

Alberto Gil

# **WIE MAN WIRKLICH ÜBERZEUGT**

Einführung in eine werteorientierte Rhetorik



RÖHRIG UNIVERSITÄTSVERLAG

ST. INGBERT 2013

## VORWORT

Rhetorik ist eine eminent praktische Angelegenheit, eine Technik, aber eine Technik eigener Art. In der Antike hieß sie auf Griechisch *Rhetoriké Téchnē* (Rhetorische Technik) und auf Latein *Ars Oratoria* (Redekunst). Beide Bezeichnungen weisen jedoch eine tiefere Dimension als die der bloßen Handhabung auf. Mit *Téchnē* bzw. *Ars* war eine reflektierte Handlung, eine angewandte Wissenschaft, gemeint. Will man also Rhetorik erfolgreich betreiben, ist es sehr zu empfehlen, hinter das bloße Phänomen »Rede« zu schauen, d.h. über wesentliche Fragen der zwischenmenschlichen Kommunikation in ihrer ganzen Breite nachzudenken. Wie könnte z.B. jemand mit seinem Wort glaubwürdig wirken, wenn er es mit seinen Taten nicht ist? Wie könnte jemand die Gefühle der anderen ansprechen, wenn er selbst von seinen Argumenten nicht zutiefst überzeugt ist? Ist es möglich, rhetorisch etwas zu bewirken, wenn menschlich eher Misstrauen untereinander herrscht?

Diese und andere Fragen sind immer wieder Gegenstand der Rhetorikkurse, die ich seit vielen Jahren an der Universität und in der Arbeitswelt gebe. Bezeichnenderweise machen die Teilnehmer – ob jung oder alt – diese Entdeckung: Um ein überzeugender Redner zu sein, kommt man nicht umhin, sich einen Spiegel vorzuhalten. Verbale und nonverbale Äußerungen spiegeln das Innere des Sprechers wider, und diese innere Einstellung ist es, die am Ende überzeugt oder nicht. Natürlich können gute Schauspieler den Leuten etwas vormachen, aber die wenigsten beherrschen diese Kunst, und

außerdem zeigt die Erfahrung, dass früher oder später die Wahrheit ans Licht kommt. Hat man sich verstellt, ist der Fall, der Vertrauensverlust, umso schmerzlicher und vor allem irreparabel.

Das Buch geht, wie soeben angedeutet, auf die langjährige Erfahrung des Autors in Forschung und Lehre sowie auf zahlreiche Seminare und Schulungen in der Wirtschaft und für öffentliche Einrichtungen zurück. Das Rhetorikkonzept beruht vor allem auf der Verbindung von Selbstreflexion, Persönlichkeitsbildung und ethisch fundierter kommunikativer Praxis. Die Bitte vieler Teilnehmer, dass ich in einem Sachbuch schriftlich fixiere, was sie mündlich als sehr anregend empfanden, ist der unmittelbare Anlass dieser Arbeit.

Dem vorliegenden Buch liegt ein breiter Begriff von Rhetorik zugrunde, welcher, über das rein Persuasive hinaus, insgesamt die Produktion gesprochener oder geschriebener Äußerungen als Ausdruck einer kommunikativen Absicht des Senders beinhaltet. Adressaten des Buches sind alle an Rhetorik und Kommunikation Interessierten, aber auch Fachleute. Letztere können im Buch tiefere Dimensionen der Rhetorik entdecken, die in gängigen Handbüchern unberücksichtigt bleiben. Die Sprache des Buches ist allgemein verständlich. Fachausdrücke werden jeweils direkt erklärt. Für wissenschaftliche Abhandlungen des Autors auf dem Gebiet der Rhetorik und Kursangebote sei auf die Internetseite [www.rhethos.de](http://www.rhethos.de) verwiesen.

Ein besonderer Dank gebührt allen meinen Rhetorikschülern, die im Laufe der Jahre durch ihre Mitwir-

kung und engagierten Diskussionen geholfen haben, die Grundgedanken dieses Buches zu profilieren und auszubauen. Dem Röhrig Verlag sei für die Aufnahme in die neue Reihe »Röhrig Kommunikation« und für das ausgezeichnete Lektorat, insbesondere Andreas Schorr und Amelie Schröder, ganz herzlich gedankt. Schüler und Freunde haben sich aus verschiedenen Perspektiven engagiert, damit dieses Buch für die Leser lesbarer wird: Dr. Harald Bienek, Maurice Chemnitzer, Mirja Hanke, Anna Katharina Harz, Dr. Christian Hild und Beatrice Meier. Allen gilt mein aufrichtiger Dank.

---

# INHALTSVERZEICHNIS

Einleitung . . . . .	11
1 <i>Logos</i> oder was hinter einer überzeugenden Argumentation steht . . . .	15
1.1 Verständlichkeit mit sprachlichen Mitteln . . . .	16
1.2 Verständlichkeit mit kognitiven Mitteln . . . .	21
2 <i>Pathos</i> oder wie der andere meine Argumente besser akzeptieren kann . . . .	25
2.1 Negativer Einfluss auf die Akzeptanz der Argumente . . . . .	28
2.2 Positiver Einfluss auf die Akzeptanz der Argumente . . . . .	32
3 <i>Ethos</i> oder wie man wirklich überzeugt . . . .	39
3.1 Die Persönlichkeit des Sprechers außerhalb der Rede . . . . .	40
3.2 Die Autorität des Sprechers in der Rede . . . .	53
4 <i>Gemeinschaft</i> oder wie man die kommunikativen Voraussetzungen schafft . . . .	67
4.1 Grundlagen der Gemeinschaftsbildung . . . .	68

4.2	Kommunikative Folgen der Gemeinschaftsbildung . . . . .	73
5	<i>Strukturierung der Rede</i> oder wie sich rhetorische Wirksamkeit konkretisiert . . .	81
5.1	Grundelemente jeder Rede . . . . .	82
5.2	Phasen zur Konzeption und Durchführung einer Rede . . . . .	91
6	<i>Manipulation</i> oder was Anti-Rhetorik ist und wie sie funktioniert . . . . .	151
6.1	Was Anti-Rhetorik ist . . . . .	151
6.2	Wie Anti-Rhetorik funktioniert . . . . .	156
6.3	Gegenmaßnahmen . . . . .	162
7	<i>Fazit: Zu einer Ökologie des rhetorischen Handelns</i> . . . . .	165
7.1	Werteorientierte Streitkultur . . . . .	166
7.2	Menschlichkeit der Rhetorik und das Bejahungsprinzip . . . . .	170
	Verzeichnis der verwendeten Bibliographie . . .	175

## EINLEITUNG

Bei Vorträgen oder einfach in der zwischenmenschlichen Kommunikation fragt man sich oft, warum manche Menschen anscheinend problemlos, andere aber nur mit großer Mühe oder überhaupt nicht überzeugen. Eine gute Anregung, um diese Frage zu beantworten, findet sich in den bekannten Versen von Goethes Faust aus dem Teil »Nacht« (V. 530–557), in denen Famulus Wagner Faust als Lehrer aufsucht und mit ihm ein Gespräch u.a. über Rhetorik führt. Faust spricht Dimensionen der menschlichen Kommunikation an, die für das Konzept einer wertorientierten Rhetorik relevant sind:

- 530 WAGNER. Ach! wenn man so in sein Museum gebannt ist,  
 Und sieht die Welt kaum einen Feiertag,  
 Kaum durch ein Fernglas, nur von weitem,  
 Wie soll man sie durch Überredung leiten?
- 534 FAUST. Wenn ihr's nicht fühlt, ihr werdet's nicht erjagen,  
 Wenn es nicht aus der Seele dringt,  
 Und mit urkräftigem Behagen  
 Die Herzen aller Hörer zwingt.  
 Sitzt ihr nur immer! Leimt zusammen,  
 Braut ein Ragout von andrer Schmaus  
 Und blas't die kümmerlichen Flammen  
 Aus eurem Aschenhäufchen 'raus!  
 Bewund' rung von Kindern und Affen,  
 Wenn euch darnach der Gaumen steht;  
 Doch werdet ihr nie Herz zu Herzen schaffen,  
 Wenn es euch nicht von Herzen geht.

- 546 WAGNER. Allein der Vortrag macht des Redners Glück;  
Ich fühl' es wohl noch bin ich weit zurück.
- 548 FAUST. Such' Er den redlichen Gewinn!  
Sei Er kein schellenlauter Tor!  
Es trägt Verstand und rechter Sinn  
Mit wenig Kunst sich selber vor;  
Und wenn's euch Ernst ist was zu sagen,  
Ist's nötig Worten nachzujagen?  
Ja, eure Reden, die so blinkend sind,  
In denen ihr der Menschheit Schnitzel kräuselt,  
Sind unerquicklich wie der Nebelwind,  
Der herbstlich durch die dürren Blätter säuselt!

In der Rhetorik geht es bekanntlich nicht bloß darum, andere Menschen zu informieren, sondern darum, sie zu gewinnen. Faust empfiehlt »Herz zu Herzen schaffen«, was nur möglich sei, wenn es dem Redner »von Herzen geht«. Miteinander zu kommunizieren verlangt also Reflexion und zielt darauf ab, einen Anschluss bei den anderen zu finden. Deswegen reagiert Faust ungehalten auf die Bemerkung Wagners, »allein der Vortrag« weise den Redner aus. Ausschließlich die Technik der Redeführung zu beherrschen, kann sich sogar gegen den Redner wenden. Jemand, der nur technisch glänzt, kann mitunter suspekt wirken. Es entsteht nämlich fast reflexartig der Eindruck, ein so perfekter (raffinierter) Redner wolle etwas gegen den Willen des Adressaten durchsetzen. Man nimmt sich also vor ihm in Acht. Es ist daher nicht verwunderlich, wenn Faust »Verstand und rechter Sinn« als tragende Säulen des Redners einfordert.



Was ist aber mit Verstand und rechtem Sinn gemeint? Es handelt sich gewiss um die innere Einstellung des Sprechers. Dies lässt sich an einem Beispiel gut illustrieren, das mir ein Rhetorikschüler als eigenes Erlebnis erzählte. Er wollte beruflich etwas Neues beginnen. Dafür musste er schwierige Verhandlungen führen, in denen er und seine künftigen Geschäftspartner private Vermögensverhältnisse offenbaren sollten. Nach einer gewissen Zeit traf ich ihn wieder und fragte, wie es ihm bei diesen Verhandlungen ergangen sei. Er antwortete, er habe die Qual der Wahl: Beide in Frage kommende Geschäftspartner wollten mit ihm zusammenarbeiten. »Wie hast du es geschafft?«, fragte ich ihn. Er antwortete: »Vor jeder Verhandlung habe ich mir gesagt: *Der Geschäftspartner ist mein Bruder*. Und dann habe ich das Gespräch begonnen.«

Einen Bruder will man, zumindest grundsätzlich, nicht betrügen, vielmehr will man ihm etwas Gutes. In diesem Buch ist also nach den Bedingungen zu fragen, die ehrliches und überzeugendes Reden ermöglichen. Der griechische Philosoph und erste Rhetorikforscher Aristoteles (384–322 v. Chr.) nannte diese Voraussetzungen in seinem grundlegenden Buch *Rhetorik* (1356a–b) *Pistis*, d.h., (vertrauenserweckende) Überzeugungsmittel, die er wie folgt aufzählt und versteht:

- *Logos*, d.h. argumentativ zu überzeugen
- *Pathos*, d.h. zu erreichen, dass die Hörer sich diesen Argumenten öffnen
- *Ethos*, d.h. zu überzeugen, indem der Sprecher Autorität bzw. Glaubwürdigkeit ausstrahlt

---

## KAPITEL 3

### *Ethos* oder wie man wirklich überzeugt

Von Rhetorik kann man erst sprechen, wenn über einen Sachverhalt keine Evidenz existiert, sondern argumentiert werden muss. Unter den Argumenten gibt es ein sehr überzeugendes: die Autorität, die der Sprecher ausstrahlt. Aristoteles sagt, dass vor allem dort, wo von der Sache her Ungewissheit herrscht, eher dem anständigen Menschen Vertrauen geschenkt werde (*Rhetorik* 1356 a 5). Diese Anständigkeit, die Autorität und Überzeugungskraft verleiht, soll hier als *Ethos* bezeichnet werden. Es ist offensichtlich, dass die Glaubwürdigkeit des *Ethos* nicht vom Himmel fällt, sondern dass der Redner sich sehr darum bemühen muss. Und Aristoteles selbst (ebd. 1378a 8) zählt drei zu erwerbende Eigenschaften auf, mit deren Hilfe jemand vertrauenswürdiger wird:

- Einsicht (*Phronesis*)
- Tugend (*Arete*)
- Wohlwollen (*Eunoia*)

Anders ausgedrückt Autorität strahlt aus, wer über Sachverstand, ein ethisches Gerüst verfügt und deutlich macht, dass er das Wohl der anderen im Auge hat, da er aus dem kommunikativen Vorgang keine persönlichen Vorteile ziehen möchte.

Ausgangspunkt, und somit Grundlage des *Ethos*, ist die Authentizität. Es wurde bereits angedeutet (s.o. Kapitel 2.1): Sobald man merkt, dass der Sprecher sich verstellt, entzieht man ihm das Vertrauen. Man kann pointiert

sagen, dass überzeugendes Reden darin besteht, über etwas zu sprechen, wovon man viel versteht, und als der zu reden, der man ist. Mit anderen Worten, um wirklich und nachhaltig überzeugend reden zu können, ist es notwendig, als Redner selbst überzeugend zu sein. Diese allgemeine Aussage bedarf allerdings der Konkretisierung. Dies soll durch die nähere Betrachtung zweier Ebenen – außerhalb und innerhalb der Rede – geschehen:

- Die Persönlichkeit des Sprechers außerhalb der Rede (3.1)
- Die Autorität des Sprechers in der Rede (3.2)

### **3.1 Die Persönlichkeit des Sprechers außerhalb der Rede**

Um festzustellen, wie überzeugend die Persönlichkeit eines Redners ist, hilft es, sich an den Indikatoren der Persönlichkeitsreife nach dem bekannten spanischen Psychiater Enrique Rojas (1990) zu orientieren. Rojas' Faktoren beziehen sich auf Menschen mit Führungsverantwortung und zeigen an, welcher Grad an innerer Harmonie – eine wichtige Voraussetzung für eine überzeugende Persönlichkeit – bereits erreicht worden ist. In diesem Abschnitt werden seine Gedanken teilweise übernommen, im Hinblick auf die spezifische Fragestellung dieses Buches jedoch weiter verarbeitet. Folgende Indikatoren sind für die Fragestellung des vorliegenden Buches relevant:

1) *Eine Vision, eine Lebensphilosophie.* Der Inhalt dieses Indikators reicht tiefer als das Konzept einer vernünftigen Lebensplanung. Es ist die berühmte Mitte im Leben eines Menschen, auf deren Fehlen die häufigsten Lebenskrisen zurückzuführen sind. Positiv ausgedrückt: Wer seine Mitte findet, ruht in sich selbst, gibt seinem Leben Kohärenz und ist somit überzeugend.

Diese Vision ist das Bild, wonach sich jemand selbst bildet, denn im Unterschied zur Ausbildung, die ein passiver Vorgang ist (ich werde ausgebildet), ist die Bildung nur von der Person selbst aktiv zu betreiben (ich bilde mich selbst). Es gibt kaum Überzeugenderes als eine Persönlichkeit, die weiß, was sie will, und vorlebt, dass dieses Lebenskonzept gut und erstrebenswert ist. Von dieser Mitte aus gelingt es einem Menschen, die gesunde Relativierung der Ereignisse und der Aufgaben vorzunehmen. Daran zu arbeiten bedeutet, sich ernsthaft mit Ursprung und Ziel seines Lebens auseinanderzusetzen. Von dieser Realität des eigenen Lebens lassen sich die Werte ableiten, die Klarheit im Verhalten sowie Eindeutigkeit im Tun verleihen.

2) *Selbsterkenntnis.* Auf den griechischen Gott Apollo wird der berühmte Ausspruch »Erkenne dich selbst!« zurückgeführt. Dieser Satz bildet eine Art Programm zum Gelingen des eigenen Lebens. In der Tat, diese Anforderung zur Selbsterkenntnis ist als anzustrebendes Ziel wichtig, da sich richtig einzuschätzen alles andere als einfach ist. Die Menschen neigen dazu, sich – je nach Charakter – zu überschätzen oder, was noch häufiger vorkommt, zu unterschätzen. Die eigenen Begrenzungen, aber auch die eigenen Möglichkeiten, nicht nur zu

erkennen, sondern auch zu akzeptieren, wirkt Wunder. Welche Wunder?

An erster Stelle steht die Überwindung der Frustration. Diese tritt ein, wenn man feststellt, dass die gesteckten Ziele nicht erreicht werden können. Die hierzu helfende Frage lautet, ob diese Ziele die richtigen waren bzw. die eigenen Möglichkeiten bei weitem überschritten wurden. Sich seiner Grenzen bewusst zu sein bedeutet allerdings nicht, die eigene Entwicklung zu verhindern. Man kann davon ausgehen, dass niemand zu einem gegebenen Zeitpunkt seine äußersten Grenzen bereits erreicht hat. Fortschritt und Verbesserung sind jeden Tag möglich. Und auf diese Lebendigkeit des täglichen Bemühens um kleine Fortschritte kommt es an, und nicht auf die Träume von irgendwelchen Luftschlössern, die immer unerreichbar bleiben werden.

Das zweite Wunder ist das Akzeptieren der Grenzen anderer, was selbstverständlich ist, wenn man die eigenen Limitationen anerkennt. Es ist in der Tat verwunderlich, dass die Fehler der Mitmenschen eher Verärgerung verursachen – und je näher sie zu einem stehen, desto größer ist der Ärger –, statt, wie es logisch wäre, Anlass von Mitgefühl zu sein. Entweder empfindet man es als eine Ungerechtigkeit, dass die anderen sich nicht richtig verhalten, oder man ist in seinen Erwartungen enttäuscht. Wie viele Eltern-Kinder-Beziehungen oder Chef-Mitarbeiter-Verhältnisse werden dadurch gestört! Erst wenn jemand sich selbst mit seinen eigenen Einschränkungen akzeptiert, wird er die anderen mit ihren Unzulänglichkeiten annehmen. Es ist nämlich nicht

selten der Fall, dass die Fehler anderer Leute, die einen am meisten stören, gerade die eigenen sind.

Es handelt sich also darum, die anderen wahr-zu-nehmen, d.h. sie zu nehmen, wie sie wirklich sind, und nicht, wie man sie sich wünscht. Die Realität der anderen zu erkennen, ist der erste Schritt, um die Menschen mit ihren Eigenheiten zu akzeptieren. Das ist der Urgrund der Bedeutung des Begriffs »Kritik« (*krinein* auf Griechisch heißt nämlich zunächst *unterscheiden* und erst dann *urteilen*). Aber die gute Kritik beginnt bei sich selbst. Sie ist Selbst-Kritik. Das rhetorisch Überzeugende an einer selbstkritischen Persönlichkeit besteht darin, dass man ihr abnimmt, dass sie sich – ohne eigene Interessen zu verfolgen – auf die Sache konzentriert und keine Nebenabsichten hegt. Bei solchen Menschen fühlt man sich wohl, da man sich von dem Stress befreit fühlt, immer etwas beweisen zu müssen. Es entsteht Vertrauen, weil die Gesprächspartner bei den anderen keine Hintergedanken zu vermuten brauchen.

3) *Psychologisches Gleichgewicht*. Es gibt Leute, die von ihrem Naturell her verkopfte Menschen sind, andere lassen sich eher von ihren Gefühlen leiten. Eine ausgereifte Persönlichkeit orchestriert beide Extreme. In ihr vereinen sich – literarisch gesprochen – der Klassiker und der Romantiker. Diese Verbindung ist eine eminent rhetorische Tugend, die als Prinzip des *decorum* – der Angemessenheit – bekannt ist. Wie bereits unter *Pathos* (s.o. Kapitel 2.2) angesprochen worden ist, wird hier dieses wichtige rhetorische Prinzip mit Bezug auf das *Ethos* näher beschrieben. Seine Anwendung im Zusam-

menhang mit den verbalen und nonverbalen Elementen der Rede wird in Kapitel 5.2, zu 6 (*Actio, Pronuntiatio*), zu erörtern sein.

Der Begriff des *Decorum* ist mehrdimensional. Wie der Antike-Forscher Manfred Fuhrmann (1984: 118 – 123) erläutert, gehört zum Grundprinzip der klassischen Rhetorik, die unterschiedlichen Parameter der Rede – Redner, Auditorium und Gegenstand – zu harmonisieren, d.h. dem eigenen Stand gemäß zu sprechen, sich in angemessener Form an das Publikum zu wenden bzw. Inhalt und Redestil in Einklang zu bringen. Eine nähere Betrachtung dieses Begriffs zeigt allerdings, dass die anzustrebende Harmonie nicht lediglich technisch zu realisieren ist, da hier der gesamte Mensch mit seinem Denken, Wollen und Handeln involviert ist. Daher erkennt man im *Decorum* nicht nur eine ästhetische, sondern auch eine ethische Dimension an: Angemessen handeln kann nur jener, der mit sich und der Welt in Harmonie lebt.

Was diesen ethischen Aspekt der Angemessenheit betrifft, hat der römische Politiker und Philosoph Cicero (106–43 v. Chr.) in seinem philosophischen Traktat *De Officiis* (I 93–94) das *Decorum* mit der Kardinaltugend der *Temperantia*, des Maßhaltens, in Verbindung gesetzt (vgl. HWR 1992: 586). Die *Temperantia* ist ein Wesensbestandteil aller anderen Tugenden und ordnender Faktor im Erscheinungsbild des Redners bzw. in der Art, wie er redet oder diskutiert. Diese »ordnende Verständigkeit« (Pieper <sup>9</sup>1964: 14) steht in enger Verbindung mit der bereits erwähnten Weisheitsformel *Erkenne dich selbst!* Nach platonischem

Verständnis lässt sich schließlich behaupten, dass der sich mäßigende Mensch sein eigener Herr ist (HWPPh 1980: 807–825), weil er durch sein maßvolles Denken nicht so einfach den Wogen der Affekte, der Präferenzen oder der Opportunitäten ausgesetzt ist und jeweils frei entscheiden kann, wie er sich verhält.

Die konkrete Anwendung auf den Redestil erarbeitet der bekannteste Rhetoriklehrer der Antike, Marcus Fabius Quintilianus (35–96 n. Chr.). Er nennt das *Decorum* auch *Aptum*, d.h. geeignet (<sup>3</sup>1995: XI 1, 1). Ausgeglichen bzw. geeignet zu sprechen, ist für ihn die allernotwendigste Tugend (*maxime necessaria*). Seine Begründung lautet: Der Redner ist nicht ein Komödiant, sondern jemand, der aus seiner Ausgeglichenheit heraus überzeugen muss (ebd. XI 3, 181). Und hier berühren sich die ethischen und die ästhetischen Dimensionen der Angemessenheit, denn – gemäß der griechischen und von Quintilian übernommenen rhetorischen Tradition – redet man, wie man lebt (ebd. XI 1, 30). Man kann sagen, dass die angemessene Mitteilung nicht von der inneren Einstellung und dem erreichten Grad an psychologischem Gleichgewicht des Redners zu trennen ist.

4) *Umgang mit der Zeit*. Es ist ein Gemeinplatz zu behaupten, dass die Zeit alles hinwegrafft und geschwächte Kräfte, verpasste Chancen und ein hohes Alter als Trümmer hinterlässt. Damit gut fertig zu werden, ist nicht jedermanns Sache. Wer es aber schafft, ist eine ausgereifte Persönlichkeit. Man könnte eine gesunde Einstellung zu der Zeit so beschreiben: Die Vergangenheit aufgearbeitet zu haben, in der Gegenwart zu leben und voller Zukunft zu sein!