

VERA F. BIRKENBIHL

**RHETORIK
TRAINING
KOMPAKT**

© 2018 des Titels »Rhetorik Training kompakt« von Vera F. Birkenbihl (ISBN 978-3-86882-797-2) by mvg Verlag,
Münchner Verlagsgruppe GmbH, München. Nähere Informationen unter: www.m-vg.de

mvgverlag 

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie. Detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Für Fragen und Anregungen

info@mvg-verlag.de

Auf Wunsch der Autorin erscheint der vorliegende Text in der alten Rechtschreibung.

1. Auflage 2018

© 2018 by mvg Verlag, ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH

Nymphenburger Straße 86

D-80636 München

Tel.: 089 651285-0

Fax: 089 652096

© 2008 der Originalausgabe bei Ariston Verlag in der Verlagsgruppe Random House GmbH

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Umschlaggestaltung: Isabella Dorsch, München

Umschlagabbildung: Vera F. Birkenbihl

Satz: EDV-Fotosatz Huber / Verlagsservice G. Pfeifer, Germering

Druck: Florjancic Tisk d.o.o., Slowenien

Printed in the EU

ISBN Print 978-3-86882-797-2

ISBN E-Book (PDF) 978-3-96121-234-7

ISBN E-Book (EPUB, Mobi) 978-3-96121-235-4

Weitere Informationen zum Verlag finden Sie unter

www.mvg-verlag.de

Beachten Sie auch unsere weiteren Verlage unter www.m-vg.de

Hier geht's los

Dieses kleine Büchlein soll allen helfen, die rhetorisch tätig sind – und das sind beileibe nicht nur jene, an die wir zuerst denken, weil sie regelmäßig »Reden schwingen«. Das große Gebiet der RHETORIK umfaßt sehr viel: vom einfachen **Erzählen eines Witzes** über die **Präsentation im Business-Bereich** bis zu **Aussagen**, die wir in Konferenzen, Meetings, Verhandlungen machen. Natürlich fällt darunter auch die **große Rede** – aber im täglichen Leben gibt es weit mehr Situationen, in denen uns rhetorisches Geschick zum Erfolg verhelfen kann. Sie alle können mehr oder weniger effizient gehandhabt werden. Der Grad ihrer (nachhaltigen) **WIRK(-ungs)-KRAFT** hängt **nicht** vorrangig vom Interesse der ZuhörerInnen ab (wie manche gern behaupten), sondern vor allem vom rhetorischen Geschick des Ausführenden. Das gilt auch für **Lehrkräfte, DozentInnen, TrainerInnen**. Sie alle sind tagtäglich rhetorisch aktiv, wiewohl viele (vor allem SchullehrerInnen) sich darüber gar nicht im Klaren sind. Wir bilden regelmäßig Hundertschaften von LehrerInnen aus und stellen immer wieder fest, daß **Rhetorik nicht zu ihrem Studium gehört** sowie, daß sie sich

auch anschließend NICHT dafür interessieren. Deshalb haben die meisten von ihnen in ihrem ganzen Leben noch nie einen Rhetorik-Kurs gebucht (bzw. kein einziges Rhetorik-Buch gelesen). Aber wie bereits angedeutet, ist Rhetorik für alle Menschen wichtig (die nicht als Eremit Karriere machen wollen). Denken Sie nur an KollegInnen, die sich gegenseitig etwas erklären müssen, an BeraterInnen und VerkäuferInnen oder an die berühmte Mutter, deren »Gardinenpredigt« wieder einmal wirkungslos verpufft. Wir alle profitieren, wenn wir unsere rhetorischen **Fertigkeiten verbessern**.

Da jede Fertigkeit aber nur auf einem einzigen Weg verbessert werden kann, nämlich durch **Training**, gibt es **keine Ausreden**. Komischerweise wissen wir alle, daß niemand ein Instrument oder eine Sportart erlernen kann, ohne regelmäßig und systematisch zu **üben**. Nur bei geistigen Tätigkeiten, wie dem Vorbereiten (oder Halten) einer Rede, probieren viele es nur ein- oder zweimal, um dann vorschnell aufzugeben (»Ich kann das halt nicht«). Tja, **ohne Üben können Sie weder Tennis/Klavier spielen noch jonglieren**. Nicht einmal einen Pfannkuchen können Sie ohne Übung backen – warum sollte dies bei geistigen Tätigkeiten anders sein? Schlechte RednerInnen neigen dazu, ihr Publikum zu »beschimpfen« (Schüler seien demotiviert, MitarbeiterInnen desinteressiert, KundInnen ekelhaft etc.). Zwar kann ein Publikum mal »schlecht drauf« sein, aber wenn man die meisten seiner HörerInnen für

»mies« hält, liegt das an einem selbst! Allerdings kann diese Einsicht für diejenigen neu sein, die sich in der Vergangenheit noch nie damit befaßt haben, wie viel ihres (beruflichen) Erfolgs letztlich von ihren rhetorischen Fähigkeiten abhängt! Und wie gut wir rhetorisch sind, hängt wiederum allein vom Grad unseres Trainings ab.

Für alle, die bereit sind, ein wenig zu PROBIEREN, zu SPIELEN und zu EXPERIMENTIEREN, kann dieses kleine Büchlein **Einstieg** oder **Erinnerung** sein. Sowohl Einsteiger als auch Fortgeschrittene finden zahlreiche Infos, Übungsmöglichkeiten und Spiele. Mein Vorschlag: Markieren Sie während des Lesens Ideen, die Sie später aufgreifen wollen (ich z.B. klebe gern eine Tesafilm-»Nase« oben auf die Seite, sie kann sogar beschriftet werden), und erstellen Sie dann eine **Trainings-Liste** (oder markieren Sie jene Spiele und Übungen, die Sie später durchführen wollen). So finden Sie, wenn Sie gerade Lust haben, jederzeit schnell eine Übung, ein Spiel etc. – insbesondere wenn potentielle MitspielerInnen anwesend sind. Das ist ein wichtiger Aspekt: Manches kann man ganz **allein** angehen (z.B. die **Vorbereitung** einer Rede: Stoffsammlung, Sortieren, logischer Aufbau etc.), manches kann man sehr gut am **Telefon** trainieren (z.B. erste Versuche, aus den Notizen einen **Vortrag** zu machen, den man am Telefon mit Freunden ausprobiert; vgl. »Steine im Fluß«[©], Seite 81), aber manches kann man nur mit einer **Gruppe**

üben, die als ZuhörerInnen »Publikum« spielt. Deshalb rate ich Ihnen, Familienmitglieder, NachbarInnen, KollegInnen, FreundInnen etc. zu finden, die ebenfalls Interesse haben. Treffen Sie sich **regelmäßig** einmal pro Woche (Monat) und seien Sie gegenseitig »Publikum«, damit jede/r von Ihnen auch die Redner-Rolle üben kann (☞ »Zwei ZUHÖR-ÜBUNGEN«, Seite 71ff.). Es lohnt sich wirklich.

Ich möchte Ihnen empfehlen, ein **Trainings-Journal** anzulegen, in das Sie alle Übungen (welche, wann, wie lange) eintragen und – wenn Sie wollen – kommentieren. Wem das zunächst schwerfällt (Was soll ich denn notieren?) kann mit folgenden Fragen beginnen:

- Was habe ich heute gelernt?
- Welche neue Einsicht habe ich heute gewonnen?
- An welchen Aspekten möchte ich weiter arbeiten?

Übrigens hat die Praxis immer wieder gezeigt, daß Menschen **mit** einem solchen Journal weit erfolgreicher trainieren als Menschen **ohne**, egal ob sie Muskelaufbau betreiben oder etwas lernen/üben wollen.

Aufbau dieses Büchleins

Es ist **modular** angelegt, das heißt Sie können die (alphabetisch sortierten) Einträge **in jeder gewünschten Reihenfolge** lesen. Deshalb finden Sie am oberen Rand jeder Seite ein Stichwort (wie bei einem Wörterbuch).

Im **Anhang** finden Sie drei **Merkblätter** (die Sie lesen oder auslassen können). Merkblätter enthalten Infos, die LeserInnen meiner anderen Bücher bereits kennen. Dies kann z.B. eines meiner Denk-Tools sein (vgl. die Technik der ABC-Listen, Seite 15 und Seite 99ff.). Auf diese Weise vermeide ich unnötige Überschneidungen im Hauptteil, ohne »neuen« LeserInnen wichtige Infos vorzuenthalten. Darüber hinaus finden Sie im Anhang wie immer:

- **Literatur-Verzeichnis**
- **Stichwort-Verzeichnis**

Viel Vergnügen beim stetigen Voranschreiten wünsche ich Ihnen,

Vera F.

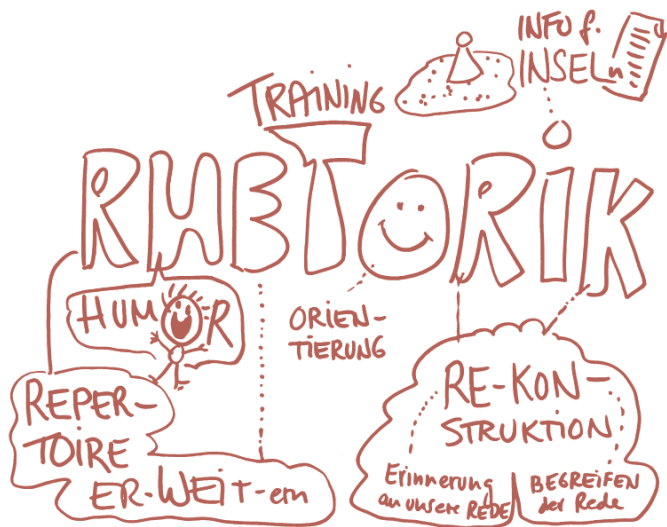


www.birkenbihl-insider.de

(allgemeine Homepage)

www.birkenbihl-denkt.de

(Weblog zu meinen Denk-Tools)



RHETORIK-TRAININGS- ABC

ABC-LISTEN

Für alle neuen LeserInnen: Sie finden eine **Mini-Einführung in diese wichtige Denk-Technik**, die unseren Zugang zu eigenem Wissen dramatisch erhöht, in Merkblatt Nr. 2 (Seite 99).

ANFANG

Es wird gern behauptet, aller **Anfang** sei schwer, aber wenn Sie mitdenken, beschreibt dieses Sprichwort doch immer **den Anfang eines LERN-Prozesses**. Wer aber das Lernen für »schwer« hält, wurde vom klassischen System in Schule und Ausbildung regelrecht vergiftet. **Denn Lernen ist so natürlich wie Atmen oder Verdauen**. Wir lernen außerhalb offizieller Lernsituationen ununterbrochen, meist ohne es bewußt zu registrieren. Der amerikanische Sprachlehr-Experte Stephen KRASHEN nennt das Einkaufs-Zentrum als hervorragendes Beispiel: Wir gehen keinesfalls dort hin, um es zu »lernen«, wir wollen Aufgaben lösen (einkaufen), Freizeit verbringen (Kaffeetrinken, Abendessen, einen Film sehen etc.) und **ganz nebenbei lernen wir das Zentrum**. Nach einer Weile denken wir über die Wege zu den einzelnen Läden, Cafés etc. nicht mehr nach, wir konzentrieren uns nur auf unsere heutigen Ziele. Das »Lernen« des Einkaufs-Zentrums haben wir besser geschafft als die meisten Lernprozesse in Schule und Ausbildung, **eben weil unser Gehirn in erster Linie ein Lernorgan ist**.

Erst wenn die natürlichsten Prozesse nicht (mehr) funktionieren, registrieren wir Schwierigkeiten. Das gilt für die Atmung, die Verdauung und das Lernen gleichermaßen. Aber anders als Atem- und Verdauungsprobleme **können wir Lernprobleme leicht lösen**, indem wir **unsere Vorgehensweise ändern**. Nun fragen Sie sich vielleicht: Warum interessiert uns dies im Zusammenhang mit RHETORIK? **Antwort:** Weil man, wenn man sich rhetorisch betätigt, sehr häufig auch belehrend wirken möchte.

Wir wollen **informieren** und unsere HörerInnen sollen sich bitte **einprägen**, was wir erzählen. Wir **argumentieren** und hoffen, daß unsere HörerInnen mitdenken und unseren Gedanken folgen. Dazu müssen sie sich **merken**, was wir im Laufe unserer Argumentation vorbringen; sie müssen darüber hinaus unsere Worte gegen die etwaiger VorrednerInnen abwägen oder unsere Info mit den Vorurteilen vergleichen, die sie möglicherweise mitgebracht haben etc.

Wenn wir damit rechnen, daß andere sich **MERKEN**, was wir ihnen **VORTRAG**-en, dann zielen wir darauf ab, daß im Kopf unserer HörerInnen **ein LERN-PROZESS stattfindet** – auch wenn wir das noch nie so gesehen haben. Deshalb sollten wir einiges über Lehren und Lernen wissen, denn genaue genommen versuchen wir ja zu **belehren, unterrichten, unterweisen** (vgl. mein Buch »Trotzdem LEHREN«). Aber auch das **Gegenteil** ist wahr: Für manche Prä-

sentationen müssen wir eine Menge **lernen** (z.B. firmeninterne Zusammenhänge, Produktionsabläufe bei potentiellen Kunden oder neue Forschungsergebnisse). Ich habe schon oft eine volle Arbeitswoche (mit 12-Stunden-Tagen) in einen Vortrag von 30 Minuten Länge (z.B. bei einem Kongreß) investiert. Wenn wir gehirn-gerecht vorgehen, wird Lernen spannend (also leicht) und dann macht es Spaß (vgl. mein Büchlein »LERNEN lassen!« und »Intelligente Wissens-Spiele«).

DENK-BLOCKADE AUFLÖSEN (DIALOG BLEISTIFT/KAFFEETASSE)



Stellen Sie sich vor, Sie wollen einen **Text** schreiben, einen **Brief** (privat oder geschäftlich), einen firmeninternen **Bericht**, einen **Artikel** oder ein Redemanuskript (vgl. »Rednerpult«, Seite 52f., und die Übung »Eine vorgelesene Rede«, Seite 75ff.) und es fällt Ihnen absolut nichts ein. In diesem Fall warten viele Leute darauf, daß die Muse sie küßt – und das kann Tage oder Wochen dauern (oder auch nie passieren). Geniale Leute gehen anders vor, sie **handeln**. Das heißt: Wenn Sie eine **Schreib-Blockade** erleiden, dann müssen Sie paradoxerweise schreiben. Nur liegt das Geheimnis darin, mit einem anderen Thema (als dem, das Sie blockiert) zu beginnen oder aber darüber nachzuden-

ken, warum Ihnen nichts einfällt, also **über die Denk-Blockade** selbst zu schreiben.

John STEINBECK schrieb parallel zu allen seinen großen Romanen täglich einen Journal-Beitrag. Dieser begann jeweils mit einer Tages-Aktualität und tastete sich graduell an das Thema des heute geplanten Romanabschnitts heran. In seinem Buch »Journal of a Novel« kann man den Prozeß miterleben.

Dieser Trick, **etwas anderes zu schreiben**, wurde von einer amerikanischen Autorin zu einer Technik weiterentwickelt, die mir sehr imponiert und seit Jahrzehnten exzellente Dienste leistet. Leider weiß ich ihren Namen nicht. Es handelt sich um den Beitrag einer Leserin in einer Fachzeitschrift für Autoren, die ich seit 1969 lese (»Writer's Digest«); dort erschien ihr Name in Form eines Kürzels (Mary S. aus Wichita).

Hier ist ihr Vorschlag: Schreiben Sie einen **Dialog**. Dabei könnte Ihr Bleistift beispielsweise mit dem Papier reden, auf das er schreibt; oder Ihr Füller mit Ihrer Kaffeetasse bzw. Ihre Finger (auf der PC-Tastatur) mit dem Bildschirm, auf den Sie starren. Die beiden »unterhalten sich« über das Thema, das Sie gerade beschäftigt. Nehmen wir an, Sie müssen einen Beitrag für eine medizinische Fachzeitschrift abliefern, den Sie schon mehrmals auf die lange Bank geschoben haben und nun droht der Termin – Sie müssen heute anfangen, trotz Schreib-Blockade. Dann könnte Ihr Dialog z.B. so aussehen:

- Bleistift: Hach, mir fällt heute aber auch gaaaaaa-aaaaaaar nichts ein.
- Kaffeetasse: Worüber sollst du denn schreiben?
- Bleistift: Über Peyton ROUS.
- Kaffeetasse: Und wer soll das sein?
- Bleistift: Der Entdecker onkogener Viren.
- Kaffeetasse: Häh? Was is'n das?
- Bleistift: Viren, die Krebs auslösen.
- Kaffeetasse: Ha ha, weiß doch jeder, daß es keine Krebsviren gibt.
- Bleistift: Ja, das dachten damals alle, aber ROUS bekam später den Nobelpreis für seine bahnbrechende Arbeit...

Und schon sind Sie mitten im Thema. Sie können es gar nicht verhindern! Noch ein Beispiel gefällig? Sie sollen eine Rede zum Thema »Liegen Irrsinn und Genialität nahe beieinander?« halten und wollen heute mit den ersten Vorbereitungen beginnen. Sie sitzen vor den leeren Seiten und es fällt Ihnen nichts ein.

- Bleistift: Also, ich hasse dieses leere weiße Papier, aber ich weiß einfach nicht, was ich schreiben soll...
- Kaffeetasse: Ich dachte, du wolltest dich über KRETSCHMER und LANGE-EICHBAUM auslassen?
- Bleistift: Na ja, das gehört ja zusammen.
- Kaffeetasse: Wieso?

- Bleistift: Weil LOMBROSO ca. 1860 einige Artikel verfaßt hat, in denen er Genie und Irrsinn verheiratete und KRETSCHMER und LANGE-EICHBAUM diesen Ansatz später weiterführten.
- Kaffeetasse: Also liegen Genie und Irrsinn nahe beieinander?
- Bleistift: Eben **nicht!**
- Kaffeetasse: Wieso denn jetzt **nicht**?
- Bleistift: Weil der Ungar Géza RÉVÉSZ dieser Hypothese 1952 den Todesstoß versetzt hat. Mit seinem Buch »Talent und Genie« bewies er, daß der Zusammenhang statistisch insignifikant ist.
- Kaffeetasse: Aha, das ist ja richtig spannend!
- Bleistift: Finde ich auch...

Und schon sind Sie mittendrin! Es geht nicht anders.

Der Grund, warum diese geniale Technik so gut funktioniert, ist einfach nachzuvollziehen: Indem Sie **über** Ihr Thema in einer Art nachdenken, **als müßten Sie es jemandem erklären**, der null Ahnung hat, beginnen Sie mit einer **metaphorischen Taschenlampe** in Ihrem metaphorischen **Wissens-Netz** herumzuleuchten und einzelne Wissens-Fäden zu aktivieren. Diese aber sind mit vielen weiteren Ideen, Gedanken, Informationen ver-BUND-en und so beginnen Ihre Gedanken in kürzester Zeit zu fließen!