

Rhetorik ist Silber ²¹⁰⁰

**Grundlagen der überzeugenden
Redekunst –**

**Von den ersten Schritten zu ei-
ner perfekten Präsentation**

Horst Hanisch

- © Fünfte Ausgabe: 2021 by Horst Hanisch
- © Vierte Ausgabe: 2016 by Horst Hanisch
- © Dritte Ausgabe: 2014 by Horst Hanisch
- © Zweite Ausgabe: 2009 by Horst Hanisch
- © Erste Ausgabe: 2003 by Horst Hanisch

Gelistet im Katalog der Deutschen Nationalbibliothek.

Der Text dieses Buches entspricht der neuen deutschen Rechtschreibung.

Die Verwertung der Texte und Bilder, auch auszugsweise, ist ohne Zustimmung des Autors urheberrechtswidrig und strafbar. Dies gilt auch für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmung und für die Verarbeitung mit elektronischen Systemen.

Die Ratschläge in diesem Buch sind sorgfältig erwogen, dennoch kann eine Garantie nicht übernommen werden. Eine Haftung des Autors und seiner Beauftragten für Personen-, Sach- und Vermögensschäden ist ausgeschlossen.

Aus Gründen der einfacheren Lesbarkeit wird auf das geschlechtsneutrale Differenzieren, zum Beispiel Mitarbeiter/Mitarbeiterin weitestgehend verzichtet. Entsprechende Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehandlung für alle Geschlechter.

Idee und Entwurf: Horst Hanisch, Bonn

Lektorat: Alfred Hanisch †, Bonn; Annelie Möskes, Bornheim (ab 3. Auflage)

Buchsatz: Guido Lokietek, Aachen; Horst Hanisch, Bonn

Umschlag: Christian Spatz, engine-productions, Köln; Horst Hanisch, Bonn

Fotos/Zeichnungen: Sofern nicht anders angegeben: Horst Hanisch, Bonn

Herstellung und Verlag: BOD – Books on Demand GmbH, Norderstedt

ISBN: 978-3-7543-4800-0

Rhetorik ist Silber 2100
**Grundlagen der überzeugenden
Redekunst –
Von den ersten Schritten zu ei-
ner perfekten Präsentation**

Auszug aus
Rhetorik ist Silber 2100
von Horst Hanisch

Inhaltsverzeichnis

INHALTSVERZEICHNIS 5

VORWORT UND HINLEITUNG 9

 TACHELES REDEN 9

 „Das ist eine interessante Frage; aber lassen Sie mich eben mal ...“ 9

KAPITEL 1 – VON DER RHETORIK – DIE GROßE KUNST ZU REDEN 12

 RHETORIK VON DER ANTIKE BIS HEUTE 12

 Die Vorläufer der heutigen Rhetorik.... 12

 Die Schule von Athen..... 12

 Das elenktische Verfahren..... 13

 Sokrates – Logisch bis in den Tod..... 15

 Protagoras – Homo-Mensura-Satz..... 15

 Die Bedeutung der Sophisten und der Rhetor 16

 Disziplinen der Rhetorik 16

 Tropen, Redeschmuck und Wortfügungen..... 17

 Die Stilqualitäten der Antike 18

 Plato(n) und der Dialog 19

 Aristoteles und die Logik..... 19

 Das System des Status – Hermagoras von Temnos 20

 Genus rationale (Bereich der Argumentation) 20

 Genus legale (Steuerung der Auslegung von juristischen Texten) 21

 Die vier antiken Stilarten..... 22

 Zwei-Stil-Lehre 23

 Scholastik – Karl der Große und die Schulen..... 23

 Thomas von Aquin..... 24

 Friedrich Hegel und die Dialektik..... 24

 MODERNE RHETORIK 24

 Die Kunst zu reden 24

 Rhetorische Darstellungsmethoden – Redefiguren..... 25

KAPITEL 2 – NERVEUNDES LAMPENFIEBER UND BERUHIGENDE ANTI-STRESS-ÜBUNGEN 31

 DIE INNERE UNRUHE BESIEGEN 31

 Schweißperlen auf der Stirn 31

 Unwohlsein vor dem Auftritt 31

 Nervosität und Lampenfieber 32

 Positiver und negativer Stress 33

 Sich der Gefahr stellen – oder fliehen? 34

 Nervös vor dem Auftritt?..... 35

 DIE STRESSAUFLÖSER BEI VORTRÄGEN 35

 Ungewollte Stressoren 35

 So reagiert der Körper bei Lampenfieber 35

 Blackout 36

 Lampenfieber gehört dazu 37

 Stress-Vermeidung und Minimierung der Nervosität..... 37

KAPITEL 3 – DER PRÄSENTATION EINE NACHVOLLZIEHBARE STRUKTUR VERLEIHEN 38

 VON EINLEITUNG BIS ABSCHLUSS 38

 Erste Gedanken zur Planung einer Präsentation..... 38

 Vorbereitung der Präsentation; sammeln – ordnen – fertigstellen 39

 BASIS FÜR EINE PROFESSIONELLE PRÄSENTATION 40

 Dynamisch und kurzweilig vortragen .. 40

 Der Rote Faden..... 41

 Dramaturgie..... 42

 Das Redeziel 42

 Vortrags- und Präsentationsarten 43

 Zeitumfang und Reserve..... 44

 Aktive Phasen und Lerneinheiten 46

 DER PRÄSENTATIONS-BEGINN 47

 Geschickt einsteigen – die Einleitung... 47

 Mit packendem Titel potentielle Interesse wecken 50

 DER STRUKTURIERTE HAUPTTEIL 53

 Makro- und Mikro-Planung 53

 Die Organisation des Hauptteils..... 55

 Chronologie, Zeitachse – damals, heute, dann 57

 Die Präsentation in einen Rahmen packen..... 58

 DAS PRÄSENTATIONS-ENDE 59

 Das zusammenfassende Finale..... 59

 Verabschiedung und Schluss 61

 Nachbereitung..... 61

KAPITEL 4 – DER LAIE WIRD PROFI, DAS INTENSIVE TRAINING 62

PRÄSENTATIONS-TRAINING UND RHETORIK-ÜBUNGEN	62
<i>Trainieren des Redens</i>	62
1. Mentale Präsentation	62
2. Einzeltraining vor dem Spiegel	62
3. Training vor einer anderen Person ..	63
4. Auf Tonträger aufnehmen	63
5. Auf Bildträger aufnehmen	63
Redetraining vor Testpublikum	64
VORTRAGS- UND PRÄSENTATIONS-ÜBUNG	66
Ständiges Training – hervorragende Umsetzung	66
1. Ablesen	67
2. Inhaltswiedergabe	67
3. Sprechdenken	67
4. Erzählung/Narratio	68
5. Sachbericht und Stellungnahme	69
6. Beschreibung	69
7. Schlagzeile	70
8. Sachvortrag	70
9. Meinungsrede – Überzeugungsrede ..	71
10. Verkaufsgespräch	72
11. Pitch	72
12. Motivationsrede	73
13. Rahmenrede	74
14. Festrede	74
15. Jubiläumsrede	74
16. Trinkspruch	74
17. Hochzeitsansprache	75
18. Tischrede	75
19. Laudatio (Lobrede)	76
20. Dankesrede	76
21. Trauerrede – Grabrede	77
22. Smalltalk	77
23. Interview	78
24. Anmoderation	78
25. Moderation	79
26. Talk-Runde	79
27. Diskussion	80
28. Präsentation	80
29. Online-Präsentation	81
PRÄZISE ERKLÄREN	81
<i>So präsentieren, dass der andere eindeutig versteht</i>	81
<i>Links ist nicht immer links – Zweideutige</i>	

<i>Eindeutigkeit</i>	82
<i>Wer steht vorn, wer steht hinten?</i>	82
<i>Motorik</i>	83
SENSIBEL AUSDRÜCKEN	84
<i>Feinfühlig erklären</i>	84

KAPITEL 5 – DIE BELEBENDE INTERAKTION 86

UMGANG MIT DEN TEILNEHMENDEN	86
<i>Verbaler Angriff und gekonnte Abwehr</i> ..	86
EINWÄNDE ZUM EIGENEN VORTEIL DREHEN	87
<i>Einwand-Methoden</i>	87
1. Rückfrage-Methode, Gegenfrage-Methode	87
2. Rückstell-Methode	88
3. Vorwegnahme-Methode	88
4. Vorteil-Nachteil-Methode	88
5. Bumerang-Methode	89
6. Isolierungs-Methode	89
7. Divisions-Methode	89
8. Multiplikations-Methode	90
9. Offenbarungs-Methode	90
10. Ja-Aber-Methode	90
11. Ablenk-Methode	91

KAPITEL 6 – LEBHAFFE KÖRPERSPRACHE – DER KÖRPER SPRICHT SEIT EWIGKEITEN 92

DAS SPIEGELN DER KÖRPERSPRACHE	92
<i>Versteckte Botschaften</i>	92
DIE GESTIK – MIT HAND UND FUß REDEN	93
<i>Reaktion auf Aktion</i>	93
WAS DIE KÖRPERSPRACHE VERRÄT	94
<i>Wohin mit den Armen und Händen beim Reden?</i>	94
<i>Die Arme in Bewegung</i>	96
<i>Lasst die Hände sprechen</i>	97
<i>Unwillkürliche und willkürliche Gesten</i> ..	98
<i>Blickkontakt vor großem Publikum auf der Bühne</i>	100
<i>Stinkefinger und Victory-Zeichen</i>	102
<i>Lebhafter Einsatz von Gesten</i>	103
<i>Gesten verbinden</i>	104
<i>Lügt die Körpersprache oder lügt nur das gesprochene Wort?</i>	104
<i>Hinweise zur Deutung der Körpersprache</i>	104

Inhaltsverzeichnis

MIMIK, BLICKKONTAKT, LÄCHELN 106

BLICKKONTAKT.....	106
„Schau mir in die Augen“	106
Lächeln – und trotzdem ein Bösewicht?	106
Das ‚echte‘ Duchenne-Lächeln	106
Action Units.....	107
Verräterische Mimik – Die 6 Grundemotionen	108
Weitere aussagekräftige Gesichts- Emotionen.....	109

KAPITEL 7 – AUS WÖRTERN WERDEN SÄTZE 112

DIE BASIS FÜR DIE VERBALE KOMMUNIKATION	112
Wortstil – Wörter werden lebendig... ..	112
WÖRTERN EINEN SINN UND EINE STIMME GEBEN	113
Stimmung und Atmosphäre schaffen	113
Lexeme.....	113
Die affektive Bedeutung eines Wortes	115
Konnotation	117
DIE LÄSTIGEN UNWÖRTER.....	117
‚Eigentlich‘ heißt ‚eigentlich nicht‘	117
Ungeschickte Kraft der Wörter?.....	119
Ausdrucksweise – Lokution – Sprechakte	124
VON BUCHSTABEN ZUR SCHRIFT.....	125
Formen der Handschrift	125
Von der Schrift zu Bildzeichen – Die Emojis	125
VON WÖRTERN ZUM AUSSAGEKRÄFTIGEN SATZ	126
Der elegante Satzstil	126
VERALLGEMEINERUNG, TAUTOLOGIEN UND ALLITERATIONEN	128
„Jeder hat schon mal ...“	128
Tautologie – Pleonasmus	129
Die Emotion auslösende Bedeutung eines Wortes	134
DIE HÖRBARE KRAFT DER STIMME.....	135
DIE BASIS FÜR DIE PARAVERBALE KOMMUNIKATION	135
Die wohlklingende, ‚sonore‘ Stimme .	135
Sprechrhythmus – Tonhöhe, Betonung; Lautstärke.....	137

Phonologie/Fonologie	138
Das Auslösen von Reaktionen durch die Stimme	138
Das Mittel der Betonung – Prosodie... ..	139
Zäsur – Sprechpause – Kunstpause ...	141
GENDER – SOZIALES GESCHLECHT	142
Alle Geschlechter einbeziehen.....	142

KAPITEL 8 – DER ERSTE EINDRUCK – AUF STIMMUNGEN ACHTEN 145

DIE WIRKUNG DES EIGENEN ERSCHEINUNGSBILDS	145
Die entscheidenden ersten 7 Sekunden	145
Welches Bild der Präsentierende vermittelt	145
Blitzartiges Festlegen der eigenen Meinung	148
Die sich selbst erfüllende Prophezeiung	149
Der Auftritt des Präsentierenden.....	151
Deutung nonverbaler Signale	151
Die menschliche Ausstrahlung – das Menschometer	153
DAS STRAHLENDE GESICHT	154
„Zeige mir ein strahlendes Lächeln!“ ..	154
Lächeln entwapfnet.....	155
ALLE SINNESKANÄLE NUTZEN	156
DAS ERGIBT SINN – MIT ALLEN SINNEN ARBEITEN	156
Wissen greifbar machen.....	156
Sinnesempfindungen einbringen	156
Gezielt ansprechen.....	157
Gefühle extrem einbringen.....	160

KAPITEL 9 – FALLS DIE PRESSE AUFTAUCHT 161

DER UMGANG MIT JOURNALISTEN UND PRESSE	161
Hinterm Redepult Stellung nehmen... ..	161
Die kamerataugliche Kleidung.....	162
Wie Farben wirken – Kleine Farbpsychologie	162

KAPITEL 10 – KOMMUNIKATION AUF

DISTANZ165

ONLINE-GESPRÄCHE – VIRTUELLER KONTAKT . 165

Online-Auftritt – Digitalisiertes Leben 165

DIGITALE ERSCHEINUNG 166

Ein ‚gutes‘ Bild abgeben..... 166

Ausrichtung vor der Kamera 167

Gesichtsausdruck vor der Kamera..... 168

Achten Sie auf gute Lichtverhältnisse 168

Optimaler Einsatz der Körpersprache 169

INDEX171

KNIGGE ALS SYNONYM UND ALS

NAMENSGEBER.....177

UMGANG MIT MENSCHEN..... 177

Adolph Freiherr Knigge..... 177

Auszug aus
Rhetorik ist Silber 2100
von Horst Hanisch

Vorwort und Hinleitung

Tacheles Reden

*Den Menschen zeichnen unter anderen seine relativ große Intelligenz,
seine besonderen handwerklichen Fähigkeiten
und seine differenzierte Sprache aus.
Dtv-Atlas Philosophie
9. Auflage 2001*

„Das ist eine interessante Frage; aber lassen Sie mich eben mal ...“

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.

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 Ihr Gegenüber, wenn er noch nie eine Banane gegessen hätte, durch dieses Wort den Geschmack immer noch nicht vorstellen kann. Manche Aussage zeigt, welche Gefühle die Sprache verrät. Zum Beispiel: „Ich kann dich nicht riechen“, oder „Das kann ich nicht begreifen.“ Manchmal bleibt uns das Wort ja auch sozusagen im Halse stecken. Zu allem Überdruß heißt es hin und wieder gar, dass wir nicht alles wört-lich 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 unbedingt zu verwundern, dass der US-Amerikanische Psychologe Albert Mehrabian (*1939) herausgefunden hat, dass sich in der Kommunikation nur 7 % der vermittelten Informationen auf den gesprochenen Inhalt einer Nachricht (verbal), 38 % auf die Art und Weise, wie die Wörter ausgesprochen werden (Artikulation, Lautstärke, Sprechtempo) und 55 % auf die Körpersprache (Mimik, Gestik) beziehen.

Nach dem Standardwerk des Autors zum Thema Körpersprache, widmen wir uns im vorliegenden Buch schwerpunktmäßig dem gesprochenen Wort, der verbalen Kommunikation vor Publikum oder mit Gesprächspartnern. Natürlich soll die paraverbale und nonverbale Verständigung nicht ganz vernachlässigt werden.

Schwerpunkte im vorliegenden Buch werden auf zeitgemäße Punkte gelegt und der Anspruch der Praxisnähe gesucht. Logischerweise wird damit die ‚antike‘ Rhetorik nur einleitend dargestellt.

Dabei wird dieses Buch in mehrere große Bereiche geordnet, die das Gesamthema gliedern sollen.

Die Leserin und der Leser mögen es mir nachsehen, wenn ich den einen oder anderen Punkt ausführlicher beschreibe und manchmal auch etwas Humorvolles einstreue. Meiner Meinung nach schadet es nichts, wenn bei dieser umfangreichen Materie, die uns allerdings tagtäglich begleitet beziehungsweise verfolgt, auch hin und wieder gelacht werden darf. Zum Beispiel, wenn ich solch einen Satz höre: „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 Wört-chen 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 ER also jetzt

Wort-los?). Aber gut, es heißt ja dann auch „Jetzt haben Sie das Wort.“ (Wo denn?). Letztens hat mich mal jemand beim Wort genommen, wobei mir die Zeitgenossen lieb 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 wieder-holte? – Sucht er deswegen manchmal nach Wörtern?). Manch ein Zeitgenosse hält sein Wort (fest? – oder in den Händen?). Ein anderer 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-Gefecht?

Wir sprechen von Wort-Reichtum. Deshalb erscheint es mir nachvollziehbar, was ein Ehepartner zum anderen sagte: „Das letzte Wort ist noch nicht gesprochen.“ Bis heute habe ich allerdings nicht erfahren, welches wohl das letzte Wort sein würde. Aber, da fällt mir ein, ein anderer Nachbar erzählte mir mal, dass seine Frau immer das letzte Wort habe. (Wobei ich immer noch nicht weiß, 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?

Wir reden miteinander und wir reden zu anderen. Wir sprechen, diskutieren, tragen vor, kommunizieren, diskutieren und so weiter und so weiter. Hören wir auch einander zu? „Klar“, mögen Sie sagen, „höre ich auch meinem Gesprächspartner zu. Sonst wüsste ich ja gar nicht, was ich dem anderen entgegnen soll.“ Also scheint das Zuhören ein elementarer Teil einer Kommunikation zu sein. Wir setzen dabei Stillschweigen voraus, dass die Kommunikation auch einen Erfolg im weitesten Sinne erzielen soll.

10

Manchmal haben wir das Gefühl, dass unser Gegenüber es nicht ehrlich meint, obwohl wir es nicht begründen können. „Ich habe da so ein ungutes Gefühl.“ Hier könnte es sein, dass der Körper etwas anderes aussagt als das, was wir hören. Schwindelt uns unser Gegenüber an? Oder ist er/sie einfach nur unsicher?

Wie skeptisch wir einer Deutung der Körpersprache auch gegenüberstehen, es lässt sich nicht verneinen, dass die Sprache des Körpers deutbar ist. Ein Ziel mit diesem Buch ist es, einzelne Mosaiksteine der Körpersprache kennenzulernen und deuten zu können.

Wer sich intensiv mit diesem Thema beschäftigt, wird sehr schnell merken, wie leicht ein Mensch sich durch seine Körperhaltung verrät. Dieses Wissen müssen wir nicht nutzen, um jemanden negativ zu manipulieren, sondern um es uns und unserem Gegenüber leichter zu machen, ein Gespräch optimal führen zu können.

Noch ein gut gemeinter Tipp. Meines Erachtens ist es sinnlos, nun gebremst durch den Alltag zu schreiten, weil Sie Angst haben, sich durch die Körperhaltung zu ‚verraten‘. Nein, wenn die ‚verbale‘ Aussage ehrlich ist, ist es die ‚nonverbale‘ ebenso. Das neue Wissen kann allerdings dazu beitragen, Körperhaltungen, die vom Gesprächspartner negativ gedeutet werden könnten, in besonders wichtigen Situationen (zum Beispiel beim Stellungs- oder Überzeugungsgespräch) zu vermeiden.

Lassen Sie mich 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 Fülllaute 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.

Bei diesem wichtigen Thema mit allen möglichen Facetten bleibt es nicht aus, dass meine eigene Meinung zu dem einen oder anderen Sachverhalt subjektive Schwerpunkte setzt. Diese Meinung muss nicht immer mit der Meinung anderer Menschen übereinstimmen – das ist demnach relativ leicht nachvollziehbar. Und – nicht zu vergessen – gibt es bestimmt noch das ein oder andere Kapitel, das ergänzt werden könnte. Deswegen bin ich konstruktiver Kritik und weiterführenden Anregungen gegenüber gerne aufgeschlossen.

Vorwort – Hinleitung zum Thema

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 selbstlos unterstützten, mit geschriebenen Worten zu bedanken. Danke!

Liebe Leserin, lieber Leser, verbieten Sie sich nicht dort das Wort, wo es ausgesprochen werden sollte. Reden Sie Tacheles. Sagen Sie frei, was Sie denken, ohne andere zu verletzen. Das Wort Tacheles stammt aus dem Westjiddischen („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. Halten Sie sich am besten vor Augen, dass überlegtes Reden ‚Silber Wert ist‘.

Ihnen, liebe Leserin, lieber Leser, wünsche ich ein gutes Gelingen bei Ihren zukünftigen Reden, Präsentationen, Vorträgen, Gesprächsleitungen 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

Auszug aus
Rhetorik ist Silber 2100
von Horst Hanisch

Kapitel 1 – Von der Rhetorik – Die große Kunst zu Reden

Rhetorik von der Antike bis heute

Erkenne dich selbst.

Inscription am Eingang des Apollotempels von Delphi

Die Vorläufer der heutigen Rhetorik

Die meisten Ur-Ur-Ur-Vorfahren heutiger Menschen kommunizierten eifrig miteinander. Die von der Gruppe als Leitung bestimmte Person übernahm die Führung durch die Geschicke der Zeit.

Die Führung brauchte rhetorische Überzeugungskraft, um Vertrauen ‚bei ihren Leuten‘ aufzubauen und zu halten. Sie schaffte es dank der Redekunst, die Gruppe, später den Stamm, dann die Bevölkerung gegen Angriffe von innen und außen zu schützen.

Fruchtbare Gebiete konnten besiedelt werden, Aufgaben wurden delegiert und Ziele gesetzt. Die Gesellschaft konnte sich weiterentwickeln.

Die alten Griechen

Spätestens bei den ‚alten Griechen‘ tauchten heute noch namhafte Persönlichkeiten auf, Philosophen, Mathematiker, Rhetoriker, Astronomen, Feldherren und andere, die bedeutende Erkenntnisse erzielten und Wissen für die Nachwelt hinterließen.

Die Schule von Athen

Raffaello Sanzio da Urbino (auch Raffaello Santi, 1483 – 1520), bekannt als Raffael, war ein begnadeter Maler und Architekt.

Schon im Alter von 25 Jahren erhielt er von Papst Julius II. (1443 – 1513) den Auftrag, im Vatikan vier Wände der Stanza della Segnatura großflächig malerisch auszumalen.

Selbst für ein Genie wie Raffael war dieser hochwertige Auftrag bestimmt eine besondere Herausforderung.

Das bekannteste Fresko in seinem Werk ist ‚Die Schule von Athen‘, auf dem die Denker der Antike dargestellt sind.

Raffael gab sie naturgetreu und plastisch wieder, zumindest wie er sich das Erscheinungsbild der Abgebildeten vorstellte.

Im Mittelpunkt des Gemäldes platzierte Rafael Plato(n) mit dem Finger nach oben deutend (steht für die spekulative Philosophie) und Aristoteles (die empirische Philosophie vertretend).

Das Fresko zeigt die wichtigsten Persönlichkeiten der klassischen Philosophie. Unter anderem sind dort abgebildet: Die ‚Großen‘ wie Sokrates, Platon und Aristoteles.

Schon die altbekannten Rhetoriker Sokrates, Platon und Aristoteles übten sich erfolgreich in der Redekunst.

Sie lebten unmittelbar hintereinander und einer kannte immer den nächsten.

Kapitel 1 – Von der Rhetorik zur Präsentation

Große Rhetoriker:

- Sokrates (470 – 399 v. Chr.) „Ich weiß, dass ich nicht[s] weiß.“
 - Plato(n) (427 – 347 v. Chr.), Schüler des Sokrates, gründete in Athen die Akademie (Akademos), die erst 529 durch Kaiser Justinian geschlossen wurde.
 - Aristoteles (384 – 322 v. Chr.) war über 20 Jahre Schüler des Plato(n).
Im Jahre 342 wird er Lehrer Alexanders des Großen (356 – 323 v. Chr.).
-

Dialektik

Die Kunst der Gesprächsführung sowie die Fähigkeit, durch Rede und Gegenrede zu überzeugen, heißt Dialektik.

Das Ziel der Argumentations-Technik ist es, rhetorisch zu überzeugen, um in Verkaufsgesprächen, in Kritikgesprächen, in der Werbung und Bewerbung, in Präsentationen und so weiter zu überzeugen.

Das elenktische Verfahren

Sokrates (um 470 – 399 v. Chr.) war wie seine Kollegen ein hervorragender Redner. Er redete immer und überall. Teilweise auch zum Leidwesen seiner Zeitgenossen. Er redete sich sprichwörtlich ‚um Kopf und Kragen‘.

Sokrates wurde trotz (oder wegen?) seiner rhetorischen Brillanz zum Tode verurteilt.

„Viele wissen wenig“

Sokrates erkannte bei den Gesprächen mit seinen Mitmenschen, dass diese glauben, viel Wissen zu haben, das sich aber oft als Scheinwissen herausstellt.

Das Scheinwissen hält der Logik bei weiterer Befragung nicht stand.

Diese Erkenntnis muss Sokrates fast ‚wahnsinnig‘ gemacht haben. Auch heute ist in einfachen Dialogen immer wieder zu hören, dass Menschen irgendeine Aussage in den Raum werfen, die unkommentiert stehenbleibt.

Die Gespräche verlaufen teilweise ausgesprochen oberflächlich. Wird gezielter nachgefragt, kommen die Gesprächsteilnehmer unter Umständen schnell ins Straucheln.

Sie können Ihre Aussagen nicht untermauern. Die Aussagen halten keiner Nachfrage stand.

Gerne wird in diesem Zusammenhang auch von Stammtischparolen gesprochen.

Das soll aussagen, dass unreflektiert Behauptungen aufgestellt werden, denen viele Menschen ohne großartig überlegen zu müssen, zustimmen können.

Ein seriöses Gespräch, beispielsweise in einem beruflichen Zusammenhang, kann und darf nicht so oberflächlich geführt werden.

Deshalb entwickelte Sokrates eine Vorgehensweise, genannt das elenktische (gr. ‚elenktikos‘ für ‚fähig zu überführen‘) Verfahren, um dem Gesprächspartner zu zeigen, dass sein Wissen kein echtes Wissen, sondern lediglich ein Scheinwissen ist.

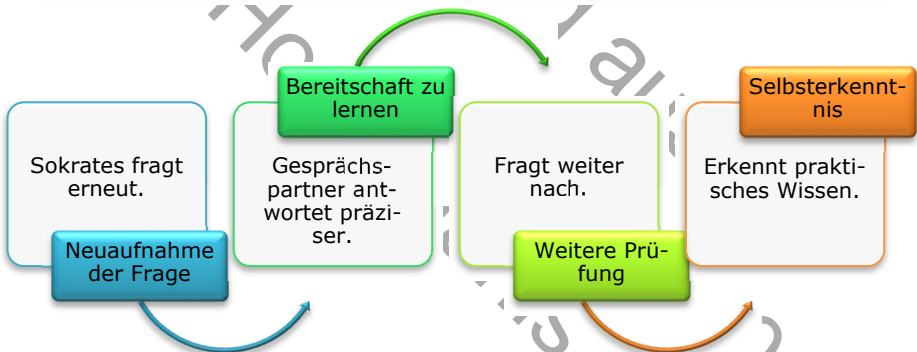
Elenktik ist die Kunst des Beweisens, Widerlegens und Überführens.

Scheinwissen

Vorgehensweise:



14



Nach dem vierten Schritt merkt der Gesprächspartner, dass seine Aussage keinen vernünftigen Bestand hat. Laut Sokrates kommt er zur ‚Erkenntnis des Nichtwissens‘. Es entsteht eine Ausweglosigkeit beziehungsweise eine Ratlosigkeit. Das bedeutet ein Umdenken in der Argumentation.

Der Umschlagpunkt

Zu Sokrates' Zeiten wurde das als Aporie (gr. ‚aporía‘ gleich ‚Ausweglosigkeit‘, ‚Ratlosigkeit‘), als Umschlagpunkt, bezeichnet. Auch heute noch ist in Diskussionen immer wieder festzustellen, dass manch einer mit Scheinwissen um sich wirft.

Die anderen Gesprächspartner zeigen sich beeindruckt – und halten den Mund.

Seien Sie aufmerksam und hören genau zu, was der andere sagt. Wenn Sie merken, dass hier mit Scheinwissen gearbeitet wird, können Sie mit Sokrates' Hilfe dieses entlarven.

Kapitel 1 – Von der Rhetorik zur Präsentation

Fragen Sie nach, hinterfragen Sie, überprüfen Sie. So kommen Sie nach und nach zum Kernpunkt der Aussage.

Sokrates – Logisch bis in den Tod

Sokrates bezeichnete sich als Freund des Wissens, (gr. ‚philos‘ für ‚Freund‘ und ‚sophia‘ für ‚Weisheit‘) als Philo-Soph.

Trotzdem wurde er in Athen zum Tode verurteilt. Wegen Missachtung der Götter, Verführung der Jugend sowie generell wegen seines respektlosen Verhaltens Autoritäten gegenüber. 281 von 501 Geschworenen hielten ihn für schuldig.

Immerhin 361 Geschworene verurteilen ihn schließlich zum Tode, nach einer Stellungnahme Sokrates, der höchstens eine Geldstrafe für richtig empfunden hatte. Die Geschworenen fühlten sich beleidigt und angegriffen.

Sein Tod sollte durch den sogenannten Schierlingsbecher herbeigeführt werden. In einem Becher befand sich ein Getränk unter Beimischung eines Pflanzenextraktes des ‚Gefleckten Schierlings‘.

Sokrates schaffte es, an seinem Todestag noch seinen anwesenden Schülern logisch aufzuzeigen, dass das Leben aus Gegensätzen besteht. Es kann nur ein Klein geben, wenn es auch ein Groß gibt. Schnell benötigt das Gegenstück Langsam und so weiter. Demnach, so Sokrates Logik, muss es Leben und Tod geben.

Sokrates hatte keine Angst, aus dem Becher mit dem Gift zu trinken. Er sah den Tod lediglich als Gegensatz zum Leben an, so wie Klein im Gegensatz zu Groß zu sehen ist.

Seine Zuhörer berichten von den letzten Stunden Sokrates und auch davon, dass die Frage nach der Seele auftauchte.

Obwohl Sokrates vorher logisch über notwendige Gegensätze argumentierte, konnte er nun argumentativ darlegen, dass die Seele unsterblich sein muss. Es könne keine sterbliche Seele geben. Nachzulesen im Handbuch ‚Platon Hauptwerke‘ vom Alfred Kröner Verlag Stuttgart, 1973, bearbeitet von Wilhelm Nestle.

Sokrates trank schließlich aus dem Giftbecher. Er schlenderte im Gefängnisraum hin und her, um das Gift optimal wirken zu lassen. Nachdem seine Beine schwach wurden, legte er sich hin. Das Gift lähmte seinen Körper von den Beinen an nach oben.

In der oben angegebenen Quelle (Kapitel Phaidon Seite 110/111) wird Sokrates letzter Satz zitiert: „O Kriton, wir sind dem Asklepios einen Hahn schuldig, entrichtet ihm den und versäumt es ja nicht.“ Einen Hahn schuldig sein bedeutete, ein Opfer nach der Genesung einer Krankheit zu entrichten. Und zwar an Asklepios, den Gott der Heilkunst in der griechischen Mythologie. Kriton (465 – 395 v. Chr.) war ein anwesender Freund und Schüler Sokrates.

Protagoras – Homo-Mensura-Satz

Der berühmte ‚Homo-Mensura-Satz‘ des Protagoras (um 490 – 411 v. Chr.) besagt, dass es keinen objektiven Sachverhalt geben kann.

Protagoras:	▪ „Der Mensch ist das Maß aller Dinge, des Seienden für sein Sein, des Nichtseienden für sein Nichtsein.“
Der Homo-Mensura-Satz gilt als Kernstück des sophistischen Denkens:	▪ „Der Mensch bestimmt das Sein, alles darüber Hinausgehende wird abgelehnt (Skeptizismus), und alles Sein ist nicht objektiv, sondern subjektiv und wandelbar (Relativismus).“

Skeptisch bleiben

So bleiben Sie skeptisch bei unklaren oder nicht passenden Aussagen. Orientieren Sie sich am Objektiven, soweit das möglich ist.

Die Bedeutung der Sophisten und der Rhetor

Sokrates, Protagoras und Plato(n) wurden als Sophisten bezeichnet.

Sophist (gr. ‚sophista‘, lat. ‚sophistae‘) ist einerseits der ‚Wortverdrehler‘, andererseits der Wissende (als Vorname Sophia: ‚Weisheit‘).

Nachdem in der griechischen Naturphilosophie nicht der Mensch die wichtigste Rolle spielt, zeigt sich bei den Sophisten ein Wandel zum Menschen. Der Mensch wird zum Mittelpunkt philosophischer Gedanken.

Deshalb wird auch die verbale – zwischenmenschliche – Kommunikation, also die Sprache, immer wichtiger. Die gesprochene Sprache spielte bei den Sophisten eine überragende Rolle.

Den Antrieb, der den Menschen immer wieder in die Region des wahren Seins und des Guten führt, nennt Plato(n) ‚Eros‘. Er weckt im Menschen die Sehnsucht, sich der Schau der Ideen zu widmen.

In Platons ‚Symposion‘ (gesellschaftliches Zusammensein, später als wissenschaftliche Konferenz bezeichnet) wird Eros als das philosophische Streben nach der Schönheit der Erkenntnis beschrieben. Zwischen der Welt des Sinnlichen und der des Geistigen nimmt er eine vermittelnde Funktion ein. Im Verhältnis zum Mitmenschen zeigt sich sein pädagogischer Aspekt (epiméleia) darin, die anderen an der Erkenntnis teilnehmen zu lassen. Ursprünglich wird als Rhetor (pl. Rhetoren) ein redegewandter Redner bezeichnet, der vor Publikum auftritt. Später dann, als ‚Lehrer der Beredsamkeit‘, wurde er zum ‚Rhetorik-Lehrer‘.

Davor wurde der Rhetorik-Lehrer als ‚Sophist‘ bezeichnet, jemand, der gegen Entgelt Rhetorik und begleitende Themen unterrichtete.

Der älteste und bedeutendste Sophist ist Protagoras aus Abdera (ca. 485 – 411/415 v. Chr.). Von ihm stammt der Satz: „Der Mensch ist das Maß aller Dinge.“

Ein weiterer Grund des Bedürfnisses nach vernünftigem Redevermögen war die Notwendigkeit, eine eigene Verteidigung vor Gericht in Athen ab ca. 450 v. Chr. nur selbst vornehmen zu dürfen. Kein Wunder, dass die Redekunst/Rhetorik sehr gefragt war, besonders dann, wenn es hilfreich war, sich selbst verteidigen zu können.

Disziplinen der Rhetorik

In der Rhetorik sind zwei Disziplinen (Formen) ausschlaggebend.

Die sprachlichen Formen (Disziplinen)

Rhythmus:	<ul style="list-style-type: none">▪ klanglich-rhythmisch▪ der Sprachablauf durch Betonung, Sprachmelodie und Pausen
Semantik:	<ul style="list-style-type: none">▪ semantisch▪ die Bedeutung der Wörter betreffend
Syntax:	<ul style="list-style-type: none">▪ syntaktisch▪ die Satzlehre betreffend

Kapitel 1 – Von der Rhetorik zur Präsentation

Die logischen Formen (Disziplinen)

So zum Beispiel die Argumentations-Technik (Strukturen, die die Wahrheit zu Tage fördern oder verschleiern). Wichtig hierbei: der Syllogismus, die Lehre vom Beweisverfahren. Der Syllogismus (die Verknüpfung zweier Urteile zu einem dritten) besteht aus zwei Vordersätzen (Prämissen) und einem Schlusssatz (Konklusion).

Beispiel Syllogismus:

- Erster Vordersatz (Prämisse): Menschen sind sterblich.
- Zweiter Vordersatz (Prämisse): Herr Mertens ist ein Mensch.
- Schlusssatz (Konklusion): Also ist Herr Mertens sterblich.

Nach Aristoteles ist ‚Mensch‘ in diesem Fall der Mittelbegriff.

Tropen, Redeschmuck und Wortfügungen

In der Antike wurde unter anderem unterschieden zwischen Tropen (Wendungen), Redeschmuck und zwischen rhetorischen Wortfiguren in dreierlei Kategorien (Hinzufügen von Wörtern, Auslassen von Wörtern oder Umstellung von Wörtern) und so fort.

In einer Trope (die Trope, der Topos, pl. Tropen, gr. ‚trope = ‚Wendung‘) wird ein Wort ausgetauscht beziehungsweise in einem anderen Sinn genutzt.

Gemeint ist:

In einer Figur bleibt das Wort in seinem Sinn bestehen, aber mehrere Wörter ergeben in ihrer Verknüpfung eine Figur.

Da aber auch schon damals die Unterscheidung recht schwierig zu ziehen war, werden hier der Einfachheit halber alle Möglichkeiten als Redefiguren bezeichnet.

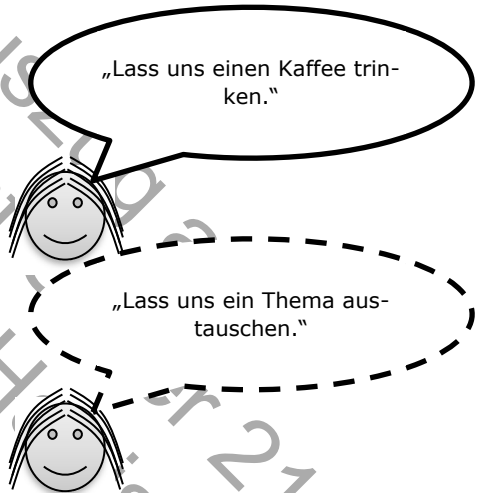
Die unten aufgelisteten Wortfügungen waren in der antiken Rhetorik wichtig. Heute können Sie benutzt beziehungsweise vermieden werden.

Geübte Redner setzen sie gerne ein.

Anordnung (ordo)

Die ‚Kraft‘ der Rede soll im Verlauf der Präsentation oder des Vortrags zunehmen.

- „Die besprochenen Punkte sollen Sie zum Nachdenken anregen, ja zum Umsetzen auffordern.“
- „Ich sehe die Katastrophe vor mir, ja ich höre die Leidenden schon schreien.“



Verbindung (iunctura)

Vermeidung von Kakophonie (gr. ‚kakos‘ für ‚schlecht‘, ‚phone‘ für ‚Ton/Laut‘), also Missklängen in der Sprache.

Gemeint ist eine Folge schlecht klingender Laute oder schwierig auszusprechender Wörter (Beispiel: der Letztzitierte). Das Gegenwort zu Kakophonie (auch Kakophonie) lautet Euphonie, Eufonie (nicht Euphorie!). Euphonie bezeichnet den Wohlklang eines Wortes. Es wird ausgesprochen: afrika-n-isch, wobei das n der besseren Aussprache wegen eingefügt ist.

Rhythmus (numerus)

Ähnlich klingende Silben sollen nicht im selben Satz benutzt werden.

- „Fischers Fritz fischt frische Fische.“
-

Die Stilqualitäten der Antike

Unter Stilisieren wird die sprachliche Gestaltung (elocutio) einer Rede verstanden, (Stilqualitäten = virtutes orationis). Es wird unterschieden zwischen Stilqualität und Stilart, die schon Marcus Tullius Cicero (106 v. Chr. – 43 v. Chr.) vor mehr als 2.000 Jahren gruppiert hat. Er stellte in seinem Buch ‚De oratore‘ (‚Über den Redner‘) dar, wie er den idealen Redner betrachtete.

Fünf Kategorien der Stilqualität

In der Antike wurden folgende fünf Kategorien der Stilqualität unterschieden:

1. Sprachliche Korrektheit – Sprachrichtigkeit

= Hellenität (gr.), gebildet und Latinität (röm.), politisch erhaben:

- Das bedeutet die korrekte Verwendung der Sprache.
-

2. Klarheit – Deutlichkeit

= Klarheit der Diktion (perspicuitas); Anschaulichkeit (evidentia):

- Anschaulicher Aufbau (in Bildern reden).
 - Eine stark subjektive Darstellungsweise – Steigerung (amplificatio).
 - Sich sprachlich in eine Sache einsteigern, zum Beispiel als Politiker.
-

3. Angemessenheit

= Angemessenheit (aptum/decorum):

- Der Situation entsprechend reden.
 - Beerdigung und Jubiläum anders.
-

4. Schönheit – Redeschmuck

= Stilistischer Redeschmuck (ornatus):

- Originalität, Spannung aufbauen.
 - Statt: Kleopatra verführte Caesar – Die Schönheit Kleopatras verführte Caesar.
-
-

Kapitel 1 – Von der Rhetorik zur Präsentation

5. Kürze – Knappheit

= Kürze (brevitas):

- Mit wenigen Worten ausdrücken, worum es geht.

Plato(n) und der Dialog

Mit sich selbst sprechen mag nett sein – vor allem dann, wenn Sie sich nicht widersprechen. Auf die Dauer kann das trotzdem sehr langweilig werden. Das zwingt den Menschen sozusagen dazu, sich mit anderen auszutauschen. Der Mensch will seine Gedanken und Ideen anderen mitteilen. Im Gegenzug erwartet er Feedback, Rückmeldung, Zustimmung oder anderes.

Durch den ständigen Austausch kann Neues erfahren werden, der Einzelne kann sich weiterentwickeln. Weiterentwicklung heißt Fortschritt. Das ist gut so, sonst wäre die Gesellschaft heute nicht da, wo sie ist. Andere Menschen an einer Erkenntnis teilnehmen zu lassen, nennt Plato(n) einen Dialog. Denn, nach Plato(n)s Überzeugung ist der Weg der Rück Erinnerung im Dialog möglich. Damit wird mit Begriffen und Wörtern umgegangen, die Ideen und Erinnerungen widerspiegeln.

Dialektisch, also ohne Zuhilfenahme der Anschaulichkeit und bildhaften Darstellung, sollen die Ideen im Dialog logisch dargestellt werden. Gleichzeitig soll ihr Verhältnis untereinander deutlich gemacht werden.

Die Figuren der platonischen Dialoge nehmen also bewusst gegensätzliche Positionen ein (Dialektik = die Logik des Widerspruchs; griechisch: ‚diálogos‘ für ‚Unterredung‘), um Thesen anhand ihrer Antithesen zu prüfen. Ziel: Kontroverse Themen durch Aussage und Gegen aussage (These und Antithese) schlüssig durch eine Konklusion beziehungsweise Synthese darzustellen.

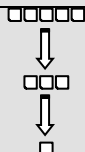
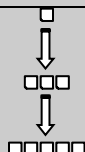
Aristoteles und die Logik

Aristoteles lebte von 384 bis 322 vor Christus. Er war immerhin über 20 Jahre Schüler des Plato(n). Im Jahre 342 wird er Lehrer Alexanders des Großen. Deshalb lässt sich zweifellos davon ausgehen, dass Aristoteles ein heller Kopf war. Er musste ein unglaubliches Wissen besitzen, das er durch Lernen und Lehren immer erweiterte. Ihm war wichtig, eine rhetorische Beweiskette aufzustellen.

Syllogismus – Rhetorische Beweiskette

Der Syllogismus (gr. ‚syllogismos‘ für ‚logischer Schluss‘) spielt eine wesentliche Rolle. Eine Kette von mehreren Schlüssen ist ein Beweis. Diese Methode nennt sich deduktiv, denn sie geht vom Allgemeinen zum Besonderen.

Nach Aristoteles soll es ein Ziel der Wissenschaft sein, zwingend das Bestehende aus seiner Ursache abzuleiten. Der Gegenbegriff zur Deduktion ist die Induktion. Die Induktion sucht nach dem Gemeinsamen innerhalb einer Gattung.

Deduktion	Induktion
= Ableitung des Besonderen aus dem Allgemeinen	= Schlussfolgerung vom Einzelnen auf das Allgemeine
	

In der Vorgehensweise der Deduktion suchen Sie sich zuerst viele Beispiele aus dem allgemeinen Leben. Suchen Sie Gemeinsamkeiten, die Sie in einer nächsten Stufe reduzieren. Schließlich gelangen Sie auf den Kernpunkt.

Bei der Induktion nennen Sie einen konkreten Fall und zeigen, wie er auch in anderen Beispielen passt. Dann übertragen Sie die Gemeinsamkeiten auf die Allgemeinheit.

Das System des Status – Hermagoras von Temnos

Reden im alltäglichen, gesellschaftlichen Kontext kann gegebenenfalls ungeordnet verlaufen. Im beruflichen sind die Anforderungen meist anspruchsvoller. Denn hier geht es um jedes Wort.

Wo wird jedes Wort noch sensibler leuchten? Na, vor Gericht, beispielsweise dann, wenn eine Anklage vorliegt. Jetzt muss überlegt vorgegangen werden. So baute der griechische Redelehrer Hermagoras von Temnos (er lebte im 2. Jahrhundert vor Christus; die genauen Lebensdaten sind unbekannt) ein interessantes System auf, das als ‚System des Status‘ bezeichnet wird. Seine 6 Bücher nahmen großen Einfluss in der römischen Rhetorik.

Streitstand

Speziell vor Gericht wurde mit dem System des Status constitutio (Streitstand), also dem Punkt, um den gestritten wird, gearbeitet. Nach Hermagoras von Temnos setzt sich das System wie unten beschrieben zusammen.

Genus rationale (Bereich der Argumentation)

Nach der Beschuldigung durch den Ankläger wird so reagiert.

Status coniecturalis

1. Status (status coniecturalis)

Ist die Mutmaßung (Frage nach dem Täter).

„Nein“ – Ablehnung der Beschuldigung durch den Angeklagten.

Status definitivus

2. Status (status definitivus)

Ist die Definition (Frage nach dem Delikt).

„Ja, aber mildere Deliktskategorie.“ – Bejahung durch den Angeklagten.

Aber aus Sicht des Beklagten liegt eine Beschuldigung vor, die nur zum Teil berechtigt ist.

Status qualitatis

3a. Status (status qualitatis)

Ist die Beschaffenheit (Frage nach der Rechtfertigung).

Hier wird unterschieden zwischen dem absoluten Rechtfertigungsstatus (constitutio iudicialis absoluta) und dem relativen Rechtfertigungsstatus (constitutio iudicialis assumptiva). Hier wird der absolute Rechtfertigungsstatus betrachtet:

„Ja, aber die Tat war gerechtfertigt.“ – Bejahung durch den Angeklagten.

Aber aus Sicht des Beklagten ist er der Meinung, dass die Tat uneingeschränkt gerechtfertigt war.

Kapitel 3 – Der Präsentation eine nachvollziehbare Struktur verleihen

Von Einleitung bis Abschluss

Der Anfang ist der wichtigste Teil der Arbeit.

Plato(n), gr. Philosoph
(427 - 348/347 v. Chr.)

Erste Gedanken zur Planung einer Präsentation

38



Sie freuen sich, dass Sie gebeten wurden, eine Präsentation halten zu dürfen.

Sie wollen weder den Auftraggeber noch die Teilnehmer und natürlich auch sich selbst enttäuschen.

Sie müssen sich sehr gut vorbereiten, wollen wissen, wie Sie starten und abschließen, wie der Hauptteil strukturiert wird.

Nach der Präsentation planen Sie eine Nachbereitung, um Ihre Arbeit in Zukunft noch weiter zu optimieren.

Das Diagramm zeigt, wie Sie vorgehen können.

Zu Position 4:

Interesse wecken:

- „Das Thema ist für Sie wichtig, weil ...“

Ziel nennen:

- „Ich werde Ihnen heute ...“

Vorkenntnisse ermitteln:

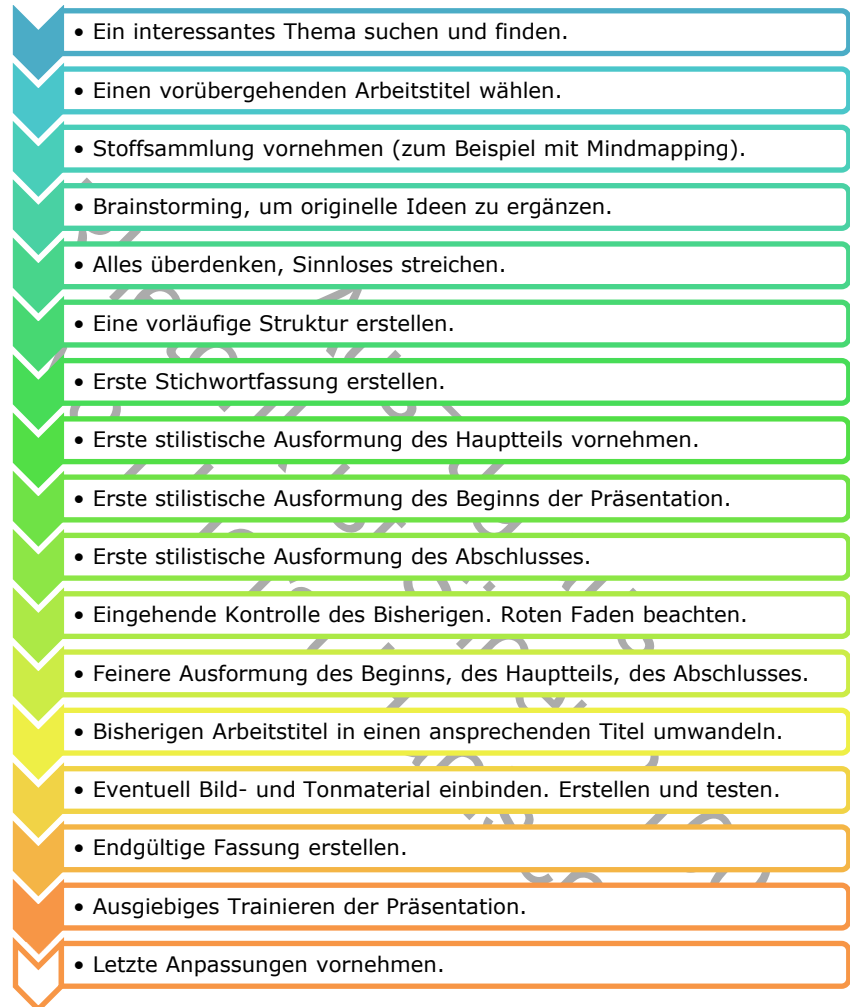
- „Kennen Sie schon ...?“

Bezug zur Praxis herstellen:

- „Das ist in Ihrem Arbeitsbereich ...“
-

Vorbereitung der Präsentation; sammeln – ordnen – fertigstellen

Um zu einer ‚runden‘ Präsentation zu kommen, können Sie so vorgehen:

- 
- Ein interessantes Thema suchen und finden.
 - Einen vorübergehenden Arbeitstitel wählen.
 - Stoffsammlung vornehmen (zum Beispiel mit Mindmapping).
 - Brainstorming, um originelle Ideen zu ergänzen.
 - Alles überdenken, Sinnloses streichen.
 - Eine vorläufige Struktur erstellen.
 - Erste Stichwortfassung erstellen.
 - Erste stilistische Ausformung des Hauptteils vornehmen.
 - Erste stilistische Ausformung des Beginns der Präsentation.
 - Erste stilistische Ausformung des Abschlusses.
 - Eingehende Kontrolle des Bisherigen. Roten Faden beachten.
 - Feinere Ausformung des Beginns, des Hauptteils, des Abschlusses.
 - Bisherigen Arbeitstitel in einen ansprechenden Titel umwandeln.
 - Eventuell Bild- und Tonmaterial einbinden. Erstellen und testen.
 - Endgültige Fassung erstellen.
 - Ausgiebiges Trainieren der Präsentation.
 - Letzte Anpassungen vornehmen.

Basis für eine professionelle Präsentation

*Die Basis des Charakters ist die Willenskraft.
Oscar Wilde (Oscar Fingal O'Flahertie Wills), ir. Dichter
(1854 - 1900)*

Dynamisch und kurzweilig vortragen

Wer kennt sie nicht, die langweiligen Reden, möglichst monoton vorgetragen und gespickt mit ähm und öhms? Ein langatmiger Schachtelsatz folgt auf den nächsten, der auch noch inhaltslos bleibt. Schade – vergeudete Energie und Zeit.

Viel anregender (und professioneller) sind die Reden, Vorträge und Präsentationen, die lebhaft, dynamisch und kurzweilig überkommen, die beim Zuhörer alle Sinne anregen, die sich bildhaft und farbenfroh – dort wo es passt – mit einer Prise erfrischendem Humor am deutlich zu erkennenden roten Faden entlang entwickeln.

Erkenntniszuwachs

Die Zuhörer profitieren von vermittelten Informationen, die das Wissen erweitern und einen wertvollen Erkenntniszuwachs schaffen. Sie profitieren von Hinweisen für ihr berufliches (oder auch privates) Leben. Gut gelaunt, motiviert und gegebenenfalls sogar begeistert applaudieren die Zuhörer am Ende der Ausführungen. So soll es sein!

So schwierig ist es gar nicht, die Zuhörenden zu inspirieren. Wie schön wäre es, gäbe es eine Checkliste, die nur abgehakt werden müsste, um eine tolle Rede hinzulegen. Nun, so ist es nicht – und soll es auch nicht sein, bestünde doch die berechtigte Gefahr, überall möglicherweise gute aber gleichartige Präsentationen zu hören.

Rhetorik-Gerüst individuell füllen

Lassen Sie es so ausdrücken: Ihnen, liebe Leserin und lieber Leser, wird ein ‚Rhetorik-Gerüst‘ an die Hand gegeben, welches Sie mit Ihren besonderen Stärken, eigenen Vorstellungen und persönlichem Profil individuell füllen. Es kann (und sollte) Ihnen gelingen, einen eigenen Präsentationsstil zu entwickeln, in dem Sie selbst ‚aufgehen‘ können, um Ihre Zuhörer rhetorisch zu überzeugen.

Bringen Sie Struktur und Spannung ein, Bewegung und Dynamik, Abwechslung und Initiative. Ihre Zuhörer investieren nicht nur Zeit, sondern auch Energie und in der Regel Geld, um Ihren Worten zu lauschen. Der Aufwand soll belohnt werden.

Aha-Erlebnis

Bei der Vermittlung von Wissen, Fähigkeiten und Erfahrungswerten ist oft durch ein zustimmendes Kopfnicken oder eine Feststellung „ja, das stimmt“ Zustimmung der Anwesenden wahrzunehmen. Manchmal wird auch durch den sogenannten Aha-Effekt beziehungsweise ein Aha-Erlebnis schlagartig eine neue Erkenntnis gewonnen.

Der deutsche Psychologe Karl Bühler (1879 – 1963) führte diesen Begriff ein. Aha-Erlebnis: Ein Problem wird durchschaut, jedoch noch nicht die Lösung erkannt. Die Person spürt, auf dem richtigen Weg zu sein. Sie probiert und erreicht die ‚Schwelle zum Denken‘.

Eine plötzliche Überschreitung dieser Schwelle (das ist das eigentliche Aha-Erlebnis) entsteht, gefolgt vom Moment der Einsicht. Es bedeutet:



Kapitel 3 – Struktur der Präsentation

- die plötzlich auftretende Einsicht zur Lösung eines Problems, oder das schlagartige Erkennen von Zusammenhängen.

Klassischer Zuwachs von Wissen	Schlagartiger Zuwachs von Wissen
	

Der Wissenszuwachs wurde schlagartig erhöht. Im Idealfall offenbart sich dem Zuhörer, wo und wie er das neue Wissen sinnvoll einsetzen kann. Die investierte Zeit hat sich gelohnt. So soll es sein!



Der Rote Faden

Damit Ihnen genau das gelingt, bedarf es einiger handwerklichen, methodischen Fähigkeiten. Soziale Kompetenz, Einfühlungsvermögen, ein gesundes Selbstvertrauen, selbstbewusstes Auftreten und weiteres lässt eine Präsentation erfolgreich und ‚rund‘ werden. Um eine flotte Rede gelungen vorzutragen, ist ein Roter Faden zu spannen, der die Zuhörer durch den Vortrag oder die Präsentation führt.

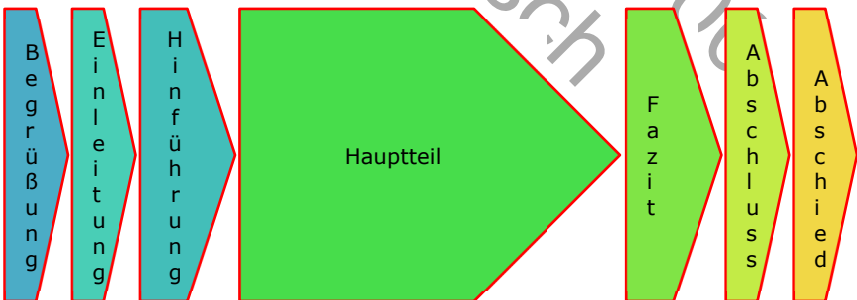


An diesem unsichtbaren Faden orientiert sich der Zuhörer. Die Struktur wird sichtbar, die Übersicht und Ordnung bleibt bestehen. Bei manchen Rednern scheint der Ablauf so auszu-sehen, könnte er als Linie aufgezeichnet werden:



Der Roten Faden geht verloren.

Langweilige und ausschweifende Wiederholungen, endlose Schachtelsätze, die sich im Nirgendwo verlieren, unlogische Sprünge im Ablauf verraten den rhetorischen Laien. Der Trainierte hat seine Struktur deutlich vor Augen, macht diese für den Zuhörer hör- und sichtbar. Der Rote Faden lässt einzelne Blöcke erkennen, die bei näherem Hinschauen beispielsweise folgende Präsentationsteile kennzeichnen:



Diese Präsentationsteile können verschieden lang sein, so, wie es dem Redeanlass entspricht und natürlich auch von der zur Verfügung stehenden Zeit abhängig ist.

Dramaturgie

Wird Neugierde und/oder Spannung durch den Präsentierenden aufgebaut, bleibt der Zuhörer ‚bei der Stange‘. Er folgt aufmerksam den Ausführungen und will wissen, wie es weitergeht.

Dem Präsentierenden ist es gelungen, eine zuhörensweite Dramaturgie (gr. ‚dramaturgia‘ für ‚dramatische Darstellung‘) aufzubauen. Das Wort dramatisch wiederum steht für eine gewisse Aufregung, die erzeugt wird. Etwas ist aufwühlend, drastisch dargestellt, einschneidend.

Im Wort dramatisch steckt das Drama (gr. ‚drama‘ für ‚Handlung‘). Drama hört sich im ersten Augenblick negativ an. Tatsächlich ist ein Drama ein Trauerspiel (Tragödie) oder ein Lustspiel (Komödie).

Abwechslung, Überraschung, Gegensatz, Verzögerung

Um eine Dramaturgie, eine gewünschte Handlung in die Präsentation einzubauen, gibt es einige Möglichkeiten. Mit das Einfachste dürfte die Abwechslung sein. Immer mal wieder ein neues, unerwartetes Vorgehen, ohne den Verlauf des Roten Fadens zu verlieren.

Zu Abwechslungen gehören auch Überraschungen. Der Zuschauer ist überrascht, wenn Unerwartetes geschieht. Sei es, dass ein passendes Anschauungsmaterial ‚aus dem Hut‘ gezaubert wird, oder sich plötzlich eine unerwartete Wendung im Überlegungsstrang ergibt.

Dieser könnte beispielsweise durch einen Paradigmenwechsel erreicht werden. Hierunter wird verstanden, die eigene Welt der Gedanken zu verlassen, den eigenen Tellerrand zu überblicken, um eine Sachlage ‚mit anderen Augen zu betrachten‘.

„Liebe Führungskräfte, schlüpfen Sie doch bitte mal einen Augenblick in die Rolle eines bedauernswerten Mitarbeiters, der gerade einen bösen, kostenschweren Fehler machte. Welche Gedanken und Befürchtungen gehen Ihnen – als Mitarbeiter – durch den Kopf? Wie verhielten Sie sich an seiner Stelle?“ Durch dieses Wechselspiel können sich Gegensätze oder Widersprüche auftun.

Zum Beispiel dann, wenn erkannt wird, dass in einem Konflikt beide Konfliktpartner recht haben können. Wie wäre in solch einem Fall zu urteilen oder zu entscheiden? Diese Variante öffnet beispielsweise einen guten Einstieg in ein klassisches Pro-/Contra-Thema. Zur Dramaturgie zählen auch bewusst eingesetzte Verzögerungen: Die Zuhörer ‚hecheln‘ regelrecht nach der nächsten Information oder einer Auflösung, die absichtlich herausgezögert wird.

Das Redeziel

Welches Ziel verfolgen Sie mit Ihrer Präsentation? Ziele können in drei große Ziel-Bereiche unterteilt werden:

Kognitive Ziele: ▪ Vermittlung von Wissen und Verstehen.

Affektive Ziele: ▪ Vermittlung von Werten und Einstellungen.

Psychomotorische Ziele: ▪ Vermittlung von Fertigkeiten.

Welches Ziel der Redner verfolgt

In der Regel versucht der Redner seinen Zuhörern etwas zu ‚verkaufen‘. Es hört sich ‚nett‘ an zu sagen, er wolle seine Zuhörer überzeugen.
