

Horst Hanisch

RHETORIK

ist Silber ²¹⁰⁰

Grundlagen der überzeugenden
Redekunst

ÜBER-
ARBEITETE,
FÜNFTE
AUFLAGE



VON DEN ERSTEN SCHRITTEN ZU
EINER PERFEKTEN PRÄSENTATION

Inhaltsverzeichnis

INHALTSVERZEICHNIS

VORWORT UND HINLEITUNG

TACHELES REDEN

„Das ist eine interessante Frage; aber lassen Sie mich eben mal ...“

KAPITEL 1 - VON DER RHETORIK - DIE GROÙE KUNST ZU REDEN

RHETORIK VON DER ANTIKE BIS HEUTE

Die Vorläufer der heutigen Rhetorik

Die Schule von Athen

Das elenktische Verfahren

Sokrates - Logisch bis in den Tod

Protagoras - Homo-Mensura-Satz

Die Bedeutung der Sophisten und der Rhetor

Disziplinen der Rhetorik

Tropen, Redeschmuck und Wortfügungen

Stilqualitäten der Antike

Plato(n) und der Dialog

Aristoteles und die Logik

Das System des Status - Hermagoras von Temnos

Genus rationale (Bereich der Argumentation)

Genus legale (Steuerung der Auslegung von juristischen Texten)

Die vier antiken Stilarten

Zwei-Stil-Lehre

Scholastik - Karl der Große und die Schulen

Thomas von Aquin

Friedrich Hegel und die Dialektik

MODERNE RHETORIK

*Die Kunst zu reden
Rhetorische Darstellungsmethoden -
Redefiguren*

KAPITEL 2 - NERVENDES LAMPENFIEBER UND BERUHIGENDE ANTI-STRESS-ÜBUNGEN

DIE INNERE UNRUHE BESIEGEN

Schweißperlen auf der Stirn

Unwohlsein vor dem Auftritt

Nervosität und Lampenfieber

Positiver und negativer Stress

Sich der Gefahr stellen - oder fliehen?

Nervös vor dem Auftritt?

DIE STRESSAUSLÖSER BEI VORTRÄGEN

Ungewollte Stressoren

So reagiert der Körper bei Lampenfieber

Blackout

Lampenfieber gehört dazu

*Stress-Vermeidung und Minimierung der
Nervosität*

KAPITEL 3 - DER PRÄSENTATION EINE NACHVOLLZIEHBARE STRUKTUR VERLEIHEN

VON EINLEITUNG BIS ABSCHLUSS

*Erste Gedanken zur Planung einer
Präsentation*

*Vorbereitung der Präsentation; sammeln -
ordnen - fertigstellen*

BASIS FÜR EINE PROFESSIONELLE PRÄSENTATION

Dynamisch und kurzweilig vortragen

Der Rote Faden

Dramaturgie

Das Redeziel

Vortrags- und Präsentationsarten

Zeitung und Reserve

Aktive Phasen und Lerneinheiten

DER PRÄSENTATIONS-BEGINN

*Geschickt einsteigen - die Einleitung
Mit packendem Titel potentielle Interesse
wecken*

DER STRUKTURIERTE HAUPTTEIL

Makro- und Mikro-Planung

Die Organisation des Hauptteils

Chronologie, Zeitachse - damals, heute, dann

Die Präsentation in einen Rahmen packen

DAS PRÄSENTATIONS-ENDE

Das zusammenfassende Finale

Verabschiedung und Schluss

Nachbereitung

KAPITEL 4 - DER LAIE WIRD PROFI, DAS INTENSIVE TRAINING

PRÄSENTATIONS-TRAINING UND RHETORIK- ÜBUNGEN

Trainieren des Redens

1. Mentale Präsentation

2. Einzeltraining vor dem Spiegel

3. Training vor einer anderen Person

4. Auf Tonträger aufnehmen

5. Auf Bildträger aufnehmen

Redetraining vor Testpublikum

VORTRAGS- UND PRÄSENTATIONS-ÜBUNG

Ständiges Training - hervorragende

Umsetzung

1. Ablesen

2. Inhaltswiedergabe

3. Sprechdenken

4. Erzählung/Narratio

5. Sachbericht und Stellungnahme

6. Beschreibung

7. Schlagzeile

8. Sachvortrag

9. Meinungsrede - Überzeugungsrede

10. Verkaufsgespräch
11. Pitch
12. Motivationsrede
13. Rahmenrede
14. Festrede
15. Jubiläumsrede
16. Trinkspruch
17. Hochzeitsansprache
18. Tischrede
19. Laudatio (Lobrede)
20. Dankesrede
21. Trauerrede - Grabrede
22. Smalltalk
23. Interview
24. Anmoderation
25. Moderation
26. Talk-Runde
27. Diskussion
28. Präsentation
29. Online-Präsentation

PRÄZISE ERKLÄREN

So präsentieren, dass der andere eindeutig versteht

Links ist nicht immer links - Zweideutige Eindeutigkeit

Wer steht vorn, wer steht hinten?

Motorik

SENSIBEL AUSDRÜCKEN

Feinfühlig erklären

KAPITEL 5 - DIE BELEBENDE INTERAKTION

UMGANG MIT DEN TEILNEHMENDEN

Verbaler Angriff und gekonnte Abwehr

EINWÄNDE ZUM EIGENEN VORTEIL DREHEN

Einwand-Methoden

1. Rückfrage-Methode, Gegenfrage-Methode

2. Rückstell-Methode

3. Vorwegnahme-Methode
4. Vorteil-Nachteil-Methode
5. Bumerang-Methode
6. Isolierungs-Methode
7. Divisions-Methode
8. Multiplikations-Methode
9. Offenbarungs-Methode
10. Ja-Aber-Methode
11. Ablenk-Methode

KAPITEL 6 - LEBHAFTE KÖRPERSPRACHE - DER KÖRPER SPRICHT SEIT EWIGKEITEN

DAS SPIEGELN DER KÖRPERSPRACHE

Versteckte Botschaften

DIE GESTIK - MIT HAND UND FUß REDEN

Reaktion auf Aktion

WAS DIE KÖRPERSPRACHE VERRÄT

Wohin mit den Armen und Händen beim Reden?

Die Arme in Bewegung

Lasst die Hände sprechen

Unwillkürliche und willkürliche Gesten

Blickkontakt vor großem Publikum auf der Bühne

Stinkefinger und Victory-Zeichen

Lebhafter Einsatz von Gesten

Gesten verbinden

Lügt die Körpersprache oder lügt nur das gesprochene Wort?

Hinweise zur Deutung der Körpersprache

MIMIK, BLICKKONTAKT, LÄCHELN

BLICKKONTAKT

„Schau mir in die Augen“

Lächeln - und trotzdem ein Bösewicht?

Das ‚echte‘ Duchenne-Lächeln

Action Units

*Verräterische Mimik - Die 6
Grundemotionen
Weitere aussagekräftige Gesichts-
Emotionen*

KAPITEL 7 - AUS WÖRTERN WERDEN SÄTZE

DIE BASIS FÜR DIE VERBALE KOMMUNIKATION

Wortstil - Wörter werden lebendig

WÖRTERN EINEN SINN UND EINE STIMME GEBEN

Stimmung und Atmosphäre schaffen

Die affektive Bedeutung eines Wortes

Lexeme

Konnotation

DIE LÄSTIGEN UNWÖRTER

„Eigentlich“ heißt „eigentlich nicht“

Ungeschickte Kraft der Wörter?

Ausdrucksweise - Lokution - Sprechakte

VON BUCHSTABEN ZUR SCHRIFT

Formen der Handschrift

Von der Schrift zu Bildzeichen - Die Emojis

VON WÖRTERN ZUM AUSSAGEKRÄFTIGEN SATZ

Der elegante Satzstil

VERALLGEMEINERUNG, TAUTOLOGIEN UND
ALLITERATIONEN

„Jeder hat schon mal ...“

Tautologie - Pleonasmus

*Die Emotion auslösende Bedeutung eines
Wortes*

DIE HÖRBARE KRAFT DER STIMME

DIE BASIS FÜR DIE PARAVERBALE
KOMMUNIKATION

Die wohlklingende, „sonore“ Stimme

Sprechrhythmus - Tonhöhe, Betonung;

Lautstärke

Phonologie/Fonologie

Das Mittel der Betonung - Prosodie

Zäsur - Sprechpause - Kunstpause
GENDER - SOZIALES GESCHLECHT
Alle Geschlechter einbeziehen

KAPITEL 8 - DER ERSTE EINDRUCK - AUF STIMMUNGEN ACHTEN

DIE WIRKUNG DES EIGENEN ERSCHEINUNGSBILDS
Die entscheidenden ersten 7 Sekunden
Welches Bild der Präsentierende vermittelt
Blitzartiges Festlegen der eigenen Meinung
Die sich selbst erfüllende Prophezeiung
Der Auftritt des Präsentierenden
Deutung nonverbaler Signale
Die menschliche Ausstrahlung - das
Menschometer

DAS STRAHLENDE GESICHT

„Zeige mir ein strahlendes Lächeln!“
Lächeln entwaffnet

ALLE SINNESKANÄLE NUTZEN

DAS ERGIBT SINN - MIT ALLEN SINNEN
ARBEITEN

Wissen greifbar machen
Sinnesempfindungen einbringen
Gezielt ansprechen
Gefühle extrem einbringen

KAPITEL 9 - FALLS DIE PRESSE AUFTAUCHT

DER UMGANG MIT JOURNALISTEN UND PRESSE

Hinterm Redepult Stellung nehmen
Die kamerataugliche Kleidung
Wie Farben wirken - Kleine Farbpsychologie

KAPITEL 10 - KOMMUNIKATION AUF DISTANZ

ONLINE-GESPRÄCHE - VIRTUELLER KONTAKT

Online-Auftritt - Digitalisiertes Leben

DIGITALE ERSCHEINUNG

Ein ‚gutes‘ Bild abgeben
Ausrichtung vor der Kamera

Gesichtsausdruck vor der Kamera
Achten Sie auf gute Lichtverhältnisse
Optimaler Einsatz der Körpersprache

INDEX

KNIGGE ALS SYNONYM UND ALS NAMENSGEBER

UMGANG MIT MENSCHEN

Adolph Freiherr Knigge

Vorwort und Hinleitung

Tacheles Reden

*Den Menschen zeichnen unter anderen seine relativ große
Intelligenz,
seine besonderen handwerklichen
Fähigkeiten
und seine differenzierte Sprache aus.*
Dtv-Atlas Philosophie
9. Auflage 2001

„Das ist eine interessante Frage; aber lassen Sie mich eben mal“

Beginnen wir ganz am Anfang. Am Anfang war das Wort. Oder doch nicht? Waren unsere Vorfahren nicht eher Wortlos? War es nicht eher das Ungesprochene, mit dem sich unsere Ur-Ur-Ur-Vorfahren verständigten? Versteht sich nicht ein Schwarm Fische ohne ein Wort zu sprechen? Kommunizieren nicht Ameisen nonverbal, wohl aber durch (körperliche) Berührung? Tatsächlich gibt es die Sprache im heutigen Sinne wohl erst seit 30.000 bis 100.000 Jahren.

Selbst heute können wir gar nicht alles durch Wörter ausdrücken. Oder können Sie Ihrem Nachbarn erklären, wie eine Banane schmeckt? Das Kunst-Wort bananig gilt dabei nicht, weil sich Ihr Gegenüber, wenn er noch nie eine Banane gegessen hätte, durch dieses Wort den Geschmack immer noch nicht vorstellen kann. Manche Aussage zeigt, welche Gefühle die Sprache verrät. Zum Beispiel: Ich kann dich nicht riechen, oder Das kann ich nicht begreifen. Manchmal bleibt uns das Wort ja auch sozusagen im Halse stecken. Zu allem Überdross heißt es hin und wieder gar,

dass wir nicht alles wörtlich nehmen sollen (ja wie denn sonst?)! Übrigens manche können wohl ihre eigenen Wörter nicht verstehen: Ich kann mein eigenes Wort nicht verstehen

So scheint es nicht unbedingt zu verwundern, dass der US-Amerikanische Psychologe Albert Mehrabian (*1939) herausgefunden hat, dass sich in der Kommunikation nur 7 % der vermittelten Informationen auf den gesprochenen Inhalt einer Nachricht (verbal), 38 % auf die Art und Weise, wie die Wörter ausgesprochen werden (Artikulation, Lautstärke, Sprechtempo) und 55 % auf die Körpersprache (Mimik, Gestik) beziehen.

Nach dem Standardwerk des Autors zum Thema Körpersprache, widmen wir uns im vorliegenden Buch schwerpunktmäßig dem gesprochenen Wort, der verbalen Kommunikation vor Publikum oder mit Gesprächspartnern. Natürlich soll die paraverbale und nonverbale Verständigung nicht ganz vernachlässigt werden.

Schwerpunkte im vorliegenden Buch werden auf zeitgemäße Punkte gelegt und der Anspruch der Praxisnähe gesucht. Logischerweise wird damit die antike Rhetorik nur einleitend dargestellt.

Dabei wird dieses Buch in mehrere große Bereiche geordnet, die das Gesamtthema gliedern sollen.

Die Leserin und der Leser mögen es mir nachsehen, wenn ich den einen oder anderen Punkt ausführlicher beschreibe und manchmal auch etwas Humorvolles einstreue. Meiner Meinung nach schadet es nichts, wenn bei dieser umfangreichen Materie, die uns allerdings tagtäglich begleitet beziehungsweise verfolgt, auch hin und wieder gelacht werden darf. Zum Beispiel, wenn ich solch einen Satz höre: Er betrachtete die Seezunge, die die Tante aß. Wer da wohl wen gegessen hat?

Da eine Sprache offensichtlich nicht als logisch zu bezeichnen ist, ergeben sich hin und wieder Situationen, die zum Schmunzeln reizen: Hat schon mal jemand ein Wörtchen mit Ihnen geredet (und blieb es dann auch nur bei einem Wort)? Oder hat Ihnen jemand schon mal sein Wort gegeben (hatte er nur eines? Und hat jetzt keines mehr? Ist ER also jetzt Wortlos?). Aber gut, es heißt ja dann auch Jetzt haben Sie das Wort. (Wo denn?). Letztens hat mich mal jemand beim Wort genommen, wobei mir die Zeitgenossen lieb sind, die ums Wort bitten.

Hin und wieder legt jemand auch sein Wort in Gottes Ohr (Haben Sie schon mal gehört, dass er es von dort wiederholte? Sucht er deswegen manchmal nach Wörtern?). Manch ein Zeitgenosse hält sein Wort (fest? oder in den Händen?). Ein anderer ergreift das Wort (war es geflohen?), der nächste wechselt ein Wort (Ich gebe dir das Wort Nikolaus, und was kriege ich dafür?). Ein Wort kann so scheint es gut und schlecht sein: Ich habe ein gutes Wort für ihn eingelegt. (Was war das wohl für ein gutes Wort?).

Wussten Sie, dass ein Wort gegessen werden kann: Wort-Salat? Oder, dass ein Wort in kriegerischen Auseinandersetzungen von Vorteil sein kann: Wort-Gefecht?

Wir sprechen von Wort-Reichtum. Deshalb erscheint es mir nachvollziehbar, was ein Ehepartner zum anderen sagte: Das letzte Wort ist noch nicht gesprochen. Bis heute habe ich allerdings nicht erfahren, welches wohl das letzte Wort sein würde. Aber, da fällt mir ein, ein anderer Nachbar erzählte mir mal, dass seine Frau immer das letzte Wort habe. (Wobei ich immer noch nicht weiß, um welches Wort es sich handelt). Das ist mein letztes Wort! Aha. Angeblich entsprechen die 50 meistgebrauchten Wörter einer Sprache etwa 45 Prozent eines geschriebenen Textes. Also doch eher Wort-Armut?

Wir reden miteinander und wir reden zu anderen. Wir sprechen, diskutieren, tragen vor, kommunizieren, diskutieren und so weiter und so weiter. Hören wir auch einander zu? Klar, mögen Sie sagen, höre ich auch meinem Gesprächspartner zu. Sonst wüsste ich ja gar nicht, was ich dem anderen entgegenen soll. Also scheint das Zuhören ein elementarer Teil einer Kommunikation zu sein. Wir setzen dabei Stillschweigen voraus, dass die Kommunikation auch einen Erfolg im weitesten Sinne erzielen soll.

Manchmal haben wir das Gefühl, dass unser Gegenüber es nicht ehrlich meint, obwohl wir es nicht begründen können. Ich habe da so ein ungutes Gefühl. Hier könnte es sein, dass der Körper etwas anderes aussagt als das, was wir hören. Schwindelt uns unser Gegenüber an? Oder ist er/sie einfach nur unsicher?

Wie skeptisch wir einer Deutung der Körpersprache auch gegenüberstehen, es lässt sich nicht verneinen, dass die Sprache des Körpers deutbar ist. Ein Ziel mit diesem Buch ist es, einzelne Mosaiksteine der Körpersprache kennenzulernen und deuten zu können.

Wer sich intensiv mit diesem Thema beschäftigt, wird sehr schnell merken, wie leicht ein Mensch sich durch seine Körperhaltung verrät. Dieses Wissen müssen wir nicht nutzen, um jemanden negativ zu manipulieren, sondern um es uns und unserem Gegenüber leichter zu machen, ein Gespräch optimal führen zu können.

Noch ein gut gemeinter Tipp. Meines Erachtens ist es sinnlos, nun gebremst durch den Alltag zu schreiten, weil Sie Angst haben, sich durch die Körperhaltung zu verraten. Nein, wenn die verbale Aussage ehrlich ist, ist es die nonverbale ebenso. Das neue Wissen kann allerdings dazu beitragen, Körperhaltungen, die vom Gesprächspartner negativ gedeutet werden könnten, in besonders wichtigen

Situationen (zum Beispiel beim Vorstellungs- oder Überzeugungsgespräch) zu vermeiden.

Lassen Sie mich zuletzt noch auf den Bereich des Rhetorik-Trainings hinweisen. Selbst wenn Sie wissen, wie Technik optimal einzusetzen ist, weshalb es sinnvoll erscheint, zu zitieren, Sie es schaffen, unnötige Fülllaute und irreführende Unwörter zu vermeiden, heißt es noch lange nicht, dass der Transfer in die Praxis gelingt. Deshalb gilt: Praktisch und tatsächlich üben. Haben Sie keine Angst vor Nervosität oder Lampenfieber. Das gehört dazu. Die meisten Trainierenden können durch aktives Training in überschaubarer Zeit deutliche Verbesserungen erkennen.

Bei diesem wichtigen Thema mit allen möglichen Facetten bleibt es nicht aus, dass meine eigene Meinung zu dem einen oder anderen Sachverhalt subjektive Schwerpunkte setzt. Diese Meinung muss nicht immer mit der Meinung anderer Menschen übereinstimmen das ist demnach relativ leicht nachvollziehbar. Und nicht zu vergessen gibt es bestimmt noch das ein oder andere Kapitel, das ergänzt werden könnte. Deswegen bin ich konstruktiver Kritik und weiterführenden Anregungen gegenüber gerne aufgeschlossen.

Ich will nicht viele Worte machen, aber, wie es sich offensichtlich für (gute?) Bücher gehört, nutze ich hier die Gelegenheit, mich bei einigen Menschen, die mich psychisch und physisch bei der Realisierung dieses Projekts selbstlos unterstützten, mit geschriebenen Worten zu bedanken. Danke!

Liebe Leserin, lieber Leser, verbieten Sie sich nicht dort das Wort, wo es ausgesprochen werden sollte. Reden Sie Tacheles. Sagen Sie frei, was Sie denken, ohne andere zu verletzen. Das Wort Tacheles stammt aus dem Westjiddischen (zweckmäßig reden, zur Sache kommen).

Also, lassen Sie uns zur Sache kommen. Nehmen Sie nur dann ein Blatt vor den Mund, wenn es wirklich notwendig ist. Halten Sie sich am besten vor Augen, dass überlegtes Reden Silber Wert ist.

Ihnen, liebe Leserin, lieber Leser, wünsche ich ein gutes Gelingen bei Ihren zukünftigen Reden, Präsentationen, Vorträgen, Gesprächsleitungen und anderen rhetorischen Herausforderungen. Auf dass Sie in Zukunft all das, was Sie vermitteln wollen, rhetorisch professionell, aber doch menschlich und vor allem überzeugend umsetzen.

Horst Hanisch

Kapitel 1 Von der Rhetorik Die große Kunst zu Reden

Rhetorik von der Antike bis heute

*Erkenne dich selbst.
Inscription am Eingang des
Apollotempels von Delphi*

Die Vorläufer der heutigen Rhetorik

Die meisten Ur-Ur-Ur-Vorfahren heutiger Menschen kommunizierten eifrig miteinander. Die von der Gruppe als Leitung bestimmte Person übernahm die Führung durch die Geschicke der Zeit.

Die Führung brauchte rhetorische Überzeugungskraft, um Vertrauen bei ihren Leuten aufzubauen und zu halten. Sie schaffte es dank der Redekunst, die Gruppe, später den Stamm, dann die Bevölkerung gegen Angriffe von innen und außen zu schützen.

Fruchtbare Gebiete konnten besiedelt werden, Aufgaben wurden delegiert und Ziele gesetzt. Die Gesellschaft konnte sich weiterentwickeln.

Die alten Griechen

Spätestens bei den alten Griechen tauchten heute noch namhafte Persönlichkeiten auf, Philosophen, Mathematiker, Rhetoriker, Astronomen, Feldherren und andere, die bedeutende Erkenntnisse erzielten und Wissen für die Nachwelt hinterließen.

Die Schule von Athen

Raffaello Sanzio da Urbino (auch Raffaello Santi, 1483-1520), bekannt als Raffael, war ein begnadeter Maler und Architekt.

Schon im Alter von 25 Jahren erhielt er von Papst Julius II. (1443-1513) den Auftrag, im Vatikan vier Wände der Stanza della Segnatura großflächig malerisch auszumalen.

Selbst für ein Genie wie Raffael war dieser hochwertige Auftrag bestimmt eine besondere Herausforderung.

Das bekannteste Fresko in seinem Werk ist Die Schule von Athen, auf dem die Denker der Antike dargestellt sind.

Raffael gab sie naturgetreu und plastisch wieder, zumindest wie er sich das Erscheinungsbild der Abgebildeten vorstellte.

Im Mittelpunkt des Gemäldes platzierte Raffael Plato(n) mit dem Finger nach oben deutend (steht für die spekulative Philosophie) und Aristoteles (die empirische Philosophie vertretend).

Das Fresko zeigt die wichtigsten Persönlichkeiten der klassischen Philosophie. Unter anderem sind dort abgebildet: Die Großen wie Sokrates, Platon und Aristoteles.

Schon die altbekannten Rhetoriker Sokrates, Platon und Aristoteles übten sich erfolgreich in der Redekunst.

Sie lebten unmittelbar hintereinander und einer kannte immer den nächsten.

Große
Rhetoriker:

- Sokrates (470 - 399 v. Chr.) „Ich weiß, dass ich nicht[s] weiß.“.

- Plato(n) (427 - 347 v. Chr.), Schüler des Sokrates, gründete in Athen die Akademie (Akademos), die erst 529 durch Kaiser Justinian geschlossen wurde.
- Aristoteles (384 - 322 v. Chr.) war über 20 Jahre Schüler des Plato(n).

Im Jahre 342 wird er Lehrer Alexanders des Großen (356 - 323 v. Chr.).

Dialektik

Die Kunst der Gesprächsführung sowie die Fähigkeit, durch Rede und Gegenrede zu überzeugen, heißt Dialektik.

Das Ziel der Argumentations-Technik ist es, rhetorisch zu überzeugen, um in Verkaufsgesprächen, in Kritikgesprächen, in der Werbung und Bewerbung, in Präsentationen und so weiter zu überzeugen.

Das elenktische Verfahren

Sokrates (um 470 - 399 v. Chr.) war wie seine Kollegen ein hervorragender Redner. Er redete immer und überall. Teilweise auch zum Leidwesen seiner Zeitgenossen. Er redete sich sprichwörtlich um Kopf und Kragen.

Sokrates wurde trotz (oder wegen?) seiner rhetorischen Brillanz zum Tode verurteilt.

„Viele wissen wenig“

Sokrates erkannte bei den Gesprächen mit seinen Mitmenschen, dass diese glauben, viel Wissen zu haben, das sich aber oft als Scheinwissen herausstellt.

Das Scheinwissen hält der Logik bei weiterer Befragung nicht stand.

Diese Erkenntnis muss Sokrates fast wahnsinnig gemacht haben. Auch heute ist in einfachen Dialogen immer wieder zu hören, dass Menschen irgendeine Aussage in den Raum werfen, die unkommentiert stehenbleibt.

Die Gespräche verlaufen teilweise ausgesprochen oberflächlich. Wird gezielter nachgefragt, kommen die Gesprächsteilnehmer unter Umständen schnell ins Straucheln.

Sie können Ihre Aussagen nicht untermauern. Die Aussagen halten keiner Nachfrage stand.

Gerne wird in diesem Zusammenhang auch von Stammtischparolen gesprochen.

Das soll aussagen, dass unreflektiert Behauptungen aufgestellt werden, denen viele Menschen ohne großartig überlegen zu müssen, zustimmen können.

Ein seriöses Gespräch, beispielsweise in einem beruflichen Zusammenhang, kann und darf nicht so oberflächlich geführt werden.

Deshalb entwickelte Sokrates eine Vorgehensweise, genannt das elenktische (gr. elenktikos für fähig zu überführen) Verfahren, um dem Gesprächspartner zu zeigen, dass sein Wissen kein echtes Wissen, sondern lediglich ein Scheinwissen ist.

Elenktik ist die Kunst des Beweisens, Widerlegens und Überführens.

Scheinwissen

Vorgehensweise:



Nach dem vierten Schritt merkt der Gesprächspartner, dass seine Aussage keinen vernünftigen Bestand hat. Laut Sokrates kommt er zur Erkenntnis des Nichtwissens. Es entsteht eine Ausweglosigkeit beziehungsweise eine Ratlosigkeit. Das bedeutet ein Umdenken in der Argumentation.

Der Umschlagpunkt

Zu Sokrates Zeiten wurde das als Aporie (gr. aporía gleich Ausweglosigkeit, Ratlosigkeit), als Umschlagpunkt, bezeichnet. Auch heute noch ist in Diskussionen immer wieder festzustellen, dass manch einer mit Scheinwissen um sich wirft.

Die anderen Gesprächspartner zeigen sich beeindruckt und halten den Mund.

Seien Sie aufmerksam und hören genau zu, was der andere sagt. Wenn Sie merken, dass hier mit Scheinwissen gearbeitet wird, können Sie mit Sokrates Hilfe dieses entlarven.

Fragen Sie nach, hinterfragen Sie, überprüfen Sie. So kommen Sie nach und nach zum Kernpunkt der Aussage.

Sokrates Logisch bis in den Tod

Sokrates bezeichnete sich als Freund des Wissens, (gr. philos für Freund und sophia für Weisheit) als Philo-Soph.

Trotzdem wurde er in Athen zum Tode verurteilt. Wegen Missachtung der Götter, Verführung der Jugend sowie generell wegen seines respektlosen Verhaltens Autoritäten gegen-über. 281 von 501 Geschworenen hielten ihn für schuldig.

Immerhin 361 Geschworene verurteilen ihn schließlich zum Tode, nach einer Stellungnahme Sokrates, der höchstens eine Geldstrafe für richtig empfunden hatte. Die Geschworenen fühlten sich beleidigt und angegriffen.

Sein Tod sollte durch den sogenannten Schierlingsbecher herbeigeführt werden. In einem Becher befand sich ein Getränk unter Beimischung eines Pflanzenextraktes des Gefleckten Schierlings.

Sokrates schaffte es, an seinem Todestag noch seinen anwesenden Schülern logisch aufzuzeigen, dass das Leben aus Gegensätzen besteht. Es kann nur ein Klein geben, wenn es auch ein Groß gibt. Schnell benötigt das Gegenstück Langsam und so weiter. Demnach, so Sokrates Logik, muss es Leben und Tod geben.

Sokrates hatte keine Angst, aus dem Becher mit dem Gift zu trinken. Er sah den Tod lediglich als Gegensatz zum Leben an, so wie Klein im Gegensatz zu Groß zu sehen ist.

Seine Zuhörer berichten von den letzten Stunden Sokrates und auch davon, dass die Frage nach der Seele auftauchte.

Obwohl Sokrates vorher logisch über notwendige Gegensätze argumentierte, konnte er nun argumentativ darlegen, dass die Seele unsterblich sein muss. Es könne keine sterbliche Seele geben. Nachzulesen im Handbuch Platon Hauptwerke vom Alfred Kröner Verlag Stuttgart, 1973, bearbeitet von Wilhelm Nestle.

Sokrates trank schließlich aus dem Giftbecher. Er schlenderte im Gefängnisraum hin und her, um das Gift optimal wirken zu lassen. Nachdem seine Beine schwach wurden, legte er sich hin. Das Gift lähmte seinen Körper von den Beinen an nach oben.

In der oben angegebenen Quelle (Kapitel Phaidon Seite 110/111) wird Sokrates letzter Satz zitiert: O Kriton, wir sind dem Asklepios einen Hahn schuldig, entrichtet ihm den und ver-säumt es ja nicht. Einen Hahn schuldig sein bedeutete, ein Opfer nach der Genesung einer Krankheit zu entrichten. Und zwar an Asklepios, den Gott der Heilkunst in der griechischen Mythologie. Kriton (465 395 v. Chr.) war ein anwesender Freund und Schüler Sokrates.

Protagoras Homo-Mensura-Satz

Der berühmte Homo-Mensura-Satz des Protagoras (um 490-411 v. Chr.) besagt, dass es keinen objektiven Sachverhalt geben kann.

Protagoras:

Protagoras: ▪ „Der Mensch ist das Maß aller Dinge, des Seienden für sein Sein, des Nichtseienden für sein Nichtsein.“

Der Homo-Mensura-Satz gilt als Kernstück des sophistischen Denkens: ▪ „Der Mensch bestimmt das Sein, alles darüber Hinausgehende wird abgelehnt (Skeptizismus), und alles Sein ist nicht objektiv, sondern subjektiv und wandelbar (Relativismus).“

Skeptisch bleiben

So bleiben Sie skeptisch bei unklaren oder nicht passenden Aussagen. Orientieren Sie sich am Objektiven, soweit das möglich ist.

Die Bedeutung der Sophisten und der Rhetor

Sokrates, Protagoras und Plato(n) wurden als Sophisten bezeichnet.

Sophist (gr. *sophistaí*, lat. *sophistae*) ist einerseits der Wortverdrehler, andererseits der Wissende (als Vorname *Sophia*: Weisheit).

Nachdem in der griechischen Naturphilosophie nicht der Mensch die wichtigste Rolle spielt, zeigt sich bei den Sophisten ein Wandel zum Menschen. Der Mensch wird zum Mittelpunkt philosophischer Gedanken.

Deshalb wird auch die verbale zwischenmenschliche Kommunikation, also die Sprache, immer wichtiger. Die gesprochene Sprache spielte bei den Sophisten eine überragende Rolle.

Den Antrieb, der den Menschen immer wieder in die Region des wahren Seins und des Guten führt, nennt Plato(n) Eros. Er weckt im Menschen die Sehnsucht, sich der Schau der Ideen zu widmen.

In Platons Symposion (gesellschaftliches Zusammensein, später als wissenschaftliche Konferenz bezeichnet) wird Eros als das philosophische Streben nach der Schönheit der Erkenntnis beschrieben. Zwischen der Welt des Sinnlichen und der des Geistigen nimmt er eine vermittelnde Funktion ein. Im Verhältnis zum Mitmenschen zeigt sich sein pädagogischer Aspekt (epiméleia) darin, die anderen an der Erkenntnis teilnehmen zu lassen. Ursprünglich wird als Rhetor (pl. Rhetoren) ein redegewandter Redner bezeichnet, der vor Publikum auftritt. Später dann, als Lehrer der Beredsamkeit, wurde er zum Rhetorik-Lehrer.

Davor wurde der Rhetorik-Lehrer als Sophist bezeichnet, jemand, der gegen Entgelt Rhetorik und begleitende Themen unterrichtete.

Der älteste und bedeutendste Sophist ist Protagoras aus Abdera (ca. 485 411/415 v. Chr.). Von ihm stammt der Satz: Der Mensch ist das Maß aller Dinge.

Ein weiterer Grund des Bedürfnisses nach vernünftigem Redevermögen war die Notwendigkeit, eine eigene Verteidigung vor Gericht in Athen ab ca. 450 v. Chr. nur selbst vornehmen zu dürfen. Kein Wunder, dass die Redekunst/Rhetorik sehr gefragt war, besonders dann, wenn es hilfreich war, sich selbst verteidigen zu können.

Disziplinen der Rhetorik

In der Rhetorik sind zwei Disziplinen (Formen) ausschlaggebend.

Die sprachlichen Formen (Disziplinen)

Rhythmus:

- klanglich-rhythmisch
- der Sprachablauf durch Betonung, Sprachmelodie und Pausen

Semantik:

- semantisch
- die Bedeutung der Wörter betreffend

Syntax:

- syntaktisch
- die Satzlehre betreffend

Die logischen Formen (Disziplinen)

So zum Beispiel die Argumentations-Technik (Strukturen, die die Wahrheit zu Tage fördern oder verschleiern). Wichtig hierbei: der Syllogismus, die Lehre vom Beweisverfahren. Der Syllogismus (die Verknüpfung zweier Urteile zu einem dritten) besteht aus zwei Vordersätzen (Prämissen) und einem Schlusssatz (Konklusion).

Beispiel Syllogismus:

- Erster Vordersatz (Prämisse): Menschen sind sterblich.
- Zweiter Vordersatz (Prämisse): Herr Mertens ist ein Mensch.
- Schlusssatz (Konklusion): Also ist Herr Mertens sterblich.

Nach Aristoteles ist Mensch in diesem Fall der Mittelbegriff.

Tropen, Redeschmuck und Wortfügungen

In der Antike wurde unter anderem unterschieden zwischen Tropen (Wendungen), Redeschmuck und zwischen rhetorischen Wortfiguren in dreierlei Kategorien (Hinzufügen von Wörtern, Auslassen von Wörtern oder Umstellung von Wörtern) und so fort.

In einer Trope (die Trope, der Topos, pl. Tropen, gr. trope = Wendung) wird ein Wort ausgetauscht beziehungsweise in einem anderen Sinn genutzt.

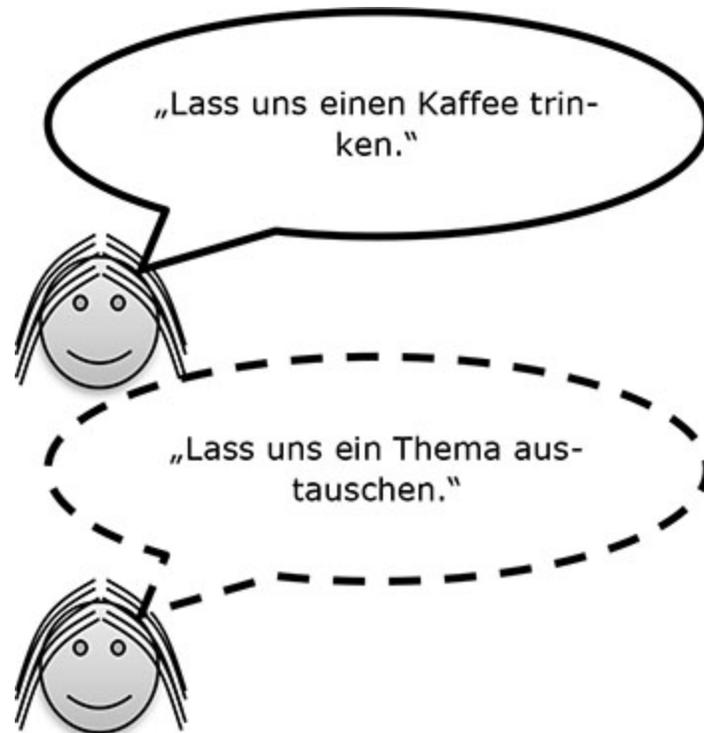
Gemeint ist:

In einer Figur bleibt das Wort in seinem Sinn bestehen, aber mehrere Wörter ergeben in ihrer Verknüpfung eine Figur.

Da aber auch schon damals die Unterscheidung recht schwierig zu ziehen war, werden hier der Einfachheit halber alle Möglichkeiten als Redefiguren bezeichnet.

Die unten aufgelisteten Wortfügungen waren in der antiken Rhetorik wichtig. Heute können Sie benutzt beziehungsweise vermieden werden.

Geübte Redner setzen sie gerne ein.



Anordnung (ordo)

Die ‚Kraft‘ der Rede soll im Verlauf der Präsentation oder des Vortrags zunehmen.

- „Die besprochenen Punkte sollen Sie zum Nachdenken anregen, ja zum Umsetzen auffordern.“
- „Ich sehe die Katastrophe vor mir, ja ich höre die Leidenden schon schreien.“

Verbindung (iunctura)

Vermeidung von Kakophonie (gr. ‚kakos‘ für ‚schlecht‘, ‚phone‘ für ‚Ton/Laut‘), also Missklängen in der Sprache.

Gemeint ist eine Folge schlecht klingender Laute oder schwierig auszusprechender Wörter (Beispiel: der Letztzitierte). Das Gegenwort zu Kakophonie (auch Kakophonie) lautet Euphonie, Eufonie (nicht Euphorie!). Euphonie bezeichnet den Wohlklang eines Wortes. Es wird ausgesprochen: afrikan-isch, wobei das n der besseren Aussprache wegen eingefügt ist.

Rhythmus (numerus)

Ähnlich klingende Silben sollen nicht im selben Satz benutzt werden.

- „Fischers Fritz fischt frische Fische.“
-

Die Stilqualitäten der Antike

Unter Stilisieren wird die sprachliche Gestaltung (elocutio) einer Rede verstanden, (Stilqualitäten = virtutes orationis). Es wird unterschieden zwischen Stilqualität und Stilart, die schon Marcus Tullius Cicero (106 v. Chr. 43 v. Chr.) vor mehr als 2.000 Jahren gruppiert hat. Er stellte in seinem Buch De oratore (Über den Redner) dar, wie er den idealen Redner betrachtete.

Fünf Kategorien der Stilqualität

In der Antike wurden folgende fünf Kategorien der Stilqualität unterschieden:

1. Sprachliche Korrektheit Sprachrichtigkeit

= Hellenität (gr.), gebildet und Latinität (röm.), politisch

- Das bedeutet die korrekte Verwendung

erhaben:

der Sprache.

2. Klarheit Deutlichkeit

= Klarheit der Diktion
(perspicuitas);
Anschaulichkeit
(evidentia):

- Anschaulicher Aufbau (in Bildern reden).
 - Eine stark subjektive Darstellungsweise - Steigerung (amplificatio).
 - Sich sprachlich in eine Sache einsteigern, zum Beispiel als Politiker.
-

3. Angemessenheit

= Angemessenheit
(aptum/decorum):

- Der Situation entsprechend reden.
 - Beerdigung und Jubiläum anders.
-

4. Schönheit Redeschmuck

= Stilistischer
Redeschmuck
(ornatus):

- Originalität, Spannung aufbauen.
 - Statt: Kleopatra verführte Caesar - Die Schönheit Kleopatras verführte Caesar.
-

5. Kürze Knappheit

= Kürze (brevitas): ■ Mit wenigen Worten ausdrücken, worum es geht.

Plato(n) und der Dialog

Mit sich selbst sprechen mag nett sein vor allem dann, wenn Sie sich nicht widersprechen. Auf die Dauer kann das trotzdem sehr langweilig werden. Das zwingt den Menschen sozusagen dazu, sich mit anderen auszutauschen. Der Mensch will seine Gedanken und Ideen anderen mitteilen. Im Gegenzug erwartet er Feedback, Rückmeldung, Zustimmung oder anderes.

Durch den ständigen Austausch kann Neues erfahren werden, der Einzelne kann sich weiterentwickeln. Weiterentwicklung heißt Fortschritt. Das ist gut so, sonst wäre die Gesellschaft heute nicht da, wo sie ist. Andere Menschen an einer Erkenntnis teilnehmen zu lassen, nennt Plato(n) einen Dialog. Denn, nach Plato(n)s Überzeugung ist der Weg der Rückerinnerung im Dialog möglich. Damit wird mit Begriffen und Wörtern umgegangen, die Ideen und Erinnerungen widerspiegeln.

Dialektisch, also ohne Zuhilfenahme der Anschaulichkeit und bildhaften Darstellung, sollen die Ideen im Dialog logisch dargestellt werden. Gleichzeitig soll ihr Verhältnis untereinander deutlich gemacht werden.

Die Figuren der platonischen Dialoge nehmen also bewusst gegensätzliche Positionen ein (Dialektik = die Logik des Widerspruchs; griechisch: *diálogos* für Unterredung), um Thesen anhand ihrer Antithesen zu prüfen. Ziel: Kontroverse Themen durch Aussage und Gegenaussage (These und Antithese) schlüssig durch eine Konklusion beziehungsweise Synthese darzustellen.