Die Inszenierung der Kommunikation
Eine *n e u e* Rhetorikausbildung

Trainingsseminar
ProtoSociology

Inhaltsverzeichnis

Einleitung

Die Bedeutung der Sprecherrolle

I

Zur Kommunikations- und Argumentationsstrategie

Was ist eine Kommunikations- und Argumentationsstrategie?

Argumentationsstrategie und Rhetorik

Teilziel und Gesamtziel in Abhängigkeit von der Situation

Berücksichtigung der Ziele der Gegenseite

Hintergrundwissen und Detailinformation

Die Bedeutung von Behauptung, Absicht und Erwartung

Die Kommunikationsebene

II
Die Positionierung von Argumenten

Zur Anwendung

Überraschende Wirkungen erzielen

Die sukzessive Steigerung

Fokussierung der Aufmerksamkeit

Die Kontrastierung

1. Variante

Die einfache Kontrastierung

Die eigenen Argumente stärken

2. Variante

Die Paar-Vergleichsliste

Mut zu etwas Schwerem

Die Kontexttechnik

1. Variante

Für problematische Situationen

Die Übereinstimmungsliste

Raffiniertes

Die indirekte Präsentation

Pfiffiges
Die nachgestellte Verneinung

Vorsicht vor Bekanntem, das auch wirkt
Die rhetorische Frage

III
Die Erschütterung von Argumenten

Zur Anwendung

Bestechende Eleganz
Das Übersetzungsverfahren

Schwierig, aber durchaus erfolgreich
Das Zeugenverfahren

Verstärkung aus der Vergangenheit
Das Mitstreiterverfahren

Nicht einfach, aber wirkungsvoll
Die Kontexttechnik
2. Variante

Auch einmal etwas Risikoreiches wagen
Voraussicht und Absicht oder *Alles unter Kontrolle*

Das Gewicht des Zuerwartenden
Voraussage, Warnung und Folge

Spitzfindigkeit mit Charme
Die gezielt unpassende Attribuierung

IV
Die sprachlich kreative Präsentation

Zur Anwendung

Erhellende Galanterie
Die Metapher
Die metaphorische Analogie

Einverständnis ohne Zwang
Die Ironie

Eingeweihte verstehen sich besser
Die Anspielung

Vorsicht im Umgang mit Kreativität
Die Wortwahl und Wortschöpfung

V
Anwendungsregeln der Rhetoriktechniken

Zielsetzung und Argumentationsstrategie
Vorbereitung und Hintergrundwissen
Die verbundene Anwendung

Sparsamkeit und Zurückhaltung, Sachlichkeit und Glaubwürdigkeit
Die unbewusste Wirksamkeit
Das Problem der Entdeckung
Die Gesamtdramaturgie und spontane Anwendung

Hintergrund der Rhetorikausbildung

Impressum

Einleitung

Die Bedeutung der Sprecherrolle

Wer möchte nicht mit seinen Argumenten überzeugen und die Argumente der Anderen ernsthaft erschüttern können?
Wer möchte nicht mit seinen rednerischen Fähigkeiten in Situationen Erfolg haben, in denen von vornherein andere Mittel der Beeinflussung des Angesprochenen auszuschließen sind?
Genau dies ist in allen Situationen des Verhandelns, Besprechens, Verkaufens, des Präsentierens von Produkten und der Bewertung und Einstellung von Mitarbeitern der Fall.
Wir meinen oft die besseren Argumente zu haben, stellen aber immer wieder fest, dass wir sie trotzdem nicht wirkungsvoll in Verhandlungen und Diskussionen einbringen können.

Vergegenwärtigen wir uns zuerst die Ausgangssituation der Anwendung von rhetorischen Mitteln, die wir oft vernachlässigen. Jede Vorbereitung auf eine Gesprächssituation und die Anwendung rhetorischer Mittel hat sich der Unterscheidung zwischen *Kommunikations-*, *Argumentationsstrategie* und *Rhetoriktechniken*, ihrer Beziehung und ihrer Wirkungsweise bewusst zu sein. Beide sind entgegen gängiger Fehldeutungen und Missverständnisse keine *universell* und *unverändert* mit Erfolgsgarantie anwendbaren Verfahren in beliebigen Situationen. Diese Einsicht hat Folgen für das Verständnis der Planung und Anwendung von Rhetoriktechniken. Davon hängt der Erfolg des Sprechers ab, der in einer bestimmten Weise seine Redebeiträge in einer Kommunikation einbringt und damit gegenüber dem Adressaten positioniert.

Eine gerade in der Praxis anwendbare Variante einer Kommunikations- oder Argumentationsstrategie und der ihr zugeordneten Rhetoriktechniken, hat sich getreu dieser Einsicht an einer *Standardanwendung* und einem

Anwendungsbeispiel zu orientieren. Damit wird die *Hauptsituation* der Anwendung ausgezeichnet. Es macht einen erheblichen Unterschied aus, ob man diese Mittel in parlamentarischen Reden, wissenschaftlichen Vorträgen, Festvorträgen, Verhandlungen oder Verkaufsgesprächen anwendet. Die Planung einer *Kommunikations-* und *Argumentationsstrategie* sowie die Anwendung von Rhetoriktechniken unterscheidet sich für Vorträge und Gespräche sowie Verhandlungen. Für Vorträgen ist es charakteristische, dass der Sprecher vergleichsweise lange Zeiträume zur Gestaltung seiner Beiträge zur Verfügung hat. Bei Verhandlung und Gespräch verfügt er nicht über diesen Zeitraum, sondern diese Situationen sind durch einen schnellen Wechsel der Sprecher-Hörer-Rolle und eine ebenso schnellen Abfolge von Argument und Gegenargument ausgezeichnet.

Insofern sind die in diesem Seminar vorgestellten und empfohlenen Rhetoriktechniken nicht vorrangig am ersten Typ der Vorträge (Reden) von Sprechsituation orientiert, wie er klassisch in der Rhetorik des Aristoteles und der römischen Civitas bei Cicero und Quintilian vorliegt. Es geht somit nicht um eine Ausschmückung von Redebeiträgen als ein Hauptmittel der klassischen Rhetorik und einen Appell an den Nous. Der Anwendungsfall der Rhetoriktechniken ist also gerade nicht die einfache Gestaltung einer Rede, die in vorbereiteter Form ohne große Abweichungen und vor allem ohne Unterbrechung vorgetragen wird. Die vorgestellten Techniken sind in der Kommunikation anzuwenden, bei der ein *schneller Sprecherwechsel* vorkommt, z.B. bei argumentativen Entgegnungen, Befragungen und Stellungnahmen zu Redebeiträgen. Rhetoriktechniken dürfen deshalb nicht mit Ausschmückungen verwechselt werden. Sie sind Sequenzen in der sprachlichen Organisation der Kommunikation, sie dienen der Positionierung von Argumenten und der Verfolgung von Absichten. Insofern dürfen sie nicht mit den Eigenschaften der geäußerten Sätze und ihrer Implikation verwechselt werden. Man könnte sie mit der Melodie und dem Rhythmus eines Musikstückes und des sprachlichen Klanges vergleichen. Das schließt aber nicht aus, dass Rhetoriktechniken auch bei Vorträgen oder der Abfassung von Texten

anwendbar sind.

Es ist in diesem Zusammenhang auf etwas Grundsätzliches hinzuweisen. Wenn wir von Technik sprechen, so darf das nicht missverstanden werden. Ein Missverständnis ist dabei geradezu vorprogrammiert. Wir verstehen unter Technik üblicherweise die Anwendung von Mitteln zur Erreichung bestimmter Ziele. Im Blick haben wir dabei die Rationalität der Mittel unter dem Gesichtspunkt der Effektivität nach dem Ökonomiegrundsatz. Das darf man unter Rhetorik*techniken* nicht verstehen. Letztlich gibt es keine Rhetoriktechniken. Sie sind für den Anfänger nur eine Hilfestellung, die er im Fortgang seiner Ausbildung und seiner Erfahrung bei der Kommunikationsgestaltung hinter sich lässt. Das verweist auf die Kommunikations- und die Argumentationsstrategie (siehe dazu Teil I, in diesem Text).

In den abgehaltenen Trainingsseminaren wird man immer wieder gefragt:

Warum und für wen sind Kommunikations-, Argumentationsstrategien und Rhetoriktechniken überhaupt nützlich und Erfolg versprechend?

Fast ausnahmslos gehen derartige Fragen auf die auch in der Berufs- und Geschäftswelt weit verbreitete Überzeugung zurück, dass wahre Aussagen bereits als solche wirksam sind. Sie seien in diesem Sinne die Eckpfeiler unseres Umgangs mit dem Alltag. Wer sich auf unbestreitbare wahre Aussagen und Daten berufen kann, benötige gerade keine Argumentationsstrategie und Rhetoriktechniken.

So plausibel diese Haltung zu sein scheint, so naiv und unzweckmäßig ist sie bei der Kommunikationsgestaltung. Eine solche Haltung geht zudem für den Betroffenen mit ungünstigen Folgen einher. Das Zwingende von wahren Behauptungen und der Ernsthaftigkeit von Absichten wird ohne entsprechendes Argumentieren und Präsentieren nicht erkannt. Es gibt keinen Bereich in der Geschäftswelt, keinen Gesichtspunkt der Organisation von Unternehmen und keine Personal- und Verhandlungssituation, die nicht durch eine Vielzahl von

wahren Aussagen, Daten, die Verfolgung von Absichten oder der Erfüllung von Erwartungen gekennzeichnet ist. Jeder, der professionell mit solchen Tätigkeiten zu tun hat, sieht sich dazu gezwungen, mit diesen wahren Aussagen, Daten, Absichten oder Erwartungen umzugehen. Er hat ihre Relevanz zu erkennen, ihre Auswahl vorzunehmen, sie zu gewichten und zu bewerten. In diesem Sinne sind Kommunikations-, Argumentationsstrategie und Rhetoriktechniken nichts anderes als *Verfahren* zur Mitgestaltung derartiger Abläufe oder Prozesse. Sie zeichnen sich durch die *Auswahl* der Gewichtung und Bewertung für eine Menge von wahren Aussagen, Schlüssen oder zu erfüllender Erwartungen gegenüber einem Gesprächs- oder Verhandlungspartner aus. Es ist zudem hervorzuheben, dass es sich bei den Rhetoriktechniken nicht um die Aufdeckung von Fehlschlüssen handelt.

Ziel der Anwendung dieser Verfahren ist in der Regel die Herbeiführung von Entscheidungen oder Überzeugungen, das Erreichen von Einstellungsänderungen oder die Beeinflussung von Absichten und Motiven in einer Weise, die den eigenen Absichten und Zielsetzungen entspricht, die auch die der Gegenseite zu berücksichtigen hat.

Wer kennt nicht die bekannte, aber unerfreuliche Situation:

> *Scheinbar sichere Erfolge werden nicht erreicht! Nicht-kalkulierbare Wirkungen werden erzielt, die man kaum nutzen kann! Scheinbar ungenügend vorbereitete oder offensichtlich unsichere Verhandlungspartner verbuchen ungeahnte Erfolge und man selbst weiß nicht einmal weshalb?*

Diese prominenten Beispiele für die Unstimmigkeiten zwischen Theorie und Praxis belegen das Gewicht der Bedeutung angemessener und situationsspezifischer Vorbereitung für den erfolgreichen Einsatz der Rhetoriktechniken. Eine angemessene und situationsspezifische Vorbereitung, die nicht immer zeitaufwendig zu sein braucht, ist nach einschlägigen Erfahrungen dazu geeignet, derartige Unstimmigkeiten zu vermeiden. So können bereits

kurzfristig bestehende, unerwartete Teilerfolge des Gegenübers durch einen wohlüberlegten und situativ gekonnten Einsatz von Rhetoriktechniken *neutralisiert* oder *entkräftet* werden. Beispiele sind dafür die Relativierung der Bedeutung von Behauptungen und Argumenten, die Aufdeckung von hintergründigen Absichten, die Unangemessenheit von Erwartungen oder das Einführen anderer oder neuer Bewertungsmaßstäbe.

> *Die objektive Wirksamkeit der Anwendung der Rhetoriktechniken beruht auf dem logischen und kommunikativen Vorrang des gesprochenen Wortes und des Auftretens des Sprechers gegenüber allen anderen Informationsquellen. Diese werden indirekt, ohne die Anwesenheit des Adressaten verarbeitet. Sie erlauben eine durch Andere ungestörte sachliche Verarbeitung.*
> *Rhetoriktechniken inszenieren die Kommunikation, da sie Kommunikationssequenzen organisieren, die Aufmerksamkeit steuern und die Erfolgsbedingungen der kommunizierten Offerten verbessern.*

Nur der *Sprecher* kann in aufeinanderfolgenden Rückmeldungen wesentlich beeinflussen, welche Teile seines Wissens der Hörer aktiviert, welche gedanklichen Querverbindungen und Assoziationen sich bei ihm einstellen, welche spontanen Eindrücke oder Bewertungen er vornimmt und zu welcher Kommunikationssequenz er überzugehen beabsichtigt. Allein die Einnahme der Rolle des *Sprechers* versetzt in die Lage, die Aufmerksamkeit des Hörers nahezu ausschließlich auf die eigenen Ausführungen zu konzentrieren. Beides ist hingegen dem Buchautor, dem Rundfunk- oder Fernsehsprecher bei gleichem Wissen, gleicher Begabung und gleichem Wortlaut nicht möglich. Nur die Abfolge gesprochener Worte in Anwesenheit des *Sprechers* kann uns in einer Weise *fesseln*, die neben allgemeiner Aufmerksamkeit und Informationsverarbeitung auch die unmittelbar emotional-affektive Seite von Kommunikation umfasst.

Der Anwender der Rhetoriktechniken hat sich deshalb auf die Sprecherrolle zu konzentrieren. Nur in ihr kann er seine Teilziele verwirklichen, Überzeugungen hervorrufen, Argumente bestreiten oder neue Perspektiven einführen. In der Hörerrolle hingegen verschafft er sich die notwendigen Vorbedingungen für seine eigenen aktiven Beiträge, z.B. durch das Sammeln von Informationen über die Ziele der Gegenseite, von Eindrücken über die Personen des Verhandlungspartners oder von Indizien für die Art der Situation. Selbstverständlich kann nur der in einer vorgegebenen Situation als Anwender der Rhetoriktechniken erfolgreich sein, der auch konzentriert zuzuhören vermag.

> *Die entscheidenden Treffer, mit denen man etwas wirkungsvoll bestreiten, jemanden überzeugen, die Angesprochenen verunsichern oder die Aufmerksamkeit auf etwas lenken kann, sind nur in der* Sprecherrolle *zu erzielen.*

Stellen wir uns die Frage:

> Warum *und* wie *wirken die vorgestellten Rhetoriktechniken?*

Der entscheidende Faktor für beide Aspekte ist der Umstand, dass in Gesprächen als eine geordnete Kommunikation seitens jedes Beteiligten eine Konzentration auf die Information, die Mitteilung und die erkennbare Absicht unabhängig von der Form vorliegt, z.B. Grammatik und Textstil. Diese Gewichtung erfolgt stets *unbewusst* im Sinne ihrer *Vorrangschaltung* und kann nur durch äußerste Anstrengung verändert werden. Kein Anwender von Rhetoriktechniken kann sich deshalb der üblichen Wirkungsweise dieser Verfahren im Gespräch entziehen.

Das Training von Rhetoriktechniken gehört nicht dem Feld der Theorie an, sondern ist eine angeleitete Anwendung. Die Teilnehmer haben nach Maßgabe ihrer beruflichen Rolle und deren Anforderungen in Simulationen von

Verhandlungs- und Gesprächssituationen die einzelnen Techniken erfolgsorientiert auszuwählen und anzuwenden. Dem Seminar liegt als anwendungsorientiertes Erfolgskriterium zugrunde:

Jeder der Teilnehmer soll in seinem selbst gewählten Anwendungsbereich seine von ihm vorgegebenen Ziele mit den entsprechenden Rhetoriktechniken erreichen.

Anwendungsbezogene Rückmeldungen legen es nahe, die Dauer des Kurses auf zwei Tage zu begrenzen und ihn in den Rahmen eines umfassenden Trainingsprogramms zu stellen. In dem Zeitrahmen von zwei Tagen steht im *ersten* Abschnitt die Vermittlung und Anwendung der Rhetoriktechniken im Mittelpunkt, d.h. aber nicht, dass die Anwendung der Rhetoriktechniken unabhängig von der Kommunikations- und Argumentationsstrategie erfolgt. Im Sinne einer zyklischen Ausbildung verspricht folgende Gliederung ein günstiges Ergebnis.

Der Aufbau des Trainings erfolgt von *außen* nach *innen*.

Erster Teil:

Die Teilnehmer beginnen mit praktischen Anwendungen und der Auswertung durch Video-Aufzeichnungen.
Auf der Basis der *ersten* Anwendung werden Rhetoriktechniken in Verbindung mit argumentationstheoretischen Anleitungen eingeführt.

Zweiter Teil:

Auf der Basis des ersten Lernschritts erfolgt eine *zweite* Anwendung und eine individuelle Auswertung des Trainings. Die Variationen der Anwendung von Rhetoriktechniken mit argumentationstheoretischer Beratung werden an den

Trainingsbeispielen vorgestellt.

Dritter Teil:

Daran schließt sich eine Übersicht über die erarbeiteten Rhetoriktechniken im Zusammenhang der Wirkungsweise der Argumentationsstrategie an.

Es ist vor allem darauf hinzuweisen, dass es bei dem Trainingsseminar gerade nicht um den Inhalt von Argumenten und ihrer Bewertung (Güte) geht. Es geht auch nicht darum, bessere Argumente für eine Sache zu finden. Das Gegenteil ist der Fall:

Es geht um die Einübung und fortlaufende Verbesserung der Anwendung der vorgestellten Rhetoriktechniken und der Verfolgung von Absichten in Sequenzen der Kommunikation.

Dabei handelt es sich um die Erzielung von Wirkungen, die sich bei dem Adressaten auf einer un- oder vorbewussten Ebene seines Erlebens einstellt, die ihm selbst nicht spontan zur Verfügung steht. Es sind Wirkungen der Verarbeitung von Information, die immer nur selektiv erfolgen können. Das ist auch dadurch begründet, dass wir uns selbst gerade nicht völlig selbsttransparent sind.

Es ist an dieser Stelle hervorzuheben, dass in dem Seminar keine Gewichtung auf ein Kommunikationstraining und auf die Ausarbeitung von Kommunikationsstrategien für unterschiedliche individuelle oder kollektive Interessenverfolgungen vornimmt. Es ist das Training von Rhetoriktechniken als Inszenierung der Kommunikation, die mit argumentationsstrategischen Kommentaren ergänzt werden. In „I Kommunikations- und Argumentationsstrategie" wird aber etwas Grundsätzliches über die Rolle der

Strategie angemerkt, um Fehlanschnitte seitens des Lesers zu vermeiden.

Das Training des Seminars eignet sich für Personen, die in unterschiedlichen Arten von Gesprächen Erwartungen nicht enttäuschen dürfen. Es richtet sich jedoch vor allem an diejenigen, die regelmäßig in Verhandlungs-, Repräsentations-, Vortrags- aber auch in Verkaufssituationen stehen. *Neue Anwender* sollen mit den zur Verfügung stehenden Rhetoriktechniken vertraut gemacht werden. *Anfänger* sollten nicht versuchen, alle Rhetoriktechniken möglichst schnell anzuwenden, sondern ihre ersten Anwendungsversuche auf wenige einfache Rhetoriktechniken beschränken. Sofern der Anwender mit diesen Techniken erfolgreich ist, z.B. mit der *sukzessiven Steigerung*, der *Kontrastierung* und der *Kontextualisierung*, so fällt es ihm im Fortgang leicht, anspruchsvollere Techniken zu lernen und mit ihnen umzugehen. Bei Personen, die bereits mit Rhetoriktechniken vertraut sind, kann eine Anwendungsbreite und eine sichere Handhabung der Rhetoriktechniken erreicht werden. Auf der Grundlage des Seminars verhelfen Aufbauseminare zur Stabilisierung der Anwendung und erweitern diese auf besondere Gesprächs- und Redesituationen.

Hintergrund der Rhetorikausbildung

Die Rhetorikausbildung geht auf die Untersuchungen der *ProtoSociology* zur Kommunikations- und Sprachtheorie zurück. In diesem Rahmen wird auch ein Workshop *Kommunikationstraining* angeboten. Er ist ein Ergebnis der laufenden Untersuchungen der *ProtoSociology* zur Neufassung des Kommunikationsbegriffs. Dr. phil. Peter Rothermel hat bei der Erarbeitung und Systematisierung der Rhetorikausbildung mitgewirkt. Zu erwähnen ist aber auch Prof. Dr. Keith Kernspecht. Im Austausch mit ihm ging es in unserem Fall um ein grundsätzliches Problem der Beziehungen zwischen Rhetoriktechniken und der Systematik der Argumentations- und Kommunikationsstrategie, für das ein Verständnis auszubilden ist: Die Techniken sind nur Beispiele, welche die Systematik erklären. Die Systematik und die Kommunikations- und Argumentationsstrategie erklären die Inszenierung der Kommunikation und die rhetorischen Sequenzen der Argumentation und Kommunikation. An dieser Einsicht der Beziehung zwischen Techniken als Beispiele und der Systematik ist an dem von Prof. Dr. Kernspecht vorgenommene Gestaltwandel des WingTsun orientiert. Damit geht einher, dass sich die Systematisierung von Kommunikation an Heinz von Foersters „Nur die Fragen, die prinzipiell unentscheidbar sind, können wir entscheiden. Lass entscheiden, was die Entscheidung macht.“ orientiert. Nadine Konopik und Simon Frey haben die neue Reihe der Workshops mitgestaltet und zur Fortschrift des Programms beigetragen.

Zur Neufassung des Kommunikationsbegriffs

Gerhard Preyer

Die Unzulänglichkeit der Kommunikation

in:

Rolle, Status, Erwartungen und soziale Gruppe

VS Verlag Sozialwissenschaften, Wiesbaden.

Zu dem Workshop *Kommunikationstraining*

Gerhard Preyer, Reuss-Markus Krausse

In China erfolgreich sein

Kulturunterschiede erkennen und überbrücken

Strategien und Tipps für den Umgang mit chinesischen Geschäftspartnern

Gabler Verlag, Wiesbaden

http://www.gabler.de/index.php;do=show/sid=387c97e92a7c2da8b5bb6ca3917e4068/site=g/book_id=19345

Zum *Forschungshintergrund* zu China

Reuss Markus Krausse

Guanxi as a Model of Social Integration

Humanities Online, Frankfurt am Main
OpenAcess
Free to download

https://ssl.humanities-online.de/de/details.php?VID=IMLzepCWyo6AmtjO&nArtikel_ID=264

Impressum

Die Verbreitung der Rhetoriktechniken durch Seminare und in Veröffentlichungen ist durch das Projekt *ProtoSociology*; Goethe-Universität Frankfurt am Main urheberrechtlich geschützt.

Ansprechpersonen

Kommunikation, Rhetorik und Präsentation

Nadine Konopik, Simon Frey
rhetorik-workshop@gmx.de

Prof. Dr. phil. Gerhard Preyer
Professor of Sociology
ProtoSociology
Research Project and
An International Journal of Interdisciplinary Research
Goethe-University Frankfurt am Main
D-60054 Frankfurt am Main
www.protosociology.de
www.gesellschaftswissenschaften.uni-frankfurt.de/gpreyer