

---

Dominic Memmel  
( [dwm-coachings.de](http://dwm-coachings.de) )

**EINE REDE<sup>1</sup> HALTEN**  
( und was sonst zur Kommunikation dazu gehört )

---

Die folgenden Seiten richten sich an interessierte Laien, nicht an professionelle Redner, Sänger, Schauspieler usw., weshalb die Erklärungen und Beispiele aus Sicht eines erfahrenen Lesers teils zu einfach gestrickt sein mögen und die Sortierung dem Grundverständnis untergeordnet ist, nicht der absoluten sachlichen Genauigkeit. Bei der Sprache habe ich bewusst keine Abstriche gemacht, denn eine hochwertige sprachliche Ausführung regt ganz automatisch Ihr Sprachzentrum an, was Ihrer Vortragskompetenz nur dienlich ist. Zudem habe ich mich um einen flüssigen Schreibstil mit einigen sprachlichen Wendungen bemüht, so dass Sie den vorliegenden Text – haben Sie keinen anderen bei der Hand – getrost als Übungstext verwenden können.

Nach einer kurzen Übersicht (**1. Grundlagen**) wird im Hauptteil Ihr Vortrag vom Beginn der Vorbereitungen bis hin zur abschließenden Analyse erarbeitet (**2. Eine Rede halten**), um im dritten Teil (**3. Anhang**) mit einer Zusammenfassung, Übungen und Literaturverweisen abzuschließen.

Diese Arbeit erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Haben Sie nach der Lektüre noch Bedarf, melden Sie sich gerne bei [dominic@dwm-coachings.de](mailto:dominic@dwm-coachings.de).

---

1 Das Wort Rede sei weit gefasst: Vortrag, Bühnenrede, Schauspiel, Moderation, Motivation, Teambuilding, Festrede, Debatte, Diskussion, Spielleitung, Gruppenarbeit, Coaching, Unterricht, ... Ich werde deshalb im vorliegenden Text recht wild zwischen den Begriffen wechseln. Ebenso - daraus bedingt - beim Begriff Publikum, Zuhörer, ...

# 1. Grundlagen

## 1.1 Rhetorik

Rhetorik ist die Kunst der bewussten, wirkungsvollen Gestaltung der wörtlichen Kommunikation, und daraus abgeleitet die Einwirkung auf Verständnis, Meinung sowie gesprächsdynamische Prozesse durch das gesprochene Wort. Schon in der griechischen Antike war sie als Disziplin bekannt und wurde dementsprechend erforscht, unterrichtet und ausgeübt. Auch heute sind wir als Menschen täglich von Rhetorik umgeben, ihr Einfluss auf den persönlichen, sozialen, beruflichen sowie auf den gesamtgesellschaftlichen Erfolg ist enorm. Rhetorik ist ein Leben lang schulbar.

Um rhetorische Fähigkeiten zu erlernen, zu verbessern und zu erhalten gilt es, folgende Bereiche zu beachten:

- Sprachsicherheit  
(Vokabeln, Grammatik, flüssiger Sprachgebrauch, Textsicherheit, gutes Verstehen)
- Sprechsicherheit  
(emotionale und motivationale Aspekte im direkten Sprechbezug)
- allgemeine psychisch bedingte Hemmungen  
(verdrängte Ängste, Unsicherheiten, themenbezogene Scheu)
- körperliche Aspekte  
(Mund- und Halsmuskulatur, Lippen, Zunge, Kiefer, Brustbereich, körperl. Wohlbefinden)
- Atmung  
(Stimmkraft, Stimmvolumen, innere Ruhe)
- Übung & Reflexion  
(regelmäßige Übungen, Auftritte, Selbst- und Gegenkontrolle)

## 1.2 Sprechsicherheit

Sprechsicherheit ist der Mut, die eigene Stimme zu erheben (das kann teils unbewusst sein). Sprechsicherheit betrifft also das Reden vor einzelnen oder vielen Personen in einer gewissen Öffentlichkeit, so auch die private Unterhaltung, vornehmlich aber den Vortrag, beim Moderieren, Unterrichten, Delegieren, Predigen usw., sowie die Teilnahme am Diskurs. Wie das Wort schon sagt, reden wir hier von der "Sicherheit beim Sprechen", die allerdings stark von der Situation abhängt, von der Tagesform, vom Publikum und so weiter. Die Sprechsicherheit ist eine Begrenzung der Bühnensicherheit auf den verbalen Auftritt.

Sprechsicherheit fußt zu gewissen Teilen auf der persönlichen Grundsicherheit, kann aber auch sehr spezielle Ursachen und Wirkungsweisen haben. Eine grundlegende Veränderung des Status quo ist hier nur individuell anzugehen, das Bewusstsein fürs Sprechen und regelmäßige Übungen heben die Grundsicherheit.

Um die Sprechsicherheit zu verbessern gilt es, folgende Bereiche zu beachten:

- Verständnis für die besondere Situation  
(im Fokus, Erwartungshaltung des Publikums, Raumsituation, evtl. Störquellen, ...)
- vernünftige Vorbereitung, Themenbezug
- emotionale Sicherheit, Selbstbewusstsein, innere Ruhe, Motivation
- eigene rhetorische Fähigkeiten
- gruppenspezifische Aspekte
- Hineinversetzen ins Publikum
- Freude am Sprechen und positive Einstellung dem eigenen Stimmklang gegenüber

### 1.3 Sprachsicherheit

Unter der Sprachsicherheit wird die Sicherheit, mit der sich jemand in der jeweiligen Sprache bewegt, verstanden. Wie groß ist der Wortschatz? Wie groß sind Wissen und Verständnis für die jeweilige Grammatik? Ist der Sprecher befähigt, Informationen aus der Kombination sprachlicher Elemente zu ziehen (zwischen den Zeilen, Metaphern...)?

Als Bild für die Sprache eignet sich eine Kiste voller Legosteine. Es gibt sehr viele verschiedene Steine: Formen, Farben, Größe unterscheiden sich teils deutlich voneinander – trotzdem sind alle Steine (direkt oder indirekt) miteinander kombinierbar. Je sicherer der Spieler mit diesen Steinen umgehen kann, je größer sein Vermögen ist, unterschiedlichste, teils sehr komplexe Dinge zu bauen, desto höher ist seine Sicherheit mit dem Lego – spaßeshalber könnte man von Legosicherheit reden. Übertragen wir nun diese Kiste auf die Sprache, so sehen wir, dass jeder Sprecher etwas mehr oder weniger Steine (Wortschatz) zur Verfügung hat. Jeder Sprecher ist mehr oder weniger befähigt, diese zu kombinieren (Grammatik) und erkennbare Elemente daraus zu bauen (beim Lego das Haus, bei der Sprache die Aussage...). Die Sicherheit, mit diesem Potpourri an Worten und Grammatik umzugehen, und damit größere, komplexere Gebäude zu bauen (Informationen in Sätzen, Gedankenketten...) nennen wir "Sprachsicherheit".

### 1.4 Methoden

- körperliche Übungen, vgl. Aufwärmen im Sport  
(Gesichtsmassage, Wangen dehnen, Lippen vibrieren, ...)
- Atem- und Entspannungsübungen
- Stimmübungen  
(Stimmhöhe, Lautstärke, Tonhöhe, klare Aussprache, Dialekt, Singen, ...)
- Sprechübungen  
(div. dafür vorgesehene Übungstexte, laut lesen, spontane freie Rede, Zungenbrecher)
- Rede proben  
(Trockenübung, Selbstanalyse durch Tonband, Testrede vor Freunden, ...)
- Bühnensituation erfüllen und erlernen
- Routine

## **2. Eine Rede halten**

### **2.0 Gefühle**

#### **2.1 Der Bühnenbegriff**

#### **2.2 Talent**

#### **2.3 Empathie**

#### **2.4 Anlass und Erwartungen**

#### **2.5 Vorbereitung**

#### **2.6 Atmung und richtiges Sprechen**

#### **2.7 Medien, Technik, Raumsituation**

#### **2.8 Charakter und Respekt**

#### **2.9 Gruppendynamik**

#### **2.10 Publikum als Feedback**

#### **2.11 Fokus & Konzentration**

#### **2.12 Redeunfall**

#### **2.13 Umgang mit Stress**

#### **2.14 Umgang mit Wut**

#### **2.15 Blackout**

#### **2.16 Humor**

#### **2.17 Hintersinn**

#### **2.18 Manipulation**

#### **2.19 Dramaturgie**

#### **2.20 Kreativität, Sprachwitz, Schlagfertigkeit**

#### **2.21 Desinformation**

#### **2.22 Argument & Scheinargument**

#### **2.23 Suggestivsprache**

#### **2.24 Gefühle erzeugen & nutzen**

#### **2.25 Metakommunikation**

#### **2.26 Mimik**

#### **2.27 Gestik und Körper**

#### **2.28 Triebe**

#### **2.29 Improvisation**

#### **2.30 Eine Rede halten**

#### **2.31 Analyse**

#### **2.32 Zusatzkapitel I – Positive und Negative Vernunft**

#### **2.33 Zusatzkapitel II – Klimakommunikation**

## 2.0 Gefühle

Dieses nullte Kapitel mag an solch prominenter Position wichtiger erscheinen, als es ist – oder ist es doch von so elementarer Wichtigkeit, dass es genau hier hin gehört? Diese Frage ist logisch nicht zu beantworten, sie spricht eine andere Sprache.

Sie stehen als Mensch und als Redner (und in allem sonst, was sie tun) auf zwei Beinen: Den Gedanken und den Gefühlen. Wir glauben gerne, dass der Verstand die Gefühle überragt, dass er die größere Wirkung auf unser Leben hat. Dies ist jedoch ein Missverständnis, welches u.A. daran liegt, dass unsere komplette Schullaufbahn auf die Verbesserung des Denkens abzielt – die Gefühle bleiben außen vor. Auf die Wichtigkeit des Denkens brauche ich also nicht gesondert hinzuweisen, da haben schon viele Ihrer Lehrer Vorarbeit geleistet. Doch die Gefühle, dieses oft belächelte Stiefkind, wie sieht es damit aus?

Ich halte meine Rede mit einem ganz anderen Erfolg, wenn ich mich dabei motiviert *fühle*. Fühle ich mich hingegen auf der Bühne fehl am Platz, wird meine Rede sehr viel schwächer sein – leblos. Die sogenannte Tagesform entspricht der Grundstimmung, die ich an den Tag lege, ergo dem Grundgefühl, das mich begleitet. Fühle ich mich sicher und von mir selbst überzeugt? Fühle ich mich ängstlich? Nicht zuletzt: Welche Richtung wird dieser Tag nehmen? Wie werden meine Mitmenschen – Freunde, Familie, Kollegen, Vorgesetzte – auf mich reagieren und welche Folgen werden sich daraus ergeben? Wie wichtig ist mir mein Vortrag und dessen Erfolg oder Misserfolg? Wenn wir nun verstanden haben, dass die Gefühle ebenso wichtig und ebenso entscheidend sind, wie unsere Vernunft, dann machen wir sogleich den nächsten Fehler: Wir versuchen unsere Gefühle über das Denken zu kontrollieren. Aber sind Sie denn fröhlich, wenn Sie sich selbst sagen "Ich muss jetzt fröhlich sein"? Natürlich nicht! Im besten Falle spielen Sie der Außenwelt eine kontrollierte Maske der Fröhlichkeit vor, die in ihrem Inneren aber keine Fröhlichkeit enthält. Wie oft im Leben wird sich ein Fluggast mit Flugangst gesagt haben, seine Angst sei statistisch gesehen unlogisch, das Flugzeug ist eines der sichersten Transportmittel. Und trotzdem wird seine Angst kaum einen Millimeter zurück weichen. An diesem Beispiel ist gut zu erkennen: Die Gefühle sind die Auslöser von Handlungen bzw. derer Hemmung („Ich will ins Flugzeug steigen!“ / „Ich steige nicht ins Flugzeug!“)

Gefühle sprechen eine andere Sprache, als das logische, "erwachsene" Denken. Trotzdem ist es auch in der diffusen Sprache der Gefühle möglich, Einfluss auf sie zu nehmen, wie auch das Denken auf das Denken Einfluss nehmen kann – eben in dessen Sprache.

Die Gefühle sind elementar mit uns verknüpft. Ohne sie funktioniert das Denken nicht, so wie das Gehirn nicht ohne den Körper funktionieren kann. Das Denken baut auf den Gefühlen auf, denn über sie haben wir fast alles gelernt, was wir nun als Wissende in logische Worte formen können. Unsere Hauptlernphase fällt in unsere Kindheit, und Kinder lernen vor allem über das Gefühl. "Bekomme ich Liebe, wenn ich dies und jenes tue, oder wird mir dann Liebe entzogen?" Auf diese Weise wurden die Grundmuster unseres Verhaltens gelegt.<sup>2</sup>

Nehmen Sie Ihre Gefühle mit in die Vorbereitung und nehmen Sie Ihre Gefühle auch mit auf die Bühne. *Fühlen* Sie Ihr Publikum, *fühlen* Sie die Wirkung Ihrer Rede, *fühlen* Sie aber vor allem sich selbst und Ihre eigene Präsenz. Die Gefühle haben ganz konkrete Auswirkungen auf die kognitiven Prozesse: Angst hemmt das Denken, um ein Beispiel zu nennen. Freude motiviert – und dass eine vorhandene Motivation letztlich die Leistungsfähigkeit messbar erhöht, ist für körperliche wie kognitive Leistungen gleichermaßen wahr. Je gezielter Sie auch weniger „groschlächtige“ Gefühle wie Motivation und Demotivation zulassen können, desto gezielter steuern Sie Ihren Vortrag und dessen Wirkung.

Zuletzt möchte ich Sie bitten, dieses Handout ebenfalls "auf beiden Beinen stehend" zu beackern: Mit dem Verstand werden Sie es lesen, doch seien Sie vor allem an jenen Stellen aufmerksam, an denen Sie mit Gefühlen reagieren – egal, welcher Natur diese sind. Denn dort scheint etwas zu stehen, was für Sie von besonderer Bedeutung ist.

## 2.1 Der Bühnenbegriff

Eine Bühne muss nicht unbedingt eine physische Erhöhung sein, auf der Sie im Licht der Scheinwerfer stehend eine Rede halten. Natürlich stellt dies die klassische Variante der Bühne dar: Das Publikum anonym im Halbschatten, Sie im Zentrum der Aufmerksamkeit, beengt oder unterstützt von allerlei Ton-, Licht- und Medientechnik. Das Publikum ist schon fühlbar in gespannter Vorfremde, das Personal erwartet von Ihnen nichts als eine professionelle Umsetzung samt Umgang mit Thema, Technik, Publikum und Mitarbeitern – und daraus folgend keinen unnötigen Ärger. Die Verantwortung liegt bei Ihnen, das alles in seiner Gesamtheit ist die Bühne. Wohlgemerkt, im klassischen Sinne.

Nun können wir von dieser Beispielvorstellung hier und dort etwas abschneiden. Vielleicht halten Sie einen Vortrag im Klassenzimmer, die zu bedienende Lichttechnik reduziert sich auf den Lichtschalter an der Wand und die Vorhänge am Fenster, Tontechnik ist keine vorhanden. Oder Sie halten eine kleine Rede unter Freunden, Mitarbeiter gibt es keine, nur Sie und Ihre Zuhörer. Ziehen wir die Schraube noch ein wenig enger, so landen wir konsequenter Weise bei der rein verbalen Vorstellung Ihrer Person, eines Projektes... vis-a-vis, ohne Technik, physische Erhöhung, zuarbeitenden Mitarbeitern und so weiter. Als Beispiel hierfür: Das Vorstellungsgespräch. Auch das ist eine Bühne.

Im Kern kann man den Bühnenbegriff auf zwei Worte reduzieren: Sie präsentieren!

Was Sie genau präsentieren (ein Produkt, Ihre Meinung, Ihre Person...) ist für den Kern des Bühnenbegriffs zweitrangig. Auch wo Sie präsentieren (Lehrerpult, Biergarten, Tagungsraum...) soll uns zunächst nicht interessieren, ebenso wenig wem Sie etwas präsentieren (Kollegen, Kunden, Schüler, Chef...) und mit welcher Motivation (Lust, Zwang, Routine...). Es bleibt beim Kern der Sache: Sie präsentieren! Und damit stehen Sie natürlich im Fokus.

In den folgenden Kapiteln wollen wir nun ins Detail gehen. Da sich diese Abhandlung dem Thema "Eine Rede halten" verschrieben hat, wird das Hauptaugenmerk selbstverständlich auf dem verbalen Vortrag liegen, weit weniger z.B. auf dem Auftritt als Tänzer. Ich habe jedoch versucht, alle mir wichtig erscheinenden Aspekte eines Auftritts vor Publikum zu berücksichtigen, dabei zwar in den Beispielen oftmals speziell, im Grundton jedoch sehr allgemein gefasst. Was Sie selbst leisten müssen ist eine gewisse Übersetzungsarbeit: Wenn Sie Lehrer sind, ich aber "Nachrichtensprecher" schreibe, dann übersetzen Sie den Beispielkontext in Ihren ganz persönlichen.

## 2.2 Talent

Ein Talent kann vom Wortstamm her nicht treffender sein. Das Talent ist ursprünglich ein antikes Geldstück, je mehr Talente einer besaß, desto reicher war er. Man sagt nicht umsonst: "Reich an Talenten".

Nun werden Sie mit mir darin übereinstimmen, dass es natürlich einfacher ist an Wohlstand und Reichtum zu kommen, je finanziell höher stehend man geboren wurde. Dass ein gut gestelltes Haus nicht vor dem freien Fall bewahrt, je nachdem wie umsichtig man eben wirtschaftet, da geben Sie mir sicherlich genauso Recht. Und dann sind wir bestimmt einer Meinung, wenn ich sage: Auch ein Kind aus ärmlichen Verhältnissen kann sich durch Arbeit, Glück, Mut usw. zu einem gut situierten Leben führen.

In der heutigen Definition von Talent schwingt oft eine Starrheit mit, die Talente mit dem momentanen Zustand der Fähigkeiten nahezu gleichsetzt. Man hat es oder man hat es nicht. Diese eher konservative Sichtweise entspricht aber nicht der Wahrheit – richtig müssten wir die heutige Fähigkeit eines Menschen in die zugrundeliegende Veranlagung und die darauf aufbauenden Übung unterteilen. Die Übung oder das Training ist bei der Entwicklung von Fähigkeiten der weitaus relevantere Faktor. Das gilt natürlich auch für Ihre Fähigkeit zu Vortrag und Rede.

Werkeln Sie also an Ihrem Können, haben Sie keine Scheu vor Experimenten. So wie Empathie durch Erleben entsteht, erwachsen Fähigkeiten an der Eigen- und Fremdförderung. Talent schlummert in jedem, denn die Menschen sind lernfähig. Der Ist-Zustand liegt natürlich auch am vergangenen Umfeld, nicht zuletzt am Gegenwärtigen, aber durch die Früchte stetiger Arbeit an sich selbst erwachsen Fähigkeiten und Charakter. Ein typischer Spruch aus dem Kunstgewerbe sagt: "Ein Kunstwerk besteht aus 5% Inspiration und 95% Arbeit." Nun, die einen 5% mögen Sie haben oder nicht, die restlichen 95% sind es aber, auf die Sie direkt Einfluss nehmen können.

## 2.3 Empathie

Empathische Menschen können sich in Andere hinein fühlen. Sie können die Freude oder das Leid (und alles dazwischen) ihres Gegenübers erfassen, ohne dabei zwingend selbst in die Tiefe der jeweiligen Gefühlslage zu versinken. Die Ironie zeigt uns hier beispielhaft, dass ein Mangel an empathischem Verständnis sogar die Botschaft selbst unverständlich machen kann. Die zwei Grundlagen der Empathie sind Beobachten und das (vorherige) selbst erleben.

Ihre Umwelt hält viel für Sie bereit, alltägliche und ungewöhnliche Eindrücke, Laut und Leise, Werbung, Düfte und Gespräche, Lebensrhythmen, Jahreszeiten, Nahrung, der Boden unter Ihren Füßen. Auch die Menschen und ihr Verhalten sind meist eine Beobachtung wert. (Freilich zu erwähnen sei hier die Reflexion, also die kritische Selbstbeobachtung aus möglichst dritter Person.) Die Beobachtung anderer Personen sollte möglichst ergebnisoffen sein und muss zwingend davon Abstand nehmen, Interpretationen aus der eigenen Lebenswelt den Vorrang zu geben. Ein beliebtes Mittel zur Sicherung einer gewissen Objektivität ist *Des Teufels Advokat* (bewusst die kritische Gegenposition der eigenen Meinung einnehmen).

Was Sie sehen sollen Sie verstehen, deshalb können persönliche emotionale Spitzen sehr lehrreich sein. Trotzdem soll hier nicht interpretiert werden: Wenn mein Gegenüber die westantarktische Gletscherschmelze anspricht, mag das bei mir Ängste auslösen – was jedoch nicht heißen muss, dass auch mein Gegenüber so fühlt. Um Ihr Gegenüber zu verstehen, sollten Sie tunlichst vermeiden, Ihre eigenen Gefühle zu spiegeln. Verstehen ist hier nicht im vernünftigen Sinne gemeint, sondern auf halb oder nur wenig bewusster Ebene in den Emotionen. Haben Sie sich einmal an der Hand geschnitten, können Sie den Schnitt im Fuß eines Freundes besser nachfühlen – Sie erkennen den Schmerz in seinem Gesicht. Haben Sie einen Preis gewonnen, so verstehen Sie die Freude Ihres Nachfolgers.

Durch die eigene Erfahrung und die gute Beobachtung abstrahieren Sie das Gesehene auf Ihr selbst Erlebtes. Sie fühlen mit, denn Sie kennen das Gefühl in der ein oder anderen Art. Trotzdem abstrahieren Sie, indem sie verstehen und akzeptieren, dass dieselben Gefühle nicht mit denselben Situationen... zusammen hängen müssen. Je tiefere und vielfältigere Gefühle Sie zu empfinden in der Lage sind, desto mehr können Sie die Persönlichkeit, die Umstände usw. eines Anderen verstehen. Je stabiler Ihr eigener Charakter ist, desto tiefer können Sie sich in andere hinein empfinden, ohne selbst hinein zu fallen. Sie sind in der Lage zu beraten, zu fördern oder zu helfen, sich zurück zu nehmen oder Sonstiges. Kurz: Empathie ist das Verstehen eines Menschen über die Sachinformation hinaus.



## 2.4 Anlass und Erwartungen

Am Anfang jeder Rede steht der Anlass. Ist dies die Vorbereitung auf ein Fest unter Freunden, so werden Sie vor allem Inhalt vermitteln müssen (was, wann, wo), die Form kann hier ein Stück weit vernachlässigt werden. Halten Sie nun eine Rede in der Öffentlichkeit, z.B. als Gewerkschafter, sind die richtige Wortwahl, Überzeugungskraft und die Schaffung eines gewissen Gemeinschaftsgefühls wichtig. Erzählen Sie Kindern eine Gruselgeschichte; halten Sie eine Laudatio im gehobenen Ambiente; unterrichten Sie in der Schule usw. usf., Sie werden immer auf nie dagewesene Voraussetzungen treffen. Der Anlass entscheidet über die Form Ihres Vortrags, über die Art und Tiefe der Vorbereitung, über Ihr Outfit (fühlen Sie sich darin wohl?), über die Dauer, den Aufwand und die Bedeutung Ihrer Rede.

Nun werden Sie zu einem bestimmten Anlass vor Publikum sprechen, und dieses Publikum ist für Sie als Redner sehr wichtig. Mit der Art Ihrer Rede möchten Sie dem Publikum deren Inhalt vermitteln. Doch wie steht das Publikum zum Thema, ist es freiwillig oder gezwungen vor Ort, steht es nicht zuletzt auch Ihnen positiv, neutral oder gar negativ gegenüber? Was erwartet Ihr Publikum? Möchte es informiert, bestätigt, unterhalten, motiviert, ... werden? Auf solche Fragen sollten Sie frühzeitig in der Vorbereitung eine Antwort wissen, denn sie sind die Grundlagen dafür, ob und wie Sie Ihr Publikum erreichen. Diese Dinge ergeben sich größten Teils aus dem Anlass.

## 2.5 Vorbereitung

Eine gute Vorbereitung ist die halbe Rede!

Natürlich stimmt das nicht ganz, denn trotz bester Vorbereitung kann auf der Bühne noch einiges schief gehen. Trotzdem ist eine gute Vorbereitung die *Basis* einer guten Rede, denn neben der thematischen Stabilität gibt Sie auch eine rhetorische und emotionale Sicherheit. Nicht zuletzt enthält jede gute Vorbereitung auch einen trainierenden Anteil.

Zur Vorbereitung gehören folgende Aspekte:

- sich in die Materie einarbeiten
- Raum- und Technikcheck
- Anzahl und Art der Zuhörer ermitteln
- bei Bedarf eingebrachte Medien sammeln und auf Tauglichkeit überprüfen (Aktualität, Qualität, evtl. Neutralität, ...)
- Quellen sammeln
- Rede strukturieren
- Proben, Feinschliff
- Notizen, evtl. Requisiten
- u.U. ein ausgearbeitetes Konzept, Handout, PowerPoint
- allgemeine rhetorische Fähigkeiten nach eigenem Ermessen

Überlegen Sie, worauf Sie mit Ihrer Rede hinaus wollen. Finden Sie die wichtigsten Aspekte Ihrer Rede, stellen Sie diese klar heraus und bringen Sie sie in eine sinnvolle Reihenfolge. Ist es geschickt einen geradlinigen Aufbau zu wählen oder sollte man das Thema eher von hinten aufrollen? Besitzt Ihre Rede einzelne gleichwertige Aspekte oder ist es *ein* Punkt, auf den Sie kommen möchten? Notizen sind sehr hilfreich, strukturieren Sie die wichtigsten Gedanken. Sie können auch Schlagworte auf Karteikärtchen schreiben und hin und her schieben, bis Sie einen sinnvollen Aufbau gefunden haben. Beginnen Sie vielleicht mit einer Frage, die im Laufe Ihrer Rede gelöst werden muss, und beziehen Sie das Publikum an den richtigen Stellen mit ein. Wichtig ist hierbei, dass Sie immer wieder den Blickwinkel Ihres Publikums einnehmen.

Hinzu kommt, den möglichen Einsatz von Medien einzuplanen. Nichts ist ärgerlicher, als aufgrund einer übersehenen Umbaupause oder unpassender Räume oder Einrichtung elementare Bestandteile eines Vortrags spontan kürzen oder gar streichen zu müssen.

Sie sollten immer die Zeit im Auge behalten, und sei es nur, dass Sie das Publikum nicht ermüden. Wie viel Zeit haben Sie insgesamt? Wie viel Zeit sollten einzelne Abschnitte, Passagen, Einschübe, ... beanspruchen? Ist Flexibilität gefragt oder können Sie auf die Uhr hin planen? Falls Sie überziehen können, halten Sie zusätzliches Material bereit: Das Publikum könnte noch hungrig sein. Und beim Proben eine Grundregel: Schätzen Sie nicht, denn Sie werden sich verschätzen, lassen Sie die Uhr mitlaufen!

Wenn Sie in der Vorbereitung die Möglichkeit einer Ton- oder Filmaufnahme Ihrer Rede haben, sollten Sie dies nutzen. Scheuen Sie sich nicht, falls es eine Premiere für Sie ist – und erschrecken Sie nicht vor den Aufnahmen. Für einen sicheren Auftritt ist es wichtig, sich 'von außen' betrachten zu können. Ihre Rede ist eine Brücke, die Sie zu Ihrem Publikum spannen, doch solange Sie die Brücke bauen, betrachten Sie diese aus der Draufsicht des Architekten. Nicht permanent, schließlich kann dies den Workflow bremsen, doch sie sollten die meiste Zeit dazu in der Lage sein.

Achten Sie bei der Vorbereitung grundsätzlich auf die nötige Akribie. Je weniger geübt Sie sind, desto größer ist (oder scheint) der Aufwand, den Sie im Vorfeld betreiben müssen. Falls Sie üben möchten, fangen Sie einfach an und steigern Sie die Komplexität mit der Zeit. Keine Sorge, Sie werden sich hier und da im Wust an Möglichkeiten verheddern, bleiben Sie aber zielgerichtet, so werden Sie Ihr Ziel erreichen: Eine überzeugende Rede!

## 2.6 Atmung und gesundes Sprechen

Die physikalische Grundlage des Sprechens bildet die Atmung. Und diese hält gleich eine Überraschung parat! Der erste Schritt beim Atmen – wenn wir sprechen oder singen – ist das Ausatmen, welches aktiv erfolgt: Die Luft wird langsam und stetig aus der Lunge gepresst. Das Einatmen, die nach strömende Außenluft, ist nur eine logische Folge, hat man die Lunge aktiv entleert und somit einen Unterdruck erzeugt.

Wir unterscheiden zwischen Bauchatmung (Zwerchfellatmung) und Brustatmung, wobei die Bauchatmung ein in der Regel günstigeres, entspanntes Atmen darstellt. Bei der Brustatmung wird der Brustkorb und somit die Lunge durch Anheben erweitert, bei der Bauchatmung wird zum Einatmen das Zwerchfell zusammengezogen und beim Ausatmen wieder entspannt, die Pumpbewegung geht also nicht nach vorne, wo der Atemstrom bei der Brustatmung kaum in die unteren Regionen der Lunge gelangt, sondern nach unten.

Hierzu eine kleine Übung: Versuchen Sie zwischen den Tonhöhen zu gleiten. Beginnen Sie ganz oben und sinken Sie langsam herunter oder beginnen Sie ganz unten und steigen Sie langsam auf. Wenn Ihnen das gelingt, lernen Sie verschiedene Tonhöhen zu halten. Bedienen Sie vornehmlich die tieferen Töne (Bauchstimme), sie erweitern das Volumen Ihrer Stimme und erleichtern das dauerhafte Sprechen mit lauter Stimme. Bei der Brustatmung/Bruststimme sind höhere Lautstärken meist gepresst und sehr ungesund.

Wichtig sind regelmäßige Übungen um die Atmung auf Trapp zu halten. Ähnlich den Muskeln eines Sportlers sollte die Lunge eines Redners trainiert sein und die Atmung bis zu gewissen Graden bewusst gelenkt werden können. Neben den rein körperlichen Aspekten wirken einige Atemtechniken auch stark emotional, vornehmlich entspannend. Atmen Sie also einmal tief durch – und weiter geht es! Atemübungen sind fast immer eine Übung mit beidseitigen Effekten (körperlich, emotional).

Es führt kein Weg um das praktische Stimmtraining herum. Zungenbrecher, Chor, viel diskutieren usw. können eine gute Schule sein, sowohl die eventuelle Scheu vor dem Klang der eigenen Stimme abzulegen, als auch für grundlegendes Training an der zugehörigen Peripherie (Zwerchfell, Lunge, Hals, Rachen, Zunge, Lippen, Kiefer). Machen Sie lockere Übungen mit der Sprache, sei es unter Freunden oder vor dem Spiegel. Testen Sie diverse Möglichkeiten in praktischen Übungen (z.B. Gesellschaftsspiele) und bleiben Sie Neugierig: Hören Sie zu, wie andere Menschen sprechen und wie sie dabei atmen.

Einen einfachen Zugang zu Ihrer eigenen Atmung finden Sie dadurch, dass Sie in entspannter Position und Situation Ihre Atmung beobachten. Lassen Sie die Atmung geschehen, zwingen Sie ihr nichts auf, aber fühlen Sie sich neugierig in sie hinein. Und beachten Sie dabei, dass das Spüren der Atmung nichts anderes ist, als das Spüren Ihres Atemapparats in Aktion.

## 2.7 Medien, Technik, Raumsituation

Medien sollten nur gezielt und sinnvoll eingesetzt werden, nicht einfach "weil sie da sind". Mit dem Einsatz von Medien machen Sie sich ein Stück weit abhängig von äußeren Einflüssen, die Sie nicht oder nur schwierig beeinflussen können. Da sei vor allem der Zustand der benötigten Technik genannt. Aber auch die feste Dauer z.B. eines Filmbeitrages schränkt Sie in den Gestaltungsmöglichkeiten Ihrer Rede ein. Nicht zuletzt ist die Qualität der eingebrachten Medien wichtig, so sollte z.B. für eine großflächige Projektion ein großformatiges Bild gewählt werden, da Sie ansonsten Gefahr laufen unverständliche Pixel anstatt eines klaren Bildes an die Wand zu werfen.

Medien sind für die meisten Menschen unterhaltsam, auch weil dort u.A. eine wirkungsvolle Dramaturgie, professionelle Darsteller/Sprecher usw. verwendet werden und das Dargestellte in 99% der Fälle nachträglich überarbeitet wurde. Seien Sie sich also im Klaren darüber, dass der Einsatz von Medien die Messlatte für Ihren Vortrag sehr hoch legen kann.

Vorteile liegen darin, dass Sie z.B. während eines Filmbeitrages Zeit haben, den darauf folgenden Teil Ihrer Rede sich noch einmal ins Bewusstsein zu holen oder sich gar spontan an die aktuellen Begebenheiten anzupassen. Dokumentarische Quellen sind zur Beweisführung sehr nützlich, sie können die Richtigkeit des von Ihnen dargestellten Sachverhalts untermauern. Musik und Licht hingegen sind vornehmlich dazu geeignet, eine gewisse Stimmung zu erzeugen. Je nach Anlass können Sie Musik auch sehr leise im Hintergrund laufen lassen. Bilder wiederum sagen mehr als tausend Worte; gerade im Fall von künstlerischen Darstellungen, Zeit- und Lokalkolorit oder in Sachen Graphen und Diagramme etc. ist dies offensichtlich. Vergessen Sie nicht: Medien sollen Ihnen helfen den Vortrag zu erleichtern und nicht zu dem Rattenschwanz werden, an dem Ihre Rede im schlimmsten Falle scheitert.

Nicht zuletzt stellt sich die Raumfrage. Hier sind vornehmlich architektonische und technische Aspekte relevant, das Umgehen oder weitestgehende Beheben etwaiger Störquellen. Können Ihre Zuhörer Sie sehen? Ist – wenn benötigt – Technik vorhanden und funktioniert sie? Wie sind die Lichtverhältnisse, wie die Akustik, wie schnell wird die Luft im Raum verbraucht? Nicht zu vergessen ist die Bestuhlung etc., sofern es denn eine gibt, sowie die Bühne und die gesamtgestalterische Ausrichtung. Sie können räumliche Gegebenheiten – z.B. eine perfekte Bühnenausstattung – nicht selten zu Ihrem Vorteil nutzen.

## 2.8 Charakter und Respekt

Charakter und Respekt sind durchaus schulbar, denn es gibt einige Denk- und Handlungsweisen, die charakter- und persönlichkeitsbildende Aspekte beinhalten. Hierzu gehören vielfältige Erfahrungen im Leben, Reisen, Neugier, Überwinden von Ängsten und Hemmungen, ungewöhnliche Erfahrungen, Leistungsgrenzen erweitern, ein kritischer Umgang mit sich selbst, die innere Reflexion und Kritik und Lob von außen. Gehen Sie positiv ins Leben, denn durch eine positive Ausstrahlung erreichen Sie die Menschen; auf der Bühne Ihr Publikum, im Leben Ihre Mitmenschen.

Sie merken schon, hier wird es etwas psychologisch-philosophisch. Das liegt in der Natur der Sache, denn beim Charakter handelt es sich um nichts weniger als die Summe unserer eigenen, individuellen Erfahrungen, unseres Gelebten und Erlernten, auf der Basis evolutionär bedingter Triebe und Instinkte. Stellen Sie sich z.B. vor, Sie machen mit Ihrer Rede eine Tour durch verschiedene Städte: Nach unterschiedlich guten Auftritten an mehreren Orten werden Sie an Sicherheit gewinnen, Sie werden zunehmend selbstbewusster auftreten, werden Ihre Rede verfeinert haben, selbst ein Redeunfall wird Sie mit der Zeit kaum mehr aus der Bahn werfen können. Sie sind geübt, Sie wissen was Sie tun. Vor allem die grundsätzlichen Dinge wie Nervosität, Außenwirkung, Vorbereitung usw. – Sie lernen also durch praktische Erfahrungen.

Wenden Sie dieses Prinzip durch eine grundsätzlich erlebnisorientierte Lebensweise auf alle möglichen Aspekte Ihres Lebens an, so schulen Sie Ihren Charakter in der Tiefe wie in der Breite. Dem gegenüber steht das emotional Vergrabene, das Nicht-Erlebte, die verdrängten Elemente des Seins. Auch diese Bereiche sind für das Wachsen Ihres Charakters sehr wichtig, denn gerade das Überwinden der eigenen, inneren Hürden und Schwierigkeiten schult den Charakter.

Respekt erzeugen Sie durch Charakterstärke. Dies sollte für Sie ein Credo sein: Schulen Sie Ihren Charakter, erzeugen Sie bei Ihrem Gegenüber Respekt – und verwechselnd Sie Respekt nicht mit Angst. Je fachlicher Ihr Vortrag ist, desto respektabler sind auch Kompetenz und Hintergrundwissen, worauf gerade im wissenschaftlichen Umfeld hoher Wert gelegt wird. Insofern können wir den Respekt also auf zwei Aspekte herunterbrechen: Respekt vor Ihrer Persönlichkeit und Respekt vor Ihrer Kompetenz.

Eng in Zusammenhang mit Charakter und Respekt steht die Ausstrahlung. Synonyme zur Ausstrahlung sind laut Duden: "Aussendung, Übertragung, Verbreitung, Sendung". Sie merken, dass ich bewusst die technischen Synonyme gewählt habe, obwohl sich doch Worte wie Aura, Charisma usw. anbieten. Doch nur auf den ersten Blick, denn im Grunde ist die persönliche Ausstrahlung nicht mehr und nicht weniger als die Übermittlung von Charakter und Kompetenz durch nonverbale Kommunikation. Nonverbale Kommunikation sollte hier interpretatorisch offen gehalten werden, dies kann Mimik, Gestik, Körperhaltung sein, aber auch Hygiene, Stimmklang (also auch Lachen, Seufzen usw.), biologische Botenstoffe, Auswahl der Quellen, humoristisches Aufbrechen von Denkstrukturen, selbst der Zustand der Kleidung, Schminke und Frisur vermitteln Ihrem aufmerksamen Gegenüber etwas über Sie und Ihre Verfassung. Und nicht zuletzt der Blick.

Deshalb ist für eine starke Ausstrahlung eine ebensolche Gefühlswelt unabdingbar. Wichtig ist auf der Bühne: Fühlen Sie sich gut! Das heißt, seien Sie davon überzeugt, den Auftritt meistern zu können, suchen Sie nach Gründen dafür, nicht dagegen, und atmen Sie auf dem Weg vors Publikum noch einmal tief durch. Seien Sie sich bewusst, Nervosität und Adrenalin gehören einfach dazu, Sie sollten diese nicht als eine Welle sehen, die Sie überrollt, sondern als Gewässer begreifen, auf dem Sie mit einem gut gebauten Boot – *Ihrer* Rede – segeln können.

## 2.9 Gruppendynamik

Eine Gruppe besteht aus Individuen, die per Definition eine Einheit darstellen. Eine Gruppe kann durch das Prinzip Zufall (z.B. Schiffbrüchige), durch gemeinsame Merkmale (z.B. alle Kinder unter 5 Jahren) oder nach einem wiederkehrenden Muster gebildet werden (z.B. Schulklasse), doch immer haben die Gruppenmitglieder eine Gemeinsamkeit die sie von möglichen anderen Gruppen unterscheidet, und seien es nur Klassenraum und Stundenplan. Auf jeden Fall tendiert eine Gruppe, – sofern die Mitglieder im Austausch sind und sie nicht stark unharmonisch ist – in eine gemeinsame Richtung, zu einer gemeinsamen Grundeinstellung der übergeordneten Institution, Vorgesetzten etc. gegenüber. Im Lehrer-Schüler-Beispiel kann das der Respekt sein, den Ihnen Ihre Klasse entgegenbringt, aber auch ein grundsätzliches Desinteresse am Lernen oder die Ablehnung Ihrer Person.

Eine Gruppe ist nicht ewig. Sie arbeitet auf ein Ziel hin und Sie als Redner usw. helfen dieser Gruppe ein Ziel zu erreichen. Als Lehrer sollen Sie Ihrer Gruppe beim erfolgreichen Abschluss des Schuljahrs helfen, als Vorarbeiter den einfachen Angestellten u.A. dabei, an alle wichtigen Aspekte zu denken und diese zu beachten, als Festredner für die passende Stimmung und die wichtigsten Informationen sorgen, als Sportcoach ein schlagkräftiges Team formen und motivieren ...

Doch kommt es auch auf die Gruppe selbst an: Wie tickt diese, ist sie motiviert, gezwungen etc.? Durch *Testballons* können Sie die Gruppe testen, also ihren Charakter, ihre Zusammensetzung recht schnell und zielgerichtet herausfinden. Ist Ihnen die Gruppe positiv oder negativ gesinnt, gibt es einen Rädelsführer, ist die Gruppe homogen oder zerstritten, unter, auf oder über Ihrem Wissensstand ...? Um den Wissensstand zu testen wäre es z.B. möglich, eine fachspezifische Fangfrage zur Diskussion zu stellen. Möchten Sie den Zusammenhalt feststellen, ist eine passende Gruppenaufgabe hilfreich. Funktioniert Humor, ist Strenge nötig, ...? Oft ist schon die Sitzordnung stark beeinflussend, zum einen ob Sie im Rampenlicht stehen und Ihre Zuhörer im dunklen Saal nicht erkennen, diese sich also verstecken können, nicht zuletzt wer neben wem sitzt ist relevant, wie groß z.B. die einzelnen Tischgrüppchen sind. Haben Sie, z.B. als Klassenlehrer, die Möglichkeit durch Platzverteilung auf die Gruppendynamik einzuwirken, dann tun Sie das, wenn nötig. Je unauffälliger jedoch – und das ist die Quintessenz bei fast allen Einflussmöglichkeiten auf gruppensdynamische Prozesse – desto wirkungsvoller. Denn fühlt sich eine Gruppe hintergangen oder vorgeführt, dann wendet sie sich gegen Sie.

Ist die Gruppe Ihnen persönlich oder dem Thema nicht grundsätzlich wohlgesonnen bzw. nur aufmerksam durch Zwang, sollten Sie besonderen Wert auf den Einstieg in Ihre Rede wählen, der das Publikum mitnimmt. Ein Beispiel sei hier aus einem Geschichtsvortrag gewählt: Sie beginnen mit Napoleons Rückkehr aus Elba... doch wie kam es dazu, warum war der Kaiser dorthin verbannt worden und warum wurde er trotzdem mit wieder Kaiser? Die Vorgeschichte – Napoleons erste Amtszeit, das eigentliche Thema Ihres Vortrags – wird so mit Spannung gefüllt, das Publikum ist von Beginn an aufmerksam, denn es kennt zwar das Ergebnis, weiß aber nicht, wie es dazu gekommen ist. Im Film, in der Unterhaltungsliteratur wird dieser Trick nicht umsonst sehr häufig verwendet. Aber schon die Frage "Glauben Sie, dass man das Volumen eines Steins mit einfachen Mitteln messen kann?" geht als Beginn einer Geometriestunde stark in diese Richtung, schließlich ist die Frage rhetorisch und zielt weniger auf das *ob* denn auf das *wie*.

Haben Sie keine Angst vor gruppensdynamischen Prozessen, sehen Sie diese als ein Werkzeug das Ihnen hilft, Ihren Vortrag und dessen Wirkung zu verbessern. Denn gäbe es keine Gruppendynamik, so gäbe es keine Möglichkeit zur Motivation, ohne jeden Einzelnen der Reihe nach zu motivieren – die kritische Masse liegt hier übrigens bei circa 25%. Und denken Sie dabei auch an die Stimmung im Raum und wie sehr diese von Ihrer eigenen Stimmung abhängig ist.

## 2.10 Publikum als Feedback

Sie stehen auf Ihrer Bühne und haben in der Regel keinen Spiegel vor sich, keine Monitorbox, wie sie Musiker nutzen. Sie stehen da und wissen nicht, wie Ihr Auftritt wirkt. Mitten im Vortrag das Publikum zu fragen, ob Ihr Vortrag so in Ordnung geht, ist kaum möglich, denn es würde Ihre Kompetenz als Redner konterkarieren. Wie also finden Sie heraus, ob die Rede Ihren Ansprüchen genügt? Ganz einfach: Beobachten Sie das Publikum!

Hier möchte ich darauf hinweisen, dass Sie auf keinen Fall pauschal denken dürfen. Das Publikum einer Märchenlesung ist auch mit geschlossenen Augen sehr aufmerksam, das Publikum eines Vortrags anhand einer Bildpräsentation sollte die Augen selbstverständlich offen haben. Kinder reagieren anders als Erwachsene; eine Diskussion ist lebhaft und respektvoll; soll das Publikum 'heiß gemacht' werden, ist ein gewisser Tumult nicht verkehrt... Achten Sie auf einzelne Individuen, vielleicht entdecken Sie hier und da ein Kopfnicken aufgrund Ihrer Aussagen, oder Sie sehen gespannte, fragende oder überzeugte Blicke. Herrscht Unruhe im Saal, wird viel mitgeschrieben oder heimlich getuschelt? Nicht zuletzt sollten Sie in gewissen räumlichen Situationen Ihre Aufmerksamkeit auf die hinteren Reihen richten: Wer sich anstrengen muss, um zu hören, der hört nicht allzu lange zu. Reden Sie also laut und deutlich.

Sind Sie sich nicht sicher, ob Ihr Publikum Ihre Rede verfolgt, streuen Sie hier und da einen kleinen Scherz oder eine bewusste Falschaussage ein, um eine Reaktion des Publikums zu provozieren. Kommt keine Reaktion, sollten Sie etwas an der Umsetzung Ihres Vortrags ändern (Lautstärke, Individuen direkt ansprechen, ...). Wirkt der Scherz, ist alles gut, kommen Einwände auf Ihre Falschaussage, entgegnen Sie mit einem Lächeln: "Gut aufgepasst!"

Das Publikum ist Ihr direktester Kritiker – und Kritik dient der Verbesserung, wenn Sie kritikfähig sind. Für zukünftige Reden ist es eine gute Möglichkeit, Vertrauenspersonen im heutigen Publikum zu platzieren und sich anschließend deren Rat und Meinung einzuholen. Grundsätzlich werden Sie nur besser, wenn Sie Kritik forcieren und annehmen.

## 2.11 Fokus & Konzentration

Der Fokus ist eine eher technische Sichtweise. Dinge, die z.B. in Ihrem optischen Fokus liegen (man denke an den Zoom einer Kamera), stehen im Mittelpunkt Ihrer Aufmerksamkeit. Je stärker Sie Ihre Aufmerksamkeit auf etwas gerichtet haben, desto größer ist Ihr Fokus darauf. Interessant wird es dann, wenn wir sehen, wie diese Aufmerksamkeit mit dem ganze Rest um Sie herum in Abhängigkeit steht: Je "schärfer" Ihr Fokus auf eine Sache gerichtet ist, desto "unschärfer" wird alles andere. Ein anschauliches Beispiel hierfür ist die hypnotische Anästhesie: Allein durch den intensiv auf etwas anderes (z.B. eine Vorstellung) gerichteten Fokus, gerät der Schmerz einer Operation so weit in den Hintergrund, dass er kaum noch wahrgenommen wird. Eine Operation ist nun ohne medikamentöse Anästhesie möglich – die speziellen Mechanismen des hoch fokussierten hypnotischen Bewusstseinszustandes werden hierbei gezielt genutzt.

Um Ihre Fokussierungsfähigkeiten zu trainieren, trainieren Sie den Wechsel zwischen fokussierter und allgemeiner Aufmerksamkeit. Sie können hierfür z.B. Musik nutzen, indem Sie beim Hören der Musik zwischen der (analytischen) Aufmerksamkeit auf das gesamte Arrangement und solcher auf nur ein Instrument hin und her wechseln. Haben Sie eine weite Landschaft vor sich, so können Sie (möglichst langsam und "ruckelfrei") von einem weit entfernten Detail zu immer größer werdenden Ausschnitten des Gesamtbildes zoomen – oder umgekehrt.

Fokussierung und Konzentration sind nicht das Gleiche. Bei der Konzentration handelt es sich um die mentale Fähigkeit, den Fokus (oder eine allgemeine Aufmerksamkeit) über möglichst lange Zeit, möglichst intensiv oder mit einer möglichst umfänglichen Ausblendung von Störungsvariablen zu halten. Lesen Sie als Übung im Kino ein Buch: Das Licht ist schlecht und flackernd, laute Sprache und Geräusche wollen die Aufmerksamkeit auf sich ziehen, das räumliche Setting zieht den Blick zur Leinwand – trotzdem bleiben Sie bei Ihrem Buch und lesen (möglichst) lange und aufmerksam.

Schematisch unterteilen lassen sich Fokus und Konzentration in den Formen von Außenwahrnehmung und Selbstwahrnehmung. Die Außenwahrnehmung beschreibt alles Äußere: Geräusche, Menschen, Räumlichkeiten und so weiter. Auf die Selbstwahrnehmung sei besonders hingewiesen, denn Sie beschreibt die Fokussierung auf all das, womit Sie in jeder Sekunde Ihres Lebens in direkter Verbindung stehen: Auf Sie selbst. Der Vorteil bei einer gut geschulten Selbstwahrnehmung ist – neben einer gesunden Selbsteinschätzung und einem tiefen Zugang zu Selbstreflexion und Selbstregulation – im Rahmen unseres Themas der, dass Sie mit sich selbst immer etwas dabei haben, worauf Sie Ihren Fokus jederzeit richten können. Gerade im Ringen mit unerwünschten Emotionen ist die trainierte, gerichtete Selbstwahrnehmung ein wirkungsvolles Werkzeug. "Atme mal tief durch!" als Rat in einer Stresssituation impliziert automatisch: "Nimm deinen Atem wahr!" - und richtet die Wahrnehmung weg vom problematischen Impact und hin zur eigenen Atmung.

Zuletzt ein anschauliches Bild zur Thematik: Ein Reh steht im Wald und hört ein Geräusch, dessen Herkunft es nicht zuordnen kann. Sofort schaltet das Reh in eine intensive, jedoch ungerichtete Aufmerksamkeit um: Es nimmt die gesamte Szenerie wahr, jedoch ohne ein Detail zu fokussieren. Die Konzentration ist hoch, ein Fokus nicht zu entdecken. Nun springt ein Eichhörnchen (es hat das Geräusch verursacht) zum nächsten Ast: Unser Reh wird sofort den Blick wenden und das Eichhörnchen mit schärfster Fokussierung wahrnehmen. Fokussierung und Konzentration sind nun beide auf einem hohen Level. Als unser Reh erkennt, dass keine Gefahr droht, fallen Fokussierung und Konzentration wieder von ihm ab.

Im Gegensatz zum Reh, sind Sie dazu in der Lage, diese Wechsel und Wechselwirkungen von Fokussierung und Konzentration zu erkennen und bewusst zu steuern und einzusetzen. Wechselwirkungen mit weiteren Aspekten des Menschseins (z.B. "Warum zieht der Stimmklang dieser Person meinen Fokus so sehr auf sich?") können ebenfalls nutzbar gemacht werden.

Weiterführend empfehle ich dieses Video (Übung): [Inneres Freitauchen](#)



## 2.12 Redeunfall

Bis heute hat sich nur selten ein Redner auf der Bühne ernstlich verletzt. Mit Redeunfall ist also nicht gemeint, dass Ihnen die Deckenlampe auf den Kopf fällt (wenngleich auch das streng genommen ein Redeunfall ist), sondern ein unerwartetes Ereignis, das dem Ablauf oder Fluss Ihrer Rede schadet. Die Möglichkeiten der auftauchenden Probleme sind schier grenzenlos, sie können aber grob in vier Bereiche gegliedert werden:

- technische Probleme (Beamer fällt aus, Mikrofon defekt, Batterie von Laserpointer leer, ...)
- körperliche Probleme (Schluckauf, trockene Kehle, Frosch im Hals, ...)
- äußere Einflüsse (Wolkenbruch bei Open-Air-Veranstaltung, Großbaustelle, laute Lüftung, ...)
- inhaltliche Fehler/Probleme (falsche Unterlagen, unpassender Witz, Blackout, ...)

Sie sehen schon, auf einige Bereiche haben Sie Einfluss, bei anderen wird es schwierig. Gehen wir es also Schritt für Schritt durch:

### Technische Probleme:

Hierbei gilt es, sich weitestgehend früh in der Vorbereitung mit der vorhandenen und von Ihnen genutzten Technik vertraut zu machen. Probieren Sie die Geräte aus, fragen Sie nach Erfahrungswerten, nehmen Sie zusätzliche Anschlüsse mit, stellen Sie im Idealfall ein Backup bereit (z.B. zweiter Beamer), und so weiter. Falls die Nutzung der Technik für Ihre Rede nicht lebensnotwendig ist, haben Sie einen Plan-B, zum Beispiel einen beschreibenden Vortrag vom Blatt als Ersatz für eine nicht funktionierende Power-Point-Präsentation. Und: Nutzen Sie die Technik nicht der Technik wegen, sondern als sinnvolles Mittel zum Zweck.

### Körperliche Probleme:

Haben Sie plötzlich einen Krampf im Bein, dann ist das eben so und es hilft auch keine Vorbereitung. Eine Krücke für den Notfall dabei zu haben ist absurd! Doch auch hier gibt es ein paar Grundregeln, die Ihnen helfen können: Haben Sie bei jedem längeren Vortrag (oder: bei *jedem* Vortrag) etwas stilles, nicht zu kaltes Wasser griffbereit. Die meisten plötzlich auftretenden körperlichen Probleme haben mit Mund, Speichel und Schluckreflex zu tun (z.B. der berühmte Frosch im Hals) und können mit ein paar Schluck Wasser gemildert oder behoben werden. Tiefere Verspannungen klingen meist mit regelmäßigem Sport, z.B. Gymnastik und Schwimmen ab. Wichtig: Solcherlei körperlichen Probleme auf der Bühne sind oft Symptome für gesteigerte Nervosität, Stress und ähnliche mentale Schwierigkeiten (z.B. Lampenfieber).

### Äußere Einflüsse:

Hier sind Ihre Möglichkeiten stark begrenzt. Doch eine Raumbegehung in absehbarer Zeit vor Ihrem Auftritt kann das ein oder andere Problem auch hier lösen, bzw. Sie können sich in Ihrer Vorbereitung darauf einstellen. Unter Umständen haben Sie sogar die Möglichkeit einen Raumwechsel zu veranlassen. Ist der Raum nicht geeignet, haben Sie keine Scheu, denn fragen kostet kein Geld und nur selten den Job.

### Fachliche Fehler/Probleme:

Hiermit sind Situationen gemeint, die auf Ihre eigene Schlampigkeit etc. zurückzuführen sind. Sie haben einen Teil Ihres Manuskripts vergessen und bemerken dies erst während des Vortrags. Sie wissen keine Antwort auf einfache Fragen rund um Ihr Thema, wenngleich eine Fragerunde nicht eingeplant war. Sind Sie gut vorbereitet, werden selbst verschuldete Redeunfälle größtenteils ausgeschlossen sein. Ein Blackout ist dabei ein Sonderfall, denn seine Ursachen liegen im Gehirn: Er bedeutet eine momentane fachliche Inkompetenz aufgrund eines akuten Ausfalls des Hippocampus; haben Sie für diesen Fall immer (!) einen Spickzettel parat.

## 2.13 Umgang mit Stress

Gemeint ist natürlich Ihr eigener Stress, nicht eine mögliche Stresssituation des Publikums. Sie halten die Rede, Sie stehen im Fokus, Sie sollten sich also nicht vom Stress überrumpeln lassen. Haben Sie keine Angst vor feuchten Händen, einer leichten Zitterigkeit oder etwas Schweiß auf der Stirn – dies passiert den besten Rednern und fällt meist kaum auf. Wie gesagt, hier gilt es den Stress im Zaum zu halten, nicht ihn komplett abzuwürgen. Wer völlig stressfrei ist, dem fehlt das Adrenalin und die Rede wird in diesem Fall recht blutleer sein. Stress ist Energie; und wie bei jedem Ding macht die Dosis das Gift.

Überladen Sie Ihre Rede nicht, weder durch die Menge an Informationen, noch mit fachlicher Tiefe, wo sie nicht nötig ist. Gleichen Sie Ihre Rede in der Entstehung immer wider mit den an sie gestellten Anforderungen ab. Behalten Sie die Zeit im Auge, sie kann zu einem der größten Stressfaktoren werden.

Hierzu ein paar Stichpunkte:

- nehmen Sie mit Humor: das Publikum, die Situation, eventuelle Redeunfälle, sich selbst
- lernen Sie den Ort kennen, bevor Sie Ihre Rede halten (vertraute Umgebung gibt Sicherheit)
- atmen Sie tief durch (sowohl kurz vor Ihrem Auftritt, notfalls auch währenddessen)
- schulen Sie Ihre Stimme (eine kräftige Stimme gibt Sicherheit)
- stehen Sie mit beiden Beinen fest auf der Erde
- seien Sie sich bewusst: es gibt immer einen Besseren (aber auch immer einen Schlechteren) als Sie
- machen Sie Konzentrationsübungen
- holen Sie sich emotionale Sicherheit über die fachliche/thematische Sicherheit und eine gute Vorbereitung
- die Bühne gehört Ihnen!

Auch hier ist wieder ein grundsätzliches Bewusstsein für die Sache dienlich. Warum sind Sie gestresst? Ist es die Bühne, das Licht, das Mikrofon, das Publikum – oder sind es Gründe, die Sie selbst von anderswo mitgebracht haben? Sind die Erwartungen, die Sie an sich selbst stellen, vielleicht zu hoch? Sehen Sie nur das Schlechte an Ihrer Rede und der Art Ihrer Umsetzung? Wird Ihnen flau oder gar schwindlig, wenn Sie auf der Bühne stehen?

Denken Sie ein paar Szenarien durch – und lösen Sie diese in Gedanken. Oft hilft auch ein einfaches Mantra (z.B. "Ich kann das.") zur Selbstkonditionierung. Achten Sie darauf, ob Sie nur auf der Bühne unsicher sind, oder ob es sich bei dem Stress, den Sie dort verspüren, um die Potenzierung einer grundsätzlichen sozialen Unsicherheit handelt. Es gilt immer – und das sei an dieser Stelle kapitelübergreifend erwähnt – an der Ursache zu arbeiten, nicht nur am Symptom.

Abseits von Lampenfieber und ähnlichen Zuständen wird der Stress bei einer Rede meist durch einen Redeunfall ausgelöst. Hier sollten Sie prophylaktisch zu Werke gehen: Haben Sie einen schriftlichen Roten Faden bzw. Notizen, Karteikärtchen, etc. dabei, woran Sie sich im Falle eines Blackouts orientieren können. Gerade der Verlust des Roten Fadens bei einer frei gehaltenen Rede kann Stress auslösen. Wie oben schon erwähnt, liegt die Prophylaxe in der Vorbereitung, sowie dem Bewusstsein, über die nötigen rhetorischen Fähigkeiten zu verfügen - sprich: Thematische und emotionale Sicherheit.

Ist für Sie die Ursache des Stresses nicht greifbar, sind offene und ehrliche Gespräche über dieses Problem mit Ihnen vertrauten Personen hilfreich.

## 2.14 Umgang mit Wut

Zuerst zur Definition: Ärger hat einen leichten Erregungslevel, Wut einen mittleren und Zorn einen großen. Sehr verkürzt können wir diese Definition für unsere Zwecke nutzen – hier wird meist von Wut die Rede sein, also der mittleren Erregungsstufe. Die Ränder zu Ärger und Zorn wollen wir als fließend betrachten, die Begrifflichkeiten von Ärger und Zorn nutze ich da, wo sie explizit gemeint sind.

Sind Sie wütend, so sind Sie emotional erregt und daher schwieriger in der Lage, klare, objektive Gedanken zu fassen. In einer öffentlichen Debatte können Sie allein dadurch "verlieren", dass Sie in Wut geraten – ganz gleich ob Sie argumentativ im Vorteil sind. Starke Emotionen wie Wut sind ein wirkungsvolles Mittel zur Manipulation, wenn sie gezielt beim Gegenüber ausgelöst werden können.

Spüren Sie aufkommenden Ärger, der in Wut und Zorn kippen könnte, dann spüren Sie eine mentale Situation, in der Sie in einen Umstand, eine Aussage... (den Auslöser) quasi hinein zoomen. Nicht umsonst werden solche Momente filmisch gerne mit dem sogenannten *Dolly-Zoom* dargestellt: Wut, aber auch Angst, Fokussierung und so weiter. Die Bewertung der Situation reduziert sich dann schnell – und sehr emotional – auf diese eine Sache, und strebt einem schwarz-weißen Bewertungsmuster entgegen.

Neben dem Humor, der quasi ein automatisches Gegengewicht zur Wut darstellt, ergeben sich aus unserer Betrachtung mehrere Lösungswege. Je leichter Ihnen die momentane Selbstbeobachtung fällt, desto frühzeitiger wird Ihnen das Aufkeimen der Wut bewusst – und Sie können frühzeitig gegensteuern. Wie bei allen Gefühlsschüben ist auch bei der Wut der Versuch der objektiven Betrachtung eine wirkungsvolle Möglichkeit, der Intensität des Gefühls entgegen zu wirken. Hier – ebenso in Stadien von starker Wut bis zum Zorn – bietet sich ein rückwärts laufender *Dolly-Zoom* an: Blicken Sie nicht tiefer in den Auslöser hinein, sondern ziehen Sie Ihren Fokus wieder heraus; möglichst so weit, dass Sie zurück zu einer allgemeinen Betrachtung des Gesamtbildes kommen. Auch das direkte Umfokussieren auf einen gänzlich anderen Aspekt (der deutlich positivere Emotionen weckt) kann hilfreich sein.

Wut und Zorn sollten Sie niemals gezielt bei Ihrem Publikum auslösen. Ärger ist jedoch eine Intensität, die den Verstand nicht entscheidend vernebelt und daher durchaus als Motivator eingesetzt werden kann. Greta Thunbergs Ausspruch "How dare you!" kann uns hier als anschauliches Beispiel dienen. Auch wenn die Ansprache direkt an eine gewisse Personengruppe gerichtet war, so war ihr bei ihrer Rede bewusst, dass sie eine große Menge an Zuhörern auf ihrer Seite hatte – die modernen Medien machen es möglich. Und so sehr "How dare you!" ihr eigentliches Publikum aufschrecken sollte, so sehr war es auch eine Botschaft an ihre Zuhörer da draußen: Ärger über jenes Publikum ist berechtigt. Thunberg selbst war in diesem Moment offensichtlich von Ärger erfüllt – nahe an der Grenze zur Wut – und hat diese durch den Mechanismus der Gefühlsübertragung wie ein Lauffeuer weitergegeben. Nicht umsonst ist "How dare you!" schon nach kurzer Zeit zum ikonischen Ausspruch geworden, vergleichbar mit Martin Luther Kings "I hvae a dream!"

Gerade im gesellschaftlichen Ringen von Minderheiten (z.B. die Klimawissenschaften) gegen übermächtige Strukturen (z.B. die Verantwortungslosigkeit moderner Politik) können Ärger und (moderate!) Wut wirkmächtige Werkzeuge sein und viele Menschen mobilisieren. Auch hier sollte man nicht den Fehler begehen, aufgrund diffuser moralischer Bedenken auf das Nutzen solcherlei Mechanismen zu verzichten. Allein schon aus folgendem Grund: Ist eine Gesellschaft in einer angespannten Lage, dann wird dies auch von egoistischen Wirkmächten (z.B. Rechtspopulisten) erkannt und letztlich auch genutzt werden. Neben vielen Gründen, verständlichen Ärger nutzbar zu machen (z.B. Protest gegen das unverhältnismäßig geringe Handeln der Politik in Sachen Klimawandel), ist es auch gesamtgesellschaftlich von Vorteil, wenn man in Sachen Massenmobilisierung den egoistischen Playern zuvor kommt.

## 2.15 Blackout

Der Begriff des Blackouts ist klar umrissen: Es handelt sich dabei um eine Überlastungsreaktion des Hippocampus, der aufgrund einer Überflutung von Stresshormonen (z.B. Cortisol) in eine kurze Selbstabschaltung geht. Diese Selbstabschaltung lässt sich nicht direkt verhindern, da hier Automatismen am Werk sind, die einer dauerhaften Zellschädigung im Hippocampus vorbeugen – und das ist auch gut so. Aus dieser Grundlage lässt sich dreierlei ableiten. Erstens ist das Verhindern eines Blackouts eine prophylaktische Angelegenheit. Zweitens ist der Stress der Hebel, den wir hier bedienen müssen. Und drittens: Ein Blackout geht schnell vorüber. Wir haben mit dem Blackout also einen Gegner, der mit dem (fiktiven) *Todesstern* vergleichbar ist: Mächtig in seiner Wirkung, schwächlich in seiner Verteidigung.

Eine Überflutung des Hippocampus durch Stresshormone geschieht vor allem dann, wenn uns mehrere Stressquellen gleichzeitig zusetzen: Die Angst vor der Missgunst des Publikums, dazu ein akutes Sich-Verheddern in den eigenen Unterlagen, dazu ein unangenehm trockener Mund... können in ihrer Addition zu einem Blackout führen. Hier kann es also sehr dienlich sein, eine innere Problem-Hierarchie zu erstellen: "Die Haltung des Publikums wird sich nach meiner Rede zeigen, für meine Unterlagen habe ich noch fünf Minuten Zeit, also kümmere ich mich erst um einen Schluck Wasser..." wäre eine solche Hierarchie (übrigens: Nährstoffmangel kann alleine für sich schon Stress auslösen). Idealerweise ist der Umgang mit Stress schon vorher geschult (z.B. Ruheatmung, Körperfeedback), so dass ein reichhaltiger Werkzeugkasten vorhanden ist, um übermäßigen Stress erst gar nicht entstehen zu lassen. Auch Routine ist ein guter Stresshemmer. So ist es beispielhaft gut nachvollziehbar, dass ein berühmter Tänzer bei seiner ersten Rede (nach vielen Jahren Tanzerfahrung) durchaus in einen Blackout hinein laufen kann: Trotz viel Bühnenerfahrung ist das Nutzen der eigenen Stimme auf der Bühne neu für ihn.

Ist der Blackout da, dann ist er da, daran lässt sich nicht rütteln. Wer einen Blackout erlebt hat, weiß das. Dagegen anzukämpfen ist nicht nur sinnlos, sondern auch kontraproduktiv: Kampf – auch gegen sich selbst – erzeugt weiteren Stress und schiebt somit weitere Stresshormone nach. Das Ergebnis: Der Blackout klingt langsamer ab. Das heißt nun nicht, dass wir im Moment des Blackouts völlig hilflos wären. Die Hilfe kommt allerdings von außen:

Das einfachste und wohl auch wirkungsvollste Werkzeug, um einen Blackout (in einem Vortrag) möglichst unbemerkt zu überwinden, ist ein einfach strukturiertes Notizblatt, auf dem alle schon behandelten Punkte während des Vortrags weggestrichen werden: Kurz durchatmen (Entspannung, daher weniger Stressüberlastung), ein Blick auf das Blatt und schon kann es weiter gehen. In einer Diskussion ist diese Herangehensweise schon deutlich eingeschränkter.

Eine weitere Möglichkeit im Umgang mit einem Blackout ist die Ehrlichkeit: "Entschuldigung, mein Hippocampus hat gerade Pause gemacht. Können Sie Ihre letzte Aussage noch einmal wiederholen?" Der hier implizierte Humor dient dabei der mentalen Entspannung (weniger Stresshormone) sowie der Akzeptanz des unangenehmen Moments bei Ihrem Gegenüber.

Auf indirektem Wege können natürlich die Zuhörer/Gesprächspartner mit einbezogen werden, indem Sie eine anknüpfende Frage stellen: "Ich will hier mal kurz unterbrechen und möchte gern hören, wie Sie das eben Gesagte in Ihren Worten beschreiben würden..." wäre hier ein Satz, der in der passenden Situation fallen kann.

Wir sehen also klar und deutlich, dass der Fokus beim Umgang mit Blackouts auf der Prophylaxe liegen sollte. Ist der Blackout erst eingetreten, so können wir nur noch das Beste aus einer schlechten Situation heraus holen. Trotzdem – gerade mit Wissen und Routine – ist es durchaus möglich, einen Blackout zu managen, ohne dass Ihr Publikum davon etwas merkt.

Weiterführend empfehle ich dieses Video: [Blackout](#)

## 2.16 Humor

Sie müssen eine Trauerrede halten und jetzt kommt Ihnen diese Abhandlung mit dem Punkt Humor? Ja, das tut sie – und zwar allen Ernstes!

Humor bedeutet nicht zwangsweise, Witze zu reißen, Sprüche zu klopfen und Ihr Publikum zum Lachen zu bringen. Sicherlich kann die Gabe eines guten Entertainers in der passenden Situation Gold wert sein, Sie können eine Rede mit Humor auflockern und somit bei der Gruppe punkten und/oder die Möglichkeit bieten, die Konzentration für ein paar Augenblicke loszulassen. Das kann sehr wichtig sein, denn ein fachlich bzw. rhetorisch seinen Zuhörern überlegener Redner neigt dazu, diese zu Überfordern – also mehr Konzentration durch Art und Inhalt des Vortrags einzufordern, als es dem einzelnen Zuhörer möglich ist. Zwar ist die Gruppe in diesem Fall nicht so schwach wie ihr schwächstes Glied, doch wenn Ihnen eine kritische Masse nicht mehr folgen kann, dann zielt Ihre Rede ins Leere.

Nun aber zurück zur Trauerrede oder einem ähnlichen Ereignis, welches keine Scherze zulässt. Gehen wir immer (!) davon aus, dass Sie als guter Redner die nötige emotionale Distanz zu Thema und Publikum haben – und sei es nur im Moment der Rede selbst. (Warum? Weil Sie Ihr Handwerk als Redner bewusst und mit kühlem Kopf einsetzen sollten; unkontrollierte emotionale Ausbrüche haben auf der Bühne in der Regel nichts verloren und werden meist mit Fremdschämen quittiert.) Humor lockert emotionale Verspannungen, egal ob er gedacht oder ausgesprochen wird.

Bei einer passenden Redesituation können Sie mit geschickt und pointiert eingesetztem Humor bei Ihrem Publikum sehr viel Bereitschaft zum Zuhören entfachen. Gemeinsames Gelächter schafft Gemeinschaftsgefühl, hinter sinnige Anspielungen zeugen von Sachkenntnis, Metaphern und Wortspiele können gute Eselsbrücken sein... Von Anlässen der Trauer oder des Schreckens abgesehen, will jeder Mensch auch unterhalten werden. Nicht zwanghaft bespaßt, das überlassen wir dem Karneval, aber eben auch durch Kurzweil bei der Sache gehalten. Scheuen Sie die Ironie nicht, denken Sie mal schräg: Hintersinniger, oft trockener Humor regt bei Ihrem Gegenüber das Denken an.

Karnevalistische Witzigkeit in Form von Zoten und geradlinigen Pointen ist hier nicht gemeint. Humor wird nämlich in vielen Bereichen der Arbeit und des Zusammenlebens unterschätzt und mit Albernheit verwechselt. Aus psychologischer Sicht ist Humor jedoch sehr wichtig, nicht zuletzt ist er an der Schulung und Weiterentwicklung von Intelligenz und Charakter beteiligt. Und was auch immer auf der Bühne passiert, nehmen Sie es im Zweifel mit Humor und Empathie!

## 2.17 Hintersinn

Hintersinnige Gedanken können verschiedenster Art sein: Ironie, Sarkasmus, eine Überraschung planen, jemanden veralbern, versteckte Botschaften, Betrug, Manipulation... uns fällt mehr ein, je weiter wir darüber nachdenken. Eines aber haben diese unterschiedlichen Dinge gemeinsam, und zwar eine zusätzliche Bedeutungsebene, die nicht für jedermann zu erkennen ist. Der Betrug ist da ein anschauliches Beispiel. So gibt es zuerst die Bedeutungsebene für den Betrogenen und alle unbeteiligten Zeugen. Hier wird ein ehrlicher, vertrauensvoller Anschein erweckt, es wird eine nicht der Wahrheit entsprechende Fassade vorgespielt. Was diese Fassade vertuscht ist die zweite Bedeutungsebene, der versteckte, eigentliche Sinn dahinter. Im Beispiel des Betrugs kann es eine Übervorteilung sein, Datenmanipulation, Steuerhinterziehung, politisches Intrigieren oder sonst etwas.

Hintersinn erzeugt automatisch Wissensstufen. Im einfachsten Fall sind es derlei zwei: Die der Wissenden (kennen oder verstehen die zweite Bedeutungsebene) und die der Unwissenden (kennen oder verstehen die zweite Bedeutungsebene nicht). Je mehr Wissensstufen vorhanden sind (A weiß nichts, B weiß wenig, C weiß viel, D weiß alles...) desto mehr Bedeutungsebenen hat ein hinter sinniger 'Gedanke'. Wollen wir uns weiterhin darauf einigen, von 'Gedanke' zu reden, wenngleich es ab mehreren Bedeutungsebenen auch zu mehreren miteinander wechselwirkenden Gedanken kommt – quasi ein Netzwerk aus Gedanken, die sich zur komplexen Idee oder Sachlage verbinden.

Hintersinn zu verstehen und zu nutzen gibt Ihnen als Redner die Möglichkeit, ein Publikum in Gruppen aufzuteilen und den verschiedenen Gruppen unterschiedliche Informationen zukommen zu lassen. Diese Gruppen unterscheiden sich in ihrer jeweiligen Wissensstufe – d.h. welche Information sie verstehen und welche nicht (manipulative Ebene, subtile Botschaft, 'Witz' einer ironischen Anmerkung...). Natürlich teilen Sie nicht allzu planbar, da Sie vorher nicht exakt wissen können, wer zu welcher Gruppe gehören wird und ob Ihr hinter sinniger Gedanke auch fachlich, moralisch... von den Wissenden akzeptiert wird. In einer Rede ist dieser Mangel an Planbarkeit jedoch selten besonders störend. So kann die Überzeugungskraft einer Rede an einer starken Pro-Kontra-Situation oder dem Lösen einer falschen Fährte gewinnen. Für beides ist es zweitrangig, welche Individuen die wissende und die unwissende Gruppe besetzen. Zudem können Sie den Charakter, die Größe, den Wissensstand... möglicherweise schon in der Vorbereitung abschätzen.

Hintersinn zu verstehen setzt die Fähigkeit voraus, "hinter den eigenen Augen Platz nehmen" zu können. Dieser Platz ist gut mit einem Jägerhochsitz vergleichbar: Eine möglichst objektive, überblickende, gesicherte und bewusst beziehbare Beobachterposition, von der aus die Möglichkeit zum Eingreifen existiert. Alles weiter draußen in der Welt (Mimik, Gestik, Handlungsweisen, Kommunikation...) wird ebenfalls zu einem Teil der Fassade, selbst bleibt man aus der gesicherten Position heraus handlungsfähig. So auch der Jäger hinter dem Geäst des Waldes. Damit die Fassade hält, muss, wer Hintersinn betreibt, seine Körpersignale kennen und kontrollieren, um suggestive Botschaften bewusst verbreiten und zurückhalten zu können.

Sie werden darstellerische Fähigkeiten nutzen, wenn Sie Hintersinn in der Öffentlichkeit betreiben: Politisches Kabarett, Komödien in Film und Theater, darstellende Kunst, Werbung, Therapeutengespräch, eine politische Rede und so weiter. Wer Menschen etwas vorspielt, einen zweiten Sinn vernebelt (aus welchen Gründen auch immer), spielt auch immer eine Rolle, genau genommen sogar zwei: Die des Wissenden und die des Unwissenden. In Vertrauenssituationen, wenn Sie ehrlich zu Ihrem Gegenüber sind, ist eine solche Fassade freilich unnützlich, wenn nicht gar schädlich.

## 2.18 Manipulation

Die Manipulation arbeitet wie der Hintersinn mit verschiedenen Wissensstufen und Bedeutungsebenen. Nun zielt die Manipulation aber ganz eindeutig auf Kontrolle ab: Sie dient dazu, die Handlungen, Denkweisen, die ideologische wie soziale Selbsteinordnung, im ärgsten Falle den Charakter einer Person oder einer Personengruppe willkürlich beeinflussen zu können. Dies mag aus den unterschiedlichsten Gründen geschehen. Nun denkt man dabei instinktiv an die bösartigsten Staatsapparate, an Sekten, an politische Rädelsführer und ähnliches – doch es sei darauf hingewiesen, dass Manipulation nicht per se moralisch zweifelhaft ist. Schon die fördernde, liebevolle Erziehung eines Kindes enthält unzählige Manipulationen. Zum Beispiel die Schnullerfee<sup>3</sup>, die es dem Kind ermöglicht, sich mit Stolz und aus eigenem Antrieb vom Schnuller zu lösen, was es von alleine nicht täte: Das Kind trägt den letzten Schnuller motiviert zur Schnullerfee, anstatt dies über die negativen Gefühle des Verlusts und des Zwangs zu erleben. Der kleine Haken an der Sache ist der, dass es die Schnullerfee nicht gibt. Die Eltern manipulieren hier ihr Kind mithilfe einer Lüge (Schnullerfee) zu einem vorher festgelegten, von ihnen – und nicht vom Kind! – gewünschten Verhalten (Ablegen des Schnullers). Nichts Anderes bezeichnet man als Manipulation.

Ein in sich oft manipulativ gebrauchter Begriff ist der der Beeinflussung. Über das Schnullerfee-Beispiel könnte man gut und gerne sagen, es handele sich dabei um Beeinflussung. Nur ist die Manipulation nicht mehr als ein Teilbereich der Beeinflussung (und umgekehrt, aber das führt hier zu weit), wie man auch sagen könnte: "Ach was, wir haben doch keine Panzer an jenen Staat verkauft: Wir haben *Fahrzeuge* verkauft." Leider sind Panzer nicht nur Waffen, sondern eben auch Fahrzeuge, was die Aussage "wir haben Fahrzeuge verkauft" so wahr wie ungenau werden lässt. Gerne wird auf diese Weise von Beeinflussung gesprochen. "Beeinflussen Sie Ihren Partner, dass er sich ihnen erkenntlich zeigt!" kann auch bedeuten: "Manipulieren Sie Ihren Partner, dass er Ihnen gefügig wird." (Ob es sich dabei um einen Sexual- oder Verhandlungspartner handelt, sei Ihren Vorlieben entnommen.) Oder in der Politik: "Wir müssen die Meinung des Wählers dahin und dorthin beeinflussen." So offensichtlich hierbei von der Manipulation tausender oder gar von Millionen Menschen gesprochen wird, so wenig fällt es diesen Menschen auf – denn Beeinflussung klingt einfach schöner.

Der menschliche Geist steht auf zwei Füßen, dem rationalen und dem emotionalen Fuß. Die Ratio ist die analytische, logische, nüchterne, sprachliche Seite, auf der unser verstandesmäßiges Denken aufbaut. Die andere Seite steuert unser räumliches, instinktives, kreatives, intuitives, emotionales Sein. Je sicherer wir auf *beiden* dieser Füße stehen, desto weniger sind wir manipulierbar. Wer sich auf der emotionalen, sowie auf der rationalen Ebene seiner selbst klar ist, wird über die eigenen Gefühle, Motivationen, Rückschlüsse, Ideologien usw. sicherlich nicht leicht hinweg zu täuschen sein. Ein einfacher Weg in diese Richtung ist es, Gefühle und Gedanken regelmäßig und wechselseitig untereinander abzugleichen – und zwar möglichst kritisch und objektiv.

Nun ist es für eine erfolgreiche Manipulation wichtig, mindestens Desinformation herzustellen (siehe unserem Beispiel mit der Schnullerfee). Je tiefer jedoch in den zu manipulierenden Geist eingegriffen werden soll (die Schnullerfee ändert eine Gewohnheit, nicht einen Charakterzug), desto weiter wird dieser in eine Konfusion gestürzt. Eine Konfusion ist einfach herzustellen: Man sorgt dafür, dass sich die Gefühls- und die Verstandesebene des Opfers in Opposition zueinander stellen. Da wir als Menschen Konfusion als unangenehm empfinden, versuchen wir, diese schnellstmöglich zu beheben, was uns dadurch gelingen kann, Gefühls- und Verstandesebene wieder in Einklang zu bringen. Und hier greift der Manipulator wieder entscheidend ein, nachdem er durch die Schaffung einer Konfusion die Grundlage für seine Manipulation bereitet hat: Er wirft uns ein vorbereitetes neues Muster hin, nach dessen Vorgabe wir Gefühls- und Verstandesebene wieder miteinander verbinden, mit dem quasi "beide Seiten" zufrieden sind. Es wurde somit ein alter Sinn aufgelöst und ein neuer Sinn geschaffen (z.B. "ich heiße jeden Fremden grundsätzlich willkommen" zu "ich werde gegen die Fremden in den Krieg ziehen"). Dankbar nimmt das in Konfusion gestürzte Hirn jeden möglichen Ausweg.

---

3 Wenn ein Kind seinen letzten Schnuller an einen sog. Schnullerbaum hängt, dann kommt nachts die Fee und holt den Schnuller ab. Sie bringt ihn in ein Land, wo er all die vorher verlorenen und ausgelutschten Schnuller trifft. Ähnlich angelegt ist z.B auch die Zahnfee.

Niemand kann die eigene Manipulierbarkeit völlig verhindern – nicht zuletzt manipulieren wir uns täglich selbst. Doch der bewusste Blick auf die diversen Bedeutungsebenen einer Ansprache schärft den Blick und kann somit gut helfen, den rationalen Aspekt der Manipulation offen zu legen: Was soll ich tun? Warum soll es getan werden? Warum soll *ich* es tun? Was ist meine rationale Motivation dazu? Was ist meine emotionale Motivation dazu? Was steht hinter diesen Motivationen? Welche meiner Charaktereigenschaften werden angesprochen? Was ist die Motivation meines Gegenübers, *dass* es getan wird? ...dass es *von mir* getan wird? Was ist letztlich das Ziel der von mir gewünschten Handlung? Welchen Einfluss soll meine Handlung auf jenes Ziel haben? ... und so weiter.

Nicht zuletzt achte man beim Gegenüber auf eine divergierende Rhetorik und Argumentationsweise, denn wie wir gesehen haben, ist ein wichtiges Element der Manipulation die Abtrennung einer alten Wertung (z.B. von "*ich* brauche meinen Schnuller" zu "die *Schnullerfee* braucht meinen Schnuller"). Da Manipulationen in unserer westlichen Welt, die auf industrielle Triebbefriedigung ausgelegt ist (und nicht auf eine Triebharmonisierung, wie es natürlicher und psychisch wie physisch gesünder wäre), oft mit Lockung arbeitet (übertriebene Werbung, falsche Versprechungen, aufgesetzte Freundlichkeit als Mittel zum Zweck, ...), sind "innerlich leere" Menschen viel öfter Opfer von Manipulation, als solche mit einer Seele, die von Zufriedenheit erfüllt ist. Denn wer innerlich leer ist, der giert regelrecht danach, diese Leere zu füllen – und greift dabei gerne nach einer Scheinfüllung (wie sie schon der Dauerkonsum darstellt, der unser westliches Leben in erschreckender Weise diktiert). Wie auch an anderer Stelle sei hier ein an positiven wie negativen Erfahrungen reichhaltiges Leben empfohlen, da eine Fülle an Erfahrungen ganz automatisch zu einem seelischen Sattsein, also zur Zufriedenheit führt.

Dies ist alles vom Individuum auch auf Gruppen übertragbar, wobei als weitere manipulative Werkzeuge gruppenspezifische Effekte gerade als Verstärkungen nicht zu unterschätzen sind.



## 2.19 Dramaturgie

Dramaturgie ist nicht der Inhalt Ihrer Rede, sondern die Art und Weise, wie Sie diesen Inhalt zusammensetzen. Dazu gehört sowohl die Dauer der einzelnen Komponenten, die Reihenfolge, die Übergänge, aber auch die Methoden und Medien, die Sie wählen. Um ein einfaches Beispiel zu nehmen: Möchten Sie etwas kochen, sollten Sie die Zutaten in der richtigen Menge (Anzahl, Intensität), Dauer und Reihenfolge, mit dem passenden Geschirr (Medien/Methode) zu einem schmackhaften Gericht verarbeiten. Machen Sie alles richtig, kochen aber die Spaghetti eine halbe Stunde zu lange, so ist Ihr Gericht im Eimer – im wahrsten Sinne des Wortes! Ihre Gäste (Publikum) werden hungern, im übertragenen Sinne ist Ihre Rede dahin.

Doch soweit soll es nicht kommen! Beim Kochen sind diese Wechselwirkungen natürlich ungleich stärker und die Flexibilität, falls etwas schief läuft, viel geringer. Doch das Kochbeispiel zeigt Ihnen sehr gut das Prinzip der Dramaturgie. Das Wort *Dramaturgie* ist im Schauspiel zu Hause, im Theater, im Film und im Fernsehen (selbstverständlich auch in Literatur, Musik, ...). Dementsprechend dramatisch klingt es auch, obwohl Sie als Redner im Regelfall doch nur Informationen vermitteln und keine Stadien unterhalten sollen.

Gehen wir zwei Kapitel zurück, dort beschrieb ich Ihnen die Situation, dass Sie mit einer humorvollen Auflockerung zur richtigen Zeit das in jenem Beispiel überforderte Publikum bei sich halten können. Und schon sind wir bei der Dramaturgie: Die richtige Methode zur richtigen Zeit! Wenn Sie Wissen etc. vermitteln müssen, sollte Ihr Publikum aufmerksam bleiben, egal ob Ihre Rede fünf Minuten oder zwei Stunden dauert. Und je länger der Vortrag, desto wichtiger ist ein geschickter Aufbau. Menschen haben Aufmerksamkeitsspannen, an die Sie sich grob halten sollten.

Hier in Stichpunkten ein paar dramaturgische Werkzeuge:

- stellen Sie Fragen, über die das Publikum nachdenken kann
- wechseln Sie zwischen anspruchsvollen und einfachen Komponenten
- wechseln Sie zwischen Vortrag und Diskussion
- überreizen Sie keine Methode
- variieren Sie in der Dauer der einzelnen Redebestandteile
- setzen Sie Spitzen (humoristisch, ernst, philosophisch, ...)
- verteilt sich Ihre Rede über mehrere Vortragsrunden (z.B. mehrtägiges Seminar), dann nutzen Sie u.U. sog. Cliffhanger<sup>4</sup>
- setzen Sie Medien nicht inflationär ein, sondern nur, wann und wenn es sinnvoll ist
- arbeiten Sie sich logisch voran (z.B. Zeitachse einer Entwicklung folgen, unterschiedliche Sichtweisen gesondert voneinander abhandeln, ...)
- denken Sie bei der Strukturierung u.U. mal rückwärts, in Abschnittslängen, Medienwechsel, Anspruch ans Publikum, ...
- variieren Sie im Tempo
- bei längeren Vorträgen: lassen Sie Pausen zu, in denen sich das Gehörte bei Ihrem Publikum setzen kann
- nutzen Sie subtile Möglichkeiten (z.B. das Publikum selbst auf eine von Ihnen forcierte Schlussfolgerung kommen lassen)

Als Futter für ein tieferes Verständnis von Vortrags-Dramaturgie empfehle ich Ihnen das Lesen von prämierten Drehbüchern und die Analyse bekannter Reden auf ihren Aufbau hin. Scheuen Sie dabei nicht die böartigen Meister der Manipulation, denn hier kommt ein besonderer Aspekt zutage: Wer nur an den eigenen Vorteil denkt – Josef Goebbels Rede im Sportpalast als Beispiel – nutzt die sich ihm bietenden Möglichkeiten gnadenlos und ohne Rücksicht auf moralische Bedenken. Diese Haltung mag verwerflich sein, lehrreich ist die rhetorische Umsetzung allemal.

---

4 *Cliffhanger* sind offene Enden am Ende einer Geschichte (Soap-Opera, Film oder Buch in mehreren Teilen, ...), die das Publikum gespannt und mit Halbwissen hinterlassen. So wird die Lust auf den folgenden Teil erzeugt, der den Cliffhanger auflöst (i.d.R. ist nichts Wichtiges passiert) und die Geschichte fortspinnt – bis zum Ende und dem nächsten Cliffhanger. Je nach Thema und Anforderungen können Sie Cliffhanger nutzen, um Ihr Publikum nach Pausen oder Tageswechsellern schnell wieder bei sich und dem Thema zu haben. Zudem ist es wahrscheinlich, dass in der Zwischenzeit ein Austausch zum Thema stattgefunden hat, wofür ein Cliffhanger absolut förderlich ist.

## 2.20 Kreativität, Sprachwitz, Schlagfertigkeit

Die Kunst der erfolgreichen Rede ist tatsächlich eine Kunst: Schauspiel, Lehrberuf, Politik... Man mag von der einzelnen Nutzung halten was man möchte, hier geht es weiterhin wertneutral um das Werkzeug der Rhetorik, nicht um den Handwerker selbst. Um ein weiteres Beispiel aus unserem Werkzeugkoffer zu holen: Wären Sie einzig dazu in der Lage, einen Schraubenzieher auch als Schraubenzieher zu verwenden, dann wären Sie kein guter Handwerker und würden z.B. schon am Öffnen der Farbdose verzweifeln. Sie brauchen Kreativität, um den Schraubenzieher als Dosenöffner zu verwenden.

Kreativität ist nichts anderes, als die Fähigkeit, selbstständig aus Gelerntem und Erlebten eigene, über (willkürliche) Vorgaben hinaus gehende Schlüsse zu ziehen. Kreativität wird von manchen Menschen gerne als Spinnerei bezeichnet, als nichts Konkretes, Handfestes oder gar Nützliches. Doch hätten wir ohne sie das Rad entwickelt? Hätte Newton die Schwerkraft entdeckt oder doch nur einen Apfel gegessen? Könnten wir durch Laute unsere Welt beschreiben? Natürlich nicht! Die Kreativität ist neben der Fähigkeit zur Reflexion (mit der Sie übrigens verwandt ist) eines der wichtigen Werkzeuge in unserem Leben.

Doch Vorsicht! Soll Kreativität im Alltag – hier im Alltag des Redners – nutzbar sein, darf sie nicht zur Phantasterei verkommen. Tagträume mögen zwar eine schöne (und gar persönlichkeitsbildend nützliche) Sache sein, doch wir arbeiten hier auf ein konkretes Ziel hin: Eine erfolgreiche Rede.

Nutzen wir unsere Sprache kreativ, so nennt man dies *Sprachwitz*. Dieser meint den freigeistigen, pointierten, phantasievollen Umgang mit der Sprache und hat mit Witzigkeit nur bedingt zu tun. Auch der Sprachwitz eines Edgar Allan Poe ist erwähnenswert, doch als wirklich witzig möchte man seine Texte wohl kaum bezeichnen. Metaphern sind ein gutes Beispiel für Sprachwitz im Gebrauch. Und – wie ich hoffe – haben Sie schon in den vorangegangenen Kapiteln Ihren Nutzen aus der ein oder anderen Metapher gezogen. Sie dienen der Veranschaulichung; Sprachwitz im Allgemeinen ermöglicht reichhaltige Formen des Ausdrucks, der Beschreibung und so weiter. Sie können deutlicher werden, kräftigere Sätze bauen, vielfältiger formulieren, ... als ohne Sprachwitz. Dies ganz lapidar gesagt, denn kein Mensch ist gänzlich frei vom Sprachwitz, von Phantasie und Kreativität.

Um Sprachwitz zu schulen, lesen Sie z.B. Wilhelm Busch, gehen Sie ins Kabarett, lesen Sie Autoren unterschiedlichen Stils und aus unterschiedlichen Epochen, suchen Sie den Dialog, scheuen Sie keine Streitgespräche, üben Sie Zungenbrecher, erfinden Sie Wortspiele, nutzen Sie Ironie, Sarkasmus, Albernheit, Neologismen, fühlen Sie sich im Sprachgebrauch (natürlich nicht in jeder Situation) wie ein Kind im Spielzeugladen. Es bedeutet ganz einfach, auch in der Sprache aus Gelerntem oder Erlebten eigene, über die Grenzen der Einschränkung durch Vorgaben hinaus gehende Schlüsse zu ziehen.

Schlagfertigkeit baut auf den Sprachwitz auf, gepaart mit einer gesunden Selbstsicherheit und einem gewissen psychologischen Verständnis. Auch Humor spielt oft eine Rolle. Schlagfertigkeit ist im Grunde die Fähigkeit, schnell, gekonnt, effektiv und stilsicher auf einen rhetorischen Angriff zu reagieren. So wichtig eine gewisse Schlagfertigkeit gerade in der Diskussion ist, so wenig möchte ich hier noch ins Detail gehen. Wie Sie eben gelesen haben, ist die Schlagfertigkeit nur ein Hybrid aus mehreren uns schon bekannten Komponenten – genutzt als Verteidigung im Falle eines Angriffs. Die hinzu kommende psychologische Komponente wiederum sollte der Stoff sein, aus welchem Ihr Charakter gestrickt ist, also Ihre Erfahrungen und das damit einhergehende Verständnis für das Fühlen und Denken des Einzelnen und einer Gruppe. Steigern Sie nun diese gesammelten Fähigkeiten mit der Zeit, so verbessern Sie auch Ihre Schlagfertigkeit. Eines noch: Wer eine gewisse Schlagfertigkeit an den Tag legt hat es nicht nötig, unter die Gürtellinie zu zielen. Um Kreativität, Sprachwitz und Schlagfertigkeit zu verbessern, empfiehlt es sich, viel zu lesen und die Wahl der Literatur abwechslungsreich zu gestalten (Gattung, Stil, Epoche, evtl. Epoche der Übersetzung), des weiteren seien Kabarett, sprachlastiges Theater, Singer/Songwriter, usw. empfohlen. Sie haben mit Büchern ein gutes Werkzeug für eine analytische Herangehensweise, mit Büchern lässt es sich arbeiten. Ebenso verhält es sich heutzutage mit Filmaufnahmen ([YouTube](#), ...). Und haben Sie keine Scheu vor der einen oder anderen Neuschöpfung – nichts, auch nicht die Sprache, ist starr und unveränderlich.

## 2.21 Desinformation

Desinformation – bzw. das Schiefgehen von Kommunikation – kann auf vielerlei Weisen geschehen und vielerlei Ursachen haben. Um den Rahmen nicht zu sprengen, wollen wir uns vereinfachend auf zwei Grundprobleme beschränken:

### 1. Die Information kommt nicht an:

Gehen wir davon aus, dass sich Ihre Zuhörer die Ohren nicht mit Wachs verkleben, wie es Sindbad im Angesicht der Sirenen tat, dann ist es als Redner Ihre Aufgabe, den Inhalt Ihrer Rede so zu verpacken, dass er ankommt. Sie sind der Sender, Sie bringen die Information in eine Form. Allbekannt ist hierbei das Sender-Empfänger-Prinzip, das besagt, dass der Sender die "Sprache" des Empfängers zu sprechen hat (was nicht ausschließt, dass sich auch der Empfänger bemühen sollte, den Sender zu verstehen). Damit ist nicht nur die Landessprache gemeint, weiterführend der Dialekt oder der Slang einer Altersgruppe oder Subkultur. Viele Botschaften werden im Subtext übermittelt, auch die gemeinsame kognitive und sachliche Kompetenz ist Teil der Informationsübertragung. Da die gemeinte Information hierbei nicht "sichtbar" ist, besteht freilich die Gefahr einer verstümmelten oder gänzlich verhinderten Weitergabe des tieferen Sinns, der aus dem offensichtlich Gesagten nicht erkenntlich wird. Auch gescheiterte Vermittler können der Grund dafür sein, dass eine Information nicht ankommt, wobei diese Vermittler sowohl menschlicher (Bote, Dolmetscher...) als auch technischer (Mikrofon, Brief...) Natur sein können. Da aber bei einer Rede höchstens das Mikrofon ausfällt und die Zuhörer sicherlich Ihre Sprache sprechen, können wir getrost zum zweiten Problem übergehen.

### 2. Die Information kommt verfälscht an:

Ein Beispiel sei das Anbieten von Speisen einem Gast gegenüber. In vielen Kulturen ist es Sitte, einen Gast zuerst zu bewirten. Es geht hierbei nicht um den tatsächlichen Hunger, sondern vielmehr um ein rituelles Füttern als Geste der Freundschaft. Wenn also der Gast (Empfänger) diese Geste nicht versteht und jeden Bissen aufgrund seines vollen Magens von sich weist, so signalisiert er wiederum – im nun schon interdependent ablaufendem Sender-Empfänger-Missverständnis – eine Ablehnung des Gastgebers als solchen. So kann sich ein freundliches Entgegenkommen allein durch das Missverstehen zur handfesten Feindschaft verwirren. Ein viel tiefer sitzendes Missverständnis rührt allerdings daher, dass der Mensch alles, was er erlebt (also mit den Sinnen wahrnimmt), in Bezug zu jenen Prägungen setzt, die er vorher schon erlernt hat. *"Wir sehen die Dinge nicht, wie sie sind, sondern wie wir sind."* lautet sehr treffend ein jüdisches Sprichwort. Nun ist Kommunikation etwas, wofür mindestens schon zwei Beteiligte notwendig sind, ergo zwei *"wir"*, deren Weltsicht, Sprechweise usw. voneinander abweicht: Der Sender, der sich aus seiner subjektiven Sicht heraus bemüht, die Informationen so allgemeingültig, also so objektiv als möglich zu überbringen. Und der Empfänger, der wiederum aus seiner subjektiven Sicht das vom Sender Gesagte zu werten und in seine Weltwahrnehmung zu übersetzen versucht. Von diesen Tatsachen ausgehend kommen wir – der Weg sei stark abgekürzt – nur zu einem Schluss: Jede Information wird auf ihrem Weg verfälscht – im Idealfall nicht wahrnehmbar, im schlimmsten Falle bis zur vollkommenen Unkenntlichkeit verstümmelt (und damit bis zur völligen Vernichtung der Information: sie kommt nicht an).

Hieraus stellt sich also folgende Frage: Wie können wir (als Redner) dafür sorgen, dass unser Informationsgehalt so wenig wie möglich verfälscht wird? Da das Verständnis für ein Problem der wichtigste Schritt auf dem Weg zu Lösung ist – und wir das Problem der Desinformation nun für unsere Zwecke genug durchschauen – seien einige Lösungsansätze in Stichpunkten gehalten:

- allgemein festgelegte bzw. bekannte Tatsachen mit einbeziehen: "Ich möchte Ihnen meinen Gedankengang am Beispiel von Ebbe und Flut näher erläutern..."
- Kontrolle des Informationsflusses durch Rückübersetzung (als Beispiel sei hierzu der Prozess der Übersetzung des *I-Ging* ins Deutsche durch Richard Wilhelm vermerkt)
- klare, deutliche Aussprache (bei Schrift: saubere Handschrift, ordentlicher Druck)
- persönliche Bedeutungsebenen möglichst ausklammern (z.B. "Dieser Film ist so sehenswert wie eine Sternennacht." Für den einen ist eine sternenklare Nacht sehr sehenswert, für den anderen mag diese Vorstellung an Langeweile nicht zu überbieten sein)
- in der Vorbereitung die Sicht des Publikums einnehmen
- Testvortrag vor möglichst unvorbelastetem Publikum
- Publikum als Feedback

Ein lebendiger Vortrag entfacht Interesse, Interesse erzeugt Aufmerksamkeit, Aufmerksamkeit bedeutet ein für Eindrücke offener Gemütszustand, dieser wiederum fördert die Fähigkeit mehr Informationsanteile aufzunehmen und zu verarbeiten, teils auch gegen die eigene Weltwahrnehmung, ergo: Durch einen lebendigen Vortrag wird beim Publikum eine erhöhte Wahrnehmungsbereitschaft erzeugt (insofern die Art der Lebendigkeit den Inhalt nicht verfälscht; Stichwort: Manipulation, Werbung).

Information erzeugt emotionale Sicherheit, Desinformation erzeugt logische wie seelische Verwirrung. Da Verwirrung Unsicherheit erzeugt und den damit verbundenen Drang einer schnellen Erklärung (wodurch dann wieder das Gefühl von Sicherheit entsteht), sind die zerstörerischen Folgen verwirrender Kommunikation nicht zu unterschätzen. Daher sollte jede Rede und jeder Vortrag auf eine möglichst klare, unmissverständliche und einfache Darstellung geprüft werden. Die wissenschaftliche Genauigkeit einer Studie ist in der Kommunikation fast immer ein übertriebenes, schädliches Maß.

## 2.22 Argument & Scheinargument

Die Unterscheidung zwischen Argument und Scheinargument ist in der Theorie sehr einfach: Das Argument ist in sich schlüssig, das Scheinargument ist es nicht. In der wilden Welt der Kommunikation stoßen wir hier schnell auf Schwierigkeiten, die von Scheinargumenten (bewusst oder unbewusst) schamlos ausgenutzt werden: Der menschliche Geist ist leicht zu verwirren, zu täuschen und zu übertölpeln. Daher sind Scheinargumente auch unsinnige Gedankenketten, die sinnig erscheinen.

Ein Argument zeichnet sich dadurch aus, dass es objektiv haltbar ist. Es übersteht die kritische Prüfung der Gegenseite, auch wenn es dadurch nicht zur einzigen Wahrheit werden muss. Manchmal gibt es stichhaltige Pro- und Contra-Argumente, deren Zwist dann auf anderer Ebene (z.B. der Zielführung) gelöst werden muss. Argumente zeichnen sich also durch ihre objektive Gültigkeit aus, nicht jedoch durch eine alleinige Gültigkeit. Oder besser: Je nachdem.

Problematisch wird es beim Scheinargument. Ein guter Indikator ist, wenn ein Argument einen sofortigen, emotionalen Impuls der Zustimmung auslöst. "Natürlich lügt Donald Trump, wenn er das sagt. Er lügt ja auch sonst immer!" wäre hier ein anschauliches Beispiel. Richtig ist, dass Donald Trump ein notorischer Lügner ist – und somit ist bei jeder Aussage von ihm eine gewisse Skepsis angebracht. Nun lügt aber niemand in jeder einzelnen Aussage. Somit ist auch bei Donald Trump immer die Möglichkeit gegeben, dass er die Wahrheit sagt. Will ich meine Entscheidung also argumentativ sinnvoll auf den Wahrheitsgehalt seiner aktuellen Aussage aufbauen, so muss ich diese Aussage prüfen. Vielleicht lügt er, möglicherweise ist eine Lüge sogar wahrscheinlich. Der Schluss jedoch, dass Donald Trump definitiv lügt, weil er schon vorher gelogen hat, ist ein unkluger, ungeprüfter und unlogischer Schluss. Unlogisch nicht zuletzt, weil gute, wirkungsvolle Lügen – so übrigens auch die hier beschriebene Scheinargumentation – auf Wahrheit(en) aufbauen. Also selbst wenn Trump lügt, kann eine darin enthaltene Aussage die volle Wahrheit sein. Dies gilt es zu prüfen, bevor man ihn der Lüge bezichtigt.

Scheinargumente sind sehr vielfältig. Sie zehren oft von typisch menschlichen Trugschlüssen (hier sei auf das sogenannte *Ziegenproblem* verwiesen), nutzen unseren Hang zu emotionalen Entscheidungen (z.B. dass wir unkritischer werden, je näher uns eine Person steht) oder sind einfache Ablenkungsmanöver (z.B. das Vergleichsargument). Der Vielfalt von Argumentation und Scheinargumentation kann ein Kapitel dieser Länge nicht gerecht werden – daher sei Ihnen dringend empfohlen, sich durch eine Auflistung durchzuarbeiten. Das Internet ist hierfür eine gute Quelle.

Weiterführend empfehle ich dieses Video: [Scheinargumente erkennen](#)

## 2.23 Suggestivsprache

Unter der Suggestion versteht man das für den Empfänger unbewusste "Unterschieben" von Gefühlen, Informationen und so weiter. Wir sehen schon am Begriff "Unterschieben", wie Suggestionen funktionieren: Sie sind keineswegs per se etwas Schlechtes, trotzdem erzeugt der (eigentlich neutrale) Begriff "Unterschieben" eine ablehnende Haltung. Ohne auch nur ein negatives Wort gesagt oder eine schädliche Situation beschrieben zu haben (man schiebt ja auch einer Pizza ein Backpapier unter), hat meine Wortwahl bei Ihnen eine Haltung erzeugt. In diesem Fall eine Haltung, die der Sache nicht entspricht: Wir nutzen Suggestionen im täglichen Sprachgebrauch meist unbewusst; nutzen wir sie bewusst, so steckt da mitnichten automatisch eine böse Absicht dahinter – trotzdem konnten Sie wahrscheinlich bei sich nach dem ersten Satz eine gewisse ablehnende Alarmbereitschaft beobachten.

Ein gänzlich anderes Beispiel: Sie haben ein Grundschulkind, mit dem Sie nun einen kleinen Winterspaziergang unternehmen möchten. Ihr Kind hat empfindliche Ohren, da unangenehmer Wind weht möchten Sie also, dass Ihr Kind eine Mütze aufsetzt. In besagtem Alter testen Kinder gerne ihre Grenzen aus – die Frage "Würdest du bitte eine Mütze aufsetzen?" kann also eine lange Diskussion nach sich ziehen, warum eine Mütze auf keinen Fall infrage kommt. Suggestive Sprache wäre hier eine Lösung: "Die rote Mütze schaut doch doof aus, setz bitte die grüne Mütze auf!" Sie werden sehen: Ihr Kind steht Sekunden später bereit, mit der roten Mütze auf dem Kopf.

Löst eine Suggestion eine Vorstellung aus, so können wir hier auch von einer Idee sprechen. In einer Verhandlung kann es z.B. sehr sinnvoll sein, Ihrem Gegenüber eine Idee unterzuschieben, die Sie sich als Ergebnis oder Teilergebnis wünschen. Hat Ihr Gegenüber das Gefühl, es wäre seine Idee gewesen, so steigt die Bereitschaft deutlich an, diese auch zur Umsetzung zu bringen.

Suggestionen können auch Handlungen auslösen. Beispielsweise wäre der Hinweis auf kalte Füße gut dazu geeignet, den Impuls "Lass uns reingehen!" bei Ihrem Gegenüber auszulösen.

Suggestivsprache ist also eine Verpackung für etwas, das Sie unterschieben möchten, und daher ein wichtiges Werkzeug für Manipulation. Alle aufgeführten Beispiele zeigen, dass die Verpackung die Gefühle anspricht und den aus ihnen entstehenden Impuls in eine gewisse Bahn lenkt. Das Mützen-Beispiel ist hierfür besonders anschaulich.

Auf der anderen Seite sollten Sie darauf achten, wann und warum kommunikative Situationen bei Ihnen Gefühle auslösen und welche Motivation bei Ihrem Gegenüber möglicherweise dahinter steht. Suggestive Sprache nutzt gefühlsbetonte und – gerade um wichtige Punkte zu setzen – sogenannte Hochwertwörter. Werden solche besonders "großen" Worte oder Redewendungen verwendet – möglicherweise sogar beiläufig eingestreut – dann sollten Sie aufmerksam sein. Möglicherweise liegt dieser Sprechweise eine Taktik unter. (Trotzdem: Versteifen Sie sich nicht darauf, dass es unbedingt eine Taktik sein muss. Gerade bei älteren Leuten ist das durchaus eine gelernte und unreflektierte Sprechweise, die weniger bedeutet, als sie bedeutungsschwanger klingt.)

Zuletzt möchte ich (analog zur Manipulation) darauf hinweisen, dass Suggestivsprache ein nutzbares Werkzeug ist, das weder als gut noch als schlecht zu werten ist. Suggestivsprache alleine schadet nicht und nützt nicht, ebenso die Manipulation. Erst der Zusammenhang mit dem, was durch sie erreicht werden soll, gibt ihr einen Wert. Da gerade Populisten und politische Demagogen Manipulation und Suggestivsprache geradezu inflationär benutzen, hat beides einen gewissen, eher negativen Ruf – wie ich zu Beginn dieses Kapitels anschaulich dargestellt habe. Um es metaphorisch auf den Punkt zu bringen: Populisten und politische Demagogen benutzen auch Mikrophone. Ist das nun ein Grund für Sie, auf Mikrophone zu verzichten, wo sie eigentlich zweckmäßig wären? Natürlich nicht!

## 2.24 Gefühle erzeugen & nutzen

Dass wir zu großen Teilen gefühlsgesteuerte Wesen sind, sollte mittlerweile durchgedrungen sein. Und dass es grundsätzlich nichts Schlechtes ist, diese Emotionalisierbarkeit für den eigenen Vortrag zu nutzen, will ich hier noch einmal unterstreichen: Der Zweck heiligt zwar nicht die Mittel, doch sind die Mittel neutral zu bewerten, dann entscheidet eben doch der Zweck über gut oder schlecht. Hass ist da meist ein Gefühl, das zum Schlechten missbraucht wird. Mitgefühl kann beides sein. Echte Empathie geht meist in die Richtung des Guten, denn sie ist – im Gegensatz zum allgemeineren Mitgefühl – nur schwer zu täuschen. Doch hier soll es nicht um die Moral gehen, sondern ganz konkret darum, wie Gefühle erzeugt und nutzbar gemacht werden können.

Ein elementarer Aspekt der Gefühle ist ihre Übertragbarkeit. Jeder Spielfilm, jedes Theaterstück macht sich diesen Faktor zunutze. Selbst die Evolution schlägt mit dem Kindchenschema, dem Ausdruck des Hungerleids und vielem mehr in dieselbe Kerbe. Sie kennen es ja selbst: Setzen Sie sich mit bester Laune in einen Raum voll schlecht gelaunter Menschen, so wird Ihre Laune mit der Zeit ebenfalls schlechter. Je mehr Sie mit diesen Menschen interagieren, desto schneller geht es. Umgedreht funktioniert das übrigens auch.

Gefühle nutzen Sie in der Kommunikation logischerweise dadurch, dass Sie die Gefühle, die Sie für Ihre Zwecke benötigen, beim Gegenüber erzeugen. Habe Sie das Gefühl nun erzeugt – zum Beispiel Begeisterung im Sportteam für Ihre Taktik – dann wird Ihr Gegenüber den Weg einschlagen, den Sie sich wünschen, ganz ohne dass Sie anschieben müssen. Klingt manipulativ? Ist es auch. Sind Ihre Methoden nicht per se schlecht, weil schädlich, und ist Ihr Ziel ebenfalls nicht schädlich für Ihr Gegenüber, so ist daran jedoch nichts auszusetzen.

Wie erzeugen Sie nun die Gefühle, die Sie haben wollen? Wenn Sie die Gefühle selber leben (und die Situation es hergibt), dann ist es die schon erwähnte Übertragung, die Ihr Gegenüber anstecken kann. Wenn Ihr Gegenüber dafür offen ist, müssen Sie die Vermittlung Ihrer Gefühlslage – zum Beispiel die genannte Motivation für eine Taktik – nur noch in kommunikativ geschickte Bahnen bringen: Dramaturgie und Metaphorik seien hier beispielhaft genannt.

Eine weitere Möglichkeit, Gefühle zu erzeugen, sind Bilder. Präsentieren Sie vor einer größeren Gruppe ein süßes Katzenbild, so sind Ihnen die "Ohh!"s und "Aaah!"s sicher. Möchten Sie die Not von Flüchtlingen im Mittelmeer aufmerksam machen, dann nutzen Sie dafür nicht die nackten Zahlen, sondern ein beispielhaftes Bild wie das von Alan Kurdi.

Auch Musik erzeugt bekanntlich starke Gefühle. Wie auch bei Bildern ist hier aber zu beachten – vielleicht sogar noch mehr – dass Geschmäcker verschieden sind. Ergo: Die Gefühle, die ein Musikstück auslöst, sind sehr unterschiedlich.

Da das Erzeugen und Nutzen von Gefühlen – zurecht und zu Unrecht – sehr schnell mit Manipulation in Verbindung gebracht wird, will ich zuletzt zweierlei empfehlen. Erstens: Übertreiben Sie es nicht. Zweitens: Machen Sie offen erkennbar, was Sie gerade tun. Doch auch hier gilt, dass es letztlich an Ihnen, an den Umständen und an der Rede selber liegt, wie und wie offensichtlich Sie sich die Gefühle ihres Publikums zunutze machen.

## 2.25 Metakommunikation

Als Metakommunikation bezeichnen wir – einfach gesagt – Kommunikation über Kommunikation. Mit Kommunikation über Kommunikation ist nicht jedoch gemeint, dass man einzig über Techniken der Kommunikation spricht, sondern dass man von einer quasi erhöhten Position aus über all das spricht, was die Hintergründe der Kommunikation betrifft: Techniken gehören sicherlich dazu, aber auch das persönliche Empfinden, Hinweise auf persönliche Prägungen (z.B. "Wenn du so streng mit mir sprichst, erinnere ich mich an meinen überstrengen Vater und nehme eine Abwehrhaltung ein..."), sprachliche und verbale Gegebenheiten ("Ich kann dich nicht richtig verstehen, da du für mein altes Gehör zu leise sprichst..."). Im Grunde bleibt die absolute Metakommunikation eine Theorie (wie fast alles Absolute), denn ein Gespräch auf einer rein solchen Basis würde als absolut(!) nüchternes und objektives Gespräch über Kommunikation und ihre Gegebenheiten jedwede unbewusste Beeinflussung ausschließen. Doch das können wir Menschen eben nicht: Stellen Sie sich vor, das Gespräch geht sehr lange und ihr Harndrang steigt von Minute zu Minute – schon wird sich ein individueller Einfluss auf das Sprechtempo, die Ausführlichkeit Ihrer Ausführungen und Ihrer Aufmerksamkeit beim Zuhören ergeben. Trotz einer angenommenen weltanschaulich absoluten Objektivität (die es nicht gibt), wären Sie schon aus rein körperlichen Gründen nicht mehr völlig objektiv: Sie würden ein Ende des aktuellen Gesprächsmoments bevorzugen, sie müssen schließlich dringend zur Toilette.

Trotz, dass sie eher ein theoretischer Fingerzeig denn eine alltägliche Praxis ist, kann uns der Versuch der Metakommunikation dabei Helfen, Missverständnisse und Desinformation zu verhindern bzw. aufzulösen. Bleiben wir bei unserem Beispiel: Wenn Sie mitten im Satz Ihres Gegenüber aufstehen, wortlos zur Toilette gehen und fünf Minuten später wiederkommen, ist die Wahrscheinlichkeit recht hoch, dass Ihr Gesprächspartner – erzürnt ob dieser offen zur Schau gestellten Nichtbeachtung – längst das Weite gesucht hat. Durch einen kurzen Einschub in Metakommunikation, der sich nicht auf die Sache selbst bezieht sondern eben auf Ihr Verhalten innerhalb der Kommunikation (sie brechen die Kommunikation ab und verlassen den Raum), beugen Sie dem Missverständnis vor und sichern damit die Weiterführung des Gesprächs: "Entschuldige bitte, dass ich dich unterbreche, aber ich muss dringend die Kanne Tee loswerden."

Dass durch das offene und möglichst klare Darlegen der eigenen Handlungsmotivationen (natürlich auch der gemeinsamen) viele Missverständnisse auf einfachste Weise aus dem Weg geräumt werden können, liegt auf der Hand. Das größte Hindernis dabei ist die Tendenz zur Fassade, deren Wahrung manchen Leuten wichtiger scheint als die Überwindung eines akuten (Kommunikations-)Problems. Ein weiteres Problem ergibt sich durch die persönliche Wertung, die ja – wie gesagt – nicht auszuklammern ist und im schlimmsten Falle den Versuch der Metakommunikation völlig unterwandert.

Im Ringen mit Manipulation und Scheinargumentation ist die direkt angewandte Metakommunikation ein scharfes Schwert. Sie hebt den Vorhang und macht Verborgenes sichtbar – was im Falle von Manipulation und Scheinargumentation eben deren Fehlinformationen klar erkennbar macht. Sind Sie in einer solchen Scheindebatte gefangen und es gelingt Ihnen, den Schein durch zielgenaue Metakommunikation im richtigen Moment auszuhebeln, dann haben Sie das Ringen um die Deutungshoheit gewonnen.



## 2.26 Mimik

Die Ausdrucksformen des Menschlichen Gesichts sind vielfältig. Vom nachdenklichen Stirnrunzeln bis zur Augen und Mund öffnenden, strahlenden Freude. Wir erkennen die Gemütslage unseres Gegenüber vor allem an dessen Mimik – und darauf reagieren wir mit Gefühlen. Werden wir aggressiv beäugt, so steigt unsere eigene Bereitschaft zur Aggressivität: Wir "verschanzen" uns, festigen unseren Standpunkt und sind trockenen Argumenten gegenüber nur noch wenig aufgeschlossen. Sofort läuft die Emotionsmaschinerie an und bremst die Sachlichkeit aus.

Auf der anderen Seite arbeitet z.B. die Werbung sehr deutlich (und bewusst!) mit Freundlichkeit. Einem freundlichen Gesicht kaufen wir das Waschmittel gerne ab, da fragt man nicht mehr nach etwaigen ungesunden Inhaltsstoffen.

Im Umgang mit der Mimik möchte ich Ihnen nun drei Denkansätze an die Hand geben:

### 1. Mimik des Gegenüber:

Nicht nur am direkten Verhalten Ihrer Zuhörer erkennen Sie, ob und wie Ihre Rede aufgenommen wird. Hier ist auch die Mimik entscheidend. Da unsere Mimik in den meisten Fällen unbewusst abläuft, haben Sie damit, die Mimik Ihres Gegenübers zu beobachten, oftmals einen sehr direkten Zugang zur wahren Natur seiner Gefühle, seiner Einstellung Ihnen und Ihrem Vortrag gegenüber. Oft versuchen wir mit Worten zu verschleiern, was wir wirklich denken, die Mimik macht da gerne einen Strich durch die Rechnung. Vergessen Sie jedoch nicht, dass Sie aus der Mimik zwar die Stimmung, die Gefühle Ihres gegenüber ablesen können, nicht jedoch die Gründe dafür (z.B. Kopfschmerzen, Freude über Ihr Outfit...).

### 2. Eigene unbewusste Mimik:

Sie kommen nicht darum herum, als Mensch Signale abzugeben, die Sie nicht oder nur schwer kontrollieren können. Was für Ihre Zuhörer gilt, gilt selbstverständlich auch für Sie selbst. Eine einfache Möglichkeit, dieser Durchschaubarkeit entgegenzuwirken, ist es, eine Art emotionsloser Maske aufzusetzen. Doch Ihre Zuhörer sind Menschen, sie reagieren auf Emotionslosigkeit instinktiv mit Ablehnung. Lernen Sie also nicht, mimische Ausdrücke zu verhindern, lernen Sie, Einfluss auf Ihre Mimik zu nehmen. Und dies möglichst „von innen“, also aus den Gefühlen heraus.

### 3. Bewusster Einfluss auf die eigene Mimik:

Da die Mimik immer ein Ausdruck innerer Gefühle ist, gilt es für Sie als Redner, Ihre Gefühle kontrollieren und kanalisieren zu können. Ein authentischer Redner überzeugt weit mehr, als ein "roboterhafter" Redner. Er hat echte Gefühle, das kommt an und verbindet (man möchte behaupten, dass dies ein entscheidender Faktor für den Sieg bei der US-Präsidentenwahl 2016 von Donald Trump über Hillary Clinton war: So politisch und menschlich fragwürdig Trumps Aussagen auch sein mögen, sie waren echt, seine Gefühle dazu ebenfalls; im Gegensatz zu Clintons robotischer Maskerade fühlte man sich bei Trump nicht belogen, obwohl er ein nachweislich notorischer Lügner ist). Echte Gefühle erzeugen eben auch echte Mimik, diese sind nicht nur lesbar, sie sind erlaubt, sofern sie nicht zu stark werden und das dahinter stehende Gefühl "erlaubt" ist.

Um einen guten Zugang zu Ihrer eigenen Mimik zu bekommen, machen Sie einfache Übungen: Bringen Sie sich gedanklich in eine gewisse Stimmung und lassen Sie Freunde erraten, um welche Stimmung es sich handelt. Filmen Sie Ihre Auftritte und analysieren Sie Ihre Mimik in den verschiedenen emotionalen Situationen (verbaler Angriff, Zustimmung, Applaus, Konzentration...). Erraten Sie die Gefühle anderer anhand deren Mimik. Und wenn es Ihnen sinnvoll erscheint, üben Sie konkrete mimische Ausdrücke vor dem Spiegel.

## 2.27 Gestik und Körper

Viele Sachverhalte sind rein durch das Wort nur schwer oder umständlich zu beschreiben. Hier können Bilder helfen, Tondokumente usw., doch gerade die Gestik kann ein probates Mittel sein, solche Probleme zu umschiffen. (Stellen Sie sich vor, Sie müssen die Größenverhältnisse zweier Gewächse grob darstellen, Ihre Arme und Hände sind bestens geeignet, eine Größe von wenigen Millimetern bis zu einer Größe von über einem Meter darzustellen, ohne im gesprochenen Wort weiter darauf eingehen zu müssen.) Der unbestreitbare Vorteil: Sie haben die Gestik immer dabei.

Emotionale Anspannung ist eng mit körperlicher Anspannung verbunden. Sind Sie emotional angespannt, so lockern Sie den Geist auch mal durch rein körperliche Lockerungsübungen (auf den Fußballen hüpfen, Arme kreisen lassen, stehend den Oberkörper und die Arme nach unten hängen lassen, ... nicht zuletzt eine Massage oder ein Saunagang). Stehen Sie aber starr und unbeweglich vor Ihrem Publikum, so sind Sie kaum in der Lage, Ihre innere Anspannung über den Körper entweichen zu lassen. Gestik heißt Bewegung, die emotionale Anspannung (bzw. ein Teil davon), kann auf diesem Weg gelöst werden und aus den Armen, Füßen, Fingerspitzen usw. Ihren Körper und damit Ihren Geist verlassen. Doch Vorsicht, übertreiben Sie es nicht, springen Sie nicht wie ein Derwisch auf der Bühne hin und her – das lösen innerer Anspannung sollte eher als natürlicher und teilweise unbewusster positiver Nebeneffekt von Gestik und Bewegung angesehen werden.

Selbstvertrauen ist unumgänglich bei einer Rede vor Publikum. Sie müssen nicht davor strotzen, doch in nackter Angst zu versinken wäre definitiv verkehrt. Und hier schreibe ich nichts Neues, wenn ich behaupte, ein körperliches Wohlgefühl, eine positive Sichtweise auf den eigenen Körper und damit verbunden ein gesundes, kraftvolles Körperbewusstsein gibt Ihnen auch eine gewisse emotionale Sicherheit. Hier geht es weder um gesellschaftskonforme Schönheitsideale noch um Leistungssport – es geht um ein gutes, kraftvolles Körpergefühl. Dehnen Sie sich vor Ihrem Auftritt, bringen Sie den Kreislauf in Schwung und stehen Sie möglichst aufrecht!

Kurz möchte ich noch auf die Aura eingehen, die ich hier abseits jeder Metaphysik mit dem Bereich um Ihren Körper herum ansehe, der sozusagen Ihnen 'gehört'. Gemeint ist im Grunde der Abstand der sogenannten Armlänge – kommt Ihnen jemand körperlich unangenehm nahe, so durchschreitet er den Rand und tritt in Ihre Intimsphäre ein. Wie nahe das in der Realität ist, ist abhängig von der jeweiligen Persönlichkeit, machen Sie also gerne eine Selbstprobe. Auch das Umfeld und die momentane Stimmung hat einen gewissen Einfluss auf die Größe und Empfindlichkeit Ihrer 'Aurablase' (in der Disco ist körperliche Nähe sicherlich weniger unangenehm als in der Schwimmbaddusche).

Es gibt hierzu eine einfache Übung aus dem Kampfsport (Bo-Stab): Stehen Sie aufrecht und haben Sie genug Platz um sich herum, nehmen Sie einen ca. 1,20 Meter langen Stab mit dem einen Ende in die Hand (zur Not tut es ein Besenstiel), so dass das eine Ende an der Innenseite Ihres Unterarmes anliegt und bis in die Armbeuge reicht. Das andere Ende berührt bei locker ausgestrecktem Arm den Boden. Ziehen Sie nun einen Kreis um sich (der Stab ist kein Stab sondern eine Verlängerung Ihres Körpers) – dies ist in etwa der Bereich, der auf der Bühne ausschließlich Ihnen gehört. Die verlängerte Armlänge.

## 2.28 Triebe

Auch hier soll es reichen, an der Oberfläche der Thematik zu kratzen, da die Triebe zwar auf jeden einzelnen Menschen einen nicht zu unterschätzenden Einfluss haben – und damit teils exponentiell auf die Gruppendynamik – sie unser Thema aber nur indirekt betreffen. Meine Darstellung ist stark vereinfacht und klammert individuelle Aspekte wie die Impulskontrolle aus.

### 1. Selbsterhaltungstrieb:

Hierzu gehören sowohl der Trieb, den Hunger und den Bedarf nach Schutz vor Angriff und Wetter zu stillen, als auch der Wunsch, einer Gruppe anzugehören. Die Gruppe dient dem Überleben des Individuums, so ist ein einzelner Mensch ohne die Hilfe zivilisatorischen Wissens (wie z.B. Fischfang) nicht in der Lage, alleine in der Wildnis zu überleben. Er würde verhungern, erfrieren, verdursten, gefressen werden. Der Drang oder Trieb einer Gruppe anzugehören ist angeboren, wir teilen ihn mit den Herdentieren, den Schwarmtieren (Vögel, Fische) und den Primaten. Wenn wir die menschliche Gesellschaft mit etwas Abstand betrachten, dann kann zeigt sich folgendes Bild: Der Mensch definiert sich zu großen Teilen durch die Zugehörigkeit zu einer Gruppe, ohne sich dessen bewusst zu sein. Ein profanes wie offensichtliches Beispiel ist der Fußball, der die Leute in – grob gesagt – drei Lager teilt: 1. Die Gruppe der Heimmannschaft (Spieler, Fans, Betreuer...) 2. Die Gruppe der gegnerischen Mannschaft. Diese beiden Gruppen positionieren sich durch Logos auf den Hosenträgern, durch Fanschals und Gesänge sehr deutlich. Projizieren wir uns nun in eine beliebige Kneipe zu einer beliebigen Fußball-Weltmeisterschaft, dann fällt uns neben diesen beiden noch eine dritte Gruppe auf: Diese ist offensichtlich frei von der Begeisterung für den Fußballsport und wendet sich von den beiden rivalisierenden Fußballgruppen fast ebenso deutlich ab, wie diese voneinander (vielleicht sogar deutlicher, da wir es hier auch mit einer Gruppenverschachtelung zu tun haben). Das sind die Desinteressierten. Nun kann der Selbsterhaltungstrieb in anderer Art direkt auf der Bühne "genossen" werden: Lampenfieber erzeugt einen starken Fluchtreflex, der den selben Fluchtreflex darstellt, wie wir ihn hätten, würde plötzlich ein schlecht gelaunter Tiger vor uns stehen. Nur mit dem Unterschied, dass es beim Lampenfieber keinen objektiven Fluchtgrund gibt, wir also den imaginären Tiger aushalten müssen, um das Gesicht nicht zu verlieren. Ein besonders wichtiger (und leider auch sehr trauriger) Aspekt des Selbsterhaltungstriebes findet sich wiederum in Zusammenhang mit Gruppen: Die Gier nach Macht. Wie anfangs beschrieben gibt die Gruppe Schutz vorm Tode. Auch wenn das heutzutage faktisch nicht mehr der Fall ist, fühlt es sich doch weiterhin so an (z.B. Mobbing); wer am untersten Ende seiner Gruppe angekommen ist, der fühlt die Gefahr, von der Gruppe verstoßen zu werden, als eine Todesangst. Wie kann man nun dem Herausfallen aus der Gruppe entgegenwirken? Natürlich, indem man möglichst weit in der Gruppenhierarchie aufsteigt. Und der höchste Punkt ist der Herrscher, die Führerfigur einer Gruppe, an dieser Position braucht man keine Angst mehr haben. Ein etwas zu einfach ausgedrückter, trotzdem nicht unwahrer Schluss ist dann folgender: Je weniger Urvertrauen der Mensch als Kleinkind erlernt hat, desto weniger kann er als Erwachsener in sein Umfeld vertrauen. Als logische Schlussfolgerung sucht er die Sicherheit nicht in der zwischenmenschlichen Beziehung, also im persönlichen Vertrauen, sondern in der Beherrschung seiner Mitmenschen. Und die Pflugschar der Beherrschung ist nun mal die Macht: "Ich kann nicht darauf vertrauen, dass mir meine Mitmenschen freiwillig wohlgesonnen sind, also muss ich sie beherrschen, so dass sie mir wohlgesonnen sein *müssen*." Von Wirtschaft bis Politik sehen wir dieses Fehlverhalten oft und deutlich.

## 2. Arterhaltungstrieb:

Hierbei geht es vornehmlich um die Fortpflanzung, ein Trieb, der selbst heute noch – und das mit den schädlichsten Folgen – bagatellisiert und unter den Schlafzimmerteppich gekehrt wird. Jeder seelisch/psychisch gesunde Mensch würde, stellte man ihn vor die Wahl, den eigenen Tod dem Tode des eigenen Kindes vorziehen: "Dann geh ich halt von dieser Welt, doch meine Art, die bleibt erhalten." Wie wichtig uns die Arterhaltung ist, sollte mit diesem einfachen Beispiel auf der Hand liegen. Auch die Tatsache – um ein unmoralisches Negativbeispiel zu benützen – dass noch jede Gesellschaft auf dieser Welt auf ihre halbwegs humane bis unfassbar grausame Art und Weise versucht hat, in ihren Augen degenerierten Nachwuchs zu verhindern, dient hier der Anschaulichkeit. So töteten die Spartaner schwächliche männliche Babys, so versuchen wir heute mittels moderner Untersuchungen "rechtzeitig" (also wenn eine Abtreibung noch möglich ist) herauszufinden, ob der Nachwuchs eine schwerwiegende Behinderung hat. Kurzum, was keine große Aussicht auf Fortpflanzung – sprich: Arterhaltung – hat, wird ausgemerzt. Nun ist die Sexualität die Grundlage der Arterhaltung. Mann wie Frau sind hierfür perfekt aufeinander abgestimmte Geschlechter, die nur in Zusammenarbeit und im positiven Zusammenführen ihrer augenscheinlichen Unterschiede durch den Nachwuchs zur erfolgreichen Arterhaltung führen. (Übrigens so perfekt aufeinander abgestimmt, dass – im Gegensatz zu manch menschenfeindlicher Behauptung – auch genügend Raum für nicht fortpflanzungsfähige Sexualität wie z.B. die Homosexualität entsteht.) Wenn die Sexualität den Nachwuchs erzeugt, ich aber für meinen Nachwuchs sogar sterben würde, dann kann die Sexualität ja gar nicht hoch genug eingeschätzt werden – auch hier löst sich der Wert der Sexualität übrigens von ihrer Zeugungsfähigkeit: Für Homosexuelle ist die Sexualität ebenso wertvoll wie für Heterosexuelle, und so weiter. Eine Störung stört dann das Selbstbewusstsein ganz empfindlich. Wenn also, wie wir unlängst gesehen haben, die seelische Stärke und emotionale Standhaftigkeit einen direkten Einfluss auf Ihre Sicherheit und damit auf die Sicherheit und Überzeugungskraft Ihres Vortrages haben, Ihre gelebte oder zumindest gefühlte Sexualität wiederum einen starken Einfluss auf jene Stärke und Standhaftigkeit mit sich bringt, dann ist schon viel zum Thema gesagt. Grundsätzlich sollten Sie Sexualität nicht mit Sex verwechseln, der nur ein Aspekt der Sexualität unter vielen ist (Liebe, erotisches Empfinden, körperliche Kommunikation, Sinnlichkeit, nicht zuletzt ist Ihre Sexualität eine Art Spiegel Ihrer Denkweise und Weltanschauung). Zudem ist eine gesunde Sexualität ein starkes Mittel, um akut wie dauerhaft Stress abzubauen.

Nun gibt es sehr viel mehr triebgesteuertes Verhalten, auch die beiden aufgezeigten Triebe unterteilen und verzweigen sich – und gerade die Sexualität ist weitaus diverser und vielfältiger, als meine paar Zeilen den Eindruck machen. Aggressionsentladungen sind hin und wieder triebgesteuert; die kindliche Neugier ist ein evolutionär grundlegender und zum Überleben unserer Art unabhömmlicher Trieb: Würden Kinder nicht lernen wollen, sie würden von Geburt an keinerlei Lernfortschritte machen, würden ein Leben lang an der Brust hängen, jedoch niemals das Wort "Mama" oder "Papa" sagen. Oder mit anderen Worten: Wären Kinder wie diese übervernünftigen Erwachsenen, die jeden Trieb wegzudrücken versuchen, dann würden sie zwei- oder dreimal versuchen, auf ihren eigenen Füßen zu stehen, würden zwei- oder dreimal hinfallen und das kühne, erfolglose Vorhaben dann gänzlich aufgeben. Die hartnäckige Energie der Triebe sollte also niemals unterschätzt werden. Und ihre Wucht – daher das Beispiel der Sexualität – schon gar nicht.

## 2.29 Improvisation

Sie haben an den zahlreichen Beispielen sicherlich schon bemerkt, dass sich zwar viel planen, viel weniger aber vorhersagen lässt. Ganze Kapitel widmen sich dieses problematischen Sachverhalts, wir kommen also um das zweischneidige Schwert der Improvisation nicht herum.

Improvisation ist auf mehreren Ebenen zu betrachten. Wie wir schon gesehen haben, sind Sie in manchen Situationen gezwungen zu improvisieren. Vornehmlich haben wir nun Negativbeispiele im Kopf: Der penetrante Zwischenrufer, die verlorenen Skizzen, das defekte Mikrofon. Doch bezieht sich das Improvisieren nicht nur auf die bösen Überraschungen. Was zum Beispiel machen Sie, wenn ein in Ihren Augen unspektakulärer Ausspruch stehende Ovationen generiert? Wenn Sie mit einer Preisverleihung überrascht wurden und deshalb eine kleine Rede halten sollen? Falls Sie einen Sachverhalt durchboxen sollen, das Publikum aber schon auf Ihrer Seite ist? Allein schon, wenn Sie dank aufmerksamen Zuhörern etwas Zeit gewonnen haben und das Publikum daher nach weiterführendem Input verlangt, stehen Sie durchaus vor dem Problem einer improvisierten Rede. Sie sehen, auch in den positiven Fällen sind Ihrer Phantasie – und damit dem Möglichen! – kaum Grenzen gesetzt.

Doch gemacht, beginnen wir mit den kleinen Improvisationen in einer laufenden Rede. Sprachwitz und Schlagfertigkeit sind hier gefragt, denn mithilfe dieser beiden Handwerkszeuge sind Sie rhetorisch flink und flexibel: Haben Sie sich nun auch einen reichhaltigen Wortschatz angeeignet und sind im Thema gefestigt, sollte Ihnen eine kurze Improvisation auf der Bühne oder in Interaktion mit dem Publikum nicht sonderlich schwer fallen. Je nach Anlass können Sie gerade in kurzen improvisierten Momenten Humor einfließen lassen – Humor lockert die Situation und lässt schon aufgrund seines Hangs zur Absurdität rhetorisch sowie thematisch viele Wege offen. Doch auch hier gilt Vorsicht: Humor muss passen, sonst wird es schnell peinlich. Zudem sollten Sie der Typ dafür sein und nichts erzwingen, was nicht zu Ihnen passt.

Wichtig für die Improvisation ist, dass Sie sich auf die Einflussquelle auch einlassen. Ist dies ein Zwischenrufer, so hören Sie ihm zu und reagieren Sie inhaltlich, sofern dies nicht unmöglich ist. Improvisation ist immer eine Reaktion (auf Störungen, auf Überraschungen, auf die Raumsituation, auf eigene Gedanken...), und eine Reaktion richtet sich auch immer an der ihr zugrunde liegenden Aktion aus. Je klarer, deutlicher und unverfälschter Sie diese Aktion wahrnehmen, je richtiger Sie diese beurteilen, desto leichter wird Ihnen in der Regel eine improvisierte Reaktion gelingen. Doch da Sie ja nicht vorher wissen, wann Ihr Improvisationstalent benötigt wird, sollten Sie grundsätzlich aufmerksam sein, so lange und soweit es Ihnen möglich ist. Immer wieder bekommt man zu hören, dass Improvisation ein Zeichen schlechter Vorbereitung sei. Denn, so die weit verbreitete Meinung, wer sich ordentlich vorbereitet und/oder sich an die situationsbedingt stereotypen Richtlinien hält, braucht nicht zu improvisieren. Um es kurz zu machen: Die Erde ist die permanent beobachtbare Bühnen-Realität, mit all ihren kleinen Fallen und Überraschungen, und führt solche Aussagen ad absurdum. Nicht zuletzt ist die Improvisation eine der gehobenen Fähigkeiten, die nur beim Menschen und ein paar wenigen höheren Säugetieren zu beobachten ist.

Grundsätzlich ist es eine erlebnisorientierte Lebensweise, wie ich Sie Ihnen an anderer Stelle schon empfohlen habe, die für die Fähigkeit zur Improvisation stark förderlich ist. Hierzu möchte ich die Hirnforschung heranziehen, die unter anderem besagt, dass unsere Hirn- und Denkstrukturen ein Leben lang von unserem wiederholten Handeln und dem täglich Erlebten beeinflusst, ja wegweisend geformt werden – und damit unsere geistigen Fähigkeiten. Je vielfältiger die Eindrücke also sind (und das ist zwar richtig, wenngleich sehr vereinfacht ausgedrückt), desto vielfältiger sind auch Ihre Möglichkeiten und tiefgreifender Ihre Fähigkeit auf vielfältige Situationen zu reagieren – sprich: zur spontanen Reaktion, der Improvisation.

Das Wichtigste in einem Satz: Improvisation ist die Fähigkeit zur bewussten und zielführenden Reaktion auf eine unvorhergesehene, den momentanen Zustand direkt beeinflussende Situation, ohne auf konkrete Erfahrungswerte, Schulung, explizite Mittel etc. zurückgreifen zu können – sowie die auch als Improvisation bezeichnete Reaktion selbst.

## 2.30 Eine Rede halten

Nun ist es endlich soweit! Nehmen wir ein klassisches Szenario: Sie halten im Auftrag Ihres Arbeitgebers einen Gastvortrag vor etwa 50 Studenten. In der Sache sind Sie bewandert, das konkrete Thema ist klar und Sie haben Zugang zu Material und Recherche. Ihr Vortrag, dem eine kurze Fragerunde folgen soll, ist strukturiert und Sie sitzen mit einem Handout in der Tasche in der ersten Reihe und warten auf Ihren Auftritt.

Atmen Sie ruhig. Atmen Sie lange, sanft und stetig aus und atmen Sie danach (!) ein, indem Sie die Luft einfach nachströmen lassen, um den Unterdruck in Ihrer Lunge auszugleichen. Fühlen Sie dabei den Boden unter Ihren Sohlen, wie fest er ist. Nehmen Sie die Umgebung wahr. Sondieren Sie, was für Sie von Bedeutung ist und was nicht. Achten Sie darauf, dass Ihr Kreislauf in Schwung ist und Ihre Atmung ruhig. Nehmen Sie sich etwas Zeit für sich alleine und gehen Sie den Beginn Ihrer Rede im Kopf noch einmal durch. Nehmen Sie dabei die innere Haltung einer Routine ein, die Sie schon unzählige male durchgeführt haben – zum Beispiels das Binden der Schnürsenkel.

Nun ist es so weit, die Bühne ist für Sie eröffnet. Richten Sie Ihre Kleidung, straffen Sie Ihre Gestalt, gehen Sie zur Bühne, atmen Sie noch einmal tief durch – und betreten Sie die Bühne bewusst!

Zuerst gehen Sie an die richtige Position, achten Sie dabei auf Mikrofon und evtl. Lichtquellen. Richten Sie sich kurz ein (z.B. die Unterlagen aufs Pult, Wasser einschenken oder das Glas zurecht rücken, ...), während Sie die Szenerie überschauen. Hierbei gibt es keinen Grund zur Hektik – die Zeit vergeht für Sie schneller als für das Publikum. Dann wenden Sie sich Ihrem Publikum zu (d.h. entweder einzelne Personen gezielt ansehen oder eine fiktive Reihe hinter bzw. *über* dem Publikum ansehen, den Blick auch mal streifen lassen, beobachten usw.).

Ihre Einleitung funktioniert auf mehreren Ebenen:

Sie sollte das Publikum mitnehmen, also emotional, intellektuell, durch Spannung, offene Fragen, Cliffhanger, gute Rhetorik, etc. bei Ihrem Publikum Interesse wecken. Das haben Sie in der Vorbereitung bedacht und Ihr Skript mit Markierungen versehen, so dass Sie nun eine Vorlage haben, mit der Sie die wichtigen Punkte gezielt formulieren und ausarbeiten können. Quintessenz, herausragende Sätze oder Absätze, Zitate, ... können Sie in Ihrem Vortrag allein durch die Sprechweise inkl. Betonung, Pausen, Tempo, Dialekt, ... klar herausstellen.

Ihre Einleitung sollte einen groben Überblick über das Thema der Rede beinhalten, oder zumindest ein einführendes Schmeißerl sein. Hier haben Sie die Möglichkeit einen Fließtext einzusetzen, je nach Art des Textes und dem Anlass Ihrer Rede haben Sie darin meist eine hohe Gestaltungsmöglichkeit. In manchen Fällen gehört es jedoch dazu, dass Sie sich und/oder Ihren Auftraggeber vorstellen, Sponsoren, Mitdozenten, Teilnehmer, ... und/oder ein paar klare Worte über Ort und/oder den Anlass etc. sprechen.

Zuletzt, und hier ist ein Fließtext für die meisten Menschen sehr von Vorteil, bringen Sie während der Einführung Ihre Stimme in Fahrt. Man hat vor der Rede oft ein wenig Hektik und nur einen kurzen Moment der Ruhe. Durch den Beginn Ihrer Rede wärmen Sie Ihre Stimmbänder auf. Steigern oder senken Sie Ihre Lautstärke und Ihre Geschwindigkeit nicht zu plötzlich; und denken Sie daran, die meisten ungeübten Redner tendieren dazu, zu schnell zu sprechen. Genießen Sie es, versuchen Sie nicht, schnellstmöglich an ein Ende zu kommen, lauschen Sie Ihrer Stimme wie sie kräftiger wird, Laut für Laut, Silbe für Silbe. Hören Sie Ihre Stimme gerne, aber ergötzen Sie sich auf der Bühne nicht an ihr. Kommen Sie durch die Einführung auf Temperatur und gehen Sie dann zum Hauptteil über. Und beachten Sie auch hier: Sie sprechen nicht in einen leeren Raum, sondern haben ein lebendiges Publikum vor sich.

Der Schritt von der Einleitung zum Hauptteil ist ein dramaturgischer, in gewisser Weise auch szenischer Wechsel. Machen Sie also eine kurze Pause, in der Sie sich und Ihre Unterlagen ordnen können. Wechseln Sie u.U. das Tempo oder die Stimmung Ihrer Rede, Sie können nun auch zu einer Fragerunde, einem Kurzvortrag, Medien, ... kommen; bei unserer klassischen Rede ist es nun an Ihnen, anhand eines Stichwortpapiers eine zehnminütige Rede zu halten.

Sie haben durch die Einführung genug Sicherheit gewonnen, sowie das Publikum inhaltlich nah genug herangeführt, um jetzt die einzelnen Aspekte Ihres Vortrags abzuhandeln. Ihr Aufbau ist geschickt gewählt, Sie erhellen die Thematik klar strukturiert und unterstützen Ihre Ausführungen via Beamer. Durch den Beamer vergrößert sich Ihr Aktionsradius, Sie können sich problemlos zwischen Pult und Beamerbild bewegen: Ihr Vortrag wird lebendiger, Ihr Publikum ist nicht mehr *sicher* vor Ihnen. Wie reagiert es, ist es aufmerksam, kann es Ihnen folgen? Streuen Sie einen Scherz oder eine kurze Anekdote ein, und fixieren Sie gelegentlich eine einzelne Person.

Sie möchten das Publikum einbinden und stellen eine Frage. Bereiten Sie diese Frage vor, sowohl von Ihrem vorgefertigten Aufbau her, was Sie ja schon während der Vorbereitung taten, als auch *live On Stage*: Rhetorisch, dramaturgisch, emotional, ... je nach Anlass; es sei denn, es ergibt sich aus einem passenden spontanen Moment heraus. Es gibt ein paar zaghafte Meldungen, daher müssen Sie das Publikum aktiv zur Kommunikation motivieren. Sie sprechen die Leute direkt an, denen Sie einen Willen zur Antwort zutrauen. Sie binden polarisierende Meinungen aus dem Publikum mit ein, um so den Diskussionswillen zu fördern. Es entspinnt sich eine rege Diskussion, in der Sie moderierend bremsen und nachfragen. Es gilt, eine faire, ausgewogene, zielführende, aber nicht zu sanfte Debatte zu führen.

Ab einem gewissen Punkt (den Sie haben kommen sehen, denn Sie haben die Grundfrage der Debatte so formuliert, dass es zu diesem Punkt kommen *musste*) greifen Sie in das Geschehen ein und übernehmen das Wort. Sie haben sich während der Debatte Notizen gemacht und zwei Fragestellungen sondiert, die Sie in Ihre weiteren Ausführungen mit einfließen lassen wollen – perfekte, professionelle Improvisation!

Nun referieren Sie noch kurz und legen den Studenten Ihr (gemeinsames) Ergebnis vor. Obwohl der Schluss Ihrer Rede sehr knapp und daher nicht als einzelner Gliederungspunkt zu sehen ist, sollten Sie ihn unbedingt herausstellen. Bei den wichtigsten Punkten Ihrer Rede ist die Aufmerksamkeit des Publikums wichtig, der Schlussgedanke ist hier der *wichtigste* Punkt. Sie machen also vorher eine kurze Pause, ziehen somit die Aufmerksamkeit auf sich. Dann erläutern Sie Ihren Zuhörern Ihre Schlussfolgerung, klar, deutlich und mit starken Worten, die hängen bleiben werden.

Ihr Vortrag ist nun zu Ende, Sie wollen sich bedanken, doch das Mikrofon fällt plötzlich aus. Das Publikum hat den Fehler zwar bemerkt, wartet jedoch auf eine Verabschiedung und rufen wäre der Stimmung nicht angemessen, in der Sie Ihr Publikum verlassen möchten. Sie ziehen also mit großer Geste einen fiktiven Hut und gehen ab.

Sie waren entspannt zum Ende hin, kompetent, rhetorisch gewieft und hielten eine blitzsaubere Rede. Ein oder zwei Formfehler hätte das geübte Auge nicht übersehen, nicht jeder Ihrer Zuhörer teilt nun Ihre Meinung, doch das konnten Sie auch nicht anders erwarten. Sie haben sich und die Sache gut und wirkungsvoll vorgestellt, ein paar kritische Fragen aus der Welt geschafft und weitere Freunde für Ihr Projekt gewonnen. Viel mehr ist von einem Redner in dieser Situation nicht zu erwarten.

Die Fragerunde sollte für Sie nun kein Problem mehr sein, Sie sind nach einer gelungenen Rede in der richtigen Stimmung und geben bereitwillig die Auskünfte, die Sie geben dürfen. Sie sind bereit, anderen Meinungen und Einschätzungen offen gegenüber zu sein, haben das Fachwissen parat und sind im Zweifel schlagfertig.

Herzlichen Glückwunsch!

## 2.31 Analyse

Es soll nicht Ihre erste und nicht Ihre letzte Reden gewesen sein, nutzen Sie also alle sich Ihnen bietenden Möglichkeiten zur Analyse. Filmaufnahmen sind das Ideal, Bilder und Tonaufnahmen auch sehr praktisch, lassen Sie Bekannte *undercover* Stimmen einfangen oder fragen Sie direkt, lesen Sie die Presse zu Ihrem Auftritt, ... alles je nach Anlass. (Achtung, Freunde meinen es in Sachen Kritik oft zu gut!)

Gehen Sie Ihre Vorarbeiten an den Stellen durch, an denen Sie unsicher waren, analysieren Sie dramaturgische Hänger: War es der Aufbau, war es das Tempo, war es die Betonung, haben Sie zu viel oder zu wenig gewollt? Hat Ihr Notiz-System funktioniert oder haben Sie hier und da die Übersicht verloren? Wie war Ihr Zeitmanagement? Hatten Sie Zugriff auf das Publikum, strahlten Sie Respekt aus, waren Sie schlagfertig? Und – egal wie gut sie waren – lernen Sie aus jedem Fehler, den Sie finden... und sei es nur eine geschwächte Motivation durch überzogene Selbstkritik.



## 2.32 Zusatzkapitel – Positive und Negative Vernunft

Was ist denn hier los? Ein Zusatzkapitel?

Solche eher ungewöhnlichen Kniffe eines Autors zeigen Ihnen meist, dass es hierbei um eine Thematik geht, die dem Autor in der Sache zwar wichtig ist, an sich aber wenig mit dem eigentlichen Thema zu tun hat, bzw. eine alternative Sichtweise o.Ä. darstellen soll. So auch in diesem Fall. Ich möchte noch einmal kurz an das Kapitel **2.8 Charakter und Respekt** erinnern, in welchem ich versucht habe, Ihnen darzulegen, dass Sie in (ausnahmslos!) jeder Bühnensituation einen in der Breite wie in der Tiefe geschulten Charakter zu Ihrem Vorteil nutzen können. Nun sind diese beiden Begriffe, die ich hier einführen möchte (*Positive Vernunft*, *Negative Vernunft*) sehr eng mit dem Charakter verknüpft. Ist das Glas halb voll oder halb leer ist eine Frage Ihres Denkens, Ihres Empfindens, damit in letzter Konsequenz Ihres Charakters. Und: Ihrer Überzeugungskraft<sup>5</sup>.

### a) *Negative Vernunft*

Rollen wir das Pferd von hinten auf, von der destruktiven und damit für Ihren Auftritt wie Ihren sonstigen Lebensweg ungünstigen Seite (wohlgemerkt bewegt sich dieses Zusatzkapitel weit über das Thema der Rede halten hinaus): Das Glas ist halb leer!

Als Redner möchten Sie etwas erreichen: Sie möchten Ihr Publikum von Ihrer Meinung, Ihrem Thema usw. überzeugen, Sie möchten sich selbst oder jemand oder etwas Anderes in ein gutes (oder schlechtes) Licht rücken – was auch immer, entscheidend ist der Anlass. Wichtig für die Qualität, die Energie in der Umsetzung Ihrer Rede ist selbstverständlich Ihre Motivation – diese wiederum ist nicht zuletzt abhängig von Ihrer grundlegenden Fähigkeit zur Selbstmotivation. Die Frage, die Sie sich hierbei stellen sollten, ist ganz einfach: "Bin ich auf die Probleme fixiert, oder auf mögliche (und meinetwegen auch unmögliche) Lösungswege?"

Kommen wir nun zur Vernunft. Ich möchte Ihnen ein Beispiel geben: Sie halten Ihre allererste Rede, dies ohne die Möglichkeit zur Vorbereitung. Das Publikum ist sehr ambivalent (also kaum einzuschätzen) und besteht aus einer sehr großen Menge (großer Druck). Sie sind also ein unerfahrener Neuling unter widrigen Umständen auf der Bühne. Ist es da nicht vernünftig zu sagen: "Das schaff ich nicht, das geht schief! Ich werde das Publikum nicht überzeugen können!" Ich sage Ihnen ganz klar, dieser Gedankengang IST vernünftig! Er ist vernünftig, destruktiv und schadet Ihrer Motivation (damit Ihrem Vortrag) und wird im schlimmsten Fall zur selbsterfüllenden Prophezeiung. Begrüßen wir an dieser Stelle die *Negative Vernunft*! (Doch bitte, wenden Sie sich auch schleunigst wieder ab von ihr...)

### b) *Positive Vernunft*

Bleiben wir kurz beim obigen Beispiel, dem Sprung ins kalte Rednerwasser unter ungunstigen Voraussetzungen. Nutzen Sie die *Negative Vernunft*, so werden zu den schon vorhandenen Schwierigkeiten noch mehr dazukommen. Sie werden vielleicht mit Angst auftreten, im Extrem den Auftritt gar abbrechen oder gänzlich absagen. Das ist zwar für Ihren Auftritt schädlich, doch die Gründe für diese Entwicklung sind ja doch vernünftig: *Negative Vernunft*! Wie lässt sich hier aber eine Positive Vernunft einsetzen? Was genau stellt diese dar?

Dazu ein anderes Beispiel: Sie möchten Gitarre spielen lernen. Nehmen Sie sich einen Gitarrenlehrer, der Ihnen zeigt, wann Sie welchen Finger an welchem Bund auf welche Saite legen müssen, dann werden Sie das Gitarrenspiel auch lernen. Jedoch – sind Sie kein Ausnahmetalent oder üben nicht über die Maßen – wird es beim mittelmäßigen Spiel bleiben. Lassen wir den Gitarrenlehrer nun weg und geben Ihnen die Gitarre und etwas mehr Zeit. Sie werden Fehler machen, Sie werden langsamer lernen, Sie werden teilweise daran verzweifeln. Doch wenn sich die berühmten Aha-Effekte einstellen, dann in Fleisch und Blut: Sie werden lernen, das Instrument in seiner gesamten Fülle an Möglichkeiten und Unmöglichkeiten zu verstehen. Gehen wir natürlich davon aus, dass Sie Ihre selbst gefundenen Ergebnisse immer wieder mit der Meinung fähiger Gitarristen abgleichen und nicht auf Fehlern aufbauen.

---

5 Denn in der Tiefe meines Herzens wünsche ich mir dieses Handout auf dem Schreibtisch eines jeden Klimaforschers. Damit die katastrophal beängstigende Sachlage auf möglichst breiter Ebene kommunikativ wirkungsvoll unter die „einfacheren“ Leute gebracht wird. [interviews-4-future.podigee.io](https://interviews-4-future.podigee.io). Danke!

Im Beispiel der Gitarre haben Sie die Wahl – und niemand kann es Ihnen übel nehmen, wenn Sie sich für den leichteren Weg, den mit Gitarrenlehrer entscheiden. In unserem Beispiel Ihrer ersten Rede haben Sie jedoch keine Wahl: Sie halten die Rede ohne Erfahrung und Vorbereitung oder Sie lassen es bleiben. Denken Sie also folgendermaßen: "Oh weh, da muss ich jetzt durch. Aber wenn, dann nutze ich das, dann lerne ich dabei und werde die Fehler, die ich heute mache, beim nächsten Mal schon überwunden haben! Mal sehen, was ich schon kann, ich bin ja vom Thema überzeugt, das wird das Publikum schon merken! Zumal das mein erster Auftritt überhaupt ist, das soll das Publikum gefälligst respektieren!"

Sie haben somit aus den Nachteilen taktische und technische Vorteile gemacht, jedoch (und das ist sehr wichtig!) ohne die Gefahren Ihres Auftritts zu verleugnen. Heißen wir sie also willkommen und lassen uns von ihr bei der Hand nehmen: die *Positive Vernunft*.

### **c) Abgrenzung vom *Positiven Denken***

*Positive Vernunft* (die ich Ihnen, wie Sie sicherlich bemerkt haben, leidenschaftlich ans Herzen legen möchte) ist mit dem bekannten *Positiven Denken* zwar eng verwandt, doch in einem entscheidenden Punkt hebt sie sich klar und deutlich davon ab. Der Fokus liegt auf der Vernunft, positiv und negativ gibt 'nur' die Richtung vor. Angst davor, dass ein Angriff der Marsianer Ihre Rede stört, ist zwar negativ, jedoch keineswegs mehr mit der Vernunft zu vereinbaren. Und diese Gefahr – natürlich um 180° gedreht – sehe ich beim *Positiven Denken*: Die Schwierigkeiten einer Sache oder Situation auszublenden, es sozusagen zwanghaft positiv zu sehen. Dies ist grundsätzlich zwar mit *Positivem Denken* nicht gemeint, der Begriff *Positive Vernunft* macht solche Blüten allerdings unmöglich. Es zählt die Vernunft – wo aus vernünftigen Gesichtspunkten heraus nichts Positives zu finden ist, da lügt man sich auch nicht in die Tasche. Dem *Positiven Denken* muss man nur das Wörtchen zwanghaft voran setzen – und schon haben wir ein *Zwanghaft Positives Denken*. Versuchen Sie dies mit der *Positiven Vernunft*, dann führt sich der entstehende Begriff selbst ad absurdum: *Zwanghaft Positive Vernunft* – ein Ding der Unmöglichkeit, denn der Zwanghaftigkeit liegt immer eine Tendenz zur Unvernunft bei. Wenn sie nicht gar völlig unvernünftige Blüten treibt.

*Positive* und *Negative Vernunft* entscheiden keineswegs ausschließlich über Erfolg und Misserfolg – wir sollten Fachwissen, Reputation, Vitamin-B, Akribie, Gesamtsituation, Unterstützung, Glück usw. nicht vergessen. Doch eines ist sie, und das permanent (denn Ihre Entscheidung für *Positive* bzw. *Negative Vernunft* ist keine situative sondern eine Charakterfrage): Die Richtung Ihrer Motivation (bzw. Demotivation) und damit Tag für Tag und Auftritt für Auftritt das Zünglein an der Waage.

## 2.33 Zusatzkapitel II – Klimakommunikation

Auch dieses Zusatzkapitel ist mir eine Herzensangelegenheit: Durch meine [journalistische Arbeit](#) für die *Scientists 4 Future* verfüge ich über einen Wissensschatz zur Klimafrage, bei dem das Wort "erschreckend" ein Euphemismus ist. Und da auch die Frage des Erhalts eines für die Menschheit überlebensfähigen Klimasystems in großen Teilen durch Kommunikation (bzw. falsche und schlechte Kommunikation) entschieden wird, sehe ich hier keinen Grund, ein solches Kapitel auszusparen. Denn: Ein planetares Klimasystem betrifft uns alle, ganz unabhängig von der persönlichen Motivation, die Sie bis zu diesem Kapitel geführt hat.

Eine der Grundproblematiken ist die sperrige, übergenaue und detailversessene Kommunikation der Wissenschaft. Im wissenschaftlichen Betrieb sinnvoll und unersetzlich, ist dies Form der Kommunikation nach außen jedoch ein mittleres Desaster. Sehr anschaulich ist dieses Desaster in einer Szene des (empfehlenswerten!) Films *Don't Look Up!* dargestellt, die ich hier grob wiedergeben möchte:

Ein Komet – ein sogenannter Planetenkiller – rast auf die Erde zu, der Aufschlag ist unausweichlich. Beim Briefing der US-Präsidentin berichtet der Astronom Dr. Mindy ohne Not von einer Wahrscheinlichkeit von 99,78%, was aus wissenschaftlicher Sicht zwar der korrekte Wert ist, sich praktisch aber von einer 100%igen Wahrscheinlichkeit nicht unterscheidet: Es muss so oder so zwingend, schnell und konsequent gehandelt werden. Die Reaktion der Präsidentin ist ihrem Charakter entsprechend so absurd wie vorhersehbar: "Sagen wir 70% und dann sehen wir weiter." Was hier nach einer Komödie klingt, ist leider politischer Alltag. Just während der Erfolgswelle des Films regte die EU-Kommission an, dass die Energiegewinnung aus Atom und Gas als "klimaneutral" gelabelt wird. In anderer Sache also dasselbe Muster: Wir nennen etwas anders, als es sachlich korrekt wäre, und stehen uns somit aus der Verantwortung. Zu allem Überfluss wurde diese Entscheidung am Abend des 31.12.2021 an die EU-Mitgliedsstaaten verschickt.

Warum funktionieren solche offensichtlichen Manöver? Die Antwort ist einfach, erschreckend – und kommunikativ gut nutzbar:

Ab einer gewissen Masse an Adressaten (die übrigens mit der Schulklassengröße schon erreicht ist) setzt sich statistisch das rudimentäre Muster durch – man denke hier an die Werbung. Da mögen noch so viele aufgeklärte und reflexionsfähige Personen in der Masse enthalten sein, letztlich sind es in der Massenkommunikation die einfachen, archaischen Muster, die die größte Wirkung entfalten. Wir reden hier von Instinkten, Gefühlen und Triggern, nicht von intellektuellem Sachverstand. Und die Methode, um gezielt Instinkte, Gefühle und Trigger anzusprechen, ist die radikale Vereinfachung, bis hin zu Ja oder Nein.

Im Beispiel von *Don't Look Up!* ist dieser Aspekt in jener Szene bestens dargestellt. Zuerst ist von einer 100%igen Wahrscheinlichkeit die Rede, doch als Dr. Mindy – ohne Not, wie schon erwähnt – aus dem Reflex wissenschaftlicher Genauigkeit, praktisch irrelevante 0,22% abzieht, ist es vorbei. Die Präsidentin reagiert ähnlich einer großen Masse und tendiert von "nicht 100%ig" zu "nicht so dramatisch". Hätte Dr. Mindy in diesem Moment gesagt, der Komet schlägt ein, das sei sicher (was nicht unbedingt falsch ist, nur eben vereinfacht), dann wäre die relativierende Reaktion der Präsidentin nicht möglich gewesen. Für die Dramaturgie des Films ist dieser Moment übrigens entscheidend, da die US-Regierung ab diesem Punkt agiert, als wäre die Einschlagswahrscheinlichkeit eben nur eine Möglichkeit unter vielen.

Ebenso der Klimawandel – ebenso der Diskurs. Mit diesem anschaulichen Beispiel möchte ich der nach außen kommunizierenden Klimawissenschaft einen freundlichen, doch ebenso deutlichen Hinweis mitgeben: Kommunikation ist eine Wissenschaft! Die komplexen Zusammenhänge der Naturwissenschaften nach außen zu kommunizieren, ohne sich genügend mit der Wissenschaft der Kommunikation auseinandergesetzt zu haben, ist hingegen eine unwissenschaftliche Egozentrik der Naturwissenschaften! Und – an diesem Punkt wird es schlimm – diese Form von Unwissenschaftlichkeit schadet der so wichtigen Debatte immens und hat im schlimmsten Falle das Potential dazu, das Zünglein zu sein, das die Waage zum Einsturz bringt. Lassen wir es also nicht so weit kommen – seien wir wissenschaftlich, und zwar in der Anwendung von Kommunikation. Kommunizieren wir nicht egozentrisch sondern effektiv!

Das soll es aber nicht gewesen sein. Denn es gibt eine weitere Problematik, mit der wir umgehen müssen: Der Klimawandel und seine Folgen sind negativ, in großen Teilen beängstigend. Die (technischen und gesellschaftlichen) Lösungen erfordern mindestens eine gewaltige Anstrengung. Wäre das nicht schon problematisch genug, da beides das Potential dazu hat, starke Abwehrreflexe in Gesellschaft, Wirtschaft und Politik zu mobilisieren, kommt noch ein Aspekt oben drauf: Wenn die CO<sub>2</sub>-intensiven Wirtschaftsnationen die Folgen des Klimawandels schmerzhaft und dauerhaft zu spüren bekommen – also unabhängig von Einzelereignissen – dann wird es längst zu spät sein. Die Trägheit solch großer Systeme wie einem planetaren Klimasystem ist immens. Um einen relativ schnelllebigen Teilaspekt zu nennen: Stoppen wir heute den weltweiten Ausstoß von Treibhausgasen, dann erwärmt sich die Atmosphäre noch ~80 Jahre lang. Einfach so, aufgrund der Trägheit großer Systeme.

Wollen wir unsere Kinder und Enkelkinder also schützen, so müssen wir unmissverständlich klar machen, wohin die Reise ohne genügend Prävention gehen wird – das Präventions-Paradoxon sei an dieser Stelle nur am Rande erwähnt. Auf der Ebene der Masse muss dieses Wissen aber vor allem fühlbar sein, um ausreichend Reaktionen zu erzeugen, denn nicht der Verstand löst Handlungen aus, sondern das Gefühl. Zuletzt darf diese Fühlbarkeit durchaus erschrecken, muss es vielleicht sogar – auf keinen Fall aber darf sie abschrecken oder demotivieren.

Wie dieser schmale Grat gegangen werden kann, das wäre eine eigene Abhandlung wert und sprengt hier leider den Rahmen. Leider existiert meines Wissens eine solche Abhandlung nicht – bzw. nicht in Bezug auf die Klimadebatte und nicht so aufbereitet, dass es praktikabel wäre. Nichtsdestotrotz finden sich in diesem Handout einige Hinweise und Teilaspekte, die zur Lösung des Problems beitragen sein können. Finden Sie diese bitte selbst und wenden Sie sie auch an. Denn – auch hier so einfach wie richtig: Wir als Menschheit haben nur diese eine Chance, einen zweiten Planeten gibt es nicht!

Weiterführend empfehle ich dieses Video: [Klima, Wirtschaft & archaisches Verhalten](#)

### **3. Nachwort / Anhang / Übungen**

#### **3.1 Nachwort**

Nun haben wir viel gelernt, es scheint, als wäre eine Rede in keinem Fall mehr ein Problem, wir hätten alles im Griff. Das stimmt natürlich nicht, es kann immer viel daneben gehen, auch wenn es meistens besser läuft als in unseren Vorstellungen.

Ich habe versucht einen einfachen und übersichtlichen Leitfaden zu geben, der sich wohlgemerkt an Laien richtet, nicht an Schauspieler, professionelle Redner und so weiter. Wenn es mir gelungen ist, Ihnen einen nicht zu sehr und nicht zu wenig umfangreichen, gut verständlichen Überblick über das Thema "Reden vor Publikum" zu geben, dann bin ich zufrieden. Schön wäre es, ein tieferes Interesse geweckt zu haben, denn schulen Sie Ihre Rhetorik und Ihre Sprechsicherheit, so schulen Sie ein Stück weit sich selbst.

Diese kleine Abhandlung ist natürlich kein allgemeingültiges Werk, sie ist vielmehr ein paar in Form und Formulierung gebrachte Gedanken und Erfahrungen, daraus gezogene Schlüsse und entwickelte Konzepte, unterfüttert von Feedback und Fachwissen. Nicht mehr, aber auch nicht weniger.

### 3.2 Anhang

In Sachen Literaturempfehlungen will ich inhaltlich weit streuen. Da es in Fragen der Kommunikation immer auch um den Menschen im Gesamtbild geht, sei mir dieses weite Streuen hoffentlich verziehen:

- Baudouin, Charles - *Psychologie der Suggestion und Autosuggestion*
- Edelmann, Walter - *Lernpsychologie*
- Eibl-Eibesfeldt, Irenäus - *Liebe und Hass - Zur Naturgeschichte elementarer Verhaltensweisen*
- Feldenkrais, Moshé - *Bewußtheit durch Bewegung*
- Fletcher, George P. - *Loyalität - Über die Moral von Beziehungen*
- Hey, Julius - *Der kleine Hey*
- Hoffmann, Bernt - *Handbuch des Autogenen Trainings*
- Hofmeister, Roman - *Handbuch der Redekunst*
- Kossak, Hans-Christian - *Lernen leicht gemacht*
- Lenz, Friedrich - *Bildsprache der Märchen*
- Lorenz, Konrad - *Vergleichende Verhaltensforschung*
- Pálos, Stephan - *Atem und Meditation*
- Piattelli-Palmarini, Massimo - *Die Illusion zu wissen: Was hinter unseren Irrtümern steckt*
- Riemann, Fritz - *Grundformen der Angst*
- Roth, Gerhard - *Bildung braucht Persönlichkeit*
- Schliephacke, Bruno - *Lexikon zur Symbolpsychologie*
- Schwarz, Friedhelm - *Wenn das Reptil ins Lenkrad greift*
- Watzlawick, Paul - *Wie wirklich ist die Wirklichkeit?*

So wie die Buchempfehlungen, können auch die nun folgenden Filmempfehlungen nur eine höchst lückenhafte Liste an thematisch relevanten Veröffentlichungen abdecken:

- *Arrival* - 2016 (Sender-Empfänger-Prinzip)
- *Don't Look Up!* - 2021 (Wissenschafts- vs. Medienkommunikation)
- *Das Fest* - 1998 (versteckte und direkte Kommunikation)
- *Frost/Nixon* - 2008 (Interview, Zwiegespräch)
- *Der Gott des Gemetzels* - 2011 (selbstreferenzieller Egoismus in der Kommunikation)
- *Der große Diktator* - 1940 (Reden, Manipulation)
- *Heinrich V.* - 1989 (Reden)
- *The Kings Speech* - 2010 (Grundthematik, Reden)
- *Lost In Translation* - 2003 (fehlerhafte Kommunikation)
- *Der mit dem Wolf tanzt* - 1990 (interkulturelle Kommunikation)
- *Network* - 1976 (Populismus und Medien)
- *Pappa Ante Portas* - 1991 (Sprachwitz)
- *Wer hat Angst vor Virginia Woolf?* - 1966 (Sprachwitz, Schlagfertigkeit)

Hier noch ein paar Links zu erklärenden und weiterführenden Videos zu unserem Thema:

- [Blackout](#)
- [Kritikfähigkeit](#)
- [Motivations-Regulation](#)
- [Raum einnehmen](#)
- [Scheinargumente erkennen](#)
- [Seminar: Meditative Zusammenfassung](#)
- [Atmung](#)
- [archaisches Verhalten](#)
- [erhöhte Trefferfläche](#)

### 3.3 Übungen

#### *Bauchatmung*

Atmen Sie zweimal so lange aus, wie Sie einatmen. Atmen Sie dabei bewusst und ruhig, denken Sie daran, dass Sie erst aus- und dann einatmen. Einatmen ist nur der Druckausgleich. Sie können auch dreimal so lange ausatmen, wenn es Sie nicht anstrengt. Machen Sie diese Übung mehrmals hintereinander.

#### *Atemvolumen*

Versuchen Sie durch einen kontrollierten Luftstrom eine etwa 50cm entfernte Kerzenflamme stetig flackern zu lassen. Versuchen Sie mit der Zeit, Dauer des Pustens oder die Entfernung der Kerze zu erweitern. Machen Sie diese Übung mehrmals hintereinander.

#### *Bauchatmung / Ruheatmung*

Atmen Sie langsam durch die Nase ein und folgen Sie dem Luftstrom bewusst. Lassen Sie die Luft zuletzt in Ihren Magen sinken. Halten Sie die Luft ein wenig, atmen Sie dann stetig durch den Mund wieder aus. Folgen Sie auch hier dem Luftstrom. Machen Sie diese Übung mehrmals hintereinander.

#### *Raumbegehung*

Die Gruppe soll sich gemütlich durch den Raum bewegen (auch einzeln mögl.), evtl. mit Musik. Mit der Zeit findet sich jeder Teilnehmer an einem instinktiv gewählten Platz im Raum ein. Hieraus lassen sich u.U. introvertierte/extrovertierte, Sympathien/Antipathien und gruppendynamische Tendenzen erkennen. (Bei einem zu kleinen Raum nicht möglich.)

#### *Ähnliche Worte*

Sprechen Sie Worte mit ähnlichen Lauten hintereinander, um Ihre Aussprache zu verbessern. Ranklotzen – dranrotzen, auffliegen – aufliegen, Nachttisch – Nachttisch, Nachricht – Waldlicht – Dachblech, Anstalt – anstatt – Altstadt, und so weiter. Sprechen Sie die Wortpaare mehrmals hintereinander und steigern Sie auch die Geschwindigkeit. Achten Sie trotz gesteigerter Geschwindigkeit auf eine klare Aussprache.

#### *Zungenbrecher*

Üben Sie Zungenbrecher, so schulen Sie sowohl die bewusste Kontrolle über beinahe Ihren gesamten Sprechapparat. Zungenbrecher als Sprachübung sind vergleichbar mit Muskellockerungen, Reflex- und Dehnübungen im Sport – also ein nahezu ideales Training für die Aussprache.

- "Der apoplektische Rap-Trapper rappt apoplektisch Rap-Track-Passagen. Apoplektische Rap-Track-Passagen rappt der apoplektische Rap-Trapper."
- "Als Anna Alma abends aß, aß Anna Alma abends zwei Ananas."
- "Fips, der Flugplatzspatz nahm auf dem Flugplatz Platz. Auf dem Flugplatz nahm Fips, der Flugplatzspatz Platz."
- "Chinesisches Schüsselchen, chinesisches Schüsselchen, chinesisches Schüsselchen..."
- "Es klapperte die Klapperschlang', bis ihre Klapper schlapper klang. Bis ihre Klapper schlapper klang, klapperte die Klapperschlang'."
- "Siebzehn Schnitzer, die auf siebzehn Schnitzsitzen sitzen und mit ihren spitzen Schnitzern Ritzen in ihr Schnitzholz schlitzen, wobei sie schwitzen, sind siebzehn schwitzende, schnitzende, auf dem Schnitzsitz sitzende, spitze Schnitzer benützende Schnitzholzritzenschlitzer."

### *Lauter Bitte!*

So nennt sich eine lockere, sehr unterhaltsame Sprachübung reihum in der Gruppe. Eine Person beginnt ihrem Nachbarn aufzutragen: "Lauter bitte!" oder "Leiser bitte!". Das heißt, der Nachbar muss seinen Auftrag (ebenfalls "Lauter/Leiser bitte!") lauter oder leiser als unsere erste Person aussprechen – und gibt diesen Auftrag in der entsprechenden Lautstärke an die nächste Person weiter. Sagt nun der Erste "Leiser bitte!", folgt der Zweite und sagt etwas leiser "Leiser bitte!" (oder "Lauter bitte!")... und so weiter. Varianten sind *Höher/Tiefer bitte!* und *Schneller/Langsamere bitte!*.

Bei geübten Runden können die einzelnen Aufträge auch kombiniert werden, z.B.: "Schneller und lauter, bitte!"

### *Dialekt*

Text in eigenen Dialekt umschreiben. Haben Sie einen feststehenden Text vorzutragen, zu dem Sie jedoch kaum einen sprachlichen Zugang finden, empfiehlt es sich diesen Text in der Vorbereitung für eine Übungsrunde in den eigenen Dialekt zu übersetzen, sozusagen wie Ihnen das Maul gewachsen ist. Auch andere Dialekte, mit denen Sie gut spielen können, sind hierfür sehr nützlich. Diese Übung hilft Ihnen dabei, einen Zugang zu einem laut vorzutragenden Text zu finden.

### *Tischvortrag*

Nehmen Sie sich ein kurzes Gedicht oder einen Absatz aus einem Text, der Ihnen liegt und den Sie gut vortragen können. Gehen Sie in die Öffentlichkeit und suchen Sie sich willkürlich eine dort befindliche, Ihnen unbekannte Gruppe aus. Holen Sie sich mit einem Räuspern o.Ä, deren Aufmerksamkeit und beginnen Sie ohne Umschweife, der Gruppe Ihren Text vorzutragen. Erklären Sie vorher nichts, schließen Sie mit einem knappen "Danke". Diese Übung hilft dabei, Lampenfieber, Bühnenscheu und ähnliche Hemmungen zu überwinden.

### *Dialog*

Vertonen Sie im Kopf Filme oder Filmszenen neu. Das Hauptaugenmerk liegt hier auf Dialogszenen. Sie können sich auch Dialoge als Skript hernehmen, eine der Rollen einnehmen (oder auch beide) und versuchen schlauere, geschicktere, passendere Antworten und Formulierungen zu finden; vielleicht einen Ausweg aus dem etwaigen Dilemma. Interessant sind auch dialoglastige Serien, Theater, Kabarett, sowie die innere Fortführung von Dialogen im Alltag. Diskutieren Sie gelegentlich.



**Dominic Memmel**

Hintergründe & Kontakt: [dwm-coachings.de](http://dwm-coachings.de)

Videos: [youtube.com/dwm-coachings](https://youtube.com/dwm-coachings)

Blog: [mfis.wordpress.com](http://mfis.wordpress.com)

Verantwortlich für: [interviews-4-future.podigee.io](http://interviews-4-future.podigee.io)