



RHETORIK

TIPPS

FÜR EINE GELUNGENE REDE

von Wladislaw Jach+CHENKO



INHALTSVERZEICHNIS

THEMENBLOCK 1: OHNE SKRIPT REDEN.....	4
THEMENBLOCK 2: SCHLAGFERTIGKEIT.....	12
THEMENBLOCK 3: REDE RICHTIG STRUKTURIEREN.....	20
THEMENBLOCK 4: RHETORISCHE STILMITTEL.....	28
THEMENBLOCK 5: ÜBERZEUGEN IM ALLTAG.....	36
THEMENBLOCK 6: KÖRPERSPRACHE UND STIMME.....	44
THEMENBLOCK 7: ÜBERZEUGEN VOR GROßEM PUBLIKUM.....	52
THEMENBLOCK 8: ELOQUENZ STEIGERN.....	60

THEMENBLOCK 9: SPRECHDENKEN.....	68
THEMENBLOCK 10: ARGUMENTE FINDEN.....	76
THEMENBLOCK 11: REDEN AUS DEM STEGREIF.....	84
THEMENBLOCK 12: ARGUMENTE VERBESSERN.....	92
THEMENBLOCK 13: KUNST DES EINFACHEN.....	100
THEMENBLOCK 14: KUNST DES ABWÄGENS.....	104
THEMENBLOCK 15: KUNST DER WIDERLEGUNG.....	112
ÜBER DEN AUTOR.....	120

THEMENBLOCK 1:

OHNE SKRIPT REDEN

Es ist ein nahezu alltägliches Übel: Ständig werden Reden nicht gehalten, sondern schlicht abgelesen. Das langweilt das Publikum. Und für den Redner ist es auf diese Weise fast unmöglich, seine Zuhörer zu begeistern. Wie schafft man es aber, eine Rede im Kopf zu behalten und komplett ohne Skript zu reden? Dabei helfen Dir nun die 3 folgenden Tipps!



REDEN OHNE SKRIPT



MAXIMAL 3 PUNKTE!

Die Rede nicht mit zu viel Inhalt überladen! Gerade Anfängern fällt es (insbesondere angesichts des Lampenfiebers) schwer, sich an alle einzelnen Punkte zu erinnern. Und da denkt man sich: Ich mach mir einfach ein Skript und lese ab... Falsch gedacht: Denn Ablesen wirkt unprofessionell und man verliert zwangsweise den so wichtigen Blickkontakt zum Publikum. Daher: Die Punkte kürzen auf maximal 3 - das hilft immens! Denn drei Punkte kann sich schließlich jeder merken. Ein schöner Nebeneffekt: Auch das Publikum kann sich nach dem Vortrag meistens an alle Deine drei Punkte erinnern. Bringt man als Redner zu viele Punkte, kommt man als Zuhörer dagegen schnell durcheinander.

REDEN OHNE SKRIPT



TIPP NR. 2

DAS THEMA BEHERRSCHEN!

Denn wenn man sich richtig gut auskennt, dann hat man einfach ein sicheres Gefühl beim Reden und braucht gar keine Notizen. Und selbst wenn man den einen oder anderen Punkt vergessen hat, kann man anschließend eine kleine Fragerunde starten und das Publikum fragen, ob noch etwas unklar geblieben ist. Wenn man sich gut auskennt, sind die Fragen auch relativ leicht zu beantworten. Zudem wirkt es sehr souverän und kompetent, wenn Du nach einem Vortrag spontan Fragen beantworten kannst. Man könnte auch sagen: Nur wer das Thema nicht beherrscht, braucht ein Skript!

REDEN OHNE SKRIPT



TIPP NR. 3

REDE EINÜBEN!

Die Rede mindestens einmal laut zu Hause üben. Denn dann merkt man sofort, an welchen Stellen es noch hapert mit den sprachlichen Übergängen und wo man inhaltlich noch etwas hinzufügen sollte. Und natürlich soll man nichts auswendig lernen. Denn das merkt das Publikum. Es geht beim Einüben eher darum, einen groben Leifaden im Kopf zu haben, was man wann und wie sagt. Und auch wenn man eine kleine Sache vergisst oder die Struktur etwas durcheinander bringt: Eine frei gehaltene Rede kommt immer besser an als eine abgelesene! Also: weg mit dem Perfektionismus und Mut zur Lücke!

THEMENBLOCK 2:

SCHLAGFERTIGKEIT

Einmal wurde Winston Churchill bei einer Abendgesellschaft von einer britischen Politikerin mit den Worten angegriffen: „Wenn ich Ihre Frau wäre, würde ich Gift in Ihren Kaffee tun.“ Churchill entgegnete spontan: „Und wenn ich Ihr Mann wäre, würde ich ihn trinken.“ – Diese kleine Episode zeigt, dass man verbale Attacken schlagfertig und geistreich zurückweisen kann. Und gleich lernst Du 3 effektive Schlagfertigkeits-Techniken.



SCHLAGFERTIGKEIT



IRONIE

Die verbale Attacke muss man nicht unbedingt ernst nehmen, sondern es hilft häufig, sie einfach ins Ironische zu ziehen. Wenn also jemand bemerkt: „Du hast aber viel getrunken gestern!“, wäre es ein Fehler, sich zu rechtfertigen. Eine ironische Antwort wäre zum Beispiel: „Ehrlich gesagt trinke ich an einem guten Tag locker das Doppelte!“ Vorteile der Ironie: Sie lockert die Situation auf und bringt den Anderen sogar etwas zum Schmunzeln. Darüber hinaus zeigt man mit Ironie auch, dass man sich von der persönlichen Attacke nicht hat verletzen lassen.

SCHLAGFERTIGKEIT



RÜCKFRAGE

Statt zu antworten, kann man eine Rückfrage stellen. Also einfach den Anderen fragen, wie er die verbale Attacke denn genau gemeint hat. Zum Beispiel auf den Vorwurf „Du hast aber viel getrunken gestern!“ einfach gegenfragen: „Was meinst Du damit?“ – Klingt unkompliziert? Ist es auch! Und gibt Dir Zeit, über Deine nächsten Sätze nachzudenken, während der Andere Deine Frage beantworten muss. Die Praxis zeigt auch, dass der Andere meist nicht mit einer Rückfrage rechnet und selbst „ins Schwitzen“ kommt. Das Tolle: Die Rückfrage kann man universell einsetzen, d.h. auch und vor allem gegenüber Vorgesetzten.

SCHLAGFERTIGKEIT



TIPP NR. 3

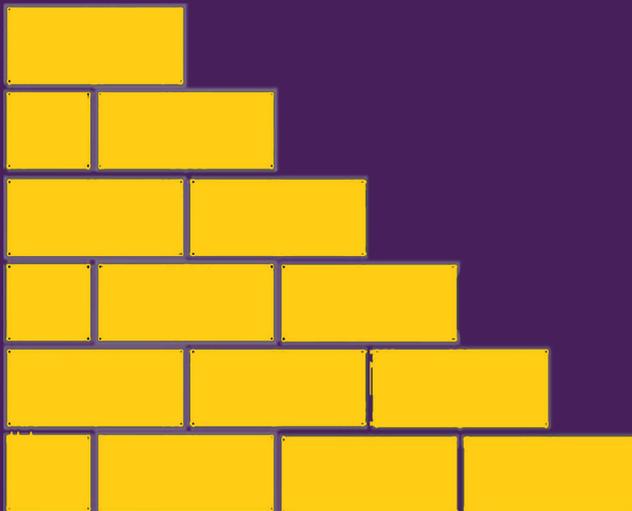
DIE RETOURKUTSCHE

Die Retourkutsche ist ein sprachlicher Gegenangriff. Zum Beispiel auf den Vorwurf „Du hast aber viel getrunken gestern!“ einfach sagen: „Bei Partys hab ich halt richtig Spaß – im Gegensatz zu Dir.“ Also einfach den Spieß umdrehen. Aber Vorsicht: Die Retourkutsche heizt die Situation auf. Man muss sich daher bei dieser Schlagfertigkeitstechnik genau überlegen, ob man das will. Vor allem bei Menschen, die man häufiger sieht bzw. sehen muss ist diese Technik langfristig gesehen eher kontraproduktiv.

THEMENBLOCK 3:

REDE RICHTIG STRUKTURIEREN

Jeder möchte beim Reden eine bestimmte Botschaft vermitteln. Doch allzu oft geschieht es, dass man als Zuhörer am Ende gar nicht weiß, was eigentlich gesagt wurde. Das liegt meist daran, dass viele Redner ihre Rede nicht richtig strukturieren und ihren Inhalt nicht richtig gewichten können. Wie aber eine Rede so aufbauen, dass die Zuhörer am Ende wissen, was Du ihnen vermitteln wolltest? Dazu nun 3 Tipps.



RICHTIG STRUKTURIEREN



LÖSUNGSORIENTIERTE STRUKTUR

Lösungsorientiert heißt: Du schilderst erst das Problem, anschließend dessen Ursachen, und legst dann den Schwerpunkt Deiner Rede auf die Problemlösung, wobei Du dafür konkrete Lösungsschritte anbietest. Diese Struktur ist fast universell anwendbar und eignet sich exzellent dazu, schnell auf den Punkt zu kommen. Weiterer Vorteil dieser Struktur: Die Menschen lieben Lösungen. Und mit diesem Aufbau ist man ja praktisch gezwungen, eine Lösung zu liefern. Und noch was: Je konkreter und praktikabler die einzelnen Lösungsschritte sind, desto überzeugender Deine Rede!

RICHTIG STRUKTURIEREN



IN MEDIAS RES

Lateinisch heißt das: mitten in die Dinge. Oder moderner ausgedrückt: Die Rede sofort mit dem Entscheidenden anfangen. Also keine lange Vorrede, Einleitung, Begrüßung usw. Bei dieser Struktur sagt man gleich, was man zu sagen hat. „In medias res“ hat den Vorteil, dass man nicht so lange reden muss – und dass das Publikum sofort weiß, welchen Standpunkt Du vertrittst. Schöner Nebeneffekt: Die meisten schätzen es, wenn man nicht „um den heißen Brei“ herum redet - vor allem in den Vorstandsetagen.

RICHTIG STRUKTURIEREN



TIPP NR. 3

CHRONOLOGISCHE STRUKTUR

Chronologie heißt, man erzählt nach und nach, wie eine Sache sich von Anfang an entwickelt hat, von der Vergangenheit bis in die Gegenwart – und gegebenenfalls prognostiziert man auch, wie sich die Sache zukünftig noch entwickeln wird. Die chronologische Struktur beinhaltet die Gefahr, dass man sich zu sehr in Einzelheiten verstrickt. Man muss also aufpassen, dass man nicht zu lange redet, sondern die Hauptbotschaft immer im Blick behält. Diese Struktur hat aber den Vorteil, dass sie eine Sache „historisch“ behandelt - und damit einen umfassenden Überblick über eine Entwicklung geben kann.

THEMENBLOCK 4:

RHETORISCHE STILMITTEL

Metapher, Klimax, antithetischer Parallelismus – rhetorische Stilmittel hören sich kompliziert an. Doch erst sie ermöglichen es uns, überzeugende und sprachlich schöne Reden zu halten.

Es gibt keine gute Rede ohne rhetorische Stilmittel. Doch man sollte es mit ihnen auch nicht übertreiben, um die Rede nicht allzu künstlich wirken zu lassen. Hier nun 3 sehr effektive Stilmittel für Deine nächste Rede.



RHETORISCHE STILMITTEL



WIEDERHOLUNG

Die Wiederholung. Das einfachste Stilmittel aller Zeiten! Hierbei muss man den Gedanken oder den Wortlaut einfach wiederholen. Doch Vorsicht: Zu viele Wiederholungen sind langweilig – und machen den Eindruck, dass der Redner nicht so viel zu sagen hat. Daher: Nur die wirklich wichtigsten Punkte wiederholen. So bleibst Du beim Publikum besser in Erinnerung. Ein schöner Nebeneffekt: Die Wiederholung macht dem Publikum deutlich, was Dir als Redner wirklich wichtig ist.

RHETORISCHE STILMITTEL



DIE PAUSE

Die Pause schafft Struktur. Die Pause gibt Zeit zum Nachdenken. Und die Pause lässt den Redner selbstbewusst wirken. Sie verhindert, dass man hetzt. Und gibt Zeit zum Atmen. Trotzdem machen die wenigsten Redner eine Pause. Warum? Ganz einfach: Um eine Pause zu machen braucht Mut. Und diesen Mut hat nicht jeder. Übrigens: Während der Pause solltest Du selbstbewusst ins Publikum schauen. Das steigert die Wirkung. Und natürlich nicht übertreiben: 2-3 Sekunden sind völlig ausreichend!

RHETORISCHE STILMITTEL



TIPP NR. 3

DIE METAPHER

Das Gehirn denkt in Bildern. Und man sagt nicht umsonst, dass ein Bild mehr sagt als Tausend Worte. Das gilt auch für das Sprachbild. Statt „insignifikante Dissonanzen“ lieber sagen: „eher ein Sturm im Wasserglas“. Eine Metapher bleibt dem Publikum viel mehr in Erinnerung als abstrakte Ausführungen. Aber Vorsicht: Metaphern kommen einem Redner fast nie spontan in den Sinn. Auch Profis müssen häufig lange vor der Rede nach der passenden Metapher suchen. Daher auf jeden Fall sich ein Sprachbild schon im Vorfeld überlegen! Kostet Zeit - bringt Redewirkung!

THEMENBLOCK 5:

ÜBERZEUGEN IM ALLTAG

Natürlich wollen wir nicht nur im Berufsleben, sondern auch im Alltag überzeugen. Doch die spontanen Gespräche mit Bekannten und Freunden funktionieren nach anderen Gesetzen, als eine vorbereitete Rede vor dem Publikum. Wie Du im Alltag die Dinge verständlicher, persönlicher und überzeugender formulieren kannst, ohne gleich Streit zu verursachen – dazu nun drei Tipps.



ÜBERZEUGEN IM ALLTAG



BEGRÜNDUNG VERBESSERN

Viele Menschen sind es gewohnt, ihre Thesen im Alltag nicht zu begründen. Und wenn sie es mal tun, dann viel zu kurz. Eine gute Begründung besteht aus 3-5 Sätzen. Eine sehr gute aus 15-20 Sätzen mindestens! Und was machen die Meisten? Nur einen halben Satz. Setze Dich von diesem Durchschnitt ab und mache Deine Begründung länger! Erst wenn Du Deinen Gedankengang Schritt für Schritt erläuterst, kann der Andere Deine Logik nachvollziehen. Und erst so hast Du die Möglichkeit, den Anderen zu überzeugen. Wer nur thesenartig spricht, überzeugt niemanden.

ÜBERZEUGEN IM ALLTAG



TIPP NR. 2

BEISPIELE BENUTZEN

Ein Beispiel wirkt Wunder! Wenn man ein gutes Beispiel für seine Position hat, dann hat man viel bessere Karten, jemanden im Alltag zu überzeugen. Vor allem dann, wenn das Beispiel allseits bekannt und im Zweifel belegbar ist. Warum ist das Beispiel so überzeugend? Ganz einfach: Es ist der praktische Beleg aus der Realität, der die These nicht nur stützt, sondern beweist. Es rückt die abstrakte Begründung ins Konkrete. Auch hier ist Vorbereitung geboten: Man sollte sich sein passendes Beispiel bereits vorher gut überlegen bzw. recherchieren. Spontan ein gutes Beispiel zu finden, das wissen die Rhetorik-Profis, hat eher mit Glück als mit Verstand zu tun.

ÜBERZEUGEN IM ALLTAG



TIPP NR. 3

WIDERLEGUNG

Häufig überzeugt man Andere auch dadurch, dass man ihre Sichtweise widerlegt. Widerlegen bedeutet dabei, dass man in den Ausführungen des Anderen einen logischen oder faktischen Fehler findet. Logische Fehler sind auf die Schnelle schwer zu finden. Aber faktische Fehler kann man leicht aufspüren. Selbst wenn Du nicht sicher bist, wie die Faktenlage aussieht, hilft es für die Widerlegung immens, kritisch nachzufragen, woher der Andere seine Fakten hat. Häufig nennt der Andere nämlich keine Quelle oder die Quelle ist dubios. Und genau hier setzt man an! Logische Fehler zu finden setzt voraus, dass man sie kennt. Aber dazu gibt es bald auch ein E-Book!

THEMENBLOCK 6:

KÖRPERSPRACHE & STIMME

Nur einen geringen Prozentsatz des Eindrucks, den wir beim Publikum hinterlassen, macht der Inhalt unserer Rede aus. Hingegen hinterlassen Körpersprache und Stimme meist den größten Eindruck bei unserem Publikum. Doch welche Signale senden wir mit unserem Körper? Und welche Botschaften vermitteln wir mit unserer Stimme? Nun also 3 Tipps, wie Du Deine Körpersprache und Stimme verbessern kannst.





SICH AUF KAMERA AUFNEHMEN

Wenn man sich selbst von außen sieht, erkennt man schnell, was man mit seinem Körper falsch macht. Daher ist es ratsam, eine kleine Rede auf Kamera (z.B. Laptopkamera oder Handy) aufzunehmen und zu beobachten, wie man steht, wie und ob man gestikuliert und wie der Blickkontakt ist. Übrigens: Wenn man nicht zufrieden ist, nicht einfach aufgeben! Sondern so lange üben, bis man mit dem Ergebnis zufrieden ist! Rom wurde ja schließlich auch nicht an einem Tag erbaut! Und schließlich: Wer es ernst nimmt, sollte schon mindestens 10-15 Aufnahmen von sich machen.



TIPP NR. 2

STIMME MIT SMARTPHONE AUFNEHMEN

Wenn man von außen seine Stimme hört, erkennt man - ähnlich wie bei der Körpersprache - sofort, was man mit der Stimme falsch gemacht hat. Einfach sich selbst bei einer kurzen Rede aufnehmen (z.B. mit jeder Recording App auf dem Smartphone) – und sich die Aufnahme aufmerksam anhören. Auch hier gilt: Niemand kann es gleich beim ersten Mal richtig gut. Daher auch hier: so lange üben, bis man selbst zufrieden ist. Du kannst bei dieser Übung übrigens einfach einen Zeitungsartikel laut vorlesen. Kriegst Du es ganz fehlerlos hin?



TIPP NR. 3

PRÄSENZ STEIGERN

Manchmal sagt man von Rednern, sie seien „sehr präsent“ gewesen bei Ihrem Vortrag. Aber wie schafft man das? Die wesentlichen Elemente dabei sind guter Blickkontakt zu allen Anwesenden und aktive Nutzung der Bühne. Also alle Zuhörer anschauen und die gesamte Redefläche nutzen. Das heißt, nicht am selben Platz stehen, sondern seinen Standpunkt mal immer wieder wechseln. Doch Vorsicht: Zu viel hin und her laufen lenkt ab vom Inhalt. Daher gilt: Sich langsam und hin und wieder im Raum bewegen, aber bitte nicht übertreiben!

THEMENBLOCK 7:

REDEN VOR GROßEM PUBLIKUM

Manchmal müssen wir vor großem Publikum reden. Und auch wenn es nicht alle offen zugeben: Den meisten Menschen macht diese Vorstellung riesengroße Angst. Dabei können Sie gerade vor großer Zuhörerschaft Ihre Ideen und Fähigkeiten wirkungsvoll präsentieren. Hier also 3 Tipps für einen besseren Auftritt vor großem Publikum.



REDEN VOR GROßEM PUBLIKUM IST EINFACH!



DEN EHRENGAST ZITIEREN

Bei jedem großen Event gibt es einen Ehrengast bzw. eine wichtige Person im Raum. Wenn man den Ehrengast zitieren kann (entweder einen Satz aus seiner Rede oder aus einem veröffentlichten Artikel von ihm oder über ihn), dann zeigt man dadurch, dass man sich gut vorbereitet hat und dass man ein guter Zuhörer ist. Und das kommt nicht nur beim Ehrengast super an! Es geht hier auch nicht immer darum, den Ehrengast zu loben. Alleine die Auseinandersetzung mit seinen Worten, gegebenenfalls auch eine kritische, ist ein sehr geschickter rhetorischer Schachzug.

REDEN VOR GROßEM PUBLIKUM IST EINFACH!



TIPP NR. 2

PUBLIKUM EINBEZIEHEN

Jeder weiß, wie schwierig es ist, vor großem Publikum zu sprechen. Noch schwieriger ist es, ein großes Publikum zu „aktivieren“, also die Zuhörer in den Vortrag einzubeziehen. Dabei gibt es einen relativ einfachen Trick, wie man das schaffen kann: Mache einfach eine kurze Umfrage und bitten um Handzeichen. Und diskutiere und interpretiere das Ergebnis „live“ im Anschluss. So hört man Dir viel aufmerksamer zu. Wichtig: Wenn Du die Umfrage mit den Worten einleitest: „Bitte kurz melden, wer schon einmal..“ - dann hebe dabei selber Deinen Arm hoch. Denn so werden sich mehr Menschen trauen, ihren Arm zu heben.

REDEN VOR GROßEM PUBLIKUM IST EINFACH!



TIPP NR. 3

NICHT AM PULT KLEBEN

Viele Redner bleiben immer hinter dem Pult. Die ganze Rede lang. Wenn Du aber auffallen und in Erinnerung bleiben möchtest, dann geh auch mal vor das Pult, neben das Pult - nutze den Dir zur Verfügung stehenden Raum komplett aus und bleibe in Bewegung. Natürlich kannst Du immer mal wieder zurück zum Pult kommen, um kurz auf Deine Notizen zu schauen. Übrigens: Wenn am Pult ein Mikro befestigt ist und Du für Deine Rede ein Mikrofon benötigst, dann organisiere Dir einfach ein tragbares Mikro. Ist zwar etwas umständlich und ggf. kostspielig, die Bewegung im Raum steigert aber immens Deine Präsenz.

THEMENBLOCK 8:

ELOQUENZ STEIGERN

Eloquenz umfasst die Wortwahl, die Sprachkraft und das Sprachniveau des Redners. Je mehr ein Redner diese Aspekte beherrscht, desto eloquenter ist er. Hier also 3 Tipps wie Du Deine Eloquenz kontinuierlich und ganz autodidaktisch steigern kannst. Doch Vorsicht: Gerade das Thema Eloquenz fordert viel Geduld. Also: Nicht gleich nach ein paar Wochen aufgeben!





DIE WORTWAHL ERWEITERN

Die eigene Wortwahl kann man täglich und einfach erweitern, indem man jedes unbekannte Wort in einer Zeitung oder in einem Blogartikel sofort bei Google nachschlägt – und in eine Liste kopiert (z.B. eine einfache Word-Datei auf dem Desktop). Nach und nach wird Deine Wort-Liste immer länger. Und ab und zu schaust Du auf Deine Liste und wiederholst die neuen Wörter. Als wären die Wörter neue Vokabeln einer Fremdsprache. Und so entwickelst Du mit der Zeit einen immer größeren Wortschatz. Einfach, oder?



DIE SPRACHKRAFT ERHÖHEN

Hier geht es vor allem um die Metaphorisierung Deiner Sprache. Was das heißt? Gute Redner benutzen viele Bilder und machen das Gesagte so noch eindringlicher. Gute Metaphern entwickelt man aber nicht einfach so, sondern man muss sie sich im Vorfeld gut überlegen. Hier gleich eine Übung für Dich: Mit welchem Sprachbild kannst Du das Chaos auf einem Schreibtisch beschreiben? Überlege Dir gleich 2-3 Sprachbilder. Das erste Sprachbild ist nicht immer das beste... Noch eine Übung gefällig? Wie kann man durch ein Sprachbild einen langsamen Kollegen beschreiben? Auch dazu bitte 2-3 Versionen ausdenken!



TIPP NR. 3

DIE ARTIKULATION ERHÖHEN

Das heißt zunächst einmal, nicht zu nuscheln. Auf einer etwas höheren Ebene bedeutet das, dass man jedes einzelne Wort des Redners deutlich hört, ohne sich anstrengen zu müssen. Viele Menschen huschen schnell über einzelne Worte hinweg, sodass man sie zumindest in den hinteren Reihen nicht gut versteht. Nimm Dich gleich auf ein Audiogerät auf, und prüfe gleich, ob Du alle Silben deutlich sprechen und ob man jedes einzelne Wort gut wahrnehmen kann. Die meisten Menschen sprechen in einer Redesituation zu schnell. Allein das langsamere Sprechen wird Deine Artikulation bereits verbessern. Beim Üben kannst Du auch gern übertreiben und überdeutlich sprechen.

THEMENBLOCK 9:

SPRECHDENKEN

„Erst denken, dann sprechen“ – diesen Ratschlag kennen wir noch aus unserer Kindheit. Doch was ist, wenn man keine Zeit hat zum Denken? Wenn man aufgefordert wird, Stellung zu nehmen und nun einmal keine Möglichkeit hat, sich vorzubereiten? Dann hilft nur Sprechdenken. Das ist eine Technik, mit derer Hilfe man beim Reden denkt und beim Denken redet. Aber wie geht das? Dazu nun 3 Tipps.





WARUM-FRAGEN!

Was heißt das genau? Mit Warum-Fragen sprechdenken bedeutet, dass Du – während Du einen Punkt ausführst – Dich selber im Kopf fragst: Warum? Also sich selbst dazu zwingst, das Gesagte besser zu begründen (oder überhaupt zu begründen). Und wenn Du eine Warum-Frage beantwortet hast, dann stelle Dir gleich die nächste Warum-Frage. Theoretisch kann man so endlos weiterreden. Zumindest Profis können mit Hilfe der Warum-Fragen mehrere Stunden füllen. Probiere das gleich aus und halte eine spontane 5-minütige Rede zum Thema: Der Sinn des Lebens ist allein die Fortpflanzung. Und natürlich: Zeit stoppen! Viel Spaß!



ASSOZIATIONSKETTEN!

Das heißt, dass Du – während Du einen Punkt ausführst – Assoziationen zum Gesagten bildest und dann über diese Assoziationen sprichst. Also z.B. redest Du über Russland... Was für eine Assoziation hast Du mit dem Land? Literatur? Ballett? Wodka? Nimm einfach die erste Assoziation und sprich darüber. Wenn Du Dich z.B. für die Assoziation „Wodka“ entschieden hast und über übermäßigen Wodka-Konsum in Russland sprichst, was für eine Assoziation kommt Dir als nächstes in den Sinn? Verringerte Lebenserwartung? Ausweglosigkeit? Alkoholkonsum in Deutschland? Jede Assoziation ruft immer weitere Assoziationen hervor... Hoffentlich!;)



TIPP NR. 3

ICH-BEZÜGE!

Bei jedem Thema ist es möglich, nach einem abstrakten Punkt einen persönlichen Bezug zum Thema herzustellen. Nehmen wir zum Beispiel das Thema Wetter-Satelliten. Auf den ersten Blick scheint es schwierig, einen Ich-Bezug herzustellen. Aber man könnte ja sagen, dass trotz all der Wettervorhersagen mit modernster Technik die Vorhersagen manchmal total falsch sind. „Zum Beispiel dieses eine Mal, wo ich...“ (und jetzt käme Deine persönliche und natürlich interessante Geschichte aus der Vergangenheit, wo die Wettervorhersage total falsch war).

THEMENBLOCK 10:

ARGUMENTE FINDEN

Du weißt, was Du in Deiner Rede sagen willst. Aber Du weißt manchmal nicht so recht, wie Du Deine Meinung begründen kannst? Zum Glück gibt es bewährte Methoden, mit denen man systematisch nach Argumenten sucht, um die eigene Meinung zu begründen. Die 3 relevantesten Methoden werden im Folgenden kurz dargestellt. Sie sind zwar für Anfänger nicht gleich einfach anzuwenden - mit etwas Übung aber helfen sie Dir, ziemlich schnell neue Begründungsideen zu finden!





ANALYSE DER BETEILIGTEN

Bei jedem Thema gibt es immer Beteiligte, die eine bestimmte Rolle spielen. Wenn man zum Beispiel über Kindererziehung nachdenkt, fällt einem sofort ein: Vater, Mutter, ältere Geschwister, Oma und Opa ein. Bei näherer Betrachtung auch Lehrer, Trainer, andere Freunde und etwa Vorbilder des Kindes (die Liste ließe sich natürlich noch erweitern), die mittelbar an der Erziehung teilhaben. Über die Bedeutung der einzelnen Akteure nachzudenken macht es leichter, Argumente zum Thema zu finden. Aus Erfahrung sollte man sich zumindest 15min Zeit nehmen, um alle relevanten Akteure auch finden zu können.

ARGUMENTE FINDEN



GESELLSCHAFTLICHE BEREICHE

Bei der Suche nach Argumenten hilft es auch, über unterschiedliche gesellschaftliche Bereiche nachzudenken. Was meine ich mit „gesellschaftliche Bereiche“? Jedes Thema kann man betrachten aus politischer, kultureller, sozialer, internationaler oder ideologischer Sicht. Für jeden dieser Bereiche lassen sich jeweils andere Argumentationsstränge finden. Man muss nicht zu jedem Bereich ein Argument finden. Aber immer an diese fünf Bereiche zu denken hilft! Je häufiger man das macht, desto einfacher wird es mit der Zeit, bei der Argument-Suche automatisch an diese fünf Bereiche zu denken. Auch hier gilt: Practice makes perfect!



TIPP NR. 3

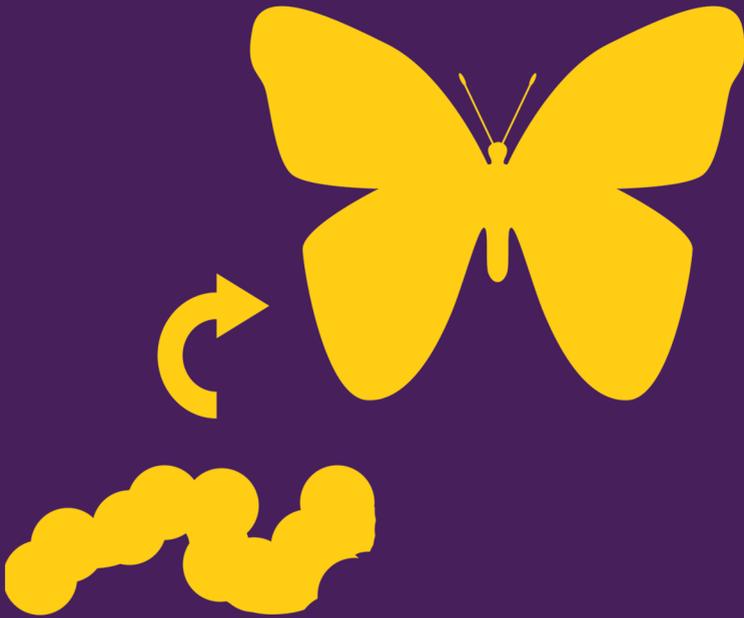
ANALOGIEN

Zu jedem Thema gibt es einen ähnlichen Fall (Analogie). Wenn es zum Beispiel um Videoüberwachung geht, könnte man sich andere Staaten anschauen, die bereits mehr Videoüberwachung haben als Deutschland. Und sich anschließend fragen: Hilft mir der ähnliche Fall bei meiner Argumentation? Wenn ja, muss man sich fragen, warum. Wenn nein, sucht man einfach nach einer anderen Analogie, die die eigene These stützt. Je ähnlicher der andere Fall ist, desto besser. Je unähnlicher, desto angreifbarer ist die Analogie bzw. desto mehr Begründungsarbeit muss man aufwenden, um zu erläutern, warum der Analogieschluss trotz einiger Unterschiede dennoch berechtigt ist.

THEMENBLOCK 11:

REDEN AUS DEM STEGREIF

Aus dem Stegreif reden bedeutet, dass man seine Rede spontan und ganz ohne Vorbereitung hält. Natürlich kann eine solche Rede nie perfekt sein. Aber man kann durch ganz bestimmte Techniken seine Spontaneität verbessern und mit null bis wenig Vorbereitungszeit trotzdem eine schöne Rede halten. Wie schafft man das? Dazu nun 3 Tipps.



REDEN AUS DEM STEGREIF



SICH AN EIN WORT

KLAMMERN!

Jedes Thema beginnt mit irgendeiner Formulierung. In der Themenstellung gibt es immer einen Begriff, an dem man sich – zumindest in den Anfangsminuten – klammern kann. Stell Dir vor, jemand sagt zu Dir: „Sprich doch mal kurz über das Thema Kinder kriegen!“ – Hier könntest Du das Wörtchen „kurz“ herausgreifen und zunächst sagen, dass man über solche Themen nicht „kurz“ reden kann. Und anschließend ausführlich begründen, warum das Thema „Kinder kriegen“ so facettenreich ist, dass es unmöglich ist, kurz darüber zu sprechen. Und schon sind ein paar Sekunden (bei Profis: Minuten) der Redezeit gefüllt!



TIPP NR. 2

ABSCHWEIFEN!

Du nimmst das Thema der Stegreifrede an, redest ganz kurz darüber, und wechselst langsam aber sicher zu einem Thema, bei dem Du Dich viel wohler fühlst. Bei dem obigen Kinderkriegen-Beispiel sagen Du etwa, dass es neben dem Kinderkriegen noch andere große Lebensentscheidungen gibt, wie etwa Heirat und Hauskauf – und bleibst und redest dann z.B. über den Hauskauf. Oder über das Heiraten im 21. Jahrhundert. Oder über neue Erziehungsmethoden. Wenn Du den Übergang gut hinkriegst, wird das Abschweifen niemandem auffallen. Wichtig ist, beim Abschweifen sicher rüberzukommen und nicht etwa verlegen zu schauen. So etwas merkt das Publikum sofort!



TIPP NR. 3

IRONIE!

Jedes Thema lässt sich ironisch angehen. Also rede beim obigen Beispiel mit dem Kinderkriegen darüber, dass Kinder die Eltern müde, unglücklich und arm machen – und stelle lustige, aber plausible Vermutungen auf, warum. Die Ironie-Technik hat den Vorteil, dass die Rede viel lockerer und unterhaltsamer für das Publikum wirkt, als wenn Du versuchst, die Rede im ernstesten Stil zu halten. Übrigens: Du kannst auch mischen: Also mit etwas Ironie das Thema einleiten - und anschließend zum ernsteren Teil überleiten. Wichtig: Mache mit etwas Lächeln klar, dass Du eine Sache auch wirklich ironisch meinst. Denn Ironie kann man schnell missverstehen...

THEMENBLOCK 12:

ARGUMENTE VERBESSERN

Du hast bereits Argumente. Aber Du bist mit den vorhandenen Argumenten nicht sehr zufrieden? Wie kann man Argumente überhaupt stärker machen? Wie kann man sie so aufbauen, dass sie geradezu überzeugen müssen? Auch dieser Themenbereich erfordert, ähnlich wie die Eloquenz, sehr viel Übung. Aber: Es lohnt sich, folgenden 3 Tipps konsequent zu befolgen!



ARGUMENTE VERBESSERN



NUR EIN ARGUMENTATIONSSTRANG!

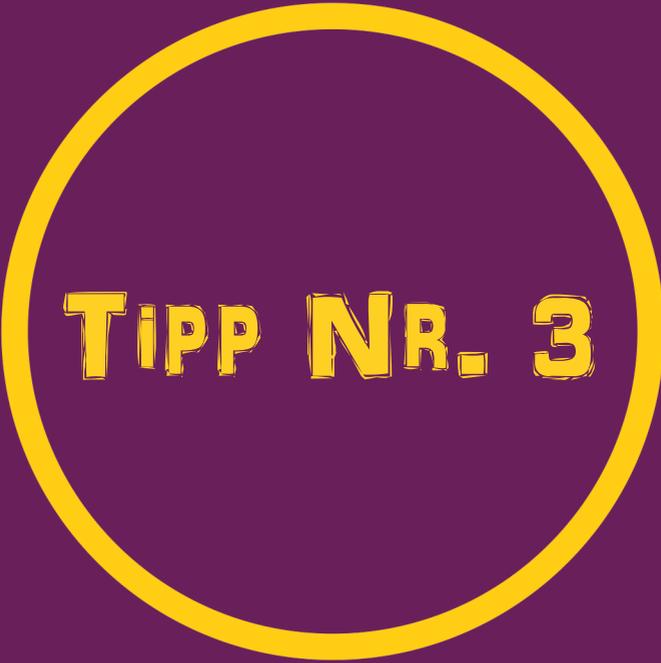
Argumente verbessern heißt vor allem: bei einem Argumentationsstrang bleiben. Viele springen von Punkt zu Punkt, ohne eine Sache richtig auszuführen. Ausführen bedeutet dabei, dass ein Begründungsstrang mindestens 10-20 Sätze hat, bevor man zu einem anderen Begründungsstrang übergeht. Ein Begründungsstrang bedeutet, dass man sich z.B. über die wirtschaftlichen Folgen einer Entscheidung Gedanken macht. Wichtig: Nicht zu schnell auf andere Aspekte eingehen, sondern wirklich ausführlich diesen wirtschaftlichen Punkt ausführen, bevor man einen anderen Argumentationsstrang erläutert. Je mehr Begründungstiefe, desto besser!

ARGUMENTE VERBESSERN



ZAHLEN, DATEN, FAKTEN!

Die Menschen lieben Handfestes. Man darf es natürlich nicht mit den Zahlen und Daten übertreiben und im Vortrag gleich 10 oder 20 Zahlen nennen. Aber 2-3 konkrete Zahlen machen Deinen Vortrag immer besser. Und je anerkannter Ihre Zahlen, also je besser die zugrundeliegende Statistik, desto überzeugender ist es. Es macht auch Sinn, die Zahl(en) auf einen Flipchart oder eine Tafel zu schreiben. So bleibt es beim Publikum mehr in Erinnerung. Oder wenn Du ein hübsches Diagramm zeigen willst, dann einfach PowerPoint nutzen. Wichtig: Nimm nur anerkannte Quellen, die Du auf Nachfrage auch benennen kannst.



TIPP NR. 3

SCHWÄCHEN STÄRKEN!

Nach Schwachpunkten in der eigenen Argumentation schauen. Das heißt, wenn das Argument fertig gedacht oder geschrieben ist, sich fragen: Wo ist meine Argumentation am ehesten angreifbar? Und anschließend für diese Punkte zusätzliche Begründungen überlegen und so die Schwächen des Arguments stärken! Dabei kann auch ein Freund oder ein Kollege Deines Vertrauens helfen. Bitte diesen, kritische Fragen zu stellen. Und diese Fragen, bzw. die Antworten darauf, baust Du in der Redevorbereitung dann weiter aus - bis der Freund mit Deiner Antwort zufrieden ist!

THEMENBLOCK 13:

DIE KUNST DES EINFACHEN

Es ist gar nicht so einfach, Kompliziertes einfach zu erklären. Dabei heißt „einfach erklären“ keineswegs, dass man seinen Inhalt vereinfachen muss. Es gilt aber, sich einer klaren und verständlichen Sprache zu bedienen. Doch was ist dabei der richtige Maßstab? Dazu nun 2 Tipps von zwei großen Denkern.



DIE KUNST DES EINFACHEN



ES DER OMA ERKLÄREN KÖNNEN!

Einstein hatte mal gesagt: „Wenn Du es Deiner Oma nicht erklären kannst, hast Du es selber nicht ganz verstanden.“ Dahinter steht ein sehr wichtiger Gedanke: Erst wenn wir ein Thema wirklich auf das Einfachste „herunterbrechen“ können, in jeden einzelnen Teilschritt, erst dann haben wir etwas wahrlich begriffen. Umgekehrt heißt das: Wenn wir nicht jeden einzelnen Teilschritt erklären können (den auch die Oma verstehen könnte), heißt das, dass wir selber das Thema nur teilweise beherrschen. Ein super Gedanke, oder?



TIPP NR. 2

KEINE FREMD- UND FACH- WÖRTER

Karl Popper hat mal gesagt: „Wer’s nicht einfach und klar sagen kann, der soll schweigen und weiterarbeiten, bis er’s klar sagen kann.“ Daraus kann man entnehmen, dass man an der Einfachheit der Formulierungen arbeiten muss. Der Redner muss sich also genau überlegen, wie er es verständlich sagen kann, wie er Fachworte oder Konzepte so umschreibt, dass es auch ein 6-jähriger verstehen könnte. Denn mal ganz ehrlich: Auch das schwerste Konzept lässt sich mit etwas Zeit und gutem Willen auch einfach erklären. Man muss sich nur Mühe geben! Heißt vor allem: Am besten keine Fach- und Fremdwörter!

THEMENBLOCK 14:

DIE KUNST DES ABWÄGENS

Die Welt bietet uns oft mehrere gute Alternativen. Aber für welche sich entscheiden? Und vor allem: Nach welchen Kriterien soll man entscheiden? Letztlich ist jede Entscheidung eine Abwägungsentscheidung. Im folgenden 3 Tipps, die man gleichzeitig als drei aufeinander aufbauende logische Schritte betrachten kann.



DIE KUNST DES ABWÄGENS



ENTSCHEIDUNGSOPTIONEN

Im Abwägungsprozess müssen zunächst die Entscheidungsoptionen gefunden werden. Häufig ist bereits das problematisch, weil wir häufig glauben, dass wir nur eine oder zwei Optionen haben. Doch bei näherer Betrachtung und gründlichem Nachdenken würden wir erkennen, dass es immer mehrere Optionen gibt. Man muss nur genug Zeit ins Nachdenken investieren. Eine ruhige Atmosphäre schaffen, Stift und Papier nehmen und sich mindestens eine Stunde Zeit für das Nachdenken nehmen. Der Vorteil des Nachdenkens: Man wird mit vielen guten Entscheidungsoptionen belohnt!

DIE KUNST DES ABWÄGENS



TIPP NR. 2

ENTSCHEIDUNGSOPTIONEN

BEWERTEN

Anschließend müssen die Entscheidungsoptionen bewertet werden. Was für einen Nutzen hat eine Option? Was ist der mögliche Schaden? Und was die Wahrscheinlichkeit, dass alles so sein wird, wie man es plant? Hier machen viele Menschen den Fehler, dass sie nicht ehrlich (zu sich) sind und unrealistische Wahrscheinlichkeiten annehmen. Hier gilt es, den Fakten ins Angesicht zu schauen und nicht zu optimistisch bzw. zu pessimistisch sein. Woher die Fakten kommen? Am besten objektive Studien. Mit etwas Recherche bei Google findet man heutzutage zu fast allem eine Statistik oder Studie.

DIE KUNST DES ABWÄGENS



TIPP NR. 3

PRIORITÄTEN SETZEN

Schließlich kommt der berühmte Schritt „Prioritäten setzen“. Das geschieht, in dem man sich die eigene Bewertung der Optionen aus Schritt 2 anschaut und sie in Bezug setzt zu eigenen Wünschen und Prinzipien. Denn man darf nicht vergessen: Jede Entscheidung hat sog. Opportunitätskosten. Wer sich für einen absolut entspannenden Urlaub entscheidet, wird nicht viel sehen und erleben. Und umgekehrt: Wer im Urlaub viel sehen und erleben möchte, der wird nicht viel entspannen können. Prioritäten setzen bedeutet nämlich auch, dass man nicht alles haben kann. Ein bewusster Abwägungsprozess macht die Entscheidung aber meist besser, weil man der (subjektiv) richtigen Option den Vorzug gibt.

THEMENBLOCK 15:

DIE KUNST DER WIDERLEGUNG

Häufig verwechseln wir Widerlegung mit Gegenargumenten. Gegenargumente geben eine Begründung, warum man etwas nicht unterstützen sollte. Enthalten aber nicht notwendigerweise eine inhaltliche Entkräftung der Gegenseite. Letzteres ist eine sog. Widerlegung im engeren Sinn. Wie man richtig widerlegt - dazu also nun 3 abschließende Tipps.

A ≠ B

DIE KUNST DER WIDERLEGUNG



IST DAS GESAGTE RELEVANT?

Die erste Frage, die man sich bei der Widerlegung stellen muss: Ist das Gesagte wirklich für das aktuelle Thema relevant? Denn bevor Du konkret auf den Inhalt eingehst und versuchst, die einzelnen Gründe des Anderen zu entkräften, lohnt sich die Vorfrage: Gehört es überhaupt zur aktuellen Diskussion, was der Andere gerade gesagt hat. Häufig nämlich nicht. Dies herauszustellen und zu begünden (warum es nicht zum Thema gehört) ist eine schöne Möglichkeit der Widerlegung. Doch Vorsicht: Einfach nur zu sagen, etwas sei irrelevant, reicht nie aus! Man muss also immer erklären, warum es nicht relevant ist.

DIE KUNST DER WIDERLEGUNG



TIPP NR. 2

GIBT ES WIDERSPRÜCHE?

Häufig verstricken sich die Menschen un-
freiwillig in Widersprüche. Zum Beispiel ar-
gumentiert jemand, dass die Strafen härter
sein müssten in Deutschland – und beschwert
sich zehn Minuten später über das zu teure
„Knöllchen“ beim Falschparken. Also selber
weich behandelt werden wollen - aber andere
hart bestrafen? Das ist nicht konsistent. Wer
einen solchen Widerspruch aufdeckt, hat er-
folgreich die Argumentation des Anderen er-
schüttert und ihn damit - zumindest ein Stück
weit - widerlegt. Widersprüche findet man
allerdings nur, wenn man dem Anderen sehr
genau zuhört und regelmäßig seine Aussagen
zueinander in Beziehung setzt.

DIE KUNST DER WIDERLEGUNG



TIPP NR. 3

IST DAS GESAGTE RICHTIG?

Häufig präsentieren die Anderen uns ihre Meinung als „Fakten“. Aber stimmen die Zahlen und Daten auch wirklich? Häufig haken wir nicht nach, wie diese Zahlen denn zu Stande gekommen sind. Dies sollte man jedoch immer und unbedingt tun. So zitieren Menschen häufig „Statistiken“. Aber wenn man nachfragt, wer die Statistik gemacht hat oder ob es auch eine Gegen-Studie dazu gibt, ist der Andere häufig überfordert und sprachlos. Und selbst wenn er Dir Quellen für seine „Fakten“ gibt: Lies selber nach, ob es dort tatsächlich auch so steht. Critical thinking ist Trupmf!

ÜBER DEN AUTOR

Wladislaw Jachtchenko ist mehrfach ausgezeichnete Kommunikations-Experte, **TOP-Speaker** in Europa, **SPIEGEL-Bestseller Autor** und gefragter Business Coach. Er hält Vorträge, trainiert und coacht seit 2007 Politiker, Führungskräfte und Mitarbeiter namhafter Unternehmen wie Allianz, BMW, Pro7, Westwing, 3M und viele andere.

Er vermittelt seinen Kunden nicht nur Tools professioneller Rhetorik, sondern auch effektive Überzeugungstechniken, Methoden für erfolgreiches Verhandeln, professionelles Konfliktmanagement und natürlich Techniken für effektives Leadership.

Bei Fragen erreichst Du ihn unter:
wlad@argumentorik.com

Schau Dir unsere Inhouse-Schulungen,
Impulsvorträge und Online-Kurse an
unter:

WWW_ARGUMENTORIK_COM

ARGUMENTORIK-AKADEMIE

INFO@ARGUMENTORIK_COM

089/95 73 11 51