

## **Weshalb Reden (k)eine Kunst ist**

Doris Bruno-Brauchli, Volketswil

Auf Griechisch bedeutet «Rhetorik» Kunst der Rede. Damit gemeint ist die freie Rede. Die Rhetorik wird definiert als die Fähigkeit, "das Überzeugende, das in jeder Sache innewohnt, zu erkennen".

Grosse und bedeutende griechische Denker und Philosophen haben sich bereits in der Antike Gedanken zur Beredsamkeit gemacht. Die Überlegungen sind über zweitausendfünfhundert Jahre alt. Die Grundprinzipien gelten heute noch. Platon ging es um ethische Grundsätze und für Sokrates bestand der Sinn der Rede in der Wahrheit. Für Aristoteles war Rhetorik eines seiner Hauptwerke, im Sinne, durch die Redekunst zu überzeugen.

Marcus Knill, ein bedeutender Kommunikationsberater und Coach, überzeugt, analysiert und trainiert Persönlichkeiten aus Politik, Sport und der Medienwelt. Seine Reputation ist auf Schweizer Terrain und darüber hinaus bestens bekannt, obschon er im Hintergrund arbeitet und seine Kunden nicht preisgibt. Als Medienexperte, Supervisor und Autor von Fachbüchern und in seinen Analysen bringt er seine Aussagen klar auf den Punkt. Und darum geht es in der Alltagsrhetorik. Wir müssen natürlich kommunizieren, echt, verständlich, kurz und dennoch konkret.

### **Wie man in den Wald ruft, kommt es zurück**

Tatsächlich fällt den Zuhörenden eine grosse Bedeutung zu. Nicht irrelevant ist, was der Adressat versteht und was er aufnimmt. Wie wir ankommen, d.h. ob wir überzeugen, hängt in erster Linie davon ab, ob wir selbst von unserer Botschaft überzeugt sind. Viele geben sich zwar grosse Mühe und wollen wortgewandt formulieren. Doch machen sie den grossen Fehler, während des Sprechens an die Körpersprache oder an sich zu denken, anstatt voll und ganz auf das Du, das heisst auf das Denken zu konzentrieren. Im Grund genommen wäre alles so einfach, wenn wir unkompliziert reden würden und die Gedanken nicht unbeteiligt ablesen. Viele reden langatmig, weil sie während des Sprechens den neuen Gedanken nachrennen, anstatt beim roten Faden zu bleiben.

Wie beim Sport gibt es auch beim Reden talentierte und weniger talentierte Menschen. Doch jeder Sportler weiss, dass es ohne Training nicht geht. Beim Reden denken viele, vor einem grossen Publikum zu sprechen, könne man oder man könne es nicht. Anfänger wissen vielleicht nicht, dass Profis ständig an sich arbeiten und wie Piloten – die fliegen können – auch in einem Simulator das Können überprüfen. Weshalb versagen viele beim Druck, einen Vortrag souverän von A-Z durchzuführen? Weshalb gerät der Redefluss ins Stottern und weshalb fehlen uns im Stress die Worte? Die wenigsten wissen es, dass Lampenfieber normal ist, sogar notwendig ist. Sie haben nie gelernt vor einem anspruchsvollen Publikum zu reden. Reden lernt man nicht mit Büchern oder passiv. Schwimmen lernen wir auch nur im Wasser. Wer frei sprechen will, muss sich dem Publikum aussetzen.

Es lohnt sich deshalb tranchenweise anzufangen. Man kann in einer Fragerunde oder in einer Diskussion vorerst nur einmal eine Frage stellen. Ein andermal kann man später ein kurzes Votum abgeben um noch später etwas vorzutragen.

Für Marcus Knill liegt das Erfolgsprinzip in der Einfachheit und in der Reduktion auf das Wesentliche. «Denn das Einfache ist dann im Grunde genommen dann doch einfach.»

Wer so redet, wie er im Alltag mit einem Kollegen spricht und wer beim Reden weder an die Körpersprache noch an die Formulierung denkt, ist auf dem richtigen Weg. Wenn die innere Einstellung stimmt, stimmt automatisch auch die Stimme und die Körpersprache.

### **Die Dinge beim Namen nennen**

Missverständnisse sind immer vorprogrammiert. Vor allem dann, wenn wir nur Andeutungen machen oder vage d.h. zu allgemein formulieren. Fragen wir uns immer: Was ist meine Kernaussage? Darüber muss ich mehr sagen. Erwartungsgemäss müssten die Aussagen, Argumente und Informationen eindeutig sein. Ob jedoch ein Vortrag, eine Präsentation, eine Moderation, Vorlesung, Beratung etc. gut ankommt, beruht darauf, wie konzentriert der Sprecher oder die Sprecher/in bei der Sache bleibt. Mit Assoziationen und Plaudereien schweift man leider oft vom Kerngedanken ab. Sich im Feld der Assoziationen herumzuschlagen ist leichter, als sich EIN Argument oder EINEN Kerngedanken mit EINEM Beispiel zu veranschaulichen. Argumentieren heisst immer: EINE Botschaft mit EINER Geschichte oder EINEM Bild zu verknüpfen. Wer eine Ansprache, ein Referat oder einen Vortrag erfolgreich vermitteln will, muss die Grundsätze der Redetechnik kennen. Wir müssen immer EINFACH, kurz, strukturiert und dennoch konkret reden. Was wir sagen, sollten die Zuhörer mit den Ohren sehen!

In der Kommunikation gibt es Regeln und Techniken, die sich bewährt haben. Stimme, Körpersprache und Aussage müssen mit der Person, mit der Situation und der jeweiligen Stimmung übereinstimmen. Es lohnt sich gewiss, fachgerechte Rhetorikkurse zu besuchen. Leider gibt es auch Kurse, welche die Leute verfremden und einen Ansatz des Theaterspielens erkennen lassen.

Alle praxisorientierten Kurse, bei denen einem Redner seine Stärken bewusst gemacht werden und bei denen es nicht ums Schönreden geht, sondern ums glaubwürdige Überzeugen, sind empfehlenswert.

Einige Gedanken basieren auf einem Gespräch mit Marcus Knill ([www.knill.com](http://www.knill.com)). Er ist Autor des virtuellen Internetbuches [www.rhetorik.ch](http://www.rhetorik.ch), das allen Führungskräften gratis zur Verfügung steht.