



Dieter-W. Allhoff • Waltraud Allhoff

# Rhetorik & Kommunikation

Ein Lehr- und Übungsbuch

19.  
Auflage

 reinhardt

Dieter-W. Allhoff/Waltraud Allhoff

# Rhetorik & Kommunikation

■ Ein Lehr- und Übungsbuch

*19., aktualisierte 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 978-3-497-03353-9 (Print)

ISBN 978-3-497-62053-1 (PDF-E-Book)

ISBN 978-3-497-62054-8 (EPUB)

19., aktualisierte Auflage

© 2026 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. Der Verlag Ernst Reinhardt GmbH & Co KG behält sich eine Nutzung seiner Inhalte für Text- und Data-Mining i.S.v. § 44b UrhG einschließlich Einspeisung/Nutzung in KI-Systemen ausdrücklich vor.

Dieses Werk kann Hinweise/Links zu externen Websites Dritter enthalten, auf deren Inhalt der Verlag keinen Einfluss hat und die der Haftung der jeweiligen Seitenanbieter oder -betreiber unterliegen. Ohne konkrete Hinweise auf eine Rechtsverletzung ist eine permanente inhaltliche Kontrolle der verlinkten Seiten nicht zumutbar. Sollten jedoch entsprechende Rechtsverletzungen bekannt werden, werden die betroffenen externen Links soweit möglich entfernt.

Printed in EU

Reihenkonzeption Umschlag: Oliver Linke, Hohenschäftlarn

Covermotiv: © iStock.com/Macrovector

Cartoons im Innenteil: Helmut Heimmerl

Satz: Rist Satz & Druck GmbH, 85304 Ilmmünster

Ernst Reinhardt GmbH & Co KG, 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 19. 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

## 2.1 Die Funktion des nonverbalen Ausdrucks

Nonverbale Zeichen erfüllen innerhalb eines Kommunikationsprozesses verschiedene Funktionen (zum Teil beim Sprecher, zum Teil beim Hörer).

Die zehn wichtigsten Funktionen nonverbaler Kommunikation sind (vgl. Scherer 1984):

### 1. Sie begleitet und unterstützt die sprachliche Äußerung.

(Man spricht von der Kongruenz der einzelnen Kommunikationsebenen.) Z. B. Handbewegungen, die etwas unterstreichen, das Anheben der Stimme bei wichtigen Mitteilungen. Die Worte werden also stimmlich und körpersprachlich unterstrichen, bestätigt.

### 2. Sie schwächt eine sprachliche Äußerung ab.

Z. B. freundlicher Ton beim Erteilen einer unmissverständlichen Rüge. Durch nonverbale Anteile werden Mitteilungen oft weit feiner differenziert als durch „viele Worte“.

### 3. Sie verstärkt eine sprachliche Äußerung.

Z. B. kann durch die Sprechweise eine Bitte, eine Aufforderung zum Befehl werden.

### 4. Sie widerspricht einer sprachlichen Äußerung.

Es kommt zum Widerspruch auf verschiedenen Kommunikationskanälen. (Man spricht auch von Inkongruenz.)

Diese meist nicht bewussten Widersprüche können durchaus im Sinne des Sprechers sein. Ein Beispiel: Einem unerwarteten Besucher wird die Tür geöffnet. Verbale Kommunikation: „Du bist es, komm doch herein.“ Nonverbale Kommunikation: Der Besuchte bleibt für einige Sekunden in der Tür stehen und drückt damit aus: „Eigentlich ist es mir nicht ganz recht...“ In der Regel wird die nonverbale Botschaft richtig verstanden. (Besucher: „Nein, ich wollte nicht herein kommen...“)

Der Widerspruch kann aber auch *nicht* im Sinne des Sprechers sein, wenn sich dadurch Missverständnisse ergeben. Das in der geschichtlichen Entwicklung des Menschen (phylogenetisch) ältere, das nonverbale System ist offensichtlich der Kontrolle stärker entzogen. Es ist nicht immer leicht, die Kontrolle über alle Kommunikationskanäle zu behalten, so dass etwa

- Sympathie/Antipathie
- Interesse/Desinteresse
- Ehrlichkeit/Unehrllichkeit etc.

durch Nonverbales (wie Körperhaltung, Stimmlage, Blickverhalten, Mimik) deutlich werden. Nonverbales Verhalten kann die innere Einstellung „verraten“. (Verbales Lügen ist leichter als nonverbales.)

Daneben gibt es für die angewandte Rhetorik bedeutsame Situationen, in denen ein Gesprächspartner bzw. Zuhörer nonverbale Signale *falsch interpretiert* und es zu einer vielleicht nicht angemessenen Reaktion kommt.

So führt z. B. situative Unsicherheit (Lampenfieber) häufig zu widersprüchlichen Signalen (Inkongruenz), die Kommunikationsprozesse erheblich behindern können. Zeichen von Lampenfieber können als Unsicherheit in der Sache interpretiert werden und so (sachlich vielleicht völlig unbegründet!) zu einem Verlust der Glaubwürdigkeit des Sprechers führen; oder umgekehrt: der Sprecher kompensiert seine Unsicherheit durch besonders forsches Auftreten, das für die Zuhörer Überheblichkeit und Arroganz signalisieren kann. In diesen Fällen sprechen wir von einem *falschen rhetorischen Signal*; mit *falsch* ist dabei die Interpretation des Signals, nicht das Signal an sich gemeint.

### 5. Sie ersetzt eine sprachliche Äußerung.

Z. B. Kopfschütteln statt „Nein“. Innerhalb eines Kulturkreises kommt es hier selten zu Missverständnissen.

Beim Telefonieren und im Rundfunk übernehmen die hörbaren (vokalen) Signale verstärkt die ausgefallenen visuellen Signale.

### 6. Sie drückt engagiertes Zuhören (oder das Gegenteil) aus.

Im wechselseitigen Miteinandersprechen, im Gespräch, aber auch in Redesituationen ist der Kommunizierende stets von der Rückmeldung



durch seine Partner (Hörer) abhängig. So finden sich – wechselseitig – in Dialogen stets nonverbale Zeichen, die dem Gesprächspartner größere oder geringere Zuhörbereitschaft signalisieren. Ähnlich ist es in Redesituationen.

### **7. Sie drückt die Stellungnahme des Kommunikationspartners aus.**

Durch sein Verhalten drückt der Hörer bzw. Partner z. B. Verstehen oder Nichtverstehen aus (Kopfnicken oder Hochziehen der Brauen) oder eine Wertung (z. B. Abwenden des Blickkontaktes, Zurücklehnen, Arme-Verschränken, Achselzucken).

### **8. Sie regelt den reibungslosen Ablauf eines Dialogs.**

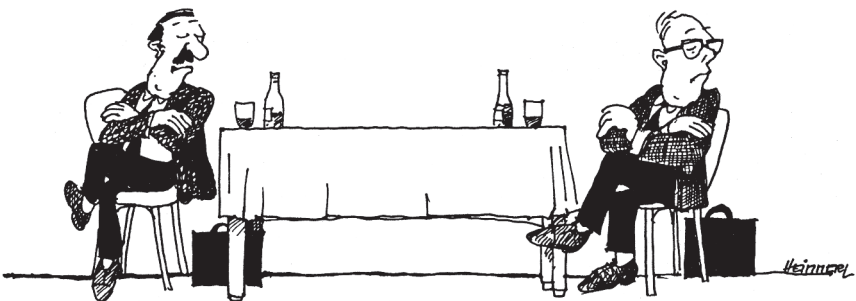
Nonverbale Signale dienen der Verständigung darüber, wer spricht. Z. B. signalisieren verlangsamtes (retardierendes) Sprechen, das Dehnen von Silben und Wörtern, dass der Sprechende das Wort weitergeben will; zunehmendes gestisches Verhalten oder zunehmende Lautstärke hingegen signalisieren dem Gesprächspartner den Wunsch, jetzt nicht unterbrochen zu werden.

### **9. Sie drückt die Gestimmtheit aus, das subjektive Befinden der Kommunikationspartner.**

Beispiele hierzu sind die vielen sog. körperorientierten Bewegungen wie Händereiben, Spielen mit Gegenständen, Kinnreiben, Korrigieren der Kleidung etc., durch die Unsicherheit, Nachdenklichkeit, Freude, innere Abwesenheit, Engagement u. v. m. ausgedrückt werden können.

### **10. Sie verdeutlicht die Beziehung zwischen den Partnern.**

Durch Körperhaltung, Distanz, Lautstärke, Stimmhöhe, Blickverhalten, Kontaktaufnahme u. v. m. drückt sich das Verhältnis der Miteinan-



der-Redenden aus – Sympathie oder Vertrautheit (etwa durch geringen Abstand, zugewandte Sitzweise), aber auch Status und Hierarchie (so wird z. B. körperlicher Kontakt, etwa ein „Auf-die-Schulter-Klopfen“, fast immer von der höhergestellten Person ausgehen).

Diese Beispiele der zehn hauptsächlichen Funktionen nonverbaler Kommunikationsanteile verdeutlichen zweierlei:

- Viele dieser Signale werden nicht bewusst „gesendet“, aber dennoch „empfangen“.
- Stimme, Gesichtsausdruck, Gestik, Körperhaltung, räumliche Orientierung u. v. m. haben – zusammen mit den verbalen Äußerungen! – einen nur schwer zu *überschätzenden* Einfluss auf die zwischenmenschliche Kommunikation.

Ein rhetorisches Training des nonverbalen Verhaltens soll ...

- ... nonverbale Zeichen bewusst machen; die Wahrnehmungsfähigkeit verbessern; für die nonverbalen Signale der Kommunikationspartner sensibilisieren;
- ... das Beobachten der eigenen Körpersprache ermöglichen, vor allem um sog. falsche rhetorische Signale vermeiden zu lernen;
- ... helfen, nonverbale Signale der Partner nicht vorbewusst falsch zu interpretieren und so soziales Verhalten einzuengen.

Ein rhetorisches Beobachtungs- und Verhaltenstraining zur nonverbalen Kommunikation intensiviert und verbessert Zuhören und Verstehen, Sichverständigen und d.h. auch gegenseitiges Verständnis. Es führt zu gesamtsprachlicher (und damit eben auch körpersprachlicher) Echtheit und Identität des Einzelnen.

Vor weiteren Ausführungen zu einzelnen nonverbalen Verhaltensweisen möchten wir noch einmal betonen:

Rhetorische Schulung hat nichts mit Nachahmung oder dem Erlernen einer bloßen Technik zu tun. Sprech- und Sprachverhalten sind durch die besondere Biographie des Einzelnen geprägt – und werden und müssen auch individuell verschieden bleiben.

Rhetorische Schulung will kein uniformes Redeverhalten antrainieren. Jede sinnvolle Veränderung von Sozialverhalten ist ein individueller Prozess.



*Bewusstmachung, Beobachtung und Eigenkontrolle* mündlicher Kommunikation sind die Lernziele angewandter Rhetorik, Verhaltenssteuerung ist die *mögliche* Konsequenz beim einzelnen Seminarteilnehmer.

Eine große Zahl von Untersuchungen zum Nonverbalen (Scherer/Wallbott 1984, Argyle/Henderson 2005) konnte nachweisen: Wer Personen nur kurz hört und sieht, bildet sich schnell sein Urteil über sie. Dieses schnelle Vor-Urteil stimmt in hohem Maß mit den Persönlichkeitsmerkmalen überein, die ausführliche psychologische Tests dieser Personen ergaben.

Bei längerer bewusster Beobachtung kommt es erstaunlicherweise vermehrt zu Fehlinterpretationen, die Urteilskraft lässt zunächst einmal nach! Offensichtlich haben wir nur einen sehr begrenzten verstandesmäßigen Zugang zu emotionalen Regungen.

Beobachten lässt sich lernen. Dadurch werden Fehlinterpretationen vermieden. Die Urteile, die nach einem sorgfältigen Beobachtungstraining zur nonverbalen Kommunikation gefällt werden, stimmen in hohem Maße überein und sind dann besonders aussagekräftig.

Der „gesunde Menschenverstand“ ist – unreflektiert benutzt – gar nicht so schlecht. Gefährlich ist das wenig qualifizierte „Herumpsycho-logisieren“. Bedenken Sie das bitte bei all Ihren Beobachtungen zur nonverbalen Kommunikation.

Ein Beobachtungstraining ist zunächst noch kein Interpretationstraining.



## Nonverbale Kommunikation

1. Sammeln Sie nonverbale Verhaltensweisen, die Sie bei prominenten Sprechern und Sprecherinnen (aus Politik, Kunst, Unterhaltung, Fernsehen etc.) beobachtet haben.
2. Versuchen Sie, diese Beobachtungen den genannten zehn Funktionen zuzuordnen, und vermeiden Sie vorschnelle Interpretationen.

Sprecher/ Sprecherin	beobachtetes nonverbales Verhalten	mögliche Funktion