



Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Dies gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und elektronische Speicherformen sowie die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Printed in Germany

Rhetorik

Herausgegeben von Albrecht Behmel, Sebastian Frey, Thomas Hartwig, und Ulrich A. Setzermann

Vorwort

Rhetorik - der fünfte Titel unserer Reihe Edition student-online befaßt sich mit einem zentralen Inhalt des Studiums, der im akademischen Alltag und der wissenschaftlichen Ausbildung oft nur wenig Beachtung findet. Rhetorik ist, wie der Philosoph Hans Georg Gadamer es formulierte, ubiquitär. Das heißt, daß jede Wissenschaft, die auch praktisch sein will, Rhetorik benötigt - und das ist sie bereits, wenn sie ihre Ergebnisse mitteilen will.

Unsere Handbücher präsentieren die Ergebnisse von vielen Jahren Lehrtätigkeit als Rhetoriktrainer in der Wirtschaft, an Universitäten und von Umfragen bei Dozenten und Prüfern nach typischen Fehlern der Studenten. Die auf diese Weise entstandene Sammlung ist sicherlich eine gute Hilfe für alle Studierenden, die ihre Fertigkeiten des freien Sprechens und damit ihre Chancen an der Universität verbessern wollen.

Das Handbuch richtet sich an die praktische Seite der Rhetorik, ganz nach unserem Motto, "Know-how für erfolgreiches Studieren". An dieser Stelle sei ausdrücklich auf die umfangreiche Literaturliste am Ende des Buches verwiesen, über die Sie einen leichten Einstieg in das Fach der Rhetorikforschung finden können.

Wir wollen Sie mit diesem Buch dazu anregen, sich mit dem Gebiet der Rhetorik auch inhaltlich und wissenschaftlich zu befassen, denn nur durch fundiertes Grundwissen und viel Übung gewinnen wir die souveräne Beherrschung unserer Aufgaben.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg!

Die Herausgeber

Inhalt

1.	Was ist Rhetorik?	4
2.	Was ist eine wissenschaftliche Rede?	10
3.	Der Redner	13
3.1	Die Aufgaben des Redners	15
3.2	Die vier Botschaften einer Rede	21
3.3	Körpersprache des Redners	26
3.4	Typische Fehler: Sprache und Grammatik	31
3.5	Typische Fehler: Auftreten und Stil	33
3.6	Neologismen und Schlagwörter	38
3.7	klare Sprache	44
4.	Das Publikum	47
4.1	Körpersprache des Publikums	50
5.	Die Geschichte der Redekunst im Überblick	52
6.	Fachbegriffe aus der Rhetorik	57
6.1	Tropen	57
6.2	Wort- und Sinnfiguren	59
7.	Redewendungen	62
8.	Checklisten für Referenten und Vortragende	69
9.	Recht behalten: Polemik ("Eristik")	78
9.1	Argumentieren	80
10.	Lampenfieber und Redeangst	84
10.1	Ein paar Übungen	86
10.2	Atmung und Pausen	89
11.	Literaturhinweise	91
11.1	Wissenschaftliche Titel	91
11.2	Ratgeber Rhetorik	94

1. Was ist Rhetorik?

Rhetorik im weitesten Sinne ist die Weitergabe von Gedanken. Deshalb ist die Fähigkeit, Ideen an andere Menschen zu vermitteln, in jedem Bereich des Lebens von zentraler Bedeutung. Uns soll im Folgenden die Rolle der Rede im Studium beschäftigen.

Die Rhetorik als Fach hat eine lange Tradition an der Universität und ist somit selbst Gegenstand der Forschung. Schon aus diesem Grund ist es notwendig sich mit ihr zu befassen. Vor allem als Student der Geistes- oder Kulturwissenschaften sollte man einige Aspekte dieser Tradition kennen.

Seit dem Mittelalter rechnet man die Rhetorik zu den sieben freien Künsten. Die sogenannten *artes liberales* gliederten sich in das sogenannte *trivium* (Grammatik, Rhetorik und Dialektik) und das *quadrivium* (Mathematik, Geometrie, Musik und Astronomie). Die Kenntnis der ersten drei Disziplinen wurde als Grundvoraussetzung für das Studium überhaupt betrachtet. Die Beschäftigung mit der Sprache ist also nach alter Auffassung eine Grundbetätigung jedes Studenten. Rhetorik gehört zur akademisch-humanistischen Tradition Europas.

Daher gehört es auch zur akademischen Allgemeinbildung, Grundbegriffe der Rhetorik zu kennen und zu beherrschen. Der mündliche Vortrag wissenschaftlicher Inhalte und die Auseinandersetzung mit Kollegen sind zentrale Betätigungsfelder in der Wissenschaft und im akademischen Betrieb. Je besser die Kenntnis von den Gesetzmäßigkeiten dieser Betätigungsfelder ist, desto besser werden auch die Chancen derjenigen sein, die darin bestehen wollen. Rhetorik ist eine Grundvoraussetzung wissenschaftlicher Arbeit.

Rhetorik in der Universität unterscheidet sich in einigen zentralen Punkten von anderen Formen der Redekunst etwa in Politik und in der Wirtschaft, wo es um den Verkauf von Produkten, um die Überzeugung von Kunden,

die Abwehr gegnerischer Parteien und deren Argumente geht. Wissenschaftliche Rhetorik hat zwei Merkmale. Es geht um Selbstdarstellung und um Informationsweitergabe. Es müssen weder Kunden überzeugt werden, noch geht es darum, andere Ansichten auf polemische Weise abzuschmettern. Man kann sagen, die akademische Redeweise sei etwas ruhiger und bedächtiger als andere Formen. Desweiteren ist wissenschaftliche Sprache hochgradig formalisiert. Das bedeutet, daß die wissenschaftliche Redeweise sich bestimmter Formen bedient, die man erlernen kann. Diesen Zweck verfolgt das vorliegende Handbuch.

Wir möchten Ihnen mit diesem Buch ein Instrument zur Hand geben, das Ihnen dabei hilft, im wissenschaftlichen Disput und bei Vorträgen die formalen Aspekte einzuhalten und dadurch zu demonstrieren, daß Sie mit der akademischen Arbeitsweise vertraut sind. Darin liegt ein Schlüssel zum Erfolg an der Universität.

"Vortrag und Diskussion", das sind die beiden wesentlichen rhetorischen Formen an der Universität. Zu beiden gehört neben der inhaltlichen Vorbereitung, die niemals gut genug sein kann, auch handwerkliches Können und ein wenig Theorie. Häufig konzentrieren sich Studenten vor allem auf den Inhalt, in der Hoffnung, daß ein Referat dann gut gelingen wird, wenn die Daten gut gelernt worden sind. Dies ist ein typischer Fehler, denn man kann davon ausgehen, daß ein Publikum nicht nach den gleichen Maßstäben wertet wie derjenige, der vor diesem Publikum auftritt. Die Bewertungsmaßstäbe des Publikums zu kennen ist also ein zentraler Faktor. Man geht davon aus, daß der Eindruck, den ein Redner bei seinem Publikum hinterläßt zu etwa einem Drittel durch den Inhalt des Vortrags, und durch etwa zwei Drittel (!) von Äußerlichkeiten und der Art des Auftretens, bzw. der Didaktik bestimmt wird. **Die Rhetorik befaßt sich mit der Frage, wie der Eindruck des Publikums zugunsten des Redners beeinflußt werden kann.**

Mit diesem Handbuch wollen wir Sie für die Sichtweise des Publikums sensibilisieren und Ihnen dabei helfen, Ihren Auftritt sicherer und eleganter

ter zu machen. Es ist sicher wichtig, eine Menge guter Auftritte zu sehen und kritisch zu untersuchen, aber nichts ersetzt die praktische Erfahrung des Redens vor einem Publikum selber. Diese Erfahrung muß anschließend ausgewertet werden. Wir haben in diesem Handbuch einige Listen zusammengestellt, die Ihnen die Auswertung eigener und fremder Redeleistungen erleichtern sollen.

Tip: leisten Sie zu jeder Veranstaltung Redebeiträge

Da die wissenschaftliche Redeweise stark formalisiert ist, kann sie leichter gelernt werden als eine uneinheitliche Sprache (niemand würde zum Beispiel ernsthaft behaupten, daß die Autoren belletristischer Literatur eine einheitliche Sprache sprechen, in der Wissenschaft trifft dies jedoch mehr oder weniger zu). Daher führt ein Weg zu besseren Redeleistungen an der Universität über das Nachahmen, oder, um ein etwas positiveres Wort zu verwenden, über die Orientierung an Vorbildern. Prägen Sie Ihren Geschmack nach guten Vorbildern, nach Dozenten oder Mitstudenten, deren Sprache Ihnen gut erscheint. Das soll nicht bedeuten, daß diese Vorbilder einfach kopiert werden sollen, sondern vielmehr, daß Sie sich darüber Gedanken machen sollten, was die erfolgreiche Sprache dieser Vorbilder ausmacht und ob es möglich ist, von diesen zu lernen. Suchen Sie Kontakt zu solchen Vorbildern, indem Sie diese Menschen in Ihre Lerngruppe einladen oder zu Veranstaltungen gehen, auf denen sie auftreten.

1.1 Arten von Reden

Traditionell unterscheidet man folgende Arten von öffentlichen Reden: die Gerichtsrede (*genus iudiciale*); die beratende (politische) Rede (*genus deliberativum*) und die Festrede (*genus demonstrativum*). Im Grunde lassen sich auch fast alle modernen Formen der Rede auf diese Grundformen zurückführen. Die wissenschaftliche Rede ist sehr häufig eine Mischung aus den letzten beiden Formen.

In späterer Zeit sind neue Arten der Rede entstanden, etwa durch die spezifischen Bedingungen des Radios und des Fernsehens, doch lassen sich in der Tat bis heute die drei Grundformen in jeder Rede entdecken, wenn man zwischen den jeweils verschiedenen Aufgaben der Rede unterscheidet. Diese lauten:

- Den Zuhörer zu bestimmten Handlungen veranlassen
- Dem Zuhörer einen Sachverhalt erläutern
- Den Zuhörer in eine bestimmte Atmosphäre versetzen

Diese Aufstellung macht uns deutlich, daß wissenschaftliche Reden vor allem dem Zweck dienen, Sachverhalte zu erläutern und eine gewisse Stimmung zu begünstigen. Beabsichtigte Stimmungen können Bewunderung, Staunen und dergleichen sein. Man denke nur einmal an Festvorträge oder Antrittsvorlesungen. Es ist ein Irrtum zu glauben, daß wissenschaftliche Rhetorik nicht darauf abziele, das Publikum zu beeinflussen. Wissenschaftliche Rhetorik dient jedoch in nur sehr geringem Maß dazu, konkrete Handlungsanweisungen zu geben. Hierin unterscheidet sie sich beispielsweise von der Predigt.

Man darf nicht verkennen, daß eine gewisse gesunde Eitelkeit grundsätzlich zu jedem Redner gehört. Ohne das Bedürfnis, die eigene Person oder

die eigenen Kenntnisse darzustellen, ist keine öffentliche Ansprache denkbar, auch wenn viele Redner damit kokettieren, eigentlich nicht sprechen zu wollen oder tatsächlich unter Formen der Redeangst leiden.

Das ist der erste wichtige Schritt beim Studium der Rhetorik: Durch Reden profilieren wir uns, sei es im Parlament oder im Seminar. Diesen Aspekt dürfen wir zwar nicht überbewerten, aber wir sollten uns keine Illusionen machen: Reden hat mit Selbstdarstellung zu tun. Falsche Bescheidenheit ist also sicherlich fehl am Platz und wird in unserer Zeit auch meistens negativ aufgenommen. Was in fernöstlichen Ländern wie Japan als Tugend gilt, kann in Europa leicht als Heuchelei aufgefaßt werden. Selbstdarstellung ist erlaubt, akzeptiert und wird von uns sogar erwartet. Das hat auch mit dem Unterhaltungscharakter einer Rede zu tun. Wer sich selbst unterbewertet wird kaum dazu beitragen, daß sich das Publikum gut unterhält.

1.2 Aufbau von Reden

Bereits in der Antike gab es klare Vorstellungen davon, wie eine Rede vorzubereiten sei und welche Stufen diese Vorbereitung haben sollte. Die lateinischen Begriffe sind bis heute das korrekte Fachvokabular.

1.2.1. *Inventio*: Die Auffindung des Stoffes. Schon in der Antike ist betont worden, daß ein Redner ohne tiefe Kenntnis der Materie keine gute Rede halten kann. Daher ist der Recherche, wie wir heute sagen würden, immer das höchste Maß an Energie zu widmen.

1.2.2. *Dispositio*. Die Strukturierung. Sobald wir den Stoff gesichtet haben, müssen wir ihm eine sinnvolle Form geben. Hier gelten die Kriterien der Übersichtlichkeit und der Nachvollziehbarkeit. Das stärkste Argument steht dabei traditionell am Schluß, das schwächste in der Mitte.

1.2.3. *Elocutio*. Die stilistische Durchformung. Hierbei kann aus mehreren Stilebenen gewählt werden: **Klar und sachlich** (*tenue genus dicendi*), unpersönliche Darstellung (berühmt durch Lysias) oder **Anmutig** (*genus medium*), poetische Prosa; oder **Pathos** (*genus grande*), alle Register werden gezogen (berühmt durch Gorgias).

1.2.4. *Memoria*. Das Einprägen. Ebenfalls dazu gehört die Erstellung von didaktischen Hilfsmitteln wie Konzepte, Medien und Notizen.

1.2.5. *Actio*. Der Vortrag. Zu diesem Punkt gehört die Pflege der Stimme und das Training der Atemtechnik. Was die Gesten betrifft, so sollten wir uns vor allem im wissenschaftlichen Betrieb heute nicht an den ausdrucksfreudigen Idealen der alten Römer und Griechen orientieren (Cicero liebte es beispielsweise, mit dem Fuß aufzustampfen, um seiner Empörung Ausdruck zu verleihen), sondern nur geringe gestische Untermalung bieten.

2. Was ist eine wissenschaftliche Rede?

Die wissenschaftliche Rhetorik ist eine Unterdisziplin der Rhetorik. Auch hier wird öffentlich gesprochen, auch hier geht es um Überzeugung, aber es gibt grundsätzliche Punkte, in denen sich das wissenschaftliche Sprechen von anderen Gattungen der Rede unterscheidet.

Es geht in aller Regel nicht um die Motivierung der Zuhörer zu irgendwelchen Handlungen, wie es bei der politischen Rede häufig der Fall ist. Ferner soll eine wissenschaftliche Rede auch keine Gemeinschaft stiften, wie etwa bei der Trauerrede. Es geht um etwas anderes.

Wissenschaftliche Reden dienen vor allem der Information über Sachverhalte und der Selbstdarstellung des Redners.

Mit einer wissenschaftlichen Rede informieren wir unser Publikum über die Inhalte unserer Forschung, dann konfrontieren wir unsere Zuhörer mit unserer Interpretation der Sachverhalte und schließlich wollen wir es erreichen, daß unsere Zuhörer beeindruckt von uns sind und unsere Ideen weitergeben, beziehungsweise sich unseren Namen merken.

Welche Arten der wissenschaftlichen Rede gibt es?

Da ist zunächst einmal **die vorbereitete Rede** wie etwa eine Vorlesung, ein Vortrag oder ein Referat. Ein Redner stellt bestimmte Sachverhalte vor und bietet eigene Interpretationen neben solchen von anderen Wissenschaftlern an. Es ist ein wichtiges Kennzeichen der wissenschaftlichen Rede, daß anderen Meinungen großer Raum eingeräumt wird. Wenn wir politische Reden aus dem Bundestag mit wissenschaftlichen Reden der Universität vergleichen, so werden wir feststellen, daß in einer politischen Rede sehr wenig Raum für andere Meinungen besteht. Andere Meinun-

gen werden meist absichtlich verkürzt wiedergegeben. Eine Vorlesung ohne die Diskussion der aktuellen Literatur und damit ohne Diskussion des Forschungsstandes ist nicht denkbar. Die vorbereitete Rede ist ferner besonders dadurch gekennzeichnet, daß zu ihr ein Manuskript besteht oder bestehen kann.

An die Präsentation schließen sich kürzere spontane Reden an. Solche Reden kann man "**Diskussionsbeiträge**" nennen. Das Kennzeichen dieser Redegattung ist nicht so sehr die Kürze wie der Umstand, daß hier versucht wird, auf Gebotenes zu reagieren und weiteres eigenes Wissen vorzutragen. Je nach Situation kann die Reaktion auf den Vortrag aggressiver ausfallen (etwa bei Kongressen oder Kolloquien) oder auch milder, bzw. zustimmender und mit mehr Gewicht auf die Darstellung eigener Kenntnisse (etwa bei der Ehrung eines verdienten Wissenschaftlers oder bei anderen Festvorträgen). Nach Vorlesungen kann die Diskussion häufig auch die Form einer Frage-und-Antwortrunde annehmen, bei der sich Redner und Zuhörer abwechseln. Es kann vorkommen, daß sich die Teilnehmer einer Diskussionsrunde nicht direkt ansprechen, sondern jeweils auf verschiedene Aspekte eingehen. In einer Diskussion wird selektiv auf einzelne Redeaspekte eingegangen.

Für Studenten spielen beide Arten der Rede eine Rolle. Die vorbereitete Rede betrifft vor allem Referate und mündliche Prüfungen, die spontane Rede betrifft in erster Linie die Debatte im Seminar. Uns geht es hier nicht in erster Linie um die Vorbereitung einer Rede, also dem wissenschaftlichen Recherchieren, vielmehr steht die *Durchführung* der Rede, das eigentliche Vortragen im Mittelpunkt.

Hierbei gilt die zentrale Regel der Rhetorik:

Ein Redner muß zehnmal mehr wissen, als er sagen wird.

Ohne gründliche Vorbereitung des Stoffs sind Redner verloren. Es gibt zahllose Beispiele für mißlungene Reden, deren Mißerfolg allein auf mangelnde Vorbereitung oder sachliche Inkompetenz der Redner zurückzuführen ist. Man kennt diese Problematik auch aus Seminaren: Studenten, die sich in jeder Pause sehr beredt mit Freunden unterhalten, verstummen plötzlich, wenn die Veranstaltung beginnt, weil sie keine eigenen Standpunkte einnehmen können. Es fehlt an Vorbereitung.

Ist das Seminar dann vorüber, verwandeln sich diese Studenten wieder in Redner, wenn sie mit ihren Freunden das private Leben diskutieren. Je mehr wir über ein Thema wissen, desto mehr können wir dazu sagen. Am meisten wissen wir natürlich über unser eigenes Leben. Daher fällt uns eine Diskussion zu solchen Themen am leichtesten.

Es muß unser Ziel sein, möglichst gut vorbereitet ins Seminar zu gehen. Assoziationsfähigkeit entsteht erst durch Wissen, Wissen entsteht durch Lernen und gründliche Vorbereitung. Kein rhetorischer Kunstgriff kann einen unvorbereiteten Redner vor einem kritischen Publikum schützen.

Die Auffindung des Redestoffes, oder moderner gesprochen: die Recherche, ist die zentrale Aufgabe. Das hat vor allem mit der Lektüre zu tun: Das normale Lesepensum eines Studenten sollte bei mindestens 5 Stunden täglich liegen.

Tip: Wer sich profiliert wird respektiert

3. Der Redner

Erst das Publikum macht einen sprechenden Menschen zum Redner. Ein Publikum besteht aus solchen Menschen, die den Ausführungen des Redners mehr oder minder konzentriert folgen oder folgen wollen. Sowohl der Redner als auch das Publikum haben Aufgaben, wenn zwischen beiden erfolgreiche Kommunikation stattfinden soll.

Es ist wichtig zu betonen, daß es kein passives Publikum gibt. Kommunikation findet immer statt. Auch wenn wir mit einem schweigenden, vollkommen kalten Publikum konfrontiert sind, erfahren wir eine Art der Informationsübermittlung. Die Information lautet dann: "Du bist unerwünscht!".

Ein guter Redner ist also derjenige, der es vermag, eine Verbindung zwischen sich und dem Publikum herzustellen, so daß sich die Anwesenden in Zuhörer verwandeln.

Die Bedingungen der beiden Seiten sind nicht gleich: Der Redner steht meistens allein dem Publikum gegenüber. Das Publikum besteht häufig aus Menschen, die alle in mehr oder weniger die gleiche Richtung sehen. Ferner sitzen die Zuhörer oft. Der Redner sieht viele Gesichter, die Zuhörer nur eines. Daraus läßt sich ableiten:

Tip gegen Lampenfieber: Stellen Sie sich nicht frontal gegenüber ihrer Zuhörer auf, sondern leicht schräg versetzt.

Der Redner steht allein schon durch seine Position auf dem Prüfstand. Er kann sich nicht oder nur kaum verstecken (das Rednerpult erfüllt im Wesentlichen eine psychologische Schutzfunktion). Daher ist es von großer Wichtigkeit, daß wir uns auf den korrekten Sitz unserer Kleidung verlassen können und daß alle anderen Äußerlichkeiten stimmen.

Je auffälliger das Äußere des Redners ist, desto mehr Möglichkeiten hat das Publikum, sich auf diese Dinge zu konzentrieren. Ist Ihnen schon einmal aufgefallen, wie sehr sich Politiker im Lauf ihrer Karriere in diesem

Sinn verändern? Je erfahrener ein Redner ist, desto weniger wird er versuchen, durch Äußerlichkeiten aufzufallen oder seinem Publikum Anlaß zur Ablenkung zu geben, indem er sein Äußeres der Norm möglichst stark anpaßt. Die einzige Ausnahme ist in diesem Zusammenhang die Büttenrede, bei der gerade durch komisches Auftreten der alberne Inhalt unterstrichen werden soll.

3.1 Die Aufgaben des Redners

Die erste, ja für sich allein beinahe ausreichende Regel des guten Stils ist diese, dass man etwas zu sagen habe. Arthur Schopenhauer

Ein wissenschaftlicher Redner muß sein Publikum nicht zum Handeln bewegen. Er muß es zum Denken bringen - wie macht man das?

Die Teilnehmer eines Seminars befassen sich mit einem gemeinsamen vorgegebenen Thema. Alle Teilnehmer sind im Idealfall gut über die allgemeinen Zusammenhänge informiert. Es werden Referate gehalten, die über bestimmte Einzelaspekte des großen Themas informieren. Da nun jeder Teilnehmer sein eigenes Thema hat, ist er nicht gezwungenermaßen an den Darlegungen der anderen Teilnehmer interessiert.

Es gibt drei Möglichkeiten, Interesse zu wecken.

Erweitern Sie das Blickfeld Ihres Publikums
Vertiefen Sie vorhandene Kenntnisse
Erzeugen Sie Spannung

Als Studenten sind wir nicht verpflichtet, wissenschaftliche Revolutionen auszulösen oder neue Debatten zu eröffnen. Unsere Aufgabe besteht vorrangig darin, die wissenschaftliche Arbeitsweise zu erlernen und durch unsere Bemühungen zu zeigen, daß wir uns in der wissenschaftlichen Denkweise bewegen können. In erster Linie bestehen also formale Ansprüche, wie Zeiteinteilung und Berücksichtigung der Literatur.

3.1.1 Blickfeld erweitern

Je größer ein Publikum ist, desto schwerer ist es, Informationen zu bieten, die allen Zuhörern nützen. Was jedoch alle Menschen interessiert, sind

Zusammenhänge. Wenn es Ihnen gelingt, Zusammenhänge zwischen Ihrem Thema und anderen Bereichen herzustellen, können Sie sicher sein, zumindest einen Teil des Publikums zu interessieren. Wissenschaftliche Zusammenhänge sind zumeist solche der Fachliteratur und der entsprechenden Zitate.

Ein Grundprinzip wissenschaftlicher Darlegungen ist die Bezugnahme auf andere Wissenschaftler. Je bedeutender der erwähnte Wissenschaftler ist, desto mehr Interesse finden unsere eigenen Gedanken. Wir sollten dabei die Belletristik nicht vergessen: wir dürfen unsere Ausführungen an Zitate aus Poesie und Prosa binden, denn Wissenschaft bedeutet immer auch Allgemeinbildung. Wir können den Umstand, daß Zitate einen Text bereichern, gezielt einsetzen.

Daher hat die sogenannte "schöne Literatur" mit Wissenschaft mehr zu tun, als wir auf den ersten Blick denken würden. Den gleichen Zweck erfüllen übrigens auch Werke aus den bildenden Künsten.

"Nützliche Informationen geben" bedeutet also: Zusammenhänge herstellen, die dem Publikum neu sind. Je größer (oder feiner!) die Zusammenhänge sind, desto besser ist es für Ihre Rede.

3.1.2 Kenntnisse vertiefen

Wir dürfen freilich nicht den Fehler begehen, große Zusammenhänge dort zu suchen, wo keine sind. Manchmal erweist es sich sogar als unmöglich und die Herstellung von größeren Bedeutungsrahmen würde sehr erzwungen wirken. Man kann ebenso den umgekehrten Weg gehen und Inhalte vertiefen. Auch hier ist es wieder möglich, Zitate oder andere Hilfen zu finden, mittels derer wir unserem Publikum erklären können, warum unser Thema interessant ist.

Je detaillierter wir uns mit einer Frage befassen, desto mehr Einzelheiten lernen wir kennen. Möglicherweise sind diese Details für unser Publikum jedoch gänzlich uninteressant. Wir sollten es uns also zur Aufgabe ma-

chen, einen kleinen Abschnitt unseres Wissens so darzustellen, daß unser Publikum nach unseren Ausführungen in der Lage ist, sich selbst ein Bild von dem Thema zu machen. Wir beziehen unser Publikum in die Entwicklung unserer Gedanken mit ein.

"Kenntnisse vertiefen" kann bedeuten, daß wir neue Informationen über bestimmte Menschen anbieten, daß wir auf die etymologische Bedeutung von Wörtern eingehen (das ist immer eine Bereicherung) oder allgemein gesagt, daß wir dort nach Hintergründen suchen, wo bis jetzt keiner gesucht hat.

Wissenschaftliches Denken bedeutet, immer nach Hintergründen zu fragen.

Eine der wichtigsten Arbeitsfragen bei dieser Technik lautet daher: "Was ist überhaupt ein...?"

Die beiden Techniken, "Perspektiven erweitern" und "in die Tiefe gehen", sind keine Gegensätze. Wir sollten beide Techniken miteinander verbinden und dort in die Tiefe gehen, wo wir Defizite vermuten und größere Zusammenhänge dort herstellen, wo sie sinnvoll sind. Auf keinen Fall sollten wir Wirkungen erzwingen wollen. Ein Effekt stellt sich vielmehr von selbst dort ein, wo starke Inhalte wirken.

Tip: Wir können über alles reden, nur nicht über 20 Minuten

3.1.3 Spannung erzeugen

Kann Wissenschaft spannend sein? Die Antwort lautet: ja, aber das ist schwer, denn normalerweise kennt die Wissenschaft keine Handlung in dem Sinn, wie sie in Kinofilmen erzeugt wird. Wissenschaft ist oft sehr unpersönlich, Hauptpersonen fehlen ebenso wie die gefühlsmäßige Bindung an den Ausgang der "Geschichte". Spannung entsteht in der Wissenschaft vor allem dann, wenn wir unser Publikum mit auf eine Entdek-

kungsreise nehmen. Die Kunst erzeugt Spannung, indem sie uns mit den Helden fühlen läßt. Die Wissenschaft erzeugt Spannung, wenn wir spüren, daß wir etwas begreifen.

Es ist sehr schwer, Spannung bewußt herzustellen, sie entsteht vielmehr wie von allein. Hier spielen viele Faktoren eine Rolle, die nicht direkt vom Redner zu beeinflussen sind; aber eines ist sicher: Je begeisterter der Redner von seinem Stoff ist, desto leichter wird es ihm fallen, auch sein Publikum zum aufmerksamen Zuhören zu bewegen. Ein guter Forscher ist immer von seinem Thema begeistert - diese Begeisterung müssen wir suchen und kultivieren.

Spannung entsteht, wenn wir unser Publikum an der Entstehung von Erkenntnissen beteiligen. Diese Evolution entspricht der Handlung in einem Kinofilm. Spannung entsteht auch dann, wenn es uns gelingt zu erklären, *warum* wir etwas sagen. Spannung entsteht nicht zuletzt auch durch die Beantwortung von Fragen. Deswegen ist es sehr zu empfehlen, dem Publikum Fragen vorzulegen, die im Laufe der Rede wiederholt werden. Viele Redner nützen hier den sogenannten "Refrain-Effekt".

Der "Refrain-Effekt" besagt, daß ein Publikum sich freut, wenn es Bekanntes hört. Daher kann man jeden Abschnitt der Rede mit einem etwa gleichlautenden Satz beginnen oder auch beenden. Auf diese Weise beziehen wir unser Publikum in unsere Ausführungen mit ein.

Diese Technik birgt jedoch auch gewisse Risiken. Refrains können suggestiv wirken und auf das Publikum den Eindruck machen, es würde manipuliert. Ferner können Refrainfragen langweilen. Wir sollten es also nicht übertreiben.

Spannung entsteht auch durch Ankündigungen oder durch Steigerung gewichtiger Argumente. Traditionell steht das stärkste Argument oder die aufsehenerregendste Behauptung am Ende der Rede, die schwächsten Punkte stehen in der Mitte. Mit (sparsam eingesetzten) Formulierungen wie: "aber das ist nicht das stärkste Argument..." können wir unser Publikum dazu anhalten, uns weiterhin mit Konzentration zuzuhören.

Zuhörer interessieren sich nicht in erster Linie für Inhalte, sondern für gute Darbietungen. Das Beispiel der TV-Sendung "Literarisches Quartett" hat gezeigt, daß viele Zuschauer, die der Literatur im Grunde gleichgültig gegenüber standen, nur deshalb einschalteten, weil sie sich eine interessante Show versprochen. Hier liegt eine Chance, aber auch ein großes Risiko. (Das "Literarische Quartett" ist übrigens auch aus Gründen eben dieser Gefahr eingestellt worden.)

Tip: Das Spektakel nicht übertreiben!

Ein Redner ist nicht verpflichtet, seine Zuhörer zu besseren Menschen zu machen; vor allem im wissenschaftlichen Betrieb sind moralische Wertungen oder Urteile mit Vorsicht zu genießen. Vermeiden Sie auf jeden Fall Appelle oder direkte persönliche Bezugnahme, außer für den Fall, daß Sie einen Umstand aus Ihrer Biographie erwähnen können, der in Zusammenhang mit dem Thema steht. Solche Anekdoten können eine wissenschaftliche Ausführung bereichern, doch wirkt allzu starkes persönliches Engagement immer deplaziert. Ihr Eifer sollte dem Fach und dem Thema gelten, nicht den Konklusionen, die man aus der Beschäftigung mit dem Thema ziehen kann.

Ein Redner ist ferner nicht dazu verpflichtet, sein Publikum um jeden Preis zu unterhalten oder zu erheitern. Vor allem Witze sind dazu geeignet, uns als Redner lächerlich aussehen zu lassen, denn Witze können eine ganze Rede zerstören, wenn niemand außer dem Redner lachen muß. Der Humor kommt von allein, wenn wir engagiert und kenntnisreich über einen Sachverhalt debattieren. Witze sollten auf keinen Fall einstu-

diert werden, denn das komische Fach ist nicht nur im Theater das Schwierigste.

Eine spontane humorvolle Bemerkung in einem ansonsten konzentrierten und ernstesten Vortrag ist meist weitaus effektiver als ein geplanter Witz. Viele Redner betreiben sogar eine Art Recycling ihrer Witze: jedes Semester hören wir die Lieblingskommentare unserer Professoren erneut, so daß man sie eigentlich mitsprechen könnte. Als Anfänger sollten wir uns davor hüten, mit Witzen hausieren zu gehen. Unsere Aufgabe besteht darin, die Form zu erlernen und Sicherheit zu gewinnen. Der Vollständigkeit halber sei bemerkt, daß es immer ein Vorrecht von jeweils sozial Höhergestellten ist, scherzhafte Bemerkungen zu machen. In diesem Punkt ist etwas Menschenkenntnis gefragt. Was im Privatleben ein wirkungsvolles Instrument sein kann, könnte im Seminar fehlschlagen.

"Ja, aber – ja, und"

Ist Ihnen schon einmal aufgefallen, wie oft wir beim Antworten die Formulierung "Ja, aber..." verwenden? Wir beginnen sehr viele unserer Antworten mit diesen beiden Worten, auch wenn wir eigentlich zustimmen. Das Wort "aber" drückt einen Gegensatz oder die Beziehung von zwei verschiedenartigen Dingen oder Umständen aus, die eigentlich nicht einander zugeordnet sind ("er ist arm aber glücklich") oder sich sogar ausschließen. Daher ist jeder Satz, der mit diesem Wort beginnt, immer auch ein Satz mit einem Widerspruch zum vorher Gesagten. Oftmals ist dieser Effekt gar nicht erwünscht. Manchmal wollen wir schlicht eine weitere Information hinzufügen, also additiv sprechen und nicht kontrastierend. In diesem Fall hat sich die Formulierung "ja, und..." bewährt, (wobei die Betonung freilich nicht so sein soll wie in "Na und?", sondern wie in: "Ja! Und:... ").

Diese Formulierung hat eine interessante Wirkung auf das Publikum: Die Zuhörer fühlen sich ernst genommen und nicht gleich mit dem ersten

Wort unsererseits abgeschmettert. Sie gewinnen auf diese Weise mit Sicherheit mehr Aufmerksamkeit als mit der unfreundlicheren Alternative.

3.2 Die vier Botschaften einer Rede

Im letzten Teil ging es um die Aufgaben eines Redners. Im nun folgenden Teil wird die Informationen selber betrachtet: Was sagt ein Redner, wenn er etwas sagt?

Redner senden Informationen. Gleichgültig, was wir tun, sobald wir beobachtet werden, kann jede unserer Handlungen als Nachricht aufgefaßt werden. "Es ist unmöglich, nicht zu kommunizieren", lautet ein wichtiger Lehrsatz des Kommunikationsforschers Paul Watzlawick. Auch wenn wir vollkommen still sind und uns in keiner Weise bewegen, kann unser Verhalten als Zeichen gedeutet werden. "Was will er damit sagen, daß er wie ein Toter dasitzt?" so könnte die Überlegung unseres Gegenüber lauten. Wenn wir uns jedoch äußern, so bestehen weitere Möglichkeiten, unser Verhalten zu interpretieren. Man unterscheidet gewöhnlich vier Botschaften, die in jeder Äußerung enthalten sind.

1. Sachverhalt (worum es geht)
2. Beziehung Redner-Publikum
3. Appell (wozu das Publikum bewegt werden soll)
4. Selbstauskunft (was der Redner über sich aussagt)

3.2.1 der Sachverhalt

Der Sachverhalt bezeichnet den eigentlichen Inhalt unserer Rede. Hier sind zum Beispiel Zahlen und Fakten einzuordnen. Hier stehen unsere

Thesen und alles, was in Handout oder Skript zu finden ist. Wie bereits gesagt, sollte hier immer der größte Aufwand betrieben werden. Die Inhalte müssen so gut vorbereitet sein, wie es nur irgend geht.

Viele wissenschaftliche Redner tendieren jedoch dazu, diesen Aspekt allein zu betrachten und dabei die übrigen Punkte zu ignorieren; das wäre dann der sprichwörtliche zerstreute Professor, der es nicht bemerkt, wenn er mit dem Rücken zum Publikum spricht. So wichtig die fachliche Vorbereitung und die gründliche Beherrschung des Themas auch ist, so wenig dürfen wir die anderen Punkte außer Acht lassen.

3.2.2 Die Beziehung Redner-Publikum

Keine Nachricht wird roh oder pur übertragen. "Reine Information" gibt es ebensowenig, wie es "reine Energie" gibt. Energie wie Information bedürfen immer eines Trägers. Die Art und Weise der Übertragung kann interpretiert werden. Daher ist die Art und Weise der Übertragung immer auch selbst ein Aspekt der Nachricht. Wenn ein Redner nur trockene Tatsachen aufzählt, so ist sein Verhalten ebenso ein Signal an das Publikum, wie das Verhalten desjenigen Redners, der seine Zuhörer anspricht und einen Spannungsbogen aufzubauen weiß, um seine Rede schließlich sauber zu beenden. Was auch immer wir tun, sobald man uns beobachtet, kann unser Verhalten interpretiert werden.

Wir sind von der Gunst der Zuhörer stets abhängig. Ist es Ihnen schon einmal aufgefallen, daß sich Redner oft beim Publikum für die geschenkte Aufmerksamkeit bedanken? Ein Redner liefert sich seinem Publikum aus; jeder Redner geht ein gewisses Risiko ein, wenn er sich einem Publikum (im Sinn des Wortes) auf dem Podest oder an der Tafel "stellt".

Welche Einstellung sollte ein Redner nun gegenüber seinem Publikum haben?

Vor allem muß ein Redner es seinem Publikum *gönnen*, an den Informationen teilzuhaben, über die er selber verfügt. Als Redner sollten Sie die Einstellung einnehmen, daß Sie Ihre Zuhörer mit der Rede bereichern,

indem Sie die Früchte Ihrer Arbeit nicht für sich behalten, sondern großzügig weitergeben. Nur so können Sie hoffen, das Publikum für Ihre Ideen einzunehmen und nur so können Sie für die anschließende Diskussion mit Beiträgen rechnen, die wiederum Sie selbst bereichern. "Gönnen" heißt nicht "gönnenhaft sein" und daher sollten wir natürlich jede Art der Vertraulichkeit, Überheblichkeit und Kumpelhaftigkeit strikt vermeiden.

Die Einstellung, daß wir unser Publikum Anteil nehmen lassen ist nebenbei gesagt auch ein sehr gutes Mittel gegen Lampenfieber und Prüfungsangst. Wenn wir unseren Vortrag so sehen, daß wir den Zuhörern eine interessante Viertelstunde bieten werden, so fühlen wir uns weniger in der Defensive, und damit läßt auch das Lampenfieber nach, das ja hauptsächlich dann entsteht, wenn wir das Gefühl haben, nicht mehr Herr der Lage zu sein.

3.2.3 Der Appell

Bei wissenschaftlichen Reden hat der Aufruf zu bestimmten Handlungen immer relativ geringes Gewicht. Wenn man seine Zuhörer zu etwas aufrufen will, dann dazu, der Interpretation des Sachverhalts zu folgen, doch bleibt dieser Appell meistens unausgesprochen. Aufrufe wie im Parlament, vor Gericht oder in der Werbung sind im wissenschaftlichen Rahmen unüblich und wirken deplaziert. Das war nicht immer so: Vor allem in der Zeit der 1968er Revolte war es nicht verwunderlich, wenn studentische Vortragende nach der Darlegung eines wissenschaftlichen Sachverhalts unvermittelt zur Teilnahme an einer Demonstration oder eines Sit-ins aufriefen. Der Aufruf betraf aber auch dann jeweils außerwissenschaftliche Belange. Heute ist der Ton an den Universitäten wesentlich ruhiger.

Es gibt indessen noch eine weitere Art des Appells in jeder Rede und zwar in der direkten Form. Indem wir reden, appellieren wir an unsere Zuhörer, uns weiterhin zuzuhören. Das kann durch Gesten erfolgen, durch Spiel mit der Stimme, durch Redewendungen wie: "Aber das ist noch

nicht alles..." oder auch durch dominante Aufforderungen, leise zu sein, wie sie nur dem Leiter einer Veranstaltung zustehen. Doch wer sein Publikum zur Ruhe ermahnen muß, hat (zumindest für die nächste Zeit) verloren.

3.2.4 Die Selbstauskunft

Der letzte und oft unterschätzte Teil einer Nachricht ist die Auskunft über den Redner selbst. Indem wir sprechen, offenbaren wir vieles über unsere eigene Person. Vielleicht verrät ein leichter Akzent unsere Herkunft aus einer bestimmten Region, unsere Wortwahl verrät unsere politische Haltung, unsere Kleidung sagt etwas über unsere soziale Stellung oder unseren Geschmack aus. Auch die Körpersprache ist wichtig: Fühlt sich der Redner wohl? Ist er selbstverliebt oder hat er Lampenfieber? Spricht er ruhig und konzentriert oder verliert er gerade den Faden?

Viele Redner versprechen sich viel davon, vor dem Spiegel zu üben, um sich selbst besser kontrollieren zu können. Diese Methode hat einen gewichtigen Nachteil: Sie verführt uns leicht zum Manierismus, zum gekünstelten Auftreten und birgt damit leicht die Gefahr der Lächerlichkeit. Es ist sicherlich sinnvoll, die eigenen Auftritte gut zu proben, doch sollte der Inhalt im Zentrum unserer Aufmerksamkeit stehen. Die Körpersprache soll dem Inhalt folgen. Wenn wir uns des Sachverhalts sicher sind, werden wir auch eine entsprechend positive Körpersprache sprechen.

Anders als mit dem Spiegel verhält es sich mit dem Kassettenrecorder. Es ist in jedem Fall sinnvoll, einmal die eigene Stimme "von außen" zu hören, auch wenn sie zunächst unangenehm klingen mag. Es ist eine wertvolle Erfahrung, die uns weiterhilft, die eigene Sprechtechnik zu vervollkommen.

Tip: Nehmen Sie sich sowohl beim freien Sprechen als auch beim Vorlesen auf und vergleichen Sie Ihre Leistung.

Zur Selbstausskunft gehören *explizite Informationen*, also Sätze, die etwas über uns selbst aussagen, indem wir es ausdrücklich sagen. In der Wissenschaft sind solche Sätze nicht so üblich wie im Parlament. Der wissenschaftliche Vortrag steht unter dem Vorzeichen der Objektivität. Daher sind wissenschaftliche Sätze oft unpersönlich formuliert. (Passivsätze; Sätze mit "es" oder "man" im Subjekt, auch wenn sie nicht so elegant sind). Wenn Wissenschaftler sich selbst nennen, so erwähnen sie sich selbst oft in der dritten Person. ("Hervorhebung durch den Autor"), doch bleibt diese Technik den etablierten Wissenschaftlern vorbehalten. Studenten sollten davon noch keinen oder nur sehr sparsamen Gebrauch machen.

Die erste Person Singular ist dann erlaubt, wenn es um das "Wie" eines Vortrags geht ("Ich möchte das Thema in drei Kapitel unterteilen."). Die Sachinhalte selber sind sprachlich von der subjektiven Sichtweise weitgehend zu lösen.

Bei Schlußfolgerungen jedoch kann es hin und wieder notwendig sein, auf die "ich"-Form zurückzugreifen. In diesem Fall ist es ratsam, den Satz so aufzubauen:

1. Empfindung ("Mir scheint, daß...")
2. Ursache ("weil...")
3. Relevanz ("deswegen will ich nicht behaupten, daß...")

Diese Form nennt man "Ich-Botschaft", die es durch ihren Aufbau verhindern soll, daß der Angesprochene sich attackiert fühlt. Wenn wir uns auf die Darstellung unserer Empfindung beschränken, entsteht leicht eine Angriffsstimmung, die den Adressaten in die Defensive bringt, was nicht im Interesse eines erfolgreichen Gesprächs liegt.

3.3 Körpersprache des Redners

Gang und Haltung verraten mehr als das Gesicht. Alec Guinness

Ein großer Teil der Informationen, die wir unserem Publikum übermitteln ist nonverbaler Natur. Daher sollte jeder Redner über einige Grundkenntnisse aus dem Bereich "Körpersprache" verfügen. Der folgende Abschnitt ist weniger eine Anleitung, wie man seine Körpersprache gezielt einzusetzen habe, sondern vielmehr eine Anregung, sich mit diesem Thema zu befassen und sensibel für Fragen der Körpersprache zu werden. Ebenso wie es nützlich sein kann zu wissen, was es bedeutet, wenn ein Hund mit dem Schwanz wedelt oder die Zähne fletscht, kann es sinnvoll sein, die Signale, die uns unsere Mitmenschen geben, besser deuten zu können.

Die Füße

"Es ist wesentlich leichter, mit Worten zu lügen, als mit den Händen oder gar mit den Füßen", lautet eine Regel. Je näher ein Körperteil dem Gesicht ist, desto leichter fällt uns die Kontrolle des Körperteils, und daher spielen die Füße immer eine wichtige Rolle, wenn wir die Körpersprache eines Redners untersuchen. In vielen Fällen sehen wir die Füße von Sprechenden jedoch nicht. Bei Gesprächsrunden sind die Tische mit Blenden versehen und Rednerpulte sind ebenfalls häufig verschlossen. Aus gutem Grund.

So wie unsere Füße stehen ist unsere gesamte Haltung ausgerichtet. Im Normalfall lagert das Gewicht vorrangig auf einem Fuß (Standbein), während das andere Bein weniger belastet ist (Spielbein). Die Stellung des Spielbeins zeigt meistens in die Richtung, aus der wir etwas erwarten. Man sagt, "wir öffnen uns in diese Richtung". Beim Sprechen sollte man Unruhe vermeiden, d.h. die Füße stehen idealerweise ruhig und bequem.

Beobachten Sie einmal, wie Menschen in einer stehenden Runde ihre Füße setzen. Öffnen sie sich gegenüber dritten oder verschließen sie die Runde? Durch die Stellung der Füße entsteht auch eine Drehung des Körpers, die einladend oder abweisend wirken kann.

Die Hände

Immer wenn wir konzentriert sprechen, benützen wir unsere Hände. Dabei sind entspannte und natürliche Bewegungen sehr wichtig. Man kann sagen, daß die Bewegungen der Hände dann natürlich wirken, wenn sich auch die Arme mitbewegen. Je breiter der Rahmen der Bewegung ist, desto selbstbewußter wirken wir in aller Regel. Hierbei bestehen Unterschiede zwischen Männern und Frauen. Es ist auffällig wie unterschiedlich Männer und Frauen ihre Hände und Arme beim Reden einsetzen.

Schnelle, schneidende oder hackende Bewegungen von oben nach unten können kategorische Sätze untermalen, zur Seite schwingende Handbewegungen unterstreichen eher den Charakter einer Erklärung. Versuchen Sie, sich selbst beim Reden zu beobachten und ihre Gestik kennenzulernen. Auf keinen Fall sollte man das Spiel seiner Hände unterdrücken wollen. Das wirkt verkrampft.

Der Kopf

Je weniger wir den Kopf bewegen, desto selbstsicherer wirken wir. Der Kopf sollte dabei aber aufrecht und erhoben sein. Starke Bewegungen des Kopfes sind eher Zeichen sozial niedriger Stellungen. Es ist interessant, diesen Zusammenhang bei Kindern verschiedener Schichten, bzw. beim Sprechen mit Erwachsenen zu beobachten.

Kopfwackeln und Nicken, wie es etwa im amerikanischen Kulturraum üblich ist, gilt es zu vermeiden. Generell sollte man in Europa eher darauf verzichten, den oft einstudiert wirkenden Moden der USA zu folgen. Dazu gehört im Übrigen auch das Grimassieren. Als Faustregel gilt: Hände lebhaft, Kopf und Gesicht ruhig.

Beim Sprechen sollten wir mit unseren Zuhörern Blickkontakt halten. Besonders bewährt sich eine Blickbewegung in Form des Buchstabens "M". Wir beginnen links vor uns, sehen dann nach oben und bewegen den Blick dann schräg wieder zu uns her, wieder schräg zurück nach hinten im Auditorium, um dann wieder nach vorne rechts zu kommen.

Bewegen wir uns hin und her (etwa weil wir an einer aufgehängten Karte etwas demonstrieren wollen), so sollten wir dem Publikum immer wieder die Brust zeigen, das heißt, wir drehen uns nicht nur teilweise dem Publikum zu, sondern öffnen uns immer wieder ganz. Das gilt auch für Gesprächsrunden, wenn wir uns an einen Nebensitzer wenden, aber doch für alle sprechen.

Ein Experiment zur Frage, wie wichtig die Kopfhaltung eines Menschen ist, verdeutlicht das: Zwei aufeinander zukommende Menschen müssen entscheiden, wer links und wer rechts gehen soll, damit es zu keinem Zusammenstoß kommt. Drehen wir unseren Kopf leicht nach rechts, so bedeutet das, daß wir in diese Richtung ausweichen werden. Sie können auf diese Weise Entgegenkommende Menschen regelrecht steuern. Versuchen Sie auch nun, widersprüchliche Signale zu geben, schauen Sie nach rechts, aber gehen Sie nach links, so wird es sicherlich zu einem (Beinahe-)Zusammenstoß kommen.

Abstand

Man unterscheidet zwischen verschiedenen Zonen, die Menschen um sich herum aufbauen. Je nach Situation halten wir mehr oder weniger Abstand zu anderen Menschen. Dringt jemand in diese Zone ein, obwohl die Situation nicht danach ist, tritt uns dieser Mensch buchstäblich zu nahe und begeht einen sozialen Fehler. Wir kennen dieses Gefühl aus Fahrstühlen, die uns zwingen, mit fremden Menschen auf einem so engen Raum zu stehen, wie wir ihn sonst nur mit Vertrauten teilen.

Man kann zwischen intimer Distanz (0-40 cm); persönlicher Distanz (40-120 cm); sozialer Distanz (120 – 350) und öffentlicher Distanz (über 350) unterscheiden. Je nach Kulturkreis können hier beträchtliche Unterschiede bestehen. In Aufzügen wird deutlich, wie unangenehm es werden kann, wenn die Distanz zu Fremden unterschritten wird.

Männer und Frauen

Es gibt grundsätzliche Unterschiede in der Art, wie Männer und Frauen sich verhalten. Hier sind einige wichtige körpersprachliche Unterschiede.

- Männer tragen die hängenden Arme weiter vom Körper entfernt (Cowboyhaltung), während Frauen die Oberarme durch ihre vergleichsweise schmalere Schultern enger am Körper tragen und die Unterarme abstehen lassen. Diese Haltung wird gerne von Männern dargestellt, wenn sie Frauen nachahmen wollen.
- Stehen mit vorgeschobenem Oberschenkel wird als weiblich empfunden.
- Beim Sitzen gilt das "Beinflechten" als typisch weiblich, während Männer eher dazu neigen, die Beine breit aufzustellen oder den Knöchel auf das Knie zu legen.
- Frauen lächeln häufiger und stärker als Männer, dazu kommt häufig eine seitliche Neigung des Kopfes.
- Frauen berühren ihr Haar häufiger als Männer.

Es gibt auch Gesten, die bei Mann und Frau jeweils verschiedene Bedeutung haben, wie etwa die gespreizte Hand vor der Brust, die bei Männern eher eine Beteuerung der Ehrlichkeit einer Aussage ist, während es bei Frauen oft ein Anzeichen echten Erschreckens ist.

Die Körpersprache des Menschen ist sicherlich ein faszinierendes Gebiet für jeden, der sich mit praktischer Rhetorik befaßt. Doch bleiben Ratschläge, wie man seine Körpersprache gezielt einzusetzen habe (eventuell ist das sogar schwierig bis unmöglich), meistens unvollständig. Schärfen Sie Ihr Auge dafür, daß Worte nicht alles sind und daß unsere äußere Haltung viel über unsere innere Haltung verrät.

Absolute Tabus sind jedoch sicherlich der erhobene Zeigefinger und die vor dem Bauch gefalteten Hände. Beide Posen wirken schulmeisterlich und unbeholfen. Die Hand soll frei und geöffnet spielen können.

Der Zeichner Wilhelm Busch hat in seinem Werk eine sehr tiefe Kenntnis der menschlichen Körpersprache bewiesen. Nehmen wir seine Zeichnungen als Anregungen, um die Wirkungen bestimmter Posen besser zu verstehen. Das gilt natürlich vor allem für solche Posen, die wir besser vermeiden sollten.

3.4 Typische Fehler: Sprache und Grammatik

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. Kurt Tucholsky

Im Folgenden finden Sie eine Liste mit typischen Fehlern, wie sie jeden Tag in Seminaren vorkommen. Die Beschäftigung mit solchen und anderen Fehlern dient vor allem dazu, sich für Probleme der Sprache zu sensibilisieren. Erwarten Sie nicht, nach dem Studium von Fehlern anderer Leute, selbst keine Fehler mehr zu machen, aber versuchen Sie, einen Sinn für problematische Formulierungen zu entwickeln, um die eigenen Texte besser bewerten zu können.

Tip: Wer auf alles eingeht, geht ein

Fehler: Keine Namen von Personen kennen und nennen

Eine Rede richtet sich immer an Zuhörer. Zuhörer erwarten, daß man sie wiedererkennt oder, daß man ihre Leistungen würdigt. In einem Seminar sollten wir, sofern es möglich ist, auf die Standpunkte der anderen Teilnehmer eingehen und zeigen, daß wir nicht nur unser eigenes Thema beherrschen, sondern auch auf andere Positionen reagieren können. Dabei sollten wir die Namen dieser Personen nennen. Zu diesem Bereich gehört auch die Kenntnis von Namen wichtiger Autoren zu unserem Thema.

Fehler: zuviel Nominalstil statt Verbalstil

Eine Unsitte des modernen Deutsch, vor allem der Verwaltungssprache, besteht darin, Informationen, die eigentlich durch Verben ausgedrückt werden sollten, mit Substantiven auszudrücken. Beispiel: "Eine Entscheidung ist von uns herbeigeführt worden", anstelle von: "wir haben uns entschieden."

Sätze dieser Art sind allenfalls in geschriebener Form akzeptabel, sprechen sollten wir so nicht. Indem wir Verben verwenden, machen wir unsere Rede lebendiger und frischer. Es gehört mit in diese Kategorie der Fehler, wenn unsere Sätze zu lang sind. Bei langen Sätzen steigt ferner das Risiko, daß wir uns versprechen.

Tip: Besser Aktivsätze statt Passivsätze

Ebenso verhält es sich mit der Beziehung zwischen Aktiv und Passiv. Sätze im Passiv wirken oftmals unbeholfen und etwas steif, vor allem wenn sie auch im Aktiv stehen könnten. Das liegt daran, daß wir bei passiven Sätzen den Urheber nicht immer erkennen können. ("Das Auto wurde abgeschleppt" – wer hat es abgeschleppt?) Natürlich sind Passivsätze nicht vollkommen zu vermeiden, aber es sollte ein gesundes Verhältnis bestehen. Der Duden setzt ein Verhältnis von 90% aktiv und 10% passiv als ideal an.

Problem: Sätze mit "machen"

Das Verb "machen" ist ein Allerweltswort und wird eher umgangssprachlich verwendet. Die deutsche Sprache verfügt über viele Alternativen, die häufig besser geeignet sind, einen Sachverhalt auszudrücken. Daher sollten wir uns grundsätzlich überlegen, ob nicht eine Alternative zu diesem Verb besteht.

Tip: Korrekte Begriffe nennen

Als Wissenschaftler müssen wir über einen ausgefeilten Apparat von Begriffen verfügen. Wir können es uns schlicht nicht leisten, mit der Bezeichnung von Umständen ungenau zu sein und möglicherweise unscharfe Wörter zu verwenden, wenn es ein präziseres gibt. Sagen wir also nicht:

"Viele Menschen waren dagegen", sondern vielmehr, sofern wir es wissen: "Menschen aus allen sozialen Schichten waren aus jeweils verschiedenen Gründen gegen dieses Gesetz vom 12.3.1999."

Tip: Keine Füllwörter verwenden

Die Wörtchen "eigentlich", "einfach", "ganz", "halt" werden im täglichen Leben in der Tat inflationär verwendet. Doch beim gepflegten Sprechen müssen wir auf diese Gewohnheit verzichten. Achten Sie darauf, wie oft wir solche Wörtchen benutzen und wie oft sie dagegen tatsächlich notwendig sind.

Tip: Indikativ ist besser als Konjunktiv

Für wissenschaftliches Sprechen benötigen wir die beiden Modus-Formen Indikativ und Konjunktiv, keine Frage, aber wir sollten den Konjunktiv nur dort einsetzen, wo er hingehört, nämlich erstens bei der indirekten Rede: "er sagt, er sei krank" (Konjunktiv Präsens) und bei Hypothesen und Wünschen: "Ach, wenn er doch wieder gesund wäre!" (Konjunktiv Perfekt).

Fehler: "Also..."

Häufig beginnen wir unsere Reden mit diesem Wort. Wieso eigentlich? Es wirkt wesentlich besser, wenn wir anstatt dessen eine kurze Pause machen und tief Luft holen, bevor wir unsere Rede beginnen. Ebenso sollten wir die Rede nicht mit einem ähnlichen Wort beenden. ("das war's!"), sondern mit einem kurzen Dank enden.

3.5 Typische Fehler: Auftreten und Stil**Fehler: Unentschlossenheit, zu leise reden**

Zeigen Sie dem Publikum, daß Sie Ihre Inhalte im Griff haben. Auch wenn wir nicht immer ganz sattelfest sind, sollten wir doch in erster Linie Ruhe und Gelassenheit ausstrahlen. Erst, wenn wir tatsächlich zweifeln dürfen, wie etwa in ethischen Fragen, ist es angebracht, die eigene Ratlosigkeit auch wirklich zu zeigen.

Lautstärke und Klang der Stimme verbessern sich, wenn man beim Reden steht. Auch die Kleidung ist in diesem Zusammenhang wichtig. Weite und bequeme Kleidung ist vorteilhaft, da sie nicht beim Atmen behindert.

Fehler: Hastiges Sprechen, zu wenig Pausen, kaum oder zu wenig Blickkontakt

Wir vermeiden diesen Fehler indem wir unsere Atmung kontrollieren und bewußt Pausen einlegen. Nutzen Sie die Pausen, um Blickkontakte auf-

zubauen. Man wird Ihnen zunicken. Im Gegensatz zum zu schnellen Sprechen gibt es eigentlich kein zu langsames Sprechen.

Fehler: Modewörter und Slang

Man kann sich leicht blamieren, indem man Wörter aus einer niedrigen Stilebene in Situationen verwendet, die eine hohe Stilebene verlangen. Wir sollten beim wissenschaftlichen Sprechen unbedingt auf alles verzichten, was nach Slang aussieht. ("logo"; "Event"; "mega in")

Eine besonders unnötige Form ist der derzeit beliebte Einleitungssatz: "Ein Beispiel ist zum Beispiel..."

Schöner wäre: "ein Beispiel ist etwa..." Ebenso sind die Wörter: "zumindestens" oder "der Einzige" dazu geeignet, unser Ansehen als kompetenter Sprecher zu untergraben.

Problem: Englisch und andere Sprachen

Wissenschaftler sind immer mehrsprachig. Jeder Student sollte daher seine Fähigkeiten in Fremdsprachen kontinuierlich verbessern. Auch wenn Englisch die vorherrschende Rolle im wissenschaftlichen Betrieb spielt, sind wir noch nicht verpflichtet, alle Wörter auf englische Art und Weise auszusprechen. Das betrifft vor allem Wörter und Formulierungen mit französischer Herkunft. Wir sollten versuchen, fremdsprachliche Begriffe immer in der Ursprungssprache auszusprechen.

Nicht: "Dschörnalist" sondern "Journalist", nicht "Dschörnel" sondern "Journal", nicht "Dschöry" sondern "Jury". etc.

Fehler: "Quotenformen"

Das Pronomen "man" ist ein elementarer Bestandteil der deutschen Sprache und erfüllt seinen Zweck sehr gut. Es ist vollkommen überflüssig, Schreibweisen wie "man/frau" oder: "Demonstrant/Innen" zu verwenden. Diese Formen gehören in die Welt des "politisch korrekten" Sprechens (oder Sprechen-Wollens) und machen unseren Lesern und Zuhörern das Verständnis nicht nur unnötig schwer, sie wirken auch oft dilettantisch.

Untersuchungen haben gezeigt, daß die meisten Leser solcher Sätze eher unwillig reagieren.

Dem Engagement für die Gleichberechtigung von Mann und Frau sollte inhaltlich Ausdruck verliehen werden und nicht auf Kosten einer klaren Sprache.

Problem: "du"

Auch wenn sich Studenten gegenseitig duzen, so sollten wir in einem Seminar besser die unpersönliche Ansprache wählen. Es ist sicherlich eleganter zu sagen: "Wie wir eben gehört haben..." als die Form zu wählen: "Wie du eben gesagt hast", wenn wir uns in einem Plenum von Teilnehmern befinden. Die anderen Zuhörer könnten sich ausgeschlossen fühlen und werden in ihrer Konzentration nachlassen.

Problem: "ich"

Die "ich"-Form läßt sich sehr häufig umgehen. Anstelle der Formulierung: "Ich sage Ihnen" könnte man den Satz "Wir werden feststellen, daß..." verwenden. Die Wirkung ist deutlich integrativer als die Betonung der eigenen Person, die ja ohnehin im Mittelpunkt der Aufmerksamkeit steht, da wir das Wort haben.

Tip: Zuhörer einbeziehen

Dieser Tip ist mit dem letzten Problem verwandt. Ein wesentliches Erfolgskriterium ist die Einbeziehung des Publikums in die eigenen Ausführungen. Das kann durch rhetorische Fragen ebenso geschehen, wie durch Blickkontakt oder freies Sprechen. Gehen Sie auch auf Ihre Vordredner ein und erwähnen Sie bereits diskutierte Punkte in diesem Sinne, ohne redundant zu werden.

Fehler: private Nebengespräche

Wir sollten alle Zuhörer gleich behandeln und niemandem einen offensichtlichen Vorzug geben. Zwischenfragen kann man auf die Diskussion verschieben und sollte sich sehr gut überlegen, ob man einen Dialog mit einem der Zuhörer beginnen will.

Fehler: Entschuldigungen und Tiefstapelei

Formeln wie "in der Kürze der Zeit" oder "aus meinem unbedeutenden Standpunkt" sind zu vermeiden. Die Zuhörer sind freiwillig anwesend, weil sie Interesse an den Ausführungen des Referenten haben.

Fehler: Die falschen Texte lesen

Um gute Sprache zu lernen sollte gute Sprache gelesen und gehört werden. Triviale Literatur oder Radiosender, bzw. populäre Journale verderben unseren Stil und sollten gemieden werden. Als Wissenschaftler müssen wir uns ferner den spezifischen Eigenheiten des jeweiligen Fachvokabulars anpassen. Man lernt dieses Vokabular am besten, indem man sich Texte seines Fachs oder Werke der klassischen Literatur laut vorliest. Der Effekt ist beträchtlich.

Problem: Reihenfolge der Argumente

Bereits bei der Vorbereitung sollten die Reihenfolge der vorzutragenden Argumente im Auge behalten werden. Der entscheidende Punkt unserer logischen Kette sollte immer am Ende stehen, denn das Ende einer Rede ist wichtiger als der Anfang.

Fehler: Die Contenance verlieren

Auch wenn ein temperamentvoller Redner immer interessanter ist als ein allzu ruhiger, gilt es doch als entscheidende Schwäche, die Fassung zu verlieren und den Gefühlen freien Lauf zu lassen. Einen vielleicht guten Rat hat hier Wilhelm Busch gegeben: "Bist du wütend, zähl bis vier, hilft das nicht, dann explodier!"

Problem: absolute Phrasen

Wir sollten Sätze vermeiden, die eine Diskussion abtöten und den Teilnehmern die Lust nehmen, eine Lösung zu suchen. Solche Sätze werden manchmal als "Killerphrasen" bezeichnet und haben folgenden Charakter: "Dieser Vorschlag ist absolut idiotisch!".

Fehler: Doppeldeutigkeiten und Stilblüten

Formulierungen wie: "Ich freue mich über alle Anwesenden, die hier sind", tragen eine unfreiwillige Komik in sich, die wir auf jeden Fall vermeiden sollten. Es gibt zwar leider keinen endgültigen Schutz gegen diese Gefahr, doch durch beständiges Üben unserer Sprechfähigkeit und durch Lektüre anspruchsvoller Texte wird sie zumindest verringert.

Tip: Beim Hängenbleiben das zuletzt Gesagte wiederholen

3.6 Neologismen und Schlagwörter

Wörter des Jahres

So beschreibt die Gesellschaft für Deutsche Sprache Ihre Mission: "Der sprachliche Jahresrückblick "Wörter des Jahres" wurde zum erstenmal 1972 veröffentlicht und wird seit 1978 im Sprachdienst, herausgegeben von der Gesellschaft für deutsche Sprache (Wiesbaden) regelmäßig publiziert. Ausgewählt werden Wörter und Ausdrücke, die die öffentliche Diskussion des betreffenden Jahres besonders bestimmt haben, die für wichtige Themen stehen oder sonst als charakteristisch erscheinen ("verbale Leitfossilien" eines Jahres). Es geht nicht um Worthäufigkeiten. Auch ist mit der Auswahl keine Wertung bzw. Empfehlung verbunden.

Vorab wird jeweils im Dezember von einer Fachjury die Auswahl der Spitzenwörter vorgenommen und der Presse vorgestellt. (Die Jury besteht aus dem Hauptvorstand der Gesellschaft für deutsche Sprache, dem Autor/der Autorin des "Sprachdienst"-Aufsatzes und den wissenschaftlichen Mitarbeiterinnen/Mitarbeitern der GfdS)."

Im Folgenden finden Sie einen Auszug aus der Liste der Wörter des Jahres, bzw. die Unwörter des Jahres. Der Sinn dieser Aufstellung liegt darin, für Neologismen sensibel zu machen, um den Sprachgebrauch vor Ungenauigkeiten oder modischen Neubildungen zu schützen, die nicht mit einem wissenschaftlichen Anspruch vereinbar sind. Vor allem in objektiven Texten sollten Sie sowohl die Wörter des Jahres als auch die Unwörter, bzw. verwandte Konstruktionen meiden. Wenn wir jedoch diese Begriffe aus einem bestimmten Grund nicht umgehen können, so empfiehlt es sich grundsätzlich, die Wörter zu *nennen* und nicht zu *verwenden*, um unsere kritische Distanz wahren zu können.

Dadurch unterscheiden sich wissenschaftliche Sätze von denen des Alltagslebens: Wir bieten in ihnen mehr Informationen und nehmen es dabei in Kauf, daß wir Dinge sagen, die dem Leser ohnehin klar sind. Aber

durch die genaue Wortwahl verhindern wir Mißverständnisse und Ungenauigkeiten in der Darstellung, für die man uns später zur Verantwortung ziehen kann.

Der erste Satz ist deswegen für wissenschaftliche Zwecke besser geeignet als der Zweite:

1. *Die damals so genannte "chinesische Lösung" hat wesentlich zur Diskreditierung der SED-Diktatur beigetragen. (Nennung)*
2. *Die chinesische Lösung hat wesentlich zur Diskreditierung der SED-Diktatur beigetragen. (Verwendung)*

Der erste Satz nennt einen Begriff, ohne daß der Autor sich mit dem Gehalt oder der Form des Wortes identifiziert. Die Formulierung "sogenannt" verdeutlicht eine Distanz zwischen Sprecher und verwendetem Wort. Im zweiten Satz sieht es so aus, als sei die Formulierung "Chinesische Lösung" entweder eine Erfindung des Autors oder eine vollkommen normale Redewendung, hinter der sich kein zynischer Akt verbirgt. (Mit diesem Begriff wurde die militärische Niederschlagung der chinesischen Demokratiebewegung im Jahr 1989 bezeichnet, zu der sich die damalige DDR-Führung beifällig geäußert hat.)

Wörter des Jahres

1989

Reisefreiheit

BRDDR
Montagsdemonstrationen
chinesische Lösung
Flüchtlingsstrom
Begrüßungsgeld
runder Tisch
multikulturell
Mauerspecht
Trabi

1990

die neuen Bundesländer

vereintes Deutschland
2+4-Gespräche
polnische Westgrenze
sozial abfedern
menschliche Schutzschilde
Verpackungsflut
Verkehrsinfarkt
Tatortprinzip, Wohnortprinzip

1991

Besserwessi

abwickeln
Kurzarbeit Null
Ausländerhaß
Stasisyndrom
Wohlstandmauer

chirurgische Kriegführung

Pax americana
Kein Blut für Öl
Preußenfieber
Autodiät, Mülldiät
Solidaritätszuschlag

1992

Politikverdrossenheit

Fremdenhaß
Rassismus
Rechtsruck
Lichterkette
Solidarpakt
gaucken
Maastricht
ethnische Säuberung
Blauhelmeinsatz
outen, Outing
Erlanger Baby

1993

Sozialabbau

Standort Deutschland
Blutskandal
Amigo-Affäre
Pflege (Pflegeversicherung)
umdenken
großer Lauschangriff
Asylkompromiß

Ostalgie
Dino

1994

Superwahljahr

Jackpot
Unwort
Osterweiterung
Philosophie
schlanker Staat
Peanuts
bezahlbar
Zukunftsministerium
rote Socken

1995

Multimedia

Eurogeld
Kruzifixurteil
Reichtagsverhüllung
Kampfeinsatz
anklicken
virtuelle Realität
Datenautobahn
Wir sind Kirche
Rechtschreibreform

1996

Sparpaket

Haushaltslöcher
Lohnfortzahlung
Globalisierung
Homepage
Rechtschreibreform

genmanipuliert

1997

Reformstau

Ruck durch Deutschland
Bildungsmisere
Klonschaf
Elchtest
Tamagotchi
Jahrhundertflut
Paparazzi
Arbeitsgesellschaft

1998

Rot-Grün

Viagra
neue Mitte
"Ich habe fertig!"
Event
jahr-2000-fähig
Cousinenwirtschaft
Moralkeule
Euroland
Ökosteuer
nachhaltig
"piep, piep, piep"

1999

Millennium

Kosovokrieg
Generation-@
Euroland
nachbessern
Doppelpass

Anderkonto	gegen Rechts
feindliche Übernahme	SMS
Sofi	Kampfhund
Rindfleischetikettierungsüberwachungsaufgabenübertragungsgesetz	brutalstmöglich
	Leitkultur
	Big-Brother-Haus
	basta
2000	Kinderschänder
Schwarzgeldaffäre	Inline-Skating
BSE-Krise	Ladenschluß
Greencard	

Unwörter des Jahres

Die Unwörter des Jahres werden seit 1994 ausgewählt und bekannt gegeben vom Sprecher der Jury: Prof. Dr. Horst Dieter Schlosser, Johann Wolfgang Goethe-Universität.

Sie finden mehr Informationen hierzu unter der Internetadresse www.unwortdesjahres.org/unwort_g.html

1992	schlanke Produktion
ethnische Säuberung	Selektionsrest
weiche Ziele	
abklatschen, aufklatschen	1994
aufenthaltsbeendende Maßnahmen	Peanuts
men	Besserverdienende
Beileidstourismus	Dunkeldeutschland
	Buschzulage
	Freisetzung
1993	
Überfremdung	1995
kollektiver Freizeitpark	Diätenanpassung
Sozialleichen	Altenplage

biologischer Abbau
sozialverträglicher Stellenabbau
abfackeln

1996

Rentnerschwemme

Flexibilisierung

Outsourcing

Umbau des Sozialstaats Gesundheitsreform

1997

Wohlstandsmüll (arbeitsunfähige Kranke)

Organspende

Blockadepolitik/-politiker

neue Beelerung

1998

sozialverträgliches Frühableben

Belegschaftslasten

Humankapital

Moralkeule

1999

Kollateralschaden

2000

national befreite Zone

überkapazitäten Mitarbeiter

Separatorenfleisch

"Dreck weg!"

(deutsche) Leitkultur

3.7 klare Sprache

Wer so spricht, dass er verstanden wird, spricht gut. Molière

Das entscheidende Ziel wissenschaftlicher Arbeit ist die Klarheit. "Alles, was sich sagen läßt, läßt sich klar sagen." Dieser Satz Schopenhauers, bzw. später Wittgensteins sollte das unsichtbare Motto jeder wissenschaftlichen Arbeit sein, auch wenn es in manchen Disziplinen als guter Stil empfunden wird, im Fachjargon zu versinken. Das erste Rezept zu gutem Sprachgebrauch besteht darin, Fachausdrücke dort zu verwenden, wo sie sinnvoll sind und überall dort zu meiden, wo die Standardsprache vollkommen ausreicht. Welchen Vorteil gewinnen wir, wenn wir unsere Leser zwingen, unsere Sätze zweimal zu lesen? Was bringt es einem Redner, wenn sein Publikum den Inhalt nicht begreifen kann, weil es nicht einmal dem Satzbau folgen kann? Damit verbunden ist der generelle Aufbau des Textes: der rote Faden muß erkennbar sein. Dem Leser oder Zuhörer soll ein Rahmen geboten werden, in den er die neuen Informationen einordnen kann:

Ziel: Transparente Sätze, wenig Jargon.

Das zweite Rezept betrifft den Satzbau im Deutschen. Unsere Sprache hat die Eigenart, daß das Verb im Satz häufig ein Objekt einklammert. ("Beamte der Kriminalpolizei *haben* einen Mordanschlag *verhindert*"). Je weiter die Klammer gefaßt ist, desto schwieriger machen wir es dem Leser oder Zuhörer, den gesamten Sinn zu verstehen, denn das letzte Wort entscheidet den Sinn des Satzes. (Die Beamten haben einen Mordanschlag *geplant, durchkreuzt, durchgeführt, überlebt...*)

Noch schlimmer wird es, wenn wir weitere Nebensätze einbauen. Dadurch entsteht der sogenannte Schachtelstil, dessen Wirkung immer nachteilig ist:

Ziel: Schachtelsätze vermeiden.

Was bei fremdsprachlichen Texten korrektes Vokabular ist, muß es im Deutschen noch nicht sein. Der Journalist, der die Antrittsrede ("inaugural adress") eines amerikanischen Präsidenten mit "Inauguraladresse" meinte übersetzt zu haben, hat in Wirklichkeit nur seine eigene Hilflosigkeit demonstriert, einen Sachverhalt in der deutschen Sprache klar darzustellen. Bei der Behandlung fremdsprachlichen Vokabulars sollten wir grundsätzlich prüfen, ob es nicht ein deutsches Wort gibt, das den Sachverhalt ebensogut darstellen kann:

Ziel: Fremdwörter kritisch verwenden.

Klare Sprache benötigt Abwechslung, denn ohne sie wird es kaum gelingen, das Publikum interessiert und konzentriert zu halten. Direkte Fragen, rhetorische Fragen, prägnante Zitate und sinnvolle Wiederholungen ("treffende Redundanz") erlauben dem Publikum, dem Fortgang der Gedanken aufmerksam zu folgen. Zu diesem Punkt gehören auch erklärende Beispiele, Reizwörter und auch (wenn es geht) anregende Formulierungen.

Ziel: Abwechslung bringt Konzentration.

Wörter mit mehreren Bedeutungen können das Verständnis eines Satzes erschweren. Die sogenannten Polyseme (Wörter mit mehreren Bedeutungen) stellen also ein Risiko für die klare Sprache dar. Das Wort "verplanen" etwa kann zum Ausdruck bringen: *einplanen*, *einen Plan richtig einsetzen*, *einen Plan vollständig abrufen* und schließlich: *einen fehlerhaften Plan aufstellen*. Es gibt zahllose Beispiele für dieses Phänomen. Daher gilt die Regel:

Ziel: Mehrdeutigkeit vermeiden.

Stehende Redewendungen sind in der Umgangssprache sehr beliebt, bzw. so häufig, daß sie uns nicht mehr auffallen. Diese Formeln oder

Floskeln erleichtern uns den täglichen Umgang miteinander, doch zu dem Preis, daß individuelle Ausdrucksweise verloren geht. Es wäre kaum zu realisieren, den formelhaften Gruß "Guten Tag" jedesmal durch eine individuelle Neuschöpfung zu ersetzen. Im wissenschaftlichen Sprechen sind Floskeln jedoch zu meiden. Phrasen wie "der frischgebackene Präsident" oder "alle Hände voll zu tun haben", wirken deplaziert und lächerlich. Es ist immer lohnender, wenn wir auf Sprachschablonen verzichten und eigene oder zumindest neutrale Formulierungen benützen:

Ziel: Auf Floskeln verzichten.

4. Das Publikum

Ein guter Redner ist muß auch gut zuhören können. Selbst wenn er einen perfekt ausgearbeiteten Vortrag hat, nützt all seine Vorbereitung nichts, wenn das Publikum unaufmerksam ist, sich nicht für das Vorgetragene interessiert. Daher sollte ein Redner in der Lage sein, die Stimmung des Publikums zu spüren und daraus schnell entsprechende Konsequenzen für sein Verhalten zu ziehen. Das geht nur, wenn der Redner selber weiß, was es bedeutet, richtig zuzuhören.

Ein paar Gedanken zu diesem Thema: Viele Studenten vermitteln ihren Dozenten den Eindruck, daß sie den Seminarbesuch für eine Art Haftstrafe halten, die abgesessen werden muß. Vielleicht ist dieser Vergleich ein wenig unfair, aber es trifft sicherlich zu, daß es zwischen konzentrierter Stille und gelangweilter Ruhe einen Unterschied gibt. Noch kürzer formuliert: "Zuhören" heißt nicht einfach nur "stillsein".

Unter "Zuhören" kann man vier Dinge verstehen:

Disziplin

Zuhören bedeutet in erster Linie, die Voraussetzungen dafür zu schaffen, daß uns die gebotenen Informationen im Gedächtnis bleiben. Wir müssen uns selbst disziplinieren, damit unsere Gedanken sich nicht auf ein Stichwort des Redners hin selbstständig machen und wir den Anschluß an die Ausführungen verlieren. Wir müssen uns manchmal regelrecht dazu zwingen, einer Rede zu folgen ("die Gedanken sind frei!"). Aus diesem Grund ist es für jeden Redner so entscheidend, die Aufmerksamkeit seines Publikums immer wieder neu zu erwerben und zu pflegen. Es ist ein Irrtum zu glauben, daß ein einmal gewonnenes Publikum auf Dauer aufmerksam sein wird.

Aufmerksamkeit

Der zweite Punkt ist die Aufmerksamkeit. Wir müssen die gebotenen Informationen aufnehmen und behalten. Das gelingt uns manchmal nur dadurch, daß wir Notizen machen. Haben Sie sich schon einmal Ihre Notiz-

blöcke nach dem Gesichtspunkt durchgesehen, wie viele Zeichnungen, Strichmännchen und Schraffuren der verschiedensten Sorten enthalten waren? Man könnte sagen, daß jede Zeichnung auf einem Notizblatt einen Beleg für Schwächen des Redners oder aber des Zuhörers darstellt. Wir erreichen verbesserte Aufmerksamkeit vor allem dadurch, daß wir nicht einfach nur "die Ohren aufmachen", sondern mit uns selbst in eine Art inneren Dialog treten. Dabei sollten wir uns immer vergegenwärtigen, was ein Redner sagt, wie er es sagt und warum er etwas sagt. Wir müssen also auf mehreren Ebenen präsent sein. Es geht nicht nur um Inhalte, sondern auch um die drei anderen Botschaften, die in jede Rede enthalten sind. Diese heißen (vgl. auch Kapitel 3.2):

- 1. Sachverhalt (worum es geht)**
- 2. Beziehung Redner-Publikum**
- 3. Appell (wozu das Publikum bewegt werden soll)**
- 4. Selbstauskunft (was der Redner über sich aussagt)**

Indem Sie sich ständig Fragen zu den vier Bereichen stellen, halten Sie sich wach, auch wenn der Vortrag wirklich nicht sehr spannend sein sollte. Auf keinen Fall dürfen Sie geistig den Hörsaal oder den Seminarraum verlassen, denn dadurch lernen Sie nichts. Selbst wenn eine Rede nicht Ihr Interesse findet, so können Sie dennoch Aspekte darin finden, die für Sie und Ihre Studien wichtig sind und sei es, daß Sie in Gedanken eine Kritik zu diesem Redner verfassen. Auf jeden Fall werden Sie dann in der anschließenden Diskussion einen Beitrag leisten können, denn es ist ja eines unserer Ziele, grundsätzlich bei jeder Veranstaltung einen Redebeitrag zu bieten.

Aktiv zuhören

Unter diesem Schlagwort versteht man die Ausübung der wenigen Signale, die ein Publikum ungestraft aussenden darf, wenn es den Redner nicht ablenken will, sondern den Ausführungen folgen möchte. Hin und wieder wollen wir einen Redner sogar bestärken, sei es, weil wir seine

Sympathie gewinnen wollen oder sei es, weil wir seiner Meinung sind und diese Meinung später ebenfalls vertreten möchten.

Es gibt einige Signale, die besonders dazu geeignet sind, einen Sprechenden zum Weitermachen zu animieren. Das kurze Nicken mit dem Kopf gehört dazu. Dieses Nicken ist keine inhaltliche Zustimmung, sondern nur ein Zeichen dafür, daß wir zuhören und Interesse an den Informationen haben. Ein weiteres Zeichen entsteht durch leichtes Vorbeugen des Oberkörpers in Richtung auf den Redner. Diese "Zugewandtheit" drückt ebenfalls Sympathie aus und bestärkt einen Redner. Generell dienen alle Signale, die Offenheit ausdrücken, der Bestärkung des Redners.

Übrigens kann man auch das Gegenteil anwenden, um einen Redner aus dem Konzept zu bringen, indem man sich in seinem Stuhl zurücklehnt, die Arme über der Brust verschränkt und ganz unmerklich mit dem Kopf schüttelt. Diese Haltung drückt überlegene Ablehnung aus und ist geeignet, schwächere Redner zu irritieren. Es ist ein interessanter Versuch, dieses körpersprachliche Signal einmal anzuwenden. Generell dienen alle Haltungen, die im Wortsinn "ablehnend" sind dazu, eine feindselige Stimmung zu vermitteln. Bitte wenden Sie diese Technik jedoch sehr vorsichtig an, Sie können sich Sympathie verscherzen, wenn Sie Ihr Gegenüber später (nicht) darüber aufklären, daß Sie einen Versuch gemacht haben.

Im Zwiegespräch kann es auch gut sein, mit bestimmten Wörtern oder Geräuschen ("ja, mhm") Aufmerksamkeit zu signalisieren, aber in einem Plenum sollten wir davon Abstand nehmen. Diese Regel ist übrigens nicht in allen Kulturkreisen gleichermaßen gültig.

Aktives Zuhören bedeutet auch, daß wir Fragen stellen und uns in diesen Fragen auf das zuletzt Gesagte beziehen. Dadurch beweisen wir, daß wir zugehört haben und drücken eine gewisse Wertschätzung aus. Kündigen Sie Ihre Frage durch ein klares aber kontrolliertes Handzeichen an. Auch

diese Geste gehört zu den Signalen, die einen Redner ermutigen, denn wir stellen nur dann Fragen, wenn uns etwas interessiert.

Grundsätzlich kann man zwischen drei Arten des Zuhörens unterscheiden:

1. Diszipliniert zuhören (Äußerlich)

keine Ablenkungen zulassen, ruhig folgen, andere nicht stören

2. Aufmerksam zuhören (Innere Einstellung)

dem Thema kritisch folgen, Notizen machen, Informationen aufnehmen
was ist neu, was ist alt? Wo stimme ich zu, wo nicht? Warum?

3. aktiv zuhören (soziale Einstellung)

Feedback geben, Körpersprache einsetzen, Rückfragen stellen, eigene Beiträge leisten.

Gut zuhören bedeutet:

1. Diszipliniert zuhören

2. Aufmerksam zuhören

3. aktiv zuhören

4.1 Körpersprache des Publikums

Je interessierter das Publikum an den Ausführungen eines Redners ist, desto weniger Ablenkungen wird es dulden und desto ruhiger wird die Atmosphäre sein. Zuhörer haben jedoch vielfältige Möglichkeiten, auf einen Redner zu reagieren.

Die menschlichen Ausdrucksmöglichkeiten sind sehr reich; daher ist es mehr als fragwürdig, einen Katalog mit Deutungen von verschiedenen Haltungen zu entwerfen. Die wichtigste Idee ist, daß wir uns für körper-

sprachliche Signale sensibel machen und darauf zu reagieren lernen. Es stimmt zwar, daß wir mit unserer Gestik und Mimik weniger gut lügen können als mit Worten, aber es gehört Erfahrung dazu, die Körpersprache auch korrekt zu deuten. Wir sollten uns bei unserer eigenen Rede nicht allzusehr damit beschäftigen, die Körperhaltung unserer Zuhörer zu analysieren. Die folgenden Überlegungen sind in erster Linie dazu gedacht, um während der Vorträge anderer Redner das Publikum besser kennenzulernen.

Nebenbei gesagt ist die klassische Malerei ein hervorragend geeignetes Mittel, sich über die Wirkungen der Körpersprache zu informieren und weiterzubilden. Wir finden hier eine Vielzahl von menschlichen Emotionen durch bewegungslose und stumme Protagonisten ausgedrückt. Das bedeutet: Für den Maler ist die Körpersprache das einzige Mittel, das über einen Menschen auszusagen, was Kleidung und Kontext nicht darstellen können. Anders formuliert: die Körpersprache verrät uns vieles über das Innere des Menschen, auch wenn keine Worte fallen.

Signal

Verschränkte Arme:

Gefaltete Hände:

Hände unruhig:

Füße ruhig:

Nase berühren:

Gesicht bedecken:

Kopf senken:

Augenkontakt:

Entspanntes Sitzen:

Fingerspiel:

Vorbeugen:

Zurücklehnen:

Mögliche Bedeutungen

Zufriedenheit oder Ablehnung?

Ruhe oder Verkrampfung?

Temperament oder Nervosität?

Disziplin oder Stumpfsinn?

Nachdenken oder Zweifeln?

Erstaunen oder Langeweile?

Sinnieren oder Verlegenheit?

Aufmerksamkeit oder Herausforderung?

Ruhe oder Provokation?

Konzentration oder Ablenkung?

Interesse oder Beherrschung?

Entspannung oder Abstand nehmen?

5. Die Geschichte der Redekunst im Überblick

Um einen Eindruck von der Relevanz der Redekunst zu gewinnen, bzw. um sich zu vergegenwärtigen, in welchem Umfang die Rhetorik die Geschichte begleitet und geformt hat, ist ein kleiner Ausflug in die Evolution der Rhetorik sinnvoll. Dieses Kapitel soll Ihnen dabei helfen, die Bemühungen um korrektes Reden als eine kulturelle Errungenschaft und als Bildungsgut zu begreifen.

Die wichtigsten Epochen der Rhetorik als Gegenstand wissenschaftlicher Disziplinen gliedern sich etwa folgendermaßen:

5.1 Griechenland

Homer betont die Bedeutung der Redekunst schon zu Beginn der griechischen Literaturgeschichte. Der Gegensatz von Sophismus, bzw. Redekunst (Protagoras, Gorgias) und Philosophie (Sokrates, Platon) beschäftigt die Autoren der Zeit nach den Perserkriegen. Die Sprache befreit sich aus dem mythischen Denken und wird rationales Instrument politischen Handelns in der Polis (Solon). Rhetorik gilt als Schlüsselqualifikation des Staatswesens, der Mensch als *zoon politikón* (Aristoteles). Die meisten heutige üblichen Fachbegriffe der Rhetorik entstehen im alten Griechenland, vor allem aber in Platons Akademie. Demosthenes gilt als nahezu vollkommener Redner; Gorgias und Lysias gründen kommerziell sehr erfolgreiche Rednerschulen. Mit dem Ende der griechischen Stadtstaaten (Alexander) endet auch die hohe Zeit der Rhetorik im alten Griechenland. Griechisch setzt sich als Weltsprache durch und überlebt in Byzanz bis in die Zeit der islamischen Eroberungen.

5.2 Rom

Mit der "Rhetorik an Herennius" (das älteste erhaltene Rhetorik-Lehrbuch in lateinischer Sprache) entsteht eine reiche Tradition wissenschaftlicher Aufarbeitung der Rhetorik. Cicero begründet die Redekunst als Wissenschaft (*De oratore*) für Erziehung, Politik, Recht, Gesellschaftstheorie und Ethik. Quintilians umfangreiches Lehrbuch "Die Ausbildung des Redners" gilt als Musterbeispiel und Endpunkt dieser Tradition. Die Rhetorik im al-

ten Rom war vor allem der Rechtsprechung gewidmet. Anders als im alten Griechenland konnten sich Angeklagte von Verteidigern vertreten lassen. Der Beruf des Anwalts wird notwendig.

Griechische Ideale wurden übernommen, angepaßt oder verworfen (Cato). Man unterscheidet zwischen "attischem" (klar und zur Sache sprechend; Caesar) "und asiatischem" Stil (blumig und gewunden sprechend; Cicero).

Als Glanzzeit der Redekunst im alten Rom gilt die späte Republik. Der Ständekampf zwischen "Optimaten" und "Popularen" bringt zahlreiche große Redner hervor (Gracchen). In der Kaiserzeit verfällt die Rhetorik zur Schaukunst, da das öffentliche Leben einen starken Verlust an Politik erleidet. Die römische Redekunst des späten Principats lebt bis zum Einfall der germanischen Eroberer (Odoaker) in einer Art Schattendasein weiter, ebenso ergeht es den vielen anderen geistigen Künsten und deren Ausbildungszentren, von denen sich nur in Südfrankreich einige halten können.

5.3 Mittelalter

Nach einem absoluten Tiefpunkt im Anschluß an die Völkerwanderung und die kulturellen Rückschritte durch den Glaubenseifer der frühen christlichen Machthaber (Verbrennung der Bibliotheken) erholt sich die Rhetorik in Rückbesinnung auf die römischen Texte aber auch in Anlehnung an Augustinus (*De doctrina christiana*). Einzelne Herrscher wie Theodorich oder Karl der Große fördern die Künste, doch bleibt das Klima im wesentlichen von Qualitätsverlust gekennzeichnet. Der Religion wird mehr Gewicht zugemessen als der Wissenschaft, womit auch einer herber Verlust im Lebensstandard verbunden ist.

Die Vulgata (Hieronymus) wird Grundlage christlicher Textkultur. Die Rhetorik (als Bestandteil der *artes liberales*) steht fortan vordringlich im Dienst der Bibelexegese und Predigtlehre (Meister Eckhart). Langsam erwachen auch Dichtkunst und andere literarische Formen wieder mit neuem Leben (Briefkultur). In Zeiten der Krise (Kreuzzüge, Ketzerverfolgungen) dient die Predigt politischen Zielen (Bernhard von Clairvaux). Unbestrittener Träger der hohen Kultur sind die Klöster. Dominikaner (Ari-

stoteliker) und Franziskaner (Augustinianer) stellen die wichtigsten Gelehrten der Zeit (Thomas von Aquin, Wilhelm von Ockham). Einflüsse aus dem orientalischen Kulturkreis beeinflussen die abendländische Geisteswelt beträchtlich (Averroes). Die Mystiker bereichern die deutsche Sprache durch zahlreiche Neuschöpfungen.

5.4 Renaissance und Humanismus

Mit Petrarca (um 1353) nimmt eine starke Bewegung literarischen, künstlerischen und politischen Auflebens ihren Anfang. Die Renaissance verwandelt und beendet das Mittelalter. Städte werden wieder Zentren der Wissenschaften, des Handels und der Politik (italienische Stadtstaaten). Die Rhetorik tritt aus dem Schatten der Theologie hervor (Macchiavelli, Savonarola) und findet viele Studenten in den aufstrebenden Universitäten (Paris, Prag, Heidelberg). Cicero gilt als das Vorbild der Beredsamkeit. Das Studium der Sprachen wird als entscheidend erkannt (Erasmus). Allmähliche Herausbildung der Nationalsprachen (Luther) als Medium der Wissenschaft und der Publizistik. Soziale Spannungen (Bauernkriege, Glaubensspaltung) machen politische Publizistik notwendig. Melanchton betont die Bedeutung des Griechischen (und damit die Rolle der Rhetorik), Reuchlin die des Hebräischen als Kultursprache. Die Zeit der Reformation gilt als erster Höhepunkt der Rhetorik nach dem Untergang der antiken Zivilisationen.

5.5 Barock und Aufklärung

Sämtliche Bereiche des geistigen Lebens erfahren einen erheblichen Aufschwung. Neue Gedanken zur Politik (Hobbes; Absolutismus) sowie die Eroberung Amerikas (Cortez), ebenso wie neue Maltechniken (Rembrandt) und Kompositionsarten (Bach) beflügeln auch die Redekunst. Die Entstehung von nationalen Hochsprachen beginnt (Molière); damit wird eine feinere Unterscheidung von Stilebenen möglich (Leibniz, Gottsched). Die Rhetorik tritt in den Dienst der Wissenschaften ein. Druckerpresse und Zeitungen machen neue technische Errungenschaften (Newton) immer weiteren Schichten der Bevölkerung bekannt. Mit der Französischen Revolution (Jakobinerklubs) kehrt die Rhetorik wieder in die Öffentlichkeit

zurück und bringt populärsprachliche Züge in die politische Welt (Danton). Das europäische Mittelalter ist mit der Glanzzeit des Theaterwesens (Schiller) nun endgültig vorbei. Der Beruf des Kritikers entsteht (Voltaire, Lessing). Die große Zeit der Philosophie bringt eine erhebliche Bereicherung der sprachlichen Mittel mit sich (Kant, Hume, Hegel). Viele französische Vokabeln gehen in die deutsche Sprache ein.

5.6 Romantik

Mit Grimms Wörterbuch und anderen Sammlungen entsteht die Germanistik als moderne wissenschaftliche Disziplin. Die Rhetorik erlebt eine kurze Blüte in der Zeit des Vormärz und dem Revolutionsjahr 1848 (Paulskirche), doch bleiben demokratische Bestrebungen das gesamte 19. Jahrhundert hindurch insgesamt wenig erfolgreich (Göttinger Sieben), da eine weite Öffentlichkeit im eigentlichen Sinne fehlt (Metternich, Bismarck). Die Unterdrückung Oppositioneller endet im vielfachen Exil (Heine, Marx); die Industrialisierung verändert die europäischen Gesellschaften nachhaltig. Als Ausgleich für fehlende Möglichkeiten politischer Betätigung im Biedermeier erreicht die Dichtkunst bislang ungeahnte Popularität (Uhland). Der sogenannte "Cäserismus" (Napoleon) bringt eine große Flut populärer Veröffentlichungen mit sich. Tageszeitungen setzen sich durch. Der Analphabetismus wird als soziales Problem erkannt und bekämpft (Schweizer). Nietzsche geht neue Wege in der Sprachästhetik. Die deutsche Nationalbewegung sucht Identitäten vor allem in deutschen Altertümern (Wagner). Englisch löst Französisch als Hauptimporteur von Fremdworten in das Deutsche ab.

5.7 Moderne

Unter dem Eindruck der Psychologie (Freud, LeBon) und der modernen Massengesellschaft erlebt die Demagogie eine neue Blüte (Goebbels, Thälmann). Die Rhetorik steht im Dienst der Massensuggestion (Mussolini), findet aber auch als Waffe im Kampf gegen den Totalitarismus Verwendung (Stresemann, Rathenau). In Deutschland unterliegen sowohl die kommunistische als auch die bürgerliche Rhetorik der nationalsozialistischen Demagogie.

Durch den Aufschwung der Sozialwissenschaften (Weber) erlebt auch die Rhetorik neue Deutungen (Adorno). Die Linguistik tritt hervor (Chomsky). Werbebranche und die Kommunikationsmedien bieten der Rhetorik neue Betätigungsfelder. Ein neuartiges Phänomen ist die sogenannte "Reizüberflutung" aus dem Medien, zu deren Folgen auch Erscheinungen wie "Politikverdrossenheit" gerechnet werden (Jens, Postman). Das Fernsehen macht rhetorische Schwächen Einzelner auch großen Zuhörerkreisen unmittelbar deutlich; die "Telekratie" entsteht (amerikanischer Wahlkampf) zusammen mit den modernen Volksparteien. Der Beruf des Medienberaters für Prominente wird notwendig.

6. Fachbegriffe aus der Rhetorik

Nicht nur das Auftreten und die Durchführung eines Vortrags kann erlernt werden, auch der Gebrauch der Sprache ist Gegenstand unserer Bildung. Aus diesem Grund ist es ein bewährter Rat, sich mit der Struktur der eigenen Sprache und deren Grammatik (ein Teil des "trivium") zu befassen, wenn man sich mit Rhetorik beschäftigt. Der gezielte und elegante Umgang mit Wörtern, das Spiel mit Sätzen und Bedeutungen ist ein effektives Instrument, mittels dessen wir unsere Gedanken besser darstellen können. Im Folgenden finden Sie einen kurzen Überblick über die Möglichkeiten der Sprache und deren Darstellung aus rhetorischer Sicht. Generell kann man alle rhetorischen Figuren auf vier Grundbegriffe reduzieren:

Die vier Änderungskategorien heißen:

tauschen = <i>immutatio</i>	→ "Ich kam, sah und kaufte"
sortieren = <i>transmutatio</i>	→ "ich sah, kam und siegte"
wegnehmen = <i>detractio</i>	→ "ich kam und siegte"
hinzufügen = <i>adiecto</i>	→ "ich kam, sah, siegte und bereute sofort"

Im Folgenden finden Sie eine Liste mit den wichtigsten Begriffen aus der Stilistik. Die Kenntnis der Begriffe ist nicht nur eine sinnvolle Bereicherung unseres Wortschatzes, sondern gehört auch zur akademischen Allgemeinbildung.

6.1 Tropen

(griech. tropos = Wendung, Wandlung) Die Tropen beziehen sich hauptsächlich auf einzelne Wörter, im Gegensatz zu den Wortfiguren, die sich auf die Stellung der Wörter im Satz beziehen.

ALLEGORIE: zum Satz ausgebaute Metapher: (Bsp. "er stand zwanzig Jahre lang am Ruder des Staatsschiffes")

ANTONOMASIE: Verwendung eines anderen Wortes anstelle des echten Namens. (Bsp. "Der große Korse" = Napoleon)

EUPHEMISMUS: positiverer Ausdruck anstelle eines realistischeren (Bsp. "Das Zeitliche segnen" = sterben)

HYPERBEL: Übertreibung in der Beschreibung. (Bsp. "ich könnte Bäume ausreißen")

IRONIE: Verwendung eines gegenteiligen Ausdrucks (Bsp. "ein Meisterstück")

SYNONYMIE: Wiederholung der gleichen Wortbedeutung mit verschiedenen Wörtern, dabei werden die minimalen Bedeutungsunterschiede bewußt eingesetzt. (Bsp. "Einbuße" und "Schaden")

LITOTES: Verneinung des Gegenteils, milderer Grad für höheren Grad (Bsp. "nicht schlecht" = beinahe gut)

METAPHER: Sinnübertragung oder ein abgekürzter Vergleich. "Er rannte wie ein Hase" ist ein Vergleich. "Er war immer ein Hasenherz" eine Metapher.

METONYMIE: Ersatz eines Wortes durch ein anderes. (Bsp. "Mozart spielen" für "Werke von Mozart spielen")

PERIPHRASE: Umschreibung eines Begriffs. (Bsp: "im Herbst des Lebens" = im Alter)

SYNEKDOCHÉ: (lat. pars pro toto) Ein Teil des Ganzen wird für die Gesamtheit gebraucht. (Bsp. "er mußte seinen Hut nehmen") – im Deutschen relativ selten.

6.2 Wort- und Sinnfiguren

ALLITERATION: Anlautfigur. (Bsp. "... macht müde Männer munter!")

ANAPHER: Wiederholung gleicher oder gleichartiger Wörter am Satzanfang. (Bsp. "ich kam, ich sah, ich siegte")

APORIE: Ausdruck der Verzweiflung. Meist in Form einer rhetorischen Frage. (Bsp. Was soll ich nur tun?)

APOSIOPESIS: Der Redner kommt zu einem überraschenden Ende, meist durch ein abruptes Ende der Rede.

APOSTROPH. Der Redner wendet sich ab und spricht beiseite, entweder zu einem abseits stehenden oder fiktiven Zuhörer. Häufig in Shakespeares Dramen.

ARCHAISMUS. Verwendung von altertümlichen Begriffen.

CONGERIES: Häufung sinnverwandter Wörter. (Bsp. "er täuschte sich, er irrte, er lag vollkommen daneben")

DUBITATIO: Zweifel, wie man etwas benennen soll. (Bsp. "Wie soll ich es nur sagen?")

ELLIPSE: Auslassung eines Wortes, meist Verben des Sagens. (Bsp. "Wir haben gut gespielt, so Beckenbauer")

EPIPHER: Wiederholung gleicher oder gleichartiger Wörter am Satzende (Bsp. "gut", sagte er, "prima", sagte er, "ich komme gleich", sagte er")

EXCLAMATIO: Ausruf zur Steigerung der Wirkung. (Bsp. "Ach, dieser Schuft!")

HYSTERONPROTERON: Das Spätere zuerst. (Bsp. "Laßt uns reiten und satteln!")

INVERSION: Umstellung von Satzgliedern. (Bsp. Siegfried zu dem Könige trat")

KAKOPHONIE. Mißklang von aufeinanderfolgenden Worten.

KLIMAX: Steigerung an Intensität; Gegenteil = Anti-Klimax. (Bsp. "sie ging erst, dann lief sie, schließlich rannte sie sogar")

NEOLOGISMOS. Neuschöpfung von Wörtern (Bsp. "Bedenkenträger")

OXYMORON: Kombination von Widersprüchlichem. (Bsp. "Die Quadratur des Kreises")

PLEONASMUS: Fülle eines Begriffs ohne grundlegend neue Information. (Bsp. "ein alter Opa", "ein schwarzer Rappe")

PERMISSIO: Anheimstellung einer Formulierung. (Bsp. "das kann jeder sehen wie er mag")

PERSONIFIKATION. Umschreibung einer abstrakten Sache als menschlich. (Bsp. "Vater Staat")

POLYPTOTON: Wiederholung eines Wortes in verschiedenen Formen (Bsp. "ich war vorsichtig, ich bin es heute noch und werde es wohl immer sein.")

PRAETERITIO: Erwähnung eines wichtigen Umstands en passant. (Bsp. "...was ihm übrigens den Nobelpreis einbrachte")

RHETORISCHE Frage: Betonung einer Aussage durch Frageform. (Bsp. "Wie sagte doch Newton so treffend?")

SYLLEPSIS: zweimaliger Gebrauch eines Wortes in verschiedener Bedeutung. (Bsp. "dieser Ruf zerstörte fast seinen Ruf")

TAUTOLOGIE: Wiederholung eines Gedankens oder Begriffs mit anderen Worten.

7. Redewendungen

Im folgenden Teil finden Sie eine Liste mit Beispielhaften Redewendungen, die Sie in dieser Form oder abgeändert verwenden können, um Ihre wissenschaftliche Sprache zu vervollkommen. Fassen Sie diese Liste als Anregung auf: Beim lauten Vorlesen solcher und ähnlicher Formulierungen kommen wir sozusagen in eine "wissenschaftliche Stimmung", denn unsere Wortwahl beeinflusst immer auch unsere Befindlichkeit.

- Einleiten, ein Thema fassen

Ich werde über das Thema... sprechen und dabei versuchen zu zeigen, daß

Das übergeordnete Thema heißt... Wie nähert man sich einem solchen Komplex an?

Wir beschäftigen uns mit dem Thema... , das bedeutet:

Wenn man über... spricht, muß man über folgende Punkte nachdenken:

Mein Thema hat vier grundlegende Kapitel, erstens... , zweitens...

Soweit dieser Abschnitt, beginnen wir mit dem zweiten, nämlich:

- Ein Thema eingrenzen

Ich möchte mich auf die Frage beschränken, ob...

Im Mittelpunkt steht die Frage, wie...

Ich will besonders einen Aspekt diskutieren, und zwar:

Besonders die folgende Frage verdient unsere Aufmerksamkeit:

Was mich an diesem Thema besonders interessiert hat ist, inwiefern...

(Nicht: negativ: "in der Kürze der Zeit, etc.)

- Ein Thema vorstellen

Immer, wenn man über... spricht, hat man es auch mit... zu tun

Das Thema... ist schon häufig diskutiert worden, und zwar vor allem von:

In der Forschung spielt die Frage eine große Rolle, ob...

Die Kontroverse zwischen... und... kommt seit Jahren nicht zur Ruhe.

Bis Einstein war man der Ansicht, daß...

Seit Einführung der... ist es üblich,...

- Meinung formulieren

Ich bin seit der Lektüre von XY der Überzeugung, daß

Ich sehe diese Problematik im Grunde so:

Ich vertrete um des Arguments willen jetzt einmal folgende Auffassung:

Meiner Ansicht nach verhält es sich so, daß

Für mich ergibt sich dabei folgendes Bild:

Das ließe sich dadurch begründen, daß

- Abstreiten, Widersprechen:

Da bin ich ganz anderer Ansicht:

Ich möchte dem in einem Punkt widersprechen:

Ich muß da leider grundsätzlich widersprechen

Dem kann ich ganz und gar nicht zustimmen

Ich glaube, daß man das so nicht gemeinhin sagen kann

Ich sehe das vollkommen anders, und zwar...

Das ist für mich unvereinbar mit...

Diese These erscheint mir vollkommen indiskutabel

- Eine fremde Meinung darstellen

XY vertritt die meiner Meinung nach berechnete Auffassung, daß

Es ist von vielen Seiten gesagt worden, daß

In / bei... herrscht die Meinung vor, daß

Gegen diese Behauptung ist von vielen Seiten gesagt worden, daß

Gegen diese Interpretation ist der Beweis angeführt worden, daß

Dagegen könnte man einwenden, daß

Häufig wird das jedoch anders empfunden, nämlich

Diese Idee stößt auf wenig Sympathie bei...

Angeblich ist ja...

- Sachverhalte erklären

Das hatte folgenden Grund:

Das läßt sich so erklären / das kam so:

Das war die durchaus logische Folge des...

Dieser Umstand wurde unmittelbar durch... verursacht

Dieses Problem entstand im wesentlichen durch...

Dieses Ereignis war das Resultat einer...

Das hing aus den Augen der XY kausal zusammen mit...

Das hatte sich zwangsläufig aus... ergeben

Wie war es dazu gekommen?

Wodurch läßt sich das erklären? Nun, ich nenne drei Punkte: erstens,

- Zweifel ausdrücken

Da wäre ich mir nicht so sicher

Ist das wirklich so? Wäre es dagegen nicht plausibler zu behaupten, daß

Kann man das überhaupt so sagen?

In diesem Punkt wäre ich vorsichtig, denn...

Man darf bei solchen Aussagen immer skeptisch sein.

Wie kommt man auf diese These? Was steckt da wirklich dahinter?

Aus welchem Grund wird das gesagt?

Haben wir tatsächlich Anlaß, dieser Erklärung zu vertrauen?

- Gegenteilige Entwürfe machen

Lassen Sie es mich vielmehr so sagen:

Ich glaube, daß wir vom Gegenteil ausgehen sollten, und zwar

Es ist vermutlich genau andersherum, da ja...

Ich glaube, daß es sich genau umgekehrt verhält, nämlich...

Könnte es nicht vielmehr sein, daß genau das Gegenteil wahr ist?

Möglicherweise sind die Argumente der Gegenseite stärker.

- Vermitteln

Die Wahrheit liegt wohl irgendwo dazwischen

Es scheint, daß beide Seiten in der Tat gute Argumente haben

Ein möglicher Kompromiß könnte so aussehen:

Man könnte sich vielleicht auf folgendes einigen:

Vermutlich ist das ein unlösbares Problem, man könnte höchstens vorschlagen...

- Objektivität

Es ist allgemein bekannt / anerkannt

In der Literatur ist man sich im Großen und Ganzen darüber einig, daß

Aus den Zahlen geht eindeutig hervor, daß

Es kann kein Zweifel daran bestehen, daß

Es muß doch vollkommen klar gewesen sein, daß

Natürlich ist es so, daß

Dafür gibt es eindeutige Beweise, nämlich

Es war in... schon immer so, daß

Die Erfahrung hat gezeigt, wie sehr XY abhängig ist von...

- Subjektivität

Für mich persönlich ist das ein klarer Fall von...

Mit den Augen eines... gesehen

Der / ein... sieht die Sache so:

Für einen... würde sich die Sache sicherlich so darstellen:

Was mein Gefühl bei dieser Frage betrifft, so glaube ich, daß

Gefühlsmäßig würde ich sagen, daß

- Ausblick geben

Die Zukunft wird zeigen, ob

In welchem Maße das eintreffen wird, muß sich zeigen

Es wird sich erweisen, inwiefern

Es blieb zu hoffen, daß

Es bleibt abzuwarten, wie

Man konnte nur hoffen, daß

Hier ist die Forschung noch nicht zu endgültigen Ergebnissen gelangt

- Definieren

Unter... versteht man allgemein, daß

Für... ist es typisch, daß

Alle... sind...

Die Definition von... lautet nach XY:

XY hat das folgendermaßen definiert:

Es gehört zum Wesen der... , daß
Ein Hauptmerkmal der XY ist,
Ein entscheidendes Charakteristikum von XY besteht darin, daß
Die Eigenschaft des... unterscheidet die XY von den anderen...
Es gibt kein XY ohne Y und daher...

- Nachfragen

Verstehe ich Sie recht, daß Sie sagen...
Spielen Sie darauf an, daß... ?
Sie wollen damit sagen, daß... ?
Wie meinen Sie das? Verstehe ich Sie recht, daß sie sagen...
Diesen Einwand habe ich nicht recht verstanden

- Das Thema wechseln / Abwehr von Fragen

Dazu muß ich ein wenig ausholen.
Bevor ich darauf eingehe, möchte ich noch kurz auf einen anderen Punkt
zu sprechen kommen und zwar...
Dazu fällt mir ein Detail ein, nämlich (und es folgt ein etwas anderes
Thema)
Ich will die Frage gleich beantworten, zuvor aber noch erwähnen, daß...
(riskant!)

- Zitieren

Es war XY, der einmal sagte: "...
War es nicht XY, der zu einer ähnlichen Fragestellung sagte, daß... ?
"... " So hat es XY treffend formuliert.
Dazu fällt mir ein Zitat ein, es lautet sinngemäß:
Es gibt einen passenden Ausspruch von XY dazu, er lautet, wenn ich
mich recht erinnere etwa: "...
Die alten Griechen hatten ein Wort dafür, sie haben "... " dazu gesagt

- Quellen angeben

Diese Idee stammt leider nicht von mir, ich habe sie bei XY gefunden
Das ist übrigens eine zentrale Behauptung bei XY

Diese Frage steht im Mittelpunkt der Kontroverse zwischen XY und YX
Im zweiten Band seiner Schrift Z schreibt XY im dritten Kapitel, daß
An diesem Punkt muß man zwei Titel nennen:
Die Autorität in diesem Bereich ist ohne Zweifel XY
Das Standardwerk dazu hat XY verfasst.

- Den verlorenen Faden wieder aufnehmen

Entschuldigung, jetzt habe ich wohl den Faden verloren

Verzeihung, wo waren wir stehengeblieben?

Mir ist gerade entfallen, worauf wir anfangs eigentlich hinauswollten

Bitte helfen Sie mir auf die Sprünge, wie war das mit... ?

Ja, soviel dazu. (und nun warten Sie auf eine Reaktion des Prüfers)

- Steckenbleiben

...beziehungsweise – dazu fällt mir folgendes ein

Lassen Sie mich das noch einmal anders formulieren

Lassen Sie mich an dieser Stelle noch hinzufügen, daß

Ich möchte nun noch einmal auf folgenden Gedanken zurückkommen.

- Metakommunikation

So kommen wir nicht weiter!

Auf diesen Punkt sollten wir später noch einmal zurückkommen

Was hindert uns daran, diesen Punkt erst einmal zu übergehen?

Einigen wir uns darauf, daß wir in dieser Frage uneinig sind!

- Unkenntnis zugeben

Es tut mir leid, da muß ich passen

Das weiß ich leider nicht

Ich fürchte, dazu kann ich auch nichts sagen

Jetzt bin ich leider überfragt

Darauf kann ich gerade nicht antworten, es fällt mir sicher auf dem Heimweg ein

Ich muß zugeben, daß mir dieser Punkt immer unklar geblieben ist

- Kenntnis zeigen

Das habe ich mich auch gefragt und ich glaube, daß man sagen kann...

Das war ein zentraler Teil meiner Überlegungen

Bei der Vorbereitung erschien mir gerade dieser Punkt als sehr wichtig

Hierzu fällt mir ein Zitat ein, XY hat einmal gesagt, daß...

Die genaue Zahl beträgt übrigens...

Nebenbei gesagt, das war am 12. Januar um 14.20 Uhr

- Zum Schluß kommen

So etwa kann man das Thema resümieren

Zusammenfassend kann man sagen, daß

Ich will mit der Bemerkung zum Schluß kommen, daß

Ich möchte meine Darstellung mit einem Zitat von... beenden:

Am Ende steht die Frage, inwiefern/ob

Alles in allem haben wir also herausgefunden, daß

8. Checklisten für Referenten und Vortragende

organisatorisch

- Anfahrtsweg ist bekannt (Ortsveränderungen?)
- Ansprechpartner sind bekannt
- Termin ist klar

- Blick in die Tagespresse / aktuelle Anlässe
- Ich kenne die entscheidenden Namen der Anwesenden
- Fahrkarten vorhanden
- Notwendige Dokumente vorhanden
- Kalender, Notebook, Handy (bei der Rede ausgeschaltet)
- Geld, Kreditkarte
- Uhr und Brille dabei
- Kleidung, Schuhe in Ordnung
- Benötigte Medikamente (z.B. bei Allergien)
- Fingernägel, Zähne und Frisur in Ordnung
- Visitenkarten, etc.

- Manuskript, Handout, Folien, etc.
- Manuskript zweifach (identisch) ausgedruckt
- wichtige Stellen im Manuskript markiert
- Zeit vor dem Beginn eingeplant
- Ausrüstung und Technik geprüft
- Quellen und Literatur vorhanden

inhaltlich

- Rede schon einmal gehalten
- mit Publikum
- ohne Publikum

- alle Daten des Themas sind bekannt
- Danksagung oder Vorwort parat
- Begriffserklärungen, Definitionen parat
- Motivationen zum Mitdenken
- passende Zitate vorhanden
- guter Schluß

- Übereinstimmungen mit dem Kontext der Veranstaltung
- Angebote zur Kontaktaufnahme mit dem Redner
- ich kenne die anderen Redner
- ich kenne deren Themen
- offene Fragen aufgelistet

- ich habe eine "Zugabe" parat
- ich kann zu jedem Punkt des Handouts etwas sagen
- ich kenne die wahrscheinlichsten Einwände gegen meine Ideen
- ich kann mein Thema in drei Sätzen grob darstellen

Fragenkatalog

- Bin ich gesund, ausgeschlafen und frisch?
- Bin ich ausgeglichen?

- Was will ich erreichen?
- Beherrsche ich mein Thema?
- Kann ich die Gliederung auswendig vortragen?
- Habe ich alle wichtigen Definitionen parat?

- Wie werde ich mit Zwischenrufen umgehen?
- Wie ist die Wirkung meiner Stimme, Gestik und Mimik?
- Wie beende ich meine Rede?
- Bei wem bedanke ich mich?
- Wie will ich mich in der Diskussion verhalten?

- Habe ich schon einmal Lampenfieber gehabt?
- Wie bin ich damit umgegangen?
- Was sind meine Stärken, was meine Schwächen?

Ziele

- das Publikum gewinnen
- das Publikum überzeugen
- sich von anderen Rednern positiv unterscheiden
- mit der Stimme arbeiten können
- die Stimme richtig einsetzen
- Körpersprache wirksam einsetzen

- schlagfertig reagieren können
- Redeangst besiegen
- sich aus Pannen retten
- den roten Faden behalten

- logisch argumentieren
- Zwischenrufern begegnen
- Beifall bekommen
- Humor richtig einsetzen
- Höhepunkte richtig setzen

- einen guten Einstieg bekommen
- eine Rededramaturgie aufbauen
- einen guten Schlußpunkt setzen

Bewertung eines Redners

Der folgende Fragebogen ist keine Checkliste im gängigen Sinn. Vielmehr handelt es sich um eine Hilfe, die vielfältigen Aspekte einer Rede besser zu verstehen. Versuchen Sie, diese Liste während eines Vortrags oder einer Debatte zu bearbeiten. Ideal sind übrigens Reden, die im Fernsehen übertragen werden. (Tip: Legen Sie sich, wenn es geht eine Sammlung von Reden auf Video zu und analysieren Sie anhand der folgenden Liste). Versuchen Sie dabei, die Antworten möglichst in ganzen Sätzen zu verfassen und nach Abschluß der Arbeit einen kurzen Text über das Ergebnis der Analyse zu verfassen. Diese Technik wird Ihnen eine Menge über praktische Rhetorik zeigen. Wir empfehlen Ihnen für Übungszwecke die Website der Universität Heidelberg (<http://www.uni-heidelberg.de/magazin/>) wo mehrere wissenschaftliche Vorträge (Real-Player) bereitstehen.

Eine weitere Verwendungsmöglichkeit für diesen Fragebogen besteht darin, ihn zur Vorbereitung eigener Auftritte zu verwenden. Es gibt viele Ratschläge, wie man seinen Auftritt verbessern kann und welche psychologischen Tricks und Kniffe man anwenden kann, um Eindruck zu machen, wir sind jedoch der Ansicht, daß zuerst die Kenntnis über die eigene Person mit den damit verbundenen Stärken und Schwächen stehen sollte. Je besser wir unsere Eigenschaften kennen, desto weniger Überraschungen werden wir erleben müssen. Ebenso verhält es sich mit der Theorie. Es ist sehr schwer, allgemeine Regeln zur Rhetorik zu entwerfen, die für jeden Typ gleichermaßen gelten. Denken Sie nur an die vielen verschiedenen Arten, humorvoll zu sein! Daher mag diese Liste Ihnen eine Anregung dazu sein, eine eigene Theorie über rhetorische Qualität zu entwickeln und dadurch einen eigenen Stil zu finden.

Fragebogen zur Bewertung eines Redners

I. Inhalt der Rede, Thema

- Gibt der Redner über die Struktur seiner Rede Auskunft? Inwiefern?
- Macht er Exkurse, Bemerkungen nebenbei, Abschweifungen? Wie gestaltet er diese?
- Wie geht der Redner auf seine Zuhörer ein? Welche Anrede verwendet er?
- Aus welchem Grund hält der Redner die Rede?
- Wie stellt der Redner einen Bezug zu dem aktuellen Anlaß der Rede her?
- Gibt es inhaltliche Pannen? Wie geht der Redner damit um?
- Humor: welches Niveau haben Witze und witzige Bemerkungen?
- Wirkt der Humor spontan oder geplant? Wo wird er eingesetzt?
- Gibt es Wiederholungen? Redundanz?
- Gibt es eine "dramatische" Steigerung in der Rede? Wie ist sie gebaut?
- Ist die Aufteilung der Unterpunkte sinnfälliger? Gibt es zu viele Punkte? Zu wenig?
- Wie verbindet der Redner seine Argumente?
- Sind die Argumente für Sie neu? Was halten Sie von den Aussagen?
- Hat der Redner Ihr Interesse für das Thema geweckt? Warum? Warum nicht?
- Sehen Sie das Thema mit "anderen Augen" als vorher? Warum?
- Verwendet er Hilfsmittel? Welchen Effekt hat das?
- Wo steht das stärkste Argument? Wo das schwächste?
- Waren die Argumente für Sie neu? Was kannten Sie schon?
- Wo stimmen Sie mit dem Redner überein, wo nicht?
- Gab es Übertreibungen? Arroganz? Anbiederung?

Zusammenfassung:

Was halten Sie für vorbildlich? Welche Mittel kann man übernehmen?

Nennen Sie drei wesentliche Aussagen der Rede:

II. Sprache

- Wie lautet der erste Satz?
- Wie spricht der Redner das Publikum zu Anfang der Rede an? Namen?
- Gibt es ein Leitmotiv der Rede?
- Über welche sprachlichen Ausdrucksmöglichkeiten verfügt der Redner?
- Hat der Redner einen Akzent oder Dialekt? Welche Wirkung hat das?
- Jargon oder Allgemeinsprache? Was überwiegt?
- Wie korrigiert er sich bei Fehlern?
- Wie untermalt er seine entscheidenden Argumente mit Sprache und Stimme?
- Wie setzt der Redner Pausen ein?
- Wie werden sprachliche Akzente gesetzt?
- Bei welchen Wörtern hat er Schwierigkeiten mit der Aussprache?
- Treten Stottern oder "Äh's..." auf? Wo?
- Wie bewerten Sie Satzlänge und Sprache des Redners?
- Welche rhetorischen Mittel wendet er an?
- Wie drückt sich das Alter des Redners in seinem Verhalten aus?
- Macht er grammatikalische Fehler? Wo? Mit Absicht?
- Wie gestaltet der Redner Aufzählungen
- Gibt es Pannen? Wie geht der Redner damit um?
- Wie eng hält er sich an seine Unterlagen? (liest ab, spricht frei)?
- Denkpausen: wie überbrückt der Redner "Hänger"?
- Ist Ihnen die Stimme sympathisch?
- Welche Zeitform verwendet der Redner? Welche Wirkung hat das?
- Welche Spezialausdrücke verwendet der Redner?
- Wie drückt sich die soziale Stellung des Redners in seinem Verhalten aus?
- Verwendet er neue Begriffe? Erfindet er neue Wörter? Wie heißen diese?
- Wie könnte man den Stil des Redners ganz allgemein beschreiben?
- Gibt es störende Wiederholungen? Redundanz?
- Sind diese Wiederholungen beabsichtigt oder unbeabsichtigt?
- Verwendet der Redner Phrasen oder feststehende Redewendungen, welche?
- Wie lautet der letzte Satz? Das letzte Wort?

Zusammenfassung:

Was halten Sie für vorbildlich? Welche Mittel kann man übernehmen?
Nennen Sie drei typische Eigenarten des Redners:

III. Körpersprache, Stimme, Requisiten

- Verwendet der Redner Requisiten? Wie?
- Benutzt der Redner das Glas Wasser?
- Macht er Gesten beim Aufzählen von Sachverhalten
- Gibt es Pannen? Wie geht der Redner damit um?
- Hat der Redner eine typische Geste, die sich oft wiederholt? Welche ist das?
- Läßt er sich durch äußere Faktoren stören?
- Wann lächelt der Redner? Wann macht er ein strenges Gesicht?
- Wie betont er wichtige Stellen mit Stimme, mit Händen und Körper?
- Wie läßt sich die Kleidung des Redners beschreiben?
- Wie arbeitet er mit seinen Unterlagen? Notizen?
- Denkpausen: wie überbrückt der Redner "Hänger"?
- Große Gesten, kleine Gesten - was überwiegt?
- Ist Ihnen der Redner sympathisch? Welchen Einfluß hat das?
- Gibt es Änderungen und Abwechslung im Sprechtempo?
- Sprechtempo generell: zu schnell zu langsam?
- Wie bewerten Sie die Sprachmelodie?
- Wie gestaltet er Lautgebung und Melodie?
- Über welche sprachlichen Ausdrucksmöglichkeiten verfügt der Redner?
- Wie untermalt er seine entscheidenden Argumente?
- Wie beschreiben Sie das Mienenspiel?
- Wie beschreiben Sie das Augenspiel und die Gesten?
- Was berührt der Redner mit den Händen?
- Was betrachtet der Redner beim Sprechen?
- Körperhaltung: Sitzen oder Stehen?
- Wie ist die Umgebung des Redners gestaltet?
- Wie geht er mit Aufzählungen um?
- Gibt es Wiederholungen? Redundanz?
- Wie drückt sich die soziale Stellung des Redners in seinem Verhalten aus?
- Wie könnte man den Stil des Redners ganz allgemein beschreiben?

Zusammenfassung:

Was halten Sie für vorbildlich? Welche Mittel kann man übernehmen?

Nennen Sie drei wichtige Eigenschaften des Redners:

IV. Publikum / Selbst

- Gibt es Pannen? Wie reagiert das Publikum?
- Ermüdet das Publikum? Verändert sich die Aufmerksamkeit?
- Wie verhält sich das Publikum allgemein?
- Wo gibt es "Lacher"?
- Aus welchem Grund besuchen die Zuhörer die Veranstaltung?
- Wofür erhält der Redner von seinem Publikum Beifall? Wo Kritik?
- Wie äußert das Publikum Mißfallen?
- Gibt es einen Unterschied zwischen vorher und nachher im Publikum?
- Gibt es Störversuche? Zwischenfragen?
- Treten einzelne Zuschauer in Erscheinung? Wie?
- Gibt es eine soziale Kluft zwischen Redner und Zuhörer? Wie äußert sich das?
- Wie beschreiben Sie die Beziehung zwischen Redner und Publikum?
- Bemerkten Sie selber, daß Ihre Konzentration nachläßt? Wenn ja, an welchem Punkt geschah das?

Zusammenfassung:

Nennen Sie drei wichtige Eigenschaften des Publikums

9. Recht behalten: Polemik ("Eristik")

Eines der wohl berühmtesten Werke über die Eristik stammt von dem Philosophen Arthur Schopenhauer. Unter "Eristik" (griechisch *eris* = Streit, Wettstreit) versteht man Techniken, den Gegner auch dann zu widerlegen, wenn man selber im Grunde Unrecht hat. Es sind vor allem diese "Kunstgriffe" (Eine Bezeichnung Schopenhauers), die das Ansehen der Rhetorik seit alter Zeit immer wieder beschädigt haben. Der Begriff Eristik hat sich nicht gegen den ebenfalls griechischen Begriff Polemik (Kampf, Krieg) durchsetzen können.

In wissenschaftlichen Debatten finden wir die Kunstgriffe Schopenhauers relativ selten, da hier mehr als in anderen rhetorischen Feldern die Möglichkeit besteht, von abweichenden Meinungen einfach abzusehen und neue Inhalte zu bieten. In anderen Worten: ein direkter Schlagabtausch ist relativ selten. Die meisten sogenannten "Kontroversen" zwischen zwei Forschern, bzw. deren Meinungen sind aus dem Blickwinkel der Polemik gesehen keine wirklichen Auseinandersetzungen, bei denen es darum geht, den anderen aus dem Feld zu schlagen, da diese Kontroversen ja meistens schriftlich (mittels Fachzeitschriften) geführt werden. Dort sind wir immer vorsichtiger als in der mündlichen Debatte. Das eigentliche Feld der Polemik ist das gesprochene Wort. Generell sind wir im wissenschaftlichen Gespräch eher daran interessiert, die eigene Person herauszuhalten und so unpersönlich wie möglich zu sprechen. Hier ist zunächst einmal Schopenhauer im Originalton:

"Eristische Dialektik ist die Kunst zu disputieren, und zwar so zu disputieren, daß man Recht behält, also "per fas et nefas" [zu Recht oder Unrecht]. Man kann nämlich in der Sache selbst "objektive" Recht haben und doch in den Augen der Beistehenden, ja bisweilen in seinem eigenen, Unrecht behalten. (...)

Woher kommt das? - Von der natürlichen Schlechtigkeit des menschlichen Geschlechts. Wäre diese nicht, wären wir von Grund aus ehrlich, so

würden wir bei jeder Debatte bloß darauf ausgehen die Wahrheit zu Tage zu fördern, ganz unbekümmert, ob solche unsrer zuerst aufgestellten Meinung oder der des Andern gemäß ausfiele: dies würde gleichzeitig, oder wenigstens ganz und gar Nebensache seyn. Aber jetzt ist es Hauptsache. Die angeborene Eitelkeit, die besonders hinsichtlich der Verstandeskkräfte reizbar ist, will nicht haben, daß was wir zuerst aufgestellt sich als falsch und das des Gegners als Recht ergebe. Hienach hätte nun zwar bloß Jeder sich zu bemühen nicht anders als richtig zu urtheilen: wozu er erst denken und nachher sprechen müßte. Aber zur angeborenen Eitelkeit gesellt sich bei den Meisten Geschwäßzigkeit und angeborene Unredlichkeit.

(...) Jeder also wird in der Regel wollen seine Behauptung durchsetzen selbst wann sie ihm für den Augenblick falsch oder zweifelhaft erscheint. Die Hülfsmittel hiezu giebt einem Jeden seine eigne Schlauheit und Schlechtigkeit einigermmaßen an die Hand: dies lehrt die tägliche Erfahrung beim Disputiren. Es hat also jeder seine natürliche Dialektik, so wie er seine natürliche Logik hat. Allein jene leitet ihn lange nicht so sicher als diese. Gegen logische Gesetze denken, oder schließen, wird so leicht keiner: falsche Urtheile sind häufig, falsche Schlüsse höchst selten. Also Mangel an natürlicher Logik zeigt ein Mensch nicht leicht: hingegen wohl Mangel an natürlicher Dialektik: sie ist eine ungleich ausgetheilte Naturgabe (hierin der Urtheilskraft gleich, die sehr ungleich ausgetheilt ist, die Vernunft eigentlich gleich). Denn durch bloß scheinbare Argumentation sich konfundiren, sich refutiren lassen, wo man eigentlich Recht hat, oder das umgekehrte, geschieht oft: und wer als Sieger aus einem Streit geht, verdankt es sehr oft, nicht sowohl der Richtigkeit seiner Urtheilskraft bei Aufstellung seines Satzes, als vielmehr der Schlauheit und Gewandheit mit der er ihn vertheidigte."

Es ist ein lesenswertes Buch, aber viele der von Schopenhauer dargestellten Kunstgriffe sind eher von wissenschaftlichem Interesse, also aus der Frage interessant, welche Techniken vorhanden sind, Recht zu behalten. Doch muß davor gewarnt werden, den Text als Lehrbuch aufzufassen.

Der wissenschaftliche Disput ist weniger scharf als der politische. Inhaltliche Auseinandersetzungen stehen in der Regel unter der Maxime des "gemäßigten Redens". (Selbstverständlich gibt es auch an Hochschulen persönliche Rivalitäten und persönliche Querelen, aber diese fallen nicht unter den Bereich der wissenschaftlichen Rede.

Von eristischen Techniken wie sie in Ratgebern oder Seminaren gelehrt werden ist grundsätzlich abzuraten, wenn wir in Seminaren diskutieren oder in Prüfungen eine Meinung verteidigen wollen. Dennoch gibt es Methoden, den eigenen Standpunkt zu stärken, ohne in polemische Streitereien zu verfallen, die allen Anwesenden peinlich erscheinen müssen.

Noch ein Wort zur inneren Haltung: im wissenschaftlichen Gespräch sind die Teilnehmer tatsächlich *darán interessiert zu lernen*, was der pessimistische Schopenhauer (sprach er hauptsächlich für sich selbst?) mit der menschlichen Schlechtigkeit für unvereinbar hielt.

Im Seminar ringsum sitzen keine "Gegner" sondern Kollegen und Kommilitonen (lat. für *Weggefährte, Mitstreiter*, nicht: *Gegenspieler*), die sich allesamt so wie wir, für das Thema interessieren und Freude daran haben, inhaltliche Fragen zu erörtern und schließlich zu verstehen. Wir sind als Teilnehmer eines Seminars nicht in einer Arena, in der nur die stärksten Kämpfer überleben. Aus diesem Grund sollten wir grundsätzlich eine wohlwollende Haltung gegenüber den anderen Teilnehmern wahren. Davon unberührt kann es zu inhaltlichen Konflikten kommen. Im Folgenden finden Sie ein paar Anregungen für künftige Debatten.

9.1 Argumentieren

Die Rhetorik hatte in ihrer Geschichte immer mit einem schlechten Image zu kämpfen. Ob Cato ("*rem tene verba sequentur*"), Goethe ("*es trägt Verstand und rechter Sinn mit wenig Kunst sich selber vor.*") oder Rousseau ("*accent de vérité*"), bedeutende Denker haben häufig die Ansicht vertreten, daß ein Redner "nur" die Sache vertreten solle, und sich

nicht dazu verleiten lassen sollte Kunstgriffe anzuwenden. Doch auch diese Denker und Schriftsteller haben sich mit Fragen des Stils und des Argumentierens befasst. Vor allem in der Auseinandersetzung haben die Gegner der Rhetorik sehr oft zu ausgesprochen rhetorischen Hilfsmitteln gegriffen, um ihre Ansicht darzulegen. Aus welcher Perspektive auch immer – ob wir diese Techniken anzuwenden gedenken oder unsere Wachsamkeit schulen möchten, um nicht auf die Wirkung hereinzufallen: es gehört zu jeder intellektuellen Ausbildung, sich mit den Techniken des Verhandels und Streitens auseinanderzusetzen. Übrigens: fast alle Übungen, die in modernen Rhetorikschulen angeboten werden, finden wir bereits bei Quintilian, dem bedeutendsten Rhetoriklehrer der römischen Antike.

Fehler nachweisen

Die stärkste Waffe ist immer die solide Kenntnis der Literatur und der Daten. Je sattelfester wir sind, desto leichter wird es uns fallen, Fehler in anderen Darstellungen zu entdecken und zu entkräften. Dies ist ein wesentlicher Unterschied zwischen den wissenschaftlichen und politischen oder anderen Auseinandersetzungen; bei letzteren spielen Befindlichkeiten und andere irrationale Aspekte eine bedeutend größere Rolle. Wenn es uns gelingt, bei unserem Gegenüber eine Wissenslücke nachzuweisen, ist dessen Argument schon entscheidend geschwächt.

Autoritäten heranziehen

Das wichtigste Instrument wissenschaftlicher Forschung ist die Literatur. Es genügt nicht, die Texte der zentralen Autoren gelesen zu haben, wir müssen ihre Aussagen im Wesentlichen auch kennen und wiedergeben können. Es gehört zu unserer Vorbereitung, daß wir bedeutende Zitate aus der Literatur beherrschen und reproduzieren können. Ein Register mit solchen Zitaten anzulegen, ist mit Sicherheit eine gute Idee. In der Debatte selber können wir dann diese Inhalte aus dem Kopf zitieren und damit massiv an Ansehen gewinnen. Es sei ausdrücklich wiederholt: wir sollten einen ganzen Katalog von guten Zitaten beherrschen.

Alternativen aufzeigen

Um fremde Argumente zu schwächen genügt es oftmals, sie laut zu überdenken. Wir können dies mit dem Satz: "Verhält es sich denn wirklich so?" einleiten, um dann unsere eigene Deutung darzulegen. Wichtig ist hierbei, daß wir bei dieser Darlegung mehr Energie auf unsere Ideen verwenden als auf die Widerlegung der anderen. Diese Technik ist im Grunde nichts anderes als die Kontrastierung zweier Ansichten.

Es kann sich auszahlen, bei der eigenen Darlegung an einem früheren Punkt der logischen Kette anzusetzen als es der Vorredner getan hat. Übertragen gesprochen: Wenn jemand über die Qualität einer Hühnerbrühe spricht und dafür auf die Qualität des Fleisches eingeht, so könnte der andere Sprecher auf die Qualität des Hühnerfutters eingehen, mit dem man das Tier ernährt und so das Fleisch erzeugt hat.

Themenwechsel erkennen

Wenn Sie das Gefühl haben, daß Ihre Sichtweise unterliegen wird, haben Sie eine Chance, diese vermeintliche Niederlage abzuschwächen. Sie beziehen sich auf scheinbare weitere Aspekte des Themas und wechseln so vorsichtig den Fokus. Sie wechseln das Thema, anstatt sich festzubeißen. Diese Technik wird vor allem von Dozenten verwendet, wenn sie auf allzu genaue Fragen von Studenten keine Antworten wissen und das nicht eingestehen wollen. Der Trick beruht im Wesentlichen auf dem folgenden Effekt: Wenn ein Redner einen Zusammenhang herstellt, den das Publikum selber nicht gesehen haben, so gewinnt er Aufmerksamkeit.

Wir unterstellen einem Redner, der zwar das Thema wechselt, aber behauptet, lediglich einen weiteren Aspekt derselben Frage beleuchten zu wollen, daß er eine tiefere Erkenntnis gewonnen hat als wir. Dieser Trick wird indessen leicht durchschaut ("Weichen Sie nicht aus!"), doch legt es die Diskussionsweise der Seminare mit langen Rednerlisten nahe, sich auf diese Weise aus einer Wissenslücke zu retten. Es ist umgekehrt wesentlich vorteilhafter, wenn wir unserem Gegenüber nachweisen können, daß er oder sie das Thema verlassen hat.

Einwände entkräften

Was ist eigentlich dabei, Unkenntnis in Detailfragen zuzugeben? Gleichgültig, wie eng wir einen wissenschaftlichen Themenbereich auch fassen, die betreffende Literatur ist in der Regel unübersehbar. Die Erkenntnis, daß wir die Sekundärliteratur nicht übersehen können und daß es uns unmöglich ist, die gesamte Vielfalt an Interpretationen auch nur zu registrieren, ist "Sekundärliteraturschock" genannt worden. Jeder kennt dieses Gefühl. Wenn wir also widerlegt werden, können wir uns auf den Standpunkt stellen, bereichert worden zu sein. In diesem Fall bedanken wir uns bei unserem Gegenüber für seine Hilfe, unsere Kenntnisse vertieft zu haben. ("Das ist ein sehr wertvoller Hinweis für mich, danke!") Auf diese Weise entschärfen wir vermeintliche Angriffe und stellen eine positive Stimmung in der Runde her.

Selbstverständlich können wir solche Techniken nur dann anwenden, wenn wir glaubhaft machen können, die Grundlagen des Themas zu beherrschen. Wenn man uns über das "Einmaleins" belehren muß, wirkt es geradezu grotesk, wenn wir uns dann auch noch dafür bedanken.

Der Tübinger Rhetorikprofessor Gert Ueding hat zu diesem Umstand einmal folgendes Urteil abgegeben: "Wir befinden uns in einer paradoxen Situation, dass nämlich einerseits der Bestand des Geschriebenen unaufhaltsam wächst, wir zugleich aber Zeugen eines neuen Analphabetismus werden, die Unfähigkeit, sich sprachlich auszudrücken, schon ein Generationsphänomen geworden ist und sämtliche Bereiche des Lebens, von der Politik und Wissenschaft bis zur Familie, von dieser Erosion der Sprache betroffen sind." (in: Ueding, Gerd. Schreiben für alle).

Tip: Draufgänger beeindrucken mehr als Aufdränger

10. Lampenfieber und Redeangst

Das menschliche Gehirn ist eine großartige Sache. Es funktioniert vom Moment der Geburt an – bis zu dem Zeitpunkt, wo du aufstehst eine Rede zu halten. Mark Twain

Ob beim Debattieren oder Referieren: Jeder Redner kennt vor seinem Auftritt oder zu dessen Beginn Nervosität; einige lieben diese Aufregung, andere werden vor Lampenfieber regelrecht krank. Der erste wichtige Schritt, vom Lampenfieber loszukommen ist diese Reaktion unseres Körpers als eine Hilfe zu verstehen. Unser Körper aktiviert Reserven, die wir für die bevorstehende Anspannung benötigen. Wir müssen versuchen, diese Reserven zu nutzen, anstatt sie gegen uns arbeiten zu lassen. Das ist vor allem eine Frage der inneren Einstellung. Es ist sehr wahrscheinlich, daß jeder Redner eine eigene Methode entwickeln muß, um mit diesem Problem fertig zu werden. Dennoch gibt es einige allgemeine Regeln.

Tricks gegen Lampenfieber

- In Gedanken nur für einen Zuhörer im Saal sprechen
- Vor der Rede an etwas anderes denken
- An mögliche Einwände denken und sich auf eine interessante Kontroverse einstellen (das ist nicht jedermanns Geschmack).
- Auf regelmäßige Atmung achten
- Sich "in die Aufgabe stürzen" (dem Lampenfieber keine Zeit lassen)

Eine sehr gute Methode ist es auch das zu tun, was die Sportler "Aufwärmen" oder "Warmlaufen" nennen. Wir haben jedoch leider nicht immer eine Chance dazu. "Aufwärmen" bedeutet, daß wir bereits vor unserer Rede das Wort ergreifen und schon einige Beiträge liefern, bevor es zu unserer eigentlichen Rede kommt. Vor allem in Seminaren ist es sinnvoll, schon vor den Ausführungen eine oder zwei Wortmeldungen zu bieten. Ist das nicht möglich, so können wir auch schon vor der betreffenden Veran-

staltung mit mehreren Anwesenden ein Gespräch beginnen. Wir sollen es vermeiden, aus dem Schweigen in das Reden springen zu wollen. Lernen Sie sich und Ihre spezifische Form des Lampenfiebers kennen, versuchen Sie, die Erscheinungsform Ihres Lampenfiebers in Worte zu fassen und schreiben Sie einen kleinen Text darüber, um sich selbst zu sensibilisieren und um Charakteristika aufzuspüren. Dieser Text kann einen Titel haben wie: "Was ich vor einem öffentlichen Auftritt körperlich spüre". Lernen Sie die Symptome kennen und damit umzugehen, denn ganz beseitigen lassen sie sich nicht.

Das ist ein wichtiger Schritt zum effektiven Umgang mit dem Problem des Lampenfiebers, bzw. damit, die bereitgestellten Energien unseres Körpers sinnvoll zu nutzen.

Unsere Sicherheit als Redner stärken wir auch durch innere Regeln und Zielsetzungen. Nehmen Sie sich vor:

- Die eigene Klarheit erhöhen
- Konzentrationsfähigkeit vertiefen
- Besser Zusammenfassen
- Aussprache und Modulation beständig verbessern
- Keine Monologe halten, Selbstbeschränkung
- Die eigene Mimik und Gestik beobachten
- Keine persönlichen Attacken reiten
- Antipathie und Sympathiebekundungen vermeiden
- Alle Beiträge ernst nehmen
- gelassen bleiben

10.1 Ein paar Übungen

Das "Aufwärmen" können wir auch durch Sprechübungen erreichen, die ohnehin ein sehr sinnvolles Instrument sind. Die nun folgende Übung soll laut und deutlich gelesen werden. Sprechen Sie in Zimmerlautstärke, wie es die Schauspielstudenten tun:

Omen, ohne, Ofen, Olga, Odem, Ostern
 Öfen, Öden, Ösen, Dösen, lösen, öffnen
 Üben, trüben, drüben, über, rüber, würgen
 Ufer, Uhu, Uno, unter, Unke, Tunke, Wunde
 Eulen, Eufrat, Euter, euer, Eugen, heulen
 Amen, Abend, atmen, ahnen, Affen, Asen
 Esau, Egel, Ehre, Esel, eben, leben, essen
 Igel, Isar, ihnen, innen, ihren, Inder, Tinte
 Augen, Auster, außen, laufen, kaufen, Aula
 Eimer, Reimer, Eifer, Eisen, einen, leisen

Weitere Sprechübungen

Achten Sie beim Vorlesen vor allem auch auf die korrekte Position der Pausen.

e-i-a

- Echte Emmentalerkäse werden ewig essbare Spezialitäten
- Wenige Engländerehepaare essen essigsäures Eselgeschnetzelt
- Alle Insulaner arbeiten Ewigkeiten an Argentinischem Inselaufbau
- Stetes Seelenweh geht immer mehr ans Leder als ewiges Wesensmetekel

i-ü

- Ich liebe dich nicht immer im Winterwind über Lüneburgs Türmen
- Übrigens finden fiebrige Würmer immer übrige Irrtümer
- Himmelwinde wischen viele Winzigkeiten in tiefste Winkelzüge
- Thüringens Würste sind berühmt im stürmischen Süden Dinkelsbühls

u-o

- Ohne vollen Monduntergang stoben blutende Untote von oben ohne Wunden
- Unter Mord hockt Borg, ohne Wort flog er ohne Wunder fort.
- Man bot uns Hungertod und Wurzelbrot doch trugen uns die Wogen fort
- Trotz Lust und Frust behob man unseren Trunkverlust durch Dosenwurst

h

- Innerhalb Außerhalbs harken haarige Anfänger häufig eklige Engerlinge
- Hessens heimelige Herbergen erfahren häufig hohe Ehrungen
- Haß verhärtet unsere edlen Herzen im hohen Himmel und am heimischen Herd der Erde

s - ß - sch

- Saß einmal ein Sachse in Hasenberg bei nassen Säcken und sonnte sich
- Lass mich das jetzt sagen, daß sie sauber sei und saftigsüß!
- Sieben Sachen lassen wir sachte sinken, so daß aus Wasser Whiskey sprudelt
- Phasenweise segnen selige Weise sieben süchtige Philosophen

d-t

- Dorftrottel treten und trampeln das Treppenhaus zu dampfenden Trümmern
- Tragen doch tatsächlich dreissig dicke Dünnhäuter tausend duftende Teppiche durch Timbuktu!
- Daumendicke Dinkeltriebe drücken triebhaft träumend durch die Trassendecke

r-er

- Erfahrene Muttertiere retten rasende Rinderkinder durch rationale Redemittel
- Mehr rahmige Butter wäre besser für knuspriges Vollkornbrot der Marke "Rüberunter"
- Regelrechte Rennradprofis radeln händeringend rund um Regensburger Ratsherrnriege

v-w-f

- Von wegen private Fleischerei, fluchwürdige Wurstfabrikvereine finden wir vor!
- Veilchen finden wir vielleicht schon viele vor Vaters verfallenem Hofweg auf verwunschenen Weizenfeldern
- Furchtbare Fruchtbarkeitsfeste feiern die wesensverwandten Friesenpferde vor den Pfingstferien

ch

- Ich lache auch nicht wenig, wenn euch brauchbares Rauchkraut im Rachen kracht
- Der wuchtige König verflucht dem heimlichen Heuchler: Hinweg in Schmach und Schande!
- Prachtvolle Wachtmannschaften lachen über lebensechte Techtelmechtel der Walachen.

Die richtige Lektüre ist ein wesentlicher Aspekt unserer sprachlichen Bildung. Durch lautes Lesen anspruchsvoller Literatur erweitert sich der Wortschatz. Außerdem kann auf diese Weise die Atemtechnik trainiert werden. Zuletzt wirkt Lektüre, gute wie schlechte gleichermaßen, prägend auf den eigenen Stil.

10.2 Atmung und Pausen

Die Atmung ist ein wesentlicher Aspekt einer gelungenen Rede. Folgende Punkte sind zu beachten:

- **Zwerchfellatmung ist besser als Brustatmung**

Versuchen Sie beim Atmen nicht den Brustkorb zu weiten, sondern den Bauch zu dehnen. Aus diesem Grund sind übrigens enge Hosen für Vorträge nicht gut geeignet. Abgesehen von den bekannten Vorteilen der Bauchatmung für Puls und Lautstärke, wirkt die Bauchatmung auch wesentlich lockerer und souveräner. Brustatmung wird vom Publikum oft als Nervosität gedeutet.

- **Sprechen Sie konsonantisch (Artikulieren Sie präzise und dental)**

Versuchen Sie, die Endsilben der Wörter nicht zu verschlucken, sondern klar und deutlich auszusprechen. Vor allem bei dentalen Lauten (solche, die mittels der Zähne entstehen (z.B. "d" und "t")) ist dies wichtig. Wörter auf dentalen Endungen haben häufig ein gehauchtes "h" unmittelbar nach dem Dental. Chorsänger übertreiben diesen Aspekt oft ein wenig, aber im Grunde ist es korrekt, wenn wir sagen: "er hat-h". Diese kleine Hilfe ermöglicht es auch räumlich weiter entfernten Zuhörern, der Rede besser zu folgen. Eine Sprechübung dazu lautet:

*"Mit Kisten und Kasten,
ohne zu rasten,
hasten die Reste der Gäste
durch die Wüste zur Küste."*

- **Spannungsbögen durch Pausen herstellen**

Intonation, Rhythmus und Tempowechsel sind wesentliche Aspekte des melodischen Sprechens. Gut gewählte Pausen steigern die Spannung und verraten Sicherheit des Redners. Schließlich sind Pausen auch dazu da, das Publikum nicht zu überfordern und den Text der Rede zu strukturieren. Gewöhnlich werden Pausen analog zum Satzbau gemacht, das heißt, Pausen stehen oft nach dem Subjekt, vor oder nach dem Verb,

bzw. zwischen den Objekten. Kleine Wörter, Partikeln, werden in der Regel nicht durch Pausen getrennt. Man kann sich die Macht der Pause gut verdeutlichen, indem man einen Satz mit verschiedenen Pausen versieht und die Verschiebung der Bedeutung des gesamten Satzes beobachtet. Ein solcher Satz könnte lauten: "Ich habe kein Geld!". Die Übung funktioniert nur bei lautem Aussprechen.

"Ich **(Pause)** habe kein Geld!"

"Ich habe **(Pause)** kein Geld!"

"Ich habe kein **(Pause)** Geld!"

Tip: gute Vorbereitung schafft Selbstvertrauen!

11. Literaturhinweise

11.1 Wissenschaftliche Titel

ARISTOTELES, Rhetorik, Stuttgart: Uni-TB. 1995

BARTHES, ROLAND: Die alte Rhetorik. Ein Abriß [Auszug]. - In: Rhetorik. Zwei Bände. Bd. 1: Rhetorik als Texttheorie. Hg. von Josef Kopperschmidt. - Darmstadt: WBG 1990, S. 35-90

BLANK, WALTER: Zur Rhetorik der Allegorie als 'uneigentlicher Aussage'. - In: Texttyp, Sprechergruppe, Kommunikationsbereich. Studien zur deutschen Sprache und Gegenwart. Festschrift für Hugo Steger zum 65. Geburtstag. Hg. von Heinrich Löffler, Karlheinz Jakob und Bernhard Kelle. 1994 Aufl. - Berlin / New York: de Gruyter, S. 3-16

BOGNER, RALF GEORG (HG.): Labyrinth der Rhetorik. Eine Auswahl von Reden aus dem frühen 18. Jahrhundert. Mit einem Nachwort. - St. Ingbert: Werner J. Röhrig 1999 (Kleines Archiv des achtzehnten Jahrhunderts 35)

BORNSCHEUER, LOTHAR: Die Aufklärung der Topik und die Topik der Aufklärung. - In: Europäische Aufklärung(en). Einheit und nationale Vielfalt. Hg. von Siegfried Jüttner und Jochen Schlobsch. - Hamburg: F. Meiner 1992 (Studien zum achtzehnten Jahrhundert 14), S. 54-65

BORNSCHEUER, LOTHAR: Zehn Thesen zur Ambivalenz der Rhetorik und zum Spannungsgefüge des Topos-Begriffs. - In: Rhetorik. Kritische Positionen zum Stand der Forschung. Hg. von Heinrich F. Plett. - München: Fink 1977, S. 204-212

BRAUNGART, GEORG: Rhetorik, Poetik, Emblematis. - In: Deutsche Literatur. Hg. von Horst Albert Glaser. Bd. 3: Zwischen Gegenreformation und Frühaufklärung: Späthumanismus, Barock. Hg. von Harald Steinhagen. - Reinbek bei Hamburg: Rowohlt 1985, S. 219-236

BREUER, DIETER & HEMUT SCHANZE (HG.): Topik. Beiträge zu einer interdisziplinären Diskussion. - München: W. Fink 1981

BREUER, DIETER: Vorüberlegungen zu einer pragmatischen Textanalyse. - In: Rhetorik. Zwei Bände. Bd. 1: Rhetorik als Texttheorie. Hg. von Josef Kopperschmidt. - Darmstadt: WBG 1990, S. 91-128

DYCK, JOACHIM: Ticht-Kunst. Deutsche Poetik und rhetorische Tradition. Mit einer Bibliographie zur Forschung 1966-1986. 3., erg. Aufl. - Tübingen: Niemeyer 1991 (Rhetorik-Forschungen 2)

DYCK, JOACHIM: TOPIK. - In: Fischer Lexikon Literatur. 3 Bde. Hg. von Ulfert Rickleffs. - Frankfurt/M.: Fischer 1996 (Fischer TB 4565/66/67), S. 1844-1856

FUHRMANN, MANFRED: Die antike Rhetorik. Eine Einführung. 3. Aufl. - München / Zürich: Artemis 1990

GÖTTERT, KARL-HEINZ: Einführung in die Rhetorik. Grundbegriffe - Geschichte - Rezeption. 3. Aufl. - München: W. Fink 1998 (UTB 1599)

GRODDECK, WOLFRAM: Reden über Rhetorik. Zu einer Stilistik des Lesens. - Basel / Frankfurt/M.: Stroemfeld 1995 (Nexus 7)

JAMISON, ROBERT UND JOACHIM DYCK: Rhetorik - Topik - Argumentation. Bibliographie zur Redelehre und Rhetorikforschung im deutschsprachigen Raum 1945-1979/80.- Stuttgart-BadCannstatt: Frommann-Holzboog 1983

KOPPERSCHMIDT, JOSEF (HG.): Politik und Rhetorik. Funktionsmodelle politischer Rede. - Opladen: Westdt. Vlg. 1995

KOPPERSCHMIDT, JOSEF: Allgemeine Rhetorik. Einführung in die Theorie der Persuasiven Kommunikation. 2. Aufl. - Stuttgart / Berlin / Köln / Mainz: W. Kohlhammer 1976

KOPPERSCHMIDT, JOSEF (HG.): Rhetorik. Zwei Bände. Bd. 1: Rhetorik als Texttheorie. Bd. 2: Wirkungsgeschichte der Rhetorik. - Darmstadt: WBG 1990f.

LAUSBERG, HEINRICH: Handbuch der literarischen Rhetorik. Eine Grundlegung der Literaturwissenschaft. 3. Aufl. Mit einem Vorwort von Arnold Arens. - Stuttgart: F. Steiner 1990

OTTMERS, CLEMENS: Rhetorik. - Stuttgart / Weimar: Metzler 1996 (Sammlung Metzler 283)

PLETT, HEINRICH F. (HG.): Die Aktualität der Rhetorik. - München: W. Fink 1996 (Figuren 5)

PLETT, HEINRICH F.: Einführung in die rhetorische Textanalyse. 8. Aufl. - Hamburg: H. Buske 1991

PLETT, HEINRICH F. (HG.): Rhetorik. Kritische Positionen zum Stand der Forschung. - München: Fink 1977

SCHLÜTER, HERMANN: Grundkurs Rhetorik. Mit einer Textsammlung. - München: dtv 1974 (dtv WR 4149)

SIEVEKE, FRANZ GÜNTER: Eloquentia sacra. Zur Predigttheorie des Nicolaus Caussin S.J. - In: Rhetorik. Beiträge zu ihrer Geschichte in Deutschland vom 16.-20. Jahrhundert. Hg. von Helmut Schanze. - Frankfurt/M.: Athenäum Fischer Taschenbuch Vlg. 1974, S. 43-68

UEDING, GERT UND BERND STEINBRINK: Grundriß der Rhetorik. Geschichte - Technik - Methode.3., überarb. und erw. Aufl. - Stuttgart: Metzler 1994

UEDING, GERT: Rhetorik. - In: Fischer Lexikon Literatur. 3 Bde. Hg. von Ulfert Rickleffs. - Frankfurt/M.: Fischer 1996, S. 1647-1668

WELZIG, WERNER: Vom Nutzen der geistlichen Rede. Beobachtungen zu den Funktionsweisen eines literarischen Genres. - In: IASL 4 (1979), S. 1-23

WIEDEMANN, CONRAD: Topik als Vorschule der Interpretation. Überlegungen zur Funktion von Toposkatalogen. - In: Topik. Beiträge zu einer interdisziplinären Diskussion. Hg. von Dieter Breuer und Helmut Schanze. - München: W. Fink 1981, S. 233-255

11.2 Ratgeber Rhetorik

ASGODOM, SABINE: Reden ist Gold. So wird Ihr nächster Auftritt ein Erfolg. Econ, Düsseldorf 1997

BIRKENBIHL, VERA F.: Rhetorik. Redetraining für jeden Anlaß, Urania Verl., Berlin 1997

BREDEMEIER, KARSTEN; NEUMANN, REINER: Nie wieder sprachlos, Orell Füssli, Zürich 1999

ENKELMANN, NIKOLAUS B.: Überzeugen, aber wie? Rhetorik. ABC der Beeinflussungskunst. Panorama Vlg., Wiesbaden 1999

GELB, MICHAEL J.: Sich selbst präsentieren. Mit Mind Mapping und Alexander Technik, GABAL, Offenbach 1997

HABERKORN, KURT: Expert Taschenbücher, Nr.1, Achtundachtzig Tips für erfolgreiche Redner, Expert Vlg., Renningen 1996

HATJE, FRANK; HUTH SIEGFRIED A.: Duden. Reden gut und richtig halten. Ratgeber für wirkungsvolles und modernes Reden. (Lernmaterialien), Bibliogr. Inst., Mannheim 1994

HECKEL, JÜRGEN: Frei sprechen lernen. Ein Leitfaden zur Selbsthilfe, A 1 Vlg., München 1997

FUHRMANN, MANFRED: Die antike Rhetorik. Eine Einführung, Artemis, Patmos, Düsseldorf 1995

GOLDMANN, HEINZ: Erfolg durch Kommunikation. Die zwölf goldenen Regeln für Könner, Econ TB Vlg., Düsseldorf 1999

KUHLMANN, MARTIN Last Minute Programm für Vortrag und Präsentation. Campus Vlg., Frankfurt 1999

LEMMERMANN, HEINZ: Lehrbuch der Rhetorik. Redetraining mit Übungen. Mod. Verlagsges., München 1991

MOHLER, ALFRED: Die einhundert Gesetze überzeugender Rhetorik. Ullstein TB-Vlg., Berlin 1996

RUEDE-WISSMANN, WOLF: Auf alle Fälle Recht behalten. Die Kunst der überzeugenden Wortverdreherei. Gondrom-Vlg., Bindlach 1998

LAY, RUPERT: Führen durch das Wort. Motivation, Kommunikation, Praktische Führungsdialektik. Econ TB Vlg., Düsseldorf 1999

ROGERS, NATALIE H.: Frei reden ohne Angst und Lampenfieber. Das Talk-Power- Programm, Ullstein TB-Vlg., Berlin 1996

RUHLEDER, ROLF H.: Rhetorik, Kinesik, Dialektik. Redegewandtheit, Körpersprache, Überzeugungskunst. N. Rentrop Vlg., Bonn 1997

SCHEERER, HARALD: Reden müßte man können. GABAL, Offenbach 1994

SCHLÜTER-KISKE, BARBARA: Rhetorik für Frauen, Mod. Verlagsges., München 1998

STEINBUSCH, URSULA: Raus mit der Sprache. Ohne Redeangst durchs Studium. Campus Vlg., Frankfurt 1998

UEDING, GERT: Rhetorik des Schreibens. Eine Einführung, Beltz Athenäum, Weinheim 1996

Fax-Feedback zur Edition student-online: (+49) 030-2848 48 54

Name:

Anschrift:

Email:

Studienfach/ -fächer:

Universität:

Semester:

Ich würde gerne bei der Edition student-online mitarbeiten, bitte kontaktieren Sie mich

Freiwillige Angaben und sofern Antwort erwünscht, bitte in Druckbuchstaben ausfüllen

Ich habe folgenden Titel der Edition student-online gekauft:

Von student-online habe ich erfahren über:

Bewertungen

Bitte nach den Schulnoten 1 bis 6 ankreuzen

Inhalt:	gut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	schlecht
Art der Präsentation	gut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	schlecht
Preis:	gut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	schlecht
Layout:	gut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	schlecht
Druckbild und Bindung:	gut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	schlecht
Lieferzeit:	gut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	schlecht
Die Idee finde ich generell:	gut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	schlecht

Folgendes hat mir an dem Handbuch gefallen:

Folgendes hat mir an dem Handbuch nicht gefallen (oder gefehlt):

Mein Vorschlag für einen neuen Titel der Edition student-online:

Die Titel der Edition student-online



Referate richtig halten

Prüfer und Dozenten verraten in diesem Handbuch wichtige Tips und Tricks erfolgreicher Studenten. Was unterscheidet ein gutes Referat von einem schlechten?

Welche Aspekte eines Vortrags haben Einfluß auf die Note und welche nicht? Welche Stufen der Vorbereitung sind sinnvoll? Dieses Handbuch der Edition student-online ist ein wertvoller Helfer bei der Organisation eines Referats und auf dem Weg zu einem gelungenen Vortrag.



Manuskripte druckreif formatieren

Ob beim Dozenten, beim Prüfungsamt oder beim Verlag - die Form eines Manuskripts ist die Visitenkarte des Autors.

Dieses Handbuch zeigt den Weg zum perfekt formatierten Manuskript und damit zu einer optimalen Bewertung Ihrer Arbeit. Lektoren, Dozenten und Prüfer geben Auskunft über typische Fehler, Tricks zur besseren Gestaltung, Tips zur Arbeitserleichterung und vieles mehr. Ein unverzichtbares Werk für alle, die kurz vor der Abgabe einer Arbeit stehen.



Weg mit den Schreibhemmungen!
Autoren, Prüfer und Dozenten geben Hilfestellungen zum Abbau von Schreibhemmungen und verraten Methoden der Arbeitsplanung, sowie Tips zur besseren Organisation wissenschaftlichen Schreibens.

Der vorliegende Ratgeber ist eine wertvolle Hilfe für alle Studenten, die ihren Text-Output vergrößern und weniger Zeit vor dem leeren Blatt oder Bildschirm verbringen möchten.



Mündliche Prüfungen bestehen
Prüfer und Dozenten verraten in diesem Handbuch wichtige Tips und Tricks erfolgreicher Studenten. Wie bereitet man sich optimal auf eine Prüfung vor? Welche typischen Fehler lassen sich leicht vermeiden? Wie plant man die Vorbereitung einer Prüfung?
Diese Fragen und mehr beantwortet der vorliegende Ratgeber auf übersichtliche und effektive Weise und gehört damit zu den entscheidenden Hilfestellungen bei der Vorbereitung mündlicher Examen.