



Dieter-W. Allhoff/Waltraud Allhoff

# Rhetorik & Kommunikation

■ Ein Lehr- und Übungsbuch

*18. Auflage*

*Mit Arbeitsblättern und zahlreichen Abbildungen*

Ernst Reinhardt Verlag München

Dr. phil. *Dieter-W. Allhoff*, Sprechwissenschaftler und Logopäde, Begründer des Lehrgebietes Mündliche Kommunikation und Sprecherziehung an der Universität Regensburg, Gründer und Leiter des *Instituts für Rhetorik und Kommunikation, IRK-Team Dr. Allhoff*.

Dr. phil. *Waltraud Allhoff*, Bankkauffrau, Logopädin und Dipl.-Sozialpädagogin (FH), eigene Praxis für Logopädie und Kommunikation in Regensburg mit den Schwerpunkten Stimm-, Sprach- und Kommunikationstherapie; Geschäftsführerin des *IRK-Teams Dr. Allhoff*.

Das vorliegende Buch wurde auch in die Sprachen Arabisch, Tschechisch und Polnisch übersetzt.

[www.allhoff.de](http://www.allhoff.de) • [www.irk-team.com](http://www.irk-team.com) • [www.allhoff.com](http://www.allhoff.com)  
[info@allhoff.de](mailto:info@allhoff.de)

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

ISBN 978-3-497-02661-6 (Print)

ISBN 978-3-497-61487-5 (PDF-E-Book)

ISBN 978-3-497-61488-2 (EPUB)

18. Auflage

© 2021 by Ernst Reinhardt, GmbH & Co KG, Verlag, München

Dieses Werk, einschließlich aller seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne schriftliche Zustimmung der Ernst Reinhardt GmbH & Co KG, München, unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen in andere Sprachen, Mikroverfilmungen und für die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Printed in EU

Reihenkonzeption Umschlag: Oliver Linke, Hohenschäftlarn

Covermotiv: © scusi/Fotolia.com

Cartoons im Innenteil: Helmut Heimmerl

Satz: Rist Satz & Druck GmbH, 85304 Ilmmünster

Ernst Reinhardt Verlag, Kemnatenstr. 46, D-80639 München  
Net: [www.reinhardt-verlag.de](http://www.reinhardt-verlag.de) E-Mail: [info@reinhardt-verlag.de](mailto:info@reinhardt-verlag.de)

# Inhalt

Vorwort zur 17. Auflage .....	9
<b>1 Die Bedeutung der Rhetorik .....</b>	<b>15</b>
<b>2 Körpersprache .....</b>	<b>19</b>
2.1 Die Funktion des nonverbalen Ausdrucks .....	23
<i>Arbeitsblatt Nonverbale Kommunikation .....</i>	<i>28</i>
2.2 Sichtbare Signale – Der visuelle Kanal .....	29
2.2.1 Haltung und Auftreten .....	29
2.2.2 Gestik .....	32
2.2.3 Mimik .....	33
2.2.4 Blickkontakt .....	35
2.2.5 Räumliches Verhalten (Proxemik) .....	36
2.3 Fühlbare Signale – Der taktile Kanal .....	39
2.4 Hörbare Signale – Der auditive Kanal .....	41
2.4.1 Stimme .....	41
2.4.2 Aussprache (Artikulation) .....	44
2.4.3 Betonung (Akzentuierung) .....	45
<i>Arbeitsblatt Stimmlicher Ausdruck .....</i>	<i>49</i>
2.5 Atmung und Sprechen .....	50
2.6 Engagement .....	54
<i>Arbeitsblatt Beobachtungsbogen Körpersprache .....</i>	<i>56</i>
<b>3 Präsentation – Vortrag – Rede .....</b>	<b>59</b>
3.1 Verständlichkeit .....	61
3.1.1 Struktur und Ordnung .....	62
3.1.2 Einfachheit des Ausdrucks .....	65
3.1.3 Auswahl der Information .....	67
3.1.4 Anregung und Interesse .....	68
3.1.5 Visuelle Hilfsmittel .....	69
3.1.6 Hörergerechte Darbietung .....	71
3.1.7 Sprechweise .....	71
<i>Arbeitsblatt Verständlich sprechen .....</i>	<i>74</i>

3.2	Gliederung . . . . .	75
3.2.1	Einstieg und Schluss . . . . .	76
3.2.2	Informative Gliederungen . . . . .	83
3.2.3	Argumentative Gliederungen . . . . .	87
	<i>Arbeitsblatt Strukturiertes Sprechen</i> . . . . .	100
3.3	Präsentationstechniken – Visualisieren mit dem Beamer . . .	101
3.4	Zum Umgang mit kritischen Fragen . . . . .	107
3.5	Sprechen mit und ohne Konzept . . . . .	109
3.5.1	Stichwortkonzept . . . . .	109
3.5.2	MMM – die Mind-Map-Methode . . . . .	112
	<i>Arbeitsblatt Stichwortkonzept</i> . . . . .	114
3.5.3	Schlagfertigkeit . . . . .	115
	<i>Arbeitsblatt Schlagfertigkeit</i> . . . . .	116
3.5.4	Sprechdenken . . . . .	117
	<i>Arbeitsblatt Sprechdenken</i> . . . . .	118
3.6	Lampenfieber und Sprechhemmungen . . . . .	119
3.7	Redenschreiben . . . . .	125
3.7.1	Tipps für Ghostwriter . . . . .	125
3.7.2	Rhetorische Stilfiguren . . . . .	130
	<i>Arbeitsblatt Rhetorische Stilfiguren</i> . . . . .	132
<b>4</b>	<b>Argumentieren und Überzeugen – Strategien zur Meinungsbildung und zum Meinungswechsel</b> . . . . .	<b>135</b>
4.1	Argumentationsfiguren . . . . .	136
4.2	Argumentationsziele . . . . .	142
	<i>Arbeitsblatt Argumentieren</i> . . . . .	145
<b>5</b>	<b>Gespräch – Moderation</b> . . . . .	<b>147</b>
5.1	Grundlagen der Gesprächsführung – Verstehen und verstanden werden . . . . .	147
5.1.1	Strukturierte Gespräche . . . . .	149
	<i>Arbeitsblatt Zusammenfassen</i> . . . . .	157
5.1.2	Moderation . . . . .	159
5.1.3	Fragetechniken . . . . .	170
5.1.4	Non-direktives Gesprächsverhalten . . . . .	178
	<i>Arbeitsblatt Zuhören</i> . . . . .	183
5.1.5	Feedback . . . . .	185

5.1.6	Themenzentrierte Interaktion (TZI) .....	186
5.2	Typische Gespräche .....	191
5.2.1	Besprechung, Konferenz, Meeting .....	191
5.2.2	Verhandlung .....	194
	<i>Arbeitsblatt Verhandeln</i> .....	199
5.2.3	Das Verkaufsgespräch .....	204
5.2.4	Das Beratungsgespräch .....	206
	<i>Arbeitsblatt Beratungsgespräch</i> .....	208
5.2.5	Non-direktives Interview .....	209
5.2.6	Konfliktgespräch .....	210
5.2.7	Kritikgespräch .....	215
5.3	Gespräche verstehen lernen .....	218
5.3.1	Transaktionsanalyse (TA) .....	218
5.3.2	Neurolinguistisches Programmieren (NLP) .....	223
5.3.3	Kommunikationsstile .....	224
5.3.4	Systematische Gesprächsbeobachtung .....	228
5.3.5	Interaktionssoziogramm .....	229
	<i>Arbeitsblatt Gesprächsanalyse</i> .....	233
<b>6</b>	<b>Gender-Kompetenz – Geschlechtsspezifisches Kommunikationsverhalten</b> .....	<b>234</b>
6.1	Jahrtausendealte Rollenstereotype .....	234
6.2	Gender und Gender Mainstreaming .....	235
6.3	Gender und Kommunikationsverhalten .....	235
6.4	Geschlechtstypische Verhaltensweisen .....	236
6.4.1	Dominante Formen des Gesprächsverhaltens .....	237
6.4.2	Nichtdominante Formen des Gesprächsverhaltens .....	237
<b>7</b>	<b>Internationale Rhetorische Kompetenz – Aspekte der interkulturellen Kommunikation</b> .....	<b>242</b>
<b>8</b>	<b>Zur Geschichte der Rhetorik</b> .....	<b>248</b>
8.1	Die Antike .....	248
8.2	Das Mittelalter .....	250
8.3	Das 15. bis 19. Jahrhundert .....	251
8.4	Das 20. Jahrhundert .....	252
8.5	Das 21. Jahrhundert .....	254

Statt eines Nachworts .....	255
Literatur .....	261
Kontakt & Training .....	269
Sachregister .....	270

# 1 Die Bedeutung der Rhetorik

**Rhetorik** – oft missverstanden als „Kunst der Schönrede“ oder der „manipulativen Überredung“.

Die Kritik an so missverständener Rhetorik hat Tradition: von Platon über Kant bis heute; und manches populärwissenschaftliche Hand- oder Taschenbuch zur Rhetorik bestätigt leider dieses Vorurteil.

Dennoch: Rhetorik, wie sie hier verstanden wird, hat

- selten etwas mit „schönem Reden“,
- nicht immer etwas mit „Überreden“ und
- fast nie etwas mit „Kunst“ zu tun.

Zu anderen oder mit anderen überlegt, gezielt und intendiert zu sprechen, zu reden, zu diskutieren, zu debattieren, zu verhandeln ist keine Kunst, sondern die Notwendigkeit, Informationen zu empfangen und weiterzugeben, überzeugend zu präsentieren, Probleme kooperativ zu lösen, Konflikte gewaltfrei zu lösen, Prozesse zielorientiert zu moderieren, sich mit anderen zu verständigen, zwischenmenschliche Beziehungen herzustellen und zu erhalten: genau das sind Inhalte und Ziele einer emanzipatorischen, wertschätzenden und kooperativen Rhetorik.

Unter Rhetorik verstehen wir Theorie und Praxis mündlicher Kommunikation. Unter *angewandter* Rhetorik verstehen wir im engeren Sinn die Rede- und Gesprächspädagogik.

Wir alle haben ein Bildungssystem durchlaufen, das meist großen Wert auf schriftliche Verständigung legte, mündliche Kommunikation aber weitgehend vernachlässigte; in der beruflichen Aus- und Fortbildung fand vor Jahren zuerst ein Prozess des Umdenkens statt (Allhoff 2001a,b; Teuchert 2015c).

Aufgrund mangelnder rhetorischer Schulung und oft nur geringer Übung zeigen viele Gespräche erst sehr spät ein Ergebnis (oder auch gar keines), verstehen wir einander häufig nicht, ist die Fähigkeit Einzelner, ihre Gedanken auszudrücken und durchzusetzen, so unterschiedlich, fällt es uns schwer, fundiert zu argumentieren und – last, not least – zuzuhören.





Für das Sprechen im größeren Kreis oder mit sog. Autoritäten kommt für die meisten noch etwas erschwerend hinzu: das Phänomen Lampenfieber (siehe Kapitel 3.6), das viele oft erst gar nicht das sagen lässt, was sie sagen möchten und sollten. Unsere sprachlichen Möglichkeiten bestimmen auch unsere privaten, gesellschaftlichen und beruflichen Möglichkeiten; d.h.: sprachliche ist immer auch soziale Kompetenz. Grund genug, Seminare zur Schlüsselkompetenz „Angewandte Rhetorik“ anzubieten bzw. zu besuchen.

Vier Erfahrungen führten uns zur Beschäftigung mit angewandter Rhetorik:

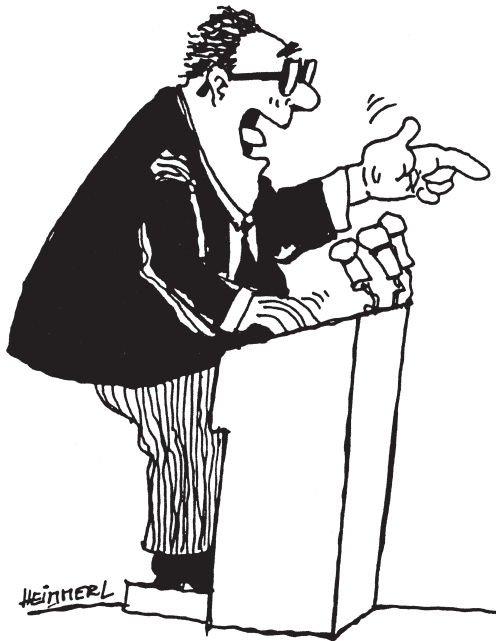
1. Wir sind auf das gemeinsame Gespräch angewiesen. Das gilt im Kleinen wie im Großen, in Partnerschaft und Familie ebenso wie in Beruf und Gesellschaft. Gespräche, Verhandlungen, Besprechungen, Telefonate, Konferenzen, der Dialog mit dem Partner etc. machen einen wesentlichen Anteil des täglichen Lebens aus. Darauf wurden die meisten nicht ausreichend vorbereitet.
2. Was man sagt, ist oft nicht identisch mit dem, was man sagen wollte.
3. Was der Gesprächspartner bzw. Zuhörer aufnimmt, ist nicht immer identisch mit dem wirklich Gesagten. Man wählt die Information aus, man hört selektiv.
4. Richtiges setzt sich nicht allein deshalb durch, weil es richtig ist; es muss anderen auch als richtig erklärt werden können. Oder wie es Gerd Otto (1976, 9) ausdrückt:  
„Wahrheit ist nicht zu haben ohne den Prozess der Wahrheitsfindung und der Mitteilung von Wahrheit. Was wahr ist, ist nicht per se wahr, sondern in Auseinandersetzung mit dem, was unwahr ist, und es ist wahr für die, denen ich es mitteilen will. Mit dem Weg, auf dem ich Wahrheit finde, und mit der Weise, sie anderen mitzuteilen, damit es ihre Wahrheit werde, hat es Rhetorik zu tun.“

Um das eigene Sprechen im Sinne einer befriedigenderen Kommunikation zu verbessern, muss man rhetorische Prozesse erkennen lernen, muss um die Techniken der Kommunikation wissen und den Transfer in die Praxis geübt haben; *man muss den Schritt wagen vom Wissen zum Können* (Allhoff 2015; Teuchert 2015c).

Etwas kann die Rhetorik allerdings nicht lehren, sondern muss es voraussetzen: den Willen zum gemeinsamen Gespräch, die Bereitschaft

zum Geben und Nehmen und die Achtung vor der (auch anderen) Meinung und die Wertschätzung der Persönlichkeit der Gesprächspartnerin, des Gesprächspartners.

**Und eine letzte Selbstverständlichkeit: Über das Reden kann man sich nur Gedanken machen, wenn man etwas zu sagen hat.**



**Poeta nascitur,  
orator fit.**

*Ein Dichter wird geboren,  
ein Redner wird gemacht.*

## 2 Körpersprache

Kommunikation ist vielschichtig: Wer spricht, sagt nicht nur, WAS er sagt; durch seine Sprechweise, sein gesamtes sprachliches und nicht-sprachliches Verhalten übermittelt er dem Zuhörer bzw. Gesprächspartner zusätzliche (und oft die entscheidenden) Informationen, etwa

- über seine Einstellung zum Thema,
- über seine Gestimmtheit,
- über sein Verhältnis zum Gesprächspartner und vieles mehr.

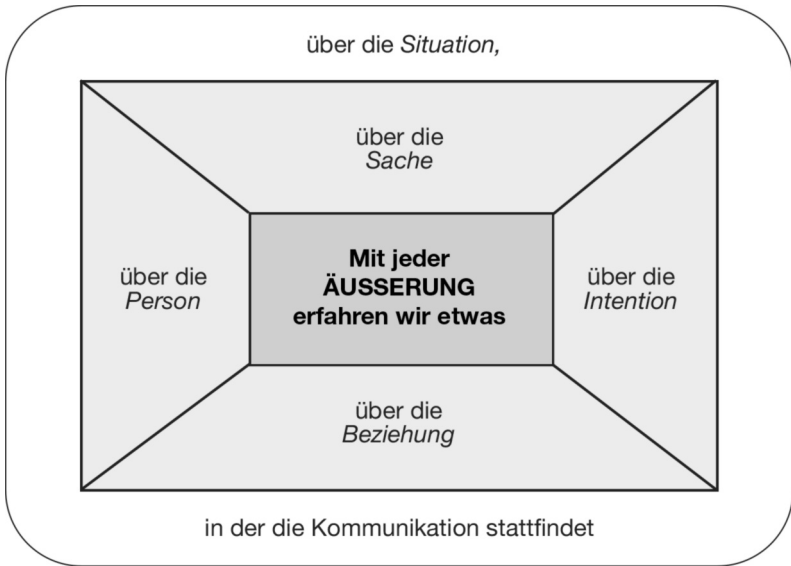
Der Sprecher sendet neben sprachlichen Zeichen verschiedene nicht-sprachliche Signale. Der Zuhörer bzw. Gesprächspartner empfängt diese Signale (wenn auch zumeist nicht bewusst) und wird in seinem Kommunikationsverhalten und seiner weiteren Einstellung zum Sprecher und zu dem, was er sagt, erheblich von diesen nichtsprachlichen Signalen beeinflusst.

Zahlreiche und heute kaum noch zu überblickende wissenschaftliche Arbeiten haben die Bedeutung dieser sog. „nonverbalen“ Kommunikationsanteile bestätigt (vor allem Scherer/Wallbott 1984, Argyle/Henderson 2005, Scherer 1982, Goldin-Meadow/Wagner Cook 2012 und das praxisorientierte Übungsbuch von Heilmann 2009).

Bevor wir uns deshalb mit speziellen Problemfeldern der Rhetorik beschäftigen – der Rede und Präsentation, der Argumentation, dem Gespräch und der Moderation –, soll zu Beginn dieses Buches all das behandelt werden, was die Ausdrucksmöglichkeiten des Sprechers bzw. der Sprecherin selbst betrifft.

Das folgende Kommunikationsmodell ist von innen nach außen zu lesen:

Immer wenn jemand zu jemandem spricht, erfahren wir neben der Äußerung, also dem *Inhalt* im engeren Sinn, auch etwas über die *Situation*, in der gesprochen wird, über die *Person*, die spricht, über die *Intention*, die sie beim Sprechen verfolgt, und über die *Beziehung* der Partner zueinander. Jede Äußerung schafft wieder eine neue Kommunikationssituation. (Vergleiche auch das Kommunikationsmodell in Kapitel 5.1.)



**Abbildung 1:** Modell der mündlichen Kommunikation

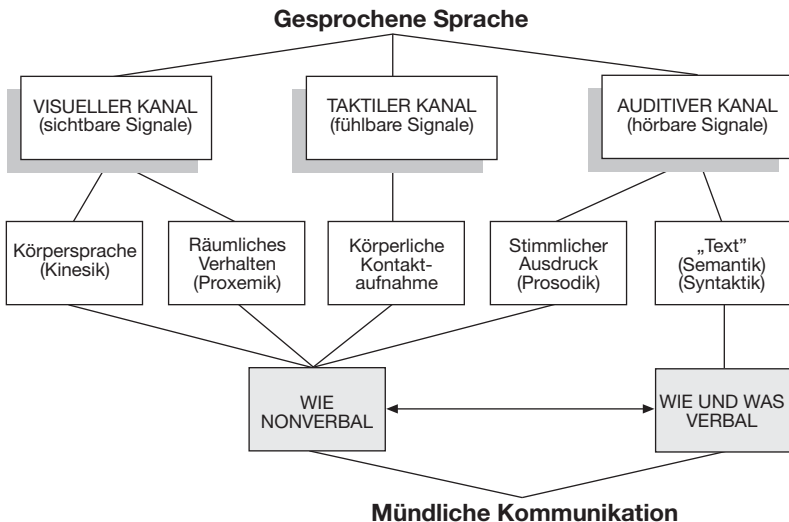
**„Wir sprechen mit unseren Stimmorganen,  
aber wir reden mit unserem ganzen Körper“.**  
(Abercrombie)

Bei jedem Zueinander- und Miteinandersprechen lassen sich außer dem gesprochenen Text verschiedene Kommunikationsanteile unterscheiden, die erst gemeinsam die menschliche Kommunikation ausmachen. In gängiger Terminologie kann man zwischen „verbaler“ und „nonverbaler“ Kommunikation unterscheiden. Der Begriff *nonverbaler Ausdruck* umfasst verschiedene Äußerungsmöglichkeiten des Menschen, die nicht im engen Sinn sprachlich – verbal – sind (siehe Abbildung 2).

Dieser nonverbale Ausdruck umfasst „Sichtbares“ wie „Hörbares“. (Manche Linguisten unterscheiden deshalb zwischen *verbal*, *extraverbal* und *paraverbal*.) Im Einzelnen verstehen wir darunter:

- Körperhaltung und -bewegung
- Gestik
- Mimik

- Blickkontakt  
(häufig zusammengefasst unter den Begriffen *Körpersprache* oder *Kinesik*),
- Distanzverhalten
- Körperorientierung
- Bewegungen im Raum  
(häufig zusammengefasst unter den Begriffen *Räumliches Verhalten* oder *Proxemik*),
- aktive und passive körperliche Kontaktaufnahme, hier eingeschränkt: in mündlichen Kommunikationssituationen  
(häufig zusammengefasst unter dem Begriff *Taktile Kommunikation*) sowie
- Stimme, Stimmklang
- Aussprache, Dialekt etc.
- Betonung  
(häufig zusammengefasst unter den Begriffen *Stimmlicher Ausdruck* oder *Prosodik*).



**Abbildung 2:** Verbale vs. nonverbale Kommunikation

Die im engen Sinn nichtsprachlichen Kommunikationsanteile übermitteln wesentliche Informationen; sprachliche Information (also der eigentliche *Text*) ist oft nur im Zusammenhang mit Nonverbalem richtig zu verstehen. Deshalb muss ein rhetorisches Training, das sich etwa allein auf Redegestaltung, Redeaufbau, Argumentation, Dialektik etc. beschränkt, insgesamt wirkungslos bleiben. Gesprächs- und Redefähigkeit lassen sich nur im Zusammenspiel aller Kommunikationsanteile verbessern.



Rhetorische Kommunikation umfasst also immer beides: VERBALES und NONVERBALES. Auch wenn wir schweigen, spricht unser Körper.

Alle Kommunikationskanäle stehen in so engem Zusammenhang, dass Scherer (1982, 167) feststellt, ohne diese nonverbale Information wären „flexible Verhaltensreaktionen und komplexe soziale Interaktionen nicht möglich“, das heißt, wir Menschen könnten ohne das Zusammenspiel all dieser Ausdrucksmöglichkeiten gar nicht miteinander umgehen.