

Е. В. Макарова

Wirksamer sprechen lernen

Учиться говорить эффективней

Учебное пособие



Екатеринбург 2023

Министерство просвещения Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Уральский государственный педагогический университет»

Е. В. Макарова

Wirksamer sprechen lernen

Учиться говорить эффективней

Учебное пособие

Екатеринбург 2023

УДК 378.016:811.112.2(075.8)
ББК Ш143.24-9-5
М15

Рекомендовано Ученым советом федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Уральский государственный педагогический университет» в качестве *учебного* издания (Решение № 46 от 24.04.2023)

Рецензенты:

Алексеева Е. М., канд. филол. наук, доцент кафедры профессионально-ориентированного языкового образования Уральского государственного педагогического университета

Гладкова О. К., доцент кафедры романо-германской филологии Уральского государственного педагогического университета

Макарова, Е. В.

М15 Wirksamer sprechen lernen = Учиться говорить эффективней : учебное пособие / Е. В. Макарова ; Уральский государственный педагогический университет. – Электрон. дан. – Екатеринбург : УрГПУ, 2023. – 1 CD-ROM. – Текст : электронный.

ISBN 978-5-7186-2131-0

Пособие посвящено формированию умений по практической риторике в монологической речи на немецком языке и умений самостоятельного совершенствования риторического аспекта речи. Оно содержит краткие теоретические пояснения и задания практического характера. Основные задания снабжены ответами.

Пособие может быть использовано на занятиях по практическому курсу основного иностранного языка со студентами старших курсов немецкого отделения Института иностранных языков, а также всеми изучающими немецкий язык на продвинутом этапе обучения.

УДК 378.016:811.112.2(075.8)
ББК Ш143.24-9-5

ISBN 978-5-7186-2131-0

© Макарова Е. В. 2023
© ФГБОУ ВО «УрГПУ», 2023

Inhaltsverzeichnis

	Vorwort	4
Kapitel 1	Zum Begriff der Rhetorik.....	7
Kapitel 2	Redeformen. Aufbau der Rede.....	17
Kapitel 3	Vorbereitung der Rede	29
Kapitel 4	Der logische Aspekt. Rhetorische Mittel für eine effektive Argumentation	36
Kapitel 5	Einleitung und Schluss der Rede.....	46
Kapitel 6	Sprachliche Ausformung der Rede	55
Kapitel 7	Zum Redevollzug.....	62
Kapitel 8	Merkmale einer guten Rede. Bewertung der Rede	75
Lösungen		85
Anhang 1	Stilistische Tropen und Figuren	90
Anhang 2	Redebeispiele: Kurzreden der deutschen Studenten.....	93
	Literatur.....	109

VORWORT



Poetra nascitur, orator fit.

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

Nicht zu Unrecht spricht man von der Macht des Wortes. Das rechte Wort, das am rechten Ort und zur rechten Zeit den rechten Ausdruck findet, ist der Schlüssel zum Erfolg. Diese Erkenntnis hat schon der berühmte Humanist Erasmus von Rotterdam in einer beachtenswerten Lebensregel festgehalten: „*Von der Zunge hängt des Menschen Würde und Glück ab.*“

Die Rede ist wichtig nicht nur in großen Bereichen der politischen Auseinandersetzung und des geistigen Ringens, sondern auch im Leben jedes einzelnen. Nichts sichert uns mehr das Vertrauen und die Anerkennung unserer Mitmenschen als die Fähigkeit, wirksam und eindrucksvoll reden zu können. Denn das rechte Wort ist immer eine Brücke von Mensch zu Mensch.

Oft genug aber werden selbst die einfachsten Grundlagen der Rhetorik übersehen.

Diese Broschüre ist der öffentlichen Rede und Redeargumentation gewidmet, enthält praktische Aufgaben, die mit theoretischem Kommentar ergänzt sind. Zu den Aufgaben, die mit dem Zeichen <*> markiert sind, gibt es Lösungen. Der Anhang beinhaltet theoretischen Ergänzungsstoff und Redebeispiele.

Jeder, der diese Broschüre zur Hand nimmt, um seine Sprechleistungen zu verbessern, bringt schon die wichtigste Voraussetzung zum Erfolg mit: den Willen zur Arbeit an sich selbst. Und ihm kann versichert werden: *Wirksamer sprechen ist erlernbar!*

Vergessen Sie dabei nicht, dass es mit Redekunst, bzw. mit Kunst des Überzeugens wie mit dem Sport ist: Wer nur ständig übt, bleibt in Form. Daher sollten Sie jede Gelegenheit zur Rede, zum Überzeugen nutzen.

Dabei hilft Ihnen das vorliegende Arbeitsbuch. Es ist für all diejenigen bestimmt, die sich für Rhetorik interessieren.

Viel Spaß beim Lernen!

Verwendete Symbole

	theoretischer Stoff
	wichtige Informationen
	Fragen, die selbstständig zu beantworten sind
	Beispiele
	praktische Aufgaben
	schriftliche Aufgaben

Kapitel 1. Zum Begriff der Rhetorik



Aufgabe 1. Was verstehen Sie unter dem Begriff Rhetorik?

Aufgabe 2. Lesen Sie die folgenden Aussagen über die Rede und die Rhetorik. Ergänzen Sie dann Ihre Definition:

- Rede ist inhaltlich vorbereitete und gegliederte, dann aber frei vor den Hörern geformte mündliche Mitteilung. (Weller)
- Man kann nicht groß genug von der Rede denken, sie hat sich im Leben der Menschen als eine Macht sondergleichen erwiesen. (Dessoir)
- Die Redekunst bedarf der angestrengten Arbeit, eines unbändigen Eifers, verschiedener Übung, vielfacher Erfahrung, sehr hoher Klugheit und geistesgegenwärtigen Urteils (Quintilian)
- Die Rede ist wortgeformte Willenshandlung. Der Verstand gibt den Gedanken der Rede Klarheit und Schärfe, das Gefühl reißt durch seine Schwungkraft hin und ruft in Verbindung mit dem kraftvollen Willen zuweilen eine suggestionsähnliche Wirkung hervor. (Weller)



Aufgabe 3. Hier sind einige Definitionen des Begriffs *Rhetorik* angegeben.. Vergleichen Sie diese mit Ihrer Definition:

***Rhetorik** ist der Inbegriff für Wissen, Denken, Sprechen, Kunst des Vortrages und Ringen um Wahrheit. (W. Hartig)*

***Rhetorik** ist die Theorie und Kunst der effektiven (zielbezogenen, wirkungsvollen, harmonisierenden) Rede.*

(A. Mihalskaja)

***Rhetorik** (gr., die Redekunst) ist die Theorie und Praxis der wirkungsmächtigen Beredsamkeit. (Anne Wilmers)*

*Gegenstand der **Rhetorik** ist es, die Möglichkeiten zu erforschen und die Mittel bereitzustellen, die nötig sind, die subjektive Überzeugung von einer Sache allgemein zu machen. (G.Ueding, B. Steinbrink)*

***Rhetorik** ist ein zusammenfassender Begriff für die Theorie und Praxis der menschlichen Beredsamkeit in allen öffentlichen und privaten Angelegenheiten, ob sie in mündlicher, schriftlicher oder durch die technischen Medien (Film, Fernsehen, Internet) vermittelter Form auftritt. Als wissenschaftliche Disziplin beschäftigt sich die Rhetorik mit der Analyse sprachlicher oder der Sprache analoger Kommunikation, die wirkungsorientiert, also auf die Überzeugung des Adressaten hin ausgerichtet ist.*

***Rhetorik** ist eine Erfahrungswissenschaft, die auf kontrollierter und empirisch nachweisbarer Beobachtung rhetorischer Sprechakte beruht und die Geltung der aus ihr gewonnenen Erkenntnisse durch historische Rekonstruktion und die Bildung von Hypothesen über die Systematik und die Regeln rhetorischen Sprechens zu sichern versucht (Allgemeine Rhetorik).*

***Rhetorik** als praktische Disziplin (Angewandte Rhetorik) widmet sich der Ausbildung, Übung und Vervollkommnung wirkungsorientierten Sprechens und Verhaltens (Körpersprache, Gesprächshaltung) und benutzt dazu das historisch entstandene System der Regeln, Anleitungen und Gewohnheiten, die anwendungsbezogen von der Allgemeinen Rhetorik entwickelt und formuliert worden sind. Sie bedient sich dabei auch der Einsichten und Ergebnisse der Sprecherziehung und Sprechwissenschaft, die traditionell einen Teil der Rhetorik und der rhetorischen Erziehung darstellen und die mündliche Realisierung der Rede durch Sprechen sowie ihre mimische und gestische Darstellung zum Gegenstand haben.*

Wie Sie also sehen, ist die Rhetorik weit mehr als eine *Redekunst*. Rhetorik bezeichnet einerseits die Fähigkeit, öffentlich wirkungsvoll zu sprechen. Andererseits bezeichnet Rhetorik die theoretische Wissenschaft, die Reden untersucht und aus der Analyse auch Regeln und Anregungen für die Ausarbeitung von Reden gewinnt.

Aufgabe 4. Prüfen Sie Ihr rhetorisches Wissen! Wählen Sie eine oder zwei Varianten, die Sie für richtig halten:

1. Frage: Ordnen Sie die Elemente einer Rede nach ihrer Wichtigkeit. Beginnen Sie mit dem Wichtigsten:

- a) Einstieg, Vorbereitung, Inhalt, Redeschluss
- b) Inhalt, Vorbereitung, Redeschluss, Einstieg
- c) Redeschluss, Einstieg, Vorbereitung, Inhalt
- d) Vorbereitung, Einstieg, Redeschluss, Inhalt

2. Frage: Was ist das beste Mittel gegen Lampenfieber?

- a) Die Umdeutung der Rolle, aus der gesprochen wird
- b) Eine gute Vorbereitung
- c) Ein Schluck Alkohol
- d) In der Nacht vor dem Auftritt möglichst viel üben

3. Frage: Was bedeutet es, wenn sich ihr Gesprächspartner an sein Ohrläppchen greift, während Sie etwas sagen

- a) Er hört aufmerksam zu, weil ihm gefällt, was Sie sagen.
- b) Er möchte sich am liebsten das Ohr zuhalten, weil ihm nicht gefällt, was Sie sagen.
- c) Es bedeutet gar nichts, wahrscheinlich juckt ihm lediglich das Ohr.
- d) Es handelt sich um eine Bestrafungsgeste, weil ihm nicht gefällt, was Sie sagen.

4. Frage: Um eine gute Rede zu halten, sollten Sie ...

- a) immer alle Fakten offen ansprechen
- b) die Zuhörer möglichst häufig auf Fehler aufmerksam machen.
- c) sich nicht verstellen, sondern Ihre Persönlichkeit betonen
- d) sich verstellen, weshalb die Grundlagen der Schauspielkunst ein wichtiges Werkzeug für Sie sind.

5. Frage: 82% der Kommunikation ist

- a) nonverbal
- b) Sache der Frau
- c) der Inhalt dessen, was gesagt wird
- d) am wichtigsten

6. Frage: Der beste Aufbau einer Rede ist der Folgende:

- a) Einstieg, drittwichtigstes Argument, zweitwichtigstes Argument, wichtigstes Argument, Redeschluss
- b) Einstieg, wichtigstes Argument, zweitwichtigstes Argument, drittwichtigstes Argument, Redeschluss
- c) Einstieg, zweitwichtigstes Argument, drittwichtigstes Argument, wichtigstes Argument, Redeschluss
- d) Einstieg, zweitwichtigstes Argument, wichtigstes Argument, drittwichtigstes Argument, Redeschluss

7. Frage: Mit welchen Zuhörern halten Sie während der Rede Blickkontakt

- a) mit den vertrauten Gesichtern in der ersten Reihe
- b) mit den Zuhörern in der letzten Reihe, denn hinten sitzen die potenziellen Störer / Schläfer
- c) abwechselnd mit allen

- d) um niemand zu beleidigen, ist es besser in die Ecke zu schauen oder an die Wände

8. Frage: Was erreichen Sie durch die Anwendung des Sie-Standpunktes?

- a) Bei möglichst sparsamem Gebrauch erreichen Sie die Überzeugung Ihrer Zuhörer.
- b) Sie stellen dadurch den Zuhörer in den Mittelpunkt ihrer Ausführungen.
- c) Sie überfordern die Zuhörer.
- d) Sie wenden die sogenannte „Nutzenargumentation“ an, wie sie in Verkaufsgesprächen üblich ist.

9. Frage: Ein guter Rhetoriker wird in seiner Rede ...

- a) seine Emotionen nicht zeigen, um seine Zuhörer im Unklaren über seine Ziele zu lassen.
- b) seine Emotionen nicht zeigen und möglichst häufig den Konjunktiv benutzen, um unangreifbar zu sein.
- c) seine Emotionen zeigen, um die Zuhörer zu überzeugen.
- d) seine Emotionen zeigen, um seine Redekunst zu demonstrieren.

10. Frage: Der Redeschluss soll ...

- a) die Zuhörer noch einmal an die Redekunst des Vortragenden erinnern
- b) möglichst harmonisch verlaufen, weshalb Formulierungen wie „Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit“ besonders gelungen sind.

- c) die Zuhörer wieder aufwecken, damit sie applaudieren können
- d) die Zuhörer zu einer Handlung animieren und damit den Redeerfolg anzeigen.

Zählen Sie Ihre Punkte: _____

Die Frage Die Antworten	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
A		2			5					
B		5	3					5		
C	5			5		5	5		5	
D			5					5		5

Auswertung:

46-60 Punkte – ausgezeichnet

31-45 Punkte – gut

16-30 Punkte – befriedigend

0-15 Punkte – ausreichend



Aufgabe 5. Welcher Rednertyp sind Sie?

Tragen Sie Ihre Selbsteinschätzung von -5 („Nein, überhaupt nicht!“) bis +5 („Ja, das stimmt vollkommen!“) auf der Skala ein. Auf der Nulllinie können Sie „mal so, mal so“ empfinden oder für ein „weder ja noch nein“ optieren. Verbinden Sie die Felder, die Sie als zutreffend angekreuzt haben. Sie erkennen an der Stärke der Ausschläge, welche Potenziale bei Ihnen besonders ausgeprägt ist

	-5	-4	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	+4	+5
1. Neigen Sie zu Schüchternheit, und Unbeholfenheit und leiden unter starkem Lampenfieber?											
2. Fühlen Sie sich in räumlicher und emotionaler Distanz zum Publikum sicher?											
3. Fühlen Sie sich dem Publikum fachlich oder aufgrund ihrer Position überlegen?											
4. Neigen Sie dazu, ein großes Maß an Informationen und Wissen anzubereiten?											
5. Bedeutet das Rednerpult für Sie die Bühne für Ihren persönlichen Auftritt?											
6. Gehen Sie auf Ihr Publikum ein und nehmen dessen Reaktionen und Anregungen auf?											

Lesen Sie über **die Typen des rhetorischen Verhaltens**. Die vorgestellten Typen sind Modelle idealtypischen Verhaltens. Insofern wird man ihnen in reiner, unvermischter Form kaum begegnen. Aber vielleicht entdecken Sie Spuren des einen oder anderen Typus auch an sich, oder die Typbeschreibung regt Sie dazu an, Ihre persönlichen Eigenarten etwa aufmerksamer zu beobachten.



Typen des rhetorischen Verhaltens

1. Der Schüchterne

Schüchternheit geht oft mit hochgradigem Lampenfieber einher. Der Schüchterne glaubt, mit der Situation nicht so einfach fertig zu werden. Aber: Schüchternheit bringt manchem Redner sofort einen Mitleidbonus der Zuhörer. Dieser Bonus wächst mitunter schnell zu einem beachtlichen Sympathiegut haben an. Mancher fühlt sich aber gerade dadurch verunsichert. Es ärgert ihn, dass man ihn dafür nett findet, dass er nicht perfekt ist.

2. Der Distanzierte

Der distanzierende Redner-Typ hat es schwerer als andere, beim Publikum gut anzukommen. Selbst wenn er alles richtig macht und seine Rede perfekt auf Wirkung hin kalkuliert ist, hat er selten den Erfolg. Am distanzierenden Redner-Typ fällt auf, dass er seine Stimme meist zurückhaltend einsetzt, sehr sparsam mit Gesten umgeht und dass er sehr häufig seinen Blick über die Köpfe der Zuschauer hinweg schweifen lässt, anstatt ihnen in die Gesichter zu schauen. Distanzierte Redner verlassen nur äußerst ungern das Rednerpult.

3. Der Überlegene

Der Typus des Überlegenen lässt die Zuhörer wissen, dass er es besser weiß als alle anderen. Das kann er aus der Distanz tun oder aus unmittelbarer, vertrauter Nähe. Die Vermittlung von Überlegenheit wird oft als Arroganz gewertet und vom Publikum als unangenehm empfunden.

4. Der Mitteilungsfreudige

Der mitteilungsfreudige Redner neigt dazu, dem Zuhörer alles mitzuteilen, was er weiß. Und das ist im Regelfall mehr, als der Zuhörer wissen will. Die Gefahr besteht darin, sich in Exkursen und Nebenbemerkungen zu verlieren; selbst wenn der Redner nach einiger Zeit den Faden wiederfindet, findet ihn das Publikum noch lange nicht. Sein Problem besteht nicht darin, den Kontakt zu seinen Zuhörern aufzubauen, sondern zum Schluss zu kommen.

5. Der Theatralische

Der theatralische Typ des Redners liebt sein Publikum schon allein dafür, dass es da ist und sein Publikum bildet. Für den theatralischen unter den Rednern ist das Pult die Kulisse, das Podium seine Bühne, der Festsaal sein Theater. Am theatralischen Typ haben die Zuhörer fast immer ihre Freude. Er lässt keine Langweile aufkommen.

6. Der Kommunikative

Der kommunikative Typ geht auf sein Publikum zu. Er nimmt Impulse aus dem Publikum auf, um sie für die eigene Rede zu nutzen, er fordert Reaktionen der Zuhörer regelrecht heraus. Er empfindet sich als Moderator von Ideen und Überzeugungen, als Mittler zwischen Botschaft und Empfänger. Er unterstützt das Publikum, damit es ihm folgen kann. Doch folgt er ihm selbst manchmal zu weit.



Aufgabe 6. Stellen Sie sich vor, Sie seien ein ausgezeichnete Redner. Was würde sich dann in Ihrem Leben verändern? Welche neuen Möglichkeiten würden sich für Sie auftun?

Kapitel 2. Redeformen. Aufbau der Rede

So vielfältig, wie sich das Leben in der Gesellschaft dar-
bietet, so vielfältig sind auch die Möglichkeiten zum Reden.

Es gibt verschiedene Formen der Rede, die sich nach ih-
ren Funktionen unterscheiden.

Aufgabe 1.*¹ Finden Sie die passende Funktion zu jeder
Redeform:

1. Die Überzeu- gungsrede	a) die Ausdrucksfunktion (spricht v.a. das Gefühl der Zuhörer an)
2. Die Feierrede / Festrede	b) die Darstellungsfunktion (richtet sich in erster Linie an den Verstand des Zuhörers)
3. Der Sachvortrag / die Informations- rede	c) die Appelfunktion (soll die richtige Meinung bilden, zu den vorgetragenen Ansichten, Stellung nehmen und ent- sprechend handeln)

Anmerkung: Diese Funktionen und Formen der Rede
überschneiden sich häufig. So kann z.B. eine Überzeugungsre-
de auch Wissen vermitteln, das Gefühl ansprechen und dadurch
zum Handeln veranlassen. Was aber für eine Überzeugungsre-

¹ Für die Aufgaben mit dem Zeichen (*) finden Sie die Lösungen auf
Seite 52.

de die Regel ist, ist bei der Festrede oder dem Sachvortrag die Ausnahme.

Re-  **Aufgabe 2.*** Bestimmen Sie, über welche Redeform H. Lemmermann schreibt:
„*Sie hat ein Tatziel: sie darf nicht in logischen Eisregionen bleiben, sondern muss sich mit zwecksätzen wie `Folglich ist dies und das zu tun` an Gefühl und Wissen wenden*“.

 **Aufgabe 3.*** Lesen Sie die Ausschnitte aus den folgenden Vorträgen. Bestimmen Sie, zu welcher Redart sie gehören. Analysieren Sie anhand dieser Texte lexikalische und syntaktische Besonderheiten jeder Redeform:

1) Bundeskanzler Schröder

Rede auf dem Wahlparteitag der SPD (2. Juni 2002)

Liebe Genossinnen und Genossen, natürlich haben wir in vier Jahren noch nicht alles geschafft. Aber wir haben vieles auf den Weg gebracht, und zwar auf den richtigen Weg.

Wir lassen uns von den großen Vereinfachen nicht vor die falsche Alternative stellen, als ob es um Modernisierung oder Gerechtigkeit ginge. Diejenigen, die heute behaupten, die Probleme würden gelöst, wenn wir einfach alles, auf das die Öffentlichkeit ein Recht hat, privatisieren, sind nicht modern. Die wollen zurück in einen reaktionären Ständestaat, liebe Freundinnen und Freunde.

Diejenigen, die heute behaupten, man dürfe den Sozialstaat zertrümmern, die – das müssen wir den Menschen in Deutschland sagen – sind nicht modern, die sind vordemokratisch.

Aber – ich bitte jetzt auch zu klatschen – auch diejenigen, liebe Genossinnen und Genossen, die Modernisierung nur als Gerede abtun, verteidigen in Wahrheit nicht den Sozialstaat, sondern setzen ihn, wenn auch ungewollt, aufs Spiel.

Wenn es den anderen gelänge, uns dazu zu bewegen, zwischen Modernisierung und Gerechtigkeit entscheiden zu sollen, dann hätten wir schon verloren, und zwar nicht nur als Partei, auch als Land, liebe Genossinnen und Genossen. Deswegen war unsere Politik von Anfang an langfristig angelegt. Viele unserer Entscheidungen werden erst sehr viel später Wirkungen entfalten. Viele unserer Entscheidungen werden später zum Tragen kommen. Für viele der Maßnahmen haben wir überhaupt erst die Voraussetzungen geschaffen. Trotzdem: Ein Teil des Weges ist geschafft. Aber wenn wir den Weg in eine gute Zukunft weitergehen wollen, dann brauchen wir das Mandat für die Fortsetzung unserer Politik, und zwar am 22. September.

Liebe Genossinnen und Genossen, ich denke, es ist in den letzten guten vier Jahren deutlich geworden: Wir haben die Kraft zur Veränderung und wir sind die Kraft der Veränderung.

Wir erneuern Deutschland und stärken den Zusammenhalt der Menschen. Wir werben um jeden, der diesen Weg mit uns gehen will, weil wir wissen, dass dieser Weg für unser Land gut ist, und weil wir von unserer Sache überzeugt sind. Unser Weg, das ist der Weg von Erneuerung und Zusammenarbeit. Unser Weg, das ist der Weg von Aufbau Ost und innerer

Einheit. Unser Weg, das ist der Weg von sozialer Sicherheit und Chancen für alle. Unser Weg, das ist der Weg von Toleranz und von Weltoffenheit. Wer auf halbem Weg Halt macht, liebe Freundinnen und Freunde, der kann nur verlieren. Ich bin sicher: Das wissen die Menschen.

Deshalb wollen wir gewinnen und wir werden gewinnen. Dafür werde ich kämpfen. Aber klar ist: Gewinnen können wir nur zusammen, liebe Freundinnen und Freunde. Die Erfahrungen in anderen europäischen Ländern haben gezeigt: Wer meint, es ginge um nichts, wer nicht rechtzeitig gegen die Gefahr des Rückschritts, gegen die Programme der Intoleranz und der Ungerechtigkeit kämpft, für den kann es nach der Wahl ein böses Erwachen geben. Wir wissen das, ihr wisst das. Aber sagt das auch den anderen, die heute nicht bei uns sind oder die noch nicht bei uns sind. Wahlen gewinnt man nicht von alleine. Wahlen gewinnt man durch Kampf. Für diesen Kampf, liebe Freundinnen und Freunde – da wende ich mich über die Delegierten an die Parteimitglieder, an die Sympathisanten unserer Partei-, werdet ihr alle gebraucht, Tag für Tag, jeder an seinem Platz.

Liebe Freundinnen und Freunde, lasst euch nicht bange machen. Manche wollen uns schon abschreiben oder kleinreden, betrachten diesen Staat wieder als ihre Beute und verteilen bereits die Posten. Das hätten sie gerne; sie haben sich zu früh gefreut. Es kommt nämlich nicht darauf an, wer zuerst losläuft, sondern wer als Erster ins Ziel kommt, liebe Genossinnen und Genossen. Ich bin ganz sicher: Wir werden als Erste ins Ziel kommen.

Nun, liebe Genossinnen und Genossen, geht zu den Menschen und sagt ihnen selbstbewusst und frei heraus: Der Mut wächst.

2) Bundespräsident Johannes Rau

Aus der Traueransprache in Erfurt am 3. Mai 2002:

Unsere Kinder und unsere Schüler brauchen eine lebendige Fantasie, die sie zu selbstbestimmten und selbstbewussten Menschen werden lässt. Sie dürfen aber nicht in die Gefangenschaft künstlicher Welten geraten, aus der sie nicht mehr herausfinden. Die modernen Kommunikationsmedien sind unverzichtbar. Schulen brauchen aber mehr als den Abschluss ans weltweite Netz. Schüler brauchen lebendige, erfahrbare Netze, die sie halten; sie brauchen Netzwerke aus Mitmenschlichkeit und Interesse am anderen.

Unsere Kinder und Schüler müssen sich aneinander messen. Sie müssen lernen, Konkurrenz auszuhalten. Ohne Leistung, ohne Leistungsbereitschaft wäre jede Schule wirklichkeitsfremd. Immer muss aber klar sein, dass die Beurteilung einer Leistung kein Urteil über eine Person ist. Kein Schüler, kein Mensch ist ein hoffnungsloser Fall.

Schulen dürfen nicht zu Orten der Angst werden - weder für Schüler noch für Lehrer. Ich danke allen Lehrerinnen und Lehrern in ganz Deutschland für die großartige und engagierte Arbeit, die so viele von ihnen leisten. Manchmal tun sie das unter ganz schwierigen Bedingungen. Sie sorgen dafür, dass ihre Schule ein Ort ist, an dem man lernen kann, in Achtung voreinander zusammen zu arbeiten und zu leben.

Keiner glaube, wir könnten den Kampf gegen Gewalt, Aggression und Hass allein an die Schulen delegieren. Da sind

wir alle gefordert. Wir dürfen unseren Kindern nicht vorgaukeln, die Welt sei heil. Aber wir sollten in ihnen Zuversicht wecken, dass die Welt nicht unheilbar ist. Kinder brauchen die Erfahrung, dass sie Konflikte lösen, dass sie Enttäuschungen überwinden können und dass Anstrengungen sich lohnen. Wer dieses Vertrauen mit auf den Weg bekommen hat, der wird auch als Erwachsener den Mut haben, Schwierigkeiten anzugehen und nach vernünftigen Lösungen zu suchen.

Unser Zusammenleben darf nicht zu einem erbarmungslosen Konkurrenzkampf werden. Eine menschenfreundliche Gesellschaft lebt von gegenseitiger Hilfe, von Solidarität mit den Schwachen, von der Aufmerksamkeit füreinander. Zeit füreinander haben: Das gehört zum Kostbarsten, was wir uns schenken können. Nur so schaffen wir eine Gesellschaft, in der wir selber gerne leben.

Ich wünsche allen, die am vergangenen Freitag einen nahen Menschen verloren haben, dass sie Menschen haben oder finden, die sie begleiten, die Ihnen zuhören, die Ihnen helfen, die nächsten Schritte im Leben zu tun. Ich wünsche Ihnen allen, dass Sie Quellen des Trostes finden auf dem schweren Weg, der noch vor Ihnen liegt, und dass Sie neue Zuversicht gewinnen können. Lassen Sie uns gemeinsam innehalten in Schmerz und Trauer. Lassen wir einander nicht allein.

3) *Kurzvortrag „Medienkonsum von Jugendlichen“*

Meine sehr verehrten Damen und Herren, liebe Zuhörerinnen und Zuhörer, in meinem Kurzvortrag möchte ich das Thema „Medienkonsum von Jugendlichen“ behandeln. Zunächst möchte ich Ihnen einen kurzen Überblick über die Medien geben, die von den Jugendlichen am meisten genutzt wer-

den. Dabei ist eine Frage von besonderem Interesse: Gibt es eine Konkurrenz zwischen alten und neuen Medien? Dann werde ich etwas ausführlicher auf das am häufigsten genutzte Medium eingehen und Unterschiede im Medienverhalten zwischen ost- und westdeutschen Jugendlichen ansprechen.

Sportnachrichten im Internet, E-mails an Freunde, Fernsehen und Computerspiele – sieht so der Alltag des vernetzten Teenegers aus? Ist die Freizeit der Jugendlichen in Deutschland bereits total digital? Immerhin ist dies die erste Generation, die von Kindheit an mit elektronischen Medien aufgewachsen ist und von ihnen stark geprägt wurde.

Wie sieht nun das Medienverhalten dieser Generation aus? In unserem Freizeit-Forschungsinstitut haben wir den Medienkonsum der 14-bis 29-Jährigen untersucht und über 3000 Deutsche in dieser Altersgruppe befragt. Das Ergebnis mag Sie erstaunen: Die liebste Freizeitbeschäftigung ist für 89% der 14-bis 29-Jährigen immer noch das Fernsehen! An zweiter Stelle steht das gute alte Radio, Platz 3 nimmt das Telefonieren ein, fast gleich auf mit CD-Hören. Das Videoschauen hat das Bücher-Lesen bereits überholt. Computer und Videospiele rangieren zwar noch auf hinteren Plätzen, doch die Zahl derjenigen, die den Computer regelmäßig nutzen, nimmt ständig zu. Insbesondere das Internet bewirkt einen Computer-Boom. Alle wollen auf der Web-Welle mitsurfen.

Eine Konkurrenz zwischen Computer und Fernsehen findet trotzdem nicht statt. Das Netz wird als ein zusätzlicher Medienkanal genutzt, eine Abkehr vom Fernsehen ist dabei nicht erkennbar. Im Gegenteil: Noch nie zuvor herrschte im deutschen Fernsehen eine solche Programmviefalt. Die Auswahl an Sendungen ist riesengroß. Und für jeden ist etwas dabei:

Filme, Unterhaltungssendungen, Sportberichte, Musikprogramme, Kultur, Bildung, Kinderprogramme, Nachrichten usw. Die vielen Sender decken nahezu das gesamte Programminteresse ab – und falls mal nichts dabei sein sollte, gibt's immer noch den Videorecorder. Die deutschen Fernseher bringen in einem Jahr 13 000 Spielfilme. Kein Wunder also, dass in unserer Gesellschaft und gerade bei den Jugendlichen ein so großes Interesse an dem Medium Fernsehen herrscht. Dies bestätigen die Statistiken: 99% aller Bundesbürger haben mindestens einen Fernsehapparat in ihrem Haushalt. Man kann davon ausgehen, dass diese Zahl noch zunimmt. Dabei haben unsere Untersuchungen ergeben, dass die Ostdeutschen mehr vor dem Fernseher sitzen als die Westdeutschen. Im Osten haben auch mehr Jugendlichen einen eigenen Fernseherapparat im Zimmer als im Westen. Im Übrigen sieht das bei dem Computer nicht viel anders aus. Moderne Elektronikartikel sind also im Ostdeutschland noch beliebter als im Westdeutschland.

Wie soll man diese Entwicklung beurteilen? Ich sehe daran durchaus eine Reihe von Gefahren. Fernseher, Handy, Computer – diese modernen Medien können, meiner Meinung nach, soziale Beziehungen nicht ersetzen. Die sozialen Folgen können für die Surfer nämlich weitreichend sein. Wer stundenlang fernsieht oder vor dem Computer sitzt, kann leicht in die Isolation geraten. Kontakte im Netz helfen dann nur wenig, denn sie bleiben meist oberflächlich. Das Surfen um die Welt kann heimatlos machen.



Aufgabe 4. Wie verstehen Sie die folgenden Worte von Alfred Mohler:

„Eine Rede ohne klaren Aufbau ist wie ein Haus ohne Funken“

Welche Teile einer Rede können Sie nennen?

Aufgabe 5. * Setzen Sie die angegebenen Redeteile in der richtigen Reihenfolge ein:

- a) Begrüßung
- b) Einleitung
- c) Zusammenfassung
- d) Überleitung
- e) Schluss

1	
2	
3	
4	
5	

Welcher Redeteil fehlt noch?



Fazit: *Einleitung – Hauptteil – Schluss* bilden ein universelles Schema und eine Minimalanforderung an jede Rede. Es gibt auch verschiedene Schemata, die uns eine Rede gut zu strukturieren helfen. Bei diesen Strukturierungshilfen werden zwei Ziele angestrebt:

- die Vorbereitung und Planung von Reden zu erleichtern (auch wenn es am Anfang mangels Übung nicht so aussieht);
- die Wirkung des Gesagten durch logischen Aufbau und durch eine an den Zuhörenden orientierte Vorgehensweise zu erhöhen.



Hilfreiche Strukturierungen für Reden

Hilfen für informierenden Sprechen

Das Sachreferat

(Redezeit zwischen ca. 5 und 40 Minuten)

Schritt 1: **Motivation** Wie lautet mein Thema?

Warum ist dieses Thema für meine Zuhörende wahrscheinlich interessant und / oder wichtig?

Schritt 2: **Methodik** Wie behandle ich das Thema?

Welche Schwerpunkte setze ich, was klammere ich aus

Welche Quellen gibt es, welche habe ich benutzt?

Wie will ich in meinem Referat vorgehen? („Grobgliederung“)

Schritt 3: **Sachinformation** Was gibt es zum Thema zu sagen?

Was steht in meinen Quellen?

Schritt 4: **Interpretation**

- Schritt 5: Abrundung* Was ist meine eigene Meinung zum Thema
Wie kann ich das Wichtigste zusammenfassen?
Welche Probleme sind noch ungeklärt?
- Schritt 5: Diskussion* Gibt es Ergänzungen, Fragen oder Einwände?

Strukturierungshilfen zum überzeugenden Sprechen

Das „MISLA“-Modell

(nach Richard WITTSACK)

- Schritt 1: Motivation* Warum spreche ich?
- Schritt 2: Ist-Zustand* Was ist (war) das Problem?
- Schritt 3: Soll-Zustand* Wie sollte es sein?
Welcher Zustand soll eintreten?
- Schritt 4: Lösung(en)* Wie könnte dies erreicht werden?
- Schritt 5: Appel* Was muss dazu getan werden?

Das AIDA-Modell

(aus der amerikanischen Werbepsychologie)

- Schritt 1:* Attention Aufmerksamkeitsweckung
(=die Zielgruppe soll zuhören!)
- Schritt 2:* Interest(ing) Interesseweckung
(=die Zielgruppe soll interessiert
zuhören!)
- Schritt 3:* Desire Darstellung oder Erweckung
von Wünschen
(=die Zielgruppe soll interessiert
zuhören, welche Vorteile ihr ge-
boten werden)
- Schritt 4:* Action Appel, Aufforderung zum Han-
deln
(=die Lösung, mit der die Ziel-
gruppe ihre Wünsche befriedi-
gen bzw. Die Vorteile erlangen
kann)



Aufgabe 6. Wählen Sie eine Rede aus der Aufgabe 3 und analysieren Sie deren Struktur.

Kapitel 3. Vorbereitung der Rede

Um einen Zufall herbeizuführen, bedarf es vieler Vorbereitung.

*Um eine gute improvisierte Drei-Minuten Rede zu halten, benötige ich beispielweise drei Tage.
(Mark Twain)*

Aufgabe 1. a) Machen Sie sich mit den Stufen zur Vorbereitung einer Rede bekannt, vergleichen Sie die genannten Varianten, welche finden Sie am besten?



Stufen der Redevorbereitung

1. (nach R. Jackstel)

1. Phase: Überlegungen zum Thema, Redeziel, Titel, Zuhörerkreis, Redezeit

2. Phase: Stoffsammlung

3. Phase: Stoffliche Auswahl und Beweisführung

4. Phase: Aufbau und Gliederung

5. Phase: Notieren des Redekonzepts

6. Phase: Sprachliche Ausformung

7. Phase: Endgültige Fassung

8. Phase: Gedächtnismäßige Aneignung

9. *Phase*: Redeprobe

2.(nach H. Lemmermann)

1. Stoffsammlung
2. Stoffauswahl und –Gliederung.
3. Überdenken (Meditation, Verknüpfen der Einzelheiten, Stoffkommentierung)
4. Erste Stichwortfassung (vorläufige Fassung)
5. Stilistische Ausformung des Hauptteils
6. Ausformung von Einleitung und Schluss
7. Gesamtkontrolle
8. Zweite Stichwortfassung (endgültige Fassung)
9. Gedächtnismäßige Aneignung
10. Rhetorische Aneignung (Redeprobe)

3. (nach E. Simakowa)

1. Themaformulierung, Stoffsammlung
2. Stoffgliederung
3. Textarbeit: stilistische Ausformung der Rede
4. Hilfsmittelauswahl (Bilder, Tabellen, Video- Audio-mittel usw.)
5. Gedächtnismäßige Aneignung

4. *Vorbereitung der Rede*

1. Was ist mein Thema? Zunächst stellt man sich die Frage, welches Thema man bearbeitet.
2. Wem? Wir machen uns ein Bild von unseren Zuhörern, die wir auch als unsere Partner betrachten können.

3. Was sind meine Ziele? Was möchte ich erzählen. Bestimmen Sie auch die Redeart.
4. Was ist die Hauptidee? Benennen Sie Ihre Rede.
5. Was will ich alles sagen? Stoffsammlung. Rohstoffsammlung: wir scheiden streng zwischen Fremdstoff (was wir nicht brauchen) und Eigenstoff (was zu unserem Thema passt). Am günstigsten ist die Stoffsammlung auf Zetteln oder Karteikarten
6. Stoffauswahl – und Gliederung. (Plan der Rede) Ein Übermaß an Stoff bekommt keine Rede gut. „In der Beschränkung zeigt sich der Meister“, „Nicht die Menge des Stoffs besiegt den Erfolg, sondern die Durcharbeitung“
7. Stilistische, sprachliche Ausformung des Hauptteiles.
8. Ausformung von Einleitung und Schluss.
9. Gesamtkontrolle
10. Gedächtnismäßige Aneignung.
 1. Wir prägen uns die Grundgedanken (Zwecksätze) ein.
 2. Wir machen uns mit dem Grundriss (Gliederung) vertraut.
 3. Wir prägen uns Teil für Teil des Stichwortkonzeptes.
11. Redeprobe.

Durch „Übervorbereitung“ kann man auch allen „Saft“ aus der Rede herausdrücken.

Nie erstarrt die Rede zu endgültiger Prägung. Sie bleibt sozusagen ins Aggregatzustand.



b) Wählen Sie eines der angegebenen Themen. Entwerfen Sie anhand dieser Vorbereitungstechniken ein Programm zur selbständigen Vorbereitung einer Rede.

Themenvorschläge

1. Das Studium in Deutschland? Das ist kein Traum!
2. Wird es in 50 Jahren noch die Ehe als Institution geben?
3. Die Karriere oder die Familie?
4. Leben Sie, um zu arbeiten oder arbeiten Sie, um zu leben?
5. Au-pair Mädchen. Die Arbeit, die sich lohnt?
6. Das Leben der Russlandsdeutschen in Deutschland: wurzellos zwischen den Kulturen?
7. Ein Tag aus der Zukunft meines Landes.
8. Wie ist das Leben auf der Erde erschienen – zufällig oder als Ergebnis der schöpferischen Aktion?
9. Das UFO: eine Lüge oder die Realität?
10. Warum habe ich den Beruf des Lehrers gewählt

Das Erfassen und Erschließen des Themas

*Eine gute Rede soll das Thema erschöpfen, nicht die Zuhörer.
(Winston Churchill)*

Das Thema lässt sich jeweils als Frage auffassen, auch wenn es nicht als Frage formuliert ist. Der Redner soll in seinem Vortrag vollständige Antwort auf die Kernfrage des Themas (*Themafrage*) geben.

Aufgabe 2. Lesen Sie über die Arten der Themenstellung



Arten der Themenstellung

1. *Stichwortartige* Überschriften (z.B. „Umweltverschmutzung“)
2. *Zitate* (z.B. „Man rief nach Arbeitskräften und es kamen Menschen“ (Max Frisch))
3. *Sachfrage* (z.B. „Durch welche Maßnahme kann die Zahl der Verkehrsfälle verringert werden?“)
4. *Auftrag* (z.B. „Nehmen Sie Stellung zur Rekordsucht unserer Zeit!“)
5. *Entscheidungsfrage* (z.B. „Soll man für Gastarbeiterkinder eigene Klassen einrichten?“)
6. *Definitionsaufgabe* (z.B. „Was bedeutet Vertrauen?“)



Formulieren Sie zu den folgenden Stichworten verschiedene Varianten des Themas

1. Emanzipation. 2. Sport. 3. Drogen.

Aufgabe 3. Um ein Thema (eine Frage, eine Behauptung) ausführlich erörtern zu können, um andere zu überzeugen (Überzeugungsrede), muss man sich Sachkenntnis darüber verschaffen und die verschiedenen Gesichtspunkte eines Themas beachten. Einzelheiten dazu erschließt man durch Fragen (oft W-Fragen: wer-was-wann-warum-wie u.ä.) zum Thema, die man beantwortet.



Nehmen wir ein Beispiel:

Thema: Warum rauchen viele Jugendliche? Welche der folgenden Fragen sind für das Thema geeignet, welche nicht?

1. Fallen die Jugendlichen auf die Zigarettenreklame herein?
2. Sind Zigaretten teuer? 3. Rauchen tatsächlich viele Jugendliche?
4. Warum raucht man selbst, bzw. warum raucht man nicht?
5. Wie arbeitet die Zigarettenwerbung? 6. Gibt es andere Genussmittel?
7. Welchen Einfluß haben Freunde auf das Rauchen?
8. Rauchen Jugendliche, weil es ihnen untersagt ist?
9. Rauchen Jugendliche, weil Rauchen schädlich ist?
10. Wie wirkt das Beispiel der Erwachsenen?
11. Welche Wirkungen spricht man dem Rauchen zu?
12. Welche Wirkungen verheißt die Zigarettenwerbung?
13. Soll das Rauchen bei Jugendlichen Minderwertigkeitskomplexe kompensieren?

Stellen Sie Antworten zu allen sinnvollen Fragen zusammen.



Aufgabe 4. Überlegen Sie, welche Fragen sich zu folgenden Themen ergeben:

1. Was sollte man bei der Wahl des künftigen Berufs bedenken?
2. Auto – Notwendigkeit oder Luxus?
3. Gründe für die Rauschgiftsucht mancher Jugendlichen.
4. Computersucht – eine neue Krankheit des XXI Jahrhunderts?
5. Leben Sie, um zu arbeiten oder arbeiten Sie, um zu leben?



Aufgabe 5. Analysieren Sie Ihre Studiengruppe als Zuhörerschaft (Alter, Beziehung zum Redner, Vorbereitung, Größe usw.).

Beschreiben Sie die Besonderheiten des Redeaufbaus vor diesem Publikum. Welche Redeart wählen Sie? Geben Sie ihre Kommunikationsabsicht an!



Aufgabe 6. Wählen sie das Thema des Vortrags, das Sie Ihrer Gruppe präsentieren wollen. Bestimmen Sie das Ziel und die gewünschte Wirkung (Was will ich ihnen sagen? Worauf will ich hinaus?). Erklären Sie, warum Sie gerade dieses Thema gewählt haben.

Kapitel 4. Der logische Aspekt. Rhetorische Mittel für eine effektive Argumentation

*Jede Rede ist wie ein Lebewesen.
Sie muss einen Körper, einen Kopf und Beine haben,
dabei müssen alle Körperteile zu einander
und dem Ganzen angemessen sein.*
(Platon)

Die logischen Mittel

Aufgabe 1* Was gehört nicht zu den logischen rhetorischen Mitteln:

Definition, Schlussfolgerung, Fragen, Axiom, Stilfiguren, Deduktion, Argumenten, Induktion.

Aufgabe2* Ergänzen Sie die folgenden Sätze (gebrauchen Sie Begriffe aus der Aufgabe 1):

- 1) Logische Schlussfolgerungen vom Allgemeinen zum Besonderen nennt man ...
- 2) Die Aussagen, die keines Beweises bedürfen, weil ihre Richtigkeit jedem Hörer einsichtig ist, nennt man ...
- 3 Der Aufstieg vom Besonderen zum Allgemeinen heißt ...

Aufgabe 3* Es gibt verschiedene Möglichkeiten einen Begriff zu definieren: die wissenschaftliche Definition, die Be-

schreibung des Begriffs, die Übersetzung, durch ein Beispiel, durch Synonyme / Antonyme, die etymologische Analyse usw.

Lesen Sie die folgenden Definitionen und bestimmen Sie, zu welcher Gruppe sie gehören ihre Art. Bei einigen Definitionen sind die Formulierungen nicht ganz korrekt, es gibt logische Fehler. Finden Sie diese Fehler und korrigieren Sie sie.

1) *m, Unternehmer* – der Mensch, der sich mit Business beschäftigen kann und will.

2) *f, Aktien(Pl.)* – Wertpapiere

3) *m, Geschäftsmann* – Unternehmer

4) *f, Demokratie* – Volksmacht

5) *f, Chemie* – die Wissenschaft, mit der sich mein Onkel beschäftigt

6) *f, Demokratie* – wenn es keine Ordnung gibt

7) *n, Oligozän* – drittälteste Stufe des Tertiärs

8) *n, Marketing* – Gesamtheit aller Maßnahmen zur Ausrichtung wirtschaftlichen Unternehmungen auf die Erfordernisse des Absatzmarktes.

Aufgabe 4*. Was ist an den folgenden Schlussfolgerungen falsch?

Muster: Alle Gänse haben zwei Beine

Alle Mädchen haben zwei Beine

Alle Mädchen sind Gänse

Zwei Beine zu haben, ist für Gänse kein wesentliches Merkmal; Mädchen und viele andere Lebewesen haben auch zwei Beine. Richtig wäre der Schluss: Also sind Gänse und Mädchen zweibeinige Lebewesen.

- 1) Alle Blondes sind leichtsinnig
Olga Iwanowa ist eine schöne Blonde
Olga Iwanowa ist leichtsinnig
- 2) Wer den Frieden will, bereitet sich auf den Krieg vor
Die Bulgaren wollen den Frieden
Die Bulgaren bereiten sich auf den Krieg
- 3) Der Mensch ist geboren, um frei zu sein
Ein Arbeitsloser ist frei
Der Mensch ist geboren, um arbeitslos zu sein



Die Argumentation

Argumentationsfiguren

(z.T. nach HASELOFF und ALLHOFF)

Argumentationstyp	Beispiele
<p>1. Plausibilitäts-Argumentation die Argumente scheinen extrem einleuchtend, werden meist sofort akzeptiert und wirken auf fast alle Zielgruppen</p>	<p>a) Evidenzsuggestion: subjektive Erfahrungsgewissheiten („wie wir alle wissen...“), unreflektierte Selbstverständlichkeit („Wer rechnen kann, weiß ...“) usw</p> <p>b) Thesen-Erweiterung, Folgerung ab absurdum (Übertreibung): „nun wollen wir einmal sehen, wo das hinführt, wenn es alle so machen würden...“</p> <p>c) „Kompromiss“ zwischen Extrem-Alternativen: zur eigenen These werden zwei „Alternativen“ konstruiert, so dass der Eindruck einer „vernünftigen Kompromisslösung“ entsteht.</p> <p>d) Autoritätsbeweise: Zitate von Fachautoritäten (z.B. bekannte Experten) oder Zielgruppenautoritäten</p>

<p>2. Rationale Argumentation es entsteht der Eindruck eines nüchternen und sachlichen Argumentierens und hoher Kompetenz</p>	<p>a) Detaillierung der Fakten: genaue Angaben und präzise Zahlen b) „Unüberschaubare“ Zahlen: sie werden in der Regel als richtig akzeptiert c) Schriftlicher Beleg: Geschriebenem und Gedrucktem wird eher vertraut d) Quellenangaben: sie dienen zum Ausdruck von Wahrhaftigkeit und Kompetenz e) Statistische Belege</p>
<p>3. Moralische Argumentation Die Argumentation wird vor allem auf ethische und moralische Grundsätze gestützt; sie richtet sich besonders an das Gewissen. Hervorzuheben ist die lange Wirkungsdauer dieser Methode</p>	<p>a) Inanspruchnahme „höherer Werte“: Angemessenheit, Gerechtigkeit, Ehrlichkeit, moralische Verpflichtung, Solidarität, Verantwortung usw. b) Berufung auf Vorbilder: die Vorbilder können fachgebunden oder zielgruppenbezogen ausgewählt und eingesetzt werden. c) „Vorfrage“: vor der eigentlichen Diskussion werden die moralischen Prinzipien angesprochen („<i>Wir wollen heute fair und verantwortungsbewußt ...</i>“)</p>
<p>4. Emotionale Argumentation Vor allem werden die Gefühle angesprochen. Bei dieser Methode wurden schnelle Persuasionswirkung und lange Wirkungsdauer festgestellt, jedoch nicht bei ratio-</p>	<p>a) Eigenes Engagement: persönlicher Einsatz, zuweilen bis hin zum echten oder gespielten Pathos. b) Appel an die Gefühle: z.B. Mitleid, Angst, Furcht, allgemeine Grundbedürfnisse des Menschen c) Komplimente d) Feindbilder: Solidarisierung gegen gemeinsame Gegner e) Der Pro-Vorteil: für etwas zu sein, fällt meist leichter, als gegen etwas einzutreten.</p>

<p>nal geprägten Zielgruppen</p>	<p>Ausnahme sind die grundsätzlichen „Opponenten“.</p> <p>f) Der Mehrheits-Vorteil: die Zugehörigkeit zur (echten oder eingeredeten) Mehrheit schafft ein größeres Gefühl der Sicherheit</p>
<p>5. Taktische Argumentation Hier sind verschiedene Strategien zusammengefasst, die entweder isoliert auftreten oder (in der Regel) mit allen bisher genannten Möglichkeiten verbunden werden können. Sie sind meistens für alle Zielgruppen wirksam</p>	<p>a) Vorwegnahme: Argumente der Gegenseite werden im voraus angesprochen („<i>Obwohl es auch Einwände gibt, ...</i>“; „<i>Das Gegenargument ... stimmt nicht, weil ...</i>“)</p> <p>b) Selbstbekehrung: eine eigene Meinungsänderung wird zugegeben („<i>Früher war auch ich der Ansicht, dass ..., jetzt aber ...</i>“)</p> <p>c) Andeutungen: wenn etwas gesagt werden soll, aber nicht gesagt werden darf („<i>Ich will jetzt nicht behaupten, dass Sie gelogen haben ...</i>“)</p> <p>d) Scheinzustimmung: hier gibt es viele Möglichkeiten, angefangen bei der simplen „ja-aber-Technik“, über die „Prinzipielle Zustimmung bei Ablehnung der Folgerungen“, bis hin zu einer detaillierten Wertung der einzelnen Elemente. Prinzip sollte sein, die totale Konfrantation zu vermeiden und Wertschätzung zu demonstrieren.</p> <p>e) Wiederholungen: umschreibende oder wörtliche Wiederholung von Thesen, Argumenten oder einzelnen Schlüsselwörter. („Man muss eine Lüge nur oft genug wiederholen, damit sie geglaubt wird“, schrieb Goebbels)</p> <p>f) Deduktion, Induktion, Argumentationsklammer: diese Methoden tragen dazu bei, unbegründete Behauptungen zu verhindern. Bei der Deduktion steht zuerst die These, dann fol-</p>

	<p>gen Argumente. Das umgekehrte Prinzip der Induktion ist bei kritischen Zuhörenden wirksamer. Eine Argumentationsklammer umfasst These, Argumente(n) und (wiederholte) These.</p> <p>g) Positiv-negativ Strategie: um Negativa stärker zu betonen oder von anderen zu erfahren, werden zunächst Positiva genannt (bzw. umgekehrt) wirkt relativ objektiv!</p> <p>h) Das Überzeugungs-Paradoxen: Wer den Eindruck vermeidet, andere überzeugen zu wollen, wirkt überzeugender! („<i>Mir ist es ja egal, ob du mir folgst!</i>“)</p> <p>i) Die gezielte Provokation: eine riskante Methode, die nicht bei Trotzköpchen funktionieren kann. („<i>Das ist wohl etwas zu teuer für Sie...</i>“; „<i>Das schaffst du ja doch nicht ...</i>“)</p>
--	---



Aufgabe 5*. Lesen Sie die Ausschnitte aus den folgenden Vorträgen und bestimmen Sie die Argumentationsart:

1) Jeder einzelne Mensch hat einen Anspruch auf einen brauchbaren und gerechten Staat, der die Freiheit des Einzelnen wie auch das Wohl der Gesamtheit sichert. Denn der Mensch soll nach Gottes Willen frei und unabhängig im Zusammenleben der staatlichen Gemeinschaft sein natürliches Ziel, sein irdisches Glück zu erreichen suchen.

(„*Die weiße Rose*“, ein Flugblatt, 1942)

2) Wenn es den anderen gelänge, uns dazu zu bewegen, zwischen Modernisierung und Gerechtigkeit entscheiden zu

sollen, dann hätten wir schon verloren, und zwar nicht nur als Partei, auch als Land, liebe Genossinnen und Genossen. Deswegen war unsere Politik von Anfang an langfristig angelegt. Viele unserer Entscheidungen werden erst sehr viel später Wirkungen entfalten. Viele unserer Entscheidungen werden später zum Tragen kommen. Für viele der Maßnahmen haben wir überhaupt erst die Voraussetzungen geschaffen. Trotzdem: Ein Teil des Weges ist geschafft. Aber wenn wir den Weg in eine gute Zukunft weitergehen wollen, dann brauchen wir das Mandat für die Fortsetzung unserer Politik.

*(Bundeskanzler Schröder,
Rede auf dem Wahlparteitag der SPD, 2002)*

3) Liebe Mitbürgerinnen und Mitbürger, ein Portugiese fährt im Durchschnitt nur 24 Kilometer im Jahr auf dem Fahrrad, jeder Niederländer dagegen 1019 Kilometer. Wir Deutschen liegen dazwischen.

Statistisch gesehen besitzt fast jeder Bundesbürger ein Fahrrad, es gibt mehr als 75 Millionen Fahrräder in Deutschland. Das Fahrrad wird dabei vor allem als Sport- und Freizeitgerät genutzt und erfreut sich zunehmender Beliebtheit.

(Rede der Bürgermeisterin, 1999)

4) ... Wir können das bestätigen – ich sage auch dies noch besonders nach Osten-, dass die junge Generation in Deutschland mit allem, was in ihr sich rührt, nicht wesentlich anders reagiert als die Jugend anderer Länder auch! In dieser Beziehung gibt es keine Isolierung, und das ist dann immerhin noch gut so. Die demokratische Empfindlichkeit vieler in unserem Volk hat sich als leicht ansprechbar erwiesen. Das ist auch gut. Doch gehöre ich zu denen, die meinen, dass wir uns fragen

müssen, was in unserem Staat nicht stimmt, wenn zuweilen ganze Gruppen von tiefem Mißtrauen erfüllt sind, wenn man dem Wort des anderen nicht mehr glaubt, wenn alle allen alles – oder auch nur viele vielen vieles – zutrauen.

(aus der Rede von W. Brandt im Bundestag, 1968)



Aufgabe 6. Analysieren Sie die Argumentationstechnik in der Kurzrede einer Studentin „Frauen sind besser“ (**Siehe: Anhang 2**)

Sind alle Argumente in der Rede korrekt? Was würden Sie anders machen?

Die Gliederung der Gedanken

In der Gliederung der Argumente sollen **Steigerungen** oder **Abstufungen** erkennbar sein, z.B. vom weniger Wichtigen zum Wichtigeren (aufsteigende Gliederung) oder vom Wichtigsten zum weniger Wichtigen (fallende Gliederung)

Aufgabe 7. Ordnen und gliedern Sie die folgenden Argumente zu *der These*²: ***Man muss die Gesundheit pflegen:***

- Der fleißigste Mensch kann nichts erreichen, wenn er krank ist
- Die Krankheit vergiftet den Wohlstand des Menschen
- Der Kranke ist der Sklave seines Körpers
- Es ist besser der Krankheit vorzubeugen, als zu heilen
- Für den Kranken ist es viel schwieriger eine gute Arbeit zu finden
- Der Kranke kann leicht die Arbeit verlieren

² **die These** – der Hauptgedanke, den man beweisen muss

- Der Gesunde kann seinen Nächsten helfen, der Kranke braucht die Hilfe selbst

Welche Argumente können Sie noch angeben?

Wie könnte man diese Argumente überzeugender machen? (z.B. durch statistische Belege, Beispiele aus eigener Erfahrung, aus der Literatur usw.)

Wählen Sie 3-4 Argumente aus! Die optimale Zahl von Argumenten ist **drei**, weil ein Argument ist nur eine Tatsache, zwei – kann man bezweifeln und etwas dazu widerlegen, was schon viel schwieriger bei drei / vier Argumenten ist; und mehr Argumente anzuführen ist zu viel: „Wer viel beweist, der nichts beweist“.

Schreiben Sie in Stichwörtern den Hauptteil der Rede zu diesem Thema.

Aufgabe 8. Entwickeln Sie zu einer der folgenden Thesen die passende Argumentation:

1. Computersucht ist eine neue Krankheit des XXI Jahrhunderts.
2. Zuerst die Familie, dann die Karriere (oder umgekehrt)
3. Das Geld verdirbt die Menschen.
4. Warum suchen Menschen die Gefahr?
5. Fernsehen verdummt. Sind Sie der gleichen Meinung?



Ratschläge zur Argumentationstechnik

- Konzentration auf wenige starke Argumente
- Argumentieren Sie aus der Warte Ihrer Zuhörer
- Aussagen glaubhaft begründen
- Gegenargumente sachlich neutral vortragen
- Auch Gefühle ansprechen
- Ordnen Sie Argumente an, nach dem Prinzip der Steigerung
- Sprechen Sie auch das Auge an: visualisieren Sie die wichtigsten Punkte!

Kapitel 5. Einleitung und Schluss der Rede

*Eine gute Rede hat einen guten Anfang
und ein gutes Ende – und beide sollten
möglichst dicht beieinander liegen.
(Mark Twain)*

*Tritt fest auf,
mach Maul auf,
hör bald auf!
(Luther)*

*Der erste Eindruck prägt,
der letzte Eindruck bleibt.*

Die Einleitung

Aufgabe 1*. Welche Aufgaben sollte jede Einleitung erfüllen? Wählen Sie:

- a) Kontakt zu den Zuhörenden schaffen
- b) Gemeinsame Wünsche und Visionen für die Zukunft formulieren
- c) Aufmerksamkeit und Interesse der Zuhörer wecken
- d) zum Thema hinführen
- e) den Sachverhalt darstellen

Aufgabe 2*. Lesen Sie über die Möglichkeiten für eine Einleitung.



Die Möglichkeiten einer Einleitung

1. „Das Erlangen des Wohlwollens“:

- Komplimente
- persönliche Bemerkungen
- heiteres Eingehen auf die Redesituation
- Auflockerung der Atmosphäre

2. „Aufhänger-Technik“:

- ein aktuelles Ereignis vorstellen
- ein Beispiel
- ein persönliches Erlebnis
- eine Anekdote
- eine überraschende Frage – stets aber immer mit Bezug auf das Thema!

3. „Denkreiz-Technik“:

- Voranstellung einer Reihe von Problemen
- eine Folge von („rhetorischen“) Fragen

4. „Direkt-Technik“:

Es gibt keine Vorreden, sondern nur den direkten Einstieg mit der Themanennung



Welche Techniken / Mittel werden in folgenden Redeeinleitungen gebraucht?

Einleitung 1. (aus der Rede von Th. Mann, 1941)

Deutsche Hörer!

In seiner wundervollen „Geschichte des Dreißigjährigen Krieges“ erzählte Schiller, wie die Feinde des ritterlichen Gustav Adolf von der Grausamkeit seiner Kriegsführung absichtlich die schrecklichsten Gerüchte verbreiteten... „Man fürchtete“, – sagt Schiller, „von einem anderen zu leiden, was man in ähnlichem Fall selbst auszuüben sich bewusst war.“

Ist das nicht die genaue Bestimmung des Grundes, weshalb das deutsche Volk glaubt, diesen uferlosen und nie zu gewinnenden Krieg bis zum Äußersten ausfechten, unendliche Leiden tragen und seinen Führern immer weiter bis zu Gott weiß welchem Ende folgen müssen?...

Einleitung 2. (Thema: Jahreswechsel)

Werte Kolleginnen und werte Kollegen!

Ich nehme heute die Gelegenheit wahr, Euch auch im Namen unseres Kollektivs für die bisher geleistete Arbeit die herzlichsten Dankesworte zu übermitteln.

Das Jahr 19... geht seinem Ende entgegen und wir können berechtigt stolz auf das Erreichte und mit zufriedenen Gesichtern in die Zukunft schauen.

Einleitung 3. (Thema: Der Kampf gegen den Hunger in der Welt.)

Es ist für uns immer wieder unfassbar, wenn wir erfahren, dass ein großer Teil der Menschheit noch um seine nackte Existenz, um die Sicherung seiner Ernährung bangen muss.

In der Welt verhungern etwa 10 Mill. Menschen. Man zählt 20-25 Mill. Todesfälle, wo Todesursache Unterernährung war...

Einleitung 4. (Aus der Rede von G. Heinemann zur Eröffnung des Schiller-Archivs, 1973)

... Die Vorliebe der Deutschen für Fremdwörter ist seit langem bekannt. Schon Schiller hat geklagt: „Unsere Sprache könnte reiner sein; sollten wir wirklich für die Worte soupieren, genieren, Doktrin und apathisch keine gleichbedeutenden deutschen haben?“

Einleitung 5. (Thema „*Medienkonsum von Jugendlichen*“)

Meine sehr verehrten Damen und Herren, liebe Zuhörerinnen und Zuhörer,

in meinem Kurzvortrag möchte ich das Thema „Medienkonsum von Jugendlichen“ behandeln. Zunächst möchte ich Ihnen einen kurzen Überblick über die Medien geben.

Einleitung 6. (aus dem Vortrag zum Thema „Wohnen in Deutschland“)

Meine Damen und Herren,

seien Sie ehrlich: Wollten Sie den heutigen Abend eigentlich zu Hause verbringen? Würden Sie gerne in einer größeren und schöneren Wohnung leben? Und stehen Sie kurz davor, neue Möbel zu kaufen?

Wenn Sie diese Fragen mit „Ja“ beantworten, bestätigen Sie die Ergebnisse unserer Untersuchungen...

Aufgabe 3*: Lesen Sie die folgende Einleitung einer Rede. Was hat der Redner falsch gemacht?

Sehr geehrte Damen und Herren!

Eigentlich bin ich kein starker, dazu noch ein bisschen kranker Redner. Und das ist meine erste Rede, ich bitte um Entschuldigung, wenn es mir etwas nicht ganz gut gelingt.

Das Thema meines Vortrags ist „Das Medienkonsum der Jugendlichen“. Leider haben wir viel zu wenig Zeit ...



Aufgabe 4.

Allgemeine Tipps zur Einleitung

- Keine wichtige Information im ersten Satz! Die Zuhörenden müssen sich erst an die sprechende Person gewöhnen, daher ist deren Aufmerksamkeit und Aufnahmekapazität eingeschränkt.
- Kontrollieren Sie bei sich selbst Lautstärke, Sprechtempo, Blickkontakt.
- Es wäre vorteilhaft, das Thema anzukündigen und einzuschränken, die Bedeutung des Themas herauszustellen.
- Bei längeren Reden stellen Sie einen Überblick voran und machen Sie Gliederung und Aufbau sichtbar.
- Sprechen Sie allgemeine belastende Faktoren, die nicht abgestellt werden können (z.B. Hitze, Enge), an (sie werden damit als weniger schlimm empfinden).



Formulieren Sie schriftlich Einleitungssätze zu den folgenden Themen:

1. Das Studium in Deutschland? Das ist kein Traum!
2. Die schwierigsten Momente in meinem Leben.
3. Wie sieht die Zukunft des vereinten Europas aus?
4. Ein Tag aus der Zukunft meines Heimatlandes.

Der Schluss

*Eine Rede ist wie eine Liebesaffäre:
Jeder kann sie beginnen;
sie zu beenden erfordert jedoch einige Geschicklichkeit.
(Lord Mancroft)*



Der Schluss der Rede gibt den Zuhörenden die Möglichkeit, sich noch einmal an alles zu erinnern. Mit dem Finale erreichen Sie den Höhepunkt Ihrer Rede. Ein guter Schluss rundet nicht nur Reden ab, sondern trägt entscheidend dazu bei, welcher Eindruck bleibt und welche Wirkung ausgelöst wird.

Möglichkeiten die Rede zu schließen

- Zusammenfassung (besonders für informierende Beiträge);
- ein anschauliches Beispiel;
- Wiederholungen der Hauptgedanken (erhöht die Merkfähigkeit);
- Aufforderung, ein kurzer, prägnanter und merkfähiger Satz (Appel, Slogan, Zielsatz, Zwecksatz);
- gemeinsame Ziele und Wege aufzeigen, die die Zuhörenden persönlich ansprechen;
- gemeinsame Wünsche und Visionen für die Zukunft formulieren;
- Zitat, Sprichwort, Volksweisheit

Aufgabe 5*. Lesen Sie folgende Beispiele. Welche Techniken / Mittel werden hier angewandt?

Schluss 1. (aus der Rede von Th. Mann, 1941)

... Solange Hitler und sein Brandstifter- Regime bestehen, werdet ihr Deutsche keinen Frieden haben, nie, unter keinen Umständen. Immer wird es weitergehen müssen, wie jetzt mit den trostlosen Gewalttaten, sei es auch nur, um die Rachegeister zu bannen, sei es nur, damit der riesengroß heranwachsende Hass euch nicht verschlinge.

Euch warnen, Deutsche, heißt euch in euren eigenen schlimmen Ahnungen bestärken. Ich kann nicht mehr tun.

Schluss 2. („Über das „F““)

Wir alle wissen es. Sollen die Dinge im Leben Spaß bringen so benötigen Sie den ausreichenden Pfiff. Aber der Pfiff ist ohne F ein Pi. Und wissen wir alle, das Pi ist eine Zahl, die sich im Unendlichen verliert. Ohne F haben wir nicht den nötigen Pfiff. Wir verlieren uns mit dem Pi im Unendlichen. Deshalb braucht ihr, brauche ich, deshalb brauchen wir alle unser F zum Leben. Leute, was auch immer ihr tut, denkt an euer F.

Vergesst es nicht! Nehmt es mit! Lernt es wertschätzen und nutzen!

Schluss 3. (Aus der Traueransprache in Erfurt am 3.Mai 2002. Bundespräsident J. Rau)

Ich wünsche die am vergangenen Freitag einen nahen Menschen verloren haben, dass sie Menschen haben oder finden, die sie begleiten, die Ihnen zuhören, die Ihnen helfen, die nächsten Schritte im Leben zu tun. Ich wünsche Ihnen allen, dass Sie Quellen des Trostes finden auf dem schweren Weg, der noch vor Ihnen liegt, und dass Sie neue Zuversicht gewinnen können. Lassen Sie uns gemeinsam innehalten in Schmerz und Trauer. Lassen wir einander nicht allein.

Schluss 4. (Rede auf dem Wahlparteitag. Bundeskanzler Schröder)

Liebe Freundinnen und Freunde, lasst euch nicht bange machen. Manche wollen uns schon abschreiben oder kleinreden, betrachten diesen Staat wieder als ihre Beute und verteilen bereits die Posten. Das hätten sie gerne; sie haben sich zu früh gefreut. Es kommt nämlich nicht darauf an, wer zuerst losläuft, sondern wer als Erster ins Ziel kommt, liebe Genossinnen und Genossen. Ich bin ganz sicher: Wir werden als Erste ins Ziel kommen.

Nun, liebe Genossinnen und Genossen, geht zu den Menschen und sagt ihnen selbstbewusst und frei heraus: Der Mut wächst.

Schluss 5. (aus der Rede von Th. Mann, 1941)

Hitler ist zuweilen mit Napoleon verglichen worden – eine geschmacklose Zusammenstellung in meinen Augen; denn der Korse war ein Halbgott im Vergleich mit dem blutigen Duckmäuser, den ihr Deutsche eine Weile für einen großen Mann gehalten habt. Aber hört die Verse, mit denen Goethe

nach Napoleons Sturz in „des Epimenides erwachen“ das Hitler- Abenteuer im voraus verdammte:

Weh jedem, der nach falschem Rat
Und überfrechem Mut
Das, was der Korse-Franke tat,
Nun als ein Deutscher tut.
Er spüre spät, er spüre früh,
es sei ein ewig Recht:
Ihm geh'es, trotz Gewalt und Müh',
Ihm und den Seinen schlecht!“

Aufgabe 6*. Gefahren des Schlusses: „*Schluss ohne Ende*“ und „*Ende ohne Schluss*“. Was versteht man darunter?

Um welchen Fehler des Redners geht es in folgender Situation?

Der Redner sagt: „Ich komme nun zum Schluss“. Daraufhin fällt ihm besonders viel ein, dass er prompt noch mitteilt. Nach weiteren 15 Minuten wiederholt er seine Ankündigung und hält sich wieder nicht daran, was die Hörer verärgert.



Aufgabe 7. Formulieren Sie Schlussworte zu den Themen aus Aufgabe 4. Gebrauchen Sie dabei verschiedene Möglichkeiten eine Rede zu schließen.

Anmerkung:

Ende und Schluss sind besonders kritische Phasen.

Sie können notfalls ausformuliert (wörtlich) auf dem Papier stehen. Dies gibt zusätzliche Sicherheit. Wichtig jedoch: es soll „mündlich klingen“.

Keine zu langen Sätze; keine Schachtelsätze!

Kapitel 6. Sprachliche Ausformung der Rede (Stilistische Aspekte des Formulierens)

*Kraftvolle Sprache ist kurz und bündig.
Ein Satz darf kein unnötiges Wort enthalten, ein Absatz keinen unnötigen Satz – aus demselben Grund, aus dem eine Zeichnung keine unnötigen Linien und eine Maschine keine unnötigen Teile enthält.*
(William Strunk)



Was wünschen wir uns von gut gesprochenen Texten? Sie sollen anschaulich, eindringlich, spannend und kommunikativ sein, sie sollen gut klingen und sie sollen in unserem Sinne wirken.

Stilfiguren bzw. Tropen können dazu einen nicht geringen Beitrag leisten: sie schaffen – richtig eingesetzt – außergewöhnliche Formulierungen! (**Sieh: Anhang 1**)



Aufgabe 1*. Bestimmen Sie, welche Tropen in den folgenden Beispielen verwendet sind:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

1. Gradation (hier: Steigerung)
2. Wiederholung (Anapher)

3. Antithese (Gegensatz)
4. Ausruf (hier: Apostrophe)
5. Mitverstehen/Synekdoche
6. Rhetorische Frage
7. Wortspiel. Gegensatz
8. Metapher / Bild
9. Ironie
10. Vergleich

- a) Machen wir es vielleicht? Ich weiß es selbst nicht.
- b) Die guten Manieren der Skinheads
- c) Er sah Unrecht und versuchte es zu beseitigen. Er sah Leiden und versuchte sie zu lindern. Er sah Krieg und versuchte, ihn zu beenden.
- d) O, Ihr Götter! O Freiheit!
- e) Wir wollen nicht den Menschen verstaatlichen, sondern den Staat vermenschlichen.
- f) Die einzige Chance, dass die Israelis vergessen, was ihnen geschah, ist, dass wir nicht vergessen, was ihnen geschah.
- g) Gut wäre es, dies würde schon heute geschehen, am besten ist es, Sie geben mir gleich Vollmacht zum Handeln
- h) Wie verwelkte Blätter liegen unsere wirtschaftlichen Unternehmungen am Boden.
- i) Wir sind in einem ganz langen Tunnel gefahren, in dem wir so bald kein Licht sehen werden.
- j) Der Genosse Bebel hört nur noch auf dem rechten Ohr!

Aufgabe 2*. Finden Sie im folgenden Text rhetorische Darstellungsmittel, mit deren Hilfe der Autor eine größere kommunikative Wirkung erreicht:

Unser heutiger „Staat“ aber ist die Diktatur des Bösen. „Das wissen wir schon lange“, höre ich dich einwenden, „und wir haben es nicht nötig, dass uns dies hier noch einmal vorgehalten wird.“ Aber, frage ich dich, wenn ihr das wisst, warum regt ihr euch nicht, warum duldet ihr, dass diese Gewalthaber Schritt für Schritt offen und im Verborgenen eine Domäne eures Rechts nach den anderen rauben, bis eines Tages nichts, aber auch gar nichts übrig bleiben wird als ein mechanisiertes Staatsgetriebe, kommandiert von Verbrecher und Säufer? Ist euer Geist schon so sehr der Vergewaltigung unterliegen, dass ihr vergesst, dass es nicht nur euer Recht, sondern eine sittliche Pflicht ist, dieses System zu beseitigen? Wenn aber ein Mensch nicht mehr die Kraft aufbringt, sein Recht zu fordern, dann muss er mit absoluter Notwendigkeit untergehen. Wir würden es verdienen, in alle Welt verstreut zu werden wie der Staub vor dem Winde, wenn wir uns in dieser zwölften Stunde nicht aufrafften und endlich den Mut aufbrächten, der uns seit her gefehlt hat. Verbergt nicht eure Feigheit unter dem Mantel der Klugheit. Denn mit jedem Tag, da ihr noch zögert, da ihr dieser Ausgeburt der Hölle nicht widersteht, wächst eure Schuld gleich einer parabolischen Kurve höher und immer höher.

(aus „Die weiße Rose-Rhetorische Texte untersuchen“, Ein Flugblatt, 1942)



Aufgabe 3. Machen Sie aus dem Text (Aufgabe 2) einen „neutralen“ Text, „**derhetorisieren**“ Sie ihn, d.h. lassen sie alle stilistischen Mittel (Stilfiguren und Tropen) weg!



Aufgabe 4*. Rhetorisieren Sie den folgenden „neutralen“ Text: verwenden Sie, wo es möglich ist, rhetorische Darstellungsmittel (Stilfiguren und Tropen). Vergleichen Sie dann Ihre Variante mit dem Originaltext (Siehe: Lösungen).

(nach der Rede von N. Jankowski: An die Regierungsparteien und die Opposition).

Seit drei Jahren redet die Regierung von Reformen. Mit den Reformen der Demokratisierung von Staat und Gesellschaft ist es nicht vorangekommen.

Die politische Mitwirkung des Bürgers besteht darin, dass er alle vier Jahre zur Wahl geht. Dann ist er politisch passiv.

In Parlamenten, in den Betrieben und Universitäten treffen die Entscheidung die Menschen, die Macht haben.

Ein Drittel aller Zeitungen in der BRD, fast ein Fünftel der Illustrierten werden von zwei Großverlegern herausgegeben. Viele Studenten stammen aus Arbeiter- und Landwirtsfamilien.

... Das alles ist nicht demokratisch.



Aufgabe 5. Es gibt bestimmte formelhafte Redewendungen, mit deren Hilfe man den Vortrag beginnen und beenden, Teilthemen abgrenzen usw. kann.

Füllen Sie die folgende Tabelle aus! (Die Beispiele sind unten angegeben)

Funktion	Redewendungen
1. Vortrag beginnen	
2. Teilthemen abgrenzen	
3. Zitieren	
4. Vortrag aus Zeitmangel kürzen	
5. Vortrag beenden	

- Damit bin ich am Ende meines Referats.
- Die Zeit reicht leider nicht, das Thema ausführlich zu behandeln, ich lasse daher die Punkte 6 und 7 weg und komme gleich zu den Ergebnissen.
- Mein Vortrag hat das Thema ...;
- Ich verzichte auf eine ausführliche Darstellung und trage Ihnen nur die Ergebnisse vor;

- Zu Beginn möchte ich auf die Frage der ... eingehen.
- Ich komme zu Ende meines Vortrags.
- Lassen Sie mich zusammenfassen.
- Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!
- Soweit zu ... und nun zur Frage der
- Ich muss mich hier kurz fassen;
- Ich zitiere: „...“. Zitat zu Ende.
- Ich verzichte auf eine ausführliche Darstellung und trage Ihnen nur die
- Bevor ich zum Schluss komme, möchte ich noch auf ... hinweisen.
- Wie schon anfangs erwähnt...
- Ich beziehe mich hier auf X., der schon 1990 feststellte, dass ;
- Ich darf an dieser Stelle X. zitieren;
- Damit können wir das Thema X abschließen und zum nächsten Punkt übergehen.
- Ich möchte in diesem Zusammenhang X. zitieren;
- Bisher haben wir über X gesprochen, jetzt kommen wir zur Frage Y...
- Nun, betrachten wir uns einmal näher ...
- Eine weitere Überlegung wäre ...
- Mein Beitrag beschäftigt sich mit dem Thema ...
- Lassen Sie uns für einen Moment einmal die Richtung wechseln ...!
- Wie ich einleitend gesagt habe ...



Anmerkung

Zum Sprachstil:

- Bilden Sie keine Schachtelsätze!
- Verwenden Sie möglichst keine modischen Redewendungen!
- Vermeiden Sie Papierdeutsch!
- Erläutern Sie Wortabkürzungen!
- Stimmen Sie die Wortwahl auf den Adressanten ab!
- Nutzen Sie mehr Tätigkeitswörter!
- Seien Sie klar und sachlich!

Zur Sprachtaktik:

- Sprechen Sie anschaulich: Beispiele verwenden, Einzelheiten aufzeigen, Vergleiche benutzen.
- Sprechen Sie eindringlich: benutzen Sie Wiederholungen, z.B. „Herr X machte erstens den Fehler...“, „Herr X machte zweitens den Fehler...“.
- Verstärken Sie das Gesagte, z.B. „Solche Fehler dürfen nur einmal vorkommen und nie wieder!“
- Benutzen Sie Ausrufe, dadurch wenden Sie sich eindringlich an die Zuhörer, z.B. „Das darf nicht geschehen“.

Kapitel 7. Zum Redevollzug



Aufgabe 1. Lesen Sie das Gedicht. Um welches Problem beim Auftritt geht es?

Ein Herr tritt ein,
„Ich bin´s“m sagt er.
„Versuchen Sie es noch einmal“, rufen wir.
Er tritt erneut ein.
„Hier bin ich“, sagt er.
„Es ist nicht viel besser“, rufen wir.
Wieder betritt er das Zimmer.
„Es handelt sich um mich“, sagt er.
„Ein schlechter Anfang“, rufen wir.
Er tritt wieder ein.
„Hallo“, ruft er. Er winkt.
„Bitte nicht“, sagen wir.
Er versucht es wieder.
„Wiederum ich“, ruft er.
„Beinahe“, rufen wir.
Noch einmal tritt er ein.
„Der Langerwartete“, sagt er. [...]
(nach Reinhard Lettaus „Auftritt Manigs“,
1963)

*Ein Auftritt ohne Lampenfieber ist
wie eine Liebe ohne Gefühl.*

(Samy Davis)

Auftritte im Leben, Auftritte auf der Bühne, rhetorische Auftritte – sie alle haben manches gemein: Ängste auf dem Weg, sich in Pose setzen, beobachtet werden, den Redeanfang finden, von den Zuhörern angenommen werden.

Aufgabe 2. Was gehört zum Lampenfieber? Markieren Sie:

Der Atem ist ruhig und gleichmäßig – man ist entspannt – die Knie werden ganz weich – man fühlt sich gut – die Hände werden feucht – Schweiß steht auf der Stirn – die Stimme zittert – der Kopf ist leer – man hat kluge Gedanken – die Stimme ist ganz ruhig – man macht dauernd Witze – die Hände sind kalt – die Stimme wird hoch – die Stimmung ist locker – man hat ein komisches Gefühl im Bauch – der Atem ist flach – man sucht nach Worten – man lacht fröhlich – man berührt Ohr / Nase – kaum Gestik – man bewegt sich ständig – man ist ängstlich

Wie zeigt sich bei Ihnen Lampenfieber?



ber

te und befolgen Sie die Ratschläge!

Aufgabe 3. Folgende Übungen und Tipps helfen Ihnen, wenn Sie an Lampenfieber leiden. Bestimmen Sie den Grund Ihrer Ängste

Ein Programm im Unterbewusstsein: „Ich bin immer so aufgeregter, wenn ich vor Menschen trete!“

Übungen:

1. Positives Programmieren: *Ich bin ruhig, ich stehe ruhig, ich spreche langsam.* Wiederholen Sie das mehrmals, man kann das auch auf ein kleines Blatt schreiben.

2. Entspannungsübungen: Zunächst eine bequeme Position suchen und Wechsel von An- und Entspannung z.B. der Arme. Jede Übung besteht aus drei Phasen:

1. Ruhetönung= Eingang (Augen schließen, „ich bin ganz ruhig“);
2. Hauptteil („Atem geht ruhig und regelmäßig“ oder „Herz schlägt ruhig und kräftig“ oder „rechter Arm ist schwer“)
3. Zurücknahme (Augen auf, strecken, tief atmen)

„Lampenfieber ist mein Feind – es blockiert mich“

Übung: Positives Programmieren: Lampenfieber erzeugt Spannung und ist keine Schande.

„Lampenfieber ist mein Freund: es aktiviert meine Reserven“ – dies führt zu positiver Spannung, Wille zur Leistung, es macht menschlich.

Ungenügende Vorbereitung.

Tipps: Plattform ausbauen. Bereitschaft zum Dazulernen beibehalten. Nur zu Themen reden, zu denen Sie mehr wissen als das Publikum. Auf Tonband sprechen. Generalproben (d.h. ohne Unterbrechungen) vor Verwandten (mit Feedback).

Vorbereitung anhand eines Schemas gehen schneller.

Sie haben Angst vor versagen, hängenbleiben, Wichtiges vergessen, Blamage, Auslachen, Erwartungen enttäuschen, Perfektionismus.

Tipps:

Innere Gelassenheit (nobody is perfect). Es nicht ganz so ernst nehmen, d.h.: sind die Erwartungen wirklich so hoch oder setze ich mich selber unter Druck?

Den Anfang der Rede evtl. auswendig lernen.

Übung, Übung, Übung.

Übergänge bewusst machen und Pausen zum Nachdenken und Durchatmen nutzen (nicht als Stockung interpretieren). Im Falle einer Stockung: Das Gesagte nochmal kurz zusammenfassen.

Sie haben Angst vor Desinteresse der Zielgruppe

Tipp: Vor dem Vortrag machen Sie Analyse der Zielgruppe und antworten auf folgende Fragen: Was weiß das Publikum bereits? Was habe ich diesem Publikum zu diesem Thema zu sagen? Verwende ich zu viele Fachwörter und Details, die verwirren könnten? Spreche ich anschaulich, in Bildern und Beispielen? Ist das Thema zu breit angelegt? Überfolge ich das Publikum?



Aufgabe 4*. Ergänzen Sie die folgenden Sätze: *Was würden Sie machen,*

1. Wenn mir zu einem Stichwort nichts einfällt ...
2. Wenn ich mitten im Satz steckenbleibe und das richtige Wort fehlt, ...
3. Wenn ich einen Satz nicht zu Ende bringen kann, ...

4. Wenn mir ein bestimmtes Wort im Satz nicht einfällt, bieten sich folgende Redewendungen an: ...



Aufgabe 5. Lesen Sie den Text laut vor, blicken Sie dabei eine „vorgestellte“ Hörschaft an! Erwecken Sie durch solchen Augenkontakt mit dem fiktiven Publikum den Eindruck eines möglichst freien Sprechens. Dabei müssen Sie stets kleine Abschnitte blitzschnell vorauslesen und im Gedächtnis behalten. Dieses ist die beste Vorübung des Sprechdenkens, bei dem die Gedanken den Worten ein wenig vorausseilen. (Zum Vorlesen können Sie auch andere Texte verwenden).

Aus Aristide Briands Rede vor dem Völkerbund.

1926 wurde Deutschland in den Völkerbund aufgenommen. An diesem ehrwürdigen Tag voller (trügerischer!) Hoffnung führt der Franzose Briand in einer ebenso tiefgründigen wie brillanten Rede aus:

Was bedeutet nun dieser heutige Tag für Deutschland und für Frankreich? Das will ich Ihnen sagen: Es ist jetzt Schluss mit jener langen Reihe schmerzlicher und blutiger Auseinandersetzungen, die die Seiten unserer Geschichte beflecken; es ist Schluss mit dem Krieg zwischen uns, Schluss mit den langen Trauerschleiern. Keine Kriege, keine brutalen Gewaltlösungen soll es von jetzt ab mehr geben! Ich weiß, dass Meinungsverschiedenheiten zwischen unseren Ländern auch heute noch bestehen, aber in Zukunft werden wir sie genauso wie die Einzelpersonen vor dem Richterstuhl in Ordnung brin-

gen. Deshalb sage ich: fort mit den Gewehren, den Maschinengewehren, den Kanonen! Freie Bahn für die Versöhnung, die Schiedsgerichtbarkeit und den Frieden!

Aufgabe 6. Lesen Sie folgende Abschnitte von etwa zwei bis fünf Sätzen vor und geben Sie diese dann wieder, und zwar:

- a) möglichst wortgetreu oder
- b) mit eigenen Worten (persönliche Wortausgestaltung).

Text 1. Liebe Mutti,

ich schreibe dir, weil ich nicht weiß, wie ich es dir sagen soll: Jetzt gehe ich seit vier Wochen in den Konfirmandenunterricht, obwohl ich es eigentlich blöd finde. Der Pfarrer ist ein solcher Idiot, dass man es kaum im Kopf aushält.

Text 2. Es gibt viele Arten zu lügen. Man kennt die Notlüge, die Zwecklüge, die banale Gelegenheitslüge, genannt Ausrede. Es gibt vielerlei Lügen, aber nur eine Wahrheit. So wie es eine Fülle von Krankheiten gibt, aber nur eine Gesundheit.

Text 3. Der Mensch ist eines der bekanntesten Lebewesen auf der Erde. Er gehört zu den Zweifüßern. Es ist für den Menschen sehr wichtig, die einzelne Teile seines Körpers zu kennen, damit er sie voneinander unterscheiden und in der richtigen Weise benutzen kann.

Text 4. Die **Augen** benötigen wir, um festzustellen, was außerhalb unseres Kopfes vor sich geht. Dass wir zwei Augen haben, hat sich die Natur von den Autos abgesehen. Erstaun-

lich ist nur, dass wir trotzdem nicht doppelt sehen, abgesehen von bestimmten Ausnahmefällen.

Text 5. Allgemein kann zum Thema **Mund** gesagt werden: Manche kriegen ihn nicht auf, andere können ihn nicht zumachen. Zwischen diesen beiden Extremen schwankt die Menschheit hin und her, und es ist sehr schwer, den Mittelweg zu finden.

Text 6. Was tun gegen Langweile? Man kann natürlich ins Kino gehen oder im Wald nach Pilzen suchen, doch das beste Mittel gegen die Langweile bleibt doch ein Buch. Ein Film ist nach zwei Stunden zu Ende, ein dickes Buch schickt den Leser für mindestens drei Tage auf die Reise. Manche Leser kehren gar nicht mehr ins reale Leben zurück.

c) Was war für Sie leichter, den angegebenen Text auswendig zu lernen oder mit eigenen Worten wiederzugeben?



möchte?

Aufgabe 7. Was würden Sie einem Redner raten, der steckenbleibt, der seine Pausen durch Flickwörter (ja, ähem, na also usw.) verdecken

*Gang und Haltung verraten mehr
als das Gesicht.
(Alec Guinness)*



Aufgabe 8. Der rhetorische Auftritt beginnt nicht mit dem ersten gesprochenen Satz, sondern schon als der Redner den Raum betritt.

Proben Sie das! Betreten Sie den Raum, erreichen Sie Ihren Standpunkt, halten Sie eine Pause. Achten Sie dabei auf Ihre Körperhaltung: tun Sie es mit Selbstsicherheit und einem normalen, raumgreifenden Schritt. Stellen Sie sich weder zu schmal (Zeichen von Unsicherheit) noch zu breitbeinig hin. Stehen Sie aufrecht und locker.



Nonverbale Komponente der Rede

Mimik:

Wenn immer es Ihnen möglich ist, schauen Sie Ihre Zuhörer/innen an und machen Sie ein freundliches, offenes und entspanntes Gesicht. Für die meisten Menschen ist die Mimik der Spiegel der Seele.

Gestik:

Die Gestik ist vom Temperament des Redners abhängig. Ganz ohne Gesten wird man kaum auskommen. Sie sollen das rednerische Anliegen unterstreichen, lebendig und natürlich der Situation entspringen. Einstudierte Gesten gehören der Vergangenheit an. Es gilt: je sparsamer, desto wirkungsvoller. Setzen Sie die Gestik als Unterstützung bei der Nutzung Ihrer Visualisierungen ein, indem Sie den Teil, den Sie gerade besprechen, auch mit der Hand zeigen.

- die Geste sollte der Aussage angemessen sein
- kraftvoll dynamisch. Halbherzige, lahme Gesten wirken wenig überzeugend

- natürlich und angenehm, d.h. nicht gekünstelt, überzogen, eingeübt
- Gesten sind nur zu gebrauchen, wenn sie auch etwas bedeuten
- wechseln Sie zwischen der rechten, der linken Hand und beiden Händen

Tonfall:

Die Veränderung des Tonfalls weckt im Allgemeinen die Aufmerksamkeit der Zuhörer/innen. Daher sollten Sie sich um eine lebhaftere, nicht allzu monotone Sprechweise bemühen.

Kleidung:

Bequeme, angemessene und nicht allzu auffällige Kleidung ist das angemessene Outfit für eine Präsentation. Das wichtigste bei der Kleidung:“ Sie müssen sich darin wohlfühlen.“



Aufgabe 8. Denken Sie im Vortrag stets daran, Ihre Mimik, Ihre Gestik, Ihren Tonfall und Ihre Kleidung richtig einzusetzen.

Suchen Sie die zum Wort passende Gebärde. Geben Sie ihr die Nummer des zugehörigen Wortes. Üben Sie entsprechend.

- | | |
|---|---|
| 1. Ich muss das zurückweisen! | a) Beide Fäuste werden in Brusthöhe rasch gegeneinandergeführt. |
| 2. Da prallen Gegensätze aufeinander! | b) Arm(e) und Schultern gehoben. |
| 3. Was soll diese ständige Zurückhaltung? | c) Arme waagerecht vorgestreckt, Hand im rechten Winkel dazu gehoben, also senkrecht. |
| 4. Und das läuft und läuft so weiter. | d) Geballte Faust. |
| 5. Hier hilft nur eins: Entschlossenheit! | e) Rasche kleine Kreisbewegung der Hand auf den Hörer zu. |
| 6. Das ist eine bodenlose Frechheit! | f) Faust schlägt auf das Pult. (Vorsicht bei Mikrofonen!) |



Wesentlich für das Gelingen Ihres Vortrags ist, dass Sie **die Aufmerksamkeit** der Hörer wecken. Man unterscheidet folgende Mittel:

1. Körperliche Mittel:

- | | |
|------------|----------------|
| - Auftritt | - Gestik |
| - Aussehen | - Augenkontakt |
| - Kleidung | - Sicherheit |
| - Mimik | |

2. Stimmliche Mittel:

- Stimm-Modulation (Höhen und Tiefen, laut und leise)
- Sprachtempo
- Pausen

3. Sprachliche Mittel:

- Dialekt
- Lautmalerei

4. Einbeziehung der Mitarbeiter:

- Anrede mit Namen / Titel
- direkte Fragen
- rhetorische Fragen
- atypisches Verhalten
- aktuelle Beispiele und Bezüge
- provokatorische Thesen
- Aufforderung, Fragen zu stellen
- Gemeinsam gefundene Entscheidung



Aufgabe 9. Proben Sie noch einmal die Rede (Aufgabe 5) und beachten Sie hierzu alle oben genannten Punkte!

Aufgabe 10. Beobachten Sie das Verhalten des Redners im Fernsehen. Analysieren Sie das nach diesen Kriterien (Aufgabe 9) und geben eine Note: **5**-sehr gut; **4**-gut; **3**-kann verbessert werden; **2**-muss verbessert werden.



In der letzten Phase der Vorbereitung muss sich erweisen, ob Ihre Recherchen zu Thema und Publikum richtig waren, ob Sie Ihr Material gut gegliedert und ob Sie die Rede gut formuliert haben, um die Rede wirkungsvoll und überzeugend vorzutragen.

Am Beginn dieser Phase steht eine Art *Selbsttest*. Beantworten Sie die folgenden Fragen aufrichtig und selbstkritisch.

- Wie geübt sind Sie im Reden?
- Wie sicher fühlen Sie sich, wenn Sie eine Rede halten sollen?
- Haben Sie sich genügend Zeit für die Vorbereitung genommen?
- Freuen Sie sich auf Ihren Auftritt als Redner oder macht er Ihnen Angst?
- Gelingt es Ihnen, mit Ihrem Lampenfieber fertig zu werden?
- Können Sie sich unter Stress auf Ihr Gedächtnis verlassen?
- Haben Sie die gesamte Rededisposition im Kopf oder fühlen Sie sich sicherer, wenn Sie ein paar Kärtchen mit Stichworten bei sich haben?

Je nachdem, wie dieser Selbsttest ausfällt, werden Sie entscheiden, ob Sie frei sprechen, ob Sie ein wörtlich ausgearbeitetes Manuskript vorlesen oder ob Sie sich mit einem Stichwortmanuskript /Stichwortkärtchen oder irgendeiner anderen Art von Gedankenstütze begnügen.



Die mächtigsten Grundregeln der Rhetorik

1. *Sprich langsam und deutlich!*
2. *Nur ein Gedanke in einem Satz!*
3. *Die Kraft der Pausen nutzen!*
4. *Lebendige Rede durch einfache Worte!*
5. *Ein Bild sagt mehr als 1000 Worte!*

6. *Der Ton macht die Musik!*
7. *Sicher und überzeugend wirken!*
8. *Klare Gliederung der Rede!*
9. *Bedenken Sie: Hemmungen hat fast jeder!*
10. *Überzeugungskraft in die Rede legen!*
11. *Augen, Gesicht, Hände etc. ... sprechen mit!*

Kapitel 8. Merkmale einer guten Rede. Bewertung der Rede



Aufgabe 1. Lesen Sie den Text von Kurt Tucholsky „***Ratschläge für einen schlechten Redner***“:

Fang nie mit dem Anfang an, sondern immer drei Meilen vor dem Anfang! Etwa so: „Meine Damen und Herren! Bevor ich zum Thema des heutigen Abends komme, lassen Sie mich Ihnen kurz...“

Hier hast du schon so ziemlich alles, was einen schönen Anfang ausmacht: eine steife Anrede; der Anfang vor dem Anfang; die Ankündigung, dass und was du zu sprechen beabsichtigst, und das Wörtchen kurz. So gewinnst du im Nu die Herzen und die Ohren der Zuhörer.

Denn das hat der Zuhörer gern: dass er deine Rede wie ein schweres Schulpensum aufbekommt; dass du mit dem drohst, was du sagen wirst, sagst und schon gesagt hast. Immer schön umständlich.

Sprich nicht frei – das macht einen so unruhigen Eindruck. Am besten ist es: du liest deine Rede ab. Das ist sicher, zuverlässig, auch freut es jedermann, wenn der lesende Redner nach jedem viertel Satz misstrauisch hochblickt, ob auch noch alle da sind.

Wenn du gar nicht hören kannst, was man dir so freundlich rät, und du willst durchaus und durchum frei sprechen... du Laie! Du lächerlicher Cicero! Nimm dir doch ein Beispiel an unsern professionellen Rednern, an den Reichstagsabgeordneten – hast du die schon mal frei sprechen hören? Die schreiben sich sicherlich zu Hause auf, wann sie „Hört! Hört!“ rufen ... ja, also, wenn du denn freisprechen musst:

Sprich, wie du schreibst. Und ich weiß, wie du schreibst.

Sprich mit langen, langen Sätzen – solchen, bei denen du, der du dich zu Hause, wo du ja die Ruhe, derer du so sehr benötigst, deiner Kinder ungeachtet, hast, vorbereitest, genau weißt, wie das Ende ist, die Nebensätze schön ineinander geschachtelt, so dass der Hörer, ungeduldig auf seinem Sitz hin und her träumend, sich in einem Kolleg während, in dem er früher so gern geschlummert hat, auf das Ende solcher Periode wartet ... nun, ich habe dir eben ein Beispiel gegeben. So musst du sprechen.

Fang immer bei den alten Römern an und gib stets, wovon du auch sprichst, die geschichtlichen Hintergründe der Sache. Das ist nicht nur deutsch – das tun alle Brillenmenschen. Ich habe einmal in der Sorbonne einen chinesischen Studenten sprechen hören, der sprach glatt und gut Französisch, aber er begann zu allgemeiner Freude so: „Lassen Sie mich Ihnen in aller Kürze die Entwicklungsgeschichte meiner chinesischen Heimat seit dem Jahre 2000 vor Christi Geburt ...“ er blickte ganz erstaunt auf, weil die Leute so lachten.

So musst du das auch machen. Du hast ganz recht: man versteht es ja sonst nicht, wer kann denn das alles verstehen, ohne geschichtlichen Hintergründe ... sehr richtig! Die Leute sind doch nicht in deinen Vortrag gekommen, um lebendiges

Leben zu hören, sondern das, was sie auch in den Büchern nachschlagen können ... sehr richtig! Immer gib ihm Historie, immer gib ihm.

Kümmere dich nicht darum, ob die Wellen, die von dir ins Publikum laufen, auch zurückkommen – das sind Kinkerlitzchen. Sprich unbekümmert um die Wirkung, um die Leute, um die Luft im Saale; immer sprich, mein Guter. Gott wird es dir lohnen

Du musst alles in die Nebensätze legen. Sag nie: „Die Steuern sind zu hoch.“ Das ist zu einfach. Sag: „Ich möchte zu dem, was ich soeben gesagt habe, noch kurz bemerken, dass die Steuern bei weitem ...“ so heißt das.

Trink den Leuten ab und zu ein Glas Wasser vor – man sieht das gern.

Wenn du einen Witz machst, lach vorher, damit man weiß, wo die Pointe ist.

Eine Rede ist, wie könnte es anders sein, ein Monolog. Weil doch nur einer spricht. Du brauchst auch nach vierzehn Jahren öffentlicher Rednerei noch nicht zu wissen, dass eine Rede nicht nur ein Dialog, sondern ein Orchesterstück ist: eine stumme Masse spricht nämlich ununterbrochen mit. Und das musst du hören. Nein, das brauchst du nicht zu hören. Sprich nur, lies nur, donnere nur, geschichtete nur.

Zu dem, was ich soeben über die Technik der Rede gesagt habe, möchte ich noch kurz bemerken, dass viel Statistik eine Rede immer sehr hebt. Das beruhigt ungemein, und da jeder imstande ist, zehn verschiedene Zahlen mühelos zu behalten, so macht das viel Spaß.

Kündige den Schluss deiner Rede lange vorher an, damit die Hörer vor Freude nicht einen Schlaganfall bekommen.

(Paul Lindau hat einmal einen dieser gefürchteten Hochzeitstoaste so angefangen: „Ich komme zum Schluss.“) kündige den Schluss an, und dann beginne deine Rede von vorn und rede noch eine halbe Stunde. Dies kann man mehrere Male wiederholen.

Du musst dir nicht nur eine Disposition machen, du musst sie den Leuten auch vortragen – das würzt die Rede.

Sprich nie unter anderthalb Stunden, sonst lohnt es gar nicht erst anzufangen.

Wenn einer spricht, müssen die anderen zuhören – das ist deine Gelegenheit! Missbrauche sie.

- a) Geben Sie die Ratschläge des Autors im positiven Sinne wieder, so wie er es wirklich meint („Ratschläge für einen guten Redner“).
- b) Machen Sie sich mit dem zweiten Teil des Originaltextes bekannt:

Ratschläge für einen guten Redner

Hauptsätze. Hauptsätze. Hauptsätze.

Klare Disposition im Kopf – möglichst wenig auf dem Papier.

Tatsachen, oder Appel an das Gefühl. Schleuder oder Harfe. Ein Redner sei kein Lexikon. Das haben die Leute zu Hause.

Der Ton einer einzelnen Sprechstimme ermüdet; sprich nie länger als vierzig Minuten. Suche keine Effekte zu erzielen, die nicht in deinem Wesen liegen. Ein Podium ist eine unbarmherzige Sache – da steht der Mensch nackter als im Sonnenbad.

Merk Otto Brahms Spruch: Wat jestrichen is, kann nicht durchfalln.

- c) Formulieren Sie anhand des Textes die Merkmale einer guten Rede.

10 goldene Regel des erfolgreichen Redners



1. Erst sprechen, dann reden lernen! Die Sprechtechnik ist die Grundlage der erfolgreichen Rede.
2. Keine Angst vor dem Lampenfieber! Selbstvertrauen ist ein sicheres Mittel gegen die Redeangst.
3. Die gute Rede fordert eine gute Vorbereitung! Gründliches Vorbereiten bewahrt den Redner vor einem rednerischen Schiffbruch.
4. Auf die äußere Erscheinung achten! „*Am Rednerpult steht der Mensch nackter als im Sonnenbad*“ (Kurt Tucholsky)
5. Auf das Thema konzentrieren! „*Lästige Gedanken sind wie zudringliche Stechmücken*“ (Wilhelm Busch)
6. Ruhig, überzeugend und deutlich reden. Es kommt nicht nur darauf an, was der Redner spricht, sondern auch darauf, wie er es spricht.

7. Einfach und lebendig sprechen! Aktuelle Ereignisse, persönliche Erlebnisse und Humor steigern das Interesse der Zuhörer.
8. Einleitung, Hauptteil und Schlussteil sind das bewährte Ordnungsschema für den logischen Aufbau der Rede.
„*Ein Haufen Steine ist noch kein Haus, ein Haufen Worte macht noch keine Rede*“ (Maximilian Weher)
9. In der Kürze liegt die Würze! „*Was gestrichen ist und weggelassen wird, kann nicht falsch sein*“ (Max Liebermann).
10. „*Tritt fest auf, mach's Maul auf, hör' bald auf*“ (Martin Luther). Oder, jeder gute Redner muss 3 Bedingungen erfüllen:
 - Er muss etwas zu sagen haben.
 - Er muss es sagen.
 - Er muss aufhören, sobald er es gesagt hat.

Aufgabe 2. a) Sehen Sie sich das Auftreten eines Redners im Fernsehen, schätzen Sie die Rede nach folgendem Schema ein.

Kriterien zur Beurteilung	Note
1. Inhaltliche Aspekte - Titel - Ziel der Rede	
2. Aufbau der Rede - der logische Aspekt - Einleitug - Schluss	

3. Argumentation	
4. Verbale Kriterien - lexikalische Mittel (Metapher, Hyperbel, Metonymie usw.) - syntaxische Mittel (rhetorische Fragen, Wiederholungen usw.) - Wortwahl	
5. Kontakt mit dem Publikum	
6. Nonverbale Kriterien Sichtbare Kriterien („Visueller Eindruck“) - Haltung und Auftreten -Gestik - Mimik - Blickkontakt Sonstige sichtbare Auffälligkeiten (sichtbare Hochatmung, Mundeinatmung, Aussehen, Kleidung, ...)	
7. Hörbare Kriterien („Auditiver Eindruck“) - Stimmklang und Stimmlage - Artikulation - Lautstärke - Pausentempo - Sprechtempo Sonstige hörbare Auffälligkeiten (Verlegenheitslaute (äh...), hörbare Atmung, Lippengeräusche, ...)	
8. Wirkung der Rede (Überzeugungskraft)	
Gesamtnote	

5-sehr gut; **4**-gut; **3**-kann verbessert werden; **2**-muss verbessert werden

b) Fällt es Ihnen leicht, die fremde Rede zu analysieren? Wenn nein, was war bei der Bewertung besonders schwer und warum?



Aufgabe 4. Reden können nicht nur Erfolg mit dem Wort beim Reden und Verhandeln bedeuten. Es bedeutet auch die Verpflichtung, ständig an sich zu arbeiten. Deshalb muss der Redner, der erfolgreich sein möchte, *Gewinn- und Verlustphasen der Rede* analysieren.

Die folgenden Fragen gehören zur Selbstkontrolle einer Rede. Dieses Schema hilft Ihnen Ihre eigene Präsentation zu bewerten.

Selbstanalyse der Rede

1. Wie schätzen Sie Ihre Präsentation ein? (ausgezeichnet, gut, befriedigend)

2. Welche Schwierigkeiten hatten Sie bei der Präsentation?

- Angst (Lampenfieber)
- wusste nicht, wohin mit den Händen
- vergaß den Text
- konnte mich nicht vom Text losreißen
- anderes _____

3 Was würden Sie jetzt an dieser konkreten Präsentation ändern?

- a) bei der Vorbereitung: – mehr Zeit dazu widmen;
- Stoffsammlung (den Stoff konspektieren; mehr Bücher benutzen usw)
 - einen Plan der Rede schreiben;
 - mehr an der Sprache arbeiten;
 - den Text auswendig lernen;
 - Stichwörter schreiben;
 - die Rede mehr üben usw.

b) bei der Präsentation: _____

4. Wie könnten Sie Ihre Präsentation verbessern?



Kontrollaufgabe

Halten Sie eine Kurzrede vor Ihrer Studiengruppe. Wählen Sie das Thema (Siehe: *Anhang, S. 67*), bestimmen die Redeform. Lassen Sie die Mitstudenten/innen Ihre Rede bewerten, analysieren Sie auch Ihre Rede selbst.

*Wissen ist Macht,
wie schief gedacht,
Wissen ist wenig,
Können ist König.
(Peter Roseggers)*

Schätzen Sie selbst ein!

Rhetorische Fähigkeiten	sehr gut	gut	nicht besonders gut	Ich kann nicht
Ich kann 1. ... die Rede verschiedener Art effektiv strukturieren. 2. ... die Rede zum x-beliebigen Thema vorbereiten 3. ... effektiv die These argumentieren 4. ... effektive Einleitungs- und Schlusssätze				

<p>der Rede formulieren</p> <p>5. ... verschiedene lexikalische und syntaktische Darstellungsmittel gebrauchen, um die Rede wirksamer zu machen</p> <p>6. ... verschiedene Mittel bei Redehaltung gebrauchen, um die Aufmerksamkeit der Zuhörer zu wecken</p> <p>7. ... nonverbal auf die Zuhörer wirken</p> <p>8. die Auftritte der anderen Redner bewerten.</p>				
---	--	--	--	--

Lösungen

Kapitel 2.

Aufgabe 1. 1c, 2a, 3b

Aufgabe 2: die Überzeugungsrede

Aufgabe 3: 1 – die Überzeugungsrede; 2 – die Anlassrede (Trauerrede); 3 – die Informationsrede.

Aufgabe 4: 1a, 2b, 3d, 4c, 5e; Hauptteil

Kapitel 4.

Aufgabe 1: Fragen, Stilfiguren

Aufgabe 2: Deduktion, Axiom, Induktion

Aufgabe 3: 1) Beschreibung des Begriffs; 2) nicht korrekt: zu weite Definition; 3) Synonym; 4) Etymologie; 5) falsch; 6) falsch; 7) nicht korrekt: ein unbekannter Begriff wird durch unbekannte Wörter definiert; 8) eine wissenschaftliche Definition.

Aufgabe 4: 1) der erste Satz ist falsch; 2) der erste Satz ist ein Aphorismus, aber nicht wahr; 3) das Wort „frei“ wird in verschiedener Bedeutung gebraucht.

Aufgabe 5: 1 – moralische Argumentation: Inanspruchnahme „höher Werte“; 2 – Plausibilitäts-Argumentation: Thesen-Erweiterung, Folgerung ab absurdum + taktische Argumentation: positiv-negativ-Argumentation; 3 – rationale Ar-

gumentation: statistische Daten; 4 – emotionale Argumentation + taktische Argumentation: Andeutungen, Wiederholungen, Selbstbekehrung.

Kapitel 5.

Aufgabe 1. a), c), d)

Aufgabe 2. 1) „Aufhänger-Technik“: ein Beispiel mit Zitat; 2) „Das Erlangen des Wohlwollens“: persönliche Bemerkungen, Komplimente; 3) „Aufhänger-Technik“: überraschende statistische Belege; 4) „Aufhänger-Technik“: Zitat; 5) „Direkt-Technik“; 6) „Denkreiz-Technik“: eine Folge von Fragen

Aufgabe 3. Es wäre nachteilig zu sagen, „ich bin unvorbereitet“ oder „schlecht vorbereitet“, auf die „eigentlich viel zu knappe Zeit für das Thema“ hinzuweisen, sich vorab mit Krankheiten aller Art zu entschuldigen (auch: die unerwartete geringe Zahl der Zuhörenden zu kritisieren, die eigene Nervosität, Unsicherheit, Befangenheit herauszustellen). **Begründung:** Negative Vorbemerkungen reduzieren die Erwartungshaltung bei den Zuhörenden, der Eindruck von der Sprechleistung verschlechtert sich.

Aufgabe 5. 1) Aufforderung, Warnung; 2) Aufforderung (Zielsatz); 3) gemeinsame Wünsche für die Zukunft formulieren; 4) gemeinsame Ziele und Wege aufzeigen + Aufforderung; 5) Zitat (Gedicht)

Aufgabe 6. Situation: „Schluss ohne Ende“ (der sogenannte Nudelteilschluss); „Ende ohne Schluss“: der Redner vergisst sich von den Zuhörern verabschieden, einen formalen Schluss zu machen. Man verabschiedet sich durch ein Nicken des Kopfes, durch eine formelhafte Wendung („Ich komme

zum Schluss“, „Damit schlieÙe ich“, „Ich danke für Ihre Aufmerksamkeit“ usw.)

Kapitel 6.

Aufgabe 1. 1-g, 2-c, 3-f, 4-d, 5-j, 6-a, 7-e, 8-i, 9-b, 10-h

Aufgabe 2. Unser heutiger „Staat“ aber ist die Diktatur des Bösen. (METAPHOR) „Das wissen wir schon lange“, höre ich dich einwenden, „und wir haben es nicht nötig, dass uns dies hier noch einmal vorgehalten wird.“ („DU“-ANREDE) Aber, frage ich dich (INVERSION), wenn ihr das wisst, warum regt ihr euch nicht, warum duldet ihr (WIEDERHOLUNG), dass diese Gewalthaber (METAPHOR) Schritt für Schritt offen und im Verborgenen eine Domäne eures Rechts nach den anderen rauben (METAPHOR), bis eines Tages nichts, aber auch gar nichts übrigbleiben wird als ein mechanisiertes Staatsgetriebe, kommandiert von Verbrecher und Säufer (METAPHOR; RHETORISCHE FRAGE)? Ist euer Geist schon so sehr der Vergewaltigung unterliegen, dass ihr vergesst, dass es nicht nur euer Recht, sondern eine sittliche Pflicht ist, dieses System zu beseitigen (RHETORISCHE FRAGE)? Wenn aber ein Mensch nicht mehr die Kraft aufbringt, sein Recht zu fordern, dann muss er mit absoluter Notwendigkeit untergehen (ÜBERTREIBUNG;GEGENSATZ). Wir würden es verdienen, in alle Welt verstreut zu werden wie der Staub vor dem Winde (VERGLEICH), wenn wir uns in dieser zwölften Stunde nicht aufrafften und endlich den Mut aufbrächten, der uns seither gefehlt hat. Verbergt nicht eure Feigheit unter dem Mantel der Klugheit (METAPHOR). Denn mit jedem Tag, da ihr noch zögert, da ihr dieser Ausgeburt der Hölle nicht widersteht (WIE-

DERHOLUNG-ANAPHER), wächst eure Schuld gleich einer parabolischen Kurve höher und immer höher (STEIGERUNG).

Aufgabe 4. Norbert Jankowski: An die Regierungsparteien und die Opposition (1970)

Sehr geehrte Herren!

Sie haben sich vor und nach den Bundestagswahlen gegenseitig bei dem Versuch übertroffen, die Reformfreudigkeit Ihrer Parteien zu beweisen. Seit drei Jahren schon, seit die Studenten auf die Straßen gehen, reden Sie so viel von den Reformen, dass man das Wort „Reform“ kaum noch hören mag. Geschehen ist aber praktisch nichts. Oder wollen Sie im Ernst behaupten, wir seien mit der Reform des Bildungswesens und mit der Demokratisierung von Staat und Gesellschaft vorangekommen? Ist es denn demokratisch, dass sich die politische Mitwirkung des Bürgers darauf beschränkt, alle vier Jahre einmal zur Wahl gehen, dass er dabei über Kandidaten zu entscheiden hat, die von Parteifunktionären hinter verschlossenen Türen bestimmt worden sind, und dass in der übrigen Zeit in politischer Unmündigkeit gehalten wird? Ist es demokratisch, dass in Parlamenten und Parteien ebenso wie in Betrieben und Universitäten einige Mächtige die Entscheidungen treffen – über den Kopf der Abgeordneten, Mitglieder, Arbeitnehmer und Studenten hinweg? Ist es demokratisch, dass ein Drittel aller in der Bundesrepublik erscheinenden Zeitungen und fast ein Fünftel der Illustrierten vor zwei übermächtigen Großverlegern herausgegeben werden? Ist es demokratisch, dass ganze sieben Prozent aus Landsfamilien stammen? Ist es demokratisch, dass seit der Gründung der Bundesrepublik vor zwanzig Jahren die drei Millionen selbstständigen Großverdiener rund 70 Pro-

zent des neu geschaffenen Privatvermögens für sich reservierten, während die siebenmal größere Gruppe der Arbeitnehmer sich mit 30 Prozent begnügen musste? Ist es demokratisch, wenn bei uns viele sogenannte Sachentscheidungen – etwa im Aufwertungsstreit und bei der Streichung von Subventionen – nicht auf Grund von politischem Sachverstand, sondern mit ständigem Schielen auf den angeblichen Volkswillen getroffen werden?

Kapitel 7.

Aufgabe 4. Mögliche Antworten: 1) ... gehe ich zum Nächsten über. 2) ... breche ich ab und fange den Satz neu an. Dabei vermeide ich das betroffene Wort. 3) ...breche ich ab, fange neu an und bilde kurze Sätze. 4) „Lassen Sie es mich noch besser formulieren“, „Lassen Sie es mich anders sagen“, „Anders ausgedrückt“, „Besser formuliert“; Sprechen Sie bewusst langsam, machen Sie mehr Pausen! Wechseln Sie einfach das Thema: „Kommen wir nun zu einem anderen Thema / zu einem anderen Aspekt“; Ergänzende unredliche Mittel: Fenster öffnen lassen, Griff zum Glas Wasser usw., um Zeit zu gewinnen.

Anhang 1

Stilistische Tropen und Figuren

Tropen und Figuren	Definition	Beispiel
Allegorie	bildliche Darstellung eines abstrakten Begriffs	<i>Amor = Sinnbild der Liebe</i>
Alliteration	gleicher Anfangslaut benachbarter Wörter	<i>Aller Anfang ist schwer; ungeheures Ungeziefer</i>
Anapher	Wiederholung von Wörtern am Anfang von Sätzen, Satzteilen oder Versen	<i>Wie lieb‘ ich dich! Wie blickt dein Auge. Wie liebst du mich!</i>
Antithese	Bezeichnung für einen Gegensatz	<i>Harte Schale, weicher Kern.</i>
Apostrophe	direkte Anrede an eine Person/den Leser	<i>Mein Gott, warum hast du mich verlassen?</i>
Ellipse	Auslassung eines Satzteils, den man leicht ergänzen kann	<i>Wie der Vater (ist), so (ist auch) der Sohn.</i>
Euphemismus	beschönigende Umschreibung	<i>„friedlich entschlafen“ statt „sterben“; „stilles</i>

Tropen und Figuren	Definition	Beispiel
		<i>Örtchen“ statt „Toilette“.</i>
Hyperbel	starke Übertreibung	<i>himmelhochragende Häuser; blitzschnell</i>
Ironie	Aussage, die offensichtlich das Gegenteil meint	<i>„Das ist ja eine schöne Bescherung!“ (zum Beispiel als Reaktion auf einen zu Bruch gegangene Vase)</i>
Litotes	doppelte Verneinung, die meist als starke Bejahung wirkt	<i>Damit hat er nicht Unrecht. (= Damit hat er Recht)</i>
Metapher	bildhafter Ausdruck mit übertragener Bedeutung	<i>Der Krieger war ein Löwe in der Schlacht.</i>
Oxymoron	Zusammenstellung zweier sich widersprechender Begriffe	<i>bittersüß; Hassliebe</i>
Personifikation	Verwendung von menschlichen Eigenschaften für Gegenstände oder abstrakte Begriffe	<i>Ein gewaltiger Streit erhob sich; zwei Seelen wohnen, ach, in meiner Brust.</i>
Rhetorische	Scheinfrage, deren	<i>Wer würde so etwas denn</i>

Tropen und Figuren	Definition	Beispiel
Frage	Antwort bereits feststeht	<i>freiwillig tun?</i>
Symbol	Sinnbild mit allgemeingültiger Aussagekraft	<i>weiße Taube (Frieden); Kreuz (Christentum)</i>
Synästhesie	Verbindung von unterschiedlichen Sinneswahrnehmungen	<i>süßer Schall (Hier werden der Geschmackssinn und der Hörsinn angesprochen)</i>
Vergleich	Verknüpfen von zwei Wörtern oder Wortgruppen mit „wie“ oder „als“	<i>Du hast Beine wie ein Reh.</i>
Wortspiel	Spiel mit Doppeldeutigkeit, Verdrehung des Sinns	<i>Wow, tolles Schiffchen hast du da.” – “Danke, es war im Ange-Boot.“</i>

Anhang 2

Kurzreden von deutschen Studenten, die an der Rhetorikkurs teilgenommen haben

Rede 1

Frauen sind besser

(Kurzrede Kerstin Gärmann, 1999)

Liebe Kommilitoninnen, liebe Kommilitonen, sehr geehrter Herr Münzer,

nun haben wie in diesem semester viel über die kunst des Redens gehört, haben Rhetorik definiert, erfahren, wie man den Verlauf einer Rede planen kann und die Stilistik besprochen.

Doch die allesentscheidende Grundvoraussetzung, eine gute Rede halten zu können, wurde uns von unserem Dozenten wissentlich vorenthalten.

Sehr geehrter Herr Münzer, bitte bleiben Sie doch bei der ganzen Wahrheit und verschweigen Sie nicht aus Parteilichkeit zum eigenen Geschlecht die wichtigste aller Voraussetzungen.

Ja, liebe Kommilitoninnen, Ihr ahnt es bereits, und auch unsere Männer wissen s eigentlich längst: um eine gute Rede halten zu können, muss MANN eine Frau sein!

Auch, wenn unsere Gesellschaft – noch – eine Männergesellschaft ist, Männer die Politik, die Wirtschaft, Wissenschaft und Kunst beherrschen, gute Redem halten können sie nicht.

Nun ja, sicher ist Euch das auch schon aufgefallen, und Ihr habt Euch gefragt, woran dies liegen könnte. Ich habe – in schweißtreibender Arbeit, versteht sich – versucht, das Rätsel

für Euch zu lösen und bin zu folgenden Erkenntnissen gekommen:

Zum einen haben Frauen einen größeren Wortschatz als Männer. Nicht umsonst sagt der Volksmund: *Ein Mann – ein Wort, eine Frau – ein Wörterbuch.*

Faruen gebrauchen weniger Vulgärausdrücke, Doppeldeutigkeiten und anstößige Formulierungen. Sie bemühen sich stets um eine schöne, lebendige und bildhafte Sprache, anstatt mit trockenen Ausführungen das publikum zu langweilen. Melodie und Rhythmus sind wichtige Bestandteile ihres Sprechens. Frauen sind psychologische Gesprächsführer.

Im Gegensatz zu den Männern, die oft völlig emotionslos reden und denen es meist ausschließlich um den Austausch von Informationen und die Anmeldung von Machtpositionen geht – **mein** Haus, **mein** Auto, **mein** Boot - , müssen Frauen sich nicht über Reden profilieren oder ihr Selbstbewußtsein stärken. Lieblingsthemen der Männer sind im allgemeinen Auto, Fußball, Sex – Flopps und Versager sind natürlich unerheblich und nicht der Rede wert-, Fernsehen und wieviel Promille sie vertragen. Es ist für sie großes Erfolgserlebnis, sich bei diesen Themen mit Sachkenntnis zu übertreffen.

Männer sind süchtig nach Bestätigung. Sie werden in ihrem Redefluss ungern unterbrochen, ist Widerspruch doch ein frontaler Angriff auf ihre eigentlich fragile Persönlichkeit.

Leider neigen Männer im Allgemeinen zum unterschweligen Sexismus. Wie sonst wäre das Entstehen und die Verbreitung solcher Redewendungen wie: Heulsuse, Saufjule, Klatzbase oder Weibergeschwätz zu erklären? Auch die Zentriertheit der deutschen – wie auch der englischen Sprache – auf das Maskulinum scheint uns diesen Sexismus aufzuzeigen. Die

Chancen des Gemeintseins und damit der Identifikation sind für Männer viel höher. Wäre es nicht lustig, zukünftig würden die Schiffe mit Mann, **Frau** und Maus untergehen, alle Menschen würden **Schwestern**, der Kunde wäre **Königin** und wir ließen Gott eine gute **Frau** sein?

Die Ursache für die unglaubliche rhetorische Überlegenheit der Frauen ist – selbstverständlich – auch wissenschaftlich bewiesen. Sie liegt in der größeren Aktivität zwischen beiden Gehirnhälften und einer größeren Zellkonzentration in der Kortexregion – das ist die Nebenhirnrinde – die für die Sprache und das Zuhören verantwortlich ist.

Bereits zu Beginn der Zivilisation war die Rollenverteilung hinsichtlich Kommunikationsverhalten und Sprachbegabung festgelegt. Die Männer mussten sich bei der Jagd lediglich auf primitivste Art verständigen. Mehr als einfache Zeichen und grunzende Laute brachten sie dabei nicht zustande. Das ist inzwischen natürlich ein bißchen besser geworden. Die Frauen bewachten die Höhlen und umsorgen die Kinder, was – unumgänglich – zu einer besser entwickelten Kommunikation führte.

Nun noch einige statistisch bewiesene Argumente, die meine These untermauern:

1. Frauen lernen früher sprechen als Männer, haben folglich mehr Zeit zum üben.

2. Es stottern weltweit mehr Männer als Frauen.

3. Legasthenie ist unter Männern viel häufiger verbreitet als unter Frauen.

Wie erfolgreich Frauen reden, hat uns die Vergangenheit gelehrt, hat uns Verona Feldbusch doch längst um den Verstand geredet. Und sollte es mit der Grammatik mal nicht so

klappen, stimmt es bei „frau“ doch meist wenigstens mit der Optik. Und das allein reißt alles wieder raus.

Ich fordere also, dieses Seminar ab dem nächsten Semester ausschließlich für die männlichen unter uns Studenten anzubieten. So haben Sie, Herr Münzer, genug Zeit und Kapazität, sich auf die wirklichen Problemfälle zu konzentrieren. Danke.

Rede 2

„Ich bin das Publikum“

(Kurzrede Euisik Cho, WSr 1999/2000)

Ich bin das Publikum.

Dieser Satz, mag er provokativ oder lächerlich sein, ist das Thema, worüber ich heute mit Euch reden will.

Ich stehe hier. Ihr sitzt. Ich rede. Ihr hört zu. Diese Unterschiede sind formal. Aber, was heißt das, formal?

Heißt das etwa, es ist ein sichtbarer oder augenscheinlicher Unterschied zwischen mir und Euch? Was sagt denn eigentlich diese Form über uns aus?

Es beschreibt doch nur, dass ein Einzelner vor einer Gruppe etwas sagt. Schluss aus Punkt. Reicht das? Nein, es sagt nichts über das wie und warum. Kurz, nichts über den Inhalt.

Einige berühmte Menschen der Kunstgeschichte haben gesagt: „form follows function“. Andere Leute wiederum sagen: „Der Inhalt bestimmt die Form“.

Nun, wir sind ja hier an einer sehr formlastigen Institution, nämlich an einem gestalterischen Studiengang einer Kunst-

hochschule. Also, unsere Aufgabe ist es, dem Inhalt die passende Form zu geben. Aber allzuoft ist es ja so, daß andere uns den Inhalt diktieren, und wir sollen dann dazu eine schöne Form verpassen.

Können wir uns damit begnügen? Oder ich sage es anders: Wollen wir uns nur damit begnügen? Einige Zyniker bejahen augenzwinkernd diese Frage. Genauso wie diese auch behaupten: "Die Armen wollen ja arm sein, sonst wären sie ja nicht arm."

Ich komme zurück zum Ausgangspunkt meiner Rede.

Ich bin das Publikum.Ihr seid Ich. Wir sind ...

Was sind wir eigentlich?

Wir verpacken, verkaufen, verführen.

Wir helfen. Wie Prometheus, der den Menschen das Feuer brachte.

Wir helfen den Menschen.

Wir helfen uns. Ich bin das Publikum.

Rede 3

„Aufruf zum Redeboykott“ (Kurzrede Peter Osang, SS 1992)

Liebe angehende Rednerinnen und Redner, lieber Herr Münzer, einige von Euch haben ihre Reden schon gehalten, andere werden das heute und in den nächsten Wochen noch tun; Herr Münzer hat uns viel über die Vorzüge von Reden erzählt – aber ein Aspekt ist dabei immer außer Acht gelassen worden, nämlich die Probleme und Risiken von Reden! Es ist ja keineswegs so, dass Reden nur Vorteile bieten.

Ich denke, es ist Zeit, auch mal einen Blick auf die schlechten, ja sogar gefährlichen Seiten der Rede zu werfen. Und ich könnte mir vorstellen, dass sich auch Eure Einstellung zu Reden dabei etwas verändert – meine hat sich bereits nachhaltig geändert, ich rufe inzwischen zu einem Redeboykott in Deutschland auf!

Wie komme ich nun zu dieser Ansicht, die auf den ersten Blick vielleicht etwas übertrieben erscheint. Den „Kick“ in diese Richtung erhielt ich letzten Donnerstag bei der Redeschlacht zum Thema „Wozu braucht das Kaninchen Stosszähne?“, sicherlich nicht unbedingt eines der wichtigsten Themen unserer Zeit. Doch trotz dieses doch eher belanglosen Themas dauerte es kaum eine halbe Stunde, bis die ersten Teilnehmer der Runde einander wüst beschimpften.

Und als ich nach knapp zwei Stunden die Redeschlacht verließ – beachtet allein dieses militante Wort „Redeschlacht“! – fehlte nach meinem Eindruck nicht mehr viel, bis sich die ersten Teilnehmer gegenseitig an die Gurgel gesprungen wären. All diese Gefühlsausbrüche, die hochgeputschten Aggressionen und die Bereitschaft, für seine Kaninchenpartei im Zweifelsfall einen Mord zu begehen, wurden verursacht durch ein paar Reden!

Machen wir uns doch einmal kurz klar, was der Sinn und Zweck einer Rede ist. Ich zitiere in diesem Zusammenhang aus dem Rhetorik-Handbuch des allseits bekannten Holger Münzer, der das Ziel der Rede und der Redekunst folgendermaßen beschreibt, ich zitiere: „Sie erstrebt die angemessene mündliche Gestaltung eines Stoffes, um beim Zuhörer bzw. Zuschauer eine Meinungsänderung, eine Gesinnungsänderung oder gar eine Tat herbeizuführen.“ Zitat Ende.

Was bedeutet das? Das bedeutet, daß die Rede überhaupt nicht die Absicht hat, den Zuhörer über irgendeinen Sachverhalt objektiv zu informieren, sie will vielmehr genau das Gegenteil: sie will die Zuhörer einseitig im Sinne des Redners beeinflussen, damit diese hinterher seine Ansicht als die ihre übernehmen; kurz, sie will Lemminge züchten, willenlose Ja-sager!

Ich frage mich und Euch, ob es das ist, wofür wir Abitur gemacht, wofür wir ein Hochschulstudium begonnen haben, wofür wir uns 20 Jahre oder mehr mühsam das selbständige Denken und Handeln angewöhnt haben. Nur, um jetzt dem erstbesten Propagandisten zu folgen, des uns sagt, was wir zu tun haben? Oder, sogar noch schlimmer, um selber diese schmutzige Manipulationswaffe in unseren Besitz zu bringen?

Es gibt doch Alternativen, liebe Kommilitonen! Warum lesen wir denn alle eine Tageszeitung? Einfach, weil wir dem geschriebenen Wort mehr vertrauen und, was noch viel wichtiger ist, weil es uns die Möglichkeit gibt, das Für und Wider einer Sache in Ruhe abzuwägen und sich dann selber zu entscheiden. Das ist es doch, was wir sonst immer fordern: Objektivität! Die Freiheit, selber zu entscheiden! Doch kaum stellt sich ein Mensch vor uns ans Rednerpult und jongliert recht geschickt mit ein paar Worten, sind wir bereit, den größten Schwachsinn zu glauben! Und ich nehme mich da gar nicht aus. Einem guten Redner, ist wohl jeder bereit zu glauben, eine Meinung zu übernehmen und sich nicht selbst mühsam eine bilden zu müssen.

Vielleicht noch ein paar Worte zum Redner selbst: Es ist ja keineswegs so, daß es für den Redner das reine Vergnügen ist, eine Rede zu halten. Ich brauche mich ja nur selbst zu be-

obachten: feuchte Hände, dafür eine trockene Kehle, Pulsschlag bei etwa 180, Herzrasen, Schwindelanfälle, geistige Blackouts, wenn ich einfach nicht mehr weiß, was ich sagen wollte – warum tue ich mir das an? Es ist doch wesentlich einfacher, die Dinge, die ich zu sagen habe, kurz schriftlich niederzulegen, dann brauche ich mich hier nicht dem Herzinfarktrisiko auszusetzen, und Ihr könnt meine Gedanken in Ruhe nachlesen und nachvollziehen, ohne jegliche Beeinflussung.

Aus diesen genannten Gründen – Gesundheitsrisiko für den Redner, Unterstützung der Faulheit bei gleichzeitiger Entmündigung der Zuhörer, Steigerung des Aggressionspotentials beim Zuhörer bis hin zur Mordlust-, aus all diesen Gründen fordere ich Euch zum Widerstand gegen die heimtückische Gehirnwäsche namens Rede auf! Boykottiert Veranstaltungen wie diese, wo Ihr lernt, Eure Mitmenschen zu betrügen und zu manipulieren und kommt stattdessen zurück zu einer sachlichen und objektiven Entscheidungsfindung!

Wer einen ersten Schritt dazu tun möchte, kann den Text meiner Rede nachher in Ruhe nachlesen. Und als meinen ersten persönlichen Schritt zur Reduzierung des Redeaufkommens beende ich nun diese Rede.

– Vielen Dank fürs Zuhören.

Rede 4

„Die Angst vor dem Reden“

(Kurzrede Pietro Genovese, SS 1997)

Liebe Kommilitonen,

ich bitte um Eure Aufmerksamkeit und ein wenig Mitgefühl, denn ich möchte heute vor Euch über einen unangenehmen seelischen Zustand reden, der Euch, wahrscheinlich genauso wie mir, speziell in den Tagen unmittelbar vor unserer Rede, für schmerzvolle Magenkrämpfe und schlaflose Nächte gesorgt hat.

Ich möchte über die Angst sprechen, meine Kommilitonen, und eine besondere Form der Angst, die für mich im Augenblick höchst aktuell ist, und zwar der Angst vor dem Reden.

Reden in der Öffentlichkeit: Eine Meinung äußern, die sofort mit lauten Pfeifen und Kritiken empfangen werden könnte, Gefühle offenbaren, die gleich von den Zuhörern aus den feindlichsten Zwecken ausgenutzt werden könnten. Aber noch schlimmer: die eigenen Artikulieringsmacken, die Phantasielosigkeit und die unreife Fertigkeit offensichtlich zeigen: ist das nicht schrecklich?

Kurz vor unserer Rede bei Herrn Münzer, oder vor einem Referat, fluchen wir über unsere ungenügende Vorbereitung und denken gar nicht mehr an die positiven Wirkungen von dem, was wir immerhin Besonderes gelernt haben. Wir freuen uns gar nicht auf die Gelegenheit, es gleich vermitteln zu können, sondern wir geraten in Panik und Unsicherheit. Unsere Pupillen vermeiden die Blicke – und so das Urteil der Kommi-

litonen. Die Augen suchen Schutz in dem Text, Zumindest solange uns diese schlimmen Gedanken nicht verlassen haben.

Wer von Euch kennt diese peinliche Situation nicht? Wer hat nicht diese Erfahrung durchgemacht?

Das Risiko, nicht verstanden oder mißverstanden zu werden, kommt hinzu. Während ich spreche sehe ich schon Eure perplexen Gesichtsausdrücke, liebe Zuhörer und Zuhörerinnen, die Ihr meine konfusen Denkstrukturen nicht nachvollziehen könnt.

Ja, das ist die Wahrheit, liebe Kommilitonen, ich habe Angst! Warum stehe ich hier vor Euch? Warum tue ich mir das an!

Warum wir uns das alles antun ist klar. Wir wollen trotzdem kommunizieren. Kommunizieren ist wichtiger als die Angst vor der Kommunikation... - Es lohnt sich, die Angst vor dem Reden zu überwinden. Die Notwendigkeit der Kommunikation als Grundlage der Gesellschaft soll sich durchsetzen. Wir wollen doch üben, uns artikuliert über alle Angelegenheiten, die uns betreffen, zu äußern, und nicht passiv und isoliert bleiben. Wir wollen am kollektiven Leben teilnehmen.

Lasst uns nur vorstellen, zu welchen unangenehmen physischen Zuständen es führen kann, wenn wir der Angst Platz machen: Beklemmung und Unruhe oder sogar Platzangst und Klaustrophobie, bis hin zur Stuhlverhaltung, Impotenz, Regelstörungen.

Wir müssen unbedingt diese Angst überwinden, bevor sie größer und unschlagbar wird.

Aber was ist eigentlich das, worüber wir siegen wollen? Was ist das, was wir Angst nennen?

Im Lexikon läßt sich aus dem allgemeinen Begriff „Angst“ auch unsere spezifische „Angst vor dem Reden“ in seinen wesentlichen Merkmalen ableiten. So lesen wir: ...im Gegensatz zur Furcht, die eine erkennbare äußere Ursache voraussetzt, liegt bei der A. der Schwerpunkt im Subjekt: Gefühl des Verlassenseins und der Hilflosigkeit, Ideen des Versagens.

Diese Definitionen suggerieren einen Hinblick auf 'Angst als ein Kernpunkt des Kommunikationssystems'. Angst als eine Funktion, die von uns selber erzeugt wird. Ein Teil von mir, ein Teil von uns.

Warum erzeugen wir selber Angst? – Oder besser gesagt: Warum erzeugen wir Angst in unserer Interaktion mit unserem Kommunikationspartner? – Angst ist offensichtlich unser Schutzschirm: Ohne Angst wäre der durchschnittliche Lebenslauf des Menschen möglicherweise erheblich kürzer. Ich möchte nicht mal an die Katastrophen in der Unternehmenswirtschaft denken, ohne eine gesunde Angst vor dem Versagen...

Es ist eine ständige Schlacht gegen dieser Form von Angst, wie gegen alle anderen Ängste, die uns in unserem sozialen Leben begleiten. Manchmal sind diese Ängste so tief in unserem Alltag verborgen, daß wir nicht mehr bewußt sondern nur unbewußt unter ihrem Einfluß agieren. Manche meinen, daß das Entlarven und Herausfordern eigener Ängste gut für die Seele ist. Der Mensch wird dadurch mutiger und somit weitsichtiger, offener.

Übrigens, wenn ich mit dem Reden anfangen, geht das furchtbare Gefühl meistens leicht weg: Die Konzentration auf das Thema verhilft dazu. Und noch erleichternd ist ein wenig Feedback, das langsam durch das junge und verständnisvolle Publikum zu spüren ist. Bald erscheint mir die Tribüne als kein

„Schlangennest“ mehr, sondern als eine bunte Mischung von mehr und weniger interessierten Kommilitonen. Einige sind vielleicht eingeschlafen, aber das wären sie sowieso! Bestimmt auch bei Umberto Eco! Es setzt sich ein angenehmes Gefühl durch: wir fühlen uns sicherer und leichter.

Dabei mag Euch eine gewisse positive Rolle der Angst auffallen, in ihrer dynamischen, dialektischen Beziehung z.B. mit Neugier und Lust nach Wissen, nach Abenteuer, nach Freundschaft und Liebe, nach Kommunikation. In dieser Perspektive sieht die Angst anders aus, zumindest vertrauter.

Nun ist mit der Überwindung der Angst alles schon wieder klar? Wir wollen auch langsam zum Schluss kommen.

Zusammenfassend ist es richtig, dass wir unsere Ängste erkennen und überwinden. Es geht aber offensichtlich nicht darum, jetzt keine Angst mehr zu haben, sondern sie zu integrieren. Wir wollen schließlich über diese Angst und andere Gefühle offen sprechen. Wir wollen mit der Angst als Bestandteil unseres Wesens und unseres Zusammenseins umgehen und leben können, um uns in der Gesellschaft aktiv und kommunikativ zu bewahren. Dafür ist, hoffe ich, meine Rede gerade ein Beweis.

Lasst uns unsere Angst vor dem Reden wahrnehmen im Sinne dieser Dialektik von Angstgefühlen und Selbstausdruck. Lasst uns dieses unangenehme Spiel, das gerade auf der Interaktion der vielen ähnlichen Ängste und Lüste von unseren bekannten und unbekanntem Partnern basiert, transparenter machen.

Mit oder ohne Angst, meine lieben Kommilitonen: lasst uns nicht 'cool' bleiben, sondern offen und klar reden, reden, reden. Dankeschön.

Rede 5

„Wann ist ein Mann ein Mann?“ (Kurzrede Holger Gamper, WS 2000/2001)

Liebe Kommilitoninnen, liebe Kommilitonen, lieber Holger Münzer, wie wir mittlerweile wissen, sprechen gute Argumente dafür, dass auch Frauen in die Bundeswehr eintreten dürfen.

Ob es denn nun vorbei sei mit der Männlichkeit, haben daraufhin Sie, Herr Münzer, mich gefragt. Ausgerechnet mich.

Denn erstens muss ich gar nicht zur Bundeswehr, ich bin auch ganz froh darüber, und ich glaube trotzdem, ein Mann zu sein.

Und zweitens war es wohl kein Zufall, dass Sie, Herr Münzer, diese Frage ausgerechnet mir gestellt haben. Das liegt vermutlich nicht daran, dass wir denselben Vornamen haben. Aber es legitimiert die Frage: Hat Männlichkeit etwas mit Äußerlichkeiten zu tun? Wann ist ein Mann ein Mann?

Stichwort männliches Rollenverhalten: Mit Saufkumpanten im Wirtshaus sitzen, dreckige Witze erzählen, grölen und laut rülpsen. Nun ja, seit auch Frauen sich diese Freiheiten nehmen – und das tun Frauen wirklich! Habt Ihr schon einmal weibliche Fußballfans in der S-Bahn miterlebt? Sie unterscheiden sich kaum von ihren männlichen Kollegen, weder äußerlich noch in ihrem Verhalten – nun ja, seit auch Frauen sich diese Freiheiten nehmen, sind Männer in Selbsthilfegruppen auf Identitätssuche.

Und wenn man dann gelernt hat, sich zu benehmen? Ist man dann kein Mann mehr?

Stichwort Liebe – oder sollte ich nicht besser von Sex sprechen, da es um Männer geht? Männer brüsten sich gerne damit, wieviele und welche tolle Frauen sie schon flachgelegt haben.

Diese Casanovas haben wohl noch immer nicht bemerkt, dass auch Frauen längst gelernt haben, Sex von Liebe zu unterscheiden und zu trennen. Frauen können nicht nur sehr berechnend, sondern sogar gierig sein. Ich habe immer mehr den Eindruck gewonnen, dass es mittlerweile schwieriger sein kann, gewisse Clubs ohne Frau am Hals zu verlassen als mit. Ich spreche nicht vom Rotlichtmilieu.

Ich möchte mich an dieser Stelle nicht über mein Liebesleben auslassen. Aber disqualifiziere ich mich als Mann denn nun allein schon deshalb, indem ich diese Chance nicht nutze?

Und schließlich Stichwort Bundeswehr: „Ein Mann wird erst durch den Wehrdienst zu einem richtigen Mann“, hat einmal eine Frau zu mir gesagt. O Gott, ich muss gar nicht dienen, werde ich nun niemals ein Mann werden? Muss ich da etwas nachholen?

Was lernt man denn eigentlich bei der Bundeswehr? Nun, da fällt mir schon so einiges ein. Zum Beispiel: militärgrüne Kleidung tragen. Das wollte ich heute natürlich mal ausprobieren – und? Was haltet Ihr vom Ergebnis? Sehe ich nicht gleich viel männlicher aus?

Vielleicht bezog sich jene Frau ja auf die physische Stärke, die beim Wehrdienst zweifelsohne trainiert wird. Doch dieses Argument entbehrt jeglicher Grundlage. Werden denn nun auch die starken Frauen, die neuerdings dienen dürfen, bei der Bundeswehr zu echten Männern?

Oder werden sie zu echten Frauen?

Kleine Zwischenfrage: Wann ist eine Frau eine Frau? Eine Frau ist eine Frau, wenn sie in die Bundeswehr eintreten darf.

Aber: Wird sie zur Frau, indem sie dann wirklich eintritt? Traurig ist, dass so vielen Frauen auf dem Weg zu Gleichberechtigung und Selbstverwirklichung – zum „Frau-Sein“ – nichts Besseres eingefallen ist, als ausgerechnet die Männer zu kopieren.

Zurück zur Männlichkeit. Ich hoffe, Ihr habt eines bemerkt: solange ich mich mit Äußerlichkeiten beschäftige, komme ich der Männlichkeit kein bißchen näher.

Eine Freundin von mir misst Männlichkeit an folgenden inneren Werten: Mut, Entschlossenheit, Verantwortungsbewusstsein, psychische Kraft, Heldentum. Zugegeben, das mag abgedroschen klingen, aber: wo sind denn im Alltag noch Helden?

Etwa bei der Bundeswehr? Welche Werte sind dort denn gefragt? Richtig: Disziplin, Befehle erhalten und Befehle willenlos ausführen. Jeder Soldat ist ein potentieller Mörder. Sind Männer, die sich kleinlaut unterordnen, Helden?

Warum muss ich denn dem Vaterland nicht dienen? Zunächst: welchem Vaterland? Als Doppelstaatsbürger musste ich mit 18 Jahren das Ritual der Musterung in jenem Land über mich ergehen lassen, in dem ich damals lebte, also Italien. Ich weiß nicht, wie das in Deutschland ist, aber zum Ritual gehört dort ein Persönlichkeitstest.

Dabei wurde festgestellt, dass ich es nicht verkrafte, Befehle und Anordnungen auszuführen, die ich mit meinem Gewissen nicht vereinbaren kann. Ziviler Ungehorsam ist beim Heer nicht gefragt, also kann man mich dort nicht brauchen.

Ich bin weit davon entfernt zu behaupten, deshalb ein Held zu sein. Aber: werde ich nicht erst dadurch zum Mann – und noch viel wichtiger: zum Menschen, indem ich hinterfrage, was ich tue, und indem ich mir selbst und meinem Gewissen treu bleibe?

Und: Ist es wichtig, ob ein Mensch in diesem Sinn Mann oder Frau ist?

Ich muss niemandem beweisen, weder durch Taten noch durch Worte, ein „ganzer Kerl“ zu sein. Männer, die das nötig haben, grade die haben doch ein Identitätsproblem.

Deshalb rate ich euch, Kommilitoninnen und Kommilitonen:

Fühlt euch ganz Frau, oder fühlt euch ganz Mann, aber glaubt nicht, dies beweisen zu müssen.

Weder anderen noch Euch selbst.

Man kann aus den Vorzügen beider Geschlechter lernen. Alice Schwarzer hat einmal gesagt: „Männer sind nur dann interessant, wenn sie auch eine weibliche Seite haben und Frauen nur dann, wenn sie auch eine männliche Seite haben.“

In diesem Sinne:

Seid ganz Mensch.

Danke.

LITERATUR

1. *Alt J.* Richtig argumentieren oder wie man in Diskussionen Recht behält. – C.H. Bech-Verlag, 2003.
2. *Birkenbihl Vera F.* Rhetorik. Redetraining für jeden Anlass. – Mvg-Verlag, 2018.
3. *Jahnke R.* Sprechtechnik und Redekunst: ein Lehrgang für sicheres Auftreten und freies Reden. – München : E. Reinhardt Verlag, 1998.
4. *Köhler Hans-Uwe L.* Die perfekte Rede. So überzeugen Sie jedes Publikum. – GABAL-Verlag, 2011.
5. *Kopfermann Th.* Rhetorik – ein Spiel? Praktische Rhetorik in der Lehrerausbildung und – fortbildung // Rhetorik. Ein internationales Jahrbuch. Band 17. – Tübingen : Max Niemeyer Verlag, 1998
6. *Krieger P., Hantschel Hans-Jürgen.* Handbuch Rhetorik. – Falken-Verlag, Niederhansen, 1998.
7. *Lay R.* Manipulation durch die Sprache. – Frankfurt, Berlin : Ullstein (Taschenbuch 3.Auflage), 1990.
8. *Lerche R.* Rhetorik: das Trainingsprogramm: sicher auftreten – frei sprechen – erfolgreich diskutieren. – Augsburg : Augustus Verlag, 1995.
9. *Ryborz H.* Beeinflussen – Überzeugen – Manipulieren. Seriöse und skrupellose Rhetorik. – Walhalla und Praetoria-Verlag, 2018.

10. *Wieke Th.* DuMonts Handbuch Rhetorik: mit Musterreden für jeden Anlass. – Köln : DuMont-Monte-Verlag, 2002.
11. *Wilmers A.* Erfolgreiche Rhetorik und Kommunikation. – Albert-Ludwigs-Universität, Freiburg, 2005.

Учебное издание

Макарова Елена Викторовна

**Wirksamer sprechen lernen =
Учиться говорить эффективней**

Уральский государственный педагогический университет.
620091 Екатеринбург, пр-т Космонавтов, 26.
E-mail: uspu@uspu.ru

