

Reihe der Akademie des Handwerks
Band 2

Grundzüge der Mitarbeiterführung und des Managements

FÜR BETRIEBSWIRTE
DES HANDWERKS

von

Dipl.-Ing. Hans Cronmüller, Stuttgart

Prof. Dr. Hubert G. Grimm, Karlsruhe

Prof. Dr. Bernhard Ling, Mannheim

Dr. Rolf Seutter, Stuttgart

Dipl.-Ing. Horst G. Sommer, Stuttgart

Prof. Dr. Michael Thiele, Hagen



HOLZMANN BUCHVERLAG · BAD WÖRISHOFEN

5. Auflage 1992

© 1983 by Hans Holzmann Verlag GmbH & Co KG, D-8939 Bad Wörishofen
Alle Rechte, auch die des auszugsweisen Nachdrucks und der Übersetzung, bei
Hans Holzmann Verlag GmbH & Co KG, 8939 Bad Wörishofen

Herstellung: Holzmann Druck, 8939 Bad Wörishofen

Art.-Nr. 1802

ISBN 3-7783-0215-9

Printed in Germany

*Zu Herrn Keuner, dem Denkenden, kam
ein falscher Schüler und erzählte ihm:
»In Amerika gibt es ein Kalb mit fünf
Köpfen. Was sagst du darüber?«
Herr Keuner sagte: »Ich sage nichts.«
Da freute sich der falsche Schüler und
sagte: »Je weiser du wärest, desto mehr
könntest du darüber sagen.«
Der Dumme erwartet viel. Der Denkende
sagt wenig.
(Bertolt Brecht, Geschichten vom Herrn Keuner)*

MICHAEL THIELE

Rhetorik und Verhandlungsführung

Inhalt

Michael Thiele

| | | |
|---------|---|-----|
| 4 | Rhetorik und Verhandlungsführung | 145 |
| 4.1 | Rhetorik | 145 |
| 4.1.1 | Grundlagen | 145 |
| 4.1.2 | Arten der Rede | 146 |
| 4.1.3 | Rhetorische Übungen | 150 |
| 4.1.3.1 | Amerikanische Debatte | 150 |
| 4.1.3.2 | »Der Preis der Katze« | 154 |
| 4.1.4 | Sprech- und Argumentationsmodelle | 156 |
| 4.1.5 | Redevorbereitung | 161 |
| 4.1.6 | Technische Hilfsmittel | 165 |
| 4.1.7 | Zwanzig Rederegeln | 166 |
| 4.2 | Verhandlungsführung | 171 |
| 4.2.1 | Sprechen und Zuhören | 171 |
| 4.2.2 | Zur Diskussion | 174 |
| 4.2.2.1 | Vor der Diskussion | 174 |
| 4.2.2.2 | Diskussionsphasen | 175 |
| 4.2.2.3 | Der Diskussionsleiter | 177 |
| 4.2.3 | Fragetechniken | 178 |
| 4.2.4 | Verkaufen | 182 |
| | Literatur | 185 |

4 Rhetorik und Verhandlungsführung

4.1 Rhetorik

4.1.1 Grundlagen

Das Wort *Rhetorik* kommt aus dem Griechischen. *Téchne rhetoriké* ist einmal die **Redekunst**, also die Fähigkeit, gut zu reden; Rhetorik ist aber ebenso die Ausbildung dieser Kunst, die **Redeschulung**. Rhetorik ist also, modern ausgedrückt, sowohl **Theorie** als auch **Praxis mündlicher Kommunikation**.

Wir können heute vier verschiedene Bereiche unterscheiden:

- die **klassische** Rhetorik, in der Literaturwissenschaft wiederaufgelebt als **literarische** Rhetorik, die Texte auf ihre rhetorischen Stilmittel hin untersucht;
- **politisch, publizistisch** oder **wirtschaftlich orientierte** Rhetorik, die zu effizienter Rede-, Verkaufs- und Werbepaxis anleitet;
- eine gegen Überredungsstrategien gerichtete **kritische** Rhetorik, der es um Herstellung von Konsens (Übereinstimmung) in freier Kommunikation geht;
- die **neue** Rhetorik, ein Ansatz, der Anleihen bei verschiedenen Disziplinen macht, so bei der Psychologie, der Verhaltensforschung und der Kommunikationstheorie, um die beim Überzeugen oder Überreden wirkenden Vorgänge und Mechanismen wissenschaftlich zu untersuchen.

Mit der immer mehr um sich greifenden Technisierung der Welt und Umwelt scheint eine immer größer werdende sprachliche Verarmung einherzugehen. So haben Untersuchungen ergeben, daß Kleinkinder, die – vor allem in den USA – mehr oder weniger vor dem Fernsehschirm aufwachsen, also sozusagen mit der »Droge aus der Steckdose« (plug-in drug) gefüttert werden, sprachlich verkümmern. Auf der anderen Seite machen wir die Beobachtung, daß gerade in dieser immer technischer werdenden Welt die sprachliche Ausdrucksfähigkeit immer wichtiger wird. Dahinter steckt einmal, folgt man der Argumentation der Unternehmerseite, die ökonomische Notwendigkeit, daß die Firmen ihre Produkte und Dienstleistungen auch verkaufen – und das geht nur über sprachliche Vermittlung. So ist es durchaus verständlich, wenn Unternehmen Rhetorikkurse buchen und ihre Mitarbeiter schulen. Die Redeschulung erlebt auch deshalb in den letzten Jahren einen großen Boom. Das gilt aber ebenso für die Rhetorik in der Erwachsenenbildung allgemein. Die Menschen scheinen ein Gespür dafür zu haben, wie wirksam sprachliches Vermögen ist. Sie erfahren aber auch die Notwendigkeit, sich auf diesem Gebiet weiterzubilden, wenn sie in Alltag und Beruf rhetorische Defizite bei sich feststellen: wenn sie merken, daß sie sich

oft nicht verständlich machen können; wenn sie sich kein Gehör zu verschaffen vermögen; wenn Redehemmungen auftreten; wenn sie »ins Schleudern kommen«, sobald sie vor einer Gruppe sprechen sollen, und was dergleichen Dinge mehr sind.

Die körperliche Arbeit übernehmen heute in sehr viel stärkerem Maße als früher die Maschinen. Der Mensch setzt sich immer mehr frei für andere Aufgaben: planen, organisieren, führen, präsentieren, werben, verkaufen, vermitteln, kommunizieren. All diese Tätigkeiten erfordern Sprache und Sprechen, also Rhetorik.

Von vielen wird sie mißverstanden als Trickkiste für Manipulation und Überredung gegen besseres Wissen. Auch das *kann* sie sein – Sokrates kritisierte dies an den Sophisten, die Rhetorik als die Kunst verstanden, aus Schwarz Weiß zu machen. Eine solche Kunst *sollte* sie jedoch *nicht* sein. Rhetorik, wie sie hier verstanden wird, setzt immer die Freiheit des Zuhörpartners voraus, selbst zu entscheiden. Es kann nicht darum gehen, manipulative Techniken kennenzulernen, um sie dann bei allen passenden und unpassenden Gelegenheiten »aus der Tasche zu ziehen«. Genau das aber erwarten die Teilnehmer an Rhetorikkursen häufig von deren Leitern, also die Tricks beigebracht zu bekommen, wie man andere mit schönen oder hinterhältigen Worten in die Pfanne haut. Auch das kann und sollte man vielleicht üben. Aber nicht, um es dann tatsächlich unbesehen anzuwenden, so meinen wir, sondern eher, um Manipulation, die andere an mir versuchen, durchschauen zu können. Würde aktive Manipulation eingeübt, würde man nur dem schlechten Ruf der Rhetorik in Deutschland Vorschub leisten, den sie nicht erst seit der Nazizeit hat.

Es geht, bei richtig verstandener Rhetorik, darum,

- mit und zu andern rational zu sprechen,
- mit kontrollierter Emotion,
- mit bestimmter Intention, also Absicht und Ziel.

Es geht darum,

- uns mit ihnen zu unterhalten,
- zu diskutieren,
- debattieren,
- verhandeln,
- durchaus auch zu streiten: die Kunst des Strei-

tens – heute leider vielfach keine Kunst mehr, sondern nur noch wüstes Aufeinanderloshaken – nannten die Griechen Eristik. (Kreuzworträtsellösern dürfte die Göttin des Streits mit vier Buchstaben, Eris, bekannt sein.)

Es geht darum,

- Informationen gezielt abzugeben oder aufzunehmen,
- gemeinsam mit andern Problemlösungsstrategien zu entwickeln,
- uns mit andern zu verständigen,
- zwischenmenschliche Beziehungen aufzubauen und zu pflegen.

Es geht darum,

- andere zu überzeugen,
- sie vielleicht manchmal sanft zu überreden,
- Kunden etwas zu verkaufen, ohne sie übers Ohr zu hauen und über den Tisch zu ziehen.

All dies gehört in das Gebiet praktischer Rhetorik.

4.1.2 Arten der Rede

Seit Aristoteles werden drei Redegattungen unterschieden:

1. die **Gerichtsrede** (*genus iudiciale*),
2. die **Versammlungsrede** (*genus deliberativum*) – Parlamentsreden u. ä.,
3. die **Rede zu festlichen Anlässen** (*genus demonstrativum*) – Festrede, Laudatio (Lobrede), Grab- und Gedenkrede.

Die Gerichtsrede hat zwei Aufgaben: Anklage oder Verteidigung vor dem Gremium der Richter, das in der Gerichtsverhandlung einen in der Vergangenheit liegenden juristischen Tatbestand rechtsverbindlich beurteilen muß. Eine (vor der Verhandlung ausgeführte) Tat wird, auf der Basis der Rechtsnorm (der Gesetze), den Richtern zur Beurteilung vorgelegt. Es ist Aufgabe des Gerichts, das Recht in der richtigen Weise auf den zur Debatte stehenden Fall anzuwenden.

Es gibt vor Gericht zwei Parteien: eine angreifende Partei und eine abwehrende. Die Gattung der Gerichtsrede hat also zwei unterschiedliche Funktionen: entweder Angriff (Anklage) oder Abwehr (Verteidigung). Ausgehandelt wird eine *Streitfrage*. Vorgebracht werden Indizien, Be-

weise, Zeugenaussagen, Schwüre, Geständnisse. Die Richter oder Geschworenen fällen einen Schuldspruch resp. ein Urteil, oder die streitenden Parteien schließen einen Vergleich.

Die Versammlungsrede, allgemein die politische Rede, hat in besonderem Maße **appellative Funktion**. Sie hat – wie appellierendes, aufforderndes Sprechen zumeist – die Absicht, Menschen zu einem bestimmten Handeln zu bewegen. Der Verdacht liegt nahe, daß der Hörer gerade bei politischer Rede der rhetorischen Manipulation und Agitation und damit der ideologischen Propaganda passiv ausgesetzt ist. Allerdings ist zum Glück der Angesprochene doch häufig der *mündige* Bürger, also der, der zu *mündlicher* Kommunikation fähig ist, fähig, sich kritisch mit politischer Sprache auseinanderzusetzen, zu reflektieren und entsprechend zu handeln.

Rhetorische Mittel des Überzeugens und Überredens müssen demnach auch nicht grundsätzlich abqualifiziert werden; Bedingung und Strategien des beeinflussenden Sprechens müssen lediglich *bewußt gemacht werden*. Das bedeutet also, daß die Gefahren, die in der politischen Sprache verborgen liegen, durch genaue Interpretation zu erkennen und zu vermeiden sind (vgl. THIELE, 1988). Eine besondere Schwierigkeit besteht dabei darin, die Bedeutung eines Schlagworts exakt zu bestimmen – in erster Linie deshalb, weil politische Begriffe selten frei sind von ideologischen Implikationen, propagandistischen Umdeutungen und politischer Taktik entspringenden Neudefinitionen. Wesentlich ist hier demnach die Frage nach der Funktion des Wortes im Redezusammenhang, wenn der Wortinhalt selbst nicht genau analysiert werden kann. Entscheidender Faktor ist das Publikum. Ist es neutral eingestellt, feindlich, oder sind es die eigenen Parteifreunde, bei denen vorhandene Einverständnisse nur bestätigt werden müssen?

Der Interpret einer politischen Rede muß zwangsläufig auf ihre politischen Implikationen eingehen, zu ihnen Stellung nehmen, seinen eigenen Standpunkt einbringen.

Abgesehen von Aussehen und Auftreten des Redners, Sprechweise und Intonation, die natürlich eine wichtige Rolle spielen, sind bei der Analyse einer politischen Rede die gleichen Einzel-

heiten zu berücksichtigen wie bei der Interpretation eines literarischen Textes:

- Welche Bilder aus welchen Bereichen verwendet der Redner?
- Welche Adjektive, Substantive, Verben benützt er?
- Welchen Satzbau bevorzugt er?
- Sind Imperative vorhanden?

Und immer wieder:

- Welchen Zweck verfolgt der Redner mit seinen Stilmitteln?

So schlägt ZIMMERMANN (1975) vor, rhetorische Figuren unter den Gesichtspunkten **Abwertung** (der gegnerischen Position), **Aufwertung** (der eigenen Stellung) und **Beschwichtigung** (Interessenausgleich) zu ordnen. Demnach fallen

- in die Kategorie der Aufwertung z. B.: positive Attribute für die Wir-Gruppe; Koppelung mit positiven Werten (Freiheit, Gerechtigkeit, Demokratie); Übersteigerung eigener Verdienste u. ä.;
- in die der Abwertung: Häufung negativer Attribute; Fehler dritter Gruppen dem Gegner zuschieben; Verzerrung gegnerischer Zitate; Diffamierung durch Assoziation;
- in die der Beschwichtigung: Verständnis bekunden; auf Gemeinsamkeiten hinweisen; Tabuisierung von unliebsamen Problemen.

Das **Argumentieren** stellt ein wesentliches Kriterium der politischen Rede dar. Durch Argumentation sollen Meinungsverschiedenheiten zu wechselseitiger Übereinstimmung gebracht, strittige Voraussetzungen geklärt werden. Thesen lassen sich mit Hilfe unterschiedlicher Verfahren beweisen: mit unbestreitbaren Belegen, mit folgerichtigen Begründungen, mit Beispielen und Vergleichen.

Nachdem nun verschiedene Merkmale der gerichtlichen und politischen Rede aufgezeigt sind, wollen wir vergleichend die **Rede zu festlichen Anlässen** betrachten.

Charakteristisch ist auch hier – je nach Anlaß der Rede – eine ganz bestimmte Erwartungshaltung des Publikums. Es erwartet hier in den meisten Fällen nicht, von einer entgegengesetzten Meinung überzeugt oder zu ihr überredet zu werden,

und auch nicht, daß der Redner es zu Aktivitäten auffordert, sondern, zum Beispiel bei einer Laudatio, Informationen über den Preisträger beziehungsweise Jubilar und eine Würdigung seines (Lebens-)Werks, bei einer Gedenkrede Erinnerungen; es erwartet vielleicht Ermahnungen, gewisse Dinge, Begebenheiten, Erlebnisse, Anforderungen nicht zu vergessen; es erwartet, daß der Redende ein Ereignis vor seinem geistigen Auge und dem der Zuhörer wiederaufleben läßt.

Können wir eine solche Rede in jedem Fall als appellativ bezeichnen?

Und schließlich: Wie verhält es sich mit der typischen Rede auf Geburtstagen, Kommunionen und Konfirmationen, Taufen, Hochzeiten und ähnlich gearteten Familienfeiern und sonstigen Festen? Untersucht man hier die allgemeine Erwartungshaltung der Zuhörerschaft, wären sicher viele gegensätzliche Details zu nennen. Grundsätzlich geht es aber um die Frage, wie sich der Redner wohl aus der Affäre ziehen wird – weniger um Informationen, kaum um Mahnungen, nicht um Entscheidungen. Es geht also vor allem um den Redner selbst und die brenzlige Situation, in der sich wahrscheinlich niemand von den verwandten oder befreundeten Zuhörern gern befinden würde; es geht um die seelische Zwickmühle der Redesituation. Man hat es nicht leicht als Familienoberhaupt, wenn die vollzählig versammelte Verwandtschaft und Bekanntschaft zwar erwartungsvoll aussieht, in Wahrheit aber lediglich das bevorstehende opulente Mahl und nicht das bisherige vierzehnjährige Leben des Konfirmanden im Sinn hat! So liegen Sinn und Zweck einer solchen Festansprache wohl nicht darin, von den geistigen Inhalten des Gesagten zu überzeugen, sondern *mit* den geistigen Inhalten und deren Präsentation, das heißt: mit und von der Souveränität zu überzeugen, die der Festredner an den Tag legt und mit der er sich allen Situationen gewachsen zeigt und mit der er im besten Falle in keinem Fettöpfchen gelandet ist.

Sprichwörter und Begebenheiten aus der eigenen Jugend des Redners, mit denen derartige Reden gern eingeleitet werden, um dann mit dem Fazit »Früher war so manches anders« zu enden, dienen doch eher dazu, auf die obligatorischen zwanzig Minuten zu kommen, als dazu, Sinnvolles zum Festthema beizusteuern. Unser Fazit ist

hingegen, ins Gedächtnis zurückzurufen, daß in der Kürze die Würze liegt. Fünf Minuten reichen. Das Auditorium ist sowohl für Kürze als auch für Prägnanz einer Festrede dankbar: Bei Familienfeiern ist es ausreichend, die Anwesenheit des Publikums sowie das anstehende festliche Ereignis kurz zu würdigen, vielleicht ein paar passende Scherzchen zu machen – ausgefeilte, brillante Rhetorik kann da eventuell sogar peinlich oder lächerlich wirken und möglicherweise die Freude am Zusammensein in den Hintergrund drängen. Natürlichkeit ist Trumpf.

Es geht weniger darum, die Adressaten zu einem bestimmten Verhalten zu bewegen, als vielmehr darum, sie in einer bestimmten Einstellung zu bestärken. Strategien, wie Argumentation, Auf-, Abwertung oder Beschwichtigung in der politischen Rede oder Angriff, Abwehr, Indizienbeweis und Schuldeingeständnisse in der judizialen Gattung, der Gerichtsrede, kommen dementsprechend in der Festtagsrede nicht in Frage. Wichtig sind jedoch alle rhetorischen Mittel, mit deren Hilfe sich Spannung oder zumindest Aufmerksamkeit erzeugen lassen.

Insofern ist auch die Frage nach der appellativen Funktion einer Feierrede nicht eindeutig beantwortbar. Der Redner kann zwar im Zusammenhang mit dem Thema der Ansprache zu einem bestimmten Tun auffordern, z. B. zu Spenden; ist das aber nicht der Fall, appelliert die festliche Rede in erster Linie an die Aufmerksamkeit der Hörerschaft. Ihre Intention hat sie verwirklicht, wenn jeder einzelne den Gedankengängen des Festredners zu folgen versucht, sich also mit dem Thema befaßt, sei es der Nobelpreis oder das 25jährige Bestehen des Kegelclubs. Ihre Intention hat sie verwirklicht, wenn jeder einzelne der Souveränität des Sprechers Anerkennung und Lob zollt.

Kontrollfrage:

Versuchen Sie sich einmal zu erinnern: Worauf haben Sie bei der letzten Festrede, die Sie erlebt haben, besonders geachtet? Was ist Ihnen noch von der Rede in Erinnerung geblieben?

Zu der antiken Einteilung noch einige Worte. Sie läßt sich in Teilen, wie bereits gesehen, durchaus auf die heutige Zeit übertragen. Zum Teil müssen wir aber auch anders differenzieren und neue Situationen und damit auch neue Redarten berücksichtigen. Versuchen wir die Redeweisen noch etwas genauer zu charakterisieren!

Das *genus demonstrativum* begegnet uns also modern in Form der **Gelegenheits-** oder **Gesellschaftsrede**. Es ist demnach die Rede, die bei festlichen Gelegenheiten, bei *gesellschaftlichen Anlässen* gehalten wird, wie Verlobung, Geburtstag, Jubiläum, Betriebsfest und -ausflug, Richtfesten, bei *Begrüßungen*, bei *Trauerfeiern*. Ihr Zweck ist einmal, bei Festivitäten, die Gesellschaft zu unterhalten. Es herrschen dabei bestimmte Gesetzmäßigkeiten, Rituale, was daher rührt, daß die Gesellschaftsrede neben der *Unterhaltung* besonders auch der *Pflege von Bräuchen und Gebräuchen* dient, da sie in einer festgelegten Tradition steht. Dementsprechend sind auch ihre Formen: Wir finden die *Tischrede*, wenn der auserkorene Redner, bevorzugt unmittelbar nach der Suppe, mit Messer oder Löffel ans Glas klopft, um die andern vom Essen oder Gesprächen abzuhalten; den *Trinkspruch* (Toast); die *Damenrede*, bei der die Damen, die »Blumen des Festes«, besungen werden; den *Glückwunsch*. Bei einer Tagung dient die Gelegenheitsrede der Begrüßung der Teilnehmer, der Einführung des Referenten, dem Dankeswort. Bei der Grabrede dient sie dem Gedenken des Toten und dem Trost der Hinterbliebenen.

Das *genus iudiciale* begegnet uns heute, besonders bei größeren (Straf-)Prozessen, in Form des **Plädoyers** von Staatsanwalt oder Ankläger und Verteidiger. Der Angeklagte selbst verteidigt sich mehr in Form eines Gesprächs, d.h. auf Befragung. Die Plädoyers sind wirksame Medien allerdings doch eher in Kriminalfilmen alten Schlages als in der prozessualen Realität. Hinsichtlich ihrer Absicht nähern sie sich der wohl entscheidendsten Redeform überhaupt, nämlich der **Meinungs-** oder **Überzeugungsrede**. Will die Gesellschaftsrede in der Regel keine Überzeugungsarbeit leisten, so hat die Meinungsrede im Unterschied zu ihr meist eine genau definierte Zielabsicht, einen **Zielsatz**, etwa, bei einer politischen Überzeugungsrede (um ein Beispiel aus

dem *genus deliberativum* zu nehmen), den Appell: »Wählt die XYZ-Partei!«

Hier wird deutlich, daß sich die verschiedenen Redeklassen aufgrund ihrer unterschiedlichen Zielvorstellungen unterscheiden lassen. Ein Politiker will sein Publikum **überreden** oder **überzeugen**, will seine Meinung auf seine Zuhörerschaft übertragen. Wenn ich allerdings einen **Fachvortrag** halte, so will ich anderes: ich will in erster Linie **informieren**, d.h. einen Teil meines Sachwissens auf eben diese Zuhörerschaft übertragen.

Insofern kann man zwischen **Rede** und **Vortrag** unterscheiden. Mit einer Rede will der Redende den Hörenden von seiner Meinung überzeugen. Er wendet sich insbesondere an Gefühl und Willen. Mit dem Vortrag will er primär informieren, wendet sich vorwiegend an den Verstand. So sind auch die **Vorlesungen** an Hochschulen ihrem Wesen nach Vorträge. Die Bezeichnung »Vorlesung« stammt aus der Praxis des mittelalterlichen »Wissenschaftsbetriebs«, in dem der Dozierende abschnittsweise ein Buch vorlas und den Abschnitt jeweils, nachdem er ihn vorgelesen hatte, interpretierte. Auch heute werden Vorlesungen – leider – großteils noch immer vorgelesen. Ablesen ist jedoch immer für den Zuhörer langweilig. Auch eine Vorlesung sollte **freie Rede** sein. Was heißt das? Wird eine freie Rede vollkommen frei, aus dem Augenblick heraus, also als **Stegreifrede** gehalten? Legt der Begriff nicht vielleicht sogar nahe, daß ich sie unvorbereitet halte? Nein. Unter freier Rede versteht man die **frei formulierte** Rede: ich habe nach meiner Vorbereitung die Disposition, Gliederung, Ordnung im Kopf oder auf dem Stichwortzettel, formuliere aber aus dem Augenblick heraus. Nur dann, wenn ich als Redner mitdenke, wird auch das Publikum zum Mitdenken angehalten. Ablesen ist ein mechanischer Vorgang, bei dem ich nicht zu denken brauche, und darum falsch. Und auch, wenn ich das Manuskript vorher ausformuliere, sollte ich doch frei sprechen, d.h. den Satz nicht vorlesen, sondern mit einem Blick aufs Manuskript den Inhalt des Satzes erfassen und dann spontan (um)formulieren. Nur bei einer freien Rede kann ich wirklich auf die Redesituation eingehen, improvisieren, extemporieren.

Wir könnten also Rede (= Meinungsrede, Überzeugungsrede) und Vortrag (Sachvortrag) begriff-

lich auseinanderhalten, obwohl das in der Praxis manchmal schwer sein wird, denn die Grenzen verwischen sich oft. Ich kann ja z. B. erst in einem Vortrag informieren und dann aufgrund der gegebenen Informationen die Zuhörer, meine potentiellen Kunden, zum Kauf eines Gerätes, einer Maschine, einer Dienstleistung bringen wollen. Ich kann zuerst ein **Referat** über eine Sache halten oder eine **Demonstration, Präsentation** von Geräten geben und sie dann zum Kauf anpreisen. Hier überlappen sich Vortrag und Rede.

Sonderformen der Rede sind z. B. die **Kanzelrede** (Predigt), der Fernseh- oder Rundfunk**kommentar** u. a. Auch die Formen des **Gesprächs** dürfen wir in diesem Zusammenhang nicht vergessen: **Dialog, Diskussion** und **Debatte**. Der Unterschied zwischen Diskussion und Debatte ist ähnlich dem Unterschied zwischen Vortrag und Rede. Die Diskussion ist in der Regel eine Sachdiskussion. Eine Debatte ist ein Streitgespräch. In der Debatte versucht eine Partei über eine andere zu siegen. Deutlich wird dieser Unterschied besonders in der Politik. Im Parlament, also im Angesicht der Öffentlichkeit, wird debattiert, man will im Vergleich mit dem politischen Gegner Punkte gewinnen. In den Ausschüssen wird diskutiert, hier wird man auch Entgegenkommen zeigen, Kompromisse schließen.

BRINKMANN (1971, 845-887) modifizierend, können wir auch folgende, anders strukturierte Einteilung vornehmen:

Lineare Einheiten

- empfängerbezogene Rede: Ansprache, Predigt, Referat, Vorlesung, Vortrag, Wahlrede, Werbung;
- verbindliche Rede: Kommando, Aufforderung, Anweisungen bei Arbeitsvorgängen (Fahrlehrer: »Rechts abbiegen... in die linke Spur wechseln... kuppeln...«), Verkehrsansagen (»Auf Gleis 9 bitte einsteigen und Türen schließen, Zug fährt sofort ab!«);
- urheberbestimmte Rede: Monolog, Versprechen, Gelöbnis, Eid, Glaubensbekenntnis;
- inhaltbezogene Rede: Bericht, Beschreibung, Schilderung, Erzählung, Nachricht, Reportage, Kommentar.

Alternierende Einheiten

- Kontaktgespräche: Unterhaltung;
- (ziel)gerichtete Gespräche: Verkaufsgespräch, Auskunft, Sprechstunde, Vernehmung, Verhör, Prüfungsgespräch, Interview;
- pluralistische Gespräche: Meinungsaustausch, (Podiums-)Diskussion, Konferenz, Debatte, Beratung, Verhandlung.

Zur Erläuterung: Hier ist die Unterscheidung zwischen Rede und Vortrag aufgegeben. Mit linearen Einheiten ist **unilaterale (einseitige) Kommunikation** gemeint – ein Sprecher spricht, der Hörer ist mehr oder weniger zum Schweigen verdammt. Die alternierenden Einheiten bestehen aus **bilateraler Kommunikation** – der Sprecher wird zum Hörer, der Hörer wird zum Sprecher. Bei pluralistischen Gesprächen sind mehrere Personen beteiligt.

Kontrollfrage:

Was ist das Besondere an den oben genannten zielgerichteten Gesprächen? (Denken Sie einmal an die Rollenverteilung!)

4.1.3 Rhetorische Übungen

4.1.3.1 Amerikanische Debatte

Für die Amerikanische Debatte benötigen wir ein Pro-und-Contra-Thema, also z. B. eine kontroverse Themenstellung wie »Wiedereinführung der Todesstrafe – ja oder nein?« oder »Kabelfernsehen – Pro und Contra«. Es werden zwei Gruppen à 4 Teilnehmern gebildet. Je nach Größe der Gesamtgruppe können die Parteien auch größer (5, 6) oder kleiner (3) sein. Es soll die Verabredung gelten, daß man in der Amerikanischen Debatte nicht unbedingt die eigene, persönliche Meinung vertreten muß. Man kann sozusagen auch die Rolle des *advocatus diaboli* spielen (Anwalt des Teufels, »Des Teufels Advokat« – so auch der Titel eines Romans von Morris L. West und des nach ihm gedrehten Films). Der Begriff stammt aus der Rechtsprechung der katholischen Kirche. Wenn jemand selig- oder heiliggesprochen werden soll, so wird ein regelrechter Prozeß eingeleitet. In die-

sem Prozeß vertritt der *advocatus diaboli* die Seite des Teufels, die Gegenpartei also: Er muß alles ins Feld führen, was der Teufel gegen eine Heiligsprechung vorbringen könnte. Er wird privat wahrscheinlich der Meinung sein, der Betreffende müsse heiliggesprochen werden, qua Amt muß er gegen seine persönliche Meinung argumentieren. Wenn einer dies bei der Amerikanischen Debatte ebenfalls tut, so spielt er, in übertragenem Sinne, die Rolle des *advocatus diaboli*. Dadurch, daß Rollenspiel gestattet ist, soll verhindert werden, daß der einzelne bei »heißen« Themen zu viel von seiner Intimsphäre preisgeben müßte, zumal die Videokamera mitläuft.

Der Leiter bittet die beiden Gruppen, in einem Nebenraum, getrennt voneinander, in ca. 20–30 Min. folgendes Arbeitsprogramm zu erledigen:

1. Brainstorming (Stoffsammlung)
Es werden Ideen gesammelt. Es wird noch nicht bewertet, also nichts verworfen; es wird alles ohne Unterschied notiert.
2. Ordnen
Im zweiten Schritt wird das, was so ungeordnet den Hirnen entsprungen ist, geordnet. In diesem Arbeitsschritt wird gestrichen, gebündelt, zusammengefaßt.
3. Aspekte verteilen
Da jeder Teilnehmer einen ausgewählten Aspekt des Themas behandeln soll, braucht man vier Aspekte: einer behandelt beispielsweise den rechtlichen, einer den religiösen usw.
4. Reihenfolge festlegen
Ein Aspekt wird sich besonders gut am Anfang machen, ein anderer bildet einen wirkungsvollen Schlußpunkt. Der Leiter sollte die Gruppen bei der Aufgabenstellung darauf hinweisen, daß sie später in der Debatte während der ersten Runde noch nicht auf die andere Partei eingehen sollen. Die in der 1. Runde abzugebenden Statements müssen also in sich geschlossen sein.
5. Statement überlegen
Ein solches in sich geschlossenes Statement sollte dann jeder vorbereiten und sich zurechtlegen. Die Länge sollte 2 Minuten möglichst nicht überschreiten.

Während die Gruppen das Arbeitsprogramm erledigen, instruiert der Leiter die Jury. Sie soll bei der Debatte als erstes eine Punktwertung mittels eines vorbereiteten Bogens vornehmen.

J1 bis J4 sind die vier Sprecher der Ja-Partei, N1 bis N4 die vier Sprecher der Nein-Partei. R1 bezeichnet Runde 1, R2 Runde 2. Die Bewertungsskala kann die Jury selber festlegen: 1–15, 1–10, 1–6 (wie beim Eiskunstlauf, allerdings ohne Dezimalnoten) oder 6–1 (Schulnoten).

Es erscheint dem Verfasser nicht opportun, hinterher eine »Hitparade« zu erstellen: wer war der beste, wer war der schlechteste? Jedes Jurymitglied sollte nach der Debatte die Einzelpunktzahlen zu einem Gruppenergebnis zusammenzählen – wieviel Punkte hat die Ja-Partei bekommen, wieviel die Nein-Partei – und dieses Parteiergebnis verkünden. Auf diese Weise können wir feststellen, welche Partei sich nach Meinung der Juroren am besten geschlagen hat. Wenn den einzelnen Sprecher sein privates Ergebnis interessiert, kann er ja nach Beendigung der Lehreinheit mal einen Blick auf den einen oder anderen Bewertungszettel werfen. Um Konkurrenz- und zu starken Leistungsdruck zu vermeiden, sollte jedoch keine öffentliche Punkt-Einzelwertung mit Verteilung von Rangplätzen erfolgen.

Jeder Juror sollte höchstens zwei der sechs Bewertungsaspekte »punkten«: Information, Argumentation, Sprachgebrauch, Sprechausdruck, Redewirkung, Spielregeln.

Information:

Liefert der Sprecher überhaupt Information, bringt er Fakten, oder kommt nur Bla-Bla? Oder überfrachtet er sein Statement mit Informationen, so daß der Zuhörer sie nicht mehr verkraften kann (s. Kontrollierter Dialog)? Ist das richtige Maß an Informationen getroffen? Ist die Stellungnahme *informativ*?

Argumentation:

Wie ist die Argumentation? Ist sie in sich schlüssig, logisch, zielgerichtet? Kommen konkrete Beispiele? Wie ist der Sprecher also *argumentativ*? Der Leiter muß die Jury bitten, zu versuchen, in

Thiele

| Spieler | Information | Argumentation | Sprachgebrauch | Sprechausdruck | Redewirkung | Spielregeln | Gesamtpunktzahl |
|---------|-------------|---------------|----------------|----------------|-------------|-------------|-----------------|
| J1 | R1 | | | | | | |
| | R2 | | | | | | |
| J2 | R1 | | | | | | |
| | R2 | | | | | | |
| J3 | R1 | | | | | | |
| | R2 | | | | | | |
| J4 | R1 | | | | | | |
| | R2 | | | | | | |
| N1 | R1 | | | | | | |
| | R2 | | | | | | |
| N2 | R1 | | | | | | |
| | R2 | | | | | | |
| N3 | R1 | | | | | | |
| | R2 | | | | | | |
| N4 | R1 | | | | | | |
| | R2 | | | | | | |

diesem Punkt, der Argumentation, objektiv zu sein, d. h. von der eigenen Meinung zur Themafrage abzusehen.

Sprachgebrauch:

Information und Argumentation umfassen das, was die Spieler sagen. Beim Sprachgebrauch geht es schon darum, wie sie es sagen, das heißt zuerst, mit welchen Worten. Wie sage ich, was ich meine?

Wirft der Sprecher mit unverständlichen Fremdwörtern um sich, nur Eingeweihten verständlichen Fachbegriffen? Oder spricht er Umgangdeutsch? Wie ist der Satzbau? Umständlich oder klar und überschaubar? Wie ist es mit Füllwörtern wie »äh« und ähnlichem?

Sprechausdruck:

Hier geht es um die Ausdruckswerte, um die *Präsentation*, um das, was manche, etwas »kapitalistisch« das »Sich-Verkaufen« nennen: wie verkauft sich der Sprecher? Redet er zu leise, zu laut, zu schnell? Nuschelt er, oder spricht er artikuliert? Ist es monoton und geleiert oder vital und dynamisch, mit »Power« vorgetragen? Wie ist es mit den Betonungen? Bildet der Sprecher »Gipfel«, d.h. hebt er stimmlich die Kernaussage auch besonders hervor? Macht der Sprecher Pausen? An den richtigen Stellen? Redet er in Sinneinheiten oder wie ein Wasserfall ohne Punkt und Komma? Tauchen störende Laute auf (»Lippenschmecker«, Räuspern, Klicken mit dem Kuli)? Pflügt der Sprecher Blickkontakt, oder redet er mit seinem Bauchnabel? Liest er ab, oder spricht er frei? Wie geht er mit seinem Manuskript um? Wie ist die Mimik? Wie die Gestik? Unterstützt sie das Wort, oder läuft sie dagegen, verselbständigt sie sich (Herumfucheln)? Ballen sich die Hände zu Fäusten, spielen sie mit dem Kuli? Wie ist die Haltung? Offen oder geschlossen? Zu lässig? Zu verspannt?

Redewirkung:

Dies meint den Gesamteindruck, den wir von der Sprecherpersönlichkeit haben. Kommt die Rede an, erzielt sie Wirkung (wie das in der Boxersprache heißt)?

Spielregeln:

Halten sich die Sprecher an die Spielregeln? Hal-

ten sie die Redezeit ein? Reden sie dazwischen, führen sie Privatgespräche, verschlafen sie ihren Einsatz? (Die Spielregeln erläutert der Leiter am besten erst, wenn die beiden Gruppen ihr Vorbereitungsspensum absolviert haben, für alle also, dann braucht er sie nicht zweimal zu erklären.)

Die Jury muß sofort punkten, sobald ein Sprecher gesprochen hat. Vielleicht kann der einzelne Juror, des Vergleiches wegen – Punkte und Noten sind ja immer relative Bewertungen –, den ersten abwarten; aber nachdem der zweite gesprochen hat, muß jeder damit beginnen, die Punkte zu verteilen. Die Jury hat es nicht leicht, da nach den Statements keine Pause eingelegt wird, sondern immer gleich der nächste Sprecher einsetzt. Außerdem muß die Jury ein weiteres leisten: nämlich eine Einzelkritik. Das ist das, was die Teilnehmer von einem Rhetorikseminar ja auch erwarten. Sie wollen ja wissen, wie sie bei andern ankommen. Jedes Jurymitglied sollte also in der Einzelkritik nach Beendigung der Amerikanischen Debatte alles sagen, was ihm beim jeweiligen Sprecher aufgefallen ist, und zwar nicht nur zu den beiden Aspekten, auf die er bei der Punktwertung zu achten hat, sondern allgemein. Wir sollten also nach der Debatte jedem einzelnen sagen, was unserer Meinung nach gut war und was er verbessern müßte. Die Debattierenden können danach anhand der Videoaufzeichnung unsere Kritik überprüfen und sich den Stiefel anziehen, der ihnen paßt. Erfahrungsgemäß hilft die beste Kritik nur unvollkommen, wenn nicht die »Bestätigung« durch Video erfolgt. Wir können einem Redner noch so oft sagen, daß er zu viele »Ähs« und »Ähms« in seinen Sätzen häuft – er wird es uns erst glauben, wenn er es selber sieht und hört (und es ihm dabei unangenehm aufstößt und ihn, hoffentlich, schmerzlich berührt!).

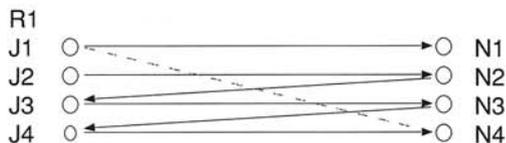
Nachdem die Gruppen ihre Vorbereitungsphase abgeschlossen haben und die Jury unterrichtet ist, erläutert der Seminarleiter die Spielregeln. Die Sitzordnung ist wie folgt:

| | | | | |
|-----|---|--|--------|-----|
| | | | Kamera | |
| | | | X | |
| J 1 | O | | O | N 1 |
| J 2 | O | | O | N 2 |
| J 3 | O | | O | N 3 |
| J 4 | O | | O | N 4 |
| | | | Jury | |

Oder auch:



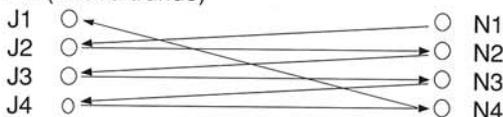
Es beginnt J1. Zu dessen Statement macht sich N1 Notizen, damit er das Statement von J1 in Runde 2 (aber bitte erst in Runde 2!) beantworten und widerlegen kann. Wenn J1 sein Statement abgeschlossen hat, setzt N1 mit seinem Statement ein. N1 geht nicht auf J1 ein, sondern redet nur das, was er in der Gruppenarbeit vorbereitet hat. Dazu macht sich J2 Notizen für die Antwort in Runde 2. Dann folgt die Argumentation von J2, dazu sollte sich N2 Aufzeichnungen machen usw.



Zu N4 macht sich J1 Notizen.

Dann kommt Runde 2. Diesmal beginnt die Nein-Partei: Also unmittelbar nachdem N4 seine Argumentation vorgetragen hat, setzt N1 ein mit seiner Antwort auf das, was J1 in der ersten Runde geäußert hat. Dann folgt J2 mit seiner Antwort auf N1 (aus der ersten Runde), dann N2 mit seiner Antwort usw. Den Schluß macht wieder derjenige, der angefangen hat, also J1 mit seiner Antwort auf das, was N4 in der 1. Runde vorgetragen hat.

R2 (Antwortrunde)



Nach der 2. Runde ist Schluß, eine 3. Runde wird nicht gespielt, und wenn es den Debattieren noch so sehr unter den Nägeln brennt und sie sich vielleicht vom Gegner ungerecht beurteilt fühlen.

Die Amerikanische Debatte, die in der Praxis der Entscheidungsfindung und Problemlösung dient, hat verschiedene Vorteile: das Thema kann nicht zerredet werden (wie das häufig bei Diskussionen

in unseren Breitengraden der Fall ist); ferner kann das Entscheidungsgremium damit rechnen, daß, in relativ kurzer Zeit, die wesentlichen Argumente zum Problem – von beiden Seiten – genannt werden. So kann es sich leicht ein vollständiges Bild machen getreu dem lateinischen Wahlspruch: *Audiat et altera pars* – wir müssen auch die andere Seite anhören.

Im Rhetorikkurs wird die Amerikanische Debatte allerdings weniger durchgeführt, um ein Problem zu lösen, sondern um rhetorisches Verhalten zu zeigen und zu untersuchen. In diesem Zusammenhang seien auch ihre Nachteile nicht verschwiegen: Wenn man sie zum ersten Mal mitmacht, also noch ungeübt ist, wird man kaum allen andern richtig zuhören können – man hört einem zu und bereitet wahrscheinlich dann zwischenzeitlich die Antwort für Runde 2 vor. Außerdem ist man in seiner Spontaneität eingeschränkt. Man bekommt einen Partner (oder Gegner) zugeteilt und muß nun auf Gedeih und Verderb diesem antworten, obwohl man zu einem andern Statement vielleicht viel bessere Gegenargumente hätte. Auf der anderen Seite ist es ein nicht zu unterschätzender Vorteil, daß bei der Amerikanischen Debatte – auch in größeren Gruppen – alle Kursteilnehmer (ob als Debattierende, Juroren oder Kamerafrau/-mann) in gleich wichtigen Funktionen eingesetzt werden können. Außerdem herrscht bei der Amerikanischen Debatte gleiches Recht für alle Debatter. Jeder kommt genau zweimal dran, die Redezeit ist limitiert. So können auch solche Teilnehmer, die sonst vielleicht nicht genügend zu Wort gekommen sind, gleichberechtigt Rede und Antwort stehen; die, die sonst vielleicht die Meinungsführer (opinion leaders) sind, treten dafür möglicherweise einmal in den Hintergrund. Insofern ist die Amerikanische Debatte auch dem Gruppenprozeß dienlich. Verschiedene Variationen der Amerikanischen Debatte finden sich bei FLUHARTY/ROSS, 1987, 304 – 321.

4.1.3.2 »Der Preis der Katze«

Die folgende Redeübung mag gerade Besuchern einer Akademie des Handwerks, die doch in der Regel mit beiden Beinen auf der Erde stehen, etwas seltsam erscheinen. Dennoch hat sie ihren Sinn. Bevor wir jedoch auf die Lernziele zu spre-

chen kommen, sei die Übung erst einmal beschrieben.

Der Kursleiter wendet sich an die Teilnehmer mit dem Hinweis, er werde ihnen jetzt eine Kurzrede halten. Nach seiner Rede möchten sie bitte ans Pult kommen und dazu in einer eigenen Rede Stellung beziehen. Er spreche zu ihnen in der Rolle eines Tierhändlers, sie seien seine Tierhändlerkolleginnen und -kollegen. Situation: Tierhändlertreffen oder Innungsversammlung. Er würde sich freuen, wenn sie auf alle Argumente eingehen. Sie könnten sich Notizen machen. Die Kurzrede selbst lautet dann etwa folgendermaßen:

»Liebe Kolleginnen, liebe Kollegen, liebe Freunde!

Heute vormittag hatte ich ein Gespräch mit einem Kunden, das mich auch jetzt noch beschäftigt. Bitte sagen Sie mir ehrlich Ihre Meinung dazu. Unter anderem verkaufe ich Katzen und Papageien. Gestern nacht nun hat eine Katze die Tür ihres Käfigs aufbekommen und einen Papagei im Wert von 350,- DM gefressen. Heute vormittag kam ein Interessent für die Katze in meinen Laden. Ich verlangte 400,- DM für das Tier. Ich erklärte dem Kunden, daß die Katze ursprünglich mit 50,- DM angesetzt gewesen sei, daß sie aber in der letzten Nacht einen Papagei im Wert von 350,- DM gefressen habe, ich also jetzt 400,- DM für die Katze bekommen müsse. Der Kunde war nicht bereit, meinen Preis zu akzeptieren, er wurde sogar ziemlich aggressiv. Ich konnte ihn nicht davon überzeugen, daß mein Preis korrekt und angemessen war. Dabei ist es doch ganz offensichtlich so:

- Erstens ist die Katze mein Eigentum; ich kann also bestimmen, zu welchem Preis ich sie verkaufen will. Das ist nun mal so im Kapitalismus.
- Abgesehen davon zweitens: Der Kunde kann mir nicht zumuten, bei diesem Geschäft 350,- DM Minus zu machen. Ich als Geschäftsmann muß schließlich meine Kosten hereinbekommen, ja ich muß Gewinn machen, sonst kann ich ja gleich in den öffentlichen Dienst gehen.
- Außerdem hat die Katze drittens Geschicklichkeit und Jagdeifer bewiesen, indem sie den Papagei gefressen hat. Das läßt vermuten, daß sie nicht nur Mäuse, sondern wahrscheinlich sogar auch Ratten fangen kann. Das trägt dazu bei, den nunmehr höheren Preis zu rechtfertigen.

Liebe Kolleginnen, liebe Kollegen, liebe Freunde! All dies führt doch eindeutig zu dem Ergebnis, daß es mir nicht nur zusteht, für das Tier 400,- DM zu verlangen, sondern daß dies auch ein angemessener Preis ist. Habe ich nicht recht?«

Erstes Lernziel ist, die Teilnehmer nach vorne ans Pult zu locken. Dieser **Weg zum Pult** ist ein schwerer Weg. Der muß den Kursteilnehmern erleichtert werden. Darum ist hier ein Thema gewählt, bei dem man auch lachen kann; vor allem aber ist es leicht, gegen die vorgetragene Position, also die des Kursleiters, recht zu behalten. Die Übung schult außerdem das **Zuhörvermögen**. Die Kursteilnehmer werden der Rede des Leiters aufmerksam zuhören, um alles mitzubekommen. Auch den Antworten werden sie ihre Aufmerksamkeit schenken, um sie mit dem eigenen Redeplan und untereinander zu vergleichen. Die Übung ist zwar, vom Thema her, »fremdbestimmt«, da der Leiter das Thema einfach vorgibt, aber die Antworten bieten, so zeigt die Praxis, dennoch großen Spielraum für **individuelle Entfaltung**. Insofern ist sie eine geeignete Vorübung für eigenständige Kurzreden am Rednerpult. Das Entscheidende aber ist der **Redeaufbau**. Die Rede des Leiters ist im sog. **Fünfschritt**, einem 5-Punkte-Schema, aufgebaut.



Dies Modell nannten die Römer das Modell mit dem *medium tripartitum*, der dreigeteilten Mitte. Die Argumente sind gleichwertig, im Prinzip auch untereinander austauschbar. Das Modell eignet sich besonders für Aufzählungen. Wenn die Teilnehmer der Bitte des Leiters folgen, auf alle seine Argumente einzugehen, so wird bei ihnen der *Output* ebenfalls eine Medium-tripartitum-Rede sein, und sie üben so, quasi unbewußt, ein redewirksames Sprechmodell ein. (Dieses rhetorische Experiment stammt von BERTHOLD, 1984).