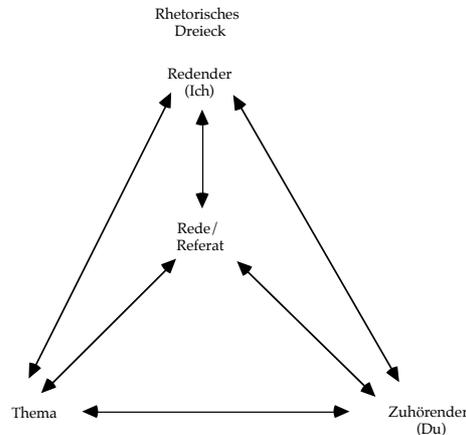


## Das Dreieck der Rhetorik

Wenn jemand eine Rede oder ein Referat hält, spricht er zu jemandem, und er spricht über etwas. Aus den drei Elementen REDENDER, ZUHÖRER und THEMA konstituiert sich das so genannte DREIECK DER RHETORIK:



Zwischen den einzelnen Elementen sind Relationen herzustellen, wenn der Redebeitrag überzeugen soll:

Der Zuhörende muss **Interesse** am Thema haben; kann der Redende dieses nicht voraussetzen, ist es seine dringlichste Aufgabe, das Interesse des Zuhörenden zu wecken. Der Redende muss über sein Thema Bescheid wissen; er sollte soviel **Sachwissen** haben, dass die Argumentation unter der Perspektive der Fakten überzeugt. Für den Zuhörenden muss er überdies glaubwürdig sein, denn allein die **Glaubwürdigkeit** des Redenden öffnet den Zuhörenden auch für dessen Anliegen und das Thema der Rede.

**ICH-ORIENTIERTES SPRECHEN:** Hierbei steht der Redende selbst mit seinem persönlichen Interesse im Vordergrund. Er kümmert sich wenig darum, ob das Gesagte von der Sache her notwendig oder für den Zuhörenden interessant ist. Typische Kennzeichen ich-orientierten Sprechens sind Selbstdarstellungen, Abweichungen vom Thema und geringe Beachtung der Zuhörenden.

**SACHORIENTIERTES SPRECHEN** richtet sich ganz nach dem Material, das es zum Thema (=zur Sache) gibt. Es wird alles gesagt, was es zu sagen gibt, oft ohne Rücksicht auf die Zuhörenden. Typisches Kennzeichen sachorientierten Sprechens sind übertriebene Ausführlichkeit, zu hohes Anspruchsniveau sowie Verwendung zahlreicher Fachbegriffe.

**DU-ORIENTIERTES SPRECHEN** ist an Voraussetzungen und Erwartungen jedes einzelnen Zuhörenden (=Du) orientiert. Es reduziert die Sache auf für den Zuhörenden interessante und verständliche Punkte. Du-orientiertes Sprechen enthält zwangsläufig weniger Informationen, da es sich primär an der Aufnahmefähigkeit des Publikums orientiert.

Vom Zentrum dieses Dreiecks aus könnte sich ein Redebeitrag vermeintlich an den drei Eckpunkten ausrichten. Aus den Definitionen geht hingegen hervor, dass es mitnichten sinnvoll ist, einen Redebeitrag am Redenden selbst zu orientieren, er sollte allerdings auch nicht einseitig du- oder sachorientiert sein. Überzeugendes Sprechen findet vielmehr im Spannungsfeld zwischen du- und sachorientiertem Sprechen statt. Auf der Grundlage dieser beiden zentralen Begriffe – du- bzw. sachorientiertes Sprechen – lassen sich nun fünf simple Regeln formulieren. Ein Redender sollte in Tat und Wahrheit nur so *sachorientiert* als notwendig sprechen, damit der Zuhörende den für ihn relevanten Sachverhalt versteht. Er sollte folglich möglichst *du-orientiert* sprechen. Das bedeutet im Einzelnen, dass er sein Thema für die Zuhörenden möglichst *verständlich* darlegt. Um das Publikum direkt und glaubwürdig für seine Sache zu vereinnahmen, spricht er möglichst *frei*. Freies Sprechen erleichtert nicht allein den Blickkontakt, sondern auch Gestik, Mimik und andere *körpersprachliche Signale*.