

Rhetorik und Dialektik



**Praxisseminar zur Entwicklung von Schlüsselqualifikationen
im wirtschaftswissenschaftlichen Studium**

**Fachhochschule für Technik und Wirtschaft
FB 3: Wirtschaftswissenschaften
Wintersemester 2005/2006**

Rhetorik und Dialektik

Praxisseminar

Kontext

Zu den wichtigen Schlüsselqualifikationen in der modernen Kommunikations- und Mediengesellschaft gehören vor allem effiziente rhetorische Fähigkeiten.

Schließlich ist die Grundlage für eine effektive Kommunikation die Fähigkeit, sich präzise und lebendig ausdrücken zu können.

Daher fokussiert das dreitägige Praxisseminar die Techniken der textlichen und der personellen Wirkung und macht diese nutzbar für unsere heute zunehmend medial vermittelten Arbeitswelt.

Der Bogen spannt sich von der Geburtsstunde der Rhetorik vor mehr als 2400 Jahren bis zur Wieder- (Er)findung der AIDA-Formel als modernen Marketing-Grundsatz.

Zielsetzung und Nutzen

Im Seminar erwerben Sie rhetorische Grundlagen zu Redeaufbau und Redeplanung.

Sie halten informative Kurzreden und dramaturgisch aufgebaute Präsentationen, werden im Formulieren sicherer und trainieren logisch nachvollziehbare und überzeugende Redestrukturen für Vorträge und Gespräche.

In den Übungen lernen Sie Ihre individuellen Stärken im Umgang mit der Redesituation kennen.

Ziel ist es, eigene Vorstellungen und Gedanken anschaulich, nachvollziehbar und am Zuhörer orientiert formulieren zu können.

Den Aufbau eines Sympathiefeldes und eine natürliche Ausstrahlung trainieren Sie durch Übungen zur Körpersprache.

Das Ziel hierbei: die aktive Gestaltung Ihrer Beziehung zum Publikum.

Methoden

Lehrvortrag, Redeübungen, Plenumsgespräch, Kurzvortrag, Videoanalyse mit Feedback

Veranstaltungsfolge:

1. Tag:

- Begrüßung und Einführung ins Seminar
- Vorstellungen und Erwartungen der Teilnehmer/innen
- Grundlagen der Kommunikation und Rhetorik
- Übungen zum Sprechdenken
- Redart und Redestruktur: Story, Vortrag, Meinungsrede
- Pausentechnik
- Wie finde ich die passende Mimik und Gestik?

2. Tag:

- Übungen zur Argumentation: Lineares und dialektisches Argumentieren in Kurzreden
- Grundlagen der Argumentation: Behauptungen und Beweise
- Basis der Kommunikation: aktive Beziehung zum Publikum
- Verhältnis von Fakten und Emotionen
- Emotionale Bilder und rhetorische Figuren:
Übungen zur persönlichen Wirkungskraft

3. Tag:

- Entwickeln des Abschlussvortrags
- Einüben der rednerischen Mittel, wie Körpersprache und Pausen
- Einplanen von Publikumsreaktionen
- Kurzvorträge
- Video-Feedback

Rhetorische Analyse

Ihr Profil:

Atem, Stimme und Sprechen

Stimmstärke	variabel – monoton	_____
Stimmhöhe	variabel – monoton	_____
Sprechtempo	variabel – gleich bleibend	_____
Atmung	Nasenatmung – kurzatmig	_____
Satzende	unten – oben	_____
Key-Words	S – A – V – P	_____
Aussprache	gut – schlecht	_____
Spracherstörer	keine – viele	_____
Pausentechnik	gut – schlecht	_____

Körpersprache

Informationsverlauf	gut – schlecht	_____
Augenkontakt	gut - schlecht	_____
Störfaktoren	keine – auffallende	_____
Körperhaltung	gut - schlecht	_____
Mimik	variabel – stereotyp	_____
Gestik	variabel – stereotyp – keine	_____

Redestrukturen

Sprechbeginn	originell – schlecht	_____
Satzbau	verständlich – kompliziert	_____
Zusammenfassungen	gut platziert – zu wenig	_____
Beispiele / Redebilder	viele – anschaulich – zu wenig	_____
Adressatenbezug	Sie – ich – man	_____
Argumentationsstruktur	logisch – unverständlich	_____
Wiederholbarkeit	gut – schwierig	_____
Allgemeine Ansprache	mit – über – zu	_____

Allgemeine Wirkung

Sprechstruktur

Information / Pause / Information

Was passiert in der Pause?

Redner:

Hörer:

Speicherbereiche im Gehirn

UKG	=	Ultra Kurzzeit Gedächtnis	=
KG	=	Kurzzeit Gedächtnis	=
LG	=	Langzeit Gedächtnis	=

Schlüsselwörter

Substantive:

Adjektive:

Verben:

Personalpronomen:

Gefühle – Beziehung

1. Ich freue mich, Sie hier begrüßen zu können.
2. Ich verabscheue Gewalt.
3. Ich bin für jede Anregung offen
4. Ich rufe Sie zur Gemeinsamkeit auf.
5. Ich bedanke mich bei Ihnen allen für Ihre freundliche Aufnahme.
6. Ich schäme mich für diesen Vorfall.
7. Ich bin sehr glücklich darüber, heute hier bei Ihnen sein zu können.
8. Ich bewundere Ihren Mut und Ihre Entschlossenheit.
9. Ich bin tief über diese Entscheidung betroffen.
10. Ich bitte Sie - nein, ich fordere Sie auf kämpfen Sie mit mir für unseren Erfolg.

Rhetorik - Kommunikation

Überzeugungsmittel

PRAGMA: Gegenstand der Rede
ETHOS: Persönlichkeit des Redners
PATHOS: Leidenschaften der Zuhörer

Wirkungsfunktionen

docere: belehren
delectare: unterhalten
movere: bewegen

Redeaufbau

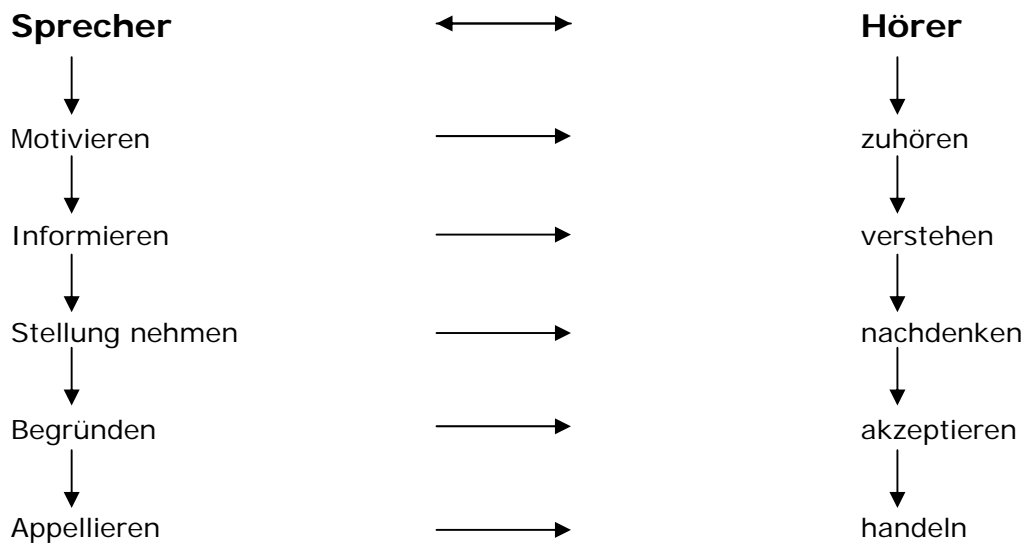
Antike Gliederung

1. Redeschritt: **Einleitung** (exordium)
Ziel: - Aufmerksamkeit, Wohlwollen
2. Redeschritt: **Vorstellen des Themas** (propositio, narratio)
Ziel: - Schilderung der Sachlage
3. Redeschritt: **Argumentation** (argumentatio)
Ziel: - Darstellung des eigenen Standpunktes (probatio)
- Widerlegung des gegner. Standpunktes (refutatio)
- zu überzeugen
4. Redeschritt: **Redeschluss** (peroratio, conclusio)
Ziel: - das Bewiesene sicher machen

Meinungsrede

1. Warum spreche ich? **Motivation**
Problembewusstsein, aktuelle Anknüpfung ect.
2. Was ist? Wie kam es dazu? **Ist- Zustand**
Schilderung der Situation
3. Was sollte sein? **Soll- Zustand**
angestrebtes Ziel
4. Was können Sie/wir dazu beitragen? **Appell**
konkrete Handlungsaufforderung

Überzeugungsmodell



Überzeugungsreden im Fünfsatz

Kette:

1. Der Vorschlag von X sieht so aus...
2. Ich meine dagegen...
3. Wir sollten darum überlegen...
4. Das hätte zur Folge...
5. Darum lassen Sie uns...

dialektisch:

1. Tatsache ist...
2. A sieht die Sache so...
3. B dagegen ist der Ansicht...
4. Bei einem Vergleich der Ansichten glaube ich...
5. Darum sollten wir...

Kompromiss:

1. A ist der Meinung...
2. B meint dagegen...
3. Das Gemeinsame beider Meinungen ist für mich...
4. Daraus lässt sich folgender Kompromiss formulieren...
5. Das könnte die Grundlage für zukünftiges Handeln sein

Eigenes Beispiel:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

Redevorbereitung

1. Was will ich erreichen?
2. Ist die Rede logisch und wirkungsvoll gegliedert?
3. Wer ist anwesend, wer zu begrüßen und wem ist zu danken?
4. Habe ich Varianten für den Einstieg?
5. Wie will ich Aufmerksamkeit und Sympathie gewinnen?
6. Habe ich einprägsame, treffende Formulierungen gewählt?
7. Wie werde ich mit Zwischenrufen und Einwänden umgehen?
8. Wie finde ich den roten Faden wieder?
9. Stimmt meine Körpersprache, Mimik und Gestik auch zu meiner Rede?
10. Wie lautet mein Redeschluss?

Redeplanung

- | | |
|-------------------------------------|--|
| 1. Intellectio – Klären: | Redegattungen, Überzeugungsmittel, Wirkungsfunktionen |
| 2. Inventio – Sammeln: | Suchprogramme, Fundstellen, Beweisgründe |
| 3. Dispositio – Anordnen: | Redeaufbau (Einstieg, Darstellung, Argumentation, Schluss) |
| 4. Elocutio – Ausarbeiten: | Stilistische Gestaltung |
| 5. Memoria – Einprägen: | Figuren |
| 6. Pronuntiatio – Vortragen: | Akzentuierung, Stimme, Körpersprache |

Reden immer von hinten, vom Zwecksatz her aufbauen. Was will ich bei meinem Publikum mit meiner Rede erreichen, was soll sich im Ergebnis der Rede verändern?

Redeeinstieg

Aufhängertechnik: Anekdote...
Zitat...
Zeitbezug durch aktuelles oder historisches Ereignis...
Erzählung einer persönlich erlebten Begebenheit...

Allgemeinplatz: Tatsachen...
Wissen...
Glauben...

Redeschluss

Appell: ...
Vorschlag: ...
Antrag: ...
Empfehlungen: ...
Alternativen ...
Lösungsvorschlag: ...
Zwecksatz: ...

Fehler - Checkliste zur Rhetorik

1. Formulieren Sie zu lange Sätze?

Vermeiden Sie Nebensätze. Sie sagen Nebensächliches!

2. Benutzen Sie häufig Substantivierungen?

Beispiele: *unter Zuhilfenahme von...* besser:
unter Ausnutzung von... besser:
mit Ausnahme von... besser:
Rückäußerung besser:
Fragestellung besser:

mit
durch
außer
Antwort
Frage

3. Sind Sie zu unpersönlich?

Ersetzen Sie „man“ durch „wir“, „ich“, „Sie“!

Beispiele: *Man lernt daraus...* besser:
Man hat oft gehört... besser:

wir lernen daraus...
Sie haben oft gehört...

4. Sind Sie zu unentschlossen?

Streichen Sie die Konjunktive aus Ihrer Rede.

Beispiele: *Ich würde sagen...*, *Ich würde vorschlagen...*, *Was könnten Sie sagen...?*

5. Benutzen Sie übertriebene Höflichkeitsfloskeln?

Beispiele: *Ich darf Sie begrüßen*, *ich darf um Ihre Aufmerksamkeit bitten!*

6. Verwenden Sie gerne Füllwörter, „Weichmacher“ und Absolutismen?

Beispiele: *vielleicht, eventuell, manchmal, wirklich, bisschen, immer, bedeutendste...*

7. Verwenden Sie oft die Passiv-Form?

Beispiele: *Es ist an dieser Stelle zu betonen...* *Es wird Sie sicher interessieren...*

8. Behaupten Sie zu viel?

Wer viel behauptet bietet viel Angriffsfläche. Versuchen Sie Ihre Aussagen in Frageform zu kleiden und mit dem Wörtchen „auch“ ihnen die Spitze zu nehmen!

9. Stellen Sie genug rhetorische Fragen?

Wollen Sie, dass Ihre Zuhörer mitdenken, dann stellen Sie mehr rhetorische Fragen.

Beispiel: *Die Folge ist...* besser: **Was** ist nun die Folge?

10. Halten Sie Blickkontakt? Machen Sie genügend Pausen?

Betonen Sie Ihre Worte deutlich genug?

Beispiel: *Ich danke // Ihnen allen // für Ihre // freundliche Aufnahme!*

Begriffe und Definitionen

Definitionen sind Vereinbarungen zwischen Menschen. Sie sind nicht wahr oder falsch. Definitionen sind zweckmäßig, geeignet oder ungeeignet, denn sie werden durch Entscheidungen festgelegt. Zweck des Definierens ist es, die Verständigung zwischen den Menschen zu erleichtern. Mit Definitionen wird sichergestellt, dass sich verschiedene Menschen unter dem gleichen Begriff auch das gleiche vorstellen können und nicht aneinander vorbeireden.

Keine Zirkel bilden	Der Begriff darf in seiner Bestimmung nicht selbst vorkommen.
Gleiche Sprachebene	Alle Begriffe innerhalb der Definition müssen der gleichen Fachsprache entstammen. Orientieren Sie sich nach Möglichkeit an der Umgangssprache.
Keine Beispiele/Bilder	Beispiele verdeutlichen einzelne Ereignisse und dürfen nicht verallgemeinert werden.
Eindeutigkeit	Die Definition des Begriffes muss für den Begriff selbst eingesetzt werden können und umgekehrt.

Begriffe sollten dann definiert werden, wenn sie das erste Mal in der Rede oder im Gespräch vorkommen.

Definitionen sind Begriffserklärungen, bei denen aus einer Obermenge eine Teilmenge unter Benennung ihrer wesentlichen Eigenschaften positiv ausgegrenzt wird.

Definieren Sie folgende Begriffe:

1. Brücke
2. Gesundheit
3. Treppe
4. Arbeit
5. Marketing
6. Mensch

Anschaulich Formulieren

Übungsbeispiel: Der Polizist regelte den Verkehr wie... ein Hochseilakrobat.

1. Seine Bewegungen waren so hölzern wie...
2. Der gegnerische Redner war so verwirrt, dass...
3. Die Beraterin arbeitete so wie...
4. Bei seinen Reden fuchtelt er dermaßen mit den Armen, dass...
5. Die Kunden laufen uns weg wie...

Die Verhandlungen werden schwierig werden.

Die Verhandlungen werden nicht von Pappe sein.

Durch deine Entscheidung bringst du mich in eine äußerst schwierige Lage. ...

Wenn du von deinem Chef mehr Geld verlangst, wirst du auf Ablehnung stoßen. ...

Vielleicht kann ein Fachmann etwas zur Aufklärung des Problems beitragen. ...

... Ihr Angebot hat mir den Mund wässrig gemacht.

Zuerst hatte er sich auf das riskante Geschäft eingelassen, dann bekam er Angst. ...

Wenn unsere Pläne Wirklichkeit werden sollen, müssen sie gut durchdacht sein. ...

Mit deiner Ankündigung hast du große Aufregung hervorgerufen. ...

Redefiguren

Anapher

Wiederholung eines oder mehrerer Wörter am Anfang aufeinander folgender Sätze oder Satzteile.
„Er sah Unrecht und versuchte, es zu beseitigen. Er sah Leiden und versuchte sie zu lindern. Er sah Krieg und versuchte ihn zu beenden.“ E. Kennedy über Robert Kennedy

Antithese

Zusammenstellen entgegen gesetzter Begriffe oder Aussagen, die formal möglichst gleich gestaltet sind.
„Die deutsche Frage ist solange offen, wie das Brandenburger Tor zu ist.“ R. von Weizsäcker

Correctio

Berichtigung eines gewählten, aber zu schwach oder zu nüchtern erscheinenden Begriffs; auch Rücknahme eines übertriebenen oder anstößigen Begriffs.
„Ich meine, ich hoffe, nein, ich bin sicher...“ W. Brandt

Dialogismus

Fingiertes Frage-Antwort-Spiel zur Weckung oder Erhaltung der Spannung.
„An wem liegt es, wenn die Unterdrückung bleibt?
- An uns. An wem liegt es, wenn sie zerbrochen wird?
- Ebenfalls an uns.“ B. Brecht

Klimax

Steigerung vom schwächeren zum stärkeren Ausdruck
„Die Einheit Europas war ein Traum weniger, sie wurde eine Hoffnung für viele, sie ist heute eine Notwendigkeit für alle.“ K. Adenauer

Metapher

Bildliche Bezeichnung
„Je länger man die Frage vor sich her schiebt, desto lichter wird es im Wald der Antworten.“ W. Hildesheimer

Synonomie

Ausdruck oder Kombination sinnähnlicher oder sinnverwandter Wörter oder Konstruktionen.
„Die Zeit der Gaukler, der Magier, der Irreführer, der Sternedeuter, der Astrologen ist vorbei.“ F.J. Strauß

Sprachliche Bilder

Jahrmarkt, Schiff, Auto, Baum, Fluss, Haus,
Dschungel, Ozean, Musik, Uhr, Zug, Sand

Eigene Beispiele:

Redebeispiel

Rede des ehem. Bundesministers der Finanzen, Hans Eichel

zum Nachtragshaushaltsgesetz 2002 vor dem Deutschen Bundestag am 19.12.2002

Herr Präsident!

Meine sehr verehrten Damen und Herren!

Finanzpolitik steht in wirtschaftlichen Schwächephase im Spannungsfeld zwischen kurzfristiger Konjunkturgerechtigkeit und langfristigem Abbau der Staatsverschuldung. Es kommt darauf an, den Konsolidierungspfad nicht zu verlassen, aber auch nicht durch verfehlte Kürzungen von Investitionen die wirtschaftliche Schwäche zu verstärken. Das ist ein schmaler Grat, aber es ist der richtige Weg.

Die Haushaltspolitik des Bundes wird dieser Verantwortung gerecht. Wir lassen 2002 eine einmalige Ausweitung der Neuverschuldung zu, weil der Preis für zusätzliche Kürzungen in diesem Jahr ein geringeres Wachstum und mehr Arbeitslosigkeit gewesen wäre. Im kommenden Jahr werden wir mit einem langsamen Anziehen der Konjunktur weitere verstärkte Schritte zum Abbau der Neuverschuldung gehen mit dem Ziel, diese für den Gesamtstaat wieder unter drei Prozent des Bruttoinlandsproduktes zu drücken.

Wir leisten unseren Beitrag dazu mit dem Bundeshaushalt. Unser Ziel ist es, 2003 mit 18,9 Milliarden Euro die niedrigste Neuverschuldung seit der Wiedervereinigung zu erreichen. Dieser Ansatz, Konjunkturgerechtigkeit mit Konsolidierung zu vereinen, ist der angemessene Weg, um zu einer langfristig tragfähigen Haushaltslage zu kommen. Die wirklich entscheidende Frage ist: Gab es im Laufe dieses Jahres eine sinnvolle Alternative zu dem konjunkturgerechten Hinnehmen einer höheren Verschuldung? Ich sehe keine bessere Lösung. Von der Opposition jedenfalls habe ich keinen belastbaren Vorschlag gehört.

Konzentration auf den Gesprächspartner – Aktives Zuhören

Was teilt der Gesprächspartner alles mit? Was ist der Kern seiner Sachinformation?
Was ist ihm wichtig? Was beschäftigt ihn gerade? Wie ist ihm zumute?

Klären von Bedeutung und Aussage

Jeder Mensch gibt Worten die Bedeutung, die seinem Bezugsrahmen entsprechen. Daher ist es wichtig zu klären, was genau der Gesprächspartner meint.

Wiedergeben des Inhalts - Paraphrasieren

Wenn ich Sie richtig verstanden habe...
Sie meinen also, dass...

Ich fasse zusammen...
Für Sie kommt es also darauf an...

Ansprechen unterschwelliger Gefühle und Motive - Verbalisieren

Sie befürchten also, dass...
Ich habe den Eindruck, Sie sind jetzt sehr enttäuscht...
Sie fühlen sich...
Ich kann mir vorstellen, dass Sie sich wünschen...

Seminarleiter



Frank Hartmann

Dipl.- Sprechwissenschaftler
Rhetorik- und Medientrainer, 38 Jahre

- Studium: Sprech- und Theaterwissenschaft, Philosophie und Soziologie
- Lehraufträge: Fachhochschule für Technik und Wirtschaft Berlin, Universität der Künste
- Rhetorikseminare und Dozententätigkeit für:
Bundesakademie für öffentliche Verwaltung im Bundesministerium des Innern, Deutsche Rednerschule, Institut für Anwaltsrecht der Humboldt-Universität zu Berlin, Institut für Internationales Wirtschaftsrecht an der Martin-Luther-Universität zu Halle/Wittenberg u.a.

Literaturhinweise:

Aristoteles: Rhetorik, Wilhelm Fink Verlag München, 3. Aufl. 1989

Arthur Schopenhauer: Die Kunst Recht zu behalten, Insel Verlag Frankfurt a.M. und Leipzig, 1. Aufl. 1995

Cicero: De oratore / Über den Redner, Philipp Reclam Jun. Stuttgart, 4. Aufl. 2001

Christian-Rainer Weisbach: Professionelle Gesprächsführung, Deutscher Taschenbuch Verlag München, 5. Aufl. 2001,

Duden: Reden gut und richtig halten! Verlag Bibliographisches Institut und F.A. Brockhaus AG Mannheim, 2. Aufl. 2000

Friedemann Schulz von Thun: Miteinander reden, Kommunikationspsychologie für Führungskräfte, Rowohlt Taschenbuch Verlag Reinbek bei Hamburg, Neuauflage 2003

Peter H. Ditko, Norbert Engelen: In Bilder reden, Econ Ullstein List Verlag München, 2. Aufl. 2001

Presse- und Informationsamt der Bundesregierung: Bulletin 2002, Ausgewählte Reden der Bundesregierung 1996-2002, Dorotheenstr. 84, 10117 Berlin

Rupert Lay: Dialektik für Manager, Ullstein Verlag, 4. Aufl. 2003

Samy Molcho: Alles über Körpersprache, W. Goldmann Verlag, München, 4. Aufl. 2001

Quintilian: Institutio oratoria X, Lehrbuch der Redekunst 10. Buch, Philipp Reclam Jun. Stuttgart, 1990

Wolf Schneider: Deutsch für Profis, Goldmann Verlag, 1986

