

**Das kleine Handbuch der  
Rhetorik <sup>2100</sup>**

**Vorträge trainieren  
Ich will endlich erfolgreich  
präsentieren**

**Horst Hanisch**

---

© Erste Auflage: 2017 by Horst Hanisch, Bonn

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 beide Geschlechter.

**Idee und Entwurf:** Horst Hanisch, Bonn

**Lektorat:** Alfred Hanisch, Bonn; Annelie Möskes, Bornheim

**Layout und Gestaltung:** Guido Lokietek, Aachen; Horst Hanisch, Bonn

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

**Zeichnungen:** Horst Hanisch, Bonn

**Herstellung und Verlag:** Books on Demand GmbH, Norderstedt

**ISBN:** 978-3-7448-3948-8

---

**Das kleine Handbuch der  
Rhetorik <sup>2100</sup>**

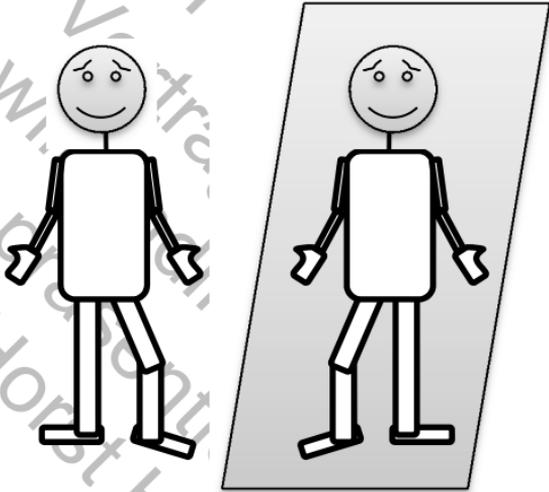
**Vorträge trainieren**

**Ich will endlich erfolgreich  
präsentieren**

Das kleine Handbuch der  
Rhetorik 2100  
Vorträge trainieren  
Ich will endlich erfolgreich  
präsentieren  
von Horst Hanisch



Das kleine Ausz  
Ich will V  
von Horst Hanisch



# Inhaltsverzeichnis

<b>INHALTSVERZEICHNIS .....</b>	<b>5</b>
<b>EINLEITUNG.....</b>	<b>9</b>
<i>„Ich will endlich erfolgreich präsentieren“ .....</i>	<i>9</i>
<b>TEIL 1 – VARIANTEN DES REDETRAININGS .....</b>	<b>11</b>
DER LAIE WIRD PROFI.....	12
<i>Selbstbeobachtung, Training und Feedback bringen den Erfolg .....</i>	<i>12</i>
<i>Selbstbeobachtung.....</i>	<i>16</i>
<i>Hand- und Armhaltung – Gürtellinie .....</i>	<i>17</i>
<i>Standbein und Spielbein .....</i>	<i>18</i>
<i>Feedback .....</i>	<i>21</i>
TRAININGSVARIANTEN.....	24
<i>Sich sehen, sich hören und sich verbessern .....</i>	<i>24</i>
<i>Variante 1: Mentale Präsentation .....</i>	<i>24</i>
<i>Variante 2: Einzeltraining vor dem Spiegel.....</i>	<i>25</i>
<i>Variante 3: Training vor einer anderen Person.....</i>	<i>26</i>
<i>Variante 4: Auf Tonträger aufnehmen .....</i>	<i>27</i>
<i>Variante 5: Auf Bildträger aufnehmen .....</i>	<i>28</i>
<i>Variante 6: Redetraining vor Testpublikum.....</i>	<i>29</i>
<b>TEIL 2 – VORTRAGS- UND PRÄSENTATIONSÜBUNGEN ...</b>	<b>33</b>
AKTIVES TRAINING.....	34
<i>Training in mehreren Schwierigkeits-Stufen.....</i>	<i>34</i>
VOM ABLESEN BIS ZUR VOLLWERTIGEN PRÄSENTATION.....	35
<i>Übungen zu .....</i>	<i>35</i>
<i>... Ablesen .....</i>	<i>35</i>
<i>... Inhaltswiedergabe .....</i>	<i>36</i>
<i>... Sprechdenken.....</i>	<i>37</i>
<i>... Erzählung/Narration.....</i>	<i>39</i>
<i>... Sachbericht mit und ohne Stellungnahme .....</i>	<i>40</i>
<i>... Beschreibung .....</i>	<i>41</i>
<i>... Schlagzeile .....</i>	<i>42</i>

---

... Sachvortrag .....	43
... Meinungsrede/Überzeugungsrede .....	45
... Verkaufsgespräch .....	46
... Motivationsrede .....	47
... Rahmenrede .....	48
... Trauerrede .....	49
... Festrede .....	50
... Jubiläumsrede .....	50
... Trinkspruch .....	51
... Hochzeitsansprache .....	52
... Tischrede .....	53
... Laudatio (Lobrede) .....	55
... Dankesrede .....	56
... Smalltalk .....	57
... Interview .....	58
... Moderation .....	60
... Talk-Runde .....	61
... Diskussion .....	62
... Präsentation .....	63
ÜBUNGEN ERFOLGREICH BEEENDET .....	65
<i>Gut trainiert in die Praxis</i> .....	65
<b>TEIL 3 – PRÄZISE ERKLÄREN UND STEGREIFTRAINING ....</b>	<b>66</b>
WOHL ÜBERLEGTE WÖRTER GENAU UND GEZIELT EINSETZEN .....	67
<i>„Sag, was du sagen willst!“</i> .....	67
<i>Links ist nicht immer links – Zweideutige Eindeutigkeit</i> .....	68
<i>Wer steht vorn, wer steht hinten?</i> .....	70
<i>Chronologie – damals, heute, dann</i> .....	71
SENSIBEL AUSDRÜCKEN .....	73
<i>Feinfühlig erklären</i> .....	73
<i>Variante 6: Redetraining vor Testpublikum</i> .....	73
REDEN AUS DEM STEGREIF .....	76
<i>Spontan und schlagfertig</i> .....	76
<i>Stegreif-Training</i> .....	76

## Inhaltsverzeichnis

---

Übung: Zeitliche 3er-Struktur: Vergangenheit – Gegenwart – Zukunft.....	76
Übung: Lobrede – Zu Ehren von .....	81
Übung: Stegreif – Warum ist die Kuh lila?.....	82
Übung: „Wofür ein Loch gut ist.“ .....	84
Übung: Überzeugen – Die ‚lahme Gurke‘ zum Star küren.....	86

<b>AUSLEITUNG.....</b>	<b>88</b>
------------------------	-----------

„Ich kann erfolgreich präsentieren“ .....	88
---	----

<b>STICHWORTVERZEICHNIS.....</b>	<b>89</b>
----------------------------------	-----------

<b>KNIGGE ALS SYNONYM.....</b>	<b>92</b>
--------------------------------	-----------

UMGANG MIT MENSCHEN .....	92
---------------------------	----

---

## **Aktives Training**

### **Training in mehreren Schwierigkeitsstufen**

Sie haben nun einige Varianten kennengelernt, die Ihren Rede- und Vortragsstil verbessern können.

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, so dass 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.

## **Vom Ablesen bis zur vollwertigen Präsentation**

### **Übungen zu ...**

Hier starten wir mit dem Training praktischer Vortrags- und Präsentationsübungen.

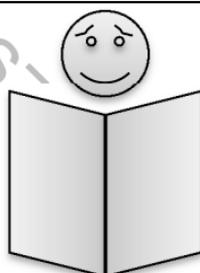
#### **... Ablesen**

---

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 usw.

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



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.

---

---

## ... 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.

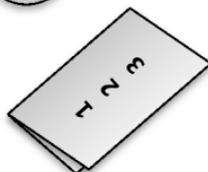
Ziel: Das Wichtigste aus einem Text sinngemäß in kurzem Umfang wiedergeben zu können.

---



### ... 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 Übungseffekt.



Eine kreative Übung, die die Flexibilität trainiert.

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

Notieren Sie sich 10 Wörter, die möglichst nicht im Sinnzusammenhang 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 Sie mit einem Finger irgendwo 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.

Denken Sie daran: 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.

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.

---

Sprechdenken 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.

Und 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 zuerst gesucht 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.

---

### ... Erzählung/Narration

Etwas Geschehenes, Erlebtes, Übermitteltes wird mit eigenen Worten (in unserem 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.

---

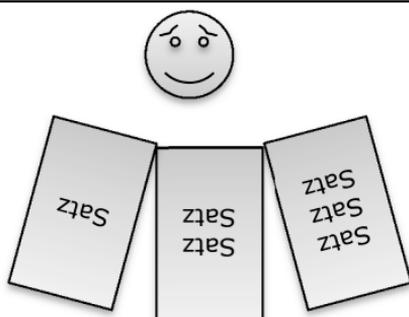
---

## ... Sachbericht mit und ohne Stellungnahme

---

Möglichst genaue  
Darstellung des  
Sachverhaltes.

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 Tageszeitung 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 Teil dieser Übung reduzieren Sie Ihren Bericht auf zwei Sätze.

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

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

---

Sachbericht B (Erweitern des Artikels durch eigene Stellungnahme).

Nehmen Sie eine Tageszeitung und lesen Sie einen mindestens eine Seite umfassenden Artikel. Danach kürzen 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.

---

### ... Beschreibung

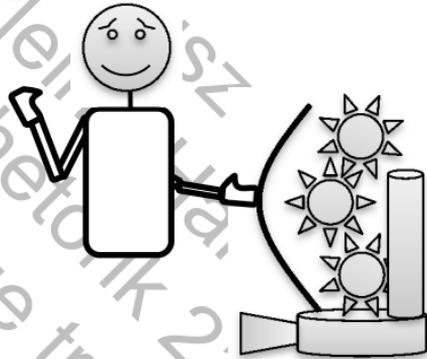
„Wat is en Dampfmaschin? En Dampfmaschin, dat is ene große schwarze Raum, der hat hinten un vorn e Loch.“

So versucht Professor Bömmel (Paul Henckels 1885 – 1967) im Film ‚Die Feuerzangenbowle‘ aus dem Jahr 1944 (nach Heinrich Spoerl 1887 – 1955) den bedingt interessierten Schülern beizubringen, was eine Dampfmaschine ist.

Der Erfolg seiner Bemühungen ist als fraglich anzusehen.

Es stellt sich schnell heraus, dass es ungemein kompliziert sein kann, ein Gerät nur mit Hilfe von Wörtern zu beschreiben.

Hier kommt es einerseits auf Genauigkeit und andererseits auf bildhafte Beschreibung an.



#### Beschreibung A

Stellen Sie ein technisches Gerät vor sich auf.

Stellen Sie sich vor, Sie wollten jemandem über Funk (Telefon) mitteilen, wie das Gerät aussieht. Erklären Sie dieser fiktiven Person das Gerät und dessen Vorteile. Zur Verfügung stehende Zeit: ca. 3-5 Minuten.

Ziel: Genauigkeit und plastische, bildhafte Darstellung trainieren.

#### Beschreibung B

Stellen Sie sich den Ablauf einer Produktion vor. Über Funk wollen Sie jemandem den Prozess erklären. Zur Verfügung stehen 3-5 Minuten.

Ziel: Genauigkeit in Erklärungen steigern. Sauberen, bildhaften Vorgang beschreiben.

---

## ... Schlagzeile

---

Aus einer kräftigen Schlagzeile wird ein Artikel abgeleitet – oder umgekehrt – ein Artikel wird in einer neugierig machenden Schlagzeile angekündigt.



---

Schlagzeile A – Artikel wird zur Schlagzeile

Nehmen Sie eine Tageszeitung und suchen Sie eine Schlagzeile.

Erfinden Sie zu dieser Schlagzeile einen eigenen (gesprochenen) Artikel, so wie er in der Zeitung stehen könnte. Der Vortrag sollte ca. 10 Sätze umfassen.

Ziel: Aus einem vorgegebenen Thema eigene Ideen entwickeln.

---

Schlagzeile B – Schlagzeile wird zum Artikel

Nehmen Sie eine Tageszeitung und suchen Sie einen Artikel, ohne die Schlagzeile zu lesen.

Lesen Sie den Artikel genau durch und erfinden zu diesem eine eigene Schlagzeile, so wie sie in der Zeitung stehen könnte.

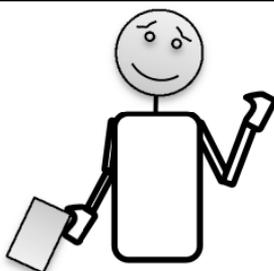
Ziel: Steigerung der Schlagfertigkeit. Aus einem vorgegebenen Zusammenhang eine treffende, passende Aussage finden.

---

### ... Sachvortrag

Ein sachliches beziehungsweise fachliches Thema soll so vermittelt werden, dass der Zuhörer nicht nur informiert, sondern auch interessiert ist.

Die gegebenen Fakten müssen stimmen und auf Nachfrage notfalls auch mit Quellenangaben belegbar sein.



---

#### Sachvortrag A

Suchen Sie ein Thema aus, das Sie selbst interessiert. Ein sachliches beziehungsweise fachliches Thema (zum Beispiel ‚Die Römer, der Wein und der Rhein‘ oder ‚Warum starben die Dinosaurier aus?‘).

Notieren Sie, wenn nötig, auf einer Stichwort-Karte (Karte in Größe einer Postkarte oder eines DIN-lang-Formats [länglicher Umschlag] einige Stichpunkte wie Jahreszahlen, Daten, Zitate usw.).

Stellen Sie sich vor eine nicht anwesende Zuhörergruppe und tragen Sie Ihr Thema ca. 10 bis 15 Minuten lang vor.

Ziel: Zuhörer an Ihr Thema zu fesseln und das Fachwissen zu vermitteln.

---

#### Sachvortrag B

Suchen Sie ein Thema aus, das Sie selbst interessiert. Ein sachliches beziehungsweise fachliches Thema (zum Beispiel ‚Hochwasser und andere Umweltkatastrophen‘ oder ‚Aborigines – das Leben der Ureinwohner Australiens‘).

Notieren Sie, wenn nötig, auf einer Stichwort-Karte einige Stichpunkte wie Jahreszahlen, Daten, Zitate usw.

Setzen Sie ein Medium ein, ein Plakat oder Fotos oder einen Videoausschnitt. Stellen Sie sich vor eine nicht anwesende Zuhörergruppe und tragen Sie Ihr Thema ca. 10 bis 15 Minuten lang vor.

Ziel: Zuhörer an Ihr Thema zu fesseln und das Fachwissen zu vermitteln, unter richtigem Einsatz eines Bild-Mediums.

---

---

### Sachvortrag C

Suchen Sie ein Thema aus, das Sie selbst interessiert. Ein sachliches beziehungsweise fachliches Thema (zum Beispiel ‚Das Balzverhalten des Auerhahns‘ oder ‚Wie Wale miteinander kommunizieren.‘).

Notieren Sie, wenn nötig, auf einer Stichpunkt-Karte einige Stichpunkte wie Jahreszahlen, Daten, Zitate usw

Setzen Sie ein Medium ein, wie Diktier- oder Sprachaufnahmegerät oder einen anderen Tonträger.

Stellen Sie sich vor eine nicht anwesende Zuhörergruppe und tragen Sie Ihr Thema ca. 10 bis 15 Minuten lang vor.

Nehmen Sie sich vor, das Thema wirklich so gut wie möglich in einem Durchgang und ohne Lücken vorzutragen.

Ziel: Zuhörer an Ihr Thema zu fesseln und das Fachwissen zu vermitteln, unter richtigem Einsatz von Ton-Medien.

---

### ... Meinungsrede/Überzeugungsrede

Sie vertreten eine Meinung, von der Sie Ihren Zuhörer überzeugen wollen.

Gute Argumentation ist gefordert, um Ihren Zuhörer, der eine andere Meinung vertritt, umstimmen zu können.

Eine Vorbereitung zu solch einer Rede ist möglich und sinnvoll.



---

#### Meinungsrede/Überzeugungsrede A mit Stichwortkarte

Überlegen Sie sich eine Meinung, die nicht unbedingt der Meinung der Mehrheit der Menschen entspricht. Bereiten Sie sich gedanklich darauf vor, Ihren Gesprächspartner beziehungsweise Ihren Zuhörer von Ihrer Meinung zu überzeugen.

Schreiben Sie einige Stichpunkte zu diesem Thema auf. Setzen Sie sich dann vor ein nicht anwesendes Gegenüber und versuchen Sie es von Ihrer Meinung innerhalb 5 Minuten zu überzeugen.

Nutzen Sie die auf einer Karte notierten Stichpunkte.

Ziel: einen Gesprächspartner oder mehrere Zuhörer überzeugen zu können.

---

#### Meinungsrede/Überzeugungsrede B ohne Stichpunktkarte

Überlegen Sie sich eine Meinung, die nicht unbedingt der Meinung der Mehrheit der Menschen entspricht. Bereiten Sie sich gedanklich darauf vor, Ihren Gesprächspartner beziehungsweise Ihren Zuhörer von Ihrer Meinung zu überzeugen.

Schreiben Sie einige Stichpunkte zu diesem Thema auf. Setzen Sie sich dann vor ein nicht anwesendes Gegenüber und versuchen Sie es von Ihrer Meinung innerhalb 5 Minuten zu überzeugen. Benutzen Sie keine Stichpunktkarte während der Überzeugung.

Ziel: einen Gesprächspartner oder mehrere Zuhörer freisprechend überzeugen zu können.

---