

## Vorwort zur 2. Auflage

Weil der von uns allen sehr geschätzte Herr Prof. Dr. Michel leider viel zu früh von uns gegangen ist, wurde ich von den Herausgebern der Reihe »Arbeitshefte Führungspsychologie« gebeten, die inhaltliche Gestaltung der zweiten Auflage von Band 37, »Rhetorik und Präsentation« zu übernehmen.

Die Notwendigkeit für eine Neuauflage ergab sich durch den erfolgreichen Absatz der ersten, deren wesentliche Inhalte deshalb auch in der zweiten Auflage vollständig berücksichtigt wurden.

Ein solches Werk zu Rhetorik und Präsentation soll den Lesern und Interessenten einen aktuellen und systematischen Überblick über die gesamte Palette der Redekunst geben. Damit diese Arbeit praxisnah bleibt, werden im Text viele praktische Beispiele gegeben. Um diesen aufzulockern, wurde er durch vom Autor selbst erstellte Karikaturen angereichert.

Während im ersten Teil des Buches auf die Grundlagen von Rhetorik und Präsentation eingegangen wird, findet der Leser im zweiten Teil viele Hinweise und Ratschläge zur Planung, Durchführung und Kontrolle von Vorträgen. Im dritten Teil werden praktische Beispiele für Reden zu ganz verschiedenen Gegebenheiten vorgestellt.

Um den Text möglichst verständlich zu gestalten, erfolgte die Aufbereitung der Inhalte unter lernpsychologischen Gesichtspunkten mit dem Ziel, den Interessenten eine schnelle und leichte Aufnahme des Stoffes zu ermöglichen. Die wissenschaftliche Absicherung der Thesen erfolgt in einem umfangreichen Literaturverzeichnis bzw. in den Fußnoten.

Das Buch richtet sich vor allem an interessierte Praktiker, z. B. Selbstständige, Führungs- und Fachkräfte, Personalmanager, Trainer und Ausbilder, Interessierte an Fachhochschulen, Universitäten, Akademien, Lernende an Kammern, Volkshochschulen und den Gewerkschaften nahestehenden Bildungsinstituten.

Die Auseinandersetzung mit dem Thema Rhetorik und Präsentation ist für unser Weiterkommen im praktischen Leben von ganz großer Bedeutung. Noch nie wurde die Redekunst so vorausgesetzt wie heute.

Rhetorik und Präsentation spielen nicht nur eine Rolle, wenn Vorträge in der Familie, im Freundeskreis, im Verein oder im Beruf zu halten sind, sondern auch dann, wenn Studierende Referate zu halten haben und wenn bestimmte mündliche Prüfungen anfallen.

Das Ziel der Darstellung besteht – wie auch bei der ersten Auflage – nicht in der einseitigen Betonung theoretischer Überlegungen, sondern in der Berücksichtigung der Anwendungsmöglichkeit im praktischen Vollzug. Als Hauptziel dieses Buches soll dem Leser ausgezeigt werden, was gute Redner anders machen.

Mein Dank für die hervorragende Zusammenarbeit gebührt vor allem den Herausgebern der »Grünen Reihe«, Herrn Prof. Dr. Crisand und Herrn Prof. Dr. Raab von der Fachhochschule Ludwigshafen/Rhein, und dem Verleger, Herrn Hendrik Asmus.

Besonderer Dank gebührt meiner Frau Isolde für das Verständnis, das sie für die umfassende Arbeit an meinen bisher fünfzehn Büchern (mit insgesamt über fünfzig Auflagen) und über einhundert Fachartikeln aufgebracht hat.

Grünstadt, im Sommer 2010

Horst-Joachim Rahn

# 1 Grundlagen von Rhetorik und Präsentation

Die meisten von uns haben es in der Schule bzw. beim Studium nicht gelernt, wie eine gute Rede zu halten ist. Man meldete sich im Unterricht oder im Seminar – »... und während der Finger schon in der Luft war, die Schlagader am Hals so heftig zu klopfen begann, dass ihm wahrscheinlich die Stimme versagt hätte, wenn der Fingerzeig auf ihn gefallen wäre.«<sup>1</sup>

Herr Prof. Dr. Michel, der nicht nur an der Fachhochschule Ludwigs-hafen als sehr guter Redner bekannt war, wies in der ersten Auflage dieses Buches deutlich darauf hin, dass wir **unsere Redequalifikation** dadurch verbessern können, indem wir auf Aspekte achten, die andere Redner besser bewältigen als wir.

Wir sollten zur Weiterbildung nicht nur Bücher über Rhetorik bzw. Prä-sentation lesen, sondern auch an Trainings-Seminaren teilnehmen und später dann selbst Lehraufgaben übernehmen.

## 1.1 Gute Redner

Was machen gute Redner anders? Gute Redner formulieren vor einer Rede klare **Erwartungshaltungen** bzw. **Redezeile** und halten an diesen konsequent fest. Wenn sich Hörer danebenbenehmen, dann haben gute Redner nur ein Ziel: Sie sorgen dafür, dass sich das Fehlverhalten nicht wiederholt.

**Merke:** Gute Redner stellen an sich selbst höhere **Anforderungen** als an ihre Hörer. Sie sorgen für eine harmonische Atmosphäre und behandeln jeden Hörer mit Respekt und Anstand. Auch nutzen sie die Macht des Lobes.

Gute Redner arbeiten ständig an Verbesserungen und sie konzentrieren sich auf das, was sie kontrollieren und verändern können, nämlich ihre eigene Leistung. Gute Redner filtern ständig alles Negative aus

<sup>1</sup> So schilderte der leider verstorbene und von mir menschlich und fachlich sehr geschätzte Prof. Dr. Rainer Michel im Vorwort der ersten Auflage des vorliegenden Buches eindrucksvoll die ersten Redeversuche eines späteren Hochschullehrers (Michel, R.: Rhetorik und Präsentation, Heidelberg 2000, S. 5 ff.)

ihrem Verhaltensrepertoire und zeigen eine **positive Einstellung**. Sie sind an einer reibungslosen Kommunikation interessiert, vermeiden persönliche Verletzungen und reparieren jeden entstandenen Schaden.

Gute Redner können genau zwischen wesentlichen und unwesentlichen Störungen während einer Rede unterscheiden. Sie versuchen, auf **Fehlverhalten** so zu reagieren, dass die jeweilige Situation nicht eskaliert. Wenn etwas nicht wie geplant funktioniert, dann überlegen gute Redner, was sie hätten anders machen können.

Vor allem hinterlassen gute Redner ein **pädagogisches Vermächtnis**, das weit über ihre aktive Rednerzeit hinausreicht. Die Hörer engagieren sich für gute Redner, weil sie sich gern an ihre Reden erinnern.

## 1.2 Rhetorik und Präsentation

Der Begriff der **Rhetorik** stammt aus der griechischen Antike<sup>2</sup> und bedeutet Redekunst. Die Aufgabe einer Rede besteht darin, die Hörer von der Aussage des Redners zu überzeugen oder zu bestimmten Handlungen zu bewegen.

Während sich die **Allgemeine Rhetorik**<sup>3</sup> mit theoretischen Fragestellungen auseinandersetzt, beschäftigt sich die **Angewandte Rhetorik**<sup>4</sup> mit der Redepraxis in der Wirtschaft, in der Politik und im Gerichtswesen.

Demgegenüber ist die **Präsentation** eine Veranstaltung, bei der Informationen dargestellt werden<sup>5</sup>, z. B. bei Vorträgen, Referaten, Ausstellungen. Sowohl Rhetorik als auch Präsentation sind auf persönlichen Erfolg ausgerichtet, d. h. auf das Gelingen des Vortrags und auf die Überzeugung der jeweiligen Hörer. Gute Ideen verkaufen sich in den meisten Fällen von allein.

---

<sup>2</sup> Vgl. Hanisch, H.: Rhetorik ist Silber – Grundlagen der modernen Rhetorik, Bonn 2003, S. 11 f.; vgl. Ebeling, P.: Das große Buch der Rhetorik, 3. Aufl., Wiesbaden 1985, S. 12 ff.

<sup>3</sup> Vgl. Knappe, J.: Was ist Rhetorik?, Stuttgart 2000; vgl. Oesterreich, P. L.: Philosophie der Rhetorik, Bamberg 2003; vgl. Plett, H. F.: Systematische Rhetorik, München 2000; Ueding, G., Steinbrink, B.: Grundriss der Rhetorik, 4. Aufl., Stuttgart/Weimar 2005

<sup>4</sup> Vgl. Ammelburg, G.: Sprechen, Reden, überzeugen, München 1976; Birkenbihl, V. F.: Rhetorik. Redetraining für jeden Anlass, 9. Aufl., Kreuzlingen/München 2002; vgl. Carnegie, D.: Besser miteinander reden, New York 1969; vgl. Melcomess, H.: Rhetorik – souverän und überzeugend reden; Berlin 2009; vgl. Rossié, M.: Sprechertraining, 5. Aufl., Berlin 2009

<sup>5</sup> Vgl. Seifert, J. W.: Visualisieren, Präsentieren. Moderieren, 26. Aufl., Offenbach 2009, S. 49

Allerdings: Der Erwerb von Präsentationsfertigkeiten ersetzt keinesfalls **Fachkompetenz** oder wohldurchdachte Ideen.<sup>6</sup> Unrealistische Projekte werden auch nicht durch ausgefeilte Präsentationstechniken angenommen. Sie helfen vielmehr, Gedanken zu ordnen und unterstützen ihre bereits vorhandene inhaltliche Klarheit.

Das erfolgreiche Vortragen kann man durchaus lernen.<sup>7</sup> Dieses Buch über Rhetorik und Präsentation möchte allen eine Hilfe bieten, die frei reden und präsentieren müssen, aber davor eine gewisse Angst und große **Unsicherheit** vor öffentlichen Auftritten haben. Mancher wehrt sich sogar dagegen und sagt: »Das kann ich nicht!«

Wer nicht so oft in die Verlegenheit kommt, vor einem größeren Hörerkreis sprechen zu müssen, der wird durch die Hinweise im Buch die **Redehemmungen**, Ängste und **Lampenfieber** abbauen können und sicherer werden.

Mit den ersten erfolgreichen Vorträgen ist eine positive Verstärkung der Redemotivation möglich.

Wer öfter Reden zu halten hat, wird durch dieses Buch weitere Anregungen erhalten und sich durch die Auseinandersetzung mit der vertiefenden Literatur weiterentwickeln können.

## 1.3 Reden lernen

Allerdings gilt für das Erlernen des erfolgreichen Vortragens, dass man sich nicht nur ernsthaft mit den Inhalten der freien Rede auseinandersetzt, sondern dass auf dieser Basis auch praktisch geübt wird, denn **»Reden lernt man nur durch Reden!«**<sup>8</sup> Dazu ein praktisches Beispiel:

- Demosthenes war der berühmteste Redner des alten Griechenlands, obwohl er von Natur aus stotterte. Nach der Legende hat er es trotzdem geschafft, zum größten Redner Griechenlands zu werden. Es wird berichtet, dass er ans Meer ging, sich einen **Kieselstein** in den Mund legte und gegen die dauernde Brandung anredete.

<sup>6</sup> Vgl. Motamedi, S.: Präsentation, Heidelberg 1993, S. 10

<sup>7</sup> Vgl. Ammelburg, G.: Sprechen ... a. a. O., S. 9

<sup>8</sup> Vgl. Michel, R. M.: Rhetorik und Präsentation ... a. a. O., S. 63; vgl. Mentzel, W.: Rhetorik – Frei und überzeugend sprechen, 5. Aufl., Planegg 2007, S. 6