

Rhetorik (1)

Die Kunst der freien Rede ist nicht nur bei Funk und Fernsehen begehrt. Rhetorische Fähigkeiten kommen Journalisten aller Medien zugute.

Von Sabine M. Falk

Rhetorik – das ist ein wohlgeordneter Zauberkasten mit Tricks und Techniken, die es uns jederzeit erlauben, auch in schwierigen Situationen die Oberhand zu behalten, Forderungen und Positionen durchzusetzen (ohne daß uns jemand böse ist), und den großen Redeauftritt bravourös zu meistern, so daß alle (oder doch die meisten) begeistert sind. Für den kurzen Redebeitrag in der Redaktions-sitzung, für das Verkaufsgespräch beim Sender oder für die Eröffnung einer Pressekonferenz wünschen wir uns Tricks und Techniken, mit denen wir die Redesituation beherrschen, ohne uns angreifbar zu machen.

Rhetorik als die Kunst der freien Rede benötigt eine Basis, die sehr viel mit der Persönlichkeit der Sprechenden zu tun hat. Rhetorische Techniken können Überzeugungskraft unterstützen, aber niemals ersetzen. Was nützt es schon zu wissen, daß der Redner laut und deutlich sprechen soll, damit er gehört wird, wenn er gleichzeitig davor Angst hat, im Mittelpunkt zu stehen. Gute Redner oder Rednerinnen brauchen solides Selbstvertrauen, um das rhetorische Regelwerk zu beleben. Die innere Sicherheit läßt uns mit Spontanität, Kreativität und zuweilen auch mit Spaß reden.

Blick nach innen. Überzeugungsarbeit ist Beziehungsarbeit. Die Überzeugungskraft eines Beitrags hängt davon ab, wie der Kontakt zu uns selbst, zum Gegenüber und zum Thema gestaltet ist. Der Kontakt zu uns selbst

wird durch Selbstannahme und Akzeptanz gefördert. Journalisten und Journalistinnen sind hier mit hohen Erwartungen konfrontiert („Wenn die nicht reden können, wer dann?“). Dieser äußere Druck verbindet sich

schnell mit den eigenen Ansprüchen an die sprachliche und sprecherische Ausdrucksfähigkeit („Schließlich ist die Sprache doch mein Medium!“). Angesichts der hohen Erwartungen ist die innere Verunsicherung bei vielen „Sprachmenschen“ recht groß. Gleichzeitig fehlen in der journalistischen Ausbildung immer noch Kommunikationsseminare, die die Individualität und das kreative Potential jedes einzelnen betrachten und fördern.

In meinen Workshops und Seminaren fällt häufig eine große Diskrepanz auf, zwischen dem, was die Teilnehmenden lernen wollen („Auch mal so cool dastehen können!“), „Immer eine Antwort wissen ...“), und dem, was sie selbst an anderen überzeugend finden. Im Gegensatz zu dem Wunsch nach optimaler Wirkung ohne Risiko steht aber, was uns erreicht und ein Umdenken in uns bewirken kann: Wir erinnern uns in der Regel an Redner oder Rednerinnen mit Ausstrahlung, die in Vorträgen lebendig, präsent und menschlich sind. Der technisch perfekte Vortrag hat also nicht notgedrungen die größte Wirkung im Sinne von Überzeugung.

Persönliche Ausstrahlung, Lebendigkeit, Präsenz und Souveränität im Umgang mit schwierigen Situationen können wir nicht einfach „machen“.

Gute Redner oder Rednerinnen brauchen solides Selbstvertrauen, um das rhetorische Regelwerk zu beleben.

Die Arbeit an rhetorischen und sprecherischen Fähigkeiten führt sinnvollerweise immer auch nach innen, zur Entdeckung

der eigenen Persönlichkeit, durch die wir uns von anderen unterscheiden.

Wege zur Sicherheit. Es gibt verschiedene Wege, die innere Sicherheit zu erweitern:

- ◆ Viele Menschen versuchen ihrer Angst Herr zu werden, indem sie sie kontrollieren. Der Preis für diese Selbstkontrolle ist der Verzicht auf eine lebendige Ausstrahlung. Je mehr Sie sich erlauben, so zu sein, wie Sie sind (z. B. mit zitternden Knien und schwitzenden Händen), desto mehr werden Sie ganz da sein. Lernen Sie, mit Ihrer Angst „auf die Bühne“ zu gehen und sich dort mit ihr zu bewegen. Dann kann sie sich wandeln. Das Problem ist nicht, daß unser Herz klopft, sondern daß wir dieses Herzklopfen bewerten („Warum macht mich diese Lappalie so nervös?!“). Sie schaffen sich sicheren Boden unter den Füßen, indem Sie die Aufregung zu einem Zeitpunkt akzeptieren, wo Sie nichts mehr daran ändern können.
- ◆ Selbstkritik während Ihres Beitrages führt zu Blockaden. Das macht

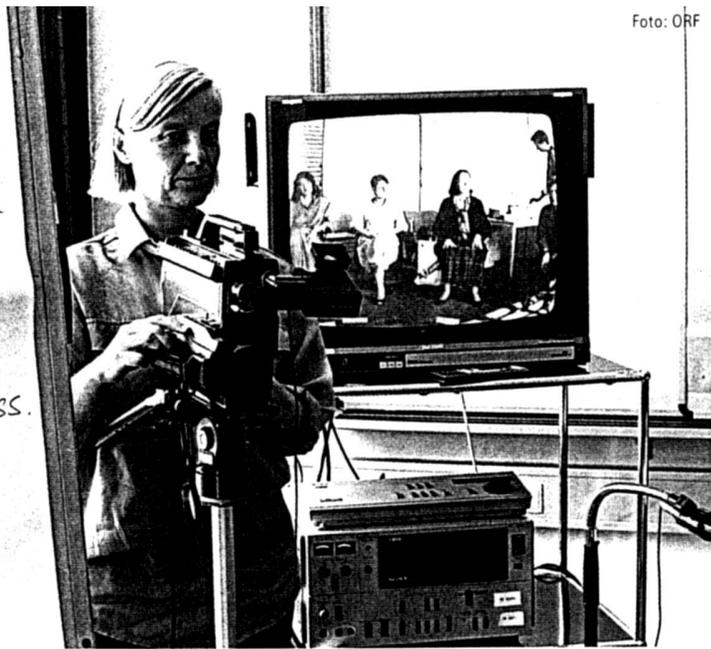
DIE AUTORIN:



Sabine M. Falk (38), lebt als Kommunikationsberaterin mit eigener Praxis in Freiburg und bietet u. a. in Zusammenarbeit mit Irmela Beyer bei der Evangelischen Medienakademie Redekurse mit dem hier vorgestellten ganzheitlichen Ansatz für Journalisten und Journalistinnen an.

Leber
Ham
nen im
Success.
S.

Foto: ORF



Lebendige, präzise Rhetorik kann man lernen. In Seminaren wird die innere Sicherheit gestärkt, werden Gestik, Mimik und Sprache geschult.

innerlich und äußerlich eng, Gestik und Mimik verlieren ihre Lebendigkeit, wirken zurückgenommen oder hektisch übertrieben, der Atem stockt, die Stimme verliert ihre natürliche Kraft, die inhaltlichen Reaktionsmuster sind eingeschränkt. Unterstützen Sie sich statt dessen durch Erlaubnisse und positive Gedanken. Statt: „Ich weiß nicht genug!“ besser: „Ich sage, was ich weiß!“ oder statt: „Ich werde wieder viel zu schnell reden!“ besser: „Ich nehme mir die Zeit, die ich brauche!“ Erst im Anschluß an Ihren Auftritt kann die kritische Selbstreflexion als Vorbereitung für ein nächstes Mal sinnvoll sein.

◆ Wenn Sie einen Standpunkt überzeugend vertreten wollen, benötigen Sie festen Boden unter den Füßen. Finden Sie auch körperlich Ihren Standpunkt. Stehen Sie mit beiden Beinen auf der Erde. Bleiben Sie immer in Bewegung (durch kaum sichtbares Schwingen oder einen Schritt auf Ihr Publikum zu). Lassen Sie Ihre Gestik und Mimik geschehen. Ohne unsere Kontrolle findet sie leichter den Weg zur stimmigen Unterstützung des Gesagten.

Überzeugende Körpersprache. Zuhörer registrieren selten die innere Aufregung der Sprechenden. Solange die Sprechenden daraus kein Problem machen, verzeihen wir das Suchen nach Worten, die Pause oder den

Haspler ganz automatisch. Sie fallen erst dann als Fehler oder Mangel auf, wenn die Sprechenden sie als solche behandeln und durch Stimme, Gestik, Mimik und Sprache (oft unbewußt) kommentieren. Ein lebendiger Vortrag lebt auch von den Brüchen, Ecken und Kanten. Was perfekt ist, lebt nicht mehr.

◆ Ihr Beitrag ist eine Form des Selbstausspruchs. Wir wirken überzeugend, wenn wir mit uns übereinstimmen. Eine Gestik, die bei der einen übertrieben und hektisch wirkt, kann bei dem anderen stimmig sein. Übernehmen Sie nicht die Sprache, Gestik oder Mimik anderer. Sie würden nicht zu Ihnen passen.

◆ Je mehr Sie mit dem, was Sie sagen, in Beziehung stehen, desto gehaltvoller ist Ihr Beitrag. Sie müssen nicht nur meinen, was Sie sagen, sondern es auch fühlen. Welche Erfahrungen haben Sie persönlich zu dem Thema gesammelt? Was veranlaßt Sie zu Ihren Schlußfolgerungen? Was ist die besondere Qualität Ihres Beitrags? Wollen Sie in einer Konfliktsituation signalisieren, daß Sie nicht von Ihren Forderungen abrücken werden oder wollen sie die Notwendigkeit zum Kompromiß betonen?

◆ Wir können sehr genau bestimmen, was wir in die Welt schicken. Das ist eine große Chance in der Überzeugungsarbeit. Das Bewußtsein, daß jedes Thema, über

Training

das wir sprechen, etwas mit uns als Person zu tun hat, fördert die Stimmigkeit und Wirkkraft unseres Redens. Nehmen Sie Ihr Thema, Ihre Erfahrungen und Ihr Wissen innerlich ernst. Ironische Distanz verwirrt die Zuhörenden und letztendlich auch Sie selbst. Vermeiden Sie innere und äußere Abwertung („Interessiert ja eh keinen!“, „Ich würde eigentlich nur kurz anmerken wollen ...“).

Distanz überwinden. In meinen Seminaren begegnet mir immer wieder diese für „Sprachmenschen“ typische Distanz. Viele Journalisten und Journalistinnen sind schnell und vielschichtig im Umgang mit Sprache. Doch gerade durch diese besondere Fertigkeit reißt die gefühlte Verbindung zum Gemeinten leicht ab.

◆ Sie können den Kontakt zum Thema vertiefen, indem Sie der Sprache Ihres Körpers zu vertrauen. Gestik, Mimik, Haltung und Stimme können sich mit wechselnden Themen verändern. Diese Veränderungen gehören zum Thema und unterstützen die stimmige Wirkung auf das Gegenüber. Je intensiver wir in Beziehung gehen können zu uns selbst, zum Gegenüber und zum Thema, desto stimmiger und überzeugender ist unsere Wirkung. Jeder Mensch hat dabei seine eigene Sprache. Die Erweiterung der rhetorischen Fähigkeiten umfaßt den ganzen Menschen. Sie ist ein lebenslanger Prozeß, der Körper, Seele und Geist umfaßt. ■

„Ein lebendiger Vortrag lebt auch von den Brüchen Ecken und Kanten.“

Tip ZUM THEMA

Die besten Rhetoriktechniken nützen nichts ohne Überzeugungskraft. „Rhetorik II“ in MM 9/97 befaßt sich deshalb mit der Gestaltung der Überzeugungsarbeit.