Zeitschrift: Sprachspiegel : Zweimonatsschrift
Herausgeber: Schweizerischer Verein für die deutsche Sprache
Band: 48 (1992)
Heft: 3

Artikel: Kunst der Rede (!)
Autor: Rychener, Hans
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-421616

Nutzungsbedingungen
Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use
The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 12.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Kunst der Rede (!)

Von Hans Rychener

Stell dein Licht nicht unter den Scheffel, zeige, wer du bist, und laß dein Wissen auch anderen zukommen. Vergiß nicht, nach Möglichkeit Raum und Zeit in ein noch so begrenztes Thema einzubeziehen. Beginne deine Ausführungen weit vor dem eigentlichen Anfang; dieser fällt dir dann um so leichter. Schließlich haben Goethe und Schiller, die alten Griechen und Römer nicht umsonst gelebt. Unauffällig wird dir das bequeme Anlaufwörtchen «schon» beistehen und allem auch noch so Trivialen den Anstrich hohen geistigen Fluges verleihen: Schon Goethe hatte Zahnschmerzen, schon die alten Griechen klagten über Fußschweiß.

Berührst du sogenannt heiße Fragen, dann hüte dich vor Aussagen wie «ich sage, erkläre, behaupte» oder etwas zurückhaltender «ich meine». Sei geschmeidig, hülle deine Worte in Watte und sage: «ich würde sagen» oder noch besser «ich würde meinen», wie das heute unzählige Redner tun. Bist du einer dieser «Würdemeiner», dann kann dich kaum jemand beim Wort nehmen, um so weniger, als du noch den bedingenden Ausweg mit dem wenn-Satz wählen und notfalls die Frage in den stets vorhandenen Raum stellen kannst.

Schwimmen lernt man nur im Wasser, die Kunst der Rede nur unter Menschen. Darum wirf dich mitten hinein ins schäumende Vereins- und Parteileben, und laß dir keine Gelegenheit entgehen, das Wort zu ergreifen. Hast du es einmal, das Wort, dann sprich, sprich, sprich – lieber gleich drei oder vier als bloß drei viertel Stunden, wozu dir nur ein Stümper raten kann. Ich kenne einen konzessionierten Vielredner, der von sechs Reden gleich deren zehn hält. Ihn mußt du zum Vorbild nehmen, wenn dir der Ruhm eines Cicero erstrebenswert erscheint.

Dein Kopf bleibe unbeschwert, nicht aber derjenige deiner Zuhörer. Laß sie merken, daß Rhetorik Redekunst heißt. Füttere ihren geistigen Verdauungsapparat mit langen, verwickelten Schachtelsätzen. Einfache Sätze bilden kann jedes Kind. Je kunstvollere Satzperioden du baust, desto mitreißender wird dein Redestrom. Nutze den Vorteil, den dir die deutsche Sprache bietet: die trennbaren Verben wie abdanken, deren sich erst am Ende des Satzes anschließendes Präfix den Hörer durch einen Verschiebebahnhof von Haupt-, Neben- und Nebennebensätzen bis zum erlösenden Schluß in Spannung hält. Das Lob solcher Schachtelsätze, die nur die deutsche Sprache kennt, hat schon Mark Twain gesungen. Doch hast du damit den Gipfel der Redekunst noch nicht erreicht.

Geh mit der Zeit und versäume nicht, das Herz deiner Zuhörer auch mit dem Fremdwort zu gewinnen. Gerade der rege Gebrauch des Fremdworts verrät das umfassende und profunde Wissen eines Sprechers.

Erweise deinen Zuhörern den ihnen gebührenden Respekt, indem du immer den einem optimalen Bildungsniveau entsprechenden Ausdruck wählst. Jongliere a priori bei jeder Gelegenheit mit Requisiten und Imponderabilien. Was heißt schon «überirdisch», verglichen mit dem höheren Gefilden verpflichteten «transzendent»? Sorge dich niemals um die Frage, ob dich jedermann versteht. Wer Ohren hat zu hören, der höre. So oder so: dein Fremdwortschatz wird seine Wirkung nicht verfehlen. Wer deine klassischen Vokabeln kennt, wird sich über seine Bildung freuen, und wer sie nicht kennt, wird zustimmend nicken und dich um so mehr bewundern, je weniger er dich versteht.

Manches Fremdwort hat noch einen besonderen Vorteil, und zwar gleich einen doppelten. Elastisch wie ein Gummiband, enthebt es dich erstens der Mühe oder der Verantwortung, dich bestimmt auszudrücken. Zweitens kommt sein weiter Geltungsbereich dem Wunsch des Auditoriums entgegen, das zu hören, was es gerne hört. Wie bequem sie doch sind, diese Allerweltswörter! Ein interessantes Buch zum Beispiel kann, je nach Bedarf, erbauend, beachtenswert, lehrreich, spannend, prickelnd oder sonst alles mögliche sein.

Doch glänze nicht nur mit klassischem Wortschatz, sei «in» und «up-to-date», sprich Managerdeutsch, geh in das Super-Shopping-Center. Die aus angelsächsischer Quelle heranflutende Wortwelle versetzt dich in die Lage, nie dagewesene rhetorische Effekte zu erzielen. Nutze es, dieses Allround-Vokabular, mit dem ein Hauch atlantischer Weite zu uns herüberweht. Sprich grundsätzlich von einem Trend statt von einer Richtung, Entwicklung oder Neigung, handle es sich um Wahlen ins Parlament oder um den Anbau von Runkelrüben. Wirf munter um dich mit Marketing, Happening und Ever-fresh-Beuteln. Manage, centere und fighte drauflos, wenn von Babysittern mit Bedtime-Songs, Second-hand-Autos, vom Establishment, Image oder Way of Life die Rede ist. Natürlich stehen dir für den Großteil solcher Anglizismen entsprechende deutsche Wörter zur Verfügung. Doch sind diese bei weitem nicht so attraktiv. Auch vermögen sie keineswegs den Anschein zu erwecken, du kenntest dich im Englischen gar ebensogut aus wie in deiner deutschen Muttersprache.

So groß die Vorteile des Fremdworts sind, allzuoft noch mußt du mit dem deutschen Ausdruck vorliebnehmen. Aber tröste dich, auch diesem kannst du, bei richtigem Gebrauch, zu erhöhter Wirkung verhelfen. Dies zu zeigen – nein: aufzuzeigen – ist der Zweck meiner weiteren Darlegungen. Verwende wenn möglich für das simple «zeigen» das wirkungsvollere «aufzeigen». Dein Bestreben, aus wenig mehr zu machen, bleibe aber nicht beim Verb stehen. «Ich möchte auch auf die große Bedeutung von Schulfragen hinweisen.» Gewinnt dieser Gedanke nicht mehr Signifikanz und Relevanz, wenn du ihm wie folgt Ausdruck verleihst? «Es ist mir ein echtes Anliegen, im Rahmen meiner Ausführungen in Betracht

zu ziehen, daß schulische Belange von eminenter Wichtigkeit sind.» Sage nicht bloß, wie du denkst, sondern daß du dich zu dieser oder jener Denkungsart bekennst. Gewisse rhetorische Effekte beruhen ausgesprochen auf dem Hauptwortstil. Dies möge dir die Erhöhung eines Sprichwortes zeigen – ja, aller Anfang ist schwer –, auf dessen simplifizierende Volkstonebene du deinen Vortragsstil keineswegs absinken lassen darfst:

> «Jedem Anbeginn wohnt effektiv die Komponente inne, deren Zweck es ist, dem Individuum Schwierigkeiten zu bereiten.»
> «Unvergeßlich ist der Tatbestand, daß der Sturz des zur vollen Reife gelangten Apfels, der bereits in der Bibel als Corpus delicti des folgenschweren Sündenfalles Erwähnung fand, letztendlich immer in der Nähe des Stammes zur Durchführung gelangt.»

Ein weiteres Mittel, einem Vortrag Überzeugungskraft und Glanz zu verleihen, ist das Zitat. Streue Aussprüche berühmter Größen wie Rosinen in deinen Wortteig. Frisch zitiert ist halb gewonnen. Schrick nicht davor zurück, dich mit fremden Federn zu schmücken, doch sorge dafür, daß sie als deine eigenen erscheinen. Führst du einen Einstein, Goethe oder Newton an, dann tue dies so, als klopfe dir der Erwähnte kollegial zustimmend auf die Schulter. Stelle es wie jene famosen Interviewer an, die scheinbar viel besser im Bild sind als der Befragte selber und erst noch das letzte Wort behalten.
Bemühe dich stets um Vollständigkeit. Die Zuhörer schätzen es, viele Zahlen, Daten, statistisches Material vorgesetzt zu bekommen. Das bereichert ihr Wissen und hilft auch all denen, die kein Konversationslexikon besitzen oder die Mühe des Nachschlagens scheuen.
Ein probates Mittel, den Zuhörer zu beeindrucken, ist auch die Wiederholung. Die Devise «fasse dich kurz» mag bei der Abfassung eines Telegramms pekuniär vorteilhaft sein. Wenn du heiße Eisen zu berühren vorgibst, dann drehe sie so – auch «Wendewörter» findest du –, daß sich andere daran die Finger verbrennen. Erwecke den Eindruck von Zivilcourage, aber meide jeden allzu bestimmten Ausdruck, damit man dich, wie ich schon betont habe, nicht beim Wort nehmen kann. Baue Sicherungen ein, Wörter wie «vielleicht, angeblich, wohl, mag sein, scheint so, man sagt, soll geäußert haben, weitgehend, nicht unbedingt, ohne darauf beharren zu wollen, in etwa...»
Im übrigen laß deinen Redestrom so lange fließen, bis Überlegungen und Fragen deines Publikums hinweggeschwemmt sind. Je besser dir dies gelingt, desto leichter wird dir der Schluß fallen. Und vergiß ja nicht, was Redekunst ist: viel über wenig sagen. Der Gipfel davon wäre: alles über nichts.