

„Eine gute Rede hat einen guten Anfang und ein gutes Ende - und beide sollten möglichst dicht beieinander liegen. (Mark Twain)

Rhetorik

Der Unterricht im Fach „Rhetorik“ gehörte zu den sieben „Künsten“, die im Mittelalter gelehrt wurden.

Unter „Rhetorik“ wird die Kunst der Beredsamkeit verstanden. Sie stammt aus der griechischen Antike und spielte insbesondere in den meinungsbildenden Prozessen in Athen eine herausragende Rolle.

Die Aufgabe der Rede ist es, den Zuhörer von einer Aussage zu überzeugen oder zu einer bestimmten Handlung zu bewegen.

Rhetorik als praktische Disziplin (angewandte Rhetorik) widmet sich der Ausbildung, Übung und Vervollkommnung wirkungsorientierten Sprechens und Verhaltens (Körpersprache, Gesprächshaltung).

Die Geschichte der Rhetorik beginnt in der griechischen Antike. Da die breiten Schichten der Bevölkerung längst nicht ausreichend gebildet waren, suchten sie sich Redelehrer, die ihnen beim Ausarbeiten der Reden halfen oder diese übernahmen. Cicero und Quintilian bildeten die Rhetorik in der römischen Republik zu einem umfassenden Bildungssystem aus, das bis heute die westliche Kultur beeinflusst.

Von der Idee bis hin zum Vortrag sind fünf Schritte zu durchlaufen:

1. Auffindung der Argumente (inventio),
2. Gliederung des Vortrags (dispositio),
3. Einkleidung der Gedanken in Worte, die sprachliche Gestaltung, Satzbau, Pausen (elocutio),
4. Einprägen der Rede für den auswendigen Vortrag (memoria),
5. Öffentlicher Vortrag, bei dem stimmliche, mimische und gestische Mittel eingesetzt werden. (pronuntiatio/actio).

Aristoteles unterscheidet in seiner Rhetorik drei Gattungen:

1. Gerichtsrede
2. Beratungsrede; politische Entscheidungsrede
3. Lob- und Festrede

In einer Gerichtsrede soll über Vergangenes geurteilt wird (z.B.: Hat der Angeklagte Herrn XY ermordet?).

In einem geschichtlichen Vortrag „Gibt es eine gemeinsame europäische Kultur?“ geht es um Antwortversuche zu einem kontroversen Thema.

In der politischen Entscheidungsrede steht ein in der Zukunft liegendes Thema (zum Beispiel: Soll Krieg geführt werden oder nicht?) im Mittelpunkt.

In diesen Fällen zielen die Reden auf eine aktive Entscheidung bzw. Klärung eines Sachverhalts und die Zustimmung im Publikum, die durch die Rede beeinflusst werden soll.

Im Falle der Lob- und Festrede dagegen bleibt das Publikum weitgehend unbeteiligt.

Eine Rede wird gegliedert:

1. Einleitung: Der Redner versucht, das Wohlwollen des Publikums zu erlangen und seine Aufmerksamkeit sicherzustellen.
2. Erzählung: Darauf folgt eine Schilderung des Sachverhaltes, um den es geht; bei der Gerichtsrede wird hier der Fall erzählt.
3. Gliederung: der nachfolgenden Beweisführung

4. Beweisführung: Der eigentlich argumentierende Teil der Rede, in dem der Redner für die Glaubwürdigkeit seiner Sache argumentiert (confirmatio), kann auch die Widerlegung der gegnerischen Argumente umfassen (confutatio).
5. Redeschluss: Hier kann z. B. noch einmal an die Emotionen des Publikums appelliert werden.

„Logik“

Logik ist die Lehre von den Formen, Regeln und Verfahrensweisen des richtigen Denkens. Sie zeigt nicht, was man denken soll (Inhalt), sondern wie man beim Denken zu richtigen Ergebnissen gelangt (Methode). Eine logisch gültige Denkopration ist beispielsweise der Syllogismus: Alle Menschen sind sterblich. Sokrates ist ein Mensch. Also ist Sokrates sterblich.

Logische Argumentation ist zwar eine wesentliche Forderung an jede Rede; dabei darf aber nicht übersehen werden, dass es in der Redepraxis zumeist nicht um die logische Ableitung von Wahrheiten geht, sondern darum, den Zuhörer mit Argumenten von der Richtigkeit einer Meinung oder einer zu treffenden Entscheidung zu überzeugen. Daher muss eine Argumentation mehr sein als nur logisch, denn was kontrovers ist, lässt sich als Entscheidung meist nicht logisch ableiten.

„Sach-Orientierung“

Die Ausrichtung der Rede an der „Sache“, an den Daten, Fakten und Zusammenhängen, die sich aus dem Thema ergeben, ist eine Grundregel. Die einseitige Sachorientierung überfordert aber meist die Zuhörer und lässt die Rede „langweilig“, bzw. zu lang werden. Da der Redner zwischen den in seinem Bewusstsein präsenten Inhalten des Themas und dem Bewusstsein des Zuhörers vermittelt, besteht ein Spannungsfeld zwischen Sache und Du.

Ein guter Redner begreift das Spannungsfeld zwischen „Sach-“ und „Du-Orientierung“ als besondere rhetorische Herausforderung.

Wirkungsweisen einer Rede

Eine Rede kann mit Argumenten belehren, für ein Ziel gewinnen, erfreuen, aber auch rühren und bewegen.

„Du-Orientierung“

Die Ausrichtung der Rede an den Zuhörern:

- Welche Voraussetzungen bringen die Zuhörer mit?
- Was interessiert sie?
- Was erwarten die Zuhörer bzw. was müssen sie wissen?

Diese Du-Orientierung ist eine wesentliche Konsequenz aus dem Grundprinzip: Eine Rede kann nur angemessen sein, wenn sie sich am Zuhörer orientiert.

„Audiatur et altera pars“

„Auch der andere Teil möge gehört werden!“ Wichtiges Prinzip des Rechtswesens, das auch Grundlage eines demokratischen Rhetorikverständnisses ist, lautet: Immer muss auch die Gegenseite das Recht haben, zu Wort zu kommen. Das Recht der Gegenseite bzw. der Zuhörer, sich zu einer Rede zu äußern, gehört konstitutiv zum Wesen der Rhetorik.

Rhetorische Grundüberzeugung geht davon aus, dass in einer kontroversen Redesituation beide Seiten der Wahrheit (zumindest der besseren Entscheidung) zum Sieg verhelfen - auch die schließlich (z. B. durch eine Abstimmung) unterlegene Seite hat Anteil an der Lösung. Ist die Rede- und Meinungsfreiheit der Zuhörer oder der Gegner nicht garantiert, besteht die Gefahr, dass Rhetorik zur Propaganda verkommt. Im 20. Jh. formulierte Rosa Luxemburg hierzu: „Freiheit ist immer nur Freiheit des anders Denkenden“.



Madeleine Junglas und Jacqueline Reusch trainierten beim Rollenspiel „Historikerkongress“ nicht nur Stimmmodulation, Mimi und Gestik, sondern auch vor einer Gruppe selbstbewusst aufzutreten.

Redestile

Die antike Stiltheorie unterschied u. a. drei Stilebenen für Reden, die teilweise lose mit den Wirkungsweisen verknüpft wurden. Welche Stilebene wann zu wählen sei, war Gegenstand heftiger Debatten. Cicero plädiert dafür, die Stilebene je nach dem Gegenstand der Rede zu wählen:

- schlichter Stil ähnlich der Alltagssprache, arbeitet besonders mit einfacher Argumentation
- mittlerer bzw. gemischter Stil, typisch etwa für den wissenschaftlichen Vortrag
- gehobener, bzw. erhabener Stil, steht der dichterischen Sprache nahe, arbeitet stark mit Affekterzeugung

„Mimik“

Die Mimik (Gesichtsausdruck) bringt das eigene seelische Erleben, vor allem durch die Augen- und die Mundpartien, zum Ausdruck. Im Gegensatz zur Mimik der Schauspieler, die fremde Seelenzustände nachahmen, sollte die Mimik des Redners authentisch (echt, stimmig) sein.

„Gestik“

Gestik ist das „Reden mit den Händen“. Die Inhalte der Rede werden durch körpersprachliche Signale unterstrichen oder sogar betont. Wichtig ist, dass die Gesten von den Zuhörern verstanden werden, daher sollte Gestik so eindeutig und so langsam erfolgen, dass sie von allen Zuhörern wahrgenommen und interpretiert werden kann. Die Intensität der Gestik hängt von der Mentalität des Redners ab, kann aber auch trainiert werden.

„Populismus“

Unter Populismus wird eine Redeweise verstanden, die auf berechnende und anbietende Weise die Zustimmung beim Zuhörer (populus = Volk) sucht, aber bei genauerem Nachdenken argumentativ nicht haltbar ist.

Unterrichtsmaterialien zur Rhetorik

Stephan Gora: Schule der Rhetorik. Für Schule, Studium, Ausbildung & Beruf, Ernst-Klett-Verlag, Stuttgart 2001.

Übersicht über die fünf Kapitel dieses Rhetorikbandes:

Erfolgreich sprechen mit einfachen Regeln

Einen Vortrag systematisch vorbereiten

Zielgerichtet argumentieren

Inhalte durch Präsentationstechniken visualisieren

Redesituationen angemessen bewältigen

Dieses Lese- und Arbeitsbuch motiviert zum Selbststudium, ist aber auch als Begleitmaterial für Rhetorikkurse geeignet. Inhaltliche Schwerpunkte sind unter anderem:

- Dreieck der Rhetorik und fünf Grundregeln
- Körpersprache: Bedenke, dass auch dein Körper spricht!
- Fünf Phasen der Vorbereitung (u. a. Gliederung und aktuelle Stilfiguren)
- Was ist Argumentation? Ein bisschen Theorie mit vielen praktischen Tipps
- Präsentationstechniken vom Folienlayout bis zu PowerPoint
- Anregungen für Referate, mündliche Prüfungen und Bewerbungsgespräche

Florian Buschendorff: Freies Sprechen und Präsentieren - so geht's, Mülheim an der Ruhr 2009.

Ludger Brüning: Vortragen - Präsentieren - Referieren, 2. Aufl., Donauwörth 2009.

Vgl.: Olaf Kramer, Seminar für Allgemeine Rhetorik, Universität Tübingen, Stand: 18.10.07

Redewendungen für Diskussionen und Erörterungen

Von der Webseite www.schuelerbuero-online.de können ab dem 7. Februar 2011 Redewendungen zum Rhetoriktraining heruntergeladen werden. Hierzu einige Beispiele.

Meinungen

Ich bin der Meinung, dass ...
Ich bin der Ansicht, dass ...
Ich glaube, dass ...
Ich meine, dass ...
Ich denke, dass ...
Ich finde, dass ...
Für mich ist wichtig, dass ...
Für meine Begriffe ist es nötig, dass ...
Wichtig wäre für mich, dass ...
Wie ich das sehe,
Man darf ... nicht vergessen
Man muss auch ... bedenken
Meiner Meinung nach braucht man
Es geht uns alle an, dass ...
In großem Maße wird ... nicht beachtet
Im Allgemeinen
Es ist aber auch eine Frage von
Ich würde aber raten, dass....
Soweit das mich angeht....
Dagegen ist einfach nichts zu sagen:
Ich finde das Problem ist auf ... zurückzuführen.

Zustimmen

Da gebe ich dir recht, dass (weil)
Das stimmt! Es stimmt, dass....
Da stimme ich zu, dass ...
Ich bin ganz Ihrer Meinung, dass...
Ohne Zweifel ist davon auszugehen, dass...
Ganz bestimmt!
Ich bin damit einverstanden, dass ...
Das finde ich auch!

Ablehnen

Ich muss Ihnen aber widersprechen, weil ...
Leider kann ich nicht zustimmen, weil ...
Ich bin ganz anderer Meinung, weil ...
Andererseits muss ich auch sagen, dass ...
Ich bin nicht damit einverstanden; dass ...
Das kann ich nicht akzeptieren, weil ...
Das mag sein, aber ... wäre es möglich, dass ...
Aber gleich wichtig für mich wäre...
Zweifellos stimmt es oft, dass ... aber ...
Diese Aussage stimmt gar nicht, ganz im Gegenteil.
Es hat doch keinen Sinn ...
Nein, das sehe ich nicht ein, dass ...
Ich finde, das liegt eher daran, dass ...
Das finde ich nicht von Bedeutung.

Zu folgenden Bereichen werden auf der genannten Webseite weitere Redewendungen gegeben:

- **Vorschläge**
- **Gegenargumente**
- **Erklären**
- **Zugeständnisse machen**
- **Andere herausfordern**
- **Abwägen**
- **Einleiten**
- **Zeitenfolge**
- **Vergleichen**
- **Begründen**
- **Zusammenfassen**