

GERHARD LANGE
RHETORIK – KUNST DER JAHRTAUSENDE!
SPANNENDES UND AMÜSANTES VON CÄSAR BIS THATCHER

Mit unserer Sprache können wir faszinieren, manipulieren, kämpfen, überzeugen. Dahinter steckt nicht nur Talent, sondern auch erlernbares Können. Hier die Kniffe: Es spricht die Prominenz von der Antike bis heute.

Rhetorik ist nicht die Lehre von Phrasen. Leere Sprüche wie „In unserem Unternehmen steht der Mensch im Mittelpunkt“ kann man nur mit dem Zwischen-ruf quittieren:

„Das haben die Kannibalen auch schon gesagt“.

Rhetorik ist vielmehr eine strenge Disziplin, die schon die Führungskräfte im Altertum systematisch trainierten.

**Erstes Leistungskriterium:
 Körpersprache**

Von Cäsar wird berichtet, daß er übe, die Toga lässig mit einer Hand zu werfen. Demosthenes gewöhnte sich das Zucken seiner Schultern ab, indem er über sie ein spitzes Schwert hängte. Besonders verpönt waren schwankendes Stehen und nervöses Hin- und Hertrippeln. Wer schwankt und hin- und hertrippelt, führt nicht.

Nun zu den Händen: Mancher hat da sein Markenzeichen! Hitler pflegte gravitatisch aus der Stirn die Pechsträhne zu streifen.

Helmut Schmidt – so unvergleichlich er auch mit dem Demagogen ist – schiebt mit unnachahmlicher Handsteife die

rechte Glückssträhne weg. Wie ungut, wenn Kohl nervös an seinem Schlips herumzupft.

Jetzt zur Mimik: Zu allen Zeiten wußte man, wie wichtig ein ungezwungener Augenkontakt ist.

Es hat Nixon außerordentlich geschadet, daß er in dem entscheidenden Fernsehduell mit Kennedy ständig den Blick unsteret zur Seite schweifen ließ.

Die Zuschauer sahen nicht, daß er auf die seitlich angebrachte Uhr blickte und

deuteten sein nervöses Weggucken als Unglaubwürdigkeit und Schwäche. Unser Edelkommunist Kurt Tucholsky spottete schon über die politischen Redner der Weimarer Zeit, die am Manuskript klebten, und schrieb in seinen un-sterblichen „Ratschlägen für einen schlechten Redner“:

„Sprich nicht frei! Das macht einen so unruhigen Eindruck!

Am besten ist es: Du liest deine Rede ab. Das ist sicher, zuverlässig; auch freut es jedermann, wenn der lesende Redner nach jedem Viertelsatz mißtrauisch hochblickt, ob auch noch alle da sind.“

Also: Erstens Augenkontakt! Zweitens: Lächeln können – ein freundliches, entspanntes Gesicht machen! Im alten China galt die Regel „Wer nicht lächeln kann, soll keinen Laden aufmachen“. Ich sage nur „L.M.A.A.“ – „Lächle Mehr Als Andere – LMAA!“

**Zweites Leistungskriterium:
 Formulierungskraft**

„Es genügt nicht, keinen Gedanken zu haben, man muß auch unfähig sein, ihn auszudrücken“ (Karl Kraus).

Die Schotten fragen: „Warum gehen Dudelsackpfeifer immer hin und her?“ Antwort: „Bewegliche Ziele sind schlechter zu treffen.“

„Most matter in fewer words!“ sagen die Angelsachsen.

„Alle Mann an Deck!“ heißt das. Nicht: „Die unter Deck befindlichen Personen einschließlich des Personals haben sich mit sofortiger Wirkung auf das Deck zu begeben!“

Im einzelnen hat Aristoteles fünf Forderungen zur Formulierungskunst aufgestellt.

Erste Forderung: Rede anschaulich!

Er empfiehlt: „Denke, wie der weise Mann denkt! Sprich, wie der einfache Mann spricht!“ Und der sagt: „Der dümmste Bauer hat die dicksten Kartoffeln.“ Nicht etwa: „Die Qualität und Quantität subterranean Agrarprodukte steht in reziproker Relation zur geistigen Kompetenz des Produzenten!“ Der Chef soll nicht „papierdeutsch“ von einem insoweit erledigten Problem reden, sondern anschaulich: „Die Sache ist vom Tisch.“ Oder: „Der Drops ist gelutscht.“ Ein Bild sagt mehr als tausend Worte. Was man sieht, hat unmittelbare Überzeugungskraft.

Drastisch packte mancher Redner in der Spätantike seine Angriffe gegen Zeitgenossen in anschaulich nachvollziehbare Verwünschungen:

„Mögen Dir doch alle Zähne ausfallen, bis auf einen, damit du weiter Zahnschmerzen haben kannst“.

Zweite Forderung: Rede spannend!

Die beiden Hauptmittel hierfür sind Antithese und Klimax – Gegensatz und Steigerung. Zum Beispiel das Bonmot über den nach Interviews lechzenden FDP-Politiker Möllemann: „Keiner fragt – Möllemann antwortet!“

Wenn einer redet, dann fällt einem Mark Twains überraschende Formulierung zum Lampenfieber ein: „Das menschliche Gehirn arbeitet unaufhörlich; vom Augenblick der Geburt bis zu der Sekunde, da du aufstehst, eine öffentliche Rede zu halten.“

Spannung kommt beispielsweise durch die rhetorische Frage in eine Rede:

„Cäsar eroberte Gallien. Er allein?“ oder „Alexander eroberte Persien. – Hatte er nicht wenigstens seinen Koch bei sich?“

Eine schöne Kombination von Antithese und Klimax ist dem Finanzminister Ludwigs des Sechzehnten vor der

Französischen Revolution gelungen, als er über sein Finanzministerium seufzte: „In meinem Hause sind die meisten zu nichts fähig und einige zu allem!“

Das erinnert an einen Minister unserer Tage, der klimatisch-antithetisch klagte: „In meinem Hause kann man die Hälfte rauswerfen, egal, welche!“

Reizvoll und spannend werden persönliche Giftpfeile sowieso erst durch den richtigen Spannungsaufbau:

„Herr Kollege, Sie haben so eine schicke Hose an. Gab's die auch in Ihrer Größe?!“

Dritte Forderung: Verstärken!

So hat Cato mit unerträglicher Penetranz jede seiner Reden geschlossen mit „Ceterum censeo Carthaginem esse delendam“ (Im übrigen meine ich, Karthago müsse zerstört werden).

Napoleon soll die Wiederholung die einzige überhaupt wirksame Redefigur genannt haben. Jeweils in dieselbe Kerbe

„Eine Rede ist dann gut, wenn man nichts mehr streichen kann.“

hauende, kurze Sätze wirken, wie die drei Grundsätze guter Rhetorik:

- Steh' auf, damit man Dich sieht.
- Sprich deutlich, damit man Dich versteht.
- Hör bald auf, damit man Dich mag!

Verstärken kann man auch durch aufgeplusterte Wörter: Meditation statt Dösen, Aerobic statt Veitstanz, Informationen zum Lernprozeß statt Zeugnis.

Oder durch die „Kette“. So Perikles: „Das Geheimnis des Glücks ist die Freiheit. Das Geheimnis der Freiheit aber ist der Mut.“

Vierte Forderung: Abschwächen!

Wenn ein Politiker von Einkommensverbesserungen auf der Seite des Staates spricht, meint er Steuererhöhungen.

Stellen Sie sich vor, man wollte die Kronzeugenregelung als Verräterbonus verkaufen!

Fünfte Forderung: Rede partnerzentriert!

Also nicht: „Es entsteht eine signifikante positive Korrelation zwischen dem effektiven Lernzuwachs (LZ) und der Bearbeitungszeit (t)“, sondern einfach „Wer länger lernt, lernt mehr.“

Nicht beleidigend „Sie haben eine Sauklaue“, sondern „Ich habe Mühe, Ihre Schrift zu lesen“!

Drittes Leistungskriterium: Redeaufbau

Hier erschöpfend zu referieren, hieße erschöpfen; deshalb nur zwei uralte Tricks: Jede Rede hat immer drei Teile: Anfang, Mittelteil und Ende. Und jeder dieser Teile hat denselben hohen Stellenwert; also auch der Anfang und das Ende. Der erste Eindruck ist entscheidend; der letzte bleibt. Bei einer Einwandbeantwortung hört man beispielsweise oft, daß im ersten Satz gleich irgendetwas zugegeben wird. Es

ist falsch, wenn man schon im ersten Satz sagt:

„Herr Gegner, Sie haben recht, Rohrrisse können sehr gefährlich werden.“ Taktisch klüger aufgebaut heißt es: „Grundsätzlich ist das System sicher. Wenn Risse auftreten sollten, dann ...“! Auch der Schlußsatz muß sitzen: de Gaulle hat viele öffentliche Reden im letzten Satz mit dem Wort abgeschlossen: „France!“ Also nicht verwässerte Enden:

„Es gäbe noch viel zu sagen, wenn man nur wüßte, was!“

Sodann: Die Gliederung des Mittelteils in zwei Teile! Schon in seiner Gerichtsrhetorik hat Quintilian den Anwälten empfohlen, ihre noch so kurzen Einlassungen wie folgt zu gliedern: „Zwei Dinge, Euer Ehren ...“

Erster Vorteil dieser Gliederung: Die Rede erscheint kürzer. Eine gegliederte Rede läßt das Ende abschätzen: Jetzt ist der Redner bei 1, dann bei 2, dann ist Schluß.

Zweiter Vorteil der Gliederung: Wenn man durch den Hinweis „Zwei Dinge, Euer Ehren ...“ reserviert hat, stoppt man ungeduldige Nachredner – man hat ja reserviert und damit einen Anspruch: „Moment – darf ich kurz noch meinen zweiten Punkt bringen?“

Dritter Vorteil der Gliederung: Das simpel geordnete „Zwei Gesichtspunkte, Euer Ehren!“ läßt Vorbereitung erkennen und flößt Respekt ein. Ein Redner mit Konzept wirkt stärker. – Möllemann pflegte vor der Gliederung in zwei Punkte noch ein Faszinationspotential aufzubauen: „Ach, wissen Sie, da ließe sich viel sagen! Aber ich möchte mich

Das Rasiermesser- und Hollywoods Frank Sinatra zu einer ihm unsympathischen Schauspielerin: „Sie – Sie sind doch so häßlich. Ihnen mußte doch ihre Mutter schon als Kind ein Kotelett umhängen, damit wenigstens der Hund mit Ihnen spielte.“

auf die beiden wichtigsten Aspekte beschränken ...“

Viertes Leistungskriterium: Atem, Stimme, Sprechweise

Das kann die bewegende Stimmführung eines Otto Wels sein, der den Mut hatte, Hitler noch am 23.3.1933 zu widersprechen:

„Alles kann man uns nehmen, – die Ehre nicht“.

Das kann die gewaltige Stimmstärke sein, mit der der große Prediger Berthold von Regensburg die Massen faszinierte. Demosthenes hat mit Kieselsteinen im Mund gegen die Brandung des Meeres angerebet, um seine Stimme zu schulen. Was wäre ein Redner ohne eine kräftige Stimme! Hier gilt nur bedingt Virchows defätistischer Satz:

„Anatomie ist Schicksal“.

Eine Stimme kann geschult werden. Monotonie ist nicht Schicksal, sondern Faulheit. Und wenn die Stimme heisergeredet ist, hilft Galgenhumor: Johannes Rau meinte in solch einer Situation, er wisse jetzt; wie wichtig eine Zweitstimme sei!

Was üben Schauspieler! Ronald Reagan hat auf die spöttische Frage eines Journalisten, wie man als Schauspieler Präsident der Vereinigten Staaten werden könne, zurückgefragt: „Wie kann man Präsident werden, ohne vorher Schauspieler gewesen zu sein?“

Fünftes Leistungskriterium: Die Argumentationstechniken

Es geht hier nicht um Sachargumente, sondern um die formale Technik, wie man sie geschickt und taktisch klug anbringt. Immer wieder erlebte man hochbegabte Fachkräfte, die nicht verstehen, sich mitzuteilen. Anschaulich gesagt: Es gibt Leute, die haben viel im Laden, aber sie können nichts ins Schaufenster stellen. (Und andere, die

haben viel im Schaufenster und nichts im Laden!) Diese Techniken lassen sich in zwei Gruppen einteilen: in eristische und irenische.

Schon Aristoteles unterschied Eristik (Streitkunst) und Irenik (Friedenskunst). Dies entspricht der modernen Verhaltenslehre, die an sogenannten wesentlichen Daseinstechniken unterscheidet: aggressive und kooperative.

Durchschlagendes Beispiel für Eristik: Margaret Thatcher! Sie unterbricht zum Beispiel einen politischen Gegner. Der versucht empört das Wort wiederzubekommen; dann sagt sie: „Unterbrechen Sie mich nicht!“ So weist sie dem anderen Schuld zu, obwohl sie sie selbst hat. Oder: Der politische Gegner berichtete eine Tatsache: „Die Jugendarbeitslosigkeit hat unter Ihrer Regierung in Liverpool um sieben Prozent zugenommen.“ Dann widerspricht Thatcher mit bebender Stimme: „Damit unterstellen Sie mir doch, ich hätte keinen Sinn für die Nöte der Jugend in Liverpool!“ Worauf der Gegner sich verteidigt: „Nein, nein, das wollte ich nicht unterstellen!“ Worauf sie empört tadelt: „Dann lassen Sie das!“ Also sie unterstellt, man habe ihr etwas unterstellt. Wieder erscheint der Gegner im Unrecht und wird in die Verteidigung gedrängt.

Als Beispiel für irenische Argumentationstechniken kann man das zweigleisige Vorgehen nennen: Man gibt zunächst dem Partner maßvoll recht, wiederholt vielleicht sogar den Kern seiner Gedanken oder zeigt zumindest Verständnis, um dann erst den eigenen Standpunkt wirkungsvoll auszubreiten.

Politiker wie Wehner aber haben andere das Fürchten gelehrt, etwa durch die Dilemma-Technik der Zwischenfrage, zum Beispiel an Barzel: „Was heißt aus Ihrem Munde glaubwürdig?“

Kaum begann jemand: „Ich glaube ...“ rief er: „Wir sind nicht in der Kirche!“

„Ich denke – (Pause)!“ – Schon kam:
„Lügen Sie nicht!“

Alle wesentlichen Tricks der Streitkunst hat Arthur Schopenhauer in seinem Aufsatz „Eristische Dialektik“ zusammengestellt. Der letzte Trick lautet: „Wenn Du merkst, daß Du in der Verhandlung nicht obsiegst, werde beleidigend, ausfallend, grob. Der Gegner macht dann Fehler.“ Besonders raffiniert ist die Dialektik, die Kunst, Teilinformationen wegzulassen oder dazuzutun. Die Kunst der Ablenkung und Teilinformation blüht besonders in der politischen Szene. Wir alle kennen die Sendung „Journalisten fragen – Politiker antworten nicht“. Besonders manipulativ täuscht der Redner dann über die Wahrheit weg, wenn er Instinkte anspricht; denn wie Lenin sagt:

„Jedes Gehirn hängt an seinem Darm“.

Als der bekannte Raketenspezialist Wernher von Braun sein ehrgeiziges Mondprojekt durchsetzen wollte, das entsetzlich teuer war, fragte ihn einer der Senatoren in Washington: „Was suchen Sie da eigentlich auf dem Mond?“ Brauns Antwort: „The Russians!“ (Die Russen!) Da waren gleich zwei Instinkte gekitzelt: der nationale Stolz und die Angst vor einem weiteren russischen Sputnik-Schock. „The Russians!“ – das brachte den Durchbruch. Die Milliarden wurden bewilligt.

Sechstes Leistungskriterium: Schlagfertigkeit

Aristoteles hat ihr hohen Rang gegeben: Wer die Hörer zum Schmunzeln bringt, verbrüderet sich mit ihnen; er schafft eine Einheit, stellt Sympathie her. Gemeint sind nicht billige Witzchen, sondern Anekdoten und Wortspiele; wenn es sein muß, auch grobe Sprachkeile auf grobe Sprachklötze! Nur die Sprache bietet eine breite Fülle schillernder

Möglichkeiten, ironisch, heiter, überraschend Assoziationen zu wecken und Gedankenblitze geistreich aufleuchten zu lassen. Da gibt es kein System – es ist aber auch nicht einfach nur Mutterwitz. Der Kabarettist Werner Finck hat zwar zugegeben:

„Zehn Minuten später bin ich schlagfertig.“

Aber man kann bis zu einem gewissen Grade lernen, dies kunstvolle Gebilde, die Sprache, witzig, spielerisch, geistreich zu gebrauchen. Durch Übung, Übung, Übung!

Beispiel: Ironisch ins Positive umwandeln. – Genscher im vollbesetzten Saal auf den Zwischenruf „Arschloch!“ „Das ist aber nett, daß Sie sich uns vorstellen!“

Beispiel: Den Bildgebrauch des Gegners übernehmen und karikieren. Schumacher rief in einer denkwürdigen Novembernacht 1949, als es um die Wiederbewaffnung ging, Adenauer zu: „Ich sehe Sie schon in der Uniform eines amerika-nischen Generals!“ Adenauers Antwort: „Dann stehen Sie vor mir stramm!“

Beispiel: Gegenangriff – und das in Kettenform. 1967 begab sich im englischen Parlament folgendes:

Der Wirtschaftsminister Stewart sah während einer Rede über Preispolitik den Abgeordneten Sir Bromley gähnen. Daraufhin unterbrach er seine Rede und bedauerte, daß der Abgeordnete „schläfrig“ sei. Dieser erwiderte, er sei nicht schläfrig, sondern gelangweilt. Der Minister antwortete: „Ich verstehe durchaus, daß ein Thema, das Wohlergehen und Rechte der Arbeiterschaft betrifft, dem Parlamentarier langweilig erscheint.“ Darauf Sir Bromley: „Nicht das Thema langweilt mich, sondern die Art und Weise, wie es der Minister darstellt – bekanntlich ist er ja einer der größten Langweiler des Hauses. Ich kann meine Langeweile

nicht länger verbergen und verlasse den Saal.“ Nach Abzug des Abgeordneten stellte der Minister trocken fest: „Der Abzug dieses Abgeordneten ist für das Parlament sehr vorteilhaft. Ich kann nur sagen, wenn ich jemals wieder die Möglichkeit sehe, ein ähnliches Ergebnis mit einer Rede zu erzielen, werde ich sie nützen.“

Beispiel: Noch einen draufsetzen! Als ein amerikanischer Politiker in einer engen Straße auf seinen politischen Gegner traf, rief er aus: „Ich weiche nie Verbrechern aus!“ – „Ich immer!“ erwiderte jener und wechselte die Straßenseite.

Beispiel: Einfach draufhauen! Der Kommunist Renner hatte sich vertan und behauptet: „Alle großen Politiker sind aus der Kommunalpolitik hervorgegangen“. Daraufhin warf prompt jemand ein: „Zum Beispiel Konrad Adenauer!“ Renner holte tief Luft und tönte: „Da wäre er am besten auch geblieben!“ – Logisch war das nicht, aber alle klatschten begeistert.

Beispiel: Vorsätzlich mißverstehen! Den markigen Politikersatz „Unsere Renten sind sicher!“ könnte man mit der Frage quittieren „Und unsere?“

Beispiel: Spiegelbildlich übernehmen, was der Gegner formuliert.

George Bernard Shaw zu Churchill: „Kommen Sie doch zur Premiere und bringen Sie einen Freund mit, wenn Sie einen haben!“ Churchill erwiderte: „Ich komme zur zweiten Aufführung, wenn es eine gibt.“

Siebtens Leistungskriterium:

Zuhören

Wieder Shaw, der verspätet zu einem Cocktail erschien, listig um Entschuldigung mit den Worten bat:

„Ich mußte leider noch meine Tante umbringen!“ und als Antwort der Gastgeberin, die gar nicht zugehört hatte, erhielt: „Ach, wie reizend, nehmen Sie ein Glas Sekt?“

Als im preußischen Abgeordnetenhaus der Abgeordnete von Virchow Bismarck zurief „Herr Ministerpräsident: Sie stellen die Segel nach dem Wind!“ antwortete dieser: „Herr von Virchow, das ist die Kunst des Segelns!“ Virchow hatte sich ja vertan und statt „Fähnchen nach dem Wind“ „Segel nach dem Wind“ gesagt, was der gute Zuhörer Bismarck gehört und sofort geschickt ausgenutzt hatte.

Wenn man jemand abholen will, muß man dahin gehen, wo er steht. Man kann jemand nur da abholen, wo er steht. So kann man jemand nur überzeugen, wenn man seine Einwände und Vorbehalte kennt und an ihnen ansetzt. Man muß den Zuhörer da abholen, da packen, wo er steht – und langsam hinführen, wohin man ihn haben will. Klassisches Beispiel: Marcus Antonius' Rede zu Cäsars Ermordung! Nur wenn man die Signale der Zuhörer erkennt und zu deuten versteht, kann man marktgerecht reden. Der Sprichwörter der Völker gibt es viele, die das Zuhören und Schweigen loben. „Wer viel redet, erfährt wenig“ (russisch). „Reden ist Silber, Schweigen ist Gold“ (deutsch). Arabisch: „Am Baum des Schweigens hängt seine Frucht, der Frieden!“

Und: „Die Hunde bellen; die Karawane zieht weiter.“ Der französische Kardinal Richelieu hat gesagt: „Ein Staatsmann muß viel zuhören und wenig reden.“

Schon Konfuzius erklärte:

„Wenn man viel spricht, sagt man immer etwas, was man nicht hätte sagen sollen.“

Wer von Natur aus nicht zum Zuhören neigt, kann die aktiven Zuhörtechniken erlernen; denn „Wer keinen Charakter hat, muß sich eine Summe von Techniken zulegen.“

Schon Tucholsky spottet:

**„Eine Rede ist ein Monolog.
Dies ist Deine Chance!
Mißbrauche sie!“**

