

VERA F. BIRKENBIHL

# RHETORIK

**REDETRAINING FÜR  
JEDEN ANLASS**

Besser reden, verhandeln, diskutieren

**mvg**verlag 

© 2018 des Titels »Rhetorik« von Vera F. Birkenbihl (ISBN 978-3-86882-943-3) by mvg Verlag,  
Münchner Verlagsgruppe GmbH, München. Nähere Informationen unter: [www.m-vg.de](http://www.m-vg.de)

---

---

## Inhalt

---

<b>Vorwort zur Ariston-Ausgabe</b> . . . . .	10
<b>Was dieses Buch Ihnen »bringt«</b> . . . . .	13
Der Aufbau dieses Buches ist modular! . . . . .	14
Wie gut/schlecht sind Sie derzeit (rhetorisch)? . . . . .	15
Wie »neu« sind »neue Informationen«? . . . . .	17
Der Birkenbihl'sche Banalitäts-Test . . . . .	19
<b>Teil I: Die häufigsten Fragen</b> . . . . .	23
<b>Aktivierung des Publikums</b> . . . . .	23
1. Eine Quizfrage (oder mehrere Quizfragen) . . . . .	23
2. Die rhetorische Frage . . . . .	24
3. Der heutige Tag . . . . .	24
4. Die konkrete Zielgruppe . . . . .	25
<b>Angriffe</b> . . . . .	27
<b>Argumente</b> . . . . .	29
<b>Atem</b> . . . . .	30
<b>Aussprache</b> . . . . .	31
<b>Beziehungs-Ebene</b> . . . . .	34
Auf der Beziehungs-Ebene geschieht	
das Entscheidende . . . . .	35
<b>Dialekt</b> . . . . .	38

<b>Dialektik</b> .....	39
1. Fragen Sie sich: Muß ich immer sofort »Kontra« geben? .....	40
2. Unterscheiden Sie zwischen Fakten und Personen . . .	41
3. Präsentieren Sie Beispiele .....	41
4. Fragen statt Sagen .....	41
5. Betonen Sie Gemeinsamkeiten .....	41
6. Klären Sie die Begriffe .....	42
7. Zitieren Sie Fachleute .....	43
<b>Erwartungshaltung der Hörer/innen</b> .....	43
<b>Gehirn-gerechtes Arbeiten</b> .....	45
<b>Gewohnheiten, dumme</b> .....	48
<b>Gliederung</b> .....	49
<b>Gruppentraining</b> .....	50
<b>Information</b> .....	51
<b>Kritik</b> .....	53
Wie öffnet man das Publikum für Kritik (z.B. um Verbesserungsvorschläge anzubieten)? .....	53
Die rhetorische Doppelfragen-Kombination .....	54
<b>Lampenfieber</b> .....	55
Lampenfieber hat sein Gutes! .....	57
<b>Mental-Training</b> .....	59
Echtes und mentales Training haben die gleiche Wirkung .....	61
<b>Publikum</b> .....	62
<b>Redezeit</b> .....	64
<b>Satzbau</b> .....	67
<b>Schlagfertigkeit</b> .....	68
Schlagfertigkeit trainieren .....	68
<b>Schlagzeilentechnik</b> .....	69
<b>Selbstwertgefühl (SWG)</b> .....	70
<b>Sprechtempo</b> .....	71
»Absolute« Geschwindigkeiten .....	72
Relative Geschwindigkeiten .....	72
<b>Stegreif-Rede</b> .....	78
<b>»Steine im Fluß«</b> .....	78
Wie werden »Steine« zu Teilen meiner Rede? .....	79
Zusatztip für Profis .....	81

Je mehr »Steine im Fluß«, um so besser . . . . .	83
Noch ein Profi-Tip . . . . .	84
<b>Stichpunkte</b> . . . . .	84
<b>Stories</b> . . . . .	86
<b>Telefon</b> . . . . .	88
<b>Tell the people ...?</b> . . . . .	89
<b>Thema finden</b> . . . . .	91
<b>Thinking on your toes</b> . . . . .	93
<b>Toleranz</b> . . . . .	93
Was will ich eigentlich mit meiner Rede bewirken? . . . . .	94
<b>Training</b> . . . . .	95
<b>Überzeugungskraft</b> . . . . .	98
<b>Upanishaden</b> . . . . .	99
<b>Video</b> . . . . .	100
<b>Vorbereitung, allgemeine</b> . . . . .	102
<b>Vorbereitung, spezielle</b> . . . . .	105
<b>Vorgefaßte Meinungen (Vorurteile)</b> <b>der Zuhörer/innen</b> . . . . .	106
<b>Wissensplattform</b> . . . . .	107
Drei wichtige Fragen, die Ihnen helfen werden . . . . .	110
Wie können Sie sich weiter informieren? . . . . .	111
<b>Zielgruppe</b> . . . . .	112
<b>Zitate</b> . . . . .	114
<b>ZWEI-nigung</b> . . . . .	116
<b>Zwischenrufe</b> . . . . .	118
<b>Teil II: Trainingsaufgaben</b> . . . . .	119
<b>Basisübung Vorlesen</b> . . . . .	119
Erster Schritt: Ablesen und Aufnehmen . . . . .	119
Zweiter Schritt: Vertiefendes Lesen . . . . .	120
Dritter Schritt: Mental-Training . . . . .	120
Vierter Schritt: Erneutes Vorlesen und Aufnehmen . . . . .	120

Der Erfolg ist unüberhörbar . . . . . 120

Checkliste: Vorlese-Übung . . . . . 122

**Basisübung Sprech-Denken** . . . . . 123

    Demonstration: Sprech-Denken . . . . . 124

    Sprech-Denken – wozu? . . . . . 125

    Training führt immer zum Erfolg . . . . . 127

    Gelegenheit zum Sprech-Denken  
    haben Sie ständig . . . . . 128

**Sprech-Denken: Ein Spiel** . . . . . 129

    Vorgehen für Einsteiger . . . . . 130

    Vorgehen für Fortgeschrittene . . . . . 131

**Weg einer Nachricht** . . . . . 132

    Machen Sie selbst ein Experiment! . . . . . 133

    Eine Trainingsaufgabe  
    für »Einzelkämpfer« . . . . . 134

**Teil III: Gliederung einer Rede** . . . . . 135

**Gliederungs-Schema Nr. 1:**

**Standard-Schema** . . . . . 136

    Einleitung einer Rede . . . . . 139

    Schluß einer Rede . . . . . 140

    Checkliste: Vorbereitung einer Rede  
    nach dem Standard-Schema . . . . . 142

**Gliederungs-Schema Nr. 2:**

**AIDA** . . . . . 143

    Checkliste: Reden nach der AIDA-Formel . . . . . 146

**Gliederungs-Schema Nr. 3:**

**AITA** . . . . . 146

    Checkliste: Reden nach der AITA-Formel . . . . . 149

**Gliederungs-Schema Nr. 4:**

**Analograffiti<sup>©</sup>** . . . . . 150

    4a. KaGa<sup>©</sup> . . . . . 151

    4b. KaWa<sup>©</sup>, freie Assoziation . . . . . 153

**Gliederungs-Schema Nr. 5:**

**Schnellschuß** . . . . . 162

    Checkliste: Schnellschuß . . . . . 164

<b>Gliederungs-Schema Nr. 6:</b>	
<b>Laudatio</b> .....	165
Das Michael-Birkenbihl-Schema .....	165
Beispiel für eine Laudatio .....	166
Checkliste: Laudatio .....	168
<b>Zu guter Letzt</b> .....	169
<b>Anhang</b> .....	171
<b>Texte</b>	
Eine Metapher: Der Lattenzaun .....	171
Stegreif-Rede zum Thema »Tarot« .....	174
Informations-Rede zum Thema »Tarot« .....	175
Meinungs-Rede zum Thema »Beamte« .....	178
<b>Literaturverzeichnis</b> .....	180
<b>Register</b> .....	184