

---

# **Das große Buch der Rhetorik<sup>2100</sup>**

**Tacheles reden und  
Beeindrucken – Präsentieren  
und Vortragen – Redekunst  
und Pressekontakt – Stimme,  
Wort und Körpersprache**

**Horst Hanisch**

---

Auszug aus  
Große Buch der Rhetorik 2100  
von Horst Hanisch

---

## Inhaltsverzeichnis

<b>INHALTSVERZEICHNIS .....</b>	<b>5</b>
<b>VORWORT .....</b>	<b>13</b>
RHETORIK – DIE KUNST DES REDENS... 13	
<i>Rhetorisch fit bei</i>	
<i>Präsentationen, Vorträgen und</i>	
<i>Reden.....</i>	<i>13</i>
<b>HINLEITUNG ZUM THEMA.....</b>	<b>16</b>
TACHELES REDEN..... 16	
„Liebe Teilnehmende, ich	
begrüße Sie herzlich ...“ .....	16
<b>KAPITEL 1 – RHETORIK – DIE GROßE</b>	
<b>KUNST DER REDE .....</b>	<b>19</b>
<b>RHETORIK – DIE GROßE KUNST ZU</b>	
<b>REDEN .....</b>	<b>20</b>
RHETORIK VON DER ANTIKE BIS HEUTE 20	
<i>Die Vorläufer der heutigen</i>	
<i>Rhetorik .....</i>	<i>20</i>
<i>Die Schule von Athen.....</i>	<i>20</i>
<i>Protagoras und die Sophisten. 23</i>	
<i>Der Rhetor .....</i>	<i>24</i>
<i>Tropen, Redeschmuck und</i>	
<i>Wortfügungen .....</i>	<i>25</i>
<i>Die Stilqualitäten der Antike... 26</i>	
<i>Die antiken Stilarten.....</i>	<i>28</i>
<i>Zwei-Stil-Lehre.....</i>	<i>29</i>
MODERNE RHETORIK .....	30
<i>Die Kunst zu reden.....</i>	<i>30</i>
<i>Rhetorische</i>	
<i>Darstellungsmethoden –</i>	
<i>Redefiguren .....</i>	<i>31</i>

<b>KAPITEL 2 – PROFESSIONELLE</b>	
<b>VORBEREITUNG EINER</b>	
<b>PRÄSENTATION .....</b>	<b>39</b>
<b>DIE PRÄSENTATION SEHR GUT</b>	
<b>PLANEN.....</b>	<b>40</b>
RÄUMLICHE UND INHALTLICHE	
VORBEREITUNG .....	40
<i>Der geeignete Vortragsraum –</i>	
<i>Der passende Raum für die</i>	
<i>Präsentation .....</i>	<i>40</i>
VISUALISIERUNG .....	42
<i>Der Einsatz von Medien und</i>	
<i>Hilfsmitteln .....</i>	<i>42</i>
<i>Projizierte Folien .....</i>	<i>43</i>
<i>Die Memo-Karte .....</i>	<i>46</i>
<i>Anforderungen an die virtuelle</i>	
<i>Präsentation .....</i>	<i>48</i>
<b>KAPITEL 3 – STRUKTUR DER</b>	
<b>PRÄSENTATION – DER ROTE FADEN</b>	
<b>.....</b>	<b>51</b>
<b>DER PRÄSENTATION EINE</b>	
<b>NACHVOLLZIEHBARE STRUKTUR</b>	
<b>VERLEIHEN .....</b>	<b>52</b>
VON EINLEITUNG BIS ABSCHLUSS .....	52
<i>Erste Gedanken zur Planung</i>	
<i>einer Präsentation .....</i>	<i>52</i>
<i>Vorbereitung der Präsentation,</i>	
<i>sammeln – ordnen – fertigstellen</i>	
<i>.....</i>	<i>53</i>
BASIS FÜR EINE PROFESSIONELLE	
PRÄSENTATION.....	54
<i>Dynamisch und kurzweilig</i>	
<i>vortragen .....</i>	<i>54</i>
<i>Der Rote Faden .....</i>	<i>57</i>

<i>Dramaturgie</i> .....	58	<i>Stimmung und Atmosphäre schaffen</i> .....	94
<i>Das Redeziel</i> .....	59	<i>Lexeme</i> .....	94
<i>Vortrags- und Präsentationsarten</i> .....	60	<i>Die affektive Bedeutung eines Wortes</i> .....	96
<i>Zeitumfang und Reserve</i> .....	62	<i>Konnotation</i> .....	99
<i>Aktive Phasen und Lerneinheiten</i> .....	64	DIE LÄSTIGEN UNWÖRTER.....	100
DER PRÄSENTATIONS-BEGINN.....	66	<i>„Eigentlich“ heißt „eigentlich nicht“</i> .....	100
<i>Geschicht einsteigen – die Einleitung</i> .....	66	<i>Ungeschickte Kraft der Wörter?</i> .....	103
<i>Mit packendem Titel potentielle Interesse wecken</i> .....	71	<i>Ausdrucksweise – Lokution – Sprechakte</i> .....	110
DER STRUKTURIERTE HAUPTTEIL.....	76	VON BUCHSTABEN ZUR SCHRIFT.....	112
<i>Makro- und Mikro-Planung</i> .....	76	<i>Formen der Handschrift</i> .....	112
<i>Die Organisation des Hauptteils</i> .....	78	<i>Von der Schrift zu Bildzeichen – Die Emojis</i> .....	113
<i>Chronologie, Zeitachse – damals, heute, dann</i> .....	80	VON WÖRTERN ZUM AUSSAGEKRÄFTIGEN SATZ.....	115
<i>Die Präsentation in einen Rahmen packen</i> .....	83	<i>Der elegante Satzstil</i> .....	115
<i>Storytelling</i> .....	84	VERALLGEMEINERUNG, TAUTOLOGIEN UND ALLITERATIONEN.....	117
DAS PRÄSENTATIONS-ENDE.....	86	<i>„Jeder hat schon mal ...“</i> .....	117
<i>Das zusammenfassende Finale</i> .....	86	<i>Tautologie – Pleonasmus</i> .....	118
<i>Verabschiedung und Schluss</i> .....	90	<b>KAPITEL 5 – DIE HÖRBARE KRAFT DER STIMME – SUPRASEGMENTALE MERKMALE</b> .....	129
<i>Nachbereitung</i> .....	90	<b>DIE HÖRBARE KRAFT DER STIMME</b> .....	130
<b>KAPITEL 4 – DIE RHETORISCHE KRAFT DER WÖRTER – WORTSTIL</b>	91	DIE BASIS FÜR DIE PARAVERBALE KOMMUNIKATION.....	130
<b>DIE RHETORISCHE KRAFT DES WORTES</b> .....	92	<i>Die wohlklingende, „sonore“ Stimme</i> .....	130
DIE BASIS FÜR DIE VERBALE KOMMUNIKATION.....	92	<i>Sprechrhythmus – Tonhöhe, Betonung und Lautstärke</i> .....	133
<i>Wortstil – Wörter werden lebendig</i> .....	92	<i>Phonologie/Fonologie</i> .....	134
WÖRTERN EINEN SINN UND EINE STIMME GEBEN.....	94		

# Inhaltsverzeichnis

<i>Das Auslösen von Reaktionen durch die Stimme.....</i>	134	<i>Unterschiedliche Deutung bei Kopf und Körper.....</i>	161
<i>Das Mittel der Betonung – Prosodie.....</i>	135	<i>Missverstehen bei ausländischen Zuhörern .....</i>	163
<i>Zäsur – Sprechpause – Kunstpause .....</i>	138		
<b>KAPITEL 6 – DIE SICHTBARE KRAFT DER KÖRPERSPRACHE – KÖRPERSIGNALE .....</b>	<b>141</b>	<b>KAPITEL 7 – DER ERSTE ENTSCHEIDENDE EINDRUCK – DIE MENSCHLICHE AUSSTRAHLUNG</b>	<b>165</b>
<b>DIE UNTERSCHÄTZTE KRAFT DER KÖRPERSPRACHE .....</b>	<b>142</b>	<b>DIE NICHT WIEDERHOLBARE KRAFT DES ERSTEN ENTSCHEIDENDEN EINDRUCKS .....</b>	<b>166</b>
<i>DIE BASIS FÜR DIE NONVERBALE KOMMUNIKATION .....</i>	<i>142</i>	<i>DIE WIRKUNG DES EIGENEN ERSCHEINUNGSBILDS AUF DAS GEGENÜBER .....</i>	<i>166</i>
<i>Mit dem Körper sprechen – Die 7/93-Regel .....</i>	<i>142</i>	<i>Die entscheidenden ersten 7 Sekunden .....</i>	<i>166</i>
<i>DIE GESTIK – MIT HAND UND FUß REDEN .....</i>	<i>144</i>	<i>Welches Bild der Präsentierende vermittelt .....</i>	<i>167</i>
<i>Reaktion auf Aktion .....</i>	<i>144</i>	<i>Blitzartiges Festlegen der eigenen Meinung .....</i>	<i>169</i>
<i>WAS DIE KÖRPERSPRACHE VERRÄT... 145</i>		<i>Die sich selbst erfüllende Prophezeiung .....</i>	<i>172</i>
<i>Wohin mit den Armen und Händen beim Reden? .....</i>	<i>145</i>	<i>Der Auftritt des Präsentierenden .....</i>	<i>174</i>
<i>Die Arme in Bewegung .....</i>	<i>148</i>	<i>Deutung nonverbaler Signale</i>	<i>175</i>
<i>Lasst die Hände sprechen .....</i>	<i>149</i>	<i>Die menschliche Ausstrahlung – das Menschometer .....</i>	<i>176</i>
<i>Unwillkürliche und willkürliche Gesten .....</i>	<i>150</i>	<i>DAS STRAHLENDE GESICHT .....</i>	<i>179</i>
<i>Blickkontakt vor großem Publikum auf der Bühne .....</i>	<i>155</i>	<i>„Zeige mir ein strahlendes Lächeln!“ .....</i>	<i>179</i>
<i>IM AUSLAND WIRD EINE ANDERE SPRACHE DES KÖRPERS GESPROCHEN</i>	<i>157</i>	<i>Lächeln entwaffnet .....</i>	<i>180</i>
<i>Körpersprachliche Missverständnisse vermeiden .....</i>	<i>157</i>		
<i>Unterschiedliche Deutung bei Finger und Hand .....</i>	<i>157</i>		
<i>Unterschiedliche Deutung bei Arm und Oberkörper.....</i>	<i>160</i>		

## KAPITEL 8 – DER LAIE WIRD PROFI – PROFESSIONELLES TRAINING..... 181

### DER LAIE WIRD PROFI, DAS INTENSIVE TRAINING, DER PROFI ..... 182

#### PRÄSENTATIONS-TRAINING UND

#### RHETORIK-ÜBUNGEN.....182

##### *Trainieren des Redens* .....182

##### 1. Mentale Präsentation .....182

##### 2. Einzeltraining vor dem Spiegel .....183

##### 3. Training vor einer anderen Person .....183

##### 4. Auf Tonträger aufnehmen.184

##### 5. Auf Bildträger aufnehmen.184 *Redetraining vor Testpublikum* .....185

#### VORTRAGS- UND PRÄSENTATIONS- ÜBUNG .....190

##### *Ständiges Training – hervorragende Umsetzung* ...190

##### 1. Ablesen.....190

##### 2. Inhaltswiedergabe.....191

##### 3. Sprechdenken .....192

##### 4. Erzählung/Narratio .....193

##### 5. Sachbericht und Stellungnahme .....194

##### 6. Beschreibung.....195

##### 7. Schlagzeile.....195

##### 8. Sachvortrag .....196

##### 9. Meinungsrede – *Überzeugungsrede* .....197

##### 10. Verkaufsgespräch.....198

##### 11. Pitch .....200

##### 12. Motivationsrede.....201

##### 13. Rahmenrede .....202

##### 14. Festrede.....202

##### 15. Jubiläumsrede ..... 203

##### 16. Trinkspruch..... 203

##### 17. Hochzeitsansprache ..... 204

##### 18. Tischrede ..... 204

##### 19. Laudatio (Lobrede) ..... 206

##### 20. Dankesrede..... 206

##### 21. Trauerrede – Grabrede... 207

##### 22. Smalltalk..... 208

##### 24. Anmoderation ..... 210

##### 25. Moderation ..... 211

##### 26. Talk-Runde ..... 212

##### 27. Diskussion..... 212

##### 28. Präsentation ..... 213

##### 29. Online-Präsentation ..... 214

#### PRÄZISE ERKLÄREN..... 215

##### *So präsentieren, dass der andere eindeutig versteht* ..... 215

##### *Links ist nicht immer links – Zweideutige Eindeutigkeit*... 215

##### *Wer steht vorn, wer steht hinten?* ..... 217

##### *Motorik*..... 217

#### SENSIBEL AUSDRÜCKEN..... 220

##### *Feinfühlig erklären* ..... 220

## KAPITEL 9 – DER PROFI – SELBSTBEOBACHTUNG – KONSTRUKTIVES FEEDBACK ..... 225

### DER PROFI BENÖTIGT RÜCKMELDUNG ..... 226

#### ÜBUNG MACHT DEN RHETORIK-MEISTER ..... 226

##### *Der Laie wird Profi – Selbstbeobachtung, Training und Feedback bringen den Erfolg* 226

##### *Geheimnisvolle Hand- und Armhaltung – Gürtellinie*..... 228

KONSTRUKTIVES FEEDBACK..... 232  
*Um eine kritische (Rück-  
meldung bitten..... 232*

**KAPITEL 10 – NERVOSITÄT –  
LAMPENFIEBER – STRESS-ABBAU –  
ANTI-STRESS..... 239**

**NERVENDES LAMPENFIEBER UND  
BERUHIGENDE ANTI-STRESS-  
ÜBUNGEN..... 240**

DIE INNERE UNRUHE BESIENEN..... 240  
*Schweißperlen auf der Stirn... 240*  
*Unwohlsein vor dem Auftritt 241*  
*Nervosität und Lampenfieber241*  
*Positiver und negativer Stress*  
*..... 243*  
*Sich der Gefahr stellen – oder*  
*fliehen?..... 245*  
*Nervös vor dem Auftritt?..... 246*

DIE STRESSAUSLÖSER BEI VORTRÄGEN  
..... 247  
*Ungewollte Stressoren..... 247*  
*So reagiert der Körper bei*  
*Lampenfieber..... 247*  
*Blackout..... 248*  
*Lampenfieber gehört dazu ... 249*  
*Stress-Vermeidung und*  
*Minimierung der Nervosität . 249*  
*Techniken, um Nervosität in den*  
*Griff zu bekommen..... 249*

TRICKS ZUM ABBAU VON STRESS UND  
NERVOSITÄT ..... 250  
*Anti-Nervositäts-Tricks ..... 250*  
*1. Entspannungstechnik*  
*einsetzen..... 250*  
*2. Fantasiereise unternehmen*  
*..... 250*

*3. Stress thematisieren ..... 250*  
*4. Mental vorbereiten ..... 251*  
*5. Innere Distanz schaffen .... 251*  
*6. Probleme zerlegen ..... 251*  
*7. Herausforderungen suchen*  
*..... 252*  
*8. Von außen betrachten ..... 252*  
*9. Stressfreie Zone ..... 252*  
*10. Auszeiten schaffen..... 253*  
*11. Zeitmanagement nutzen. 253*  
*12. Abschalten können ..... 253*  
*13. Tagesablauf sprengen .... 254*  
*14. Sie etwas Besonderes*  
*gönnen..... 254*  
*15. Körperlicher Ausgleich .... 254*  
*16. Gesunde Lebensführung . 255*  
*Nervosität unter Kontrolle .... 255*

TECHNIKEN, UM LAMPENFIEBER IN DEN  
GRIFF ZU BEKOMMEN ..... 256  
*Anti-Lampenfieber-Tricks..... 256*  
*1. Der beruhigende Zauberstein*  
*..... 256*  
*2. Das Lampenfieber*  
*wegschnicken..... 258*  
*3. Tief Luft holen ..... 259*

DIE MENTALE RHETORIK-FALLE  
AUSTRICKSEN ..... 260  
*Die acht kognitiven Fallen –*  
*Selbst-Beeinflussung..... 260*  
*Negative Gedanken versus*  
*positive Lösungswege ..... 260*  
*1. Die Schwarz/Weiß-Falle..... 261*  
*2. Die Verallgemeinerungs-Falle*  
*..... 261*  
*3. Die Abwertungs-Falle..... 262*  
*4. Die Verlierer-Falle ..... 263*  
*5. Die Filter-Falle..... 263*  
*6. Die Muss-Falle..... 264*

7. Die Ich-hab's-ja-vorher-  
gewusst-Falle .....265  
8. Die Nachbar-Falle.....266

**KAPITEL 11 – WECHSELWIRKUNG  
ZWISCHEN REDNER UND ZUHÖRER  
– RHETORISCHES FEUER**

**ENTFACHEN ..... 269**

**REDNER UND ZUHÖRER**

**BEEINFLUSSEN EINANDER ..... 270**

WAS A SAGT UND B VERSTEHT.....270

- „Das habe ich schon tausend  
mal gesagt ...“ .....270  
Bedürfnisse der Zuhörer .....271

AUS EINER MENSCHENMENGE WIRD EINE  
MASSE.....274

- Wie die Menschenmasse handelt  
.....274  
Massenkommunikation.....276

Sinnvoller rhetorischer Umgang  
mit dem Zuhörer .....278

GLUT ENTFACHEN, FEUER ÜBERSPRINGEN

LASSEN, VERRÜCKT SEIN .....280

- Rhetorischer Brandstifter .....280  
Glut entfachen – Feuer

entzünden .....281

Der Optimist, der Pessimist und  
der Fortschritt .....283

Verrückte Visionen und  
Visionäre .....285

Das verrückte Denken steigert  
die eigene Begeisterung .....288

Realist sein versus verrückt  
handeln? .....288

Aus der gesellschaftlichen Norm  
gerückt .....290

DAS RHETORISCHE FEUER ÜBERSPRINGEN

LASSEN ..... 291

Vier Schritte der Feuer-Taktik291

1. Rhetorische Lunte..... 291

2. Rhetorische Glut..... 292

3. Rhetorisches Feuer ..... 292

4. Rhetorischer Brand..... 292

**KAPITEL 12 – DAS PUBLIKUM AKTIV  
EINBEZIEHEN ..... 295**

**DIE TEILNEHMENDEN AKTIV**

**BETEILIGEN ..... 296**

INTERAKTION MIT DEN TEILNEHMERN296

Alle Geschlechter

berücksichtigen – Gender-

gerechte Präsentation ..... 296

EMPFANG DER TEILNEHMER\*INNEN. 300

„Schön, dass Sie hier sind.“... 300  
Umgang mit passiven Zuhörern

..... 302

Umgang mit aktiven Zuhörern

..... 305

Einbeziehen der Teilnehmer . 306

Rollenspiele und Aktionen .... 310

Einbinden der Zuschauer\*innen

gleich zu Beginn..... 312

1. Eisbrecher ..... 312

2. Alle etwas aufschreiben oder

zeichnen lassen..... 313

3. Abstimmen lassen ..... 314

4. Anschauungsmaterial zeigen

..... 316

5. Statt stehen – hinsetzen ... 317

6. Allen Teilnehmern etwas in

die Hand geben ..... 318

7. Blickkontakt zum Medium

lenken..... 320

8. Teilnehmer einbinden –

# Inhaltsverzeichnis

<i>Rollenspiel</i> .....	321	<i>wird ein Film</i> .....	353
<b>KAPITEL 13 – DIE DYNAMISCHE PRÄSENTATION IM TEAM</b> .....	<b>325</b>	<i>Subjektive Wahrheit</i> .....	353
<b>DIE PRÄSENTATION IM TEAM ...</b>	<b>326</b>	<i>Wie Farben wirken – Kleine Farbpsychologie</i> .....	355
<b>DYNAMISCHE PRÄSENTATION IM TEAM</b> .....	326	<i>Anschauungsmaterial</i> .....	358
<i>Die Stärken Einzelner nutzen</i>	326	<b>KAPITEL 16 – MACHT DURCH MANIPULATION – BEWUSSTE IRREFÜHRUNG – RHETORISCHE LENKUNG</b> .....	<b>361</b>
<i>Echte Teamarbeit</i> .....	332	<b>UNTERSCHÄTZTE MACHT DER MANIPULATION</b> .....	<b>362</b>
<b>KAPITEL 14 – ONLINE-PRÄSENTATION – AUFTRITT AUF DER VIRTUELLEN BÜHNE</b> .....	<b>335</b>	<i>LÜGT DIE STATISTIK?</i> .....	362
<b>PRÄSENTATION ÜBER DEN DIGITALEN WEG</b> .....	<b>336</b>	<i>Ins bessere Licht stellen</i> .....	362
<i>ÜBERZEUGENDE TELE-AKTION</i> .....	336	<i>Geschönte Darstellung des Ergebnisses</i> .....	362
<i>Auftritt auf der virtuellen Bühne</i> .....	336	<i>Darstellung der Ergebnisse ...</i>	364
<i>Abgeschnittene Körper und eingeschränkte Körpersprache</i> .....	342	<i>Die wundersame Vermehrung in der 3. Dimension – eine echte Schweinerei</i> .....	368
<b>KAPITEL 15 – ALLE SINNE EINBEZIEHEN – WAHRNEHMUNG – SPIEGELNEURONEN</b> .....	<b>345</b>	<i>Immer schön der Linie nach – Liniendiagramme</i> .....	369
<b>SEHEN – RIECHEN – TASTEN – SCHMECKEN – HÖREN</b> .....	<b>346</b>	<i>Mit Zahlen und Superlativen spielen</i> .....	370
<b>DIE WAHRNEHMUNG ÜBER ALLE KANÄLE REIZEN</b> .....	346	<b>RHETORISCHE TRICKS</b> .....	374
<i>Körperliche Sensation</i> .....	346	<i>Der Zuhörer soll etwas anderes verstehen</i> .....	374
<i>Über den ‚richtigen‘ Sinneskanal ansprechen</i> .....	350	<i>Unvollständige Vergleiche ....</i>	376
<b>DAS AKTIVE EINBEZIEHEN ALLER SINNE</b> .....	351	<b>RHETORISCHE LENKUNG</b> .....	377
<i>Alle Wahrnehmungskanäle ansprechen</i> .....	351	<i>Der Zuschauer soll zustimmen</i> .....	377
<i>Bewegte Bilder – Aus Bildern</i>		<i>Das Individuum aus der Masse erkennen</i> .....	379

**KAPITEL 17 – HUMOR – IRONIE –  
ZWEIHEUTIGKEITEN –  
SCHÖNFÄRBEREI ..... 381**

**ALLES STAUBTROCKEN UND  
BIERERNST NEHMEN? ..... 382**

ZWISCHEN DEN ZEILEN KOMMUNIZIEREN .....	382
<i>Humor</i> .....	382
<i>Kategorien-Verwechslung –</i>	
<i>Gewollt komisch</i> .....	383
<i>Witz</i> .....	385
<i>Mehrdeutigkeit (Ambiguität)</i> .....	385
<i>Doppeldeutigkeit, zwischen den</i>	
<i>Zeilen sprechen</i> .....	387
<i>Ironie – Selbstironie</i> .....	387
<i>Zynismus</i> .....	390
<i>Sarkasmus</i> .....	391
<i>Diplomatie</i> .....	393
<i>Lüge</i> .....	394

**KAPITEL 18 – DIE AUTORITÄT DES  
ZITIERTEN NUTZEN –  
REDEWENDUNG – SPRICHWORT –  
APHORISMUS ..... 399**

**BEMERKENSWERTE ÄUßERUNGEN  
VON PERSÖNLICHKEITEN ..... 400**

ZITATE UND REDEWENDUNGEN.....	400
<i>An eine Autorität anhängen</i> ..	400
<i>Zitate</i> .....	402

<i>Sprichwörter</i> .....	412
<i>Redewendungen</i> .....	413
<i>Aphorismen</i> .....	413
DIE LETZTEN WORTE .....	415
<i>Im Anfang war das Wort – und</i>	
<i>am Ende?</i> .....	415

**KAPITEL 19 – PRESSEKONTAKT –  
PRESSEKONFERENZ – JOURNALIST –  
KAMERA-PERSPEKTIVE ..... 417**

**KONTAKT MIT JOURNALISTEN UND  
PRESSE ..... 418**

DER UMGANG MIT DER PRESSE .....	418
<i>Pressekonferenz</i> .....	418
<i>Statement</i> .....	419
<i>Die Journalisten sind eingeladen,</i>	
<i>Fragen zu stellen</i> .....	420
<i>Bundespressekonferenz</i> .....	425
<i>Hinterm Redepult Stellung</i>	
<i>nehmen</i> .....	426
<i>Fairness im Umgang zwischen</i>	
<i>Presse und</i>	
<i>Unternehmensvertretung</i> .....	428
KAMERAPERSPEKTIVEN UND LOCATIONS .....	429
<i>Kamera-Perspektiven und</i>	
<i>Locations</i> .....	429
<i>Die kamerataugliche Kleidung</i>	
.....	433

**INDEX..... 435**

### Vorwort

#### **Rhetorik – die Kunst des Redens**

*Reden lernt man nur durch reden.  
Marcus Tullius Cicero, röm. Redner  
(106 v. Chr. - 43 v. Chr.)*

#### **Rhetorisch fit bei Präsentationen, Vorträgen und Reden**

Rhetorik, die ‚Redekunst‘, ist ‚ur-uralt‘. Menschen kommunizieren seit Ewigkeiten durch Töne, Stimme und Körpersprache, schätzungsweise seit Zeiten der Neandertaler auch mit Wörtern.

Die ‚alten‘ Griechen, unter ihnen Sokrates, Plato(n) und Aristoteles haben sich einen großen Teil ihres Lebens intensiv mit der Rhetorik auseinandergesetzt.

Schon damals wurde überlegt, wie logisch zu argumentieren ist, wie sich vor Gericht vernünftig verteidigt werden kann.

Wer rhetorisch geschult ist, kann seine Idee, seine Ware oder seine Dienstleistung überzeugend ‚verkaufen‘.

Die Zuhörer werden gefesselt vom Inhalt der Rede, des Vortrags oder der Präsentation und sind begeistert vom vermittelten Inhalt beziehungsweise der überbrachten Botschaft.

Das rhetorische Feuer ist übergesprungen.

#### **Rhetorische Langweiler versus ...**

Als imageschädigend, verkaufshemmend oder Zeitverschwendung können langweilige, unverständliche und schlecht vorbereitete Präsentationen gewertet werden.

Die Zuhörer quälen sich durch den Vortrag, der gespickt ist mit ‚ähms‘, ‚eigentlich‘ und dem anonymen ‚man‘. Endlose Schachtelsätze, die ins Leere laufen, mit monotoner Stimme an die Wand projizierten Text ablesen, statische Unbewegtheit verstärken die schwache Präsentation.

Wird dann noch genuschelt, hohle Worthülsen und Fremdwörter eingestreut, sowie Blickkontakt gemieden und von Zetteln abgelesen, werden manche Zuhörer die Darstellung als Zumutung empfinden, sofern sie nicht einschlafen.

#### **... Rhetorische Redekünstler**

Umso wichtiger ist es, sich gut auf eine Präsentation vorzubereiten, die Zuhörer (ein)-zubinden und auftretendes Lampenfieber in den Griff zu bekommen.

---

Die thematischen Inhalte zum Bereich Soft Skills, Rhetorik, Kommunikation sind in der Buchreihe der ‚Big 5‘ erfasst.



Das vorliegende Buch „Das große Buch der Rhetorik <sup>2100</sup>“ ist ein Schwesternbuch zu, „Das große Buch der Kommunikation und Gesprächsführung<sup>2100</sup>“, „Trickreiche Rhetorik <sup>2100</sup>“, „Körpersprache – Lüge, Verrat, Macht <sup>2100</sup>“ und „Soft Skills-Knigge <sup>2100</sup>“.

Da die Themen der 5 Bücher thematisch miteinander verknüpft sind beziehungsweise ineinandergreifen, bleiben manche Überschneidungen nicht aus.

Einige Teile des vorliegenden Textes sind in dem einen oder anderen Ratgeber aus der Reihe „Das kleine Handbuch der Rhetorik <sup>2100</sup>“ zu finden – für diejenigen, die nur ein bestimmter Bereich der Rhetorik interessiert.

14

Die Zahl 2100 im Titel steht dabei für das 21. Jahrhundert, was die Aktualität der Themen unterstreicht. Diese entsprechen den heutigen Anforderungen im beruflichen wie auch im gesellschaftlichen Umgang miteinander.

Das gilt für den präsenten Austausch vor Ort wie auch für die Online-Kommunikation über diverse Programme.

Das vorliegende Buch geht auf folgende Themen ein.

1. Rhetorik – Die große Kunst der Rede
  2. Professionelle Vorbereitung einer Präsentation
  3. Struktur der Präsentation – Der Rote Faden
  4. Die rhetorische Kraft der Wörter – Wortstil
  5. Die hörbare Kraft der Stimme – Suprasegmentale Merkmale
  6. Die sichtbare Kraft der Körpersprache – Körpersignale
  7. Der erste entscheidende Eindruck – Die menschliche Ausstrahlung
  8. Der Laie wird Profi – Professionelles Training
  9. Der Profi – Selbstbeobachtung – Konstruktives Feedback
  10. Nervosität – Lampenfieber – Stress-Abbau – Anti-Stress
  11. Wechselwirkung zwischen Redner und Zuhörer – Rhetorisches Feuer entfachen
  12. Das Publikum aktiv einbeziehen
  13. Die dynamische Präsentation im Team
-

## Vorwort – Hinleitung zum Thema

---

14. Online-Präsentation – Auftritt auf der virtuellen Bühne
15. Alle Sinne einbeziehen – Wahrnehmung – Spiegelneuronen
16. Macht durch Manipulation – Bewusste Irreführung – Rhetorische Lenkung
17. Humor – Ironie – Zweideutigkeiten – Schönfärberei
18. Die Autorität des Zitierten nutzen – Redewendung – Sprichwort – Aphorismus
19. Pressekontakt – Pressekonferenz – Journalisten – Kamera-Perspektive

Liebe Leserin, lieber Leser, ich wünsche Ihnen viel Kurzweil beim Eintauchen in die hochinteressante Thematik der Rhetorik bis hin zur perfekten Kunst der Rede.

Ich wünsche weiterhin ein gutes Gelingen bei Ihren zukünftigen Reden, Präsentationen, Vorträgen und anderen rhetorischen Herausforderungen. Auf dass Sie in Zukunft all das, was Sie vermitteln wollen, rhetorisch professionell aber doch menschlich und vor allem überzeugend umsetzen.

Horst Hanisch

Danke:

Ich will nicht viele Worte machen, aber, wie es sich offensichtlich für (gute?) Bücher gehört, nutze ich hier die Gelegenheit, mich bei einigen Menschen, die mich psychisch und physisch bei der Realisierung dieses Projekts (fast selbstlos) unterstützten, mit geschriebenen Wörtern zu bedanken.

Da ist zum einen eine große Gruppe Studierender und zahlreicher Seminarteilnehmer, die mir nicht zählbare Beispiele in tatsächlich tausenden Präsentationen aus dem Leben, also live, lieferten.

Praktische Workshops und Seminare zeigten Bedürfnisse der Teilnehmenden auf, sodass sich auf die Dauer wertvolle Hinweise und Tricks für die praktische Umsetzung ergaben.

Weiterhin habe ich auch nicht all diejenigen Menschen, Bekannte und Freunde vergessen, die mir mit zahlreichen kleinen Ratschlägen bis großen Tipps wertvolle Hilfestellung gaben.

---

# Hinleitung zum Thema

## *Tacheles Reden*

*Habe keine Angst vor Perfektion – du wirst sie nie erreichen.*

*Salvador Felipe Jacinto Dali, span. Maler*

*(1904 - 1989)*

### **„Liebe Teilnehmende, ich begrüße Sie herzlich ...“**

„Ich würde sagen wollen, dass eigentlich eben mal...“ Ups, mit welchem Redner haben wir es hier zu tun? Die Person scheint sich regelrecht zu winden in der sprachlichen Ausdrucksform.

Ist die Person lediglich nervös oder eingeschüchtert? Ist sie nicht gut vorbereitet oder steht sie nicht hinter ihrem Thema? Handelt es sich um eine rhetorisch ungeschulte Person, die unvorbereitet auf die ‚Menschheit losgelassen‘ wird?

So kann wohl niemand überzeugen, sei das Inhaltliche noch so wertvoll oder wichtig.

Chance vertan! Hiermit ramponiert! Geschäft kaputt!

Im vorliegenden Buch werden Techniken gezeigt, wie professionell präsentiert werden kann und wie die Zuhörenden menschlich einbezogen werden.

Natürlich bleibt es nicht aus, den Bereich der Manipulation in diesem Zusammenhang zu betrachten.

In dem Moment, in dem Sie, liebe Leserin, lieber Leser, erkennen, wie manipuliert werden kann, sehen Sie auch, wie Sie sich gegen Versuche der Manipulation in Ihrem Verhalten wehren können.

Beginnen wir ganz am Anfang. Am Anfang war das Wort. Oder doch nicht? Waren unsere Vorfahren nicht eher Wort-los?

War es nicht eher das Ungesprochene, mit dem sich unsere Ur-Ur-Ur-Vorfahren verständigten? Versteht sich nicht ein Schwarm Fische ohne ein Wort zu sprechen? Kommunizieren nicht Ameisen nonverbal, wohl aber durch (körperliche) Berührung?

Tatsächlich gibt es die Sprache im heutigen Sinne wohl erst seit 30.000 bis 100.000 Jahren. Laut neuesten Untersuchungen eventuell schon bei den Neandertalern vor 130.000 Jahren.

Selbst heute können wir gar nicht alles durch Wörter ausdrücken. Oder können Sie Ihrem Nachbarn erklären, wie eine Banane schmeckt?

Das Kunst-Wort ‚bananig‘ gilt dabei nicht, weil sich unser Gesprächspartner, hat er noch nie eine Banane gegessen, durch dieses Wort den Geschmack immer noch nicht vorstellen kann.

---

---

## Vorwort – Hinleitung zum Thema

### ***Sprache und Gefühle***

Manche Aussage zeigt, welche Gefühle die Sprache verrät. Zum Beispiel: „Ich kann dich nicht riechen“, oder „Das kann ich nicht begreifen.“ Manchmal bleibt jemandem das Wort ja auch sozusagen im Halse stecken.

Zu allem Überfluss heißt es hin und wieder gar, dass wir nicht alles wörtlich nehmen sollen (Ja wie denn sonst?)! Übrigens – manche können wohl ihre eigenen Wörter nicht verstehen: „Ich kann mein eigenes Wort nicht verstehen ...“

So scheint es nicht mehr unbedingt zu verwundern, dass der US-Amerikanische Psychologe Albert Mehrabian herausgefunden hat, dass in der Kommunikation nur 7 % der vermittelten Informationen verbal übermittelt werden, aber 93 % durch die Art und Weise, wie die Wörter ausgesprochen werden, sowie durch die Körpersprache!

### ***Das Spiel mit den Wörtern***

Es schadet nichts, wenn bei dieser umfangreichen Materie, die den Menschen allerdings tagtäglich begleitet beziehungsweise verfolgt, auch hin und wieder gelacht werden darf.

Zum Beispiel, wenn solch ein Satz geäußert wird: „Er betrachtete die Seezunge, die die Tante aß.“ Wer da wohl wen gegessen hat?

Da eine Sprache offensichtlich nicht als logisch zu bezeichnen ist, ergeben sich hin und wieder Situationen, die zum Schmunzeln reizen: Hat schon mal jemand ein Wörtchen mit Ihnen geredet (Und blieb es dann auch nur bei einem Wort)?

Oder hat Ihnen jemand schon mal sein Wort gegeben (Hatte er nur eines? – Und hat jetzt keines mehr? – Ist also jetzt Wort-los?).

Aber gut, es heißt ja dann auch „Jetzt haben Sie das Wort.“ (Wo denn?). Letztens wurde mal jemand beim Wort genommen, wobei die Zeitgenossen lieber sind, die um's Wort bitten.

Hin und wieder legt jemand auch sein Wort in Gottes Ohr (Haben Sie schon mal gehört, dass er es von dort wiederholte? – Sucht er deswegen manchmal nach Wörtern?).

Manch ein Zeitgenosse hält sein Wort (Fest? – Oder in den Händen?). Ein anderer wieder ergreift das Wort (War es geflohen?), der nächste wechselt ein Wort („Ich gebe dir das Wort ‚Nikolaus‘, und was kriege ich dafür?“).

Ein Wort kann – so scheint es – gut und schlecht sein: „Ich habe ein gutes Wort für ihn eingelegt.“ (Was war das wohl für ein ‚gutes‘ Wort?).

Wussten Sie, dass ein Wort gegessen werden kann: Wort-Salat? Oder, dass ein Wort in kriegerischen Auseinandersetzungen von Vorteil sein kann: Wort-Ge-  
fecht?

Es wird von Wort-Reichtum gesprochen. Deshalb erscheint es nachvollziehbar, was ein Ehepartner zum anderen sagte: „Das letzte Wort ist noch nicht gesprochen.“

---

Bis heute ist vorab allerdings nicht zu erfahren, welches wohl das letzte Wort sein würde. Aber, da fällt auf, ein anderer Nachbar erzählte mal, dass seine Frau immer das letzte Wort habe (Wobei immer noch nicht bekannt ist, um welches Wort es sich handelt). „Das ist mein letztes Wort!“ Aha.

Angeblich entsprechen die 50 meistgebrauchten Wörter einer Sprache etwa 45 Prozent eines geschriebenen Textes. Also doch eher Wort-Armut?

### **Vorbereitung und Training**

Die Leserin und der Leser mögen es nachsehen, wird in diesem Buch der eine oder andere Punkt ausführlicher beschrieben und manchmal auch etwas Humorvolles eingestreut.

Die präsentierende Person achtet nicht nur auf das gesprochene Wort, sondern auch auf das ‚Drumherum‘ im Vortragsraum oder im Veranstaltungssaal.

Wenn irgend möglich, informiert sie sich im Vorfeld über die technische Ausstattung und Möblierung des Raums. Falls möglich, lohnt unter Umständen ein Besuch im Vorfeld.

Die ansprechende Gestaltung des Raums sorgt für eine gewünschte Atmosphäre, die wiederum zum Gelingen der Präsentation beiträgt.

Lassen Sie zuletzt noch auf den Bereich des Rhetorik-Trainings hinweisen. Selbst wenn Sie wissen, wie Technik optimal einzusetzen ist, weshalb es sinnvoll erscheint zu zitieren, Sie es schaffen, unnötige Füllwörter und irreführende Unwörter zu vermeiden, heißt es noch lange nicht, dass der Transfer in die Praxis gelingt.

Deshalb gilt: Praktisch und tatsächlich üben. Haben Sie keine Angst vor Nervosität oder Lampenfieber. Das gehört dazu.

Die meisten Trainierenden können durch aktives Training in überschaubarer Zeit deutliche Verbesserungen erkennen.

### **Kommen Sie zur Sache!**

Bei diesem komplexen Thema mit allen möglichen Facetten bleibt es nicht aus, dass manchmal eine eigene Meinung zu dem einen oder anderen Sachverhalt einfließt und einen subjektiven Schwerpunkt setzt.

Das diese Meinung nicht immer mit der Meinung anderer Menschen übereinstimmen muss, ist demnach relativ leicht nachvollziehbar. Und – nicht zu vergessen – es gibt bestimmt noch das ein oder andere Kapitel, das ergänzt werden könnte. Konstruktive Kritik und weiterführende Anregungen sind willkommen.

Lassen Sie uns Tacheles reden. Sagen Sie frei, was Sie denken, ohne andere zu verletzen. Das Wort Tacheles stammt aus dem Westjiddischen und bedeutet ‚Zweckmäßig reden, zur Sache kommen‘.

Also, lassen Sie uns zur Sache kommen. Nehmen Sie nur dann ein Blatt vor den Mund, wenn es wirklich notwendig ist.

Guten Erfolg.

---

**Kapitel 8 – Der Laie wird Profi –  
Professionelles Training**

Auszug aus  
Große Buch der Rhetorik 2100  
von Horst Hanisch

---

# Der Laie wird Profi, das intensive Training, der Profi

## **Präsentations-Training und Rhetorik-Übungen**

*Improvisation, das ist, wenn niemand die Vorbereitung merkt.*

**François Truffaut, franz. Filmemacher**  
(1932 - 1984)

### **Trainieren des Redens**

Wie lassen sich Reden, Vorträge und Präsentationen trainieren? Am besten natürlich in der Praxis – vor Publikum. Aber, wer hat zuhause schon 10, 50, 100 oder sogar 500 Zuhörer sitzen?

Deswegen müssen ‚Trockenübungen‘ her. Nach Stoffsammlung und gedanklicher Vorbereitung können folgende Varianten angegangen werden:

#### **1. Mentale Präsentation**

---

Vorgehen: Alleine

Ziel: Die tatsächlich stattfindende Präsentation fällt Ihnen leichter, da Ihr Gehirn alle möglichen Situationen schon mal ‚erlebt‘ hat.



Stellen Sie sich jederzeit, alleine, ohne Unterlagen als Vortragender die Situation vor. Spielen Sie gedanklich Ihre Rede/Präsentation durch.

Dabei fallen Ihnen Schwachstellen auf, die Sie stabilisieren können.

Stellen Sie sich Einwürfe der Zuhörer vor und überlegen, wie Sie darauf reagieren.

Immer und immer wieder gehen Sie Ihre Rede/Präsentation gedanklich durch.

Jede Variante können Sie beliebig mental anpassen und damit alle möglichen ‚Spielarten‘ üben.

Auch und gerade schwierige Teile in Ihrem Vortrag können Sie – herausgelöst von der gesamten Rede – mehrfach wiederholen.

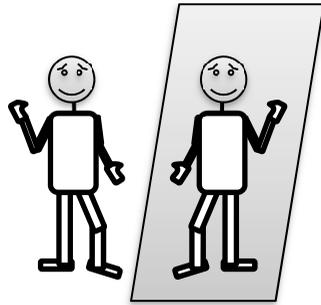
---

## Kapitel 8 – Der Laie wird Profi – Training

### 2. Einzeltraining vor dem Spiegel

Vorgehen: Alleine vor dem Spiegel

Ziel: Sich selbst sehen und Ungereimtheiten verbessern.



Stellen Sie sich vor einen Ganzkörperspiegel oder vor eine Spiegelwand und präsentieren Ihr Thema.

Dabei nehmen Sie Blickkontakt zu sich selbst auf.

Gleichzeitig können Sie Ihr Erscheinungsbild wahrnehmen und Ihre Körpersprache und Ihren Blickkontakt kritisch überprüfen.

Es mag zunächst schwierig sein, sich zu beobachten und gleichzeitig vorzutragen. Das kann, zumindest anfangs, ablenken.

Je häufiger Sie vor dem Spiegel trainieren, desto sensibler werden Sie in Ihren Beobachtungen.

Zögern Sie nicht, verschiedene Varianten Ihres Auftretens auszuprobieren. Außer Ihnen sieht Sie ja niemand.

Sehr wahrscheinlich werden Sie feststellen, dass bei wiederholter Übung vor dem Spiegel diese Art des Trainings für Sie immer natürlicher wird.

So werden Sie sich nach und nach ungezwungener und ‚echter‘ verhalten.

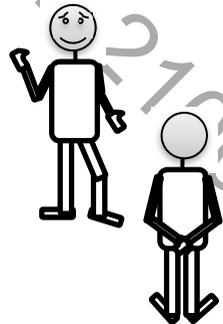
183

### 3. Training vor einer anderen Person

Vorgehen: Mit einer anderen Person

Ziel: Feedback (Rückmeldung) einer Person in Bezug auf Ihr Verhalten.

Aber auch Rückmeldung, ob für Ihren Zuhörer das Gesagte verständlich war.



---

Einzelpäsentation vor einer bekannten Person, die die Rolle der Zuhörer übernimmt.

Achten Sie auf Begrüßung und Verabschiedung und stellen sich vor, ein (fremdes) Publikum vor sich zu haben. Sagen Sie nicht, wie Sie präsentieren wollen, sondern präsentieren Sie direkt.

Stellen Sie sich eine fremde Person vor, die Ihrem Vortrag lauscht.

Fangen Sie seriös mit Ihrer Präsentation an, indem Sie den Zuhörer korrekt begrüßen.

---

## 4. Auf Tonträger aufnehmen

---

Vorgehen: Alleine mit Mikrofon

Ziel: Beim späteren Abhören erkennen Sie, ob Ihre Stimme überzeugend, sowohl verständlich als auch laut genug war.



184 Sie sprechen Ihre Präsentation auf einen Tonträger.

Sie werden sich unter Umständen wundern, dass Ihre Stimme ganz anders klingt, als Sie es gewohnt sind.

Das ist nachvollziehbar, hören Sie Ihre Stimme sonst mit und durch die kaum feststellbare Vibration ihres Kopfes.

So, wie Sie Ihre Stimme auf dem Tonträger hören, nehmen Sie die Zuhörer wahr.

Machen Sie am besten erst einen kurzen Test, damit Ihre Stimme auch wirklich aufgenommen wird.

Ist die Stimme zu hören und zu verstehen? Ist die Lautstärke richtig eingestellt? Halten Sie das Mikrofon nicht zu weit beziehungsweise zu nah vor Ihren Mund.

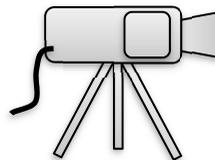
---

## 5. Auf Bildträger aufnehmen

---

Vorgehen: Alleine mit Kamera

Ziel: Beim späteren Abspielen können Sie Ihr Verhalten erkennen und Ihre Stimme überprüfen.



## Kapitel 8 – Der Laie wird Profi – Training

---

Präsentieren Sie vor laufender Kamera.

Die Kamera (Smartphone Kamera, Kamera am Laptop) steht stellvertretend für Ihr Publikum.

Selbstverständlich genügt auch eine Videoaufnahme mit dem Smartphone.

Vermeiden Sie den direkten Blick zur beziehungsweise in die Kamera. Diese soll lediglich aufzeichnen, wie Sie sich körpersprachlich verhalten und festhalten, wie und was Sie sprechen.

Verhalten Sie sich unverkrampft. Die Aufzeichnungen lügen nicht.

Die imaginär Anwesenden sitzen zu beiden Seiten der Kamera und sollten deshalb auch Blickkontakt von Ihnen erhalten – Ihr Kopf dreht sich mal nach rechts, mal nach links.

---

### Redetraining vor Testpublikum

Sie, liebe Leserin, lieber Leser, haben sich entschieden, Ihre Rede- und Vortragfähigkeiten zu vertiefen. Glücklicherweise gibt es mehrere Varianten hierzu, die weiter unten beschrieben werden.

Die erste Variante dürfte die einfachste sein, kann sie doch allein und gedanklich umgesetzt werden. An fast jedem Ort und fast zu jeder Zeit.

Wartezeiten an Haltestellen oder im Wartezimmer können leicht und sinnvoll genutzt werden.

Sie trainieren, ohne dass es ein anderer mitbekommen muss. Sie können Ihr Training beliebig wiederholen und variieren.

Damit sensibilisieren Sie ihr Gedächtnis intensiv und so weit, dass es das gedanklich Trainierte später beliebig abrufen kann.

Für das Gedächtnis ist es so, als hätte es das mental Geübte bereits praktisch erlebt. So ganz nebenbei wird Stress minimiert, da das Gehirn glaubt, lediglich Erlebtes zu wiederholen.

#### ***Jede Situation ist anders***

Trotzdem bleibt es nicht aus, dass jede Situation eine andere ist. Der Zuhörer ist ein anderer, das Thema wurde aktualisiert, der Veranstaltungsort ist unbekannt.

So sind nach wie vor Aufmerksamkeit und Konzentration gefordert, um nicht ungewollt in peinliche Situationen zu geraten.

#### ***Sich selbst beobachten***

Da Sie sich selbst in Ihrem Training nicht optimal beobachten können, kommen hier die Übungen vor dem Spiegel und der Kamera (Varianten zwei und fünf) als Optionen.

Suchen Sie sich für die Spiegel-Variante einen Ganzkörper-Spiegel aus, damit Sie sich von Kopf bis Fuß betrachten können.

---

---

Eine kleine Herausforderung ergibt sich bei der Arbeit vor dem Spiegel. Ihre rechte Körperhälfte blickt Ihnen aus dem Spiegelbild als linke entgegen.

Bei der Arbeit mit einer Kamera sehen Sie sich später in der Aufzeichnung so, wie der Zuschauer Sie wahrnimmt.

Am besten beachten Sie die aufnehmende Kamera überhaupt nicht. Also keinen Blickkontakt direkt mit dem Kameraobjektiv aufnehmen.

Sie würden sonst Ihre Darstellung ausschließlich in diese Richtung konzentrieren. Ihre Rede wäre möglicherweise verkrampft.

### ***Ehrliches Feedback***

Bei der dritten Variante üben Sie vor einer Freundin oder einem Freund.

Bitten Sie sie beziehungsweise ihn, nach Ihrer Darstellung eine ehrliche Rückmeldung zu geben.

Seien Sie nicht verärgert, wenn Sie eine Rückmeldung erhalten, die in Ihren Ohren weniger wohlwollend klingt.

Wichtiger ist es zu erfahren, was Ihr Gegenüber aus seiner Sicht wirklich wahrnimmt. Wäre schon alles perfekt, gäbe es keinen Bedarf des Trainings. Und wer ist schon perfekt?

An anderer Stelle wird auf das Thema Feedback konkret eingegangen.

### ***Hören Sie sich zu***

Bei der vierten Variante nehmen Sie das Gesprochene auf.

Konzentrieren Sie sich beim Abhören auf die Art und Weise wie Sie sprechen.

Reden Sie laut, deutlich und klar? Ist Ihr Satzstil so, wie Sie es wünschen? Gelingt es Ihnen, Fülllaute wie „ähm“ zu vermeiden?

Diese Variante hört sich einfach an.

Bei kritischer Aufmerksamkeit können Sie schnell und viel Verbesserung erzielen.

### ***Das Publikum hört zu***

Variante 5: Nun ist die Herausforderung vor ‚echtem‘ Testpublikum zu bewältigen.

Sie haben nicht mehr nur eine Freundin oder einen Freund vor sich, sondern mehrere Personen. Diese stellen in fünf Schwierigkeitsstufen realistische Situationen her.

Betrachten Sie sich nun die übersichtlich dargestellten Varianten.

---

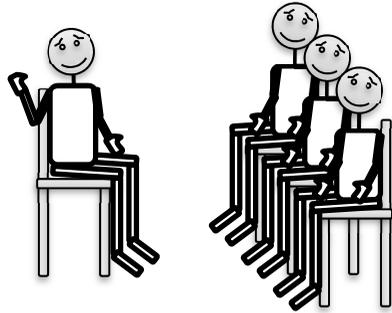
## Kapitel 8 – Der Laie wird Profi – Training

---

Erster Schwierigkeitsgrad:

Ihr Publikum sitzt.

Sie sitzen auch.



Sie befinden sich auf gleicher Augenhöhe. Das (eigene) Sitzen verschafft Ihnen eine gewisse Sicherheit.

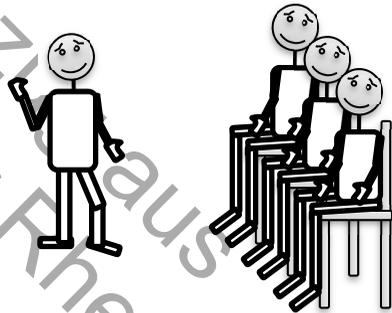
Besonders bei ausgeprägter Nervosität sollte es leichter fallen, solange Sie die Sitzgelegenheit als tragende Stütze unter sich fühlen.

---

Zweiter Schwierigkeitsgrad:

Ihr Publikum sitzt.

Sie stehen.



Sie haben keine Sitzgelegenheit. Bei diesem Schwierigkeitsgrad wird ein vielfältiger Einsatz der Körpersprache möglich.

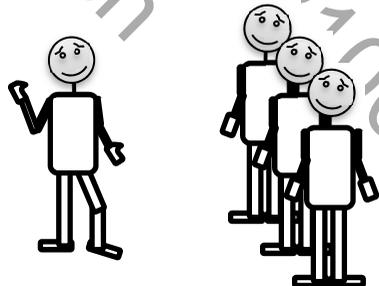
Da Sie stehen und sich bewegen können, muss das Publikum nun ‚zu Ihnen aufschauen‘, was Ihnen sofort eine gewisse Stärke verleihen kann.

---

Dritter Schwierigkeitsgrad:

Ihr Publikum steht.

Sie stehen auch.



Nach wie vor stehen Sie unter Einsatz Ihres kompletten Körpers.

---

---

---

Allerdings steht das Testpublikum nun auch, weshalb es wieder auf gleicher Augenhöhe mit Ihnen ist.

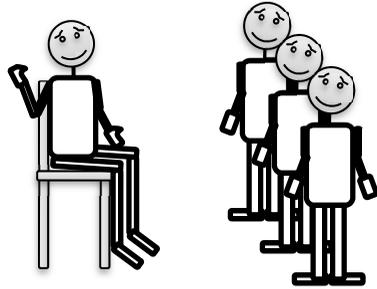
Gleichzeitig ist es ‚stärker‘ als in der Übung davor, in der Sie mobil waren und das Publikum auf dem Sitzplatz ‚gefesselt‘ war.

---

Vierter Schwierigkeitsgrad:

Ihr Publikum steht.

Sie sitzen.



Nun wird der Spieß umgedreht. Sie nehmen die schwächere, sitzende Position ein, wohingegen Ihr Publikum vor Ihnen steht.

Sie schauen zu Ihrem Testpublikum auf und handeln sozusagen aus einer ‚tieferen‘ Position.

---

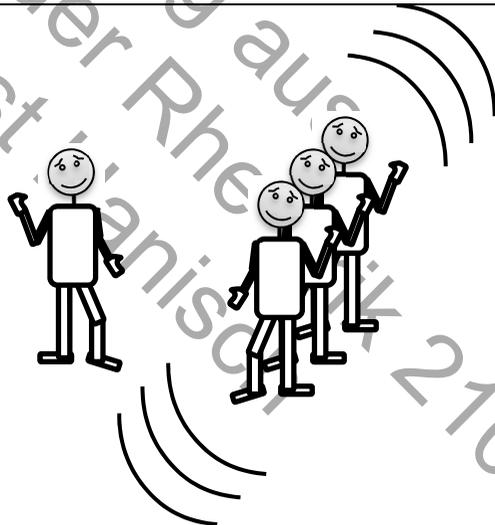
188

Fünfter Schwierigkeitsgrad:

Ihr Publikum steht.

Sie stehen ebenso.

Ihr Publikum irritiert Sie durch nicht abgesprochene Störungen in Form von Fragen oder Zwischenrufen.



Na, wenn das noch keine Herausforderung darstellt. Hier braucht es eine gute Portion Selbstvertrauen und natürlicher Autorität, um weder die Beherrschung noch den roten Faden zu verlieren.

Der fünfte Schwierigkeitsgrad sollte erst dann trainiert werden, wenn Sie die ersten vier wirklich gut beherrschen.

---

---

## **Kapitel 8 – Der Laie wird Profi – Training**

---

Selbstverständlich steht es Ihnen frei, weitere Übungen und Varianten umzusetzen.

Wenn Sie die Übung mit konstruktiv Feedback gebenden Freunden umsetzen, können Sie unglaublich viel lernen.

Außerdem bereitet es Spaß, wenn Sie sich abwechseln, sodass jeder einmal in die Rolle des Redners kommt.

Durch diesen ‚Perspektivenwechsel‘ – Sie kommen nun in die Rolle des Zuschauers und geben Feedback – erhalten Sie eine andere Sicht der Präsentation.

Große Buch der Rhetorik 2100  
Auszug aus  
von Horst Hanisch

---

## Vortrags- und Präsentations-Übung

*So wie das Eisen außer Gebrauch rostet  
und das still stehende Wasser verdirbt oder bei Kälte gefriert,  
so verkommt der Geist ohne Übung.*

*Leonardo da Vinci, it. Universalgenie  
(1452 – 1519)*

### Ständiges Training – hervorragende Umsetzung

Bekanntlich ist Rede nicht gleich Rede, wie auf den folgenden Seiten zu sehen ist.

Hier gibt es die Jubiläumsrede und die Motivationsrede, den Sachvortrag und das Verkaufsgespräch, die Erzählung und den Bericht und viele weitere mehr.

Bei den meisten Übungen sind zwei oder drei, manchmal auch vier Schwierigkeitsgrade angegeben, um Ihr Training aus- und aufzubauen.

Versuchen Sie nicht alles an einem Tag umzusetzen. Erstens ist das (fast) nicht möglich und zweitens lässt die Aufmerksamkeit nach einer gewissen Zeit deutlich nach.

Nehmen Sie sich die Zeit, die Sie benötigen, in der Sie ungestört und intensiv arbeiten können.

Möglicherweise werden Sie den Eindruck gewinnen, dass die einzelnen Übungen immer anspruchsvoller werden. Das kann gut sein und ist zumindest in der Theorie so gewollt.

Aus vielen Trainings und Coachings hat der Autor den Aufbau der Übungen nach dem empfundenen Schwierigkeitsgrad der Teilnehmer berücksichtigt, sodass es den hier dargestellten Übungs-Auflauf ergab.

Allerdings sind Sie, liebe Leserin, lieber Leser, ein Individuum, weshalb Sie eine von anderen als schwierig bezeichnete Übung eher als leicht empfinden können.

Zögern Sie deshalb nicht, die vorgegebene Reihenfolge Ihren Wünschen entsprechend umzusetzen.

### 1. Ablesen

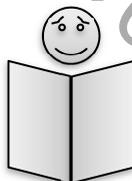
Gleich gibt es die erste Herausforderung bei dieser Ablese-Übung.

Es soll sauber und fehlerfrei abgelesen werden, die notwendigen Sprechpausen bei Satzzeichen wie Gedankenstrich, Komma, Fragezeichen eingefügt sowie die Stimmlage entsprechend eingesetzt werden.

Am Satzende bei Fragezeichen hoch, und tief bei einem Punkt und so weiter.

Gleichzeitig soll auch Blickkontakt mit dem (virtuellen) Zuhörer aufgenommen werden.

---



## Kapitel 8 – Der Laie wird Profi – Training

---

Stellen Sie sich vor, Sie seien ein/e Nachrichtensprecher/in. Nehmen Sie eine Tageszeitung, setzen Sie sich an einen (Schreib-)Tisch und lesen einen Text laut vor.

Setzen Sie sich als Ziel, immer Blickkontakt zu einem (nicht vorhandenen) Zuhörer aufzunehmen.

Achten Sie deutlich auf Satzzeichen und Sprachmelodie. Die richtige Betonung hebt die Bedeutung der Aussage hervor.

Ziel: Ablesen und trotzdem Blickkontakt aufzunehmen. Satzteile dem Sinn nach erfassen, um (trotz Blickkontakt) fließend sprechen zu können.

---

### 2. Inhaltswiedergabe

---

Der wesentliche Inhalt des gelesenen Textes soll wiedergegeben werden. Hier wird Unwichtiges weggelassen.

Der Inhalt ist so zusammengefasst, dass der Zuhörer trotzdem einen Gesamtüberblick über das Thema erhält.

Beginnen Sie Ihre Übung mit einem ‚leichten‘ fachlichen Überblick und steigern Sie Ihre Übung anschließend in kompliziertere Themen.



Inhaltswiedergabe A (2 – 5 Sätze), möglichst wortgetreue Wiedergabe.

Lesen Sie einen Zeitungsartikel oder einen Bericht aus einem Magazin aufmerksam durch.

Fassen Sie dann den Inhalt – möglichst wortgetreu – in 2 bis maximal 5 Sätzen zusammen.

Ziel: Das Wichtigste aus einem Text kurz, knapp und richtig wiedergeben zu können.

---

Inhaltswiedergabe B (2 – 5 Sätze), Wiedergabe mit eigenen Worten.

Lesen Sie einen Zeitungsartikel oder einen Bericht aus einem Magazin aufmerksam durch.

Fassen Sie dann den Inhalt – mit eigenen Worten – in 2 bis maximal 5 Sätzen zusammen.

Ziel: Das Wichtigste aus einem Text sinngemäß in kurzem Umfang wiedergeben zu können.

---

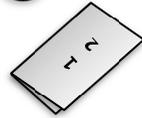
---

### 3. Sprechdenken

---

Begriffe werden wahllos gesucht.

Diese sollen dann in einer Rede alle ‚sinnvoll‘ eingearbeitet werden.



Eine einfache Hintereinanderreihung der Begriffe entspricht natürlich nicht dem erwarteten Übungs-Effekt.

Eine kreative Übung, die die Flexibilität trainiert.

Sprechdenken A (eigene Stichwörter, die immer wieder in anderem Zusammenhang eingesetzt werden sollen).

Notieren Sie 10 Wörter, die möglichst nicht im Sinn-Zusammenhang stehen.

Denken Sie sich ein Thema aus. Halten Sie einen kurzen Vortrag, in dem alle 10 Wörter sinnvoll untergebracht werden.

Sprechdenken B

Nehmen Sie eine Tageszeitung, schlagen Sie diese auf und tippen mit einem Finger an einer beliebigen Stelle auf einen Text.

Notieren Sie das Wort, auf das Ihr Finger zeigt.

Zählen Sie 10 Wörter ab und notieren Sie dann das folgende Wort als zweites; fahren Sie so fort, bis Sie 10 Wörter herausgefunden haben.

Lassen Sie dabei Bindewörter (und, oder ...), Artikel (der, ein ...), Hilfszeitwörter (ist, kann ...) und persönliche Fürwörter (er, sie ...) unberücksichtigt.

Halten Sie einen kurzen Vortrag, in dem alle 10 Wörter sinnvoll untergebracht werden.

Beachten Sie: Ein fremder Zuhörer sollte die eingefügten zehn Wörter nicht entlarven können.

Ziel bei Sprechdenken A und B: Flexibilität steigern und erkennen, dass wahllos gefundene Wörter in einen sinnvollen Zusammenhang gebracht werden können.

Sprechdenken C

Suchen Sie zu jeder Vorgabe ein Wort (Hier immer ein Beispiel in der Klammer):

Farbe (lila ...), geometrischer Körper (Kugel ...), Zahl (17,4 ...), berühmte historische Persönlichkeit (Jeanne d'Arc ...), exotisches Tier (Koala-Bär ...), weiblicher Vorname (Astrid ...), ausgefallenes Eigenschaftswort (schüchtern ...), Staat dieser Erde (Fidschi ...), ausgefallene Tätigkeit (hupen ...), Lebensmittel (Erdbeerkuchen ...).

Denken Sie sich ein Thema aus. Halten Sie einen kurzen Vortrag, in dem alle 10 Wörter sinnvoll untergebracht werden.

Die Reihenfolge der Wörter kann beliebig sein – oder Sie geben sie vor.

---

## Kapitel 8 – Der Laie wird Profi – Training

Denken Sie sich ein weiteres Thema aus.

Halten Sie erneut einen Vortrag, in dem alle 10 Wörter wieder sinnvoll untergebracht sind.

Wiederholen Sie diese Übung mit einem dritten Thema.

Ziel: Flexibilität und Spontaneität steigern. Erkennen, dass mit immer denselben Wörtern ein anderer Vortrag gehalten werden kann.

---

Sprechenden D

Suchen Sie sich nach dem Zufallsprinzip 10 sehr ausgefallene Wörter aus und schreiben Sie diese in der Reihenfolge auf, wie sie Ihnen einfallen.

Bitte nicht nur Hauptwörter auswählen.

Am besten möglichst Wörter, die offensichtlich in keinem direkten Zusammenhang stehen.

Halten Sie dann einen kurzen Vortrag, in dem diese Begriffe in der vorgegebenen Reihenfolge untergebracht werden. Würde ein Fremder den Vortrag hören, sollte er nicht erkennen können, dass diese 10 Wörter vorher ausgesucht wurden.

Er sollte annehmen, dass die 10 Ausdrücke sinnvoll untergebracht wurden und im Vortrag sein mussten, um diesem einen Sinn zu geben.

Ziel: Zeigen, dass in kurzer Zeit ein sinnvoller Vortrag mit vorgegebenen Angaben und vorgegebener Struktur individuell umgesetzt werden kann.

193

---

### 4. Erzählung/Narratio

Etwas Geschehenes, Erlebtes, Übermitteltes wird mit eigenen Worten (in diesem Fall mündlich) wiedergegeben.

Ausschmückungen sind erlaubt.

Bildhaftes Beschreiben und abwechslungsreiches Betonen bringt die Erzählung zum Leben.



---

Erzählung (Märchen) A

Erzählen Sie (einem fiktiven Zuhörer) ein bekanntes Märchen.

Vergessen Sie dabei nicht den logischen Aufbau, die Spannung und eine Moral. Die Erzählung soll ca. 5 Minuten dauern.

Ziel: Etwas Übermitteltes spannend darzustellen. Die Moral ist vorhanden, damit der Zuhörer etwas aus der Geschichte lernen kann.

---

Erzählung (eigene Geschichte) B

Erzählen Sie (einem fiktiven Zuhörer) eine erlebte Geschichte.

Vergessen Sie dabei nicht den logischen Aufbau, die Spannung und eine Moral.

---

---

Die Erzählung soll ca. 5 Minuten dauern.

Ziel: Etwas tatsächlich Erlebtes spannend darzustellen. Die Moral ist vorhanden, damit der Zuhörer etwas aus der Geschichte lernen kann.

Erzählung (eigene Geschichte) C

Erzählen Sie (einem fiktiven Zuhörer) eine fiktive Geschichte.

Vergessen Sie dabei nicht den logischen Aufbau, die Spannung und eine Moral. Die Erzählung soll ca. 5 Minuten dauern.

Ziel: Etwas Kreatives oder Erfundenes spannend darzustellen. Die Moral ist vorhanden, damit der Zuhörer etwas aus der Geschichte lernen kann.

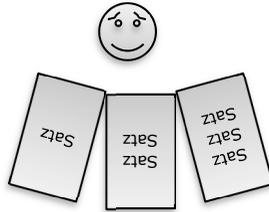
---

## 5. Sachbericht und Stellungnahme

---

Möglichst genaue Darstellung des Sachverhalts.

In dieser Übung wird ein vorhandener Text nach und nach auf die Kernaussage reduziert.



Sachbericht A (Kürzen eines Artikels auf einen Satz).

Nehmen Sie eine Zeitung und lesen Sie einen mindestens eine Seite umfassenden Artikel.

Danach kürzen Sie diesen Artikel auf drei Sätze, ohne den Sinn des Inhaltes zu entstellen.

Geben Sie diese gekürzte Darstellung als Sachbericht wieder.

Im nächsten Schritt dieser Übung reduzieren Sie Ihren Bericht auf zwei Sätze.

Im dritten Schritt bleibt ein Satz übrig, der den Sinn des Artikels beibehält.

Ziel: Komplexe Zusammenhänge in kurzer komprimierter Form sachlich sauber wiedergeben zu können.

Sachbericht B (Erweitern des Artikels durch eigene Stellungnahme).

Nehmen Sie eine Zeitung und lesen Sie einen mindestens eine Seite umfassenden Artikel. Danach reduzierend Sie diesen Artikel auf drei Sätze, ohne den Sinn des Inhaltes zu entstellen.

Danach erweitern Sie den Artikel durch eine eigene Stellungnahme.

Die Stellungnahme soll Pro und Contra enthalten. Entscheiden Sie sich am Ende für Pro oder für Contra und vertreten die eigene Entscheidung.

Ziel: Komplexe Zusammenhänge kommentieren zu können. Eigene Stellungnahme äußern und begründen zu können.

---

---

**Kapitel 17 – Humor – Ironie –  
Zweideutigkeiten – Schönfärberei**

Große Auszug aus  
Buch der Rhetorik 2100  
von Horst Hanisch

---

# Alles staubtrocken und bierernst nehmen?

## Zwischen den Zeilen kommunizieren

*Ironie heißt, aus einer Not eine Überlegenheit machen.*

*Paul Thomas Mann, dt. Schriftsteller  
(1875 - 1955)*

### Humor

Die wenigsten Zuschauer wünschen sich eine brottrockene, wenn auch inhaltlich perfekte Präsentation.

Neben vielen der in diesem Buch gegebenen Tipps und Vorschlägen, darf in einer Präsentation ein fachliches Thema mit abwechslungsreicher, lebhafter, hin und wieder mit feinfühlig platziertem Humor gewürzt werden.

Die meisten Menschen bevorzugen gute Laune und lachen ebenso gerne. Psychologen wollen herausgefunden haben, dass Lachen das soziale Miteinander stärkt. Also: Eine gute Atmosphäre während einer Präsentation oder in einem Seminar kann nicht schaden.

382 Um es gleich zu betonen: Es geht hierbei keineswegs um Albernheiten oder unter die Gürtellinie gehende Bemerkungen zulasten anderer.

Bringen Sie ehrlichen Humor ein. Hin und wieder einen liebevollen Kommentar, der zum Schmunzeln anregt. Dann sind Sie auf dem richtigen Weg.

Vom deutschen Schriftsteller Otto Julius Bierbaum (1865 – 1910), der auch unter den Pseudonymen ‚Martin Möbius‘ und ‚Simplicissimus‘ veröffentlicht haben soll, soll die Aussage stammen: „Humor ist, wenn man trotzdem lacht.“

Das klingt fast schon nach ‚Schwarzem Humor‘, meist eine Form von Humor, der sich auf Tabuthemen bezieht.

Bekannt dürfte auch der ‚Britische Humor‘ sein. Oft ist er geprägt von leichtem Sarkasmus, manchmal Ironie oder makabren Ausprägungen.

Meist gilt der Humor als trocken oder zeichnet sich stark durch das klassische britische Understatement (Untertreibung) aus.

Als humorvoll in hiesiger Kultur gilt jemand, der andere zum Lachen bringen kann.

Humorvolle Menschen können in der Regel positiv in die Zukunft schauen. Diese Gabe passt auf die meisten Seminarteilnehmenden.

---

## Kapitel 17 – Humor, Ironie und Zweideutigkeiten

### Kategorien-Verwechslung – Gewaltt komisch

Gilbert Ryle, britischer Philosoph (1900 – 1976) beschreibt die Kategorien-Verwechslung. Dabei werden Begriffe einem logischen Typ zugeordnet, denen sie nicht angehören:

Irritierende Zuordnung:

- „Er sprach in Wut und in Berlin.“
- „Der Opa spazierte mit dem Stock.“
- „Er betrachtete die Seezunge, die die Tante aß.“

Heinz Erhardt (1909 – 1979, „Und noch ein Gedicht“) war ein Meister im bewussten Benutzen dieser Kategorien-Verwechslungen. Zum Beispiel:

„Er schlug das Fenster und dann den Weg nach Hause ein.“



383

### Ungewollt komisch

- |  |   |
|--|---|
| ▪ „Kinder von Satanisten getötet.“ (Schlagzeile Bonner Zeitung im Februar 2002): | Waren es die Kinder der Satanisten, die getötet wurden? Oder töteten die Satanisten die Kinder? |
| ▪ „Während ihr Freund Tobias Wielands Fehler ausglich ...“:                      | Heißt der Freund Tobias oder heißt er Tobias Wielands?  |

Eine Speisekarte einer Gaststätte in Neustift im Stubaital weist darauf hin „Unsere Schnitzel werden vom Schwein zubereitet.“ (Spiegel 8-2014). Na, so eine Schweinerei. Dürfen Schweine jetzt in der Gastronomie arbeiten?

Jetzt wird es interessant. Haben Sie, liebe Leserin, lieber Leser, schon einmal von einem schießenden Messer gehört? Laut ‚Die Welt‘ muss es so etwas geben. Denn sie schreibt am 14.12.2013 „Polizei erschießt Mann mit Messer.“

Nun benötigt die Polizei keine Pistolen mehr. Messer genügen als Schusswaffe. Also Vorsicht vor allen Messern in Ihrer Küchenschublade ...

Der Spiegel zitiert am 06.01.2014 aus der ‚Stuttgarter Zeitung‘: „Eine Aktivistin der Frauengruppe Femen ist während der Weihnachtsmesse im Kölner Dom mit Kardinal Meisner halb nackt auf den Altar gesprungen.“

Kardinal Meisner halb nackt auf dem Altar?

---

## Richtig oder falsch?

---

Ja was denn nun?

- „Warte mal schnell.“
  - „Mach mal langsam.“
  - „Das ist richtig falsch.“
- 

Nebenbei: Kann es eine Rote Welle geben? Die Grüne Welle ist bekannt, das stopp-freie Durchkommen auf der Straße. Die Welle sorgt für einen fließenden Verkehr.

Die Welle deutet die fortlaufende Bewegung an. Wie sollte die Bewegung bei einer Roten Welle funktionieren?

Nebenbei: Es gibt auch einen ‚Grünen Punkt‘, ein Piktogramm, das auch in anderer Farbe dargestellt/gedruckt werden darf. Er zeigt die Teilnahme am Sammel- und Verwertungssystem für die Verpackung.

### Was ist Subjekt, was ist Objekt?

384 Von fleischfressenden Pflanzen mögen Sie schon einmal gehört haben.

---

Wer frisst hier wen?

- „Ein Kleeblatt, das ein Rüsseltier frisst.“
- So ist es besser zu schreiben:
- „Ein Rüsseltier, das ein Kleeblatt frisst.“

Wer isst hier wen?

- „Eine Orange, die die Frau isst.“
- So ist es besser zu schreiben:
- „Eine Frau, die eine Orange isst.“
- 

### Irreleitende Aussagen

„Wir haben aufgegeben zu-  
zumachen.“



## Kapitel 17 – Humor, Ironie und Zweideutigkeiten

---

Aus der Werbung:

- „Tragen Sie alle Hörgeräte 14 Tage umsonst.“

Alle Geräte gleichzeitig tragen oder nach und nach alle Hörgeräte in 14 Tagen wechseln und ausprobieren?

Aus einer TV-Moderation:

- „Fett, welches Frauen gerne an der Hüfte haben.“

Tragen Frauen wirklich gerne zu viel Fett an ihren Hüften mit sich herum? Und dann noch ‚gerne‘?

Aus den Nachrichten:

- „Befreiung eines Lagers.“

Kann ein Lager befreit werden, oder die dort Einsitzenden?

---

Übrigens: Jemand sagte „ein psychiatrisches Krankenhaus“. Ist etwa das Krankenhaus erkrankt?

Nochmal ein Übrigens: Wie gefällt Ihnen dieser Widerspruch?

„Die einzige Wahrheit, die es gibt ist die, dass es keine Wahrheit gibt.“



385

### Witz

Ein leicht zu verstehender Witz, zum Beispiel nach einem anstrengenden Seminarpart, löst ein befreiendes Lachen aus. Ein Witz entsteht meist durch eine unerwartet geschilderte Situation.

In seriösen Präsentationen ist es klar, dass ein Witz natürlich nicht auf Kosten anderer erzählt wird.

### Mehrdeutigkeit (Ambiguität)

Ambiguität (lat. ‚ambo‘ für ‚beide‘, ‚ambiguus‘ für ‚doppeldeutig, mehrdeutig‘) bedeutet unterschiedliche Deutungsmöglichkeiten ein und desselben Wortes.

Es entsteht eine Mehrdeutigkeit, die von der weiter unten beschriebenen Doppeldeutigkeit abgegrenzt werden kann.

Es wird an anderer Stelle bereits auf Polysemie und Homonymie hingewiesen. Gezielt können diese Bedeutungsverwechslungen eingesetzt werden, um eine Mehrdeutigkeit zu erzielen.

---

---

---

Polysemie bedeutet, dass ein Wort (bei gleicher Wurzel) mehrere Bedeutungen hat:

- Zum Beispiel ‚Flügel‘ (Vogel/Insekt, Gebäudeteil, Musikinstrument, Tragfläche eines Flugzeugs, Lungenhälfte, Ausrichtung einer Partei).
- Zum Beispiel ‚Pferd‘ (Tier, Turngerät, Schachfigur).
- Zum Beispiel ‚Schimmel‘ (einmal das Pferd, einmal der Pilz und eine bestimmte Züchtung beim Meerschweinchen).
- Zum Beispiel ‚Tor‘ (einmal die Raum-Tür, einmal der Narr und einmal der Zugang zu seinem neuen Gedanken).

Homonymie bedeutet: Bei gleicher Schreibweise kann ein Wort (bei unterschiedlicher Herkunft) verschiedene Bedeutung haben:

Homonymie lässt sich unterteilen in:

- Dieselbe Schreibweise, manchmal unterschiedliche Aussprache.
- (Das Hindernis nicht um-fahren, sondern um-fahren).
- Ein-stellen (beenden, ins Netz stellen, ein Gerät starten, ein Motorrad in den Schuppen stellen, Mitarbeiter anstellen, ein Medikament für einen Patienten richtig dosieren, die Schärfe des Fernglases justieren, pünktlich bei jemandem eintreffen, sich auf eine Situation vorbereiten).
- „Ich kann alles übersehen.“ – „Entschuldigung, ich habe es übersehen.“
- Dieselbe Aussprache.
- „Es ist wahr, es war einmal.“
- Leib (Körper) – Laib (Brot)
- Meer (Ozean) – mehr (viel)

Homographie (gleiches Schreiben): gleiche Schreibweise, aber verschiedene Bedeutung:

Homophonie (gleiches Hören): gleiche Aussprache, aber verschiedene Schreibweise:

## Kapitel 17 – Humor, Ironie und Zweideutigkeiten

### Mit oder ohne Komma?

Nach der letzten Rechtschreibreform ist manches ‚verschlimmbessert‘ worden. Was bedeutet für Sie dieser Satz?

„Der Prüfling befürchtete nicht bestehen zu können.“

- Der Prüfling befürchtet, durchzufallen.
- „Der Prüfling befürchtete, nicht bestehen zu können.“
- Der Prüfling hat keine Angst durchzufallen.
- „Der Prüfling befürchtete nicht, bestehen zu können.“

### Doppeldeutigkeit, zwischen den Zeilen sprechen

„Wäre ich ihr Ehemann,  
ließe ich sie nicht allein in  
den Urlaub fahren.“



387

Diesen Satz lässt der ‚beste‘ Freund über dessen Frau fallen.

Was meint er damit? Besteht aus seiner Sicht die Gefahr, dass die Frau seines Freundes im Urlaub die Chance ergreift, fremdzugehen?

Doppeldeutigkeiten zeigen oft Anspielungen, zielen manchmal auf frivolen Inhalt oder spielen auf Anzüglichkeiten an.

Der Zuhörer muss verstehen, was tatsächlich gemeint ist.

Auf diese Art lässt sich für die Eingeweihten (die die Doppeldeutigkeit verstehen) eine Botschaft vermitteln, die nicht Eingeweihten verborgen bleibt.

### Ironie – Selbstironie

Mit der Ironie ist das so eine Sache. Ironie drückt in der Regel das Gegenteil des Gesagten aus.

Der Redner behauptet etwas, was seiner Meinung nicht entspricht.

Die Zuhörer sollen/müssen die Ironie durchschauen. Es liegt eine sogenannte Bedeutungsumkehr vor.

---

„Wir setzen im Berufsleben liebend gerne alles daran, bis wir vor Erschöpfung umfallen.“



Die Zuhörer werden verstehen, dass genau das Gegenteil gemeint ist. Nämlich nicht bis zum Umfallen arbeiten.

### **Selbstironie**

Der ‚vollschlanke‘ Redner auf der Bühne beschreibt den Zuhörern:

„... wenn ich mit meinem Astralkörper durch die eng gestellten Stuhlreihen schwebe ...“



Die meisten Anwesenden grinsen belustigt, sehen sie doch einen Menschen vor sich, der bestimmt 120 kg auf die Waage bringt.

Der Redner ‚nimmt sich selbst auf die Schippe‘, er zeigt Selbstironie. Als Astralkörper wird hier bildhaft ein besonders ästhetisch ansprechender Körper gemeint.

### **Übertreibung**

Jemand sagt:

„Ich habe nächtelang nicht geschlafen.“

