

# 10 Rhetoriktechniken: Wann Reden bewegen

## 1. Rhetorische Wirkfrage stellen.

„Sie müssen den Zuhörer im Herz treffen“, sagt Matthias Pöhm. „Ihn betroffen machen.“ Dafür eine Frage stellen, auf die das Publikum nur mit „Selbstverständlich ja“ oder „Selbstverständlich nein“ antworten kann. *Beispiele: Können Sie etwas dafür, mit einem deutschen Pass geboren worden zu sein? Meinen Sie, die Iraker lieben ihre Kinder nicht?* Dazu einfach einen Aussagesatz bilden, der mit alle/jeder oder niemand/keiner beginnt und in eine Frage verwandelt.

## 2. Anaphora verwenden.

„Botschaften gehen tiefer, wenn sie ständig wiederholt werden“, sagt Pöhm. Seine Empfehlung: Innerhalb der Rede eine immer gleichlautende Satzkonstruktion einbauen, mindestens vier Mal. Bekannte Beispiele: „I have a dream“ von Martin Luther King oder „Yes we can“ von Barack Obama.

## 3. Publikum aktiv werden lassen.

Redner sollten sich als Meinungsführer etablieren. Pöhms Tipp: Das Publikum machen lassen nach dem Motto: „Ich sage, ihr tut.“ *Beispiel: „Ballen Sie beide Hände zu einer Faust. Pressen Sie die Fäuste vor Ihren Brustkorb zusammen. Blicken Sie nun auf Ihre Hände herab. Was Sie sehen, entspricht ungefähr der Größe Ihres Gehirns.“ Wichtig: Vormachen!*

## 4. Folien und Powerpoint reduzieren.

Am besten weg damit. Alternativ folgende Regeln beachten: pro Folie nur eine Botschaft, also ein Foto, eine Zeichnung, ein Diagramm, eine Zahl. Kein Text, kein Firmenlogo, keine Überschrift – das alles lenkt den Zuhörer ab. Pöhm: „Aufmerksamkeit fokussieren, nicht dividieren.“ Wichtig: Powerpoint-Folien brauchen immer den Redner, um verstanden zu werden, und eignen sich somit nicht als Handout.

## 5. Zeitlupentechnik benutzen.

„Wir haben die Produktion beschleunigt“ – diese Aussage haut einen nicht vom Hocker, findet Pöhm. Sein Drei-Schritte-Plan: 1. Schwierigkeit anschaulich und ausführlich beschreiben. 2. Zuhörer auf falsche Fährte locken, betonen, dass es für das genannte Problem scheinbar keine Lösung gibt. 3. Den Moment des Ergebnisses in Zeitlupe dehnen. *Beispiel: „Dann der große Tag, die Schlussmessung. Die alte Zeit war uns allen in den Köpfen: 8,4 Minuten für zehn Stück. Das erste Werkstück lief durch die Produktionsstraße und fiel hinten in den Container. Unser Herr Geiger blickte auf die Stoppuhr und notierte den Wert auf seinem Schreibblock. Dann das zweite, das dritte, das vierte, das fünfte. ... nach dem zehnten Stück nahm Herr Geiger den Taschenrechner, tippte einige Zahlen und rief zu uns herüber: ‚Der Durchschnitt ist: Vier Komma zwei Minuten!‘“*

## 6. Mit Unterbrechungen souverän umgehen.

Störungen einfach ignorieren, d.h., nicht zum Zuhörer blicken, der telefoniert oder aufsteht und geht. „Sonst lenken Sie die Aufmerksamkeit des Publikums auf die Störung“, so Pöhm. Auf kritische Fragen kurz und prägnant antworten, niemals auf eine Zweierdiskussion einlassen. Unsachliche Zwischenrufe ignorieren oder kurz darauf eingehen mit Sätzen wie „Auf diesen Zwischenruf habe ich gewartet“, „Sie haben absolut recht“, „Wir bleiben Freunde, auch wenn ich anderer Meinung bin“ und dann sofort ohne Pause weiterreden. Wenn die Fragen überhand nehmen, im Namen der Gruppe sprechen: „Lassen Sie mich meine Ausführungen für die anderen beenden, die anderen interessiert es.“

## 7. Diffuse Aussagen konkret machen.

„Gutes Design bringt Mehrverkäufe“ oder „Frau Furrer hat eine kompetente Frauenpolitik gemacht“. Für Pöhm sind das Behauptungen, mit denen keiner etwas anfangen kann. „Damit Ihr Hirn das glaubt, braucht es entweder ein Beispiel, eine Zahl oder eine Statistik, die die Aussage belegt.“ Regel: keine Behauptung ohne rhetorischen Beleg.

## 8. Vorteile in Geld umrechnen.

„Höhere Laufzeit der Maschinen“, „bessere Gesundheit der Mitarbeiter“ ... all das sollte nach Möglichkeit in Zahlen benannt werden. *Beispiel: „Bei Firma X konnten wir die Projektzeit von geplanten 60 Wochen auf 50 Wochen verkürzen – dadurch hat Firma X eine Millionen Dollar gespart.“*

## 9. Durch anonymes Reden Spannung erzeugen.

Jedes noch so dröge Thema kann so spannend sein wie ein Krimi, findet Pöhm. Sein Tipp: nicht sofort sagen, um was es geht, sondern erst einmal anonym über dieses Produkt, diese Erfindung, diese Methode, diese Neuerung, diese Firma sprechen. Wie sieht es aus, was ist das Besondere daran, was sind die Vorteile, wie ist es entstanden, wie wurde es finanziert? Erst am Schluss kommt die Auflösung. *Beispiel: „Die Stadt, von der ich Ihnen erzählen möchte, ist sehr alt. Wenn Sie durch die Altstadt laufen, sehen Sie sehr dicke, wehrhafte Mauern, und kaum ein Haus ist jünger als 300 Jahre. Einmal im Jahr wird ein riesengroßes Fest veranstaltet. Tausende, Zehntausende, manchmal Hunderttausende von Menschen strömen zu diesem Fest in die Stadt. Sie alle sind verkleidet. Das Fest nennen sie Fastnacht, und die Stadt heißt ... Luzern.“*

## 10. VGZ – Vergangenheit, Gegenwart, Zukunft als Orientierung nutzen.

Ein roter Faden, an dem es sich entlanghangeln lässt, wenn man spontan eine Rede halten muss: Wie hat alles angefangen, wo stehen wir heute, wo wollen wir hin? Von der Gewichtung: 85 % Vergangenheit, 10 % Gegenwart, 5 % Zukunft. Pöhm: „Damit holen Sie keine rhetorischen Sterne vom Himmel, aber die Zuhörer werden sagen: ‚Schön hat er geredet!‘“



Reden müssen ins Herz treffen, das Publikum betroffen machen, Spannung erzeugen – und das am besten ohne Powerpoint, so die Botschaft von Matthias Pöhm. Seit 1997 trainiert der frühere Software-Ingenieur ausschließlich Schlagfertigkeit und Rhetorik, zudem tritt er als Keynote Speaker auf. Kontakt: [info@poehm.com](mailto:info@poehm.com)