strukturiert!**

Das fünfte Gebot der Rhetorik lautet: Sprich strukturiert! Immer wieder gehen in meinen Rhetorik-Seminaren Redner einfach nach vorne, ohne sich vorher eine klare Struktur für ihre Präsentation zu überlegen. Das ist ein echtes Problem, denn für das Publikum ist es dann sehr schwer, zu folgen. Dabei kannst du dich einfach an das klassische Schema halten, welches wir alle in der Schule gelernt haben:

Einleitung – Hauptteil – Schluss.

Es ist so einfach, aber über die Hälfte (!) der Redner haben leider keine erkennbare Struktur. Du wirst natürlich ab heute immer strukturiert vorgehen: In der Einleitung sagst du, über welches Thema du reden bzw. welche These du vertreten wirst. Im Hauptteil kommen dann dein Inhalt und die Argumentation. Im Schluss fasst du dann noch einmal das Wichtigste zusammen und gibst idealerweise dem Publikum eine Handlungsanweisung.

Für Fortgeschrittene noch ein kleiner Zusatztipp: Neben dem klassischen Strukturschema gibt es natürlich noch weitere, beispielsweise die Struktur in medias res (mitten in die Dinge hinein). Hier verzichtet der Redner auf die Einleitung und beginnt den Vortrag sofort mit dem wichtigsten Inhalt. Eine weitere kluge Redestruktur ist die Pro-Contra-Struktur. Nach einer kurzen Einleitung stellst du die Pro-Argumente dar und anschließend die Contra-Argumente. Im letzten Schritt vergleichst du die Pro- und Contra-Argumente miteinander, machst also eine Abwägung und stellst ein Fazit darüber auf, welche Argumente überwiegen. Eine weitere kluge Redestruktur ist die lösungsorientierte Struktur. Bei dieser stellst du zu Beginn ein Problem dar, nennst eine Ursache für das

Problem und bietest zum Schluss einen Lösungsweg und die konkreten Methoden zur Lösung des Problems an.

Die Lernpsychologie lehrt uns, hin und wieder das Medium zu wechseln. Deswegen werde ich hin und wieder Verweise zu meinen Podcast-Folgen und YouTube-Videos mittels eines QR-Codes machen. Scanne diese QR-Codes einfach mit deinem Smartphone ab und vertiefe durch Audio und Video dein Wissen! So habe ich hier eine schöne Podcast-Folge für dich aus meinem Podcast «MENSCHEN ÜBERZEUGEN» zu insgesamt sechs Möglichkeiten, eine Rede sinnvoll zu strukturieren:

JETZT SCANNEN!



[zur Podcast-Folge](#)

Egal für welche Struktur-Möglichkeit du dich letztendlich entscheidest: Wichtig ist, dass du sie dir vorher überlegst und ankündigst, sodass das Publikum genau weiß, wie dein Vortrag aufgebaut sein wird. Zudem ist eine klare Struktur natürlich auch sehr gut für dich selbst: Hast du eine bestimmte Struktur fest in deinem Kopf verankert, dann ist es für dich viel einfacher, frei und ohne Skript zu reden, da du beim Präsentieren genau weißt, wohin die Reise geht.

## **Sechstes Gebot: Benutze rhetorische Stilmittel!**

Das sechste Gebot lautet: Benutze rhetorische Stilmittel.  
Dazu ein schönes Zitat von Friedrich Nietesche:

***«Den Stil verbessern heißt, den Gedanken verbessern und nichts weiter.»***

Mit anderen Worten: Der Redestil und der Redehalt hängen sehr eng miteinander zusammen. Wenn du klare Begriffe wählst, wird der Inhalt klarer. Wenn du kürzere Sätze wählst, wird der Inhalt verständlicher. Wenn du Vergleiche und Sprachbilder nutzt, dann wird der Inhalt anschaulicher. Doch was sind denn nun diese rhetorischen Stilmittel?

Eventuell erinnerst du dich noch an den Deutschunterricht. Damals sprach der Deutschlehrer von Anapher, Epipher, Paradoxon, Zeugma und Adynaton. Es gibt unzählige rhetorische Stilmittel. Wichtig und insbesondere in Vorträgen praktisch anwendbar sind allerdings nur wenige davon. Drei wichtige Stilmittel, die du am besten in jeder Präsentation verwenden solltest, möchte ich jetzt vorstellen.

Erstens: die **Metapher**, also das Sprachbild. Bilder sind meist das, was beim Publikum am Ende des Vortrags hängen bleibt. Du sagst beispielsweise: «Ich komme bei ihm nicht weiter.» Das klingt nicht so schön. Oder du formulierst diesen Gedanken in einem Sprachbild und sagst: «Bei ihm beiße ich auf Granit.» Diese Metapher veranschaulicht das Nicht-Weiterkommen besser und der Inhalt wird intensiver erlebt. Du kannst entweder geläufige Sprachbilder verwenden, wie «es war ein Sturm im Wasserglas» oder «ein Tanz auf der Rasierklinge» - oder du

entwickelst eigene Sprachbilder, die den Zuhörern das Gesagte bildhaft vor Augen führen. Aristoteles sagte übrigens, dass die Metapher das wichtigste Stilmittel ist – und der Mann war nicht unklug. Deswegen werden wir im Fortgeschrittenen-Teil nochmals auf die Metapher zurückkommen.

Das zweite für uns wichtige rhetorische Stilmittel ist die **Wiederholung**. Häufig spulen wir unseren Inhalt Punkt für Punkt ab und setzen uns anschließend wieder auf unseren Platz. Das ist jedoch rhetorisch gesehen nicht optimal. Wenn du eine Meinung vertrittst und diese Meinung deinem Publikum vermitteln möchtest, dann musst du sie häufiger im Verlauf der Rede wiederholen. Erst durch die Wiederholung versteht dein Publikum, was für dich wirklich wichtig ist. Und erst durch die Wiederholung können sich deine Zuhörer den wichtigsten Punkt von dir einprägen.

Drittes wichtiges Stilmittel: die **Kunstpause**. Oft beobachte ich, dass Redner ohne Punkt und Komma reden und überhaupt keine Pausen machen. Man sagt ja so schön: «Er redet wie ein Wasserfall!» – doch der gute Redner nutzt bewusst Pausen. Pausen sind angenehm für das Publikum und die Zuhörer können das Gesagte «sacken lassen». Das führt dazu, dass du besser verstanden wirst.

Für den fortgeschrittenen Redner heißt es selbstverständlich, dass er nicht nur diese drei vorgestellten rhetorischen Stilmittel kennen sollte, sondern auch weitere zum Einsatz bringt wie zum Beispiel den Parallelismus, die Anapher oder die Paralipse. Ich empfehle dabei die «Liste rhetorischer Stilmittel», welche du auf Wikipedia findest. Dort gibt es eine ausführliche Auflistung vieler rhetorischer Stilmittel inklusive passender Beispiele.

Als Anfänger der Rhetorik solltest du zu Beginn aber erst einmal die Metapher, die Wiederholung und die Kunstpause beherrschen und in jeder Präsentation zum Einsatz bringen. Allein durch sie wirst du deine Präsentation um ein Vielfaches verbessern.

## **Siebtes Gebot: Achte auf deine Körpersprache!**

Das siebte Gebot der Rhetorik lautet: Achte auf deine Körpersprache! Wir alle wissen, dass Körpersprache sehr wichtig ist. Daher werden wir das Thema in einem separaten Kapitel ausführlicher behandeln (S. 26). Diesen berühmten Satz von Paul Watelawick<sup>5</sup> könntest du kennen:

***«Man kann nicht nicht kommunizieren.»***

Selbst wenn du nicht sprichst, spricht deine Körpersprache Bände: deine Haltung, deine Gestik, deine Blickrichtung – aus allem lässt sich ableiten, wie du zu einem Thema stehst. Viele Experimente aus der Psychologie zeigen tatsächlich, dass die Körpersprache für den Eindruck beim Publikum eine enorme Bedeutung besitzt. Das wichtigste Experiment zur Körpersprache ist jenes von Albert Mehrabian. Er hat untersucht, wem die Menschen vor allem bei widersprüchlichen Aussagen mehr Glauben schenken – dem Inhalt oder der Körpersprache. Sein Ergebnis: Im Zweifel glauben wir eher der Körpersprache als dem gesprochenen Wort. Wahrscheinlich ist der Grund dafür, dass wir unbewusst wissen, dass es viel einfacher ist, mit seinen Worten zu lügen als mit seiner Körpersprache.



## **Achtes Gebot: Achte auf deine Stimme!**

Das achte Gebot lautet: Achte auf deine Stimme. Natürlich ist die Stimme zunächst das Werkzeug des Redners, allerdings ist sie noch viel mehr als das. Es gibt den sehr schönen Satz:

***«Die Stimme bestimmt die Stimmung.»***

Durch die Art und Weise, wie wir reden, transportieren wir unsere Gefühle, Gefühlslagen und unsere eigene Haltung zu einem Thema. Auch zu der Stimme führte Albert Mehrabian Experimente durch. Er fand heraus, dass Menschen besonders bei Widersprüchlichkeiten zwischen Klang und Inhalt mehr der Intonation der Stimme Glauben schenken als dem tatsächlich gesprochenen Wort. Im Zweifel vertrauen Menschen also eher der Stimme. Wenn man eine Person am Telefon fragt, wie es ihr denn gehe und sie antwortet in einer zögerlichen, leisen Stimme «gut», dann hören wir zwar auf der verbalen Ebene eine positive Botschaft. Achtet man allerdings die leise, schwache und etwas verzögerte Antwort, dann erkennt man sofort, dass die Person sich nicht wirklich gut fühlt. Insofern ist es extrem wichtig, während des ganzen Vortrags auf die eigene Stimme zu achten und die Intonation dem Inhalt anzupassen. Mehr zur Stimme erfährst du etwas später, im Kapitel «Selbstbewusste Stimme» ([S. 33](#)).

Doch höre dir gleich in einer weiteren Podcast-Folge an, wie sich deine Stimme sympathischer anhören kann: