

1 Einleitung

Der legendäre römische Staatsmann Cicero soll in Rom mit einer Rede vor dem Senat erreicht haben, dass 100 Prozent seiner versammelten Zuhörer von ihm überzeugt wurden, seinen Standpunkt einzunehmen. Am folgenden Tag hielt er erneut eine ausgefeilte und engagierte Rede. Nur vertrat er inzwischen die gegenteilige Meinung. Wieder konnte er alle überzeugen. Das ist Rhetorik.

Rhetorik ist die Kunst der Rede. Am Beispiel der rhetorischen Frage „Willst du zu den Gewinnern gehören und dieses Buch durcharbeiten“ lässt sich darstellen, welches Ziel mit Rhetorik verfolgt werden soll. Rhetorik soll den Zuhörer berühren, ergreifen und bewegen. Eine rhetorische Frage ist keine Frage, die dem Gegenüber eine Wahl lässt. Wer eine rhetorische Frage stellt, will eine bestimmte Antwort erhalten.

Ist Rhetorik also nichts anderes als Manipulation? Viele Kritiker würden diese Frage mit „Ja“ beantworten. Doch so einfach ist das nicht. Manipulation findet immer statt, wenn ein Mensch nicht allein unter einer Glaskuppel sitzt. Gerüche, Farben, Formen, Geräusche und damit auch Sprache nimmt er auf und verarbeitet sie bewusst oder unbewusst. Wir alle sind darauf angewiesen, Manipulation zu erfahren. So bleiben wir mit der Welt verbunden und werden ein Teil des Prozesses, der sich Leben nennt.

Jeder, der seine eigenen Überzeugungen und Meinungen vertritt, freut sich, wenn er seine Mitmenschen überzeugen

kann. Er sucht Gleichgesinnte und will andere in sein Boot holen. Um das zu erreichen braucht er Überzeugungskraft. Rhetorik ist das beste Mittel, um die Stärke der eigenen Überzeugungen zu erhöhen.

Rhetorik ist in allen Bereichen des Lebens von großer Bedeutung. Sowohl privat als auch beruflich haben die charismatischen Redner immer die Nase vorn.

Rhetorik findet immer dort statt, wo etwas verkauft, an den Mann gebracht werden soll. Dabei geht es nicht nur um Produkte. Es geht auch um Wünsche und Meinungen. Im Privatleben macht es einen großen Unterschied, ob sie zu ihm sagt: „Nie hast du Zeit für mich. Immer lässt du mich allein zuhause“, oder ob sie rhetorisch ausgefeilt formuliert: „Am nächsten freien Wochenende sollten wir mal wieder was machen, was uns beiden Freude macht.“

Sie will etwas verkaufen. Er soll ihr Bedürfnis nach Gemeinsamkeit berücksichtigen. Doch die beiden aufgezeigten Wege führen nicht gleichermaßen zum Erfolg.

Schon in diesem kleinen Beispiel erkennst du sofort, wie groß die Macht der Worte ist. Mit dem ersten Satz schlägt sie quasi verbal eine Tür zu. Was soll er darauf antworten? Er könnte sich verteidigen und es käme zu einem Konflikt. Im zweiten Satz wird eine Tür geöffnet, eine Kommunikation kann in Gang kommen. Das hat sie gewollt, sie hat ihr erstes Etappenziel erreicht.

Auch beruflich kennen wir rhetorische Anwendungen wie die rhetorische Frage eines Versicherungsverkäufers. „Meinen Sie

nicht, dass Ihr Kind Ihnen diese kleine Ausbildungsversicherung wert sein sollte?“ „Sind Sie sicher, dass Sie im Alter mit Ihrer kleinen Rente leben wollen?“ Die Rhetorik ist dabei nicht auf einzelne Branchen beschränkt. Wer ein Vorstellungsgespräch meistern will oder von seinem Chef eine Beförderung erhalten möchte, sollte an seiner Rhetorik arbeiten. Auch Reklamationen und Beschwerden sind mit rhetorischen Mitteln besser zu beantworten. Rhetorik bewegt Menschen, bindet Menschen und führt Menschen. Sie erfüllt damit alle Voraussetzungen, um als wichtigstes Mittel zum Erreichen der eigenen Ziele zu gelten.

Die Kunst der Rede war und ist hochaktuell. Politik und Wirtschaft sind ohne Rhetorik nicht denkbar. Jeder Visionär braucht rhetorische Fähigkeiten, um andere von seiner Vision zu überzeugen. Dabei reicht der Text nicht aus. Ohne eine gelungene Präsentation ist Überzeugung nicht möglich. Das ist der Grund, warum zur Rhetorik auch Einfühlungsvermögen gehört. Jeder gute Redner weiß, was seine Zuhörer bewegt und welche Erwartungen er ihnen erfüllen muss, damit sie seine Ideen für ihren Gewinn halten. Rhetoriker kennen nicht nur die Rede, sie kennen auch die Grundprinzipien der menschlichen Persönlichkeit in den verschiedenen Kontexten. So wird ein Beerdigungsredner seine Zuhörer anders mitnehmen und begeistern wollen als ein Spitzenverkäufer. Ein Personalchef hat ein anderes Publikum als ein Gewerkschaftsboss. Was alle miteinander verbindet ist, dass sie ihre Botschaft transportieren wollen. Alle nutzen die Grundregeln der Rhetorik. Dabei geht es selten um Standardvorgaben. Das eigene Publikum zu erreichen ist oberstes Ziel, das Publikum zu kennen ist dafür der Königsweg.

Ein guter Rhetoriker ist also jemand, der sich in Mimik, Gestik, Wortwahl und Ausdruck so darstellen kann, dass er den Nerv des Zuhörers trifft. Wer das kann, kann jede Rede mit größtem Erfolg halten. Er gilt als charismatisch und als Sympathieträger.

Wir können davon ausgehen, dass alle Menschen sich in Rhetorik versuchen. Einige machen es sehr gut. Sie bekommen, was sie wollen und haben den Erfolg, den sie sich wünschen. Andere sind weniger erfolgreich. Sie stellen sich eher ungeschickt an und erreichen ihre Ziele weniger leicht. Wenn du zu denen gehören willst, die mit einer guten Rhetorik überzeugen wollen, solltest du die Grundlagen der Rhetorik kennen. In diesem Buch werden dir Stilmittel, Aufbau und Technik der Rhetorik vermittelt.

Mit einer gut ausgebildeten Rhetorik kannst du deine Zuhörer begeistern, motivieren und für dich gewinnen. Dabei ist Rhetorik sowohl eine Kunst, die du lernen und trainieren kannst.

Rhetorik ist aber auch eine Wissenschaft, die ihren speziellen Regeln folgt. Rhetorik ist keine Frage des Geschmacks. In diesem Buch wirst du alles erfahren, was dir dabei hilft, deine rhetorische Stärke zu entdecken und zu fördern. Du wirst die typischen Anfängerfehler erkennen und lernen, wie du sie vermeiden kannst.