



Eine Rede bauen

Dieser Artikel zeigt

- ... warum die Arbeitsschritte der klassischen Rhetorik auch heute noch hilfreich sind.
- ... wie man mit ihrer Hilfe eine solide Rede baut.

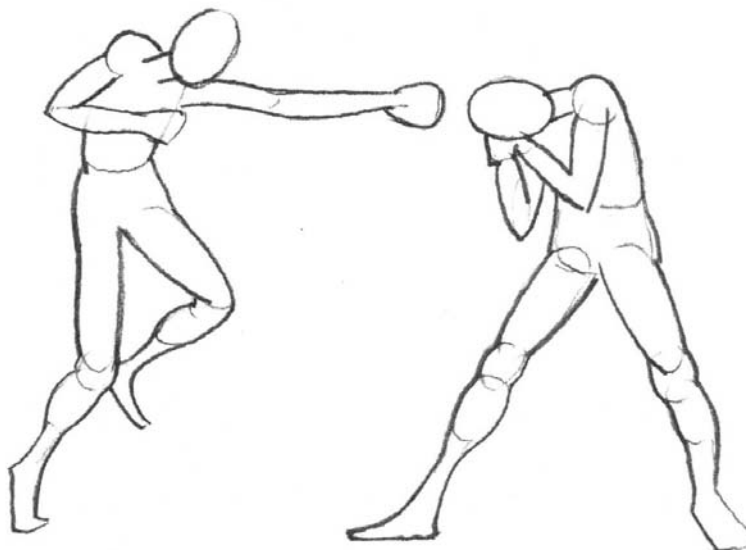
Inhaltsverzeichnis

Inhichnis	1
Eine Rede bauen: Einführung	1
Eine Rede bauen 1: inventio	3
Eine Rede bauen 2: dispositio	6
Eine Rede bauen 3: elocutio	9
Eine Rede bauen 4: memoria	12
Eine Rede bauen 5: actio	15

1

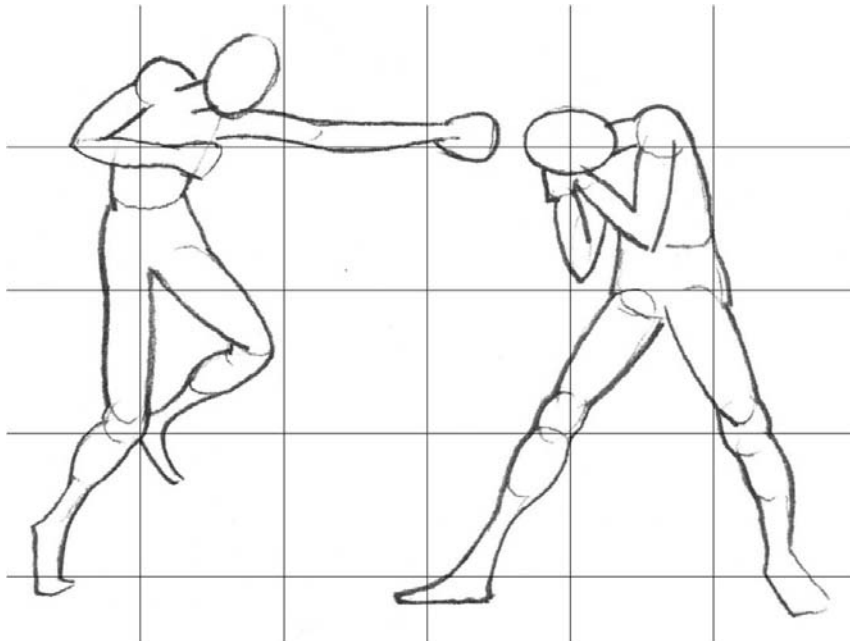
Eine Rede bauen: Einführung

Kategorien können hilfreich sein. Sie können die Dinge übersichtlicher und leichter fassbar machen. Man erlebt das zum Beispiel beim Versuch, etwas abzuzeichnen. Diese beiden Boxer proportional richtig auf ein Blatt zu kopieren, dürfte für die meisten eine beträchtliche Herausforderung darstellen:





Viel einfacher wird es, wenn ein Raster über der Zeichnung liegt. So:



2

Diesen Trick habe ich als Kind oft angewendet. Die Hilfslinien zerlegen das Bild in überschaubare Bausteine, so dass die Dimensionen der einzelnen Bildteile sowie ihre Beziehungen zueinander leichter zu erfassen sind. Genau dasselbe können Kategorien leisten. Sie zerlegen Grosses, Unübersichtliches und Komplexes, ziehen quasi Hilfslinien durch schwer überschaubare Gebiete.

Als ein solches Netz von Hilfslinien habe ich die Kategorien der klassischen Rhetorik erlebt und so setze ich sie auch in meinen Kursen ein. Sie ermöglichen Orientierung und helfen dabei, Prozesse zu gliedern, leichter verdaulich und damit schmackhafter zu machen. Zum Beispiel das Erstellen einer Rede.

Die klassische Rhetorik bietet uns mehr als Tipps dafür, was wir während des Vortrags mit unseren Händen (oder Füßen) machen sollen. Sie setzt mit ihren Werkzeugen viel früher an und bahnt uns einen Weg vom ersten Gedanken für eine Rede bis zum Vortrag selbst. Eine Rede zu bauen ist nämlich nicht einfach. Und es ist umso schwieriger, wenn man keine Ahnung hat, wie man vorgehen soll. Sehr hilfreich sind daher die 5 Schritte, in welche die klassische Rhetorik das Vorbereiten und Durchführen einer Rede zerlegt. Diese Schritte werden "Produktionsstadien" genannt. (Der Fachbegriff für die Produktionsstadien lautet *partes artis*. Die systematische Rhetorik bedient sich für ihren Fachwortschatz des Lateinischen und des Griechischen. Besonders wichtig ist das nicht, und ich werde mich bemühen, hier konsequent deutsche Begriffe zu setzen. Die Fachausdrücke folgen dann in Klammern, damit auch jene, die auf Google "inventio" eintippen, zu einem Besuch auf verständlich.ch eingeladen werden.)



Nun aber zur Sache, nämlich zu den Produktionsstadien. Sie lauten:

1. finden (Fachbegriff: inventio)
2. ordnen (dispositio)
3. formulieren (elocutio)
4. einprägen (memoria)
5. ausführen (actio)

Diese Kategorien sind als Hilfslinien zu verstehen. Und da ich immer wieder höre, dass Menschen sie tatsächlich als hilfreich erleben und das auch meiner eigenen Erfahrung entspricht, schildere ich im Folgenden, wie eine Rede anhand dieser 5 Schritte gebaut und ausgeführt werden kann. Dabei geht es mir nicht um theoretische Analysen oder eine grundlegende Einführung in die klassische Rhetorik. Es geht darum, wie man eine Rede bauen kann. Ganz praktisch. Ganz handfest.

Eine Rede bauen 1: inventio

Was will ich mit meiner Rede erreichen? Das ist die erste Frage, die der Redner sich stellen muss. – Die klassische Rhetorik unterscheidet zwischen zwei Anliegen: Entweder geht es mir darum, mein Publikum von meinem Standpunkt zu überzeugen und zu einer Entscheidung zu bewegen. Das ist der Normalfall, der sich zeitlich rückwärts richten kann (wenn ein Ereignis beurteilt wird, klassischerweise vor Gericht) oder vorwärts (bei einer Entscheidung für die Zukunft). Die zweite Möglichkeit ist eine einfache Informationsrede, in der ich meine Haltung gegenüber meinem Thema zum Ausdruck bringe. In der Klassik unterschied man zwischen Lob- und Tadelrede, und das gibt auch für heute ein gutes Beispiel ab: Wenn ich beim Weihnachtsessen in der Firma das Glas erhebe, um eine (hoffentlich) kurze Tischrede zu halten, dann will ich dort in der Regel niemanden von irgendetwas überzeugen. Vielmehr gebe ich meiner Freude über das gelungene Jahr Ausdruck – oder meinem Ärger über die unloyalen Mitarbeiter.

Es ist nicht dasselbe, ob ich

- ... über die Funktionsweise eines Elektroautos referiere – oder
- ... mein Publikum davon überzeugen will, weshalb der Umstieg auf ein Elektroauto für jeden einzelnen ein gewinnbringender Schritt wäre.

Ist diese Entscheidung gefällt, gilt es, das Material für die Rede zusammenzutragen. Das ist in jedem Fall nötig, ganz egal, ob ich zu einem Thema sprechen muss, über das ich schon viel weiss, oder ob ich mich in ein ganz neues Gebiet einzuarbeiten habe. Auf jeden Fall muss ich festlegen, welchen Informationen ich in meiner Rede Platz geben möchte und was ich weglassen. Beim Sammeln ist mir Weite sehr wichtig: Ich versuche, mein Thema aus verschiedenen Perspektiven zu betrachten. Dazu besorge ich mir Informationen aus verschiedenen Quellen; das Internet erleichtert uns das massiv, doch ist es hier oft schwer, die Qualität der Informationen zu beurteilen. Zudem setze ich



Werkzeuge ein, die mich dazu zwingen, ausserhalb meiner gewohnten Grenzen zu denken. Ein Mittel, das dafür sehr gut geeignet ist, sind die so genannten Analograffiti-Techniken von Vera F. Birkenbihl. Hierbei wird zu einem Wort einfach und visuell unterstützt drauflosgedacht. Letztlich spielt die Technik aber nicht die Hauptrolle. Entscheidend ist vielmehr, dass ich Wege finde, meiner Kreativität auf die Sprünge zu helfen.

Nochmals: Der wichtige Punkt in dieser Phase der inventio ist die offene Wahrnehmung. Den Kritikfilter schraube ich weit zurück, denn gewichten und beurteilen will ich erst später. Jetzt geht es um Weite, um Masse. Und selbst bei einem Thema, zu dem ich schon viel weiss, sehe ich hier immer eine Chance, noch etwas dazuzulernen.

Was wird denn nun gesammelt? – Das ist abhängig von der eingangs gefällten Entscheidung.

Ich will am Firmenessen 4 freundliche Minuten über das erfolgreiche Jahr sprechen, das sich dem Ende zuneigt. Also werde ich mich in der inventio auf Punkte konzentrieren, die diesen Erfolg fassbar machen. Ähnlich kann ich vorgehen, wenn ich den Jahresbericht meines Schachclubs vorbereite. (Nein, Jahresberichte müssen nicht langweilig sein. Das steht nicht in den Statuten.)

Etwas anders liegt die Sache, wenn ich eine Überzeugungsrede vorbereite. Hier wird sich der Hauptteil der inventio damit befassen, die geeigneten Argumente zu finden, um meinen Punkt deutlich zu machen und mein Publikum in die gewünschte Richtung zu führen. Wieder ist ungehindertes Denken ein wichtiger Schlüssel zum Erfolg, denn es kann fatal werden, wenn ich meine Sicht der Dinge einfach auf mein Publikum übertrage. Wer sagt denn, dass das Argument, das mir als das gewichtigste erscheint, auch bei meinen Zuhörern zieht? Ich muss mir also viel Zeit nehmen, die Sache, für die ich plädieren will, aus verschiedenen Perspektiven zu betrachten, verschiedene Begründungen zusammenzutragen – und dann zu entscheiden.

Ich arbeite in einer Reinigungsfirma. Die Zeiten sind schwer, weil wegen der schweren Zeiten weniger Leute putzen lassen und mehr selber putzen. Nun möchte ich die Geschäftsleitung davon überzeugen, trotz trostloser Perspektive in eine neue Staubsaugerflotte mit Pollen- und Milbenfilter und kosmischer Saugleistung zu investieren: den "Sucker V-21". Vorstellbare Ansätze, in den 10 Minuten Sprechzeit, die mir zugestanden wurden, zu überzeugen, könnten so aussehen:

1. Die Konkurrenz hat den Sucker V-21 auch – und könnte uns abhängen.
2. Gerade jetzt ist es wichtig, den Firmenwert "Innovation" zu pflegen und ein mutiges Zeichen nach vorn zu setzen.
3. Der Sucker V-21 ist wartungsarm und wird mittelfristig helfen, Kosten zu sparen.
4. Die Mitarbeiter werden begeistert sein, und motivierte Mitarbeiter sind in einem Dienstleistungsunternehmen das grösste Kapital.

Mit 1. spreche ich den Wettbewerbseifer an, mit 2. den Unternehmerstolz, 3.

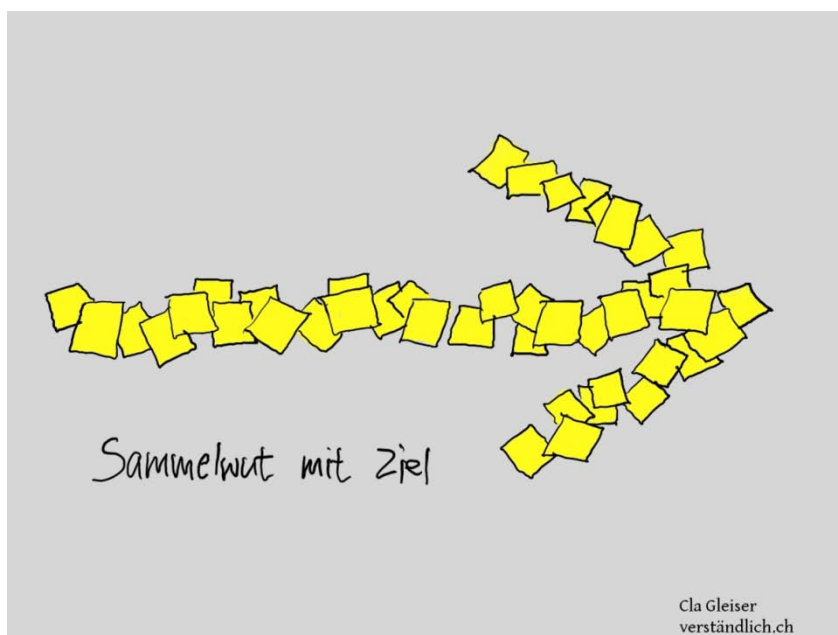


wirkt durch nackte Kalkulation und 4. geht ans Herz.

Um mit einer Überzeugungsrede sein Ziel zu erreichen, lohnt es sich, die verschiedenen Argumente gründlich abzuwägen und dann eine Entscheidung zu treffen. Nicht die Masse bringt den Erfolg. Es geht nicht darum, mit einer Schrotflinte zu feuern und zu hoffen, dass wenigstens *eine* Kugel trifft. Eine solche Argumentenmasse – und *Masse* darf hier gerne mit dem Bild eines Breies verknüpft werden – wird unfassbar und ermüdend. Als Redner entscheide ich mich für *ein* Argument (manchmal vielleicht auch zwei oder höchstens drei) und spitze das in meiner Rede so zu, dass es sitzt. Das gilt natürlich nicht nur für das Sammeln von Argumenten. Auch die Kollegen werden meine Tischrede eher geniessen, wenn ich 3 Erfolgsgeschichten des letzten Geschäftsjahres lebendig Revue passieren lasse, als wenn ich sie mit einer unendlichen Stichwortliste langweile, auf der jeder neue Punkt den vorangehenden zerdrückt.

Die Sammelphase muss über das Ziel hinausgehen. Ich muss zu *viel* Material anhäufen. Wenn ich aufhöre, sobald ich den Eindruck habe, jetzt reiche es für 10 Minuten, dann höre ich am besten gleich ganz auf. Ich brauche zu viel. Und dann muss ich entscheiden: Welchen Teil der Sammlung will ich nun verwenden? Was unterstützt mein Anliegen? Auch wenn es darum geht, in die Funktionsweise von Elektroautos einzuführen, also ein Informationsreferat zu halten, steht diese Entscheidung an. Ich werde nicht alles sagen können. Hier hilft die Frage weiter, was im Rahmen der Vorgaben nun die wesentlichen Punkte sind. Ich überlege mir: Wer ist mein Publikum? Was interessiert sie? Welches Vorwissen bringen sie mit? Welche Bedürfnisse? Und welche Aspekte meines Themas betrachte ich als die zentralen?

5

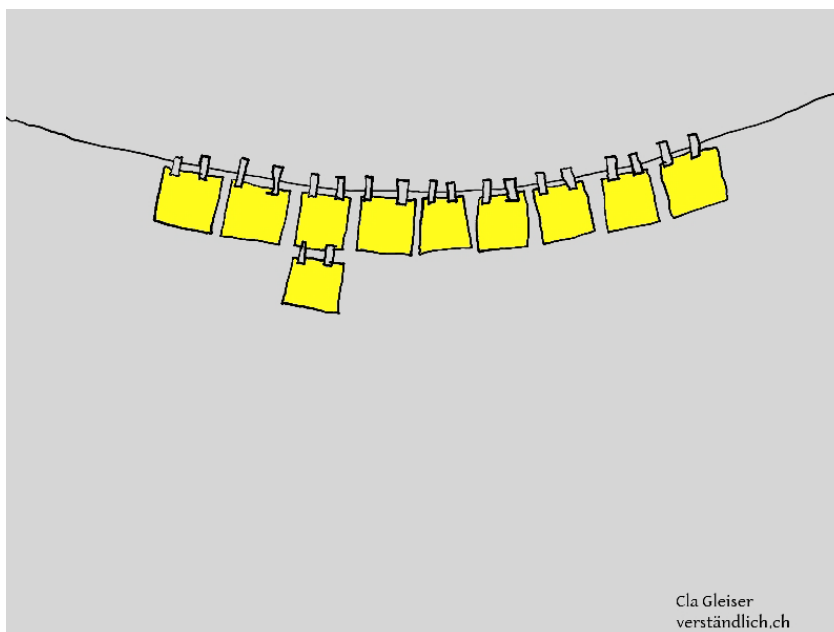


Am Ende der inventio will ich sagen können: Das ist mein Thema! Ich will



begeistert sein und motiviert, meine Gedanken den Zuhörern zu präsentieren. Nicht alles, was ich auf meiner Sammeltour zusammengetragen habe, kann ich jetzt auch in meiner Rede platzieren. Es ist einfach zu eng. Wenn das Weglassen nun weh tut, wenn jeder Schnitt schmerzt und ich mir immer wieder denke: "Das wäre aber auch noch wichtig oder hilfreich oder einfach nur interessant!" – dann werte ich das als klares Zeichen, dass die inventio gelungen ist.

Eine Rede bauen 2: dispositio



6

Nachdem ich nun viel Material gesammelt habe, besteht die Herausforderung darin, es in eine sinnvolle Ordnung zu bringen. Dieser zweite Arbeitsschritt auf dem Weg zur Rede wird klassisch *dispositio* genannt, und da klingt natürlich unsere *Disposition* an. Da ich über die Gliederung der Gedanken auf verständlich.ch bereits eine Artikelreihe veröffentlicht habe (die auch als PDF-Download zur Verfügung steht), konzentriere ich mich hier auf das Grundsätzliche. Der Schritt aus der inventio in die dispositio macht klar, dass die klassische Unterteilung in 5 Arbeitsschritte als Hilfe zu verstehen ist, die der Realität nur unvollkommen entspricht. Besonders diese ersten beiden Schritte sind eng miteinander verbunden. Eine gewisse Ordnungsarbeit wird bereits beim Sammeln geleistet (wenn auch nur im Kopf), und das Erstellen der Gliederung wird Löcher in den Gedanken sichtbar machen, die gestopft werden müssen – und zwar durch erneutes Sammeln.

Als Grundlage für die Gliederung einer Rede dient das einfache Schema, das auf die antike Gerichtsrede zurückgeht:

1. Einleitung (exordium)
2. Erzählung (narratio)



3. Beweisführung (argumentatio)
4. Schluss (peroratio)

In früheren Beiträgen habe ich bereits darüber geschrieben, wie wichtig Gliederungen sind und wie man sie erstellen kann. Dort ging es vor allem um den Hauptteil der Rede, der hier aus Erzählung und Beweisführung besteht, den man aber natürlich auch ganz anders aufbauen kann. Heute stehen Anfang und Schluss einer Rede im Mittelpunkt, die auf den ersten Blick vielleicht unscheinbar wirken und im Umfang natürlich auch weit weniger gewichtig sind als der Hauptteil. Doch täuschen wir uns nicht. Besonders der Redeanfang entscheidet über Sieg oder Niederlage des Redners.

Anfang (exordium)

Logisch eigentlich, dass der Anfang entscheidend ist. Einen ersten Eindruck kann man nur einmal machen, und man macht ihn am Anfang. Hier entscheidet der Zuhörer, ob er mitkommen will oder nicht. Die klassische Rhetorik beschreibt drei Aufgaben, die der Redner in dieser ersten und entscheidenden Phase zu erfüllen hat. Er muss

1. Interesse wecken, damit die Zuhörer neugierig und aufnahmebereit werden.
2. das Wohlwollen der Zuhörer gewinnen, damit sie bereit sind, ihm – und gerade ihm – zuzuhören.
3. den Hauptteil inhaltlich vorbereiten, also ins Thema einführen.

Punkt 3 ist einigermaßen offensichtlich, dafür ist eine Einführung da. Er scheint mir von den dreien aber der unwichtigste. Ich kann durchaus eine faszinierende Rede aufbauen, ohne eingangs davon zu sprechen, was ich im Detail vorhabe. Viel entscheidender ist, dass ich die Zuhörer für mich und mein Thema faszinieren kann. Und leider geschieht das in der Regel nicht automatisch. Natürlich ist es schön, wenn ein Redner von seinem Thema begeistert ist. Es ist aber ein Irrtum, zu glauben: "Meine Materie ist so spannend – die spricht für sich." Das Interesse der Zuhörer will geweckt werden – zum Beispiel durch eine unwiderstehlich spannende Frage zum Thema. Damit ist dann allenfalls auch gleich der Hauptteil vorbereitet. Doch nicht nur sein Thema, auch sich selbst muss der Redner ins beste Licht stellen. Wie wichtig das ist, zeigt die einfache Kontrollfrage: "Wem höre ich gerne zu?" Die Antwort auf diese Frage enthält wichtige Hinweise für die Gestaltung des Einstiegs in die eigene Rede. Für diese Selbstdarstellung gibt es tausend Wege – und einmal mehr hängt die Entscheidung eng damit zusammen, wer meine Zuhörer sind. Während bei einem Publikum schon eine freundliche Begrüßung reicht, ist es bei einem anderen wichtig zu unterstreichen, warum ich zu diesem Thema überhaupt etwas zu sagen habe. Die Betonung der eigenen Fachkompetenz kann bei wieder anderen aber den genau gegenteiligen Effekt haben, wenn sie sich denken: "Meine Güte, wieder so ein abgehobener Fachidiot, der keine Ahnung vom Leben hat." Es lohnt



sich also, schon früh in der Vorbereitung die Frage zu beantworten: “Wie kann ich bei diesem Publikum landen?”

Schluss (peroratio)

Aus klassischer Perspektive hat der Redner am Schluss noch zwei Dinge zu tun:

1. Zusammenfassung
2. Affekterregung

Das klingt dramatisch. Doch *Affekterregung* heisst letztlich nichts anderes als den Zuhörern nochmals ordentlich einzuheizen. Es kann ja nicht in meinem Interesse sein, das sie nach meiner Rede gleichgültig dasitzen und den Dreck unter den Fingernägeln hervorkratzen. Der Redeschluss ist meine letzte Chance, einen emotionalen Impuls zu setzen, der nachklingt. Der eine oder andere Zuhörer darf darüber gerne auch am Abend noch nachdenken, wenn er im Bett liegt und auf den Schlaf wartet. Wenn die Rede abgeschlossen ist, ist sie abgeschlossen. Dann gebe ich das Publikum wieder aus der Hand. Je länger der letzte Impuls daher nachklingt, desto besser.

Mit der Zusammenfassung am Schluss biete ich dem Hörer nochmals die weite Perspektive über meine Gedanken. Das war ja jetzt eigentlich alles ein bisschen viel für ihn. Keiner kann sich an alle Punkte eines halbstündigen Referates erinnern. So helfe ich gerne, damit auch sicher *das* im Gedächtnis bleibt, was mir am wichtigsten ist. Ein positiver Nebeneffekt davon ist, dass ich mir diese Frage selbst auch stellen muss (natürlich bereits in der Vorbereitung!). Das hilft beim Fokussieren.

Zwei Punkte zum Redeschluss möchte ich ergänzen. Erstens schliesse ich in der Regel am Ende einer Rede einen Kreis. Das heisst, ich komme irgendwie wieder auf den Anfang zurück. Das kann geschehen, indem ich

- ... eine Frage beantworte, die ich am Anfang gestellt habe.
- ... eine Geschichte wieder aufnehme, mit der ich das Referat eingeführt habe.
- ... eine besonders einprägsame Formulierung wiederhole, mit der ich am Anfang einen Akzent gesetzt habe.

Dadurch bekommt der Zuhörer ein Gefühl von “rundem Abschluss”. Und damit bin ich bereits beim zweiten Punkt: Bitte nur ein Schluss! Sobald der Redner den Schluss angekündigt hat, muss der Schluss auch kommen, und ich würde sagen: innerhalb von maximal 3 Minuten. Eine Ankündigung des Schlusses kann ausdrücklich (“Ich komme zum Schluss”) oder auch ganz beiläufig geschehen, da reicht oft schon ein entsprechend betontes *Also*. Ich muss daher darauf achten, dass mir dieses *Also* nicht einfach so heraussrutscht und den Zuhörern ein falsches Gefühl von Zuspitzung auf das Ende hin vermittelt. Das ist mit ein Grund, weshalb der Schluss (wie auch der



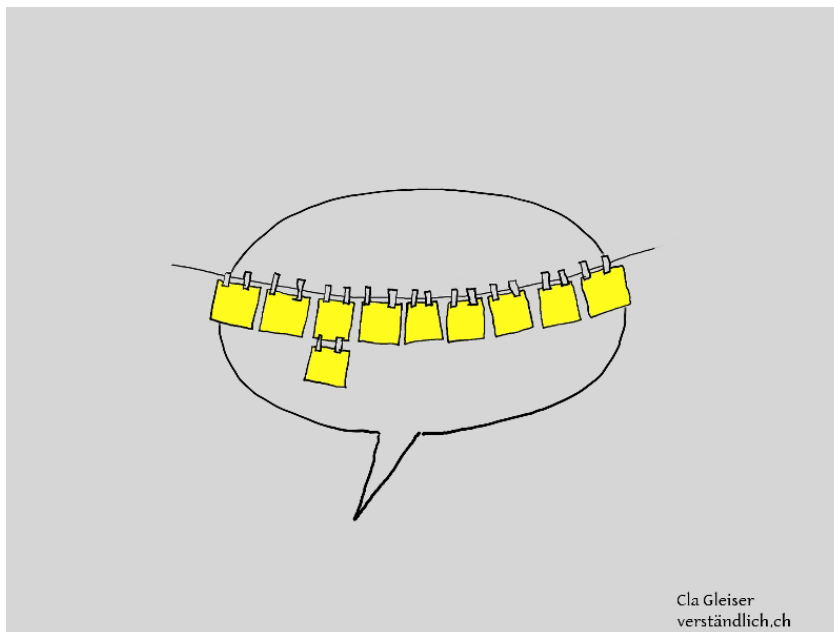
Anfang) besonders gründlich vorbereitet werden muss. Es gibt kaum etwas Schmerzhafteres als ein ausgefranstes Redeende: Man spürt, dass der Redner eigentlich am Schluss (oder am Ende) ist, doch er weiss nicht genau, wie er jetzt genau aufhören soll. Vielleicht ist er auch unsicher, ob er genügend klar betont hat, was ihm wichtig ist. Und dann redet er weiter. Und mit jedem Wort und mit jedem Satz wird es schlimmer und schmerzhafter. Er findet sie einfach nicht: die Formulierung, die würdig ist, den unwiderruflichen Schlusspunkt unter seine Ausführungen zu setzen. Eine solche Formulierung fällt einem in der Regel auch nicht beim Reden zu. Sie muss vorbereitet sein. Und wenn die Vorbereitung stimmt, setzt man diesen Punkt im richtigen Moment. Entschlossen. Endgültig.

Und das war's dann.

Eine Rede bauen 3: elocutio

Vom Redner her betrachtet ist nach Schritt 2 (dispositio) der schwerste Teil der Arbeit geschafft. Von aussen gesehen sieht es anders aus: Jetzt (erst) kommt das Wesentliche, wenn die geplanten Gedanken Gestalt annehmen – in der Form von Wörtern, Sätzen, Abschnitten. Und natürlich ist das wesentlich, auch wenn es “nur noch” darum geht, dem ausgelegten roten Faden entlangzuformulieren. Letztlich entscheidet die Sprache, die wir wählen, zu einem grossen Teil darüber, ob die Botschaft gehört wird oder nicht.

9



Cla Gleiser
verständlich.ch

Was muss passen?

4 Qualitätsmerkmale der klassischen Rhetorik helfen, diesen Arbeitsschritt zu gestalten:



- ... Die Sprache soll korrekt sein.
- ... Sie soll klar sein.
- ... Sie soll angemessen sein.
- ... Sie soll durch Stilmittel gestaltet werden.

Dass die Sprache korrekt sein sollte, versteht sich von selbst, schliesslich geht es darum, verstanden zu werden. Die Klarheit ist schon etwas schwieriger fassbar. In der Vorbereitung kann ich das überprüfen, indem ich mich in meine Zuhörer versetze und die Frage stelle, ob meine Ausführungen aus ihrer Sicht verständlich und nachvollziehbar sind. Angemessen muss die Sprache in verschiedener Hinsicht sein. Hier spielt das Thema eine Rolle, der Rahmen (Anlass und Publikum) und schliesslich: der Redner. Drücke ich mich in einer Sprache aus, die mir entspricht? Oder baue ich eine sprachliche Fassade auf? Diese Fragen können unbequem werden, wenn die Antworten in verschiedene Richtungen ziehen. Da gilt es ehrlich zu bleiben, mit sich selbst wie mit dem Publikum. Peter Heigl drückt es in seinem Büchlein *30 Minuten für gute Rhetorik* treffend und befreiend aus: „Beim Reden sollen Sie sich gestatten, so zu reden, wie es Ihnen angstfrei über die Lippen geht.“

Konzentrierten möchte ich mich auf das letzte der vier Qualitätsmerkmale: die Gestaltung der Sprache durch Stilmittel. Und gemeint ist tatsächlich *Gestaltung* – und nicht Verunstaltung oder Verfremdung. Keinesfalls geht es darum, die eigene Ausdrucksweise zu verkünsteln und in etwas Unnatürliches zu verformen. Das würde dem rhetorischen Ideal der Angemessenheit widersprechen.

Doch worum geht es dann?

Stil mit Wirkung – Wirkung mit Stil

Die rhetorischen Stilmittel werden mit verschiedenen Absichten eingesetzt. Zwei wichtige sind die Verstärkung einer Aussage und die Führung der Argumentation. (Beispiele folgen weiter unten.) Und schliesslich: Einprägsame Formulierungen prägen sich einfach leichter ein. Und ich will bei meinem Publikum ja etwas hinterlassen. Wie aber wird eine Formulierung zu einer einprägsamen Formulierung? Genau hier setzen viele der rhetorischen Stilmittel an.

Glücklicherweise ordnet die systematische Rhetorik die umfangreiche Masse von Stilfiguren nach ihrer Wirkungsweise. Das hilft beim Suchen und Finden. (Die Darstellung von Clemens Ottmers in seinem Grundlagenbuch mit dem unspektakulären Titel *Rhetorik* finde ich besonders hilfreich. Wissenschaftlich fundiert und praxisbezogen.) Und wenn man nicht sucht, kann ein Blick in die grosse Palette Ideen erzeugen, die bei der Weiterentwicklung der rhetorischen Fähigkeiten helfen. Wer sich darauf einlässt, wird zudem feststellen: He, das mache ich ja schon. Diese Figur wende ich schon lange an. (Dass verschiedene Rhetorische Figuren fester Bestandteil unserer



Umgangssprache sind, habe ich in meinem Artikel über die Synekdoche und den brennenden Christbaum erwähnt.)

Nun aber einige Beispiele für die Anwendung dieser Stilmittel:

Wenn Bundesrat Couchepin vom KZ-Arzt Mengele sprechen will und dabei “versehentlich” “Mörgele” statt “Mengele” sagt, dann hat er zwei Begriffe vertauscht, die eine klangliche Ähnlichkeit haben und somit eine rhetorische Stilfigur eingesetzt. Mit einem klaren Ziel, versteht sich. (Dieses Beispiel illustriert auch: Rhetorische Stillehre ist keine hohe Wissenschaft. Berührungspunkte sind daher fehl am Platz.)

In einem frühen Artikel auf verständlich.ch habe ich auf die Anapher hingewiesen, die Obama in seiner Rede bei der Berliner Siegessäule wirkungsvoll einsetzte. Eine Anapher liegt dann vor, wenn mehrere aufeinander folgende Sätze oder Teilsätze mit demselben Wort oder denselben Wörtern beginnen. Auf diese Weise kann eine Formulierung (und damit ein Gedanke) fest in den Zuhörern verschraubt werden. Ein bekanntes Beispiel sind die Seligpreisungen aus dem Matthäusevangelium (Kapitel 5), bei denen jeder Satz mit „Selig sind“ beginnt. Wenn die Menschen nach der langen Predigt nur noch eines wussten, dann war es sicher, dass auch sie sich aus gutem Grund selig nennen konnten.

Zurück zum bereits im Artikel über Dispositionen angeführten Streit um den neuen Kinderspielplatz im Quartier. Nachvollziehbar ist der Gedanke, dass die Kinder eher auf der Strasse spielen, wenn ihnen weiterhin kein Spielplatz zur Verfügung steht und dass dadurch die Gefahr von Verkehrsunfällen steigt. (Die Entscheidung für diese Argumentation habe ich bereits in der inventio gefällt.) Nun bleibt aber noch die Frage, wie ich dieses Argument formulieren will, damit es auch möglichst kräftig einschlägt. Zum Beispiel so:

“Kein Spielplatz” bedeutet mehr Kinder auf der Strasse, mehr Kinder auf der Strasse bedeutet mehr gefährliche Situationen im Verkehr und mehr gefährliche Situationen im Verkehr bedeutet mehr Unfälle.

Diese – Klimax genannte – Stilfigur spitzt die Gedankenfolge so stark zu, dass die Zusammenhänge entwaffnend logisch klingen. (Was sie in diesem Fall wohl auch sind, das ist aber nicht immer so.) Dabei werden jeweils zwei Elemente verknüpft, wobei das zweite Element dann als erstes des folgenden Paares wiederholt wird.

Natürlich könnte die Gegenseite die gleiche Strategie verfolgen:

Ein Spielplatz im Quartier bedeutet mehr Kinder um unsere Häuser herum, mehr Kinder um unsere Häuser bedeutet mehr Lärm, mehr Lärm bedeutet weniger Wohnqualität.

Wenn ich nun in der Vorbereitung bereits über mögliche Argumente der Gegenseite nachdenke und diese in meine Ausführungen integriere, dann kann ich das zum Beispiel in Form einer so genannten permissio machen, einer “Einräumung”.



Natürlich ist auch mir bewusst, dass der fröhliche Betrieb auf einem Spielplatz nicht geräuschlos läuft, jedoch...

Und dann hole ich zum nächsten Argument aus – und habe damit bereits einen Pfeil im Köcher des Gegners zerbrochen.

Diese Beispiele bedeuten nicht mehr als einen kleinen Einblick in eine grosse, bunte Welt. Auch das Stellen einer rhetorischen Frage ist ein Stilmittel, ebenso wie der Einsatz von Ironie oder Sarkasmus. Und auch die *exsecratio*, die Verwünschung oder Verfluchung des Gegners, gehört in den Katalog – obwohl sie sich heute leider nur noch begrenzter Verbreitung erfreut. (Couchepin war mit dem Mörgele-Spruch aber immerhin nahe dran.)

Zum Redetext

Und wie werden die Bausteine nun zu einem fortlaufenden Redetext? Das Vorgehen hängt natürlich von den persönlichen Vorlieben ab. Man kann einfach losschreiben oder einfach losreden. Ich bevorzuge letzteres. Anhand meiner Disposition (in Form eines Mindmaps) beginne ich einfach zu reden (alleine!), halte inne, wenn mir etwas gefällt oder ein Loch in der Gedankenfolge mich angähnt, notiere die eine oder andere Formulierung, präzisiere die Übersicht, indem ich zum Beispiel den Zusammenhang zwischen zwei Elementen verdeutliche, rede weiter, trinke einen Schluck Kaffee und rede weiter, bis ich am Schluss bin. Solche Durchgänge wiederhole ich mehrere Male, bis alles passt. Da Anfang und Ende entscheidende Phasen einer Rede sind, formuliere ich diese jeweils schriftlich, nachdem ich im freien Sprechen den passenden Wortlaut gefunden habe.

Ob man die Wörter schreibend oder redend findet, ist eigentlich egal. Wichtig ist für den Schreibenden jedoch, dass er sich vor Augen hält: Was ich schreibe, werde ich *sprechen*. Der Text wird nicht *gelesen*. Deshalb muss auch der Schreiber sich hin und wieder erheben und laut in den Raum lesen, was er formuliert hat. Nur so kann er sicher sein, den richtigen Ton getroffen zu haben. (Von der Satzlänge ganz zu schweigen.) Und ich kann es mir nicht verkneifen, doch noch auf einen Nachteil des Schreibens hinzuweisen: Wer die Formulierung seiner Rede schreibend vornimmt, wird später grösseren Aufwand betreiben müssen, um sich für die Ausführung vom Manuskript zu lösen. Und wer will eine Rede schon vorlesen? – Na gut, einige Pragmatiker möchten hier vielleicht mit Ja antworten. Wer aber will eine Rede vorgelesen bekommen? – Keiner!

Um die Alternative geht es im nächsten Schritt, der *memoria*.

Eine Rede bauen 4: *memoria*

Meine erste Rede ohne Skript oder Stichwortkarten hielt ich unfreiwillig. Genauer gesagt: Die Rede hielt ich freiwillig, doch hatte ich geplant, mich wie üblich an einem Mindmap auf Papier zu orientieren, und dieser Plan ging nicht auf. Ich vergass, gleich zu Beginn das Konzept aus der Brusttasche



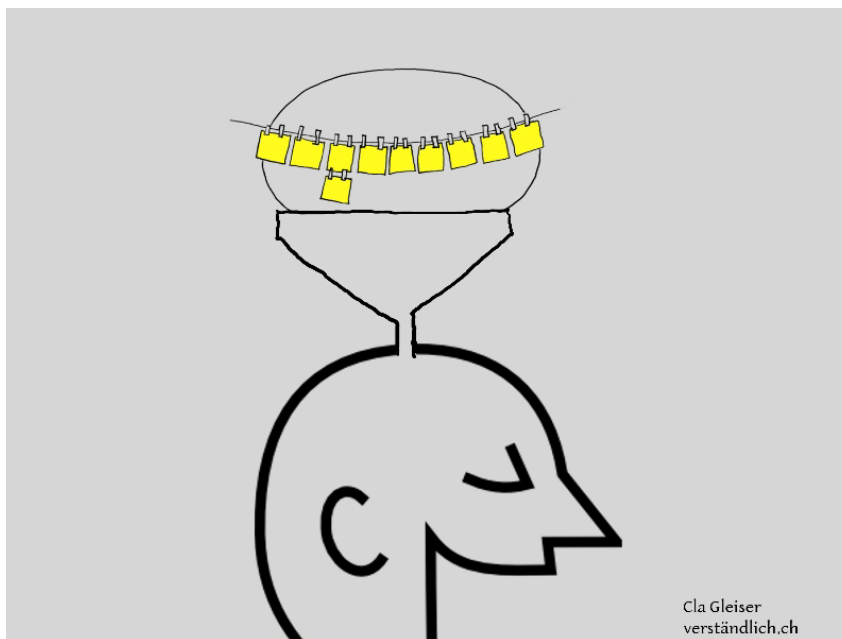
meines Hemdes zu ziehen. Als ich das bemerkte, war es zu spät. Der Griff in die Brusttasche und das Auffalten des Blattes hätten den Redefluss zu stark gestört. So probierte ich es ohne. Und es klappte. Meine Euphorie war gross – so gross, dass ich nie wieder ein Papier verwendet habe.

Mit *memoria* bezeichnet die klassische Rhetorik das Einprägen der Rede, nachdem die Gedanken in der *elocutio* ihre sprachliche Form gefunden haben. Natürlich könnte man darauf verzichten und einfach vorlesen, was man geschrieben hat.

Einfach?

Für die Zuhörer wäre dieser Weg alles andere als einfach, da sie voraussichtlich während der ganzen Rede gegen den Schlaf zu kämpfen haben. Doch nicht nur das: Wer seinen Redetext abliest, verpasst etwas. Wer abliest, muss seine erste Aufmerksamkeit seinem Skript und damit sich selbst widmen. Dabei schuldet der Redner seine Aufmerksamkeit dem Publikum. Nur dann ist Dialog möglich. (Ja, ich glaube an den Dialog im Monolog, auch in der ganz klassischen Redesituation, wenn einer spricht und die anderen zuhören.) Ich bin hier etwas radikal: Ablesen darf heute kein Thema mehr sein.

13



Deshalb braucht es die *memoria*. Und die ist wie der ganze Rest der systematischen Rhetorik rund 2500 Jahre alt. Damals kannte man noch kein Drag und Drop und keine Laserdrucker und war darauf angewiesen, frei reden zu können.

Und wie steht's mit Stichwortzetteln? Je nach Redesituation sind sie durchaus eine Möglichkeit. Ich sehe sie aber eher als Schritt weg vom Skript hin zur freien Rede. Als Vorübung sozusagen.



Damit das nicht allzu elitär klingt, möchte ich hier klarstellen: Die freie Rede ist nicht eine Frage der speziellen Begabung, sondern der Technik. Auch das wussten bereits die ersten Rhetoriker, und von ihren Tricks können wir auch heute noch profitieren. Mittels der so genannten *Mnemotechnik* (Das ist kein Tippfehler, kommt nämlich vom griechischen *Mneme*, das *Gedächtnis* bedeutet) prägte man sich den Inhalt einer Rede in folgenden Schritten ein:

1. Der Redner formt seine Gedanken in Bilder um. (Bilder kann man sich viel leichter einprägen als abstrakte Informationen. Deshalb ist es auch wichtig, dass Redner eine visuelle Sprache verwenden.)
2. Er ordnet diese Bilder in einer Umgebung an, die der Reihenfolge der Punkte in der Rede entspricht. Das konnte zum Beispiel ein imaginäres Haus sein, in dem die verschiedenen Zimmer die Redeteile darstellten. In diesen Zimmern werden dann die verbildlichten Gedanken deponiert.
3. Während der Rede schreitet der Redner im Geist diese Struktur ab und spricht über die Dinge, die er innerlich vor sich sieht.

Klingt irgendwie seltsam, ich weiss. Funktioniert aber sehr gut. Inzwischen gibt es viele Bücher, die uns helfen, diese alte Technik in unsere Zeit und auf unsere Redesituationen zu übertragen. Ich empfehle gerne Gregor Staubs *Mega Memory* als Einführung. Hier wird's gleich von Anfang an praktisch und auch der bitterste Zweifler wird schnell überzeugt. Es muss allerdings nicht exakt diese Technik sein. Natürlich nicht. Es gibt viele Möglichkeiten, Informationen zu visualisieren und sie so der eigenen Erinnerung zugänglicher zu machen. Der Sondernutzen dieses Ansatzes: Dem Redner fällt es leichter, selbst bildhafter zu sprechen, und davon wiederum profitieren die Gehirne der Zuhörer, die sich den Inhalt so leichter einprägen (genau: wie *gravieren*) können.

Ich habe festgestellt, dass es mir in der Regel genügt, in der Vorbereitung (*inventio*, *dispositio*, *elocutio*) sorgfältig und gründlich zu arbeiten, um eine optimale Grundlage für die freie Rede zu schaffen. Das Mindmap meiner Rede hat sich dann so gut innerlich verankert, dass ich es auch ohne Papier vor mir sehe. (Wie es mir bei meiner ersten frei gehaltenen Rede versehentlich passiert ist.) Eindeutig ist, dass es mit wachsender Übung immer leichter geht. Das Gehirn scheint sich daran zu gewöhnen und hat offenbar Spass an der Herausforderung. Und nochmals: Die Schlüssel heissen Technik und Übung. Das bestätigen auch Teilnehmer meiner Rhetorik-Kurse, die sich das freie Reden nicht zutrauten und dann feststellen, dass sie mit entsprechender Vorbereitung ohne Probleme 10 Minuten ihrem Konzept entlangsprechen können, ohne es in schriftlicher Form vor sich zu haben.

Die Mnemotechnik dient dem Einprägen. Doch was wird eingepägt? Theoretisch wäre es möglich, auf diesem Weg eine Rede auswendigzulernen. Im Wortlaut. So habe ich das früher gemacht (allerdings ohne Hilfe der klassischen Rhetoriker), weil ich panische Angst vor dem Reden vor Publikum



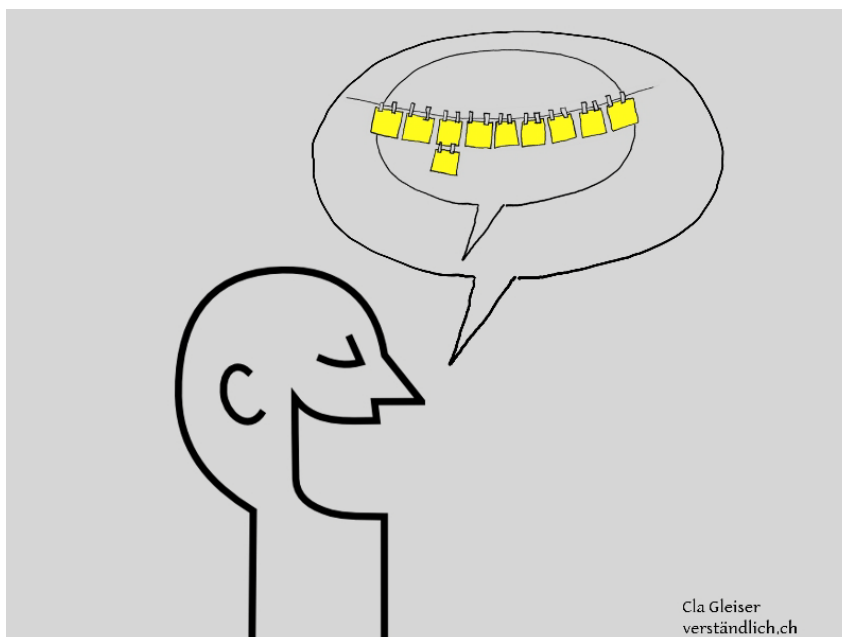
hatte und glaubte, so am sichersten zu fahren. Das ist natürlich Blödsinn. Und wer den Wortlaut auswendig lernt, läuft zudem Gefahr, nicht weniger langweilig zu sein als der, der abliest. Viel sinnvoller ist es, sich die Struktur der Rede einzuprägen, dazu gehören die einzelnen gedanklichen Bausteine und ihre Verknüpfungen. Letzteres ist ganz wichtig und in der elocutio unbedingt zu beachten. Ob Gedanke A den Gedanken B begründet oder umgekehrt, ist nicht egal! Und wenn ich vor den Leuten stehe und merke, dass mir das selbst nicht ganz klar ist, dann habe ich meine Aufgaben nicht gemacht.

Der grösste Vorzug der freien Rede ist in meinen Augen die Möglichkeit, ungehindert mit dem Publikum zu interagieren. Es gibt aber noch einen anderen Nutzen, der dafür spricht: Wer frei reden will, muss sich gründlich vorbereiten. Er muss sicherstellen, dass er den Überblick hat und ihn auch während der Rede behält. Auf dem Fundament dieser Sicherheit ist dann Bewegung möglich – in Interaktion mit dem Publikum zum Beispiel. Wer den Überblick hat, kann umbauen, Dinge weglassen oder einfügen. Das macht Spass und hält Rede, Redner und Publikum lebendig. Die gründliche Vorbereitung hilft auch, früh genug Löcher in der Gedanken- oder Argumentationskette aufzuspüren und zu stopfen.

Es lebe die Freiheit!

Eine Rede bauen 5: actio

Actio klingt nach Action. Und jetzt geht's tatsächlich los. Wer bei den vier vorangehenden Arbeitsschritten bei der Sache war, darf jetzt die Früchte seiner Mühe ernten.





Die antike Rhetorik ist in ihren Kommentaren zur Ausführung einer Rede sehr zurückhaltend. Fast könnte man den Eindruck bekommen, dass in dieser letzten Phase nichts Entscheidendes mehr passiert. Doch der Eindruck täuscht, wie der grösste Redner der Antike, der römische Allrounder Cicero (Politiker, Philosoph, Jurist und Dichter), klarstellt:

Der Vortrag hat in der Redekunst allein entscheidende Bedeutung. Denn ohne ihn gilt auch der grösste Redner nichts, ein mittelmässiger, der ihn beherrscht, kann aber oft die grössten Meister übertreffen. (Aus De Oratore, III.213)

Je nachdem kann man diesen Kommentar als Ermutigung oder als Ernüchterung empfinden. Aber natürlich ist klar: Die Vorbereitung der Rede läuft ja auf die Rede hin, und die Rede ist, was das Publikum wahrnimmt. Keiner interessiert sich für die Unterlagen meiner Vorbereitung. Diese letzte Phase entscheidet über Erfolg und Misserfolg meines Vorhabens. Kurz gesagt: Hier geht es darum, mit dem Auftritt den vorbereiteten Inhalt der Rede zu unterstreichen und zu verstärken. (Ich muss nicht explizit darauf hinweisen, dass ein schwacher Auftritt genau das Gegenteil bewirkt und meine Absichten zunichtemachen kann.)

Unfair ist, dass in dieser letzten Phase mit voller Wucht zum Ausdruck kommt, was gemeinhin als "Talent" bezeichnet wird. Ein rhetorisch begabter Mensch wird sein Publikum durch einen Auftritt begeistern können – selbst wenn hinter diesem Auftritt nicht viel steht. Zum Beispiel keine gründliche Vorbereitung. Schon öfter habe ich von Mit-Zuhörern vernommen, wie sie sich begeistert über die Leistung eines Redners geäussert haben ("Ein toller Rhetoriker!"), obwohl die Rede weder Hand noch Fuss geschweige denn einen roten Faden hatte. Menschen lassen sich von einem souveränen Auftritt gerne blenden. Wir wollen unterhalten werden. So ist das nun einmal.

(So nebenbei: Hier kann die Rhetorik eine wichtige Funktion übernehmen – als Analyseinstrument. Das ist keine neue Idee, sondern liegt ihr quasi in den Genen. Die systematische Rhetorik will auch helfen, das Reden anderer zu analysieren und zu beurteilen. So leistet sie einen wichtigen Beitrag zum Schutz vor Manipulation. Zum Beispiel. Oder vor Blendern. Oder aufdringlichen Verkäufern.)

Da ich meine Rede gründlich und aufrichtig vorbereitet habe, muss ich nicht blenden. Und wenn in der actio auch angeborene Begabung zum Ausdruck kommt, bedeutet das nicht, dass man hier nichts lernen könnte oder alles dem Zufall (oder dem Talent eben) überlassen sollte. Deshalb einige Hinweise für einen gelungenen Auftritt. (Zu einem solchen gehört übrigens nicht nur ein überzeugtes Publikum, sondern auch ein zufriedener Redner, der Freude an der Begegnung mit den Zuhörern hat.)

... Freue dich auf die Begegnung mit dem Publikum! Du hast dich gut vorbereitet, hast etwas zu sagen, das dir wichtig ist, und wirst gleich Menschen vor dir haben, die dir zuhören wollen. Das ist doch



- wunderbar!
- ... Lächle: Geh nach vorn, sieh die Menschen an und lächle. Das ist der beste erste Eindruck, den du vermitteln kannst, und dafür gibt es bekanntlich nur eine Chance.
 - ... Lass dir Zeit: erst lächeln, dann reden. So zeigst du, dass du Zeit hast, dass du nicht unter Druck stehst, dass du dich wohl fühlst. Und dann sprich auch so. Tendenziell reden Menschen unter Druck schneller als sonst. Damit machen sie es den Zuhörern nicht nur schwerer, den Gedanken zu folgen, sie kommunizieren auch: Ich bin unter Druck. Das wiederum setzt die Zuhörer unter Druck. Und das wiederum vermindert die Aufnahmefähigkeit.
 - ... Steh stabil: Körpersprache ist ein grosses Thema, mit dem immer neue Bücher gefüllt werden. Ich beschränke mich hier auf eine schlichte Empfehlung: Steh stabil. Das bedeutet nicht, dass ich wie ein eingeschlagener Pflock erstarre und mich nicht vom Fleck bewege. Doch wenn ich stehe, dann stehe ich; dann wippe ich nicht mit den Füßen, dann schiebe ich mein Körpergewicht auch nicht im Zwei-Sekunden-Takt von einem Bein aufs andere. Die Art, wie jemand steht, verrät viel über seine innere Verfassung. Sicherheit und Unsicherheit sind hier so klar abzulesen, als wären sie auf die Stirn gestempelt. Steh also entspannt, beide Füße mit den ganzen Sohlen am Boden, das Gewicht gleichmässig auf beide Beine verteilt. So wird klar: Jetzt bist du dran, und du weisst, wovon du sprichst. Da kann man sich sicher fühlen.
 - ... Bewege dich natürlich: Das Bemühen um eine "gute" Gestik kann zum exakten Gegenteil führen: zur Verkrampfung. Und dann wirkt nichts mehr natürlich. Selbstverständlich kann man auch hier etwas lernen, doch muss man mit sich selbst geduldig sein, sonst geht der Schuss nach hinten los. Wenn du etwas verändern willst, nimm dir jeweils *einen* Aspekt vor. Erst dann den nächsten. Das gilt auch beim Abgewöhnen von Unarten wie dem Spielen mit Fingerring oder Schlüsselbund in der Hosentasche. Apropos:
 - ... Leere deine Hosentaschen! Über die Frage, ob man beim Reden eine Hand in die Hosentasche stecken darf, gehen die Meinungen auseinander. Ich finde, zwischendurch ist das ganz in Ordnung, es vermittelt Lockerheit und daran erkennt das Publikum, dass ein Redner sich wohl fühlt. Daran ist nichts falsch. Gefährlich wird es jedoch, wenn in der Hosentasche ein Schlüsselbund, ein Handy oder ein anderes Spielzeug zur Verfügung steht und nur darauf wartet, von nervösen Fingern bearbeitet zu werden.
 - ... Bleibe auch bei Aussetzern locker: Leichter gesagt als getan, das gebe ich zu. Aber es gibt eine Reihe von Tricks, die helfen, den verlorenen Faden wieder zu finden. Schau kurz zurück und fasse das Gesagte mit einigen (wenigen!) Sätzen zusammen. Die Chancen stehen gut, dass



du damit nicht nur deinen Zuhörern einen Dienst erweist, sondern auch selbst wieder auf den Gedankenzug aufspringen kannst. Vielleicht reicht bereits eine kurze Pause, dazu kann dir ein Schluck aus dem Wasserglas verhelfen (das nie fehlen sollte). Von einer vorgetauschten Ohnmacht würde ich eher abraten, die Verletzungsgefahr beim Sturz von der Bühne scheint mir unverhältnismässig gross. Und schliesslich: Bemerkungen wie “Jetzt habe ich doch glatt den Faden verloren” oder “Jetzt muss ich kurz in meine Notizen sehen” bedeuten nicht den Weltuntergang, sondern in der Regel einen Gewinn von Sympathiepunkten beim Publikum. (Auch bei der freien Rede liegen die Notizen irgendwo in Reichweite – wenn auch nicht sichtbar vor dem Redner.)

Damit schliesse ich die Werkzeugkiste für heute.

In der actio zeigt sich übrigens ein weiterer grosser Vorteil der freien Rede ohne Manuskript oder Notizkarten: Wenn ich frei rede, kann ich mich selbst beim Reden besser wahrnehmen. Ich kann aufmerksamer darauf achten, wie ich mich bewege, wie ich vor den Zuhörern stehe, was meine Hände machen. Und je nachdem, was ich wahrnehme, kann ich reagieren: Hoppla, meine Hand ist schon wieder in der ungeleerten Hosentasche – also entweder raus mit der Hand oder mit dem Schlüsselbund. (Ich würde in diesem Fall die Hand empfehlen.) Ja, solche Beobachtungen, Überlegungen, Entscheidungen und Handlungen sind möglich – während du am Reden bist. Dein Hirn schafft das problemlos.

Wie in den anderen Arbeitsschritten der klassischen Rhetorik, bringen dich auch in der actio lernen und üben weiter. Eine effektive Methode dazu ist, guten Rednern zuzusehen, auf ihre Bewegungen zu achten, darauf, wie sie stehen, sich im Raum bewegen, wo sie beim Sprechen Pausen machen, das Tempo der Sprache variieren – und wie das Publikum darauf reagiert. Eine sehr ergiebige Quelle mit rhetorisch meist ausgezeichneten Referenten (und inhaltlich sehr interessanten Referaten) ist auf <http://www.ted.com/> zu sehen. (Mein Favorit zur Zeit: Ken Robinson über Kreativität.) Die Redner sprechen englisch, doch viele Videos sind in diversen Sprachen Untertitelt.



verständlich
[mit] Sprache gestalten

Cla Gleiser, Säntisstr. 5, 8800 Thalwil
T +41 (0)43 536 70 28, M +41 (0)77 403 34 68
cla.gleiser@verstaendlich.ch
www.verstaendlich.ch