

Oliver Groß

Einfach gesagt – Wenn jeder plötzlich zuhört und versteht

**Wie Sie mit Rhetorik Menschen für
sich gewinnen und überzeugen**



Über den Autor	3
1. Noch ein Rhetorikbuch	5
Noch ein Buch?	5
Ist das wissenschaftlich?	5
Die Geschichte von den Geschichten.....	6
Auf Sie kommt es an.....	7
Der perfekte Redner, das Missverständnis.....	8
2. Was ist eigentlich Rhetorik?	11
Was ist Rhetorik?.....	11
Der wahre Sinn der Rhetorik	12
Wie machen Sie das?.....	13
Vergessen Sie zunächst alle Methoden.....	14
3. Baustein eins – Der Zuhörer muss Lust haben zuzuhören	17
Du kannst niemals ein guter Anderer sein	18
Werte schaffen Orientierung, Orientierung schafft Erfolg	24
Das Geheimnis großer Redner.....	32
Das Geheimnis der freien Rede	37
Profis wissen es: Menschen kaufen von Menschen.....	41
4. Baustein zwei – Der Zuhörer muss verstehen können	55
Die Sprache	67
Die Kraft der Bilder	73
5. Baustein drei – Der Zuhörer muss nachvollziehen und behalten können	79
Vorbereitung	79
Die Schritte der Vorbereitung.....	80
IDEAL ist Ideal	83
Üben und Zeit messen.....	84
Rede, damit ich dich sehen kann.....	85

6. Baustein vier – Der Zuhörer muss es nutzen und umsetzen können	91
Überzeugen statt überreden	97
Beliebte Stolpersteine und Wege der Vermeidung	99
7. Ihr persönlicher Fahrplan	109
8. Schlusswort und Ausblick	111

2. Was ist eigentlich Rhetorik?



Was ist Rhetorik?

Rhetorik ist der Versuch, sich und seinem Ansinnen einen authentischen und selbstbestimmten Ausdruck zu verleihen. Betrachten Sie diesen Satz genau. Der Versuch, sich und seinem Ansinnen Ausdruck verleihen. Das zeigt, dass Rhetorik mit Ihnen und Ihrer Persönlichkeit zu tun hat und zwar mehr, als wir oft denken – oder soll ich sagen: mehr als uns lieb ist? Daher beschäftigen wir uns in diesem Buch mit der wahren Ursache, mit Ihnen als Mensch.

Fakt ist, dass die Rhetorik heutzutage regelrecht auf einige wenige Faktoren reduziert wird – auf Äußerlichkeiten wie Stimme, Betonung, Gestik, Mimik, Blickkontakt etc. Diesen Teil kann ich auch nicht ganz auslassen, aber es ist eben nur ein Teil und zwar der kleinste Teil der Rhetorik, denn Rhetorik ist mehr. Es ist die natürlichste Sache der Welt und nicht mit psychologischen Methoden, Tools und Tricks zu erlernen.

Es gibt nur wenig Begriffe und Wörter, welche den Menschen seit über 2000 Jahren Respekt einflößen und sie dennoch faszinieren.

Rhetorik und Philosophie sind solche Wörter.

Rhetorik (die Schule der Beredsamkeit): Heute bezeichnen wir „Beredsamkeit“ etwas moderner als Kommunikationsfähigkeit.

Reden ist im Grunde lautes Denken. Rhetorik ist damit eine Schule des Denkens.

Heinrich von Kleist

Philosophie (die Liebe zur Weisheit) könnte man im Allgemeinen als den Versuch der kritisch-rationalen Selbstüberprüfung des Denkens bezeichnen. Das heißt, dass die Philosophie unser Denken, Fühlen und Handeln überprüfen und durch Erkenntnis zu einem neuen Denken verhelfen kann.

Zugegeben, das Wort Philosophie weckt bei vielen Menschen ein ungutes, wenn nicht mulmiges Gefühl, sie erscheint kompliziert, ernst und abgehoben. Muss Philosophie das sein? Muss sie stets mit Schachtelsätzen und Fremdworten daherkommen, muss sie abgehoben, wohlgezogen und intellektuell steif sein?

Schaut man auf die Geschichte der Philosophie und betrachtet ihr Image, wird man diese Frage sehr schnell mit „Ja“ beantworten, es sei denn, Sie lesen dieses Buch. Sie werden Freude haben

und erfahren, wie leicht Sie die Philosophie nutzen können, und überrascht sein, wie einfach Sie damit Ihre eigene Rhetorik entdecken und sicher damit umgehen werden.

Humorvolles Lernen unterscheidet sich vom herkömmlichen Lernen dadurch, dass es in erster Linie Spaß macht und dass das Lernen an sich fast wie von selbst geschieht; manchmal sogar, ohne es zu bemerken. Dafür ist unser Gehirn zuständig oder genauer der Hippocampus in unserem Gehirn – dazu später noch etwas mehr.

Damit schließt sich der Kreis. Denn ich behaupte: *„Das Komplizierte an der Rhetorik ist, dass sie so einfach ist.“* Sie benötigen keine Tools oder Methoden, sondern nur den Willen sich mit Ihrem Denken – Fühlen – Handeln auseinanderzusetzen. Das ist nicht besonders neu, schon Aristoteles teilte die Rhetorik in die drei Faktoren Charakter – Absicht – Inhalt ein.

Rhetorik ist die fundamentalste Allgemeinbildung, die der Mensch haben kann.

Der wahre Sinn der Rhetorik

Für viele Menschen besteht der Sinn der Rhetorik einzig und alleine darin, eine Botschaft zu verpacken, nach dem Motto *„Rhetorik verpackt Inhalte“*. Das glaubte ich auch eine ganze Zeit lang. Heute weiß ich genau: Dieses Verpacken macht es so schwierig, ein guter und interessanter Rhetoriker zu sein, ja, es verfehlt sogar den Sinn der Rhetorik.

Um dem Sinn der Rhetorik gerecht zu werden, muss das genaue Gegenteil der Fall sein. Rhetorik muss **auspacken**, präsentieren, anbieten und verständlich sein, damit der Gesprächspartner/Zuhörer sehen und verstehen kann, worüber ich rede, was meine Absicht ist und was ich erreichen möchte. Wie soll er auf mich oder meine Ausführung eingehen können, wenn er nicht versteht, worum es geht?

Ich kann dazu unterschiedliche Wege einschlagen, was fälschlicherweise „verpacken“ genannt wird. Den geeigneten Weg suchen, um die Zuhörer zu erreichen (also eine Botschaft zu präsentieren, anzubieten und verständlich zu machen), eben auspacken, ist die bessere Alternative, um den Sinn meines Tuns zu erfüllen.

Das Wort „Sinn“ ist doppeldeutig belegt und die Rhetorik bedient sich beider Definitionen.

Sinn – als Ziel, Zweck, Absicht, Wert, im Speziellen den Sinn der Rhetorik selbst.

Sinn – als Wahrnehmung – ich sehe, höre, fühle und fasse.

Sie haben sicher schon einmal über den Sinn Ihres Lebens nachdenken wollen oder haben es vielleicht schon getan. Das ist eine sehr umfassende und weittragende philosophische Auseinandersetzung und man kann leicht den Überblick verlieren – ganz anders bei der Rhetorik. Der Sinn der Rhetorik hat vier Aufgaben zu erfüllen – mehr nicht.

- 1. Der Zuhörer muss Lust bekommen zuzuhören.**
- 2. Der Zuhörer muss verstehen.**

3. **Der Zuhörer muss nachvollziehen und behalten.**
4. **Der Zuhörer muss das Gehörte nutzen und umsetzen.**



Gute Redner haben deshalb nur ein Ziel: starke Zuhörer!

Dies überrascht viele, denn das klingt fast zu einfach, aber das ist so. Andererseits stellen Sie sich mal eine Aufgabe als nicht erfüllt vor. Was würde passieren? Wäre diese Rede erfolgreich?

Diese vier Aufgaben kann jeder erlernen und umsetzen. Wichtig dabei ist, dass Sie alle vier Aufgaben beachten, sonst verfehlen Sie den Sinn der Rhetorik. Den Sinn zu erfüllen, stärkt den Redner und die Zuhörer, ihn (den Sinn) nicht zu erfüllen, schwächt den Redner sowie auch die Zuhörer.

Wie machen Sie das?

In meinen Seminaren stelle ich gerne folgende Frage: Wie sollte die Mimik eines Redners sein?

Es dauert nicht sehr lange und ich bekomme neben „*freundlich*“ und „*wohlwollend*“ auch das Wort: „*offen*“ präsentiert. – „*Wie machen Sie das *freundlich, wohlwollend, offen?*“*

Die vier Aufgaben der Rhetorik

1

Der Zuhörer muss Lust bekommen zuzuhören.

2

Der Zuhörer muss verstehen.

3

Der Zuhörer muss nachvollziehen und behalten.

4

Der Zuhörer muss das Gehörte nutzen und umsetzen.

Abbildung 1: Die vier Aufgaben der Rhetorik

Ja, wie machen Sie das?

Die meisten machen mir jetzt diese Mimik vor und schneiden Grimassen. Ist das Rhetorik?

Stellen Sie sich auch einmal selbst die Frage zu den Themen Gestik, Betonung, Blickkontakt, Stimme etc. – Wie soll es sein? – und dann – Wie machen Sie das?

Die Frage „Wie machen Sie das?“ ist eine grausame Frage, stellt sie doch klar, dass Rhetorik ein Ergebnis ist, das einer Ursache folgt und nicht umgekehrt. Rhetorik ist der Ausdruck und damit das Ergebnis Ihrer Geisteshaltung, Einstellung, Lebensphilosophie und Wertevorstellung.

Anders gesagt: Ihre Geisteshaltung, Einstellung, Lebensphilosophie und Wertevorstellung ist die Ursache Ihrer Rhetorik, wie sie jetzt ist, aber auch, wie sie sein kann, wenn man sich damit beschäftigt. In diesem Buch werde ich über die Ursachen sprechen, die dazu führen eine gute Rhetorik zu erlangen. Daraus folgt, dass ich mit Ihnen über Sie selbst sprechen werde – über Ihre Art zu denken, Ihre Lebenseinstellung, Lebensphilosophie und Ihre Werte.

Vergessen Sie zunächst alle Methoden

Achtung – Heilsversprechen!

Wollen wir für Situationen, in denen wir stecken, stundenlang und mit viel Süßholzgeraspel und Illusionsgeplauder ausgeschmückt, mal wieder einen Schuldigen finden?

Es gäbe genug Standardschuldige: die Unternehmenskultur, die Gesellschaft, der globale Markt, die Ungerechtigkeiten, die Zeit, die Abhängigkeit, der Kunde oder generell der Umstand, in dem man momentan ist und aus dem man nicht rauskommt – kurz: das böse Schicksal.

Suchen wir wieder einmal eine Methode, die man nur zu kopieren braucht, um sein Problem mit Leichtigkeit zu lösen, oder einen Trick, eine Heilsbotschaft? Wir haben ein Problem? Nicht wir – Sie haben eines, wenn Sie immer noch glauben, dass es so etwas gibt.

Der einzige Trost, den Sie daraus ziehen können, ist, dass Sie nicht alleine sind. Jedes Jahr geben Menschen, die ihre Probleme gelöst bekommen möchten, die nach der Illusion der Heilsversprechen gieren, circa 11 Milliarden Euro aus. Wie das aussieht?

In Zahlen so: 11.000.000.000,00 Euro.

Ob Feuerlauf, Esoterik, in ein paar Schritten zum Erfolg, das Superprinzip, Psychoschulungen oder dergleichen, der Gewinner ist immer der ANDE-RE.

Es ist wie mit einer Droge, kurz nach der Einnahme fühlt man sich richtig gut, motiviert und möchte die ganze Welt aus den Angeln heben. Spätestens nachdem man sich verhaben hat, kommt das Wehklagen und Jammern. Natürlich haben die Heilsversprecher vorgesorgt: „Du bist selbst verantwortlich für dein Tun. Wenn es nicht klappt, was ich dir gesagt habe, hast du einen Fehler gemacht.“ Clever, oder?

Der Entzug ist größer geworden, also stürzen wir uns ins nächste Abenteuer, wie wäre es denn mal mit Astrologie? Schon probiert? In irgendeinem Wohnzimmer in Deutschland gibt es sicher eine Dame oder einen Herrn, der via Eingebung oder einem Gespräch mit Gott höchstpersönlich seine sogenannten Gaben – quasi über Nacht – erworben hat.

Probieren Sie es nur nicht mit Ihrer eigenen Wertevorstellung. Bitte lernen Sie ja nicht, wie Werteorientierung im Denken, Fühlen und Handeln funktioniert. Die Gefahr ist zu groß, dass Sie Spaß daran bekommen, Ihre eigene Rhetorik zu gestalten. Es ist ein Teufelszeug, diese Werteorientierung: Sie werden plötzlich selbstsicherer, souveräner und Ihnen kann man so schnell nichts erzählen. Sie können mit Ihrer Rhetorik sicher, souverän und strukturiert überzeugen und sind in der Lage, ganz einfach die Menschen für sich zu gewinnen. Sie hören Ihnen einfach zu und verstehen, was Sie wollen. Die Krönung aber ist, Sie sehen keine Veranlassung mehr sich zu verbiegen. Wie gesagt, lieber nicht. Es findet sich doch sicher ein netter Mensch, der Ihnen eine Formel vormurmeln kann – ist doch auch viel bequemer.

Kennen Sie das? Sie sind in eine oder mehrere Situationen geraten und haben sich nicht wohl gefühlt. Deshalb haben Sie beschlossen, etwas dagegen zu tun. Sie haben ein Buch gekauft oder ein Seminar besucht und Ihnen wurde scheinbar aus der Situation geholfen. Man hat Ihnen glaubwürdig eine Methode dargelegt und Ihnen den sicheren Erfolg versprochen. Wie viele Methoden haben Sie schon probiert? Was, wenn es doch nicht funktioniert hat? Sie haben es immer und immer wieder

probiert, bis zur Aufgabe, und aufgeben heißt sich nicht mehr weiterentwickeln.

Dazu eine Geschichte:

Am ersten Tag geht jemand eine Straße entlang. Plötzlich stürzt er in ein Loch, das sich unerwartet vor ihm auftut. Dieser Sturz ist wie ein Sterben und verzweifelt ruft er nach Hilfe. Tatsächlich kommt jemand und hilft ihm heraus.

Am zweiten Tag geht die Person die gleiche Straße entlang und wieder stürzt sie in das Loch. Sie empfindet Angst, aber sie findet einen Weg, sich selbst aus dem Loch zu befreien.

Am dritten Tag geht dieser Jemand wieder die Straße entlang und stürzt erneut in das Loch – aus reiner Gewohnheit. Er ärgert sich über sich selbst und befreit sich durch die bekannte Möglichkeit.

Am vierten Tag geht die Person die gleiche Straße entlang, wechselt aber vor dem Loch die Seite.

Am fünften Tag wählt sie eine andere Straße.

(Nacherzählt nach Nossrat Peseschkian)

Kommen wir nochmals auf den Hippocampus oder besser auf Ihren Hippocampus zu sprechen. Der ist dafür zuständig, neue Inhalte an geeignete Strukturen in der Hirnrinde weiterzuleiten, sie dort zu verankern und mit bereits Gelerntem zu verknüpfen. Ist er entspannt, werden Sie Wissen besser aufnehmen und verankern, so dass Sie es auch später immer wieder abrufen können. Sind Sie im Lernstress, zum Beispiel weil Sie sich zwingend etwas genau merken wollen, um es genau so wieder vorzuführen, verspannt sich Ihr Hippocampus und Sie werden es schnell vergessen. Kommt Ihnen das bekannt vor? Haben Sie auch schon im Seminar gegessen und gedacht: „So werde ich es