

dem Rahmen der Veranstaltung einem Kurzvortrag nahe kommen können (überflüssig zu erwähnen, dass sie dies in ihrer Länge nicht tun sollten). Schließlich noch gibt es den didaktischen Vortrag. Seine älteste Form ist die universitäre Vorlesung. Ihr steht heute der Unterricht in Arbeitsgemeinschaften, Repetitorien und Übungen zur Seite. Dieses Buch widmet sich in erster Linie allen Spielarten von Vortrag und Referat sowie der Diskussion.

## B. Besonderheiten des Mündlichen

„Der äußere Vortrag, sage ich, hat in der Beredsamkeit die größte Macht, ohne ihn kann der größte Redner in keinen Betracht kommen, mit ihm ausgerüstet der mittelmäßige oft über den größten siegen.“ Cicero hat recht (*De oratore* III, 213). Bei einem mündlichen Vortrag gelten andere Gesetze als in der Schriftsprache. Der amerikanische Psychologe Albert Mehrabian hat schon in den 70er Jahren des letzten Jahrhunderts ermittelt, dass die Wirkung einer mündlich vorgetragenen Botschaft lediglich zu 7 % von ihrem Inhalt abhängt, zu 55 % jedoch von der Körpersprache und zu 38 % von der Stimme des Vortragenden.<sup>65</sup> Mögen diese Zahlen auch zu hoch gegriffen sein und bei einem juristischen Publikum noch einmal anders liegen: Daran, dass die unmittelbar-persönliche Wirkung des Redners größte Beachtung verlangt, kommen auch die Juristen nicht vorbei. Sie tragen dem übrigens in ihren Verfahrensordnungen Rechnung, soweit dort das persönliche Erscheinen Prozessbeteiligter vorgesehen ist. Der Unmittelbarkeitsgrundsatz des Strafverfahrens hat den gleichen Grund.

Demgegenüber verzichten die beiden Bücher von Gast und von Haft zur juristischen Rhetorik bislang darauf, die Besonderheiten des Mündlichen und seine Tücken näher zu erörtern. Das hat insofern seine Berechtigung, als diese Besonderheiten und Tücken sozusagen unjuristisch sind. Sie sind bei jedwedem Vortrag zu beachten, und es gibt kaum Besonderheiten einer Vortragssituation, die ganz und gar ausschließlich unter Juristen auftreten könnten. Indessen wächst das Bewusstsein, dass die Fähigkeit zu einem gelungenen Vortrag auch für Juristen zu den Schlüsselqualifika-

<sup>65</sup> MEHRABIAN, Albert, *Nonverbal Communication* (1972) S. 182.

tionen zählt, und dieses Bewusstsein schlägt sich sowohl in den Studienplänen nieder als auch in den Anforderungen der Arbeitgeber; das sprachlich verunglückte Stichwort lautet bei ihnen „soft skills“. Zusammengenommen Grund genug, den Besonderheiten des Mündlichen auch besonderes Augenmerk zuteil werden zu lassen.

## 1. Auf- und Abregung. Lampenfieber und Gegenmittel

### a) Ein alter Plan und ein aktueller Befund

Während der Vorarbeiten zu diesem Buch hat es einmal eine Phase gegeben, in der das Vorwort wie folgt beginnen sollte: „Ich fürchte, ich kenne Ihr Problem. Ich fürchte es deshalb, weil ich zur Lösung dieses Problems nichts beitragen kann: Sie haben das falsche Buch gekauft. Es war überhaupt falsch, ein Buch zu kaufen. Sie brauchen etwas ganz anderes, und zwar ein Training gegen Lampenfieber, ein Auftritts-Coaching, nennen Sie es, wie Sie wollen. Denn das Erste, Letzte und Wichtigste für eine gute Rede besteht darin, sich dort, wo man sie zu halten hat, wohlzufühlen: gerade an jenem Rednerpult, vor jener Menge, an jenem Tisch. Das ist mit Aufregung, Schweißausbrüchen und Blackouts, sprich: mit Lampenfieber nur sehr schwer möglich. Versuchen Sie also zuerst, etwas gegen Ihre Aufregung zu tun – und dann sprechen wir uns wieder.“

Später dachte ich an die Verkaufszahlen und daran, dass der Verlag möglicherweise Einspruch erheben könnte. Außerdem stieß ich auf Ratschläge und Einsichten, von denen ich meinte (und meine), dass man sie sehr wohl auch mit einem Buch vermitteln kann. Warum ich dann noch aus dem beerdigten Vorwort-Plan zitiere? Weil sein zentraler Befund unverändert richtig ist und unverändert zentral, und zwar dass Ihr Vortrag nur gelingen kann, wenn Sie sich genau dort, wo Sie ihn zu halten haben, einigermaßen wohlfühlen. Nicht ab der ersten Sekunde, aber doch nach einigen

Augenblicken. Ein Rhetoriklehrer, den ich schätze, hat diese Augenblicke einmal mit einem Sprung ins Mittelmeer verglichen: Man muss sich kurz überwinden, dann einige Sekunden der Anspannung, wenn einen die Kühle umfängt – und dann das Getragensein vom Wasser und das gelöste Dahingleiten unter der Sonne.

Doch dem scheint das entgegenzustehen, was im neueren Deutsch sehr anschaulich Lampenfieber heißt. Ein Wort, das dem „Kanonenfieber“ der Soldaten nachgebildet worden ist, für 1858 erstmals belegt werden kann und aus der Welt des Theaters stammt, in der man ein Stück „vor die Lampen“ zu bringen, das heißt aufzuführen pflegte.<sup>66</sup> Mark Twain hat es auf den Punkt gebracht und wird damit in fast jedem Rhetorikratgeber zitiert: „Das menschliche Gehirn ist eine großartige Sache. Es funktioniert von dem Augenblick der Geburt an bis zu dem Moment, an dem man aufsteht, um eine Rede zu halten.“<sup>67</sup> Oh ja, es gibt Redner, die kein Lampenfieber haben. Vor allem an der Universität. Viele Hochschullehrer berichten, dass es ihnen durch Übung und Routine im Laufe der Jahre gelungen sei, ihre Aufregung in Lehrveranstaltungen abzulegen. Mit der Erleichterung über diesen Fortschritt geht oft der Glaube einher, man sei nunmehr ein guter Redner und Didaktiker.<sup>68</sup> Das ist ein Trugschluss. Die Gewissheit, Vorlesungen ohne Lampenfieber halten zu können, mag für den Redner beglückend sein, sagt aber nichts über das Glück der Zuhörer. Im Gegenteil ist das Ausbleiben jeglicher Aufregung ein Warnsignal, denn es ist ein Zeichen eigenen Desinteresses – und das überträgt sich auf die Hörer. Dies gilt auch außerhalb der Universität. Doch kehren wir zurück zu dem Problem, das uns hier beschäftigt, und das

<sup>66</sup> TARR KRÜGER, Irmtraud, Lampenfieber – Die Angst, sich zu blamieren, in: *Psychologie heute* 1993, 64 (66).

<sup>67</sup> Zitiert nach MENTZEL S. 149.

<sup>68</sup> WINTELER S. 21; zustimmend zitiert von dem Ars-legendi-Preisträger ROLF SETHE: *Zehn Thesen zu guter Hochschullehre*, JZ 2008, 351 (352).

ist nicht das Verschwinden, sondern das übermächtige, lähmende, vermaledeite Einsetzen von Lampenfieber.

*b) Wieso die ganze Aufregung?*

Zuerst einmal mag man seinen Körper fragen, wie er überhaupt dazu komme, dieses höchst hinderliche Phänomen zu entwickeln. Die Antwort liegt in der Evolution und längst vergangenen Zeiten – schreiben die Rhetorik-Trainer. Das ist etwas beschönigend gedacht, denn die Situationen, die nur in den längst vergangenen Zeiten aufgetreten sein sollen, können auch den Menschen der Gegenwart ereilen. Es geht um die körperliche Bedrohung der eigenen Person; durch ein Mammut, den Krieger einer feindlichen Urmenschenhorde – oder durch einen Islamisten, einen Neonazi oder ein brennendes Haus. Ohne dass es eines Willensimpulses bedürfte, sorgen in solchen Fällen ein sehr altes Areal unseres Gehirns und das vegetative Nervensystem mit Adrenalin und Noradrenalin dafür, dass unser Körper auf zwei Verhaltensalternativen optimal vorbereitet ist: Flucht oder Kampf. Das war und ist sehr vernünftig. Allerdings sind bei Flucht wie bei Kampf körperliche Höchstleistungen gefragt, keine geistigen. Es wäre bei diesen Aktivitäten ganz untunlich, lange über Einzelheiten zu sinnieren. Daher führen die genannten unwillkürlichen Reaktionen unseres Körpers auch dazu, dass die Synapsen des Gehirns nur noch eingeschränkt arbeiten. Es ist, als würde der Körper zum Denkkaparat sagen: Halt den Mund, ich habe zu tun!

Das Ärgerliche ist lediglich, dass er diese Haltung auch an den Tag legt, wenn wir vor einer Gruppe von Menschen sprechen sollen. Diese Situation erlebt unser Selbsterhaltungsprogramm als Bedrohung. Dass es ganz unklug wäre, auf die Menschen mit Flucht oder Kampf zu reagieren, ist diesem Programm nicht mehr zu vermitteln; dazu ist es einfach zu alt. Spätere Evolutionsstufen des homo sapiens mögen zu differenzierteren Reaktionen fähig sein, wir sind es nicht. Daher, und das ist wichtig, hat es überhaupt keinen Sinn,

sich selbst vor einer Rede mit großer Vernunft weismachen zu wollen, dass Aufregung unnötig sei. Das sehen wir zwar bei der Vorbereitung ein, und wir sind dann auch in der Lage, uns die Situation der Rede vorzustellen, ohne im mindesten Lampenfieber zu spüren. Doch leider halten diese Vernunft und Ruhe nur genau „bis zu dem Moment, an dem man aufsteht, um eine Rede zu halten“. In dieser Sekunde springt unweigerlich das Selbsterhaltungsprogramm ein und sagt Ihnen Ihr Körper: Halt den Mund, ich habe zu tun! Und zwar um so deutlicher, je angestregter Sie im Vorfeld versucht haben, sich selbst das Lampenfieber als Unsinn auszureden oder zu verbieten.

*c) Rezepte*

Gibt es denn dagegen überhaupt kein Mittel? Doch selbstverständlich, und zwar 2 Esslöffel Buerlecithin gemischt mit 2 Esslöffeln Sanddornsaft und 25 Tropfen Zitronenöl. Das jedenfalls empfiehlt die Zeitschrift „Psychologie heute“ als altes Hausrezept.<sup>69</sup> Das „Handbuch Hochschullehre“ rät zum Verzehr eines Apfels, da dieser den angstlösenden Wirkstoff Pektin enthalte.<sup>70</sup> Vielleicht können Sie beides auch kombinieren; allerdings weiß ich nicht, was dann passiert. Vom Genuss selbst kleinster Mengen Alkohols raten die Experten jedoch einhellig ab. Er verführe zum Alkoholismus, es bestehe die Gefahr, mit leichter Fahne aufzutreten, und es sei auch nicht stets verlässlich zu gewährleisten, dass man ein geeignetes Fläschchen bei der Hand habe. Letzteres indes dürfte nicht weniger für Buerlecithin und den Apfel gelten. Doch wie dem auch sei, ich traue mir nicht zu, in die Rolle Ihres Arztes oder Apothekers zu schlüpfen. Was pharmazeutische Mittel gegen Nervosität betrifft, möchte ich Sie daher an zuständigeren Stellen verweisen. Damit sei nicht gesagt, dass solche Mittel durchweg unsinnig wären.

<sup>69</sup> Wie Fußnote 66.

<sup>70</sup> DREWS, Lydia, Der Teufel steckt im Detail, in Handbuch Hochschullehre 1996 (34. Ergänzungslieferung 12/01), H 4.3. S. 12.

d) *Machen Sie sich nichts vor*

Es gibt aber noch andere Hilfen gegen Lampenfieber. In einer ersten Gruppe lassen sich innere Hilfen zusammenfassen. An der Spitze steht das Eingeständnis vor sich selbst, dass in dem Moment der Rede Aufregung und Nervosität Platz greifen werden. Es ist sogar hilfreich, sich die höchstpersönlichen Symptome klarzumachen und geistig unbeschönigt vorwegzunehmen (zu antizipieren) und hinzunehmen als Phänomene, mit denen man umgehen muss – und umgehen kann, siehe sogleich. Sie werden sehen, wenn Sie sich kurz vor dem Moment der Wahrheit sagen: jetzt gleich kommen natürlich das Herzklopfen und der Achselschweiß, dann werden diese Reaktionen schwächer ausfallen, als wenn Sie vorab mit aller Macht versuchen, sie zu unterdrücken oder wegzuvernünfteln: „Viele Betroffene sind gerade deswegen Opfer ihres Lampenfiebers, weil sie es wegdrängen und nicht hinschauen wollen.“<sup>71</sup>

e) *Machen Sie sich klar: Sie wirken viel sicherer, als Sie sind*

Klarmachen müssen Sie sich außerdem – und das kann man nicht genug betonen –, dass in Sachen Aufregung die Eigenwahrnehmung eine radikal andere ist als die Fremdwahrnehmung. Sie erscheinen den Zuhörern unendlich viel sicherer als sich selbst. Ein Versprecher lässt unerfahrene Redner wünschen, sie möchten im Boden versinken. Das Publikum hingegen hat ihn nach wenigen Sekunden *vollkommen vergessen*. Ich habe einmal zu Testzwecken die Versprecher gezählt in der Rede eines bedeutenden Politikers, der überall als vollendet souverän und staatsmännisch gilt. Daher nahm ich anfangs sogar an, überhaupt nichts zum Zählen zu bekommen, zumal da das Publikum nur aus freundlichen Parteigängern bestand; für den Redner eine Traumkulisse, die weitere Selbstsicherheit geben musste. Auch das Thema

<sup>71</sup> TARR KRÜGER (Fn.66) S.71.

war alles andere als heikel oder unvertraut. Es handelte sich also in jeder Hinsicht um ein Heimspiel. Nach einer halben Stunde kam der vierte Versprecher. Und nach vierzig Minuten waren alle, mich eingeschlossen, weiterhin überzeugt, einen vollendet souveränen und staatsmännischen Redner erlebt zu haben. Ich bin sicher, hätte ich beim Hinausgehen einen anderen Zuhörer nach den Versprechern gefragt, er würde geantwortet haben: welche Versprecher?

Das gleiche gilt für Pausen. Wer in seiner Rede zwei Sekunden aussetzt, weil er auf seinem Handzettel das Stichwort sucht, hat das Gefühl, als dehne sich sein Schweigen zu einer Ewigkeit. Die Sekundenbruchteile strecken sich unendlich, und er meint, es starren alle Augen mit steigendem Entsetzen auf sein Gesicht. Tatsächlich ist es aber so, dass die Zuhörer sich an Pausen bis zu einer Dauer *von sieben bis acht Sekunden* im nachhinein ebensowenig erinnern wie an einen Versprecher.<sup>72</sup> Einige Sekunden Unterbrechung des Redeflusses ist für die Zuhörer sogar angenehm, solange sie das Gefühl haben, dass sich der Redner im Griff hat. Und noch etwas Wichtiges: Amüsierte Gesichter im Publikum, ein Lachen, während der Redner zum Redepult gehen, ein Tuscheln nach seinen ersten Worten – all das hat praktisch nie etwas mit dem Redner zu tun. Er bezieht es aber unwillkürlich auf sich. Er meint, man amüsiere sich über ihn, lache über ihn, tuschle über seine Worte. Dabei ist der Grund ein erfreuliches Telefonat, das gerade beendet wurde, ein Witz des Nachbarn über den Hotelservice oder die Aufarbeitung des letzten Wochenendes. Merken Sie sich das! Beziehen Sie nicht jeden Huster im Parkett auf sich; so wichtig sind Sie auch wieder nicht.

Was für Versprecher und Pausen gilt, trifft um so mehr für diskretere (vermeintliche) Zeichen von Aufregung zu. Im Normalfall sieht man Ihnen Ihre Aufregung überhaupt nicht an. Je stärker jemand unter Lampenfieber leidet, desto

<sup>72</sup> MOHLER, Alfred, Die 100 Gesetze überzeugender Rhetorik (1996) S.274.

weniger ist er geneigt, dies zu glauben. Er glaubt, jeder Zuhörer müsse seinen Herzschlag genauso deutlich spüren wie er, Angstschweiß auf seiner Stirn glänzen sehen und merken, dass seine Stimme nicht so sicher klingt wie sonst. Ein probates Mittel gegen diesen Irrglauben ist die Videokamera. Neun von zehn rhetorischen Neulingen sind erstaunt und scheu beglückt, wenn sie sich selbst in einer Videoaufzeichnung reden sehen. Denn in der Tat, die Aufregung, die ihnen in den Adern gepocht hatte – sie ist unsichtbar. Daher gehört die Übungsrede vor laufender Kamera zum Standardprogramm der Rhetorikseminare. Wer aber erkennt, wie wenig die Zuhörer von seiner Aufregung mitbekommen, der leidet unter dieser Aufregung längst nicht mehr so stark, wenn überhaupt noch. Umgekehrt verstärkt die Angst vor dem Lampenfieber die Aufregung. Machen Sie sich also klar – wenn nötig mit einer Videoaufnahme –, dass Sie hundertmal sicherer wirken, als Sie sich fühlen.

Machen Sie sich auch klar, dass eine mundartliche Färbung Ihrer Sprache kein Mangel ist, sondern ein Pluspunkt. Verstehen Sie das aber bitte nicht als Aufforderung, sich diese Färbung zuzulegen oder sie besonders zu kultivieren. Nur die natürliche, sich von selbst einstellende Mundart (Dialekt) schafft Sympathie. Sie dürfen allerdings keine Ausdrücke aus Ihrer Mundart verwenden, die das Publikum nicht kennt, und keine hochdeutschen Ausdrücke mundartlich so stark einfärben, dass Ihr Publikum sie nicht mehr versteht. Nicht verstanden zu werden ist das schlimmste Schicksal des Redners, und es ist dann ziemlich einerlei, woran das Verständnis scheitert.

#### f) Vorfremde durch Zuversicht

Ein weiterer Schritt auf dem Weg zur Selbstsicherheit ist Zuversicht in Form von Vorfremde auf einen rednerischen Erfolg. Die Spirale des Aufregungsübels beginnt meist damit, dass jemand von vornherein meint, nicht präsentabel reden zu können, und zwar in Folge seiner Aufregung. Die Einstel-

lung zur eigenen Rede ist dann defensiv: bringen wir's hinter uns. Der Redner nimmt seinen Misserfolg innerlich vorweg. Er verbucht ihn dann später auch. Lobende Äußerungen anderer quittiert er mit einem mechanischen Lächeln und dem Gedanken, dass sie eine Courtoisie seien, um ihn über seinen Misserfolg hinwegzutrusten. Wer hingegen das Gefühl hat, dass die Leute seine Rede mit Interesse und Gewinn verfolgen werden, gewinnt eine offensive Einstellung zu ihr und wird davon bei seiner Vorbereitung beflügelt. Sein Gehirn schüttet den Botenstoff Dopamin aus, der freudige Erwartung und Leistungswillen auslöst. Die Vorbereitung wird dann automatisch gründlicher, es kommen bessere Ideen, und die Rede gleicht tatsächlich einem Bad im Mittelmeer statt einem Stehen im Regen. Maßnahmen, um diese Erfolgswissenszuversicht zu stimulieren, sind ein frühzeitiger Beginn der Stoffsammlung, weil einem ohne Druck die besten Ideen kommen, und eine gründliche Vorbereitung, zu ihr unten.

#### g) Allgemeine, aber handfeste Tipps

Über diese eher inneren Mittel hinaus gibt es äußere Mittel gegen die Aufregung. Autogenes Training, progressive Muskelentspannung, Sport auf unverkrampftem Niveau und ein Spaziergang entspannen. Während der Rede hilft es, wenn man Bekannte und Freunde im Publikum hat. Schauen Sie diese Menschen bevorzugt an, denn es macht Mut und motiviert, wenn man freundlichen Blicken begegnet. Sprechen Sie vor Fremden, dann suchen Sie solche Blicke und halten sich an sie. Sie sollten aber niemanden fixieren und keine Teile des Publikums bei ihrem Blickkontakt mit ihm aussparen. Aber kehren Sie ruhig immer wieder zu den Gesichtern zurück, die am erfreulichsten sind (das war ganz wörtlich gemeint). Um ein Zittern oder fahriges Bewegen mit den Händen in den Griff zu bekommen, ist es sinnvoll, einen Gegenstand in die Hand zu nehmen, etwa einen Stift, ein Buch, einen Zeigestock oder die Karten mit den Stichwörtern. Auch sonst leistet ein solcher Gegenstand gute Hilfe, um den Händen

eine Aufgabe zu geben und die Armhaltung zu erleichtern, wir kommen darauf zurück. Vor Ihrem Vortrag dürfen Sie mit den Gästen, dem Veranstalter oder sonstwem über vieles reden, aber nicht über Ihr Thema. Denn so Sie nicht ein alter Fuchs sind, wäre die Gefahr zu groß, dass Ihnen in letzter Sekunde eine neue Idee kommt, Sie daraufhin an Ihrer Ausarbeitung zweifeln und unsicher werden. Aus dem gleichen Grund ist grundsätzlich davon abzuraten, in letzter Sekunde das Manuskript oder die Stichwörter zu ändern. Profis können das, und solche Änderungen sind manchmal ein echter Gewinn; etwa wenn man mit ihnen auf etwas eingeht, was ein Vorredner gesagt hat. Doch im Grundsatz sollte sich der Anfänger derartige Spontanität versagen.

#### b) Pannenhilfe im Einzelfall

Die Grundregel lautet, dass ein offener, unbefangener Umgang mit eigenen Fehlern Souveränität ausstrahlt und Scham oder Vertuschung das Gegenteil bewirkt. Das gilt übrigens nicht nur für Vorträge. Ich behaupte sogar, dass ein Redner, der mit einem Fehler souverän umgeht, souveräner wirkt als einer, der keinen Fehler macht. Wilhelm Wieben, bis 1998 Sprecher der Tagesschau, hat sich seiner Aufgabe stets sicher und sympathisch entledigt. Aber nie war er mir sympathischer als an jenem Abend, da er (es muss vor Jahrzehnten gewesen sein) die Wettervorhersage ankündigte für „morgen, Sonntag, den...“ – ein Blick ins Studio – „ja was haben wir morgen eigentlich?“ An dieser Szene erkennt man auch, dass ein offener Umgang mit einem Fehler eine kleine dialogische Situation entstehen lässt. Ich spreche bewusst nicht von einem Dialog, das wäre übertrieben. Aber das Publikum fühlt sich kurzfristig und gleichsam außerhalb des Vortrags in ein Zwiegespräch mit dem Redner über seinen Fehler eingebunden. Das macht den Redner menschlich (Fehler sind menschlich), schafft Vertrauen (er spricht mit uns über seine Schwächen!) und strahlt Selbstbewusstsein aus: Der Redner ist so selbstbewusst, dass er überhaupt keine Schwierigkeit

damit hat, seinen Fehler zu thematisieren; ein solcher Fehler kann ihm nichts anhaben. Dieses Zwiegespräch kann schon in einem Lächeln bestehen, mit dem der Redner nach einem Versprecher ansetzt, das verunglückte Wort noch einmal ruhig und richtig auszusprechen.

Damit ist auch schon die erste Panne angesprochen, der *Versprecher*. Die Rhetorik-Trainer raten für gewöhnlich, einfach weiterzusprechen, es sei denn der Fehler ließe unkorrigiert ein Missverständnis besorgen. Aber selbst in diesem Fall schadet es nicht, den Fehler in aller Kürze, etwa durch ein Lächeln anzuerkennen und gelassen zu berichtigen – siehe oben. Sie können ihn wahlweise zum Anlass für eine Bemerkung nehmen, die Humor und Selbstironie zum Ausdruck bringt. Denn zu diesen beiden muss ein Redner fähig sein, wenn er sein Publikum gewinnen will. Und nur wer sein Publikum gewinnt, hat eine Chance, es zu überzeugen. Als Brigitte Zypries vor einigen Jahren als Bundesjustizministerin bei einem Vortrag versehentlich von Heinz statt von Ludwig Erhard sprach und die amüsierte Unruhe sowie ihren Fehler bemerkte, lachte sie und sagte in etwa: „Habe ich *Heinz* Erhard gesagt? Nein, der ist nicht der Vater des Wirtschaftswunders. Aber karikiert hat er es allemal.“ Mir selbst unterlief einmal ein blöder Versprecher bei einem Kurzvortrag, der auch noch fürs Fernsehen aufgezeichnet wurde und insoweit für mich eine Premiere und Grund gesteigerter Nervosität war. Der Versprecher ereilte mich bei dem Wort „Konservatismus“, das ich irgendwie und falsch in Richtung „Konservativismus“ verhaspelte. Ich berichtigte zu einem klaren Konservatismus, flocht dann ein, dass es wahlweise das Wort Konservativismus gebe, und setzte mit einem freundschaftlichen Seitenhieb auf mich selbst hinzu: „Man sollte sich allerdings entscheiden.“ Wovon bei einem Versprecher stets abzuraten ist, das sind hektische Verbesserungsversuche. Sie pflegen die Sache nur zu verschlimmern. Aus einer „h-Mess-Molle“ von Johann Sebastian Bach wird

dann leicht eine h-Mass-Melle<sup>73</sup>, und ganz Deutschland ist noch in Erinnerung, wie sich der frühere bayerische Ministerpräsident Edmund Stoiber steigerte von einer gludernden Lot über die gludernde Flut hin zur lodernen Flut.

Aufregung kann des weiteren dazu führen, dass einem ein *Wort fehlt* und partout nicht einfällt, weil die Aufregung neben dem Denken auch das Gedächtnis blockiert. Ein Ausweg geht dahin, das Wort zu umschreiben und ganz durch die Umschreibung zu ersetzen. Das bleibt aber nur so lange unbemerkt, wie die Zuhörer vom weiteren Inhalt des Satzes fachlich keine Ahnung haben und sich ihnen daher nicht selbst das Wort aufdrängt, das Sie suchen. Ein zweiter, im Zweifel besserer Ausweg besteht deshalb darin, das Publikum nach jenem Wort zu fragen: „ja und jetzt suche ich ein Wort / jetzt liegt mir ein Wort auf den Lippen, kommt aber irgendwie nicht weiter... Sie wissen, was ich meine –?“ Und dann wird man es Ihnen mit allergrößter Wahrscheinlichkeit zurufen oder zuflüstern. Sie sagen es noch einmal laut mit einem bestätigenden Zusatz (das ist es / genau / das habe ich gemeint), können noch einen Scherz über Ihre Denkblockade oder Vergesslichkeit machen und dann in allseits heiterer und gelöster Atmosphäre weiterreferieren. Bei einem solchen Scherz aber bitte an die Zusammensetzung des Publikums denken und insbesondere nicht von Ihrem Alter oder von Demenz schwätzen, wenn Sie vor Zuhörern sprechen, die von diesen beiden Erscheinungen vielleicht ernsthafter betroffen sind als Sie. Kein Beinbruch ist es, wenn man Ihnen Ihr Wort nicht zuruft. Dann sagen Sie, dass Sie gewiss noch auf das Wort kommen werden, und umschreiben den Begriff mit anderen Worten (vergleiche zu Wort und Begriff oben A 1 a!). Normalerweise fällt Ihnen spätestens jetzt das Wort ein. Und falls nicht, ist dies unschädlich, solange die Umschreibung nur dafür sorgt, dass Ihr Gedankengang nachvollziehbar bleibt.

<sup>73</sup> Beispiel von FRANCK S. 68.

Es kann Ihnen auch passieren, dass Sie mitten *in einem Satz nicht mehr wissen, wie Sie ihn begonnen hatten*. Auch mit diesem Malheur war Edmund Stoiber notorisch belastet. Sein Ursprung (der des Malheurs) ist natürlich die Unsitte, langatmige Schachtelsätze zu bilden oder dies zu versuchen; näher und mit Angeboten zur Abhilfe in der Kleinen Stilkunde unter C 2. In den meisten Fällen merkt ein Redner allerdings gar nicht, dass er den Anfang seiner Satzkonstruktion aus den Augen verloren hat. Die Zuhörer merken es auch nicht. Der Redner schließt dann lediglich – und ohne das geringste Unrechtsbewusstsein – seinen allerletzten Relativsatz grammatisch befriedigend ab, und schon dieses korrekte Ende macht ihn und sein Publikum glauben, dass es mit dem Voraufgegangenen gleichfalls seine formale Richtigkeit habe; ein Unterfall der allgemeinen rhetorischen Regel „Ende gut, fast alles gut“. Wenn Sie indes noch in Ihrem Satz merken, dass Ihnen sein Anfang abhanden gekommen ist, und wenn Sie meinen, dass Ihre Zuhörer aufmerksamer waren, dann ist es wieder das Beste, die lässliche Panne einzugestehen und noch einmal und übersichtlicher von vorn zu beginnen („So, und jetzt merke ich gerade, dass ich in meinem eigenen Satz die Orientierung verloren habe. Das kommt davon, wenn man zuviel auf einmal will. Lassen Sie es mich noch einmal versuchen: ...“).

Vor allem Frauen, aber auch einige Männer fürchten sich manchmal davor, als Redner *rot zu werden*. Hierzu ist das Gleiche zu sagen wie zu den anderen unwillkürlichen Reaktionen des Körpers bei Nervosität. Zunächst ist also die Frage zu stellen, ob die betreffende Person tatsächlich in den Momenten rot wird, in denen sie hiervon ausgeht. Das ist keineswegs zwingend der Fall und am besten weil beweiskräftigsten abermals mit einer Videoaufnahme zu widerlegen. Ansonsten gilt erneut: eingestehen, nicht mit Willenskraft zu unterdrücken versuchen, antizipieren und je nach Auffälligkeit mit Humor ansprechen, Beispiel: „Ja meine Damen und Herren, es mag jetzt [während meines

Vortrages / von Zeit zu Zeit] so aussehen, als würde ich rot. Das werde ich auch tatsächlich – hat man mir gesagt. Es liegt aber nicht daran, dass ich Ihnen Unsinn erzähle und mich deshalb schäme. Vielmehr hat sich das mein Körper bei Vorträgen so zur Gewohnheit gemacht. Nehmen Sie es als Signal dafür, dass mir meine Äußerungen dann besonders wichtig sind.“ „Erzähle“ und „schäme“ sind Formen des Indikativs, die durch einen Irrealis ersetzt werden könnten (erzählte/schämte). In gesprochenem Deutsch *klänge* das aber gestelzt. Aus diesem Grund könnte man umgekehrt das „als würde ich rot“ ersetzen durch „als ob ich rot werde“. Beides ist eine Geschmacksfrage, vergleiche in der Kleinen Stilkunde unter C 4f.

Quelle einer Panne kann auch die *Technik* sein, deren Sie sich bei einem Vortrag bedienen. Ein hoher Repräsentant einer mir verbundenen Universität hielt einmal einen Vortrag, den eine Powerpoint-Präsentation begleitete. Der Redner stand zwischen Beamer und Fenster an einer grundsätzlich geeigneten Stelle. Dann machte er einen dynamischen Schritt zurück, leider auf ein entscheidendes Verlängerungskabel kurz vor der Steckdose. Zack! Stecker raus. Üüü... Beamer aus! Hastiger Schritt Richtung Beamer, rumms – gegen einen Tisch. Der Beamer ließ sich dann auch nicht mehr auf die Schnelle reanimieren, weil aus welchen Gründen auch immer Rechner und Beamer elektronisch nicht mehr zueinander fanden. Diese Szene zeigt, dass es kein gänzlich überflüssiger Tipp in den Rhetorikratgebern ist, wenn dort steht, dass sich der Redner vor seinem Auftritt auch mit dem Verlauf der Verlängerungskabel vertraut machen möge. Über einen derartigen selbstverschuldeten Ausfall der Technik hinaus ist technisches Versagen in Rechnung zu stellen. Sie sollten immer darauf vorbereitet sein, dass alles, was Sie an Technik eingeplant haben, nicht funktioniert oder während des Einsatzes ausfällt. Wenn Sie also Powerpoint oder Overhead-Folien verwenden möchten, sollten Sie deren wesentliche Bestandteile auch auf einem Papier ausdrucken, das

Sie zur Not verteilen können. Wenn sowohl ein Beamer als auch ein Tageslicht-Projektor vor Ort ist, kann man daran denken, die Powerpoint-Präsentation auf normale Folien auszudrucken. Viele Folien sollten es in beiden Fällen nicht sein, näher unten E 4.

Am gefürchtetsten ist unter angehenden Rednern der sogenannte *Blackout*. Es gibt für dieses Fremdwort Übersetzungsvorschläge, doch ich gestehe, dass ich sie alle klanglich nicht so eindrucksvoll finde wie das englische Original. Ursache eines Blackouts ist wieder, dass die Reaktion unseres Körpers auf die Situation des Vortrags das Denken ebenso hemmt wie die Fähigkeit, sich zu erinnern. Es ereilt zwanghaft vor allem jene, die besonders große Angst vor einem Blackout haben. Es ist nicht leicht, sich gegen einen Blackout zu wappnen. Die meisten der Mittelchen, die von Rhetorik-Trainern empfohlen werden, sind untauglich. Das Stichwort zu überspringen, mit dem Sie just in diesem Moment nichts als gähnende Leere assoziieren, hat keinen Sinn, wenn das nächste Stichwort mit Inhalten verbunden ist, die auf dem Übersprungenen aufbauen; und das dürfte in einem juristischen Vortrag in der Regel der Fall sein. Das gleiche Bedenken greift gegenüber dem Tipp, die Ausführungen zu der Stelle, an der man nicht mehr weiter weiß, ausdrücklich abzubrechen und dort wieder in die eigenen Aufzeichnungen einzusteigen, wo man wieder Grund unter den Füßen hat. Derartige Lücken kann sich kaum ein juristischer Redner leisten, ganz zu schweigen von der psychisch verheerenden Wirkung, die ein solches zur Schau gestelltes Scheitern hätte.

Den Zuhörern mit Fragen Anhaltspunkte zu entlocken, die einem wieder in die Spur helfen, bringen allenfalls Ausnahmetalente zu Wege. Ebenso wüsste ich nicht, was für eine Geschichte sich ein juristischer Redner ausdenken könnte, um sie bei einem Blackout zu erzählen und dadurch wieder in seinen Vortragsfluss zu kommen. Am ehesten hilft, es gewissermaßen mit Anlauf zu versuchen, indem man das zuvor Vorgetragene noch einmal zusammenfasst in der Hoffnung,

dadurch den verlorenen Faden wiederzufinden. Aufwendiger, aber sicher ist eine Blackout-Profilaxe in Form eines ausformulierten Manuskripts, das auf den Blättern oder den Karten mit den Stichwörtern in einer zweiten Spalte steht. Das frisst natürlich Platz und erhöht die Zahl der Blätter oder Karten, die man benötigt. Außerdem muss das Ganze optisch so gestaltet sein, dass der Redner nie in Versuchung kommt, in der zweiten Spalte zu lesen, obwohl er keinen Blackout hat. Das würde ihn verwirren. Eine solche zweite Spalte hat im Zweifel die Funktion eines Schirms: Ihn dabei zu haben sorgt dafür, dass es nicht regnet.

#### i) Sicherheit durch Vorbereitung

Zugegeben, keine große Weisheit, doch der Erwähnung wert ist, dass eine sorgfältige Vorbereitung Sicherheit gibt. Je ungeübter Sie als Redner sind, desto häufiger sollten Sie Ihren Vortrag daheim vor Freunden oder der Wohnzimmerwand ausprobieren. Das ist zudem eine Methode, um Unebenheiten zu entdecken und weitere Einfälle zur Präsentation hervorzulocken. Wenn Sie Ihren Vortrag beim dritten Mal langweilig finden und Selbstzweifel ihr Haupt erheben, denken Sie an Lysias (oben A 1 b). Ferner informiere man sich frühzeitig über den Raum, den Ort, an dem er zu finden ist, Zahl und Zusammensetzung des Publikums sowie die technische Ausstattung vor Ort. Wenn der Raum gut erreichbar ist, schadet es nicht, ihn sich vorab anzusehen. Rechnen Sie hinsichtlich aller Verkehrsmittel und jeglicher Technik mit Pannen. Planen Sie demnach ein, dass Sie in einen Stau geraten, dass die Bahn Verspätung hat, dass der Beamer defekt ist und dass es am Zielort entgegen den Zusagen des Veranstalters keinen Kopierer gibt, der funktioniert. Wie lange Ihr Vortrag dauern darf und wie die Veranstaltung ablaufen soll, hat Ihnen der Veranstalter mitgeteilt. Falls nicht, fragen Sie selbstverständlich nach.

Zum Termin der Veranstaltung sollte man frühzeitig erscheinen, um prüfen zu können, ob alles, was man braucht,

da ist und funktioniert, und um Tische und Stühle umräumen zu können, falls nötig und möglich. Manchmal ist es angezeigt zu lüften. Natürlich schließt der Rahmen einer Veranstaltung einen solchen Vorlauf oft aus, etwa wenn Sie als einer von mehreren Referenten auftreten und zwischen den Vorträgen ihres Vorgängers und von Ihnen selbst nur wenige Minuten liegen. Dann hat man aber manchmal am Vorabend Gelegenheit, den Ort des Geschehens zu inspizieren. Für nervöse Redner ist es psychologisch sinnvoll, sich als Trockenübung schon einmal vor Veranstaltungsbeginn an das Rednerpult zu stellen. Dann sind dieser Platz und diese Perspektive im Ernstfall vertraut. Sind sie es nicht, so ist der erste Blick ins Publikum – hier stehe ich ganz alleine, und alle gucken her! – ein möglicher Anlass für kontraproduktive Panikattacken. Man strengt daher bei einer Standprobe seine Phantasie an und stelle sich auch noch das Publikum vor.

Zur Vorbereitung im weiteren Sinne gehört das Ausarbeiten des Vortrags vom Sammeln erster Ideen bis zu dem Moment, in dem man einen Schlusssatz formuliert (und das sollte selbst derjenige unbedingt tun, der vorhat, frei zu sprechen). Auf diese Arbeitsgänge kommen wir im Teil C ausführlich zurück.

#### j) Kleider machen auch Redner

Vorbereitet sein heißt auch, die passende Kleidung tragen. Wichtig ist das Wort „passend“ in zweifacher Hinsicht. Zum einen sollte Ihnen nichts um die Gliedmaßen schlackern oder so aussehen, als hätten Sie über Nacht zehn Zentimeter Körpergröße oder zehn Kilo Körpergewicht gewonnen. Nicht nur deshalb sollte man das, was man beim Vortrag trägt, schon einmal angehabt haben, und zwar nicht nur bei der Konfirmation oder Firmung, sondern vor einigen Tagen, höchstens Wochen. Zum anderen sollten Sie weder zu förmlich noch zu leger angezogen sein, wobei den Maßstab für das Wörtchen „zu“ die Erwartungen des Publikums diktieren. Zu ihnen lassen sich keine allgemein gültigen Aussagen

machen. Im Zweifel ist die förmliche der weniger förmlichen Variante vorzuziehen. Männer haben die Möglichkeit, sich ad hoc Anzugserleichterung zu verschaffen, indem sie die Krawatte ablegen. Das sollte aber auf der Herrentoilette geschehen und nicht am Rednerpult (letzteres habe ich tatsächlich erlebt, sonst hätte ich diesen Punkt nicht erwähnt). Die Kleidung darf den Redner nicht einengen oder anderweitig behindern. Bauch, Brust und Hals dürfen nicht von Gürteln, Krägen oder was sonst noch denkbar ist zusammengeschnürt werden. Männer sollten bedenken, dass ihr Hals bei Aufregung an Umfang gewinnen kann, eine Kombination aus geweiteten Gefäßen und einem leichten Einziehen des Kopfes als defensiver Haltung. Vielleicht lässt sich der Kragenknopf öffnen und der Kragen allein mit der Krawatte geschlossen halten. Falls dies auffiele, hilft nur ein neues Hemd oder (besser) eine aufrechte Haltung mit ansatzweise geredem Hals.

Zu weiteren Einzelheiten der Kleidung erlaube ich mir nur noch wenige Worte an die männlichen Redner; erstens, weil sie es nach meiner Erfahrung nötiger haben, und zweitens, weil ich weiblicher Toilette und Garderobe bereitwillig bewundernd, aber gänzlich unwissend gegenüberstehe. Männer in juristischen Berufen sprechen üblicherweise im Anzug. Überwiegend reicht ein sogenannter Straßenanzug, und nur zu Festakten, Beerdigungen und hochrangigen Treffen ist schwarzer Stoff erforderlich. Manchmal tut es bereits eine Kombination, doch kommt ein sportliches Jackett (Tweedjacket) kaum in Betracht. Zum Anzug gehört eine Krawatte oder eine Fliege, die jeweils frei sein sollte von bunten Micky Mäusen, Luftballons, Sportwägen und Fußbällen. Krawattennadeln sind meist überflüssig und sollten jedenfalls dezent bleiben. Für Einstecktücher ist vor allem eines ausgeschlossen, nämlich dasselbe Dessin wie das der Krawatte oder der Fliege. Zwar werden solche Kombi-Pakete immer wieder angeboten und gelten manchem als das Tüpfelchen auf dem i seiner modischen Aufmerksamkeit. Objek-

tiv gleicht die Wirkung hingegen derjenigen von Pärchen in perfektem Partnerlook: Sie ziehen die Blicke auf sich; Blicke voll Mitleid.

Das zweireihige Jackett tragen Sie stets geschlossen, das einreihige am besten offen. Falls Ihnen Ihre Mutter beim Abschlussball etwas anderes gesagt hat, dürfen Sie sich jetzt davon emanzipieren. Finden Sie Ihren Einreihler offen irgendwie komisch, so spricht einiges dafür, dass Sie die falsche Größe tragen oder Ihr Schneider einen Fehler gemacht hat. Ich weiß, dass die meisten Benimmbücher empfehlen, beim Einreihler lediglich den untersten Knopf stets offen zu tragen – und den dürfen Sie in der Tat *nie* schließen –, den oberen Knopf oder, bei Dreiknopf-Jacketts, die beiden oberen Knöpfe jedoch zu schließen, wenn man jemanden begrüßt oder sonst eine offizielle Situation zu meistern ist. Ich halte davon nichts. Halten Sie es, wie Sie möchten. – Unter ihrem Hemd tragen Sie ein Unterhemd, das nicht dunkler sein darf als das Hemd. Auch bei großer Hitze sollte auf das Unterhemd nur verzichtet, wer sicher sein kann, dass sich zwischen den Knöpfen seines Hemdes auch beim Sitzen keine Einblicke eröffnen.

Und nun das noch immer schmerzlichste Thema im Weißbuch zur Bekleidung des deutschen Mannes: die Füße. Erstens sollten sie in Socken oder Strümpfen stecken, die gewährleisten, dass selbst bei einem Übereinanderschlagen der Beine das Publikum nicht in den ästhetischen Genuss des Anblicks behaarter Männerhaut gelangt. Dies zu missachten ist vor vielen amerikanischen, englischen und französischen Zuhörern, vor Zuhörern aus Portugal, Spanien und Italien und einer Reihe anderer Länder ein Fehler, der kräftiger zu Buche schlägt als ein dünner Vortrag. Achten Sie darauf doch einmal bei international besetzten Talkshows oder Podiumsdiskussionen. Auf Nummer Sicher gehen Sie mit Kniestrümpfen. Wenn Sie jetzt an dicke wollene Ski-strümpfe mit Bommeln denken, denken Sie falsch. Es gibt solche Strümpfe in jeder Qualität bis hin zur Seide. Und

wenn Ihre Frau oder Freundin sagt, solche Strümpfe seien unmännlich oder unsportlich, dann hat sie ausnahmsweise keine Ahnung. Die Strümpfe oder Socken sollten in etwa so hell oder dunkel sein wie die Hose. Micky Maus et al. haben auch an dieser Stelle nur einen Platz, wenn die Volljährigkeit noch vor Ihnen liegt.

Die Schuhe an deutschen Männerfüßen sind ein Kapitel für sich, insgesamt ein trauriges. Überlegen Sie sich doch einmal, bei ihrem nächsten Auto auf die Sportfelgen zu verzichten und sich dafür zwei Paar rahmengenähter Schuhe zuzulegen, eines in Braun, eines in Schwarz. Es geht dabei nicht nur ums Aussehen, sondern auch um Ihre Füße. Fürs Aussehen gilt die Regel: Je eher man einem Schuh zutraut, seinen Träger durch Feld, Wald und Wiesen zu bringen, desto weniger taugt er als Ergänzung eines Anzugs. – Als ebenso zeitgemäßen wie beinahe zeitlosen Ratgeber in Sachen Männerkleidung empfehle ich den Marktführer: Bernhard ROETZEL, *Der Gentleman. Handbuch der klassischen Herrenmode* (1999 und spätere Nachdrucke).

Für Studenten und ihr Seminarreferat ist weniger förmliche Kleidung passender (anders im mündlichen Examen). An den Fakultäten, die ich kenne, wäre schon eine Krawatte *overdressed*. Andererseits sind zerrissene Jeans, T-Shirts, Turnschuhe, verwaschene Sweatshirts und Trainingsjacken auch nicht das Wahre. Das Passende liegt irgendwo dazwischen. Für das Karosserie-Design von Mercedes-Benz soll einmal die Devise gegolten haben „auf Rufweite hinter der Mode“. Vielleicht gibt sie auch hier einen Anhalt.

Alles Vorstehende dient dem Zweck, dass Sie sich als Redner in Ihrer zweiten Haut wohlfühlen und dass Ihre Zuhörer sich ganz auf Ihren Vortrag konzentrieren statt auf Ihre Kleidung. Wenn Sie das erste auch anders erreichen und Ihnen das zweite keine ernsthaften Sorgen macht, können Sie selbstverständlich anziehen, was Sie wollen.

## 2. Immer auf Sendung: Stimme, Mimik und Gestik

### a) Talent und Übung

Bei zwei Themen kann es passieren, dass Rhetoriklehrer einen subkutanen Widerwillen nicht zu unterdrücken vermögen. Das eine sind die rhetorischen Figuren, das andere Stimme, Mimik und Gestik. In beiden Fällen vermute ich als Ursache die stille Überzeugung, dass man diese Dinge nicht wirksam lehren könne, sondern dass es einer gewissen Begabung und gewisser Grunderkenntnisse bedürfe, aus denen sich sprachliche Kabinettstückchen ebenso ergäben wie der richtige Tonfall, der passende Gesichtsausdruck und eine sachdienliche Körperhaltung. Richtig ist, dass Stimme, Mimik und Gestik nicht so leicht erlernbar sind wie der Aufbau einer guten Rede; zumal dann, wenn der Lehrer nur aus Papier und Buchstaben besteht. Richtig ist auch, dass eine antrainierte Gestik und Mimik wie alles Antrainierte Gefahr läuft, dass man sie als unspontan und aufgesetzt empfindet. So geht es mir mit dem Lächeln einiger Politiker(innen). Auf der anderen Seite steht fest, dass ein Redner Stimme, Gestenspiel und Gesichtsausdruck durch Übung verbessern kann und dass dies nicht nur zu manipulativen Zwecken sinnvoll ist.

Als Übungsziel kommt nicht nur in Betracht, sich bestimmte stimmliche, gestische oder mimische Fähigkeiten anzueignen, sondern auch unwillkürliche Regungen auf diesen Gebieten unter Kontrolle zu bekommen. Sonst teilt man jemandem, der die Körpersprache versteht, schnell mehr mit, als einem lieb ist. Tückischerweise eilen Gestik und Mimik dem gesprochenen Wort geringfügig voraus – selbst wenn es nicht gesprochen wird. Es reicht also nicht aufzupassen, was man sagt. Immerhin ist überhaupt eine Kontrolle möglich. Was hingegen vom vegetativen Nervensystem gesteuert wird, lässt sich nicht trainieren. Dort hilft allein, die Empfindungen zu erschweren, die zu der vegetativen Reaktion führen. Solche Empfindungen sind übrigens nicht immer negativer Art. Wenn etwa unterhalb des Halses einer Dame

rote Flecken auftauchen, darf sich ihr Gegenüber geschmeichelt fühlen; sie ist an ihm unbewusst nicht nur als Konversationspartner interessiert.

Sich darin zu üben, die eigene Gestik und Mimik zu beherrschen, ist zudem sinnvoll, weil das mimische und gestische Sein das Bewusstsein bestimmt. Wer seine Haltung oder Miene ändert, sendet eine doppelte Botschaft an seine Mitmenschen und an sein Inneres. Ein aufrechter Gang richtet den Menschen auch innerlich auf, ein Lächeln – wenn es nicht schon als künstliches gewollt ist – stimmt ihn milde, ein Streicheln über die eigene Hand beruhigt, verschränkte Arme zu lösen öffnet auch den Geist für das, was ein anderer sagt.

b) „... sa voix!“ (Stimme und Aussprache)

In einem kurzen französischen Lehrbuch zum Allgemeinen Teil des Strafrechts stieß ich auf ein Vorwort, das von einem anderen Juristen als dem Verfasser des Lehrbuches stammte und lobende Worte zu Buch und Verfasser enthielt. Ein solches empfehlendes Vorwort aus fremder Feder ist deutschen juristischen Fachbüchern fremd, und ebenso erstaunlich fand ich den Ton der Empfehlung. Sie gipfelte in einer Eloge auf den Verfasser. Er war zugleich Anwalt, und, so das Vorwort, das Beeindruckendste dieses Anwalts könne der Leser des Buches leider gar nicht mitbekommen, denn das sei – seine Stimme, „sa voix!“ Ich wüsste nicht, dass je ein deutscher Jurist der Stimme eines Kollegen gleich welchen Berufsstandes eine ähnliche Apotheose hat zuteil werden lassen. Vielleicht eine unberechtigte Unterlassung, denn wir erinnern uns, dass die Stimme in hohem Maße – angeblich zu 38 % – darüber entscheidet, wie die Zuhörer Redner und Rede bewerten (oben vor 1). Angeblich soll auch der Ursprung des Wortes „Persönlichkeit“ und seiner Verwandten auf die Macht der Stimme hindeuten, da er im lateinischen *per sonare* liege, das „durch etwas hindurchtönen“ bedeute.<sup>74</sup>

<sup>74</sup> DRUX, Monika, Die Stimme in der Hochschullehre, in: Forschung & Lehre, Heft 1/2008, S. 40 (f.). Weiterführendes Schrifttum:

Dies dürfte aber ein etymologischer Holzweg sein (zu ihm in der Kleinen Stilkunde unter A 3 d). Zwar setzt sich das lateinische Wort *persona* für die Maske der Theaterschauspieler aus *per sonare* zusammen, was auch „hindurchtönen“ heißt. Bezeichnet wurde mit *persona* aber eben nicht das Tönende, die Stimme, sondern das, was den Ton durchließ, die Maske, die den Charakter der dargestellten Figur kundtat und so die Persönlichkeit des Dargestellten zum Ausdruck brachte.

An seiner Stimme kann der Mensch ebenso arbeiten wie an seiner Stimmung. Man nimmt an, dass ein durchschnittlicher Mensch ohne Schulung nur rund 40 % seines Stimmpotentials ausschöpft. Ein Stimmtrainer kann dabei helfen, diesen Wert zu verbessern. Er hilft dem Redner zunächst, die Tonlage zu finden, die für ihn die natürliche ist (Eigenton). Man geht davon aus, dass sich eine Stimme etwa eine Quint um diese natürliche Tonlage herum optimal entfalten kann.<sup>75</sup> Wer sich keinen Stimmtrainer leisten kann oder will, dem sei folgende Anleitung mitgeteilt, wie man seinen Eigenton finden könne:

- „1. Zählen Sie in ihrer normalen Lautstärke und Geschwindigkeit mehrere Male von 1 bis 10.
2. Variieren Sie jetzt die Stimme um Ihren normalen Ton herum, mal höher, mal tiefer, mal lauter, mal leiser.
3. Verringern Sie die Modulation Ihrer Stimme allmählich, bis Sie den Eindruck haben, dass Sie bei Ihrem Eigenton angekommen sind. Wenn dies der Fall ist, dann hören Sie auf zu zählen und artikulieren ein langgezogenes ‚Aaaahhhh‘. Wenn Sie sich dabei wohl fühlen, dann entspricht dies Ihrem Eigenton. In diesem Ton können Sie stundenlang mühelos reden.“<sup>76</sup>

Ich kann dazu als logopädischer Laie nur sagen, was Fritz Teufel einem Strafrichter antwortete, der darauf bestand, dass er, Teufel, sich erheben müsse, wahrscheinlich beim

AMON, Ingrid, Die Macht der Stimme. Persönlichkeit durch Klang, Volumen und Dynamik (2007); NOLLMAYER, Olaf, Die eigene Stimme entfalten (1998). Siehe auch die Netzseiten der Deutschen Gesellschaft für Sprechwissenschaft und Sprecherziehung: [www.dgss.de](http://www.dgss.de).

<sup>75</sup> DRUX (Fn. 74) S. 41.

<sup>76</sup> WINTELER S. 85.

Einzug des Gerichts: „Wenn's der Wahrheitsfindung dient...“ Meine persönliche Beobachtung beschränkt sich darauf, dass derjenige mit entspannter und sich selbst gemäßer Stimme spricht, der sich wohl fühlt. Auch dem Auffinden Ihres Eigentones dürfte es also nützen, wenn Sie bei Ihrer Rede für Rahmenbedingungen sorgen, die Ihre Aufregung abbauen und Ihre Freude an der Aufgabe steigern.

c) *Der Ton macht die Musik*

„Im richtigen Ton kann man alles sagen, im falschen Ton nichts. Das einzig Heikle daran ist, den richtigen Ton zu finden.“ So George Bernard Shaw in der ihm eigenen Prägnanz. Damit hat er auch recht. Allerdings meint er den Ton im übertragenen Sinne und nicht den akustischen. Für den akustischen Ton gilt sein Zitat zwar entsprechend, aber abgeschwächt. Eine unangenehme Stimme erschwert dem Redner sein Geschäft, eine angenehme ebnet ihm die Bahn, doch ist der erste Fall kein Ausschlusskriterium und der zweite keine Garantie für rednerischen Erfolg.

Welche Art von Stimme gut ankommt, ist belastbar ermittelt. Voluminös sollte sie sein, bei Männern am besten in einer Baritonlage, bei Frauen in einer mittleren Stimmlage, etwa hoher Alt oder Mezzosopran. Leider sind diese Tonlagen nicht jedem möglich. Und auch denen, die zu ihnen in der Lage sind, stehen sie nicht zwingend rund um die Uhr zur Verfügung. Die Stimme des Menschen ist genauso launisch wie der Mensch selbst. Sie ist ein tönendes Stimmungsbarometer und gibt verlässlich Auskunft über das Befinden des Sprechenden. Wer sich freut, spricht schneller. Das tut er zwar auch bei Ärger, betont dann aber stärker und verstärkt so einzelne Laute. Bei Langeweile ist es umgekehrt: Man spricht langsamer und weniger deutlich. Nervliche Belastung macht sie angestrengt, gepresst, flach und eng. Mit Hilfe eines Mikrofons und ausgeklügelter Rechnerprogramme kann ein Fachmann erkennen, wie sich der Sprechende fühlt. Anrufe von Erpressern oder anderen Kriminellen werden daher

stets auch hinsichtlich des Stimmbildes analysiert. Den Zuhörer einer Rede erreichen die Signale der Stimme ebenfalls. Er ordnet sie zwar meist nicht bewusst einer Gefühlslage zu, nimmt aber unbewusst die wichtigsten Informationen zur Kenntnis und verbindet (assoziiert) sie später mit der Rede. Er vergleicht sie auch mit dem Inhalt der Rede und merkt, wenn das eine nicht zum anderen passt. Etwa wenn der Redner versichert, völlig unbeteiligt zu sein, aber gepresst und schnell spricht, oder wenn er umgekehrt großes inneres Engagement behauptet, dabei jedoch mit tiefer und sonorer Stimme die Ruhe selbst bleibt.

Während einer Rede ist es ratsam, die Stimme zwischen lauterem und leiseren Passagen abwechseln zu lassen. Bei Unruhe hat es aber keinen Sinn, lauter zu werden. Vielmehr empfiehlt sich das Gegenteil selbst auf die Gefahr hin, dass die ersten der leiser ausgesprochenen Wörter untergehen. Das Maß, in dem jemand seine Stimme moduliert, hat ferner Einfluss darauf, welchem Stimmenmuster die Hörer den Sprechenden zuordnen. Eine gleichmäßig flache Stimme ordnet man dem „dominant-direktiven“ Muster zu, eine rhythmisch modulierte dem Muster „wertschätzend-offen“.<sup>77</sup> Die Betonung lässt sich ebenfalls mit diesen Mustern verknüpfen. Senkt sich die Stimme zum Ende, wirkt sie eher dominant-direktiv, hebt sie sich, so wirkt sie eher wertschätzend-offen. Unter Juristen kommt das dominant-direktive Muster im Zweifel besser an, weil es für Sachkunde, Sicherheit und Überzeugung steht. Das wertschätzend-offene Muster signalisiert demgegenüber, dass der Redner ein liebenswerter Mensch ist. Da auch der juristische Redner durch persönliche Sympathien seiner Zuhörer viel gewinnt, ist dieses zweite Muster für ihn keineswegs vom Teufel. Vielmehr verläuft der Königsweg wie üblich in der Mitte, so dass eine gewisse Modulation und etwas Rhythmus stimmlicher Monotonie vorzuziehen sind.

<sup>77</sup> Vergleiche WINTELER S. 84 f.

Wenn möglich sollte man auf ein Mikrofon verzichten, der natürliche Klang der Stimme ist für beide Seiten angenehmer. Möglich ist der Verzicht bis zu einer Zuhörerzahl zwischen 50 und 100 Personen, es kommt sehr auf den Raum und die Sitzordnung an. Das Sprechtempo sollte ein langsames bis mittleres sein, das heißt zwischen 200 und 350 Silben pro Minute liegen. Im Zweifel spricht man lieber langsamer als schneller. Lampenfieber führt oft dazu, dass jemand zu schnell spricht. Wichtig ist das richtige Atmen. Dazu muss der Oberkörper eine aufrechte Haltung haben, und der Hals darf nicht permanent auf der Höhe des Kehlkopfes abgknickt sein (wie er es aber ist, wenn man von einem Blatt liest, das vor einem auf dem Tisch oder Pult liegt). Um die körpereigenen Resonanzräume zu erschließen, muss der Sprechende präzise, aber leichtgängig artikulieren. Auch das lässt sich üben. In diesem Zusammenhang verweist jedes Buch zur Kunst der Rede auf Demosthenes, der wohl unter einem Sprachfehler litt und seine Aussprache übte, indem er mit Kieselsteinen im Mund sprach, und seine Stimme zu kräftigen suchte, indem er gegen das Rauschen der Meeresbrandung anredete.

Demosthenes lebte von 384/383 bis 322 vor Christus. Nach dem frühen Tod des Vaters von den Vormündern um sein Vermögen betrogen, versuchte er später mit einem Teilerfolg, das Geld von ihnen vor Gericht zurückzuerlangen. Er schrieb – wie Lysias und andere – Prozessreden und trat ab 354 als politischer Redner auf. Sein Hauptziel war die Unabhängigkeit Griechenlands von Mazedonien unter Philipp II. (vergleiche die Vita von Aristoteles, oben S. 28). Bekannt sind von daher seine *Philippika*, vier Reden gegen den König der Mazedonen (in den Jahren 351, 344 und 341). In der Schlacht von Chaironeia unterlagen Athen und Theben jedoch den Mazedonen, und Griechenland geriet unter deren Herrschaft. Demosthenes nahm an der Schlacht teil und hielt eine berühmte Grabrede auf die Gefallenen. Er behielt in Athen politischen Einfluss, musste aber nach einer Bestechungsaffäre ins Exil; die Vorwürfe waren wahrscheinlich falsch. Nach dem Tod Alexanders des Großen 323 vor Christus kehrte Demosthenes zurück und beteiligte sich maßgeblich an einem Aufstand gegen die Mazedonen. Nachdem Antipater den Aufstand niedergeschlagen hatte, wurde Demosthenes zum Tode verurteilt. Er entzog sich der Vollstreckung des Urteils durch Flucht und einen Freitod mit Gift. Nicht alle der 60

Reden, die unter seinem Namen überliefert wurden, sind echt. Als Merkmale der politischen Reden des Demosthenes gilt neben ihrer formalen Vollendung das patriotische Pathos. In der Antike stand Demosthenes für das Ideal des attischen Redners. Cicero rühmte ihn ebenso wie dies noch 1.800 Jahre später Gottsched tat.

d) „... da Lebendigkeit ein Gesicht immer verschönert“  
(Mimik)

Das Zitat dieser Überschrift stammt noch einmal von Erich Fromm.<sup>78</sup> Es rät rhetorisch zutreffend dazu, die 42 Muskeln auch zu benutzen, die in unserem Gesicht dafür zuständig sind, unsere Miene spielen zu lassen. Es gibt auch in der Mimik kulturelle Unterschiede. Etwa neigen die Deutschen dazu, vor Publikum mit möglichst unbewegtem Gesicht zu sprechen, weil sie sonst fürchten, nicht seriös genug zu wirken. Der Amerikaner Paul Ekman hat aber 1967 entdeckt, dass auf der ganzen Welt sechs Gefühle mimisch gleich ausgedrückt werden: Freude, Überraschung, Ärger, Trauer, Ekel und Angst.<sup>79</sup> Zum Beispiel führt ein großes Staunen weltweit dazu, dass der Mensch den Mund öffnet und die Brauen hochzieht. Letzteres ist zudem ein mimisches „Aha?“ und zeigt einen Informationswunsch an. Daher fällt es schwer, die hochgezogenen Brauen mit einer im übrigen finsternen Miene zu verbinden; denn Aggression und Information passen nicht zueinander.

Die für den Redner wichtigste Miene ist das Lächeln. Es gibt unterschiedliche Formen des Lächelns je nach dem, was der Rest der 42 Muskeln veranstaltet: ein dümmliches Lächeln, ein naives, ein Was-kann-ich-für-Sie-tun-Lächeln. Hier ist ein freundliches, verbindliches und natürliches Lächeln gemeint. Zu ihm ist nur ein Teil der Menschheit willentlich in der Lage, rund zehn Prozent der Menschen. Ungezwungen wirkt ein Lächeln nämlich nur, wenn die Ringmuskeln der Augen an ihm Anteil nehmen, indem sie sich leicht zusam-

<sup>78</sup> Oben Fn. 56 (S. 53).

<sup>79</sup> Siehe EKMAN, Paul, Facial Expression an Emotion, in: American Psychologist 48, 4 (1993) S. 384 ff. Zu ihm KLEIN (Fn. 12) S. 21 ff.

menziehen. Ekman hat das ein Duchenne-Lächeln genannt nach dem französischen Physiologen Guillaume-Benjamin Duchenne. Ihm gelang es 1862, mit Drähten und mit einem kleinen Strom die Augenringmuskulatur seiner Probanden künstlich zu einer Kontraktion zu bringen. Fotos von diesen Versuchen sind im New Yorker Museum of Modern Art zu besichtigen. Die Fähigkeit, den Augenringmuskel willentlich zusammenzuziehen, ist wahrscheinlich angeboren und fast nicht trainierbar. Wenn Sie zu den neunzig Prozent gehören, die kein Duchenne-Lächeln im mimischen Repertoire haben, dann sollten Sie nicht versuchen, bewusst zu lächeln; es würde auf einen Zuschauer immer aufgesetzt wirken, auch wenn der Zuschauer nicht recht sagen könnte, warum. Versuchen Sie lieber, an Erfreuliches oder Humorvolles zu denken, so dass Ihre Empfindung Sie lächeln lässt. Dieses Lächeln wäre echt und Marke Duchenne.

Das Lächeln ist deshalb so wichtig für einen Redner, weil er dadurch zu erkennen gibt, dass er sich wohl fühlt und dass er sein Publikum mag. Das Publikum hat unterschwellig fast immer das Bedürfnis, sich mit dem Redner zu identifizieren; es will den Redner mögen. Das fällt ihm um so leichter, je zufriedener der Redner mit seiner Lage ist – die er offenbar souverän im Griff hat – und je bereitwilliger er auf das Publikum zugeht. Selbstverständlich ist es nicht zu empfehlen, sich den Zuhörern durch allseitiges Dauerlächeln anzubiedern. Erst recht nicht, wenn man zu jener großen Mehrheit der Menschen zählt, die ihre Augenringmuskeln nicht willentlich zusammenziehen können. Doch auch sonst heißt es: Wer nach allen Seiten lächelt, bekommt Falten – aber kein Profil.<sup>80</sup> Allerdings lassen sich sogar feindselige Fragen und Attacken am überzeugendsten parieren, wenn der Antwortende so gelassen bleibt, dass er zwischendurch sogar ein Lächeln nicht verhindern kann. Belächeln sollte er selbst böswillige Widersacher nicht, und wenn er dazu das

<sup>80</sup> FRANCK S. 26.

größte Recht hätte. Denn Überheblichkeit kommt nie so gut an wie eine souveräne Reaktion, die frei von ihr ist.

Kein Lächeln mehr ist das Lachen. Solange es dezent und akustisch unauffällig bleibt, hat das Publikum nichts einzuwenden. Oberhalb dieser Schwelle jedoch erweckt es leicht den Eindruck des Unkontrolliert-Kindischen, des Nichternstzunehmenden. Dieser Eindruck ist im Interesse der eigenen Sache unbedingt zu vermeiden. Und lachen Sie über einen eigenen Witz bitte erst, wenn die Zuhörer durch Heiterkeit bescheinigen, dass er auch witzig ist. Aus dem gleichen Grund wie aufdringliches Lachen sind schauspielerische Einlagen höchst fragwürdig. Auch wer einen Gegner brillant nachzuahmen versteht, sollte sich derartige Vorstellungen zweimal überlegen. Das einzige, was ohne weiteres zulässig erscheint, ist der Ausdruck von Missbehagen, wenn ein Gegner Argumente oder Ansichten vorträgt. So lässt sich Widerspruch deutlich machen, ohne dem anderen ins Wort zu fallen.

*e) Was guckst Du? Oder: Wohin mit dem Blick?*

In jedem Rhetorik-Seminar wird der Punkt angesprochen, wohin der Redner seinen Blick richten solle. In einer Ausbildungszeitschrift ist einmal der Hinweis gegeben worden: „Die Zuhörer müssen mit den Augen fixiert werden.“ Bloß nicht! Wenn es so weit kommt, dass die Zuhörer fixiert werden müssen, stimmt entweder etwas mit den Getränken nicht, oder der Redner hat einen kapitalen Bock geschossen. Nein im Ernst: Ein längerer eindringlicher Blick in die Augen eines Zuhörers – das versteht man unter einem Fixieren – ist allenfalls gestattet, wenn dieser Zuhörer anhaltend mit seinem Nachbarn quatscht oder sonst Unruhe stiftet. Im übrigen lassen Sie Ihren Blick über die Zuhörer wandern und verharren bei einzelnen Gruppen jeweils drei bis fünf Sekunden. Wer eine Gruppe bildet, entscheiden Sie. Meinungsführer, etwa höherrangige Zuhörer, die im Anschluss im doppelten Sinne etwas zu sagen haben, sollte der Redner

häufiger ansehen. Ebenfalls häufiger sollte er in Gesichter schauen, die ihm wohlgesinnt sind. Man erkennt sie an ihrem freundlichen Blick...

f) *Eine nette Geste (Gestik)*

Die Gestik des Redners beginnt schon mit dem Gang nach vorn, wenn seine Zeit gekommen ist. Dieser Weg kann einem Gang zum Thron gleichen – oder einem zum Schafott. Wie in der Mimik gibt es im Gestenspiel zum Teil diskrete Unterschiede, die niemandem bewusst auffallen, die das Publikum aber unbewusst wahrnimmt, etwa einen leicht eingezogenen Kopf als defensive Haltung. Anders als in der Mimik sind die Gesten stark kulturell geprägt und weisen daher im internationalen Vergleich deutlichere Unterschiede auf. Wenn ein Italiener mit Zeige- und Mittelfinger das V-Zeichen formt und damit an seinem Kopf kreisförmige Bewegungen ausführt, ist einem Nordeuropäer nicht sogleich klar, dass er gerade aufgefordert wird, den anderen um zwei Uhr anzurufen. Wenn ein Grieche nickt und dabei die Aufwärtsbewegung betont, sagt er „nein!“ (und wenn er ausdrücklich „ne!“ sagt, so heißt das „ja!“).

Allerdings kann es auch innerhalb ein und desselben Kulturkreises zu Missverständnissen kommen. Verbürgt ist folgende Anekdote aus einer mündlichen Prüfung im Staatsexamen: Der Prüfer möchte vom Prüfling hören, dass ein Amtsrichter in psychologisch verwickelten Fällen *Fingerspitzengefühl* benötige, und macht dieses Wort anschaulich, indem er die Fingerspitzen von Daumen und Zeigefinger aneinander reibt. Der Prüfling antwortet aber auf die Frage, was der Amtsrichter also benötige, strahlend: „Geld!“ Das mag stimmen, war aber nicht gefragt. Für Europa ist es eine Binsenweisheit, dass der Süden gestenreicher spricht als der Norden. In Deutschland haben die Benimmbücher traditionell sogar ausdrücklich vor dem Gestenspiel gewarnt. So heißt es zum Beispiel im „Einmaleins des guten Tons“ von 1961, man möge nicht mit den Händen reden, denn es

lasse sich alles auch verbal ausdrücken (in der 31. Auflage auf S. 39). Kein Wunder, wenn dann in öffentlichen Reden nicht nur die Mienen der Deutschen unbewegt bleiben, sondern auch ihre Arme wie an den Leib genagelt wirken.

g) *Virtuosität für Weitsichtige*

Dafür kann man Gesten leichter üben als ein bestimmtes Mienenspiel. Von Adolf Hitler gibt es Fotos, auf denen er vor einem Spiegel die entrüstet-eckigen Bewegungen antrainiert, die seine Reden begleiteten. Das ist abschreckend, darf aber niemanden daran hindern, Gesten und Körperhaltungen zu üben. Es sind zahlreiche Berichte von erfolgreichen Rednern bekannt, die sich zu solchen Übungen schamfrei bekennen. Hierzu ein Zitat aus einem schwedischen Roman, in dessen Zentrum ein Staatsanwalt steht. Seinen Bericht könnte man überschreiben mit „Virtuosität für Weitsichtige“:

„Außerdem konnte ich mit einer Brille umgehen. Ich hatte das heimlich geübt. Ich konnte sie ganz weit vorn auf die Nase setzen und dann über die Kante sehen und sagen: ‚So?‘, so dass es klang, als hätte ich ein paar besonders schwerwiegende Fingerabdrücke in der Hinterhand. Ferner konnte ich sie mit der ganzen Hand über die Augen schieben und sie mit einem schnellen ‚Was Sie nicht sagen!‘ abnehmen. Ich konnte sie in der einen Hand herumdrehen, indem ich sie am Bügel hielt, und sie dann plötzlich zusammenfalten und damit auf den Angeklagten zeigen, so dass der ganze Saal vor Erschrecken zusammenfuhr. Ich beherrschte ganz einfach den Trick mit der Brille. Ein phantastischer Vorteil.“<sup>81</sup>

Für Kurzsichtige ist das nicht ganz so einfach. Menschen ohne Sehschwäche werden auch kaum daran denken, sich eine Brille mit Fensterglas anfertigen zu lassen. Doch man kann auch mit anderen Gegenständen arbeiten, um Gesten zu verstärken, etwa mit einem Stift oder mit zusammengerollten Schriftstücken. In allen Fällen hilft es zu üben, und dafür wiederum ist es erforderlich zu wissen, was einzelne Gesten und Haltungen des Körpers in unserem Kulturraum bedeuten.

<sup>81</sup> Aus dem Roman „Ernst Semmelmanns Erinnerungen“ von Hasse Alfredson, hier zitiert nach HÄGG S. 177 f.

h) *Die Ausgangsposition*

Es beginnt schon mit der körperlichen Grundhaltung des Redners. Anders als die Zuhörer sollte er versuchen, einen Stehplatz zu bekommen. Im Stehen fällt eine Haltung leichter, die richtiges Atmen begünstigt, und man hat mehr Möglichkeiten, seinen Körper sprechen zu lassen. Zudem hat man etwas Bewegung, das baut Stress und Nervosität ab. Stehen sollte der Redner mit ganz leicht gespreizten Beinen, die Füße bilden etwa einen Dreißiggradwinkel. Einige Rhetorik-Trainer wollen den Rednern verbieten, umher- oder auf und ab zu gehen, weil dies das Publikum nervös mache. Das stimmt aber nur begrenzt, und wenn umgekehrt das Gehen dafür sorgt, dass der Redner ein gerüttelt Maß an Nervosität abbauen kann, ist dagegen nichts einzuwenden. In der hochschuldidaktischen Literatur gibt es sogar die Empfehlung, bestimmte Orte im Raum für bestimmte Redetätigkeiten und Themen zu reservieren und so zum Beispiel einen Platz für die Begrüßung vorzusehen, einen für die Präsentation oder einen für Konflikte, von dem aus feindliche Einwürfe beantwortet werden.<sup>82</sup> Für die meisten Vorträge kommt eine solche Topografie nicht in Frage. Auch für Lehrveranstaltungen scheint sie mir zu viel von einer Inszenierung zu haben und wage ich den praktischen Nutzen zu bezweifeln. Doch das soll niemanden davon abhalten, dergleichen auszuprobieren. Voraussetzung ist allerdings bei allen Bewegungen des Redners im Raum, dass er stets akustisch gut verständlich bleibt.

Unter der gleichen Voraussetzung habe ich auch nicht allzuviel dagegen, dass ein Redner das Rednerpult mit den Händen umfasst. Es sollte nur nicht so aussehen, als hielte er sich daran wie ein Ertrinkender fest oder klammere sich an seine letzte Hoffnung. Am besten wirkt zwar der frei und aufrecht hinter dem Pult stehende Redner, der nur gelegentlich seine Notizen sortiert und seine Arme im übrigen

<sup>82</sup> WINTERER S. 87.

frei hat für große und kleine Gesten. Doch dieses Ideal zu verfehlen ist ein Mangel, mit dem sich vorerst leben lässt.

Sofern Sie im Sitzen reden müssen, sollten Sie sich wieder um eine aufrechte Haltung bemühen, die Ihnen das richtige Atmen erleichtert. Die Arme sollten sich stets oberhalb der Tischfläche befinden; in ihrer Ruhestellung liegen sie links und rechts der Notizen, ein Stift in der Hand ist nicht verkehrt. Die Beine sollten sich nur dann überkreuzen, wenn man sie kaum sehen kann. Wenn Sie erhöht sitzen, kann man Ihre Beine meist ganz gut sehen. Und denken Sie bitte immer an das, was ich Ihnen zu dem Thema Socken versucht habe nahezubringen (oben 1 j). Hinter die Stuhlbeine klemmen sollten Sie die Beine nie; diese ungesund anmutende Haltung fällt stets auf, und zwar negativ. Ein Verbot erteilen die Rhetorik-Trainer auch dafür, sich auf einen Tisch zu setzen. Dieses Verbot ist im Grundsatz richtig. Eine Ausnahme, meine ich, ist in engeren Lehr- und Lerngemeinschaften zulässig. Es sei denn Ihre Socken sind zu kurz.

i) *Handspiel mit und ohne Pfiff*

Kommen wir zu einzelnen Gesten. Amerikanische Wie-verkaufe-ich-mich-gut-Trainer empfehlen, die Hände wenigstens ab und zu in die Taschen zu stecken zum Zeichen von Selbstsicherheit und Coolness. Jedenfalls in Europa kommt man damit nicht so gut an. Vielmehr wirkt man gelangweilt, latent überheblich und schlecht erzogen. Also lassen Sie das. In die Hüften dürfen Sie die Hände ruhig einmal stemmen, aber nur wenn Sie die gelinde Empörung tatsächlich zum Ausdruck bringen möchten, die damit verbunden wird. Als eine Art Grundhaltung verschränken zahlreiche Redner und Diskutanten die Arme. Das signalisiert Verschlossenheit mit Tendenz zur Sturheit. Sie sollten diese Geste daher vermeiden. Wenn Sie dann nicht wissen, wohin mit den Armen, führen Sie die Hände so zueinander, dass sich die Fingerspitzen berühren. Mit diesem Modell lassen sich auch bestimmte Empfindungen dezent ausdrücken, etwa Ungeduld

durch ein Aneinanderschlagen der Fingerspitzen, während die Daumen weiter Kontakt halten, oder Entschlossenheit, indem man die Fingerspitzen gegeneinander presst. Ungünstig wirkt es jedoch, wenn jemand die Finger beider Hände ineinander verschränkt, so dass sie wie Stacheln nach vorne abstehen. Denn wer Stacheln aufrichtet, sagt: Komm mir bloß nicht zu nahe!

Ablegen sollten Sie als Redner motorische Marotten, die spätestens bei der ersten Wiederholung als solche kenntlich sind. Ein Kneifen ins Ohr läppchen, ein Nuckeln am Stift – wir alle haben Marotten, und Sie dürfen Ihre Ticks und Rituale gern in einer Rede beiläufig erwähnen, das macht Sie menschlich und sympathisch; aber sehen möchte das Publikum solche Ticks merkwürdigerweise auf keinen Fall. Oft hat man in dieser Hinsicht überhaupt kein Unrechtsbewusstsein. Daher ist es nicht dumm, einen guten Bekannten im Vertrauen zu fragen, ob ihm etwas in dieser Richtung aufgefallen sei.

Am Anfang wissen viele, die eine Rede halten müssen, nicht, was sie mit ihren Händen machen sollen. Richtig ist, dass man weder unausgesetzt herumgestikulieren kann noch die Hände in die Taschen stecken noch sie wie im Stillgestanden an die Hosennaht pressen sollte. Richtig ist auch, dass leicht angewinkelte Arme eine gute Ausgangshaltung sind. Also muss man dafür sorgen, dass sich die Hände irgendwie zwanglos vor dem Bauch in der Gegend der Gürtelschnalle treffen. (Hatte ich in meinen kurzen Worten zu Ihrer Kleidung den Gürtel erwähnt? Ich fürchte nein. Hier die zwei einschlägigen Regeln, erstens: Ein Mann ohne Gürtel ist wie eine Frau ohne BH. Zweitens: Der Gürtel hat in etwa die Farbe der Schuhe. Zu den Schuhen sage ich jetzt nichts mehr.) Ein Falten der Hände wie zum Gebet ist zur Not und befristet in Ordnung. Nicht in Ordnung ist es, die Hände so übereinander zu legen, als hätte man nichts an. Gut ist als Grundhaltung das oben erwähnte Aneinanderdrücken der Fingerspitzen. Mindestens ebensogut ist es, etwas in den Händen zu halten: einen Stift, eine Brille, ein Buch, einen

Laserpointer, einen Zeigestock, die Karten mit den Stichwörtern für die Rede.

Wenn Sie Hände und Arme aus ihrer Grundhaltung heraus für Gesten einsetzen, ist meist zu empfehlen, ausladende Bewegungen zu vermeiden. Weite Armbewegungen sprechen zwar für die Sicherheit des Redners, sind aber ebenso wie drastische und laute Worte so auffällig, dass man sie den Zuschauern nur fein dosiert präsentieren darf. Die Weite des Raumes, den Sie mit einer Geste füllen, entspricht der Lautstärke der Stimme, mit der Sie sprechen. Mit Gesten können Sie auch echte Lautstärke erzeugen, indem Sie nämlich aufstampfen, in die Hände oder sich auf den Schenkel klatschen oder die Faust aufs Rednerpult sausen lassen. Bis auf dieses letzte ist von solchen und ähnlichen Aktivitäten kategorisch abzuraten, und auch der Hieb auf das unschuldige Rednerpult muss erstens eine *ultima ratio* bleiben und ist zweitens als solche allenfalls zulässig, aber kaum je das beste Mittel, um Entschlossenheit oder Empörung kundzutun.

Wenn Sie Ihre Hände bewegen, kommt es sehr darauf an, wohin die Handflächen weisen. Zeigen sie nach oben, ist damit ein Sich-selbst-Zurücknehmen des Redners verbunden und ein Sich-Öffnen oder Sich-Zuwenden gegenüber dem Publikum. Das kann zum Beispiel zu einer Entschuldigung werden im Sinne eines „Was sollte ich denn machen?“, wenn der Redner die Unterarme nach vorne oder außen streckt und die Schultern anzieht. Streckt er die Arme links und rechts von sich, ohne die Schultern anzuziehen, kann er eine Abgrenzung anzeigen, indem er die Hände nach oben richtet. Nimmt er die Arme hinter die Brustlinie zurück, macht er sich wieder zum Opfer. Weisen die Arme leicht angewinkelt nach vorn und sind die Hände geöffnet, zeigt auch der Redner Offenheit und Stärke. Umgekehrt signalisieren Handflächen, die nach unten gewendet sind, Ablehnung, und der Redner stellt sich dabei stärker sowie autoritär in den Vordergrund.

Legt der Redner die Handflächen aneinander und weist mit den Fingerspitzen nach vorn, zeigt er allen, wo's langgeht. Nimmt er die Hände zu Fäusten geballt vor die Brust, beschwört er etwas und zeigt viel Gefühl. So viel Gefühl, dass diese Geste schnell pathetisch erscheint und daher nur selten am Platz sein kann. Weist der Redner mit beiden Zeigefingern nach oben, so sagt er „Achtung!“ oder zeigt einen Widerspruch an. Wenn in einer politischen Versammlung jemand im Publikum diese Geste erwidert, hat sie allerdings eine andere Bedeutung; sie bedeutet, dass ihr Urheber einen Antrag zur Geschäftsordnung stellen will, der in der Regel vom Präsidium bevorzugt zu behandeln ist. Wer (wieder auf dem Podium) bei einer Geste, etwa der oben erwähnten Richtungsanzeige, die Daumen nach oben zeigen lässt, dokumentiert seinen Wunsch nach Dominanz. Möchte jemand umgekehrt Reue oder ein Geständnis ausdrücken, legt sich die rechte Hand auf die Brust. Hat er die Hand dabei zur Faust geballt, kann er Entschlossenheit und Kampfgeist signalisieren. Zum Abwägen und Differenzieren kann er seine Hände – Handflächen nach oben – wie Waagschalen vor sich halten und abwechselnd ansehen, während er die Argumente nennt, die in diesen Schalen liegen.

#### j) Die Beinarbeit

Bislang ist es ausschließlich um Arme und Hände gegangen. Das hat seinen Grund, denn mit den Beinen ist schlecht gestikulieren. Möglich ist es indes, leicht in die Knie zu gehen und die Beine rasch wieder zu strecken, um das Gesprochene zu betonen. Sie sollten aber nie so weit beziehungsweise tief gehen wie amerikanische Fernsehprediger, die nahezu eine Kniebeuge machen und wieder empor springen, wenn der heilige Geist sie besonders kräftig gepackt hat. Ebenfalls versagen sollte man sich Ausfallschritte Richtung Publikum, die dazu führen, dass die Herrschaften in der ersten Reihe erschrocken zusammensucken. Der Mindestabstand zum Publikum beträgt wie im bilateralen Gespräch eine Arm-

länge. Verschränkte Beine sind im Stehen tabu – selbst wenn Sie tatsächlich auf die Toilette müssen – und im Sitzen nur in Form der übereinandergeschlagenen Beine erlaubt, wenn die Gesamterscheinung gelassen wirkt und nicht verklemmt. In Amerika sind die verschränkten oder übereinandergeschlagenen Beine bei Männern übrigens in jeder Variante verpönt; achten Sie einmal darauf, wenn Amerikaner im Sitzen interviewt werden oder in einer Diskussionsrunde sitzen.

Apropos Amerika. Dass wir von dort einiges und nicht nur Erfreuliches in unsere Sprache importieren, ist bekannt. Seit rund zehn Jahren importieren wir aber auch Ausrufe („Ooops“, „oh-oh!“), bestimmte Betonungsvarianten („okayyy?!“ im Sinne von „ach das ist ja interessant!“), Mienen (ich müsste Ihnen Fernseh- und Filmausschnitte zeigen), ja und eben auch Gesten. Mein „Favorit“ ist die Geste, die mancher soeben gemacht hätte, wenn *dieser* Satz mündlich vorzutragen gewesen wäre.

#### k) Falsche Hygiene

Sauberkeit ist im Grundsatz ein erfreulicher Zustand, aber ein Redner ist davor zu warnen, sich zu putzen. So nennt man es, wenn jemand seine Kleidung richtet, sich am Hemd zupft, eine Haarsträhne oder Locke beiseite wischt oder sich mit einer schnellen Bewegung des Kopfes das Haar in den Nacken oder sonstwohin schüttelt, von Fachleuten und im Englischen „Hairtoss“ genannt. Betroffen sind vorrangig Frauen, und vorrangig bei ihnen hat das Putzen die Ursache – und damit die Bedeutung –, derentwegen davor zu warnen ist. Denn während es bei Männern oft eine nervöse Übersprungshandlung ist, wenn sich jemand die Krawatte zurechtrückt oder an der Manschette nestelt, liegt der Grund vergleichbarer Aktivitäten bei Frauen ebensooft darin, dass sie ihrem Gegenüber ein gesteigertes persönliches Interesse entgegenbringen. Das Gegenüber kann auch ein ganzes Publikum sein, wenn die Rednerin darin bestimmte Einzelpersonen (er-)kennt oder vermutet. Um nicht missverstanden zu werden: Das sogenannte Putzen ist weder anrühlich noch ordinär oder sonst sittenwidrig. Aber es besteht doch die

Gefahr, dass es vorwiegend männliche Zuschauer auf Gedanken bringt, die nur noch bedingt mit dem Vortrag zu tun haben. Da sich Männer wie Frauen, wenn sie es denn tun, unbewusst putzen, ist es leichter gesagt als getan, diese Gesten zu unterlassen. Es bleibt einem kaum anderes übrig, als die Fähigkeit auszubilden, sich selbst bei einem „Hairtoss“ und Ähnlichem zu ertappen und dadurch weitere Signale auf dieser Frequenz zu stoppen.

Problematisch sind des weiteren Gesten, bei denen der Redner sein Gesicht berührt, etwa sich über die Augenbraue fährt, die Hand auf die Wange legt, das Kinn umfasst oder sich am Ohr läppchen zupft. Das Problematische liegt darin, dass dies oft ein Zeichen für Unwahrhaftigkeit ist – der Redner lügt. Ein Paradebeispiel habe ich schon erwähnt, und zwar das der Ehrenwort-Presskonferenz von Uwe Barschel (oben A 2). Dies jedoch zum Anlass zu nehmen, radikal jedwede Berührung des eigenen Gesichts und Kopfes zu verbieten, hielte ich für übertrieben. Sonst müsste man die berühmte Skulptur „Der Denker“ von Rodin umtaufen in „Der Lügner“, denn dieser Bronzemann stützt sein Kinn auf den Arm und berührt so sein Gesicht. Man darf sich auch bildlich vor Entsetzen an den Kopf fassen, wenn es um abstruse Gegenargumente geht, oder den Finger an die Lippen legen, wenn man einen Gedanken sehr genau und leise formuliert, um höchste Aufmerksamkeit zu erlangen. Untunlich sind neben dem Zupfen am Ohr, das auf ein Schlitzohr hindeutet, vor allem Bewegungen, bei denen sich der Redner über die Wange streicht oder die Hand auf die Wange oder an oder auf den Mund legt. Das sind Bewegungen, die noch verkümmert das Bedürfnis zeigen, das Gesicht zu verbergen, und dieses Bedürfnis ist in der Tat ein Indikator für Lügen.

#### l) *In weiter Ferne und doch so nah*

Was bislang zu den Gesten im klassischen Sinne ausgeführt ist, gilt für die Rede vor Menschen aus Fleisch und Blut. Für die Rede vor Kameras ist zu beachten, dass dem Fern-

sehen eine Art Wohnzimmer-Effekt zu eigen ist. Die Leute, die man in seinem Wohnzimmer auf dem Bildschirm hat, sind dort fast in einer Weise anwesend wie der Ehegatte, der tatsächlich links und ganz nah auf dem Sofa hockt. In einem Wohnzimmer in einem Meter Entfernung wirkt ein ausgestreckter Arm oder ein Schlag auf das Pult aber ganz anders als in einem Festsaal oder Konferenzraum, und zwar deplaziert. Gestikulieren Sie daher vor Kameras nie wilder, als Sie es daheim auf Ihrem Sofa täten (und zwar dann, wenn Sie dort nicht gerade für Ihre nächste Rede üben).

#### m) *Zu guter Letzt*

Zum Schluss zwei Bewegungen, die auch in einer Rede gewöhnlich erst gegen deren Ende ausgeführt werden: der Blick zur Uhr und der Griff zum Wasserglas. Blicke zur Uhr während eines Vortrags sind legitim und können dem Publikum sogar positiv zeigen, dass der Redner die Zeit im Auge und zugunsten des Publikums auch unter Kontrolle hat. Selbstzweifel sind erst angebracht, wenn statt des Redners die Zuhörer anfangen, auf die Uhr zu schauen. Zum Thema Wasser fällt mir zuerst immer die Beschreibung ein, die eine kluge Buchhändlerin einmal dazu formuliert hat, wie eine Autorenlesung klassischerweise abläuft, aber nicht ablaufen sollte: Auf dem Podium murmelt ein Genie sein Wasserglas an, während der Saal in Kulturertragungsstarre verfällt. Übrigens ein schönes Beispiel für die Neuschöpfung eines Wortes, wozu sich das Deutsche besonders gut eignet (vergleiche in der Kleinen Stilkunde unter B 2 und D 8). Wer sein Wasserglas nicht nur anmurmelt, sondern auch widmungsgemäß verwendet, kommt sich dabei oft ungeschickt vor und hält diesen Vorgang für einen Schönheitsfehler seines Vortrags. Obendrein entschuldigen sich manche Redner dafür. Dazu besteht kein Grund. Die Pause, die das Trinken verursacht, wird vom Publikum später überhaupt nicht mehr als solche in der Erinnerung bewahrt und ist ihm an Ort und Stelle eine durchaus angenehme und entspannende Unterbrechung. Ein

Redner kann den Griff zum Glas sogar einsetzen, um die Spannung zu steigern. Das einzige, was das Publikum nicht mag, ist – wie stets – wenn es mit dem Redner mitleiden muss, wenn also dem Redner das Trinken peinlich ist, er sich dabei verkrampft, am besten noch unweit des Mikrofons deutlich hörbar schluckt, zu allem Überfluss verschluckt und so weiter. Der beste Schutz davor ist das Wissen, dass eine kurze Unterbrechung zum Trinken der Wirkung einer Rede überhaupt keinen Abbruch tut. Wo wir gerade dabei sind: Einige Gastgeber vergessen es oder sehen bewusst davon ab, ihrem Redner ein Glas mit Wasser bereitzustellen. Wenn Sie darauf keinesfalls verzichten wollen, sollten Sie also zur Sicherheit eigenes Wasser mitbringen, am besten ohne Kohlensäure, samt einem neutralen Glas ohne Werbeaufdrucke.

### 3. Gedanken zum Publikum

#### a) *Das Publikum als Einheit*

Das Buch „Die Psychologie der Massen“ von Gustave Le Bon habe ich schon erwähnt (oben A 1 g). Es repräsentierte bereits bei seinem Erscheinen 1895 nicht den Stand der Wissenschaft und tut dies heute um so weniger. Überhaupt handelt es sich allenfalls um ein halbwissenschaftliches Buch (was seinen Lesewert nicht schmälert). Doch hatte Le Bon in einem ganz sicher recht: Eine Menschenmenge entwickelt ab einer gewissen Größe eine kollektive Persönlichkeit mit eigenen, die Einzelpersonen übergreifenden Stimmungen, Wünschen und Leidenschaften. Wo diese Größe beginnt, ist nicht auf die Person genau zu ermitteln. Die Dreißig ist aber ein brauchbarer Richtwert. Was die Eigenpersonalität einer großen Gruppe bewirken kann, weiß jeder, der schon einmal auf einer Großveranstaltung mit einer bedeutenden Persönlichkeit gewesen ist, vom Rockkonzert bis zur Papstmesse im Petersdom. Lehrreich ist, was Hannelore „Loki“ Schmidt, die Frau von Helmut Schmidt, von einem Besuch

Adolf Hitlers in Hamburg erzählt.<sup>83</sup> Sie, Loki Schmidt, stand dem Nationalsozialismus fern, musste aber als Schülerin mit ihrer Klasse das Publikum an einer Straße verstärken, auf der Hitler vorbeifahren würde. Sie hörte schon von weitem die „Heil!“-Rufe der Masse, die näher und näher kamen, und als diese Welle über sie hinwegging und alle die Arme hochrissen und „Heil!“ brüllten – tat sie das gleiche. Dass sich eine Stimmung in einem Publikum ausbreitet und vom einen auf den anderen überträgt, geschieht jedoch nicht nur auf Massenkundgebungen und bei einem Staraufgebot, sondern bei jeder beliebigen Rede vor einer hinreichend großen Gruppe. Wenn ein Redner daher aus einer solchen Gruppe Lacher hört oder ein mehrfaches Murren oder Füßescharren, dann muss er davon ausgehen, dass dies die Stimmung der Gruppe als Gesamtheit ausdrückt und nicht bloß eine individuelle Verlautbarung ist. Es sei denn, es hat jemand Claqueure mitgebracht, unten D 6 b.

#### b) *„Bigger is better“ oder: Was die Größe bewirkt*

Zur Vorbereitung einer Rede gehört es, sich zu überlegen, vor wem oder was man sprechen wird. Soweit man dies selbst nur unzureichend beurteilen kann, hilft eine Frage an den Veranstalter. Zu bedenken ist zunächst die Größe des Publikums. Spricht man vor fünf oder weniger Personen, so spricht man eigentlich nicht vor, sondern mit ihnen, und zwar mit jedem einzelnen wie in einer vertrauten Tischrunde – auch wenn keiner der Zuhörer das Wort ergreift. Ab sechs Personen (ein Richtwert) spricht der Redner die Gruppe als Gesamtheit an. Ab fünfzehn Personen braucht der Redner einen herausgehobenen Redeplatz, etwa ein Rednerpult. Es bleibt indes weiterhin eine Diskussion zwischen einzelnen Zuhörern und dem Redner möglich, wenn er Fragen zulässt. Dies beginnt sich ab etwa – siehe oben – dreißig Zuhörern zu ändern. Die

<sup>83</sup> In „Erzähl doch mal von früher“: Loki Schmidt im Gespräch mit Reinhold Beckmann (2008) S. 63.

Veranstaltung wird dann während der Rede immer mehr zu einer Einweg-Kommunikation, selbst wenn der Redner Fragen erlaubt und einzelne Anwesende darauf eingehen. Der Fragende erscheint den anderen dann gewissermaßen als Zwischenfall und nicht mehr als einer von ihnen. Unerfahrene Redner haben vor einem Publikum in der Regel um so stärkere Angst, je größer das Publikum ist. Vernünftig wäre die Umkehrung. Im Steinzeit-Denken ist die Zahl einer Menschenhorde zwar entscheidend für die Gefahr, die von ihr ausgeht. In der Publikumspsychologie hingegen gilt, dass ein Publikum desto milder gestimmt und toleranter gegenüber einem Redner ist, je größer die Zahl der Zuhörer ausfällt. Allerdings gilt ebenso, dass ein großes Publikum wie ein Verstärker für Gesten und Worte wirkt. Was im kleinen Kreis als Kraftausdruck ohne weiteres durchgeht, kann unter den Augen und Ohren einer Tausendschaft monströse Züge annehmen. Markige Gesten werden ebenfalls in dieser Art verstärkt.

#### c) Versuch einer Topografie

Der schwedische Literaturwissenschaftler und Rhetoriklehrer Göran Hägg will in seiner langen Praxis als Redner etwas beobachtet haben, was ich hier lediglich wiedergebe, ohne es als richtig oder falsch begründen beziehungsweise verwerfen zu können. Sehen Sie selbst, inwieweit es sich mit Ihren Erfahrungen deckt. Und zwar meint Hägg (S. 164 ff.), dass in einem Publikum jene, die man am leichtesten zum Lachen bringe, vom Podium aus gesehen vorne links säßen. Meist handle es sich um „eine oder mehrere recht junge Damen“. Jene, „die auf eine seriöse und verkniffene Weise in jeder Lage auf der Seite des Vortragenden sind“, also der „zuverlässigste Stoßtrupp“, fänden sich üblicherweise vorne rechts. (Übrigens stammt unsere politische Einordnung als links oder rechts ebenfalls von dem Ort, an dem die Betroffenen im Parlament vom Podium aus gesehen sitzen.)

Hinten links, so Hägg, treffe man auf die widerspenstigen Zuhörer. Rechts hinten oder hinten in der Mitte hingegen sitze „die grundseriöse Opposition“:

„Das sind Leute, die im besten Fall nichts sagen, doch wenn sie das Wort ergreifen, werden sie sich ohne Frage als der entgegengesetzten Meinung zugehörig erweisen, sie werden etwas wissen, was Sie nicht wissen, aber hätten berücksichtigen sollen, sie werden eine andere Wissenschaftsmethode vertreten oder mit dem Schriftsteller, über den Sie gerade vom Podium aus hergezogen haben, eng verwandt sein. Oft sitzen sie da und ziehen unerfreuliche Grimassen in Ihre Richtung. Wenn Sie sich bisher gewundert haben, warum, dann wissen Sie es jetzt. Lassen Sie diese Leute nicht zu Wort kommen, wenn Sie nicht müssen!“ (S. 165)

Hägg erklärt sich seine Publikumstopografie unter anderem mit den baulichen Gegebenheiten und der üblichen Lage von Fenstern und Türen. Die Redestätten indes, die ich kenne, sind in diesem Punkt ganz unterschiedlich gebaut. Aber sei's drum. Ich verrate Ihnen kein Geheimnis, wenn ich darauf aufmerksam mache, dass Sie Häggs Theorie natürlich auch als Zuhörer und an sich selbst prüfen können.

#### d) Das Publikum im Publikum

Neben der zahlenmäßigen Größe des Publikums ist seine Zusammensetzung wissenswert. Bei der Examenfeier einer juristischen Fakultät ist das Publikum weniger juristisch als bei der hausinternen Weiterbildung einer Anwaltskanzlei oder auf einem Kongress. Oft ragen aus dem Publikum einzelne heraus; nicht in der Natur, aber nach ihrer Natur oder nach ihrer Stellung. Letzteres hat oft in der Anredeformel Niederschlag zu finden, weswegen man sich vorab erkundigen sollte, mit welchen Honoratioren zu rechnen ist, und vor dem Beginn der Rede schauen muss, inwieweit sie auch tatsächlich anwesend sind. Von Heinrich Lübke wird aus seiner Spätphase als Bundespräsident von einer Afrikareise die politisch nicht ganz korrekte Anrede kolportiert: „Meine sehr geehrten Damen und Herren, liebe Neger!“ Sollte er das tatsächlich gesagt haben, so ist dies bei aller naiven Arglosigkeit, die der Redner gehegt haben mag, selbstverständlich das

Gegenteil eines vorbildlichen Redebeginns. Die Grundidee jedoch, besondere Persönlichkeiten besonders zu erwähnen, sollte man beherzigen. Wenn Sie also ein Gerichtspräsident mit seiner Aufmerksamkeit beehrt oder ein Bundes- oder ein Verfassungsrichter, ein Minister, Staatssekretär, Abgeordneter, Dekan oder sonst ein hohes Tier, dann sollten Sie dem in der Anrede Rechnung tragen. Ab wann jemand ein hohes Tier ist, entscheidet auch das protokollarische Gesamtniveau der Veranstaltung. Auf einer universitären Veranstaltung ist ein Dekan begrüßungstechnisch nicht zu umgehen, während man sich auf einer Fachtagung mit einem gemischten Publikum aus Praktikern und Hochschulvolk wahrscheinlich überhaupt nicht dafür interessiert, ob einer der Anwesenden daheim die zusätzlichen Pflichten eines Dekans zu verrichten hat. Die Reihenfolge der besonders Begrüßten entspricht ihrer Rangfolge. Als Faustregeln lassen sich merken: Bund vor Land vor Kommune; gewählt vor ernannt; geistlich vor weltlich; amtierend vor ehemalig.

In einem Seminar hat bei einem studentischen Referat unter den Zuhörern der Professor eine Sonderrolle. Sein Status ist höher als derjenige der übrigen Anwesenden (es sei denn es gibt hochrangige Gäste), doch das ist nicht das Entscheidende. Ich zögere sogar zu empfehlen, dass ein Student zu Beginn seines Referates den Professor hervorgehoben begrüßen solle, wie es der Grundregel entspräche. Es ist überhaupt schwierig, bei einem Referat die passende Anrede zu finden. „Sehr geehrte Damen und Herren“ ist gegenüber Zuhörern, die der Referent duzt, unpassend. „Liebe Kommilitonen“, „liebe Mitstreiter“ oder etwas in dieser Art geht nicht, weil nun der Professor klar außen vor bliebe. Wahrscheinlich ist es ausnahmsweise das Beste, auf eine Anrede ganz zu verzichten. Das Entscheidende an der Sonderrolle des Professors ist, dass nur er das Referat benotet. Das macht einen Hinweis zweifelhaft, den ich mehrfach in der Ausbildungsliteratur gefunden habe, und zwar dass der Referent seinen Vortrag ganz auf die Bedürfnisse der studentischen

Hörer abstimmen möge. Dies hätte zur Folge, dass verhältnismäßig geringe Vorkenntnisse zu unterstellen wären und dass man weithin zu vernachlässigen oder recht umständlich einzuführen hätte, was der Professor selbst zu dem Thema veröffentlicht hat. Demgegenüber meine ich umgekehrt, dass der Referent den Professor als Hörer gedanklich in den Vordergrund stellen sollte. Ihn will und muss er gewinnen. Es ist genauso wie bei dem Bewerbungsvortrag, wenn jemand eine Professur erlangen möchte. Es mag ihm dann ebenfalls eine bunte Mischung gegenüber sitzen aus Studenten, Vertretern des akademischen Mittelbaus, Professoren und der Frauenbeauftragten. Im wahrsten Sinne des Wortes entscheidend sind aber letzten Endes allein die Professoren. Das mag jetzt verärgerte Leserbriefe aus den Reihen der anderen Personengruppen verursachen, und ich weiß sehr wohl, dass gerade dem Votum der Studentenvertreter heute deutlich mehr Gewicht bei Berufungen zugemessen wird als früher, was ich begrüße. Aber es wird niemand berufen, der seine Kollegen in spe nicht zu überzeugen vermag, und wem dies gelingt, den kann nur noch die Verkettung sehr unglücklicher Umstände seines Erfolges berauben.

Allerdings kommt an dieser Stelle eine Regel ins Spiel, die Hägg (S. 133) überspitzt so formuliert hat: „Es ist fast unmöglich, das Auffassungsvermögen von Menschen zu unterschätzen.“ Der Leser mag einwenden, dass in diesem Satz von Menschen die Rede sei, nicht von Juristen. Ich fürchte aber, dass Hägg unserer Zunft keine Ausnahme zugestände. Er schreibt sogar ausdrücklich von einem Publikum aus Professoren, das aus der Sicht eines Redners kaum anders einzuschätzen sei. Nun denkt vielleicht mancher Praktiker... ach lassen wir das. Ich habe sehr bewusst von einer überspitzten Formulierung gesprochen (vergleiche in der Kleinen Stilkunde unter D 5 c). So wie oben zitiert ist sie falsch. Aber sie enthält doch eine richtige Botschaft, die von den meisten Rednern verkannt wird. Die Zuhörer wissen viel weniger, besser gesagt: haben viel weniger Wissen abrufbar

zu ihrer Verfügung, als der Redner voraussetzen geneigt ist, und sie können nicht so schnell so komplex denken, wie ein Redner oft annimmt, weil ihm selbst diese Gedanken ein Leichtes sind – nachdem er sich mehrere Wochen eingehend mit dem Thema befasst hat. Und das ist auch zu beachten, wenn ein Student sein Seminarreferat auf den Professor zuschneidet oder wenn sich jemand um eine Professorenstelle bewirbt und die künftigen Kollegen beeindrucken will. Merke zudem: Es schadet überhaupt nicht, wenn den Zuhörern ein Teil des Vortrags inhaltlich vertraut ist. Im Gegenteil schmeichelt das ihrem Selbstverständnis als Fachleute und erleichtert das Verständnis der Kernthese des Vortrags und ihrer Herleitung. Es schadet aber ungemein, wenn die Zuhörer irgendetwas nicht verstehen. Das kann objektiv eine *Petitesse* sein: Versteht ein Zuhörer etwas nicht, dann stört das weit über den Zeitpunkt des Malheurs hinaus. Es mag sogar geschehen, dass sich der Betreffende innerlich regelrecht in die Frage verbeißt, deren Antwort ihm fehlt, so dass seine Aufmerksamkeit für alles Folgende dahin ist. Es ist daher wesentlich günstiger, fachlich eine offene Tür einzurennen, als eine verschlossene zu übersehen. Wer fürchtet, sich lächerlich zu machen, wenn er vermutlich Allbekanntes ausführt, kann sein Gesicht und das der Zuhörer wahren, indem er die Selbstverständlichkeit des Ausgeführten erwähnt: „Wie jeder Sachenrechtler weiß...“ „Bekanntlich bestimmt das Grundgesetz in Artikel 15, dass...“ Ich darf jedoch erneut versichern, dass eine solche Furcht, sich lächerlich zu machen, so gut wie nie begründet ist. Auch ein Fachpublikum ist dankbar, wenn ein Redner keine Spezialkenntnisse voraussetzt. Als Grundsatz gilt, dass jeder Verstehensmangel im Publikum auf einen Fehler des Redners zurückgeht. Nur seine Fachsprache darf er ohne Übersetzung sprechen.

#### e) *Haltungsfragen*

Dass ein Publikum weniger weiß und versteht, als der Redner anzunehmen geneigt ist, verführt zu einer herablassen-

den Haltung gegenüber den Zuhörern. Sie wäre aber tödlich. Redner, die sich zum Publikum herablassen, werden innigst gehasst. Es lässt sich kaum schonender formulieren. Es ist einerlei, wie weit der Redner seine Zuhörer sozial oder intellektuell überragt. Sobald er sie diesen Abstand spüren lässt, hassen sie ihn. Dass es den Abstand gibt, ist für sich genommen kein Problem. Im Gegenteil schmeichelt es den Zuhörern, wenn ein Juristenstar oder -sternchen sie beehrt. Der Betreffende muss sie aber im Umgang als seinesgleichen behandeln. Vorsichtig schmeicheln darf er ihnen jederzeit, etwa indem er vor einem Publikum aus Anwälten betont, dass seine Zuhörer („Sie als Anwälte“) sicher viel lebensnäher als er würdigen könnten, wie wichtig der Schutz des Berufsgeheimnisses sei. Mittelbar zu schmeicheln ist ebenfalls möglich, indem der Redner die Stadt lobt, in der er spricht, oder die Institution, die ihn eingeladen hat. Zurückhaltend kann dies zum Beispiel geschehen, wenn man berühmter Persönlichkeiten gedenkt, welche diese Institution hervorgebracht hat, oder einer Schule oder akademischen Tradition, die dort begründet wurde, bis hin zu Verlagen, Zeitschriften oder Veranstaltungsreihen.

Wichtig, ich möchte fast sagen entscheidend ist, dass der Redner eine gewisse Begeisterung ausstrahlt für das, wovon er spricht. Er soll nicht mit glasigen Augen und exaltierter Stimme vom Paradies predigen, aber ein Funke muss da sein, der in den Zuhörern die Ahnung zum Glimmen bringt, dass sich das Zuhören lohnen könnte. Es gilt die Binsenweisheit, dass nur begeistern kann, wer selbst begeistert ist (Fußnote 58!). Mit Begeisterung ist hier das Interesse für den Gegenstand der Rede gemeint. Irgendeinen Aha-Effekt kann jede juristische Rede vermitteln, denn sie enthält mindestens ein Argument, und jedes echte Argument hat einen kleinen Aha-Effekt zur Folge. Nehmen Sie Ihr Publikum mit auf eine Suche nach der richtigen Lösung, lassen Sie es diese Lösung unter gedanklicher Anstrengung finden, machen Sie ihm

Vorfriede auf die Er-Lösung, auf ein Stückchen Erkenntnis – und Sie haben eine Chance, dass der Funke überspringt.

Des weiteren lässt sich das Verhältnis zum Publikum dadurch wirkungsvoll verbessern, dass der Redner einzelne Zuhörer ausdrücklich anspricht. Am besten solche, die er tatsächlich kennt und mit ihrem Namen anreden kann: „Erinnern Sie sich noch, Herr sowieso, damals, als wir beide...“ „Vorhin sagte mir Frau sowieso noch, dass...“ Das Publikum denkt: einer von uns! Ein geselliger Mensch mit Kontakten, gut eingebunden, heute wird man sagen müssen *sozial bestens vernetzt*, das macht sympathisch (zu Modewörtern unten E 1 e sowie in der Kleinen Stilkunde unter F 2 b). Zur Einstellung des Redners, seinem Selbstverständnis und dessen Vermittlung kommen wir ausführlich dort zurück, wo es um den Beginn der Rede geht, mit dem Fachbegriff: um das *Exordium* oder auch – aus dem Griechischen abgeleitet – das Prooemium (unten C 4 a).

Zum Abschluss eine knappe Bemerkung zur Haltung des Publikums dem Redner gegenüber. Vor allem Männer zeigen oft durch ihre Körpersprache und Mimik Desinteresse, ja Geringschätzung für den Referenten und das, wovon er erzählt. Davon dürfen sich vor allem weibliche Redner nicht entmutigen lassen. Eine solche Körpersprache und ein gleichgültiger Gesichtsausdruck sind bei Männern in höheren Positionen ein Standard, der über ihr inneres Interesse an der Rede nichts aussagt. Sie fänden es nur sozusagen affig, unmännlich, ihrem Status nicht gemäß, freundlich, ermunternd oder mit Interesse im Blick zum Redner zu schauen. Es ist zugleich ein winziger Test, ob der Redner diese Atmosphäre klaglos und ohne Nervosität aushält, und sie sagen sich: Ging es uns früher etwa besser? Auch diese Haltung ist ein guter Grund, ein paar Freunde oder Bekannte ins Publikum zu setzen, bei denen man sich zwischendurch zur Erbauung ein Lächeln abholen kann.

## C. Vom Aufbau einer Rede

In der klassischen Begrifflichkeit heißt der Aufbau einer Rede *dispositio*. Er ist im Idealfall zweierlei: eine Gedankenführung und eine Dramaturgie. Als Gedankenführung bewirkt der Aufbau einer Rede, dass die Zuhörer mit dem Redner in einem Gefühl der Folgerichtigkeit, eigentlich Zwangsläufigkeit von Station zu Station schreiten und am Ende die Frage nicht einmal stellen, ob man womöglich auch irgendwo anders hätte herauskommen können als bei der Kernthese des Redners. Als Dramaturgie bewirkt ein Redeaufbau, dass sich die Zuhörer dabei auch noch brauchbar unterhalten fühlen.

### 1. Der Aufbau vor dem Aufbau (*inventio*)

Quintilian und Konsorten lehrten die Kunst der Rede entlang der Arbeitsschritte des Redners. Deren erster war – und ist – das Auffinden des Stoffes, die *inventio*. In den römischen Sprachen heißt der Nachfahr dieses Wortes, etwa *l'invention*, die Erfindung, und das sollte ein Jurist natürlich nicht tun: seinen Redehalt erfinden. Vom Finden hat das Sammeln des Stoffes dennoch etwas, und zwar in dem Sinne, dass allzu angestregtes Suchen wenig Ertrag verspricht und die besten Ideen und Inhalte als Einfälle eben in eine Gedankenwelt einfallen, etwa auf einem Spaziergang oder unter der Dusche, statt dass der angehende Redner sie einen nach dem anderen auflesen könnte, wenn er sich nur an den richtigen Stellen tief genug bückte. Ohne Frage ist es möglich, sich an den Schreibtisch zu setzen und den Gedanken bewusst freien Lauf zu lassen. Doch über intellektuelle Hausmannskost