

Rhetorik

Die Kunst, zu überzeugen und sich durchzusetzen

POCKET BUSINESS





Cornelia Gericke

Cornelia Gericke ist Psycholinguistin und Logopädin. Ihre Arbeits- und Forschungsschwerpunkte sind Rhetorik und sprachliche Kommunikation. Neben der Zusammenarbeit mit Universitäten in Deutschland und der Schweiz ist sie seit 1997 als Referentin, Trainerin und Coach für Unternehmen und Institutionen aus verschiedensten Branchen tätig.

www.redeart.de

Der Herausgeber, die MoreOFFICE® GmbH (Planegg), bietet Beratung, Schulung und Training zu Themen „rund ums Büro“ an.

www.moreoffice.de

Cornelia Gericke/MoreOFFICE® (Hrsg.)

Rhetorik

Die Kunst, zu überzeugen
und sich durchzusetzen

5. Auflage

POCKET BUSINESS

Cornelsen

SCRIPTOR

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.

Das Wort Cornelsen ist für den Cornelsen Verlag GmbH als Marke geschützt.

Alle Rechte vorbehalten.

Nachdruck, auch auszugsweise, vorbehaltlich der Rechte, die sich aus den Schranken des UrhG ergeben, nicht gestattet.

Für die Inhalte der im Buch genannten Internetlinks, deren Verknüpfung zu anderen Internetangeboten und Änderungen der Internetadressen kann der Verlag keine Verantwortung übernehmen und macht sich diese Inhalte nicht zu eigen.
Ein Anspruch auf Nennung besteht nicht.

© Cornelsen Scriptor 2013 D C B A
Bibliographisches Institut GmbH
Bouchéstraße 12, 12435 Berlin

Redaktion Dr. Hildegard Hogen, Jürgen Hotz

Herstellung Judith Diemer

Umschlaggestaltung glas-ag, Seeheim-Jugenheim

Umschlagabbildung glas-ag

Satz Fotosatz Moers, Viersen

Druck und Bindung Offizin Andersen Nexö Leipzig GmbH,
Spenglerallee 26-30, 04442 Zwenkau
Printed in Germany

ISBN 978-3-411-87124-7

Vorwort

Ein Lehrbuch über Rhetorik ist für den Autor eine besondere Herausforderung: Einerseits ist die Rhetorik eine Geisteswissenschaft, die selbstverständlich von unterschiedlichen Ansichten zu einem Thema geprägt ist, andererseits erwartet der Anwender eindeutige Handlungshinweise für sein sprachliches Verhalten.

Im vorliegenden Buch über angewandte Rhetorik möchte ich diesem Widerspruch mit eigener Erfahrung begegnen: Ich habe die Ergebnisse wissenschaftlicher Arbeit mit den Erfahrungen als Trainerin für Kommunikation und Rhetorik verknüpft. Dabei konnte ich auf Arbeiten von Professor Gerd Kegel und Dr. Gerhard Schmid vom Institut für Psycholinguistik an der Universität München zurückgreifen. Ihnen gilt mein besonderer Dank.

Wissenschaftliche Vorgehensweise bedeutet, Untersuchungsergebnisse immer kritisch zu hinterfragen. Deshalb vertrete ich in diesem Buch eine differenzierte Sicht auf sprachliche Verhaltensweisen und bemühe mich, Pauschalisierungen zu vermeiden.

Auch dem Leser empfehle ich, die beschriebenen rhetorischen Techniken nicht einfach kritiklos zu übernehmen, sondern zuerst zu überdenken, ob eine Technik für ihn selbst, den Gesprächspartner und die jeweilige Kommunikationssituation tatsächlich geeignet ist. Findet der Anwender auf diese Weise zu einer vertieften Auseinandersetzung mit der Rhetorik, ist der erste Schritt zur Verhaltensänderung getan!

München, im Winter 2012/2013

Cornelia Gericke

Inhalt

	Einführung	7
1	Erster Prozess: Reflektieren	11
	• Wie wirkt der Mensch?	11
	• Verbaler Ausdruck	13
	• Paraverbaler Ausdruck	20
	• Nonverbaler Ausdruck	28
	• Kongruentes und inkongruentes Verhalten	36
	Auf den Punkt gebracht	38
2	Zweiter Prozess: Konzentrieren	39
	• Warum sich zuerst auf den Gesprächspartner konzentrieren?	39
	• Kriterien zur Analyse des Gesprächspartners	40
	• Zuhörtechnik	49
	• Taktisches Zuhören	54
	Auf den Punkt gebracht	56
3	Dritter Prozess: Informieren	57
	• Was ist rhetorisch richtige Informationsvermittlung?	57

• Kriterien der Verständlichkeit	59
• Induktiver und deduktiver Äußerungs- aufbau	66
• Direktive und nondirektive Formulierung.	69
Auf den Punkt gebracht	71

4 Vierter Prozess: Überzeugen 72

• Engagement	72
• Was ist ein Argument?	73
• Argumentationstendenzen	74
• Argumentationsrichtungen	77
• Mit Beispielen überzeugen	80
• Mit Formulierungen überzeugen	81
Formulierungsfiguren	82
Auf den Punkt gebracht	86

5 Fünfter Prozess: Lenken 87

• Ist Lenken Manipulation?	87
• Lenkungstechniken	89
• Frageformen	93
• Reaktion auf kritische Fragen	97
Fragetypen	98
Auf den Punkt gebracht	102

6	Sechster Prozess: Durchsetzen .	103
	• Was bedeutet „sich durchsetzen“?	103
	• Kontroverse Gesprächssituationen meistern.	104
	• Andere unterbrechen – selbst nicht unterbrochen werden.	109
	• Umgang mit emotionalen Angriffen.	115
	• Schlagfertigkeit.	119
	Auf den Punkt gebracht	122
	Literaturverzeichnis	123
	Stichwortverzeichnis	124

Einführung

Die rhetorischen Prozesse

Unser beruflicher und privater Alltag ist gekennzeichnet von einer Vielzahl von Kommunikationssituationen. Ständig sind wir mit Kollegen, Vorgesetzten, Kunden, Mitarbeitern, Freunden oder Familienmitgliedern im Gespräch. Da liegt es nahe, dass der Erfolg und das Ansehen einer Person unweigerlich mit ihren kommunikativen Fähigkeiten in Verbindung gebracht werden. Nicht umsonst wird z. B. in Bewerbungsgesprächen den Soft Skills, also dem sozialen Verhaltensschema einer Person, eine so große Bedeutung beigemessen.

Das Bewusstsein darüber, dass effektive Kommunikation ein notwendiger Bestandteil des zivilisierten Zusammenlebens ist, besteht seit über 2000 Jahren. Mit der Einführung der Demokratie im vorchristlichen Griechenland wurde der ständige Gedankenaustausch über politische und philosophische Themen zum Mittelpunkt des gesamten Systems. Deshalb war der Bedarf an guten Rednern sehr groß und es entwickelte sich ein Lehrbetrieb für die Schulung von Rednern. Kernstück war die Rhetorik. Sie wurde im ersten Jahrhundert von Quintilian, einem römischen Rhetoriklehrer, als „ars bene dicendi“, also die Kunst, gut zu reden, definiert.

Vergleicht man den Anspruch der heutigen Kommunikationsseminare mit den Theorien der antiken Rhetorik, so tut sich jedoch eine große Kluft auf: In aktuellen Weiterbildungsangeboten werden vor allem Themen behandelt, die sich ausschließlich auf die Präsentation des Gesagten beziehen: Gliederung, Wortwahl, Satzlänge, Sachlichkeit, Glaubwürdigkeit, Aufmerksamkeitssteigerung etc.

Die klassische Rhetorik hingegen versteht sich umfassender. Neben der rein sprachlich-stilistischen Komponente macht sie die Erkenntnis, d. h. die Suche nach der Wahrheit, zu ihrem Thema. Die Rhetorik möchte mittels sprachlicher Analyse für

eine strittige Frage die richtige Antwort finden. Es geht also nicht nur darum, aus der Kommunikation als Gewinner hervorzugehen, sondern auch darum, einem ethisch-moralischen Anspruch gerecht zu werden, indem man sich der Wahrheitsuche verpflichtet.

Die „gute Rede“ kann also konkretisiert werden als die Kunst, einerseits wirkungsvoll und ästhetisch anspruchsvoll, andererseits moralisch integer zu kommunizieren.

An dieser Stelle könnte man einwenden, dass ein solcher Idealismus in einer Zeit der schnellen Bilder und kurzen Statements fehl am Platz ist. Viele politische Auseinandersetzungen zeigen uns, dass häufig nicht die eingehende Analyse eines Problems, sondern die momentane Wirkung des Redners Basis für die Meinungsbildung beim Zuhörer ist.

Auf diese Entwicklung haben sich viele Rhetorikschulungen eingestellt. Sie konzentrieren sich auf den Augenblick der Kommunikation und möchten uns Techniken an die Hand geben, diese Situation gut zu meistern, uns gut zu verkaufen und unsere Meinung durchzubringen.

Dabei ist häufig nicht berücksichtigt, dass der Kontakt zum Gesprächspartner in den meisten Fällen auch nach diesem Gespräch weiterbesteht. Möglicherweise bemerkt dieser erst im Nachhinein, mit welchem rednerischen Geschick er zu Dingen überredet wurde, die er eigentlich gar nicht will. Wer von uns kennt nicht den Moment, wo uns erst nach einem Gespräch einfällt, was wir hätten sagen können! Zu diesem späteren Zeitpunkt wird unsere Meinung über den vormals so überzeugenden Redner schlecht ausfallen.

Deshalb ist eine Rhetorik, die sich neben der schönen auch der verantwortungsvollen Rede verpflichtet, nicht primär idealistisch, sondern sie dient vor allem der Bildung einer Persönlichkeit, die bei den Mitmenschen geschätzt und angesehen ist.

Wir wirken niemals nur mit dem, was wir sagen, sondern immer auch mit dem, was wir sind!

Der Blick auf die Rhetorik ist deshalb in diesem Buch von zwei Anliegen geprägt:

- Einerseits soll Wissen vermittelt werden, das es ermöglicht, Kommunikationssituationen so zu gestalten, dass sie im Sinne des Sprechers effektiv und erfolgreich sind. Es geht um die Frage, wie die eigene Wirkung optimiert und in welcher Form Inhalte überzeugend dargestellt werden können.
- Andererseits kann das rhetorische Wissen als Werkzeug zur Analyse genutzt werden. Es soll helfen, Gesprächsthemen, Gesprächssituationen, Gesprächspartner und natürlich sich selbst besser zu verstehen. Viele Menschen haben schon erlebt, dass ihnen erst in dem Moment die eigene Einstellung zu einem Thema oder die Ursache eines Problems bewusst wird, in dem sie darüber reden. Diese erkenntnisfördernde Macht der Sprache kann durch die Rhetorik gelenkt und nutzbar gemacht werden. So beginnt verantwortungsvolles Kommunikationsverhalten.

Die Sichtung der Literatur zum Thema Rhetorik macht die Vielfalt des Lernbereichs deutlich. Eine mögliche Einteilung ist die in monologe und dialoge Kommunikationssituationen. Es werden Techniken vermittelt, die entweder für den Fall, dass einer vor vielen, oder für den Fall, dass zwei oder mehrere miteinander reden, greifen. Beide Bereiche können noch weiter unterteilt werden.

So unterscheidet sich die Festrede von der Präsentation oder dem Referat; in einer Teambesprechung gelten andere Regeln als im Bewerbungsgespräch.

Ein Lehrbuch über Rhetorik muss also eine Einteilung finden, die den Ansprüchen verschiedenster Rahmenbedingungen gerecht wird. Das vorliegende Buch bietet eine Einteilung in rhetorische Prozesse an.

Diese rhetorischen Prozesse subsumieren die wichtigsten psychologischen Vorgänge in der sprachlichen Interaktion. Vieles

davon läuft unbewusst ab. Beim Naturtalent wahrscheinlich erfolgreicher als beim Redemuffel. Für beide gilt jedoch: Rhetorik ist es erst dann, wenn diese Prozesse bewusst sind bzw. kontrolliert werden.

Am Anfang stehen die Prozesse Reflektieren und Konzentrieren. Sie finden meist vor der eigentlichen Kommunikation statt und beinhalten die bewusste Auseinandersetzung sowohl mit der eigenen Wirkung als auch mit der Persönlichkeit des Gesprächspartners bzw. Zuhörers.

Im Prozess Informieren wird ausschließlich der Sachinhalt einer Äußerung betrachtet. Es soll die Frage beantwortet werden, welche Informationsstrukturen möglich und für welche Situationen sinnvoll sind. Das Ziel ist dabei immer, dass das Gesagte nicht nur gehört, sondern auch verstanden wird und nach Möglichkeit im Gedächtnis bleibt.

Die Prozesse Überzeugen und Lenken gehen über die reine Information hinaus. Das Anliegen des Sprechers ist nun, nicht nur den Sachinhalt verständlich, sondern seine Meinung nachvollziehbar und zustimmungswürdig darzustellen. Die Steigerung ist letztlich, dass der Gesprächspartner nicht nur übereinstimmt, sondern sich auch entsprechend verhält.

Leider sind jedoch nicht alle Gesprächspartner an einer fairen Auseinandersetzung interessiert. Wenn es darum geht, in erster Linie der Überlegene in der Kommunikation zu sein, werden häufig – bewusst oder unbewusst – unredliche Techniken eingesetzt. Deshalb ist auch das Durchsetzen ein wichtiger rhetorischer Prozess. Er soll rhetorisches Verhalten in schwierigen Kommunikationssituationen beschreiben.

1 Erster Prozess: Reflektieren

Wie der Sprecher seine eigene Wirkung beeinflussen kann

Viele erfolgreiche und zufriedene Menschen zeichnen sich dadurch aus, dass sie ihr Können und ihre Wirkung sehr realistisch einschätzen. Sie kommen deshalb selten in die Verlegenheit, aufgrund unerwarteter Reaktionen der Gesprächspartner verunsichert zu werden. Die gewonnene Selbstsicherheit wiederum wirkt sich positiv auf das gesamte Kommunikationsverhalten aus.

Wie wirkt der Mensch?

Voraussetzung für die Reflexion der eigenen Wirkung ist das Wissen um die Aspekte, die die Ausstrahlung eines Menschen ausmachen. Solche Aspekte werden in diesem Kapitel als Ausdrucksebenen des Menschen bezeichnet und erläutert.

Die Kommunikation zwischen Menschen ist immer von ihrer Einstellung zueinander bestimmt.

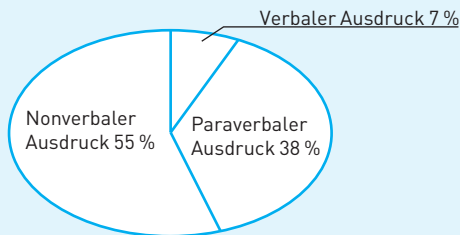
Solche Einstellungen sind beispielsweise durch Eigenschaftszuordnungen wie vertrauenswürdig, glaubwürdig, engagiert, unsicher, überheblich, autoritär, angenehm, unsympathisch etc. gekennzeichnet. Sie entstehen zu Beginn einer Begegnung und werden im Verlauf der Kommunikation nur noch leicht modifiziert.

Ergebnisse der kommunikationspsychologischen Forschung zeigen, dass diese Eigenschaftszuordnungen, also die Ausstrahlung einer Person, nur zu etwa 7 % davon bestimmt werden, was jemand sagt. Entscheidender sind die Nebeninformationen, die vom Zuhörer meist unbewusst aufgenommen und verarbeitet werden. Diese zusätzlichen Informa-

tionen liegen in dem, wie jemand etwas sagt (38 %) und mit welchen optischen Eindrücken (55 %) er das Gesagte verbindet. Aufgrund dieser Forschungsergebnisse wurde das kommunikative Verhalten eines Menschen in drei Bereiche eingeteilt:

- Der verbale Ausdruck bezeichnet Informationen inhaltlicher Art, also das, was tatsächlich gesagt wurde.
- Der paraverbale Ausdruck umfasst sämtliche stimmlichen oder artikulatorischen Aspekte, also die Art und Weise, wie etwas ausgesprochen bzw. stimmlich begleitet wird.
- Der nonverbale Ausdruck ergänzt die körpersprachliche Komponente.

Der Eindruck, den ein Sprecher hinterlässt, hängt nur zu einem geringen Teil davon ab, was er sagt.



Drei Bereiche kommunikativen Verhaltens

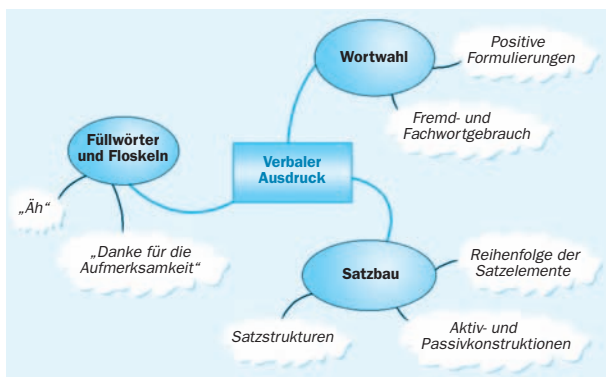
Um einem weit verbreiteten Missverständnis vorzubeugen, sei an dieser Stelle gesagt, dass die reine Inhaltsvermittlung selbstverständlich nicht zu einem so großen Teil von außersprachlichen Komponenten bestimmt ist. In Bezug auf den Informationsgehalt einer Rede werden vor allem körpersprachliche Elemente häufig überschätzt. So kann sich ein Zuhörer nicht allein aufgrund des guten Aussehens eines Sprechers die Inhalte besser merken! Aber seine Aufmerksamkeit kann steigen, wenn er den Redner als glaubwürdig und engagiert erlebt. Für diese Einschätzung wiederum ist die Körpersprache von großer Bedeutung.

Verbaler Ausdruck

Der Mensch hat verschiedenste Möglichkeiten, sich verbal auszudrücken. Welche dieser Möglichkeiten wir wählen, hängt z. B. davon ab, welche Erziehung und Bildung wir genossen haben oder wie unsere Einstellung zu einem bestimmten Zuhörer und dem Gesprächsthema ist. Im Rückschluss gilt:

Ein Zuhörer wird aufgrund unseres Sprachgebrauchs – meist unbewusst – eine Meinung darüber entwickeln, wer wir sind, wo wir herkommen und was wir wollen.

Der Sprachgebrauch eines Menschen lässt sich mit einer Vielzahl von Parametern beschreiben. Es sollen nun diejenigen erörtert werden, die die Wirkung einer Person am meisten beeinflussen: Wortwahl, Satzbau und Füllwörter/Floskeln.



Aspekte des verbalen Ausdrucks

Wortwahl

In Zusammenhang mit der Wortwahl eines Sprechers wird häufig der Fremd- und Fachwortgebrauch analysiert. Grundsätzlich sollten Fremd- und Fachwörter nur dann genutzt werden,

wenn der Zuhörer sie versteht. Für den rhetorischen Prozess Informieren ist das sicher ein wertvoller Hinweis. Wenn wir jedoch die Wirkung einer Person reflektieren, so bedeutet der Fremdwortgebrauch sehr viel mehr. In der heutigen Zeit ist Fachwissen immer mehr gefragt, deshalb ist es für viele Menschen wichtig, sich als Fachmann oder Fachfrau auf einem Gebiet zu präsentieren.

So neigen Sprecher in Vortrags- oder Gesprächssituationen häufig dazu, viele Fremd- und Fachwörter zu benutzen, um Kompetenz zu beweisen. Das kann zur Folge haben, dass die Zuhörer zwar sehr beeindruckt vom Wissen des Sprechers sind, sie aber nur sehr wenig davon verstanden haben.

Hieran wird deutlich: Professionelle Rhetorik ist niemals eine Einbahnstraße.

Für eine bestimmte Kommunikationssituation gibt es keine ausschließlich richtige rhetorische Vorgehensweise, es kommt immer darauf an, was der Sprecher will.

Ist es ihm wichtig, sich als (unerreichbare) Koryphäe eines Fachgebiets darzustellen, sollte er viele Fachwörter verwenden. Ist es ihm aber wichtig, dass die Zuhörer ihn wirklich verstehen, sollte er angemessen einfache Worte wählen.

Möglicherweise sind dem Sprecher auch beide Aspekte gleichermaßen wichtig. Für diesen Fall sei vorgeschlagen, eine geringe Anzahl von Fremd- und Fachwörtern in seinen Äußerungen zu verwenden, diese beim ersten Gebrauch in einem Nebensatz zu erklären und sie dann im weiteren Verlauf selbstverständlich zu benutzen:

Beispiel: „Es ist doch unbestritten, dass die Partei X auf diesem Gebiet etwas für sich beansprucht, was sie nachweislich an anderer Stelle nie erreicht hat. Unter diesen Voraussetzungen entsteht beim Menschen eine kognitive Dissonanz, er erkennt also einen inneren Widerspruch. Kognitive Dissonanzen sollten dazu führen, dass eine Situation neu eingeschätzt oder eine Meinung verändert wird!“

Ein zweiter Aspekt der Wortwahl ist die Möglichkeit, mit bestimmten Formulierungen implizit eine innere Einstellung auszudrücken und damit die eigene Persönlichkeit ins rechte Licht zu rücken. In unserer Gesellschaft findet sich verbreitet die Forderung nach optimistischen und Kunden gegenüber offenen Mitarbeitern.

Eine solche positive Einstellung kann aus rhetorischer Sicht mit so genannten positiven Formulierungen suggeriert werden.

Mit der Technik der positiven Formulierung sollen Sachverhalte, die im alltäglichen Sprachgebrauch oft mit negativen Worten beschrieben werden, freundlicher umschrieben werden.

Alltägliche Formulierung	Positive Formulierung
Ich habe jetzt keine Zeit. Das hat mir nicht gefallen.	Ab zwei Uhr habe ich Zeit. Es hätte mir besonders gefallen, wenn ...
Von 13 Uhr bis 14 Uhr geschlossen. Das Glas ist halb leer.	Ab 14 Uhr geöffnet. Das Glas ist halb voll.

Alltägliche versus positive Formulierung

In Zusammenhang mit bewusst eingesetzten positiven Formulierungen wird häufig der Vorwurf der Manipulation laut: Man würde Gesprächspartnern eine Einstellung vorspielen, die wahrscheinlich nicht der Wirklichkeit entspricht. Hierzu sei nur kurz bemerkt, dass die Art der Formulierung sehr wahrscheinlich nicht nur den Hörer, sondern auch den Sprecher selbst beeinflusst. Wer nach positiven Formulierungen sucht, wird automatisch eine optimistischere Perspektive einnehmen und auch schwierigen Sachverhalten positive Aspekte abgewinnen können. So hat es der Gesprächspartner zumindest mit jemandem zu tun, der seine Einstellung im Moment der Kommunikation positiv entwickelt.

Satzbau

Auch der Satzbau eines Sprechers gibt Hinweise auf dessen Persönlichkeit. Ähnlich wie ein erhöhter Gebrauch von Fach- und Fremdwörtern wird auch das Formulieren von besonders langen und komplizierten Sätzen häufig mit einer höheren Bildung assoziiert. Auf der anderen Seite kann ein zu verzweigter und weitschweifiger Satzbau den Eindruck fördern, der Sprecher würde „um den heißen Brei herumreden“ oder nicht „mit der Sprache herausrücken“. Das wäre ungünstig.

Der Sprecher sollte Satzstrukturen finden, die gleichermaßen anspruchsvoll und leicht verständlich sind.

Als Orientierung kann hier das Schema Hauptsatz + Hauptsatz oder Hauptsatz + Nebensatz dienen:

Hauptsatz + Hauptsatz	Hauptsatz + Nebensatz
„Der Selbstdarsteller trumpt in seiner Äußerung mit vielen Fach- und Fremdwörtern auf, und der Vorsichtige verstrickt sich in Nebensätzen.“	„Auch Wortwahl und Satzlänge bestimmen, wie der Zuhörer über den Sprecher denkt.“

Die Satzstruktur

Der Satzbau ist jedoch nicht allein durch die Kombination von Hauptsatz- und Nebensatzelementen bestimmt. Sowohl die Abfolge der Satzelemente Subjekt, Prädikat und Objekt (S-P-O) als auch Aktiv- oder Passivkonstruktion können einen Satz leicht oder schwer verständlich machen.

Obwohl eine Passivkonstruktion den gleichen Informationsgehalt hat wie die entsprechende Aktivkonstruktion, braucht der Zuhörer mehr Zeit, um den Sinn im Passiv zu erfassen.

Aktivkonstruktion	Passivkonstruktion
„Der Redner langweilt die armen Zuhörer.“	„Die armen Zuhörer werden vom Redner gelangweilt.“

Aktiv- versus Passivkonstruktion

Ähnliches gilt für die Reihenfolge der Satzelemente. Wird sie als S-P-O-Konstruktion formuliert, kann der Hörer schnell den Sinn des Gesagten erfassen. Werden die Elemente jedoch vertauscht, so dauert der Erkennensprozess deutlich länger.

O-P-S-Aktivkonstruktion	O-P-S-Passivkonstruktion
„Die armen Zuhörer langweilt der Redner.“	„Vom Redner werden die armen Zuhörer gelangweilt.“

O-P-S-Aktiv- versus O-P-S-Passivkonstruktion

Insbesondere im „Behörden-Deutsch“ finden sich viele schwierige Satzkonstrukte. Die Behörde als offizielle Institution ist aber Autorität. Möglicherweise ist das der Grund dafür, dass viele Menschen in offiziellen Redesituationen automatisch komplizierte Sätze bilden, obwohl das nicht ihrem alltäglichen Sprachgebrauch entspricht.

Die genannten Hinweise für einen rhetorisch sinnvollen Satzbau beziehen sich vorwiegend auf die gesprochene Sprache. In der Schriftsprache ist ein zu schlichter Satzbau ungünstig, denn eine einfache Schreibweise kann zu Unaufmerksamkeit beim Lesen verführen.

Füllwörter und Floskeln

Füllwörter und Floskeln sind aus rhetorischer Perspektive solche Lautäußerungen und Wörter, die entweder nur die Funktion eines Lückenfüllers haben oder in ihrem Wortsinn nicht dem eigentlichen Anliegen des Redners entsprechen.

Typische Füllwörter sind das „Äh“ oder „Mh“. Für sie gibt es eine psychologische und eine physiologische Erklärung. Beide Erklärungsmodelle gehen von unbewussten Verhaltensweisen des Sprechers aus.

- Die psychologische Perspektive sieht die Ursache der Entstehung von Ähs in Bewertungsprozessen beim Sprecher. Dieser befürchtet, dass eine stille Pause innerhalb seiner Äußerung als mangelnde Kompetenz oder Steckenbleiben interpretiert wird. Um einen solchen Eindruck zu vermeiden, füllt er die Pausen mit einer beliebigen Lautäußerung, meist mit dem Äh. Ein weiterer psychologischer Aspekt ist der Wunsch, nicht unterbrochen zu werden. Untersuchungen zeigen, dass Sprecher häufig dann unterbrochen werden, wenn sie eine kleine Pause machen. Das Äh, das solche Pausen füllt, soll dem Gesprächspartner einen stetigen Redefluss suggerieren und die Möglichkeit zum Einhaken vermeiden.
- Die physiologische Perspektive geht hingegen von rein körperlichen Ursachen des Äh aus. Sie sieht am Sprechen zwei Systeme beteiligt: das Sprachsystem und das Sprechsystem. Im Sprachsystem werden die Denkprozesse zusammengefasst, mit denen wir unsere Äußerungen planen. Das Sprechsystem bezeichnet den Vorgang der Stimmbildung und Artikulation. Beide Systeme arbeiten unterschiedlich schnell. Der Denkprozess ist schließlich ungleich aufwendiger und anstrengender, als einfach die Stimmbänder in Bewegung zu setzen oder die Lippen zu bewegen. Deshalb kann es sein, dass das Sprechsystem schon einsatzbereit ist, obwohl das Sprachsystem noch gar keine Inhalte geliefert hat. Und was passiert, wenn der Mund offen steht, die Stimmproduktion beginnt, aber noch keine Wörter parat sind? ... Äh!

Natürlich sollte der Gebrauch von Füllwörtern nicht überbewertet werden. Wenn sie nicht ungewöhnlich oft geäußert werden, nimmt sie der Zuhörer nicht einmal wahr.

Kritisch wird es, wenn Füllwörter so häufig auftreten, dass sie Aufmerksamkeit auf sich ziehen. Die fehlt dann für die eigentlichen Inhalte.

„Ähs“ sollten also nur so häufig in der Äußerung vorkommen, dass sie keine Aufmerksamkeit auf sich ziehen. Doch was kann der Sprecher stattdessen tun? Die Empfehlung: Mut zur Pause! Auch wenn der Sprecher befürchtet, durch viele Pausen den Eindruck mangelnder Kompetenz zu vermitteln, entspricht das doch häufig nicht der Realität. Für Zuhörer sind Pausen sehr hilfreich, denn sie geben Zeit zum Nachdenken und Verarbeiten. Bis zu einer Pausenlänge von drei Sekunden fällt dem Hörer die Pause nicht einmal auf.

Neben den Füllwörtern sollen auch die Floskeln betrachtet werden. Floskeln sind Sätze oder Wortverbindungen, die wir nahezu automatisch verwenden, ohne ihren Wortsinn zu meinen.

Beispielsweise sagen wir zur Begrüßung „Guten Tag“. Aber meinen wir damit tatsächlich „Ich wünsche dir, dass du einen angenehmen und erfolgreichen Tag verbringst“?

Diese Begrüßungsformulierung ist eine Floskel, die nichts anderes aussagt als „Ich bin gut erzogen, denn ich grüße andere Personen“ oder „Ich zeige dir meinen Respekt, indem ich dich grüße“.

Floskeln, die im Alltag die wichtige Funktion haben, das Zusammenleben zu vereinfachen, können eine professionelle Rhetorik stören, weil sie Distanz zwischen Sprecher und Hörer schaffen.

Beginnt der Sprecher mit „Danke, dass sie so zahlreich erschienen sind“, meint er vielleicht nichts anderes als „Ich fange jetzt an“.

Endet er mit „Vielen Dank für die Aufmerksamkeit“, meint er vielleicht nur „Ich bin mit meinem Beitrag am Ende“.

Die Rhetorik empfiehlt grundsätzlich, individuelle und persönliche Formulierungen den Floskeln vorzuziehen, denn auf diese Weise wirkt der Sprecher sehr verbindlich.

Beim Hörer entsteht so der Eindruck, nicht nur eine Nummer zu sein, sondern in seiner Person wahrgenommen zu werden.

Übung

Lesen Sie einen kurzen Artikel (max. 10 Zeilen) aus der Tageszeitung. Geben Sie die Inhalte in freier Rede wieder. Verwenden Sie dabei nur Satzkonstruktionen wie Hauptsatz + Hauptsatz oder Hauptsatz + Nebensatz. Nehmen Sie ihre Äußerung auf und überprüfen Sie den Erfolg!

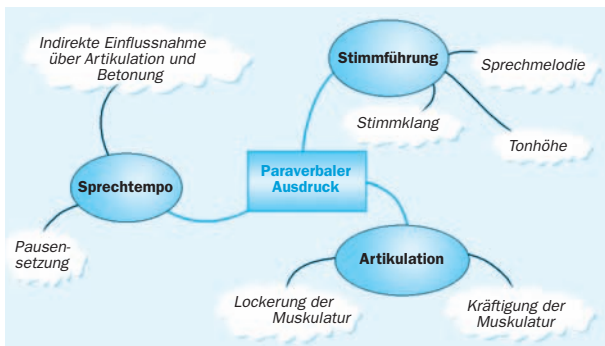
Paraverbaler Ausdruck

Unter paraverbalem Ausdruck verstehen wir solche Elemente des menschlichen Kommunikationsverhaltens, die sich auf die Art und Weise des Sprechens beziehen. Diese Aspekte haben einen deutlich größeren Einfluss auf die Einschätzung der Persönlichkeit eines Sprechers als verbale Ausdrucksbereiche. Einige Wissenschaftler bezeichnen die Stimme des Menschen sogar als seine persönliche Visitenkarte.

Die Bezeichnungen für die verschiedenen Aspekte des menschlichen Ausdrucksverhaltens sind nicht immer einheitlich. So werden stimmlich-artikulatorische Elemente gemeinsam mit der Körpersprache häufig unter dem Begriff nonverbales Verhalten zusammengefasst. Anstelle der Bezeichnung „paraverbal“ wird auch der Begriff „Prosodie“ gebraucht.

In diesem Buch werden zur besseren Übersicht stimmlich-artikulatorische Elemente von der Körpersprache getrennt betrachtet und aus Gründen der Einheitlichkeit als paraverbaler Ausdruck bezeichnet.

Die verschiedenen Aspekte des paraverbalen Ausdrucks sind vielfältig. Wir wollen auch hier die drei wichtigsten herausgreifen: Stimmführung, Artikulation und Sprechtempo.



Aspekte des paraverbalen Ausdrucks

Stimmführung

Stimmklang

Insbesondere der Stimmklang eines Menschen kann beim Zuhörer Wohlbefinden oder Unwohlsein hervorrufen. Diese Empfindung wird jedoch nicht bewusst mit der Stimme eines Sprechers in Verbindung gebracht, sondern mit seiner Person.

Stimmlich begründete Befindlichkeiten des Hörers wirken stärker als die Inhalte, die ein Sprecher vorbringt.

Ein Gesprächspartner, dessen Stimme uns fast schon „einklullt“, ist jemand, dem man gerne zuhört. Setzt uns der Sprecher hingegen mit seiner unangenehmen Stimme „unter Strom“, so wird das automatisch mit einer anstrengenden Person gleichgesetzt.

Ursache für solche Reaktionen des Hörers ist das Einfühlungsvermögen des Menschen. Dieser Zusammenhang sei hier kurz erläutert:

Einerseits ist der individuelle Stimmklang eines Menschen von seinem Spannungszustand bestimmt. Ist er gestresst, nervös oder verärgert, sind seine Muskeln in erhöhter Spannung, auch