

**Zeitschrift:** Fachzeitschrift Heim  
**Herausgeber:** Heimverband Schweiz  
**Band:** 69 (1998)  
**Heft:** 7-8

**Artikel:** Sektion Bern : Rhetorikkurs für alle, die glauben, sie nicht nötig zu haben : "Kein Schwein versteht mich!"  
**Autor:** Krebs, Jürg  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-812713>

### **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:** 27.01.2026

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

Sektion Bern: Rhetorikkurs für alle, die glauben, sie nicht nötig zu haben

# «KEIN SCHWEIN VERSTEHT MICH!»

Von Jürg Krebs

Ein überzeugender Auftritt vor Publikum hängt sehr stark von der Sprache des Redners ab. Ob er mit seiner Rede Aufmerksamkeit erweckt oder das Publikum langweilt, dies liegt sehr oft in seiner Hand. Aus diesem Grunde fand in der Stiftung Tannacker in Moosseedorf ein Rhetorikkurs unter der Leitung des bekannten Journalisten Roland Jeanneret statt, der sich nicht nur an alle diejenigen richtete, welche die Fähigkeit des Redens erlernen wollten, sondern auch für geübte Redner so manchen Tip auf Lager hatte.

Die Rhetorik gehörte während der Blütezeit des klassischen Griechenlands und später des römischen Reiches zum festen Bestandteil der schulischen Ausbildung. Mehr noch, die Rhetorik hatte eine zentrale Stellung inne. Der rhetorische Wettkampf war eine weitverbreitete Art, sich Ansehen und eine politische Karriere zu sichern. Die Kenntnis des Reden-Haltens sollte die Schüler zu Tätigkeiten im öffentlichen Leben befähigen, sie auch auf Führungspositionen vorbereiten. Die Beliebtheit der Rhetorik im Altertum trug darüber hinaus wesentlich dazu bei, die formale Bildung in der griechischen Welt zu verbreiten; denn nur wer verstanden wird, kann eine Information weitergeben. Diese Grundmaxime gilt heute noch genauso wie damals, mit dem Unterschied, dass Rhetorik aus dem Stundenplan unserer Schulen gestrichen worden ist.

Lernten die Schüler dazumals über Jahre hinweg, wie eine Rede aufzubauen ist, wie man eine Rede führt, dramatisch und bildhaft ausschmückt und das Publikum in seinen Bann zieht, so hatten die Kursteilnehmer im Behinderten-

heim Tannacker in Moosseedorf nur gerade einen Tag, sich in dieses Gebiet einzuarbeiten. Nicht alle der elf Teilnehmerinnen und Teilnehmer brachten die gleichen Voraussetzungen und Erwartungen an den Kurs mit. Die Gründe, am Rhetorikkurs teilzunehmen, waren sehr verschieden. Die einen wollten Tips gegen ihr Lampenfieber und die Nervosität, andere bereiteten sich auf eine Führungsaufgabe im Betrieb vor, auch das Sprechen aus dem Stegreif bildete ein Thema. Wieder andere wollten sich einfach verbessern, und nicht zuletzt wollten die Teilnehmerinnen und Teilnehmer wissen, wie man auch verstanden wird.

## Körpersprache und gesprochene Sprache

Der schreiende Titel des Rhetoriklehrerganges «Kein Schwein versteht mich!» kommt nicht von ungefähr. Sprechen und verstehen sind zwei verschiedene Dinge. Nicht jeder, der spricht, wird auch verstanden. Die Ursachen dafür sind vielfältig und reichen von einer schlechten Sprache, fehlendem roten

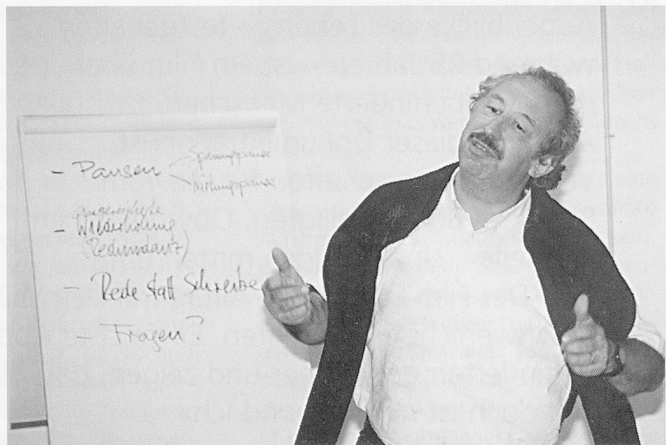
Faden, ungenügender Körperhaltung bis hin zu selbstverschuldeter Unaufmerksamkeit beim Publikum. Ziel des Kurses unter der Leitung des bekannten Journalisten Roland Jeanneret war es, den Teilnehmerinnen und Teilnehmern einige Grundregeln der Rhetorik beizubringen. Der Schwerpunkt lag dabei auf der eigentlichen Rede.

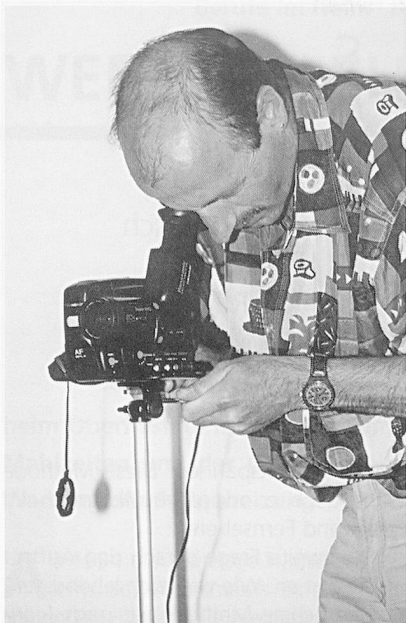
Aus zeitlichen Gründen nur angeschnitten wurde das Thema *Gestik*, auch sie ein wichtiger Bestandteil der Rhetorik, denn neben der gesprochenen Sprache besitzt jeder Mensch auch eine Körpersprache. Sie muss mit der Rede übereinstimmen, denn sonst entsteht beim Publikum eine wahrgenommene Diskrepanz, welche die Glaubwürdigkeit der sprechenden Person und ihrer Rede zu untergraben droht. Für Jeanneret gilt: «Wenn die innere Haltung des Redners zum Thema seines Vortrages aber stimmt, dann stimmt zu 80%, 90% auch die Gestik dieses Redners.»

Zwei Tips wollte er den Anwesenden auf den Weg geben: «*Bewegen Sie sich, wenn Sie sprechen, und seien es nur die Hände, denn kommunizieren heisst agieren. Und sprechen Sie Ihr Publikum an, schauen Sie nicht auf ein Blatt oder zum Fenster hinaus.*» Die beiden Tips zeigen, wie wichtig es ist, das Publikum in eine Rede einzubeziehen, um so die Aufmerksamkeit zu erhöhen, denn schliesslich soll vom Vortrag ja etwas hängen bleiben. Für die Hände heisst dies konkret: Keine verschränkten Arme oder in die Hosentaschen gesteckte Hände. Eine verschränkte, sogenannt bindende Haltung hält das Publikum auf



Roland Jeanneret: «Wer sich bewegt, wirkt vital.»





Übungsbeispiele, mit der Kamera aufgezeichnet als Diskussionsgrundlage. Fotos Jürg Krebs

Distanz. Es fühlt sich abgewiesen, was unweigerlich die Aufmerksamkeit einschränkt. Die Rede kann in der Folge Ihr Publikum nur mehr sehr schwer erreichen.

Auch die Augen, der Blickkontakt, ist wichtig. «Machen Sie sich Freunde, suchen Sie den Blickkontakt mit Ihrem Publikum», riet Jeanneret. Dies ist vor allem dann wichtig, wenn man sein Publikum nicht persönlich kennt. Jeanneret führte auch gleich aus wie: «Sprechen sie bewusst Leute an, die Sympathie bekunden.» Diese Leute fühlen sich einbezogen in das Geschehen. Doch Vorsicht ist angebracht. Es sollen nicht immer die gleichen Personen im Publikum angeschaut werden, denn dann haben die restlichen das Gefühl, ausgeschlossen zu sein. Vielmehr soll durch das Bewusste ansprechen von immer mehr Personen der sogenannte Freundeskreis erhöht werden.

### Sprechen heisst nicht automatisch auch verstehen

Um von seinem Publikum verstanden zu werden, gilt es einige Grundregeln einzuhalten. Roland Jeanneret riet deshalb: «Wenn wir verstanden werden wollen, sollten wir mit Bildern der Vorstellung operieren und uns nicht in allgemeinen Oberbegriffen verlieren.» Er sprach damit die Angst vor dem Konkreten an. Beispiele ermöglichen es dem Publikum, sich vom Gehörten ein Bild zu machen. Beispiele sprechen auch viel direkter die Gefühle des Publikums an und verschärfen die Wahrnehmung vom Kopf in den Bauch. Auf diese Weise kann das Publikum viel leichter folgen.

Eine gute Rede arbeitet gemäss Jeanneret intensiv mit Bildern, zieht konkrete Beispiele zur Veranschaulichung heran, macht Vergleiche und stellt Bezüge her, weckt bewusst Assoziationen, spielt mit Zitaten und flicht Wortspiele ein.

Stärker noch als die oben angesprochenen Bilder sind Assoziationen. Jeanneret zog zur besseren Verständlichkeit den Unterschied zwischen Fernsehen und Radio heran. Arbeitet eine Rede mit Bildern, so entwickelt der Redner für die Zuhörer das Bild, so wie die Zuschauer vom Fernseher Bilder präsentiert bekommen. Bei den Assoziationen aber produziert der Zuhörer die Bilder selbst. Ähnlich macht er es zum Beispiel bei einem Radiohörspiel. Selbst entwickelte Bilder bleiben länger im Gedächtnis verhaftet, weil sie den persönlichen Erfahrungsschatz in stärkerem Masse ansprechen.

### Die wichtigsten Regeln

Je nach Lehrbuch gibt es bis zu 36 Rhetorikregeln. «Viele sind aber nur Differenzierungen bereits bestehender Regeln», meinte Roland Jeanneret. Für den alltäglichen Gebrauch sollten einige wenige ausreichen. Für Jeanneret waren dies folgende:

1. Reden, nicht schreiben. Das heisst, bereits bei der Vorbereitung darauf achten, dass man den Text in einer Sprache zu Papier bringt, die flüssig und unkompliziert gesprochen werden kann.
2. Dramaturgisch kann mit Pausen gearbeitet werden. Eine Spannungspause, um auf das Kommende hinzuweisen, eine Wirkungspause, um das Gesagte zu betonen.
3. Wiederholungen eines Stichwortes in abgeänderter Form ermöglichen die bessere Verankerung im Gedächtnis.
4. Fragen stellen. Auch Fragen erhöhen die Aufmerksamkeit beim Publikum. Es dürfen aber keine Fragen gestellt werden, die nicht beantwortet werden.
5. Spärlich, aber bewusst betonen. Zu viele Betonungen in einer Rede überreizen das Publikum, Langeweile macht sich breit.

### Training mit Video

Um die theoretischen Aspekte der Rhetorik zu üben, wurde anhand von Beispielen geübt. Eine Videokamera nahm die drei Übungsbeispiele der sich zur Verfügung stellenden Personen auf. In der anschliessenden Runde wurden diese Videosequenzen dann ausgewertet. So konnten sich die Teilnehmerinnen und Teilnehmer von Mal zu Mal verbessern.

*Beispiel 1* simulierte die überraschende Übergabe eines Cheques von 10 800 Franken von einem Sponsor an ein Heim. Aus dem Stegreif sollte der Heimleiter sich in einer kleinen Ansprache für das Geld bedanken.

*Beispiel 2* beschrieb eine ähnliche Situation. Die Angestellte wird in der Kaffeepause für ihr 10-Jahr-Jubiläum mit einem Blumenstraus und zwei Kinoeintrittskarten überrascht.

Bei beiden Beispielen treten die gleichen Schwierigkeiten auf. Woher in Kürze die Ideen für eine Ansprache nehmen? Der Tip von Jeanneret: nur zwei bis drei Botschaften vermitteln und ein konkretes Beispiel aus dem Alltag zur Illustration gebrauchen. So sollte die Rednerin nicht «für die Kooperation danken», sondern dafür, dass «die Zusammenarbeit so gut klappt, wie bei der letzten Veranstaltung, als alle geholfen haben, die Stühle wegzuräumen». Hat man etwas länger Zeit, empfiehlt es sich, via Clustering-Methode sich die Ansprache zurechtzulegen. Die Clustering-Methode funktioniert wie ein Brainstorming, nur dass die Begriffe, die einem in den Sinn kommen, nicht untereinander aufgeschrieben, sondern über das Blatt verteilt werden. In einem zweiten Schritt werden diejenigen Begriffe durch einen Strich verbunden, die am besten zueinander passen. Ausgegangen wird dabei von einem zentralen wichtigen Stichwort. Für die Rede wählt man dann diejenigen Äste, die am meisten Begriffe aufweisen. So lässt sich einfach und schnell ein Gerüst mit anschaulichen Bildern für eine Rede zimmern.

Wer häufiger Reden zu halten hat, dem empfahl Roland Jeanneret, sich eine kleine Datenbank aufzubauen, wo er gute Redewendungen, Sprichworte oder Wortspiele sammelt. So müssen nicht jedesmal krampfhaft neue Ideen gesucht werden. Diese Methode hat sich auch bei professionellen Rednern in Politik und Wirtschaft eingebürgert. «Die Ideen kommen denen auch nicht einfach in den Sinn, da steht Systematik dahinter», erklärte Jeanneret.

### Von der Rhetorik zum Medientraining

Die letzte Aufgabe vor der Kamera simulierte eine eigentliche Krisensituation: In einem Leserbrief in der Regionalzeitung wurden Anschuldigungen gegen ein Heim laut, in dem es zu sexual-

#### Medientrainingskurs:

Provisorische Daten für 1999:  
27. April und 20. Mai



len Übergriffen gekommen sein soll. Das Lokalradio hat diese Geschichte aufgegriffen und erwartet vom Heim ein kurzes Statement.

Gefragt waren eine klare Aussage, eine klare Begründung oder Argumentation, eine bildhafte Verankerung der Aussage durch Beispiele und eventuell eine Aufforderung zum Handeln. Viele Überlegungen zu dieser Aufgabe sprengten aber den Rahmen der Rhetorik eindeutig. Hier reichte es nicht mehr, einfach gut zu sprechen. Die Medien kommen mit Erwartungen, haben konkrete Fragen, die zuvor nicht mit letzter Bestimmtheit von den Heimverantwortlichen festgelegt werden können. Dies erschwert nicht nur die Vorbereitung, sondern bedingt auch, dass der Auskunftgeber tätig ist, sicher mit den Medien umzugehen, um Unvorhergesehenem Paroli zu bieten.

Die letzte Übung machte deutlich: Das sichere Auftreten und Reden ist eine Sache, der Umgang mit den Medien eine andere. Einige Teilnehmer wünschten sich mehr über die Beziehungen zu Medien und den Umgang mit ihnen zu erfahren, was im Rhetorikkurs durch die Fokussierung auf das Sprechen noch nicht möglich war. Diesem Wunsch wird aber entsprochen. Warum soll nicht

auch die Heimszene davon profitieren, was in der Politik schon seit längerer Zeit zur Routine gehört? Geplant ist deshalb ein eigentlicher Kurs «Medientraining», der für kommenden Frühling geplant ist.

### Problem Lampenfieber

Als am Ende des Lehrganges die Abschlussdiskussion folgte, waren nur noch zwei Fragen offen. Die eine betraf das oft zitierte Lampenfieber. Viele Leute leiden darunter, und zwar nicht nur Gelegenheitsredner, sondern auch prominente Personen zum Beispiel aus dem Showbusiness, die oft in der Öffentlichkeit stehen. «Eine kleine Portion Nervosität ist nicht grundsätzlich schlecht», antwortete Jeanneret. «Sie erhöht die Aufmerksamkeit des Redners.» Bei manchen Leuten schwindet die Nervosität nach Beginn des Vortrages oder mit der Häufigkeit der Auftritte. Wenn das Lampenfieber das normale Mass aber überschreitet, dann lässt sich mit Hilfe von Atemübungen viel erreichen. Verschiedene Atemtechniken führen zur Entspannung. Dies wirkt sich positiv auf die Sprache, die Gestik und letztendlich auf das Publikum aus. Jeanneret empfahl deshalb, vor jeder Rede sich kurz auf die Atmung zu konzentrieren und

Sein Prinzip  
ist überhaupt:  
Was beliebt,  
ist auch erlaubt;  
denn der Mensch  
als Kreatur  
hat von Rücksicht  
keine Spur.

Wilhelm Busch

sich so zu entspannen. Diese Methode wählt auch er vor jedem Auftritt beim Radio und Fernsehen.

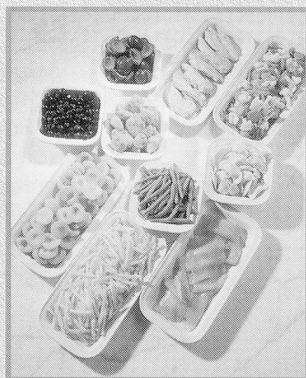
Die zweite Frage sprach den Auftritt insgesamt an: Wie wirke ich lebendiger? Die einfachste Methode ist, nach Jeanneret, die Gestik und die Mimik. Wer sich bewegt, wirkt vital. Wenn man von der Aussage seiner Rede überzeugt ist, sich mit ihr identifizieren kann, dann sollte man bedenkenlos aus dem vollen schöpfen und sich vom Text lösen und zur freien Rede übergehen. Gelingt dies, dann kann zum Beispiel mit Pausen die Dramaturgie erhöht und die Rede immer mutiger werden. ■

pistor

... wenn nur die besten Produkte gut genug  
sind, dann können Sie mit Pistor rechnen.



Frischprodukte



Tiefkühlprodukte



Küchenprodukte



Getränke

Verlangen Sie unseren Gratiskatalog

Pistor Bäcker-Konditor-Gastro-Service  
6023 Rothenburg

Tel. 041 - 289 89 89  
Fax 041 - 289 89 90