
Dominic Memmel

Eine Rede¹ halten

Basierend auf methodischen Überlegungen, unterfüttert durch Fachwissen und eigene Erfahrungen, möchte ich hier eine kleine Anleitung für eine erfolgreiche Rede vor Publikum geben.

Nach einer kurzen Übersicht (**1. Grundlagen**) wird im Hauptteil Ihr Auftritt Schritt für Schritt vom Beginn der Vorbereitungen bis hin zur abschließenden Analyse erarbeitet (**2. Eine Rede halten**), um im dritten Teil (**3. Anhang**) mit einer Zusammenfassung, Übungen und Literaturverweisen abzuschließen.

Die folgenden Seiten richten sich an interessierte Laien, nicht an professionelle Redner, Sänger, Schauspieler usw., weshalb die Beispiele aus Sicht eines erfahrenen Lesers teils zu einfach gestrickt sein mögen. Bei der Sprache habe ich bewusst keine Abstriche gemacht, denn eine kreative, komplexe sprachliche Ausführung regt ganz unbewusst Ihr Sprachzentrum an (was mir logisch erscheint, ohne es je nachgeprüft zu haben.) Zudem habe ich mich um einen flüssigen Schreibstil mit einigen sprachlichen Wendungen bemüht, so dass Sie den Ihnen vorliegenden Text - haben Sie keinen anderen bei der Hand - getrost als Übungstext verwenden können.

Diese Arbeit erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit.

¹ Das Wort Rede sei weit gefasst: Vortrag, Bühnenrede, Schauspiel, Moderation, Motivation, Teambuilding, Festrede, Debatte, Diskussion, Spielleitung, Gruppenarbeit, Coaching, Unterricht, ... Ich werde deshalb im vorliegenden Text recht wild zwischen den Begriffen wechseln. Ebenso - daraus bedingt - beim Begriff Publikum, Zuhörer, ...

1. Grundlagen

1.1 Rhetorik

Rhetorik ist die Kunst der bewussten, wirkungsvollen Gestaltung der wörtlichen Rede, im Vortrag, in der mündlichen Kommunikation; und daraus abgeleitet die Einwirkung auf Personen, Meinungen sowie gesprächsdynamische Prozesse durch das gesprochene Wort. Schon in der griechischen Antike war sie als Disziplin bekannt und wurde dementsprechend erforscht, unterrichtet und ausgeübt.

Wir sind als Menschen permanent von Rhetorik umgeben, ihr Einfluss auf den persönlichen, sozialen, beruflichen sowie auf den gesamtgesellschaftlichen Erfolg ist enorm. Rhetorik ist ein Leben lang schulbar.

Um rhetorische Fähigkeiten zu erlernen, zu verbessern und zu erhalten gilt es, folgende Bereiche zu beachten:

- Sprachsicherheit
(Vokabeln, Grammatik, flüssiger Sprachgebrauch, Textsicherheit, gutes Verstehen)
- körperliche Aspekte
(Mund- und Halsmuskulatur, Lippen, Zunge, Kiefer, Brustbereich, körperl. Wohlbefinden)
- Abbau allgemeiner psychisch bedingter Hemmungen
(verdrängte Ängste, Unsicherheiten, themenbezogene Scheu)
- Atmung
(Stimmkraft, Stimmvolumen, innere Ruhe)
- regelmäßige Übungen, Auftritte und Gegenkontrolle

1.2 Sprechsicherheit

Sprechsicherheit ist der Mut im verbalen Auftreten (das kann teils unbewusst sein) vor Menschen. Sprechsicherheit betrifft also das Reden vor einzelnen oder vielen Personen in einer gewissen Öffentlichkeit, so auch die private Unterhaltung, vornehmlich aber den Vortrag, beim Moderieren, Unterrichten, Delegieren, Predigen usw., sowie den daraus entstehenden Diskurs. Wie das Wort schon sagt, ist dies die "Sicherheit beim Sprechen", welche allerdings sehr stark von der Situation abhängt, von der Tagesform, vom Publikum und so weiter. Die Sprechsicherheit ist eine Begrenzung der Bühnensicherheit (siehe **2.1 Der Bühnenbegriff**) auf den verbalen Auftritt.

Sprechsicherheit fußt zu gewissen Teilen auf der persönlichen Grundsicherheit, kann aber auch sehr spezielle Ursachen und Wirkungsweisen haben. Einer grundlegenden Veränderung des Status quo ist hier nur individuell anzugehen, das Bewusstsein fürs Sprechen und regelmäßige Übungen heben die Grundsicherheit.

Um die Sprechsicherheit zu verbessern gilt es, folgende Bereiche zu beachten:

- Verständnis für die besondere Situation
(im Fokus, Erwartungshaltung des Publikums, Raumsituation, evtl. Störquellen , ...)
- vernünftige Vorbereitung, Themenbezug
- emotionale Sicherheit, Selbstbewusstsein, innere Ruhe, Motivation
- eigene rhetorische Fähigkeiten
- gruppenspezifische Aspekte
- Hineinversetzen ins Publikum
- Freude am Sprechen und positive Einstellung dem eigenen Stimmklang gegenüber

1.3 Sprachsicherheit

Unter der Sprachsicherheit versteht man die Sicherheit, mit der man sich in der jeweiligen Sprache bewegt. Wie groß ist der Wortschatz? Wie groß sind Wissen und Verständnis für die jeweilige Grammatik? Ist der Sprecher befähigt, Informationen aus der Kombination sprachlicher Elemente zu ziehen (zwischen den Zeilen, Metaphern...)?

Als Bild für die Sprache eignet sich eine Kiste voller Legosteine. Es gibt sehr viele verschiedene Steine, Formen, Farben, Größe unterscheiden sich teils sehr voneinander. Je sicherer der Spieler mit diesen Steinen umgehen kann, je größer sei Vermögen, unterschiedlichste, teils sehr komplexe Dinge zu bauen, desto höher ist seine Sicherheit mit dem Lego - spaßeshalber könnte man von Legosicherheit reden. Übertragen wir nun diese Kiste auf die Sprache, so sehen wir, dass jeder Sprecher etwas mehr oder weniger Steine, also Worte, zur Verfügung hat. Jeder Sprecher ist mehr oder weniger befähigt, diese zu kombinieren (Grammatik) und erkennbare Elemente daraus zu bauen (beim Lego das Auto, bei der Sprache die Aussage...). Die Sicherheit, mit diesem Potpourri an Worten und Grammatik umzugehen, und damit größere, komplexere Gebäude zu bauen (Informationen in Sätzen, Gedankenketten...) nennen wir "Sprachsicherheit".

1.4 Methoden

- körperliche Übungen, vgl. Aufwärmen im Sport
(Gesichtsmassage, Wangen dehnen, Lippen vibrieren, ...)
- Atem- und Entspannungsübungen
- Stimmübungen
(Stimmlage, Lautstärke, Tonhöhe, klare Aussprache, Dialekt, ... Singen)
- Sprechübungen
(div. dafür vorgesehene Übungstexte, laut lesen, spontane freie Rede, Zungenbrecher)
- Rede proben
(Trockenübung, Selbstanalyse durch Tonband, Testrede vor Freunden)
- Bühnensituation erfüllen und erlernen
- Routine

2. Eine Rede halten

2.1 Der Bühnenbegriff

2.2 Talent

2.3 Empathie

2.4 Anlass und Erwartungen

2.5 Vorbereitung

2.6 Atmung und richtiges Sprechen

2.7 Medien, Technik, Raumsituation

2.8 Charakter und Respekt

2.9 Gruppendynamik

2.10 Publikum als Feedback

2.11 Redeunfall

2.12 Umgang mit Stress

2.13 Humor

2.14 Dramaturgie

2.15 Kreativität, Sprachwitz, Schlagfertigkeit

2.16 Mimik

2.17 Gestik und Körper

2.18 Improvisation

2.19 Eine Rede halten

2.20 Analyse

2.21 Zusatzkapitel - Positive und Negative Vernunft

2.1 Der Bühnenbegriff

Eine Bühne muss nicht unbedingt eine physische Erhöhung sein, auf der Sie im Licht der Scheinwerfer stehend eine Rede halten. Natürlich stellt dies die klassische Variante der Bühne dar: Das Publikum Anonym im Halbschatten, Sie im Zentrum der Aufmerksamkeit, beengt oder unterstützt von allerlei Ton-, Licht- und Medientechnik. Das Publikum in gespannter Vorfreude, das Personal erwartet von Ihnen nichts als eine professionelle Umsetzung samt Umgang mit Thema, Technik, Publikum und Mitarbeitern - und daraus folgend keinen unnötigen Ärger. Die Verantwortung liegt bei Ihnen, das alles in seiner Gesamtheit ist die Bühne. Wohlgermerkt, im klassischen Sinne.

Nun können wir von dieser Beispielvorstellung hier und dort etwas abschneiden. Vielleicht halten Sie einen Vortrag im Klassenzimmer, die zu bedienende Lichttechnik reduziert sich auf den Lichtschalter an der Wand und die Vorhänge am Fenster, Tontechnik ist keine vorhanden. Oder Sie halten eine kleine Rede unter Freunden, Mitarbeiter gibt es keine, nur Sie und Ihre Zuhörer. Ziehen wir die Schraube noch ein wenig enger, so landen wir konsequenter Weise bei der rein verbalen Vorstellung Ihrer Person, eines Projektes... vis-a-vis, ohne Technik, physische Erhöhung, zuarbeitenden Mitarbeitern und so weiter. Als Beispiel hierfür: Das Vorstellungsgespräch. Auch dies ist eine Bühne.

Im Kern kann man den Bühnenbegriff auf zwei Worte reduzieren: Sie präsentieren!

Was Sie genau präsentieren (ein Produkt, Ihre Meinung, Ihre Person...) ist für den Kern des Bühnenbegriffs zweitrangig. Auch wo Sie präsentieren (Lehrerpult, Biergarten, Tagungsraum...) soll uns zunächst nicht interessieren, ebenso wenig wem Sie etwas präsentieren (Kollegen, Kunden, Schüler, Chef...) und mit welcher Motivation (Lust, Zwang, Routine...). Es bleibt beim Kern der Sache: Sie präsentieren! Und damit stehen Sie natürlich im Fokus.

In den folgenden Kapiteln wollen wir nun ins Detail gehen. Da sich diese Abhandlung dem Thema

"Eine Rede halten" verschrieben hat, wird das Hauptaugenmerk selbstverständlich auf dem verbalen Vortrag liegen, weit weniger z.B. auf den Auftritt als Tänzer. Ich habe jedoch versucht, alle mir wichtig erscheinenden Aspekte eines Auftritts vor Publikum zu berücksichtigen, dabei zwar in den Beispielen oftmals speziell, im Grundton jedoch sehr allgemein gefasst zu bleiben. Die vorliegende Arbeit sollte also jeder auftretenden Person, sei es Lehrer, Tänzer, Arbeitspräsentation oder das klassische Vorstellungsgespräch, genug Futter geben. Was Sie selbst leisten müssen ist eine gewisse Übersetzungsarbeit: Wenn Sie Lehrer sind, ich aber "Nachrichtensprecher" schreibe, dann übersetzen Sie den Beispielkontext in Ihren ganz persönlichen.

2.2 Talent

Ein Talent kann vom Wortstamm her nicht treffender sein. Das Talent ist ursprünglich ein antikes Geldstück, je mehr Talente einer besaß, desto reicher war er. Man sagt nicht umsonst: "Reich an Talenten".

Nun werden Sie mit mir darin übereinstimmen, dass es natürlich einfacher ist an Wohlstand und Reichtum zu kommen, je finanziell höher stehend man geboren wurde. Dass ein gut gestelltes Haus nicht vor dem freien Fall bewahrt, je nachdem wie umsichtig man eben wirtschaftet, da geben Sie mir sicherlich genauso Recht. Und dann sind wir bestimmt einer Meinung, wenn ich sage: Auch ein Kind aus ärmlichen Verhältnissen kann sich durch Arbeit, Glück, Mut usw. zu einem gut situierten Leben führen.

Werkeln Sie an Ihrem Können, haben Sie keine Scheu vor Experimenten. So wie Empathie (siehe **2.3 Empathie**) durch Erleben entsteht, erwachsen Fähigkeiten an der Eigenförderung, die man an ihnen betreibt. Talent schlummert in jedem, denn die Menschen sind lernfähig. Der Ist-Zustand liegt natürlich auch am vergangenen Umfeld, nicht zuletzt am Gegenwärtigen, aber durch die Früchte stetiger Arbeit an sich selbst erwachsen Fähigkeiten und Charakter. Ein typischer Spruch aus dem Kunstgewerbe sagt: "Ein Kunstwerk besteht aus 5% Inspiration und 95% Arbeit." Nun, die einen 5% mögen Sie haben oder nicht, die restlichen 95% sind es aber, auf die Sie direkt Einfluss nehmen können.

2.3 Empathie

Empathische Menschen können sich in Andere hinein fühlen. Sie können die Freude oder das Leid (und alles dazwischen) ihres Gegenübers erfassen, ohne selbst in zu großer Selbstdarstellung zu schwelgen. Die zwei Grundlagen der Empathie sind Beobachten und selbst erleben.

Ihre Umwelt hält viel für Sie bereit, alltägliche und ungewöhnliche Eindrücke, Laut und Leise, Werbung, Düfte und Gespräche, Lebensrhythmen, Jahreszeiten, Nahrung, der Boden unter Ihren Füßen. Auch die Menschen und ihr Verhalten sind meist eine Beobachtung wert. Freilich zu erwähnen sei hier die Reflexion, also die kritische Selbstbeobachtung aus möglichst dritter Person. Ein beliebtes Mittel ist *Des Teufels Advokat* (bewusst die kritische Gegenposition einnehmen).

Was Sie sehen sollen Sie verstehen, deshalb können persönliche emotionale Spitzen sehr lehrreich sein. Verstehen ist hier nicht im vernünftigen Sinne gemeint, sondern auf halb oder nur wenig bewusster Ebene in den Emotionen. Haben Sie sich einmal an der Hand geschnitten, können Sie den Schnitt im Fuß eines Freundes besser nachfühlen. Haben Sie einen Preis gewonnen, so verstehen Sie die Freude Ihres Nachfolgers. Blicken Sie den Leuten in die Augen, sie erzählen Ihnen etwas über die Person. Zeigen Sie selbst etwas von sich. (Ein kreativer Ausdruck von Tanz bis Malerei kann fördernd sein.)

Durch die eigene Erfahrung und die gute Beobachtung abstrahieren Sie das Gesehene auf Ihr selbst Erlebtes. Sie fühlen mit, denn Sie kennen das Gefühl in der ein oder anderen Art. Je tiefer die Gefühle, die Sie zu empfinden in der Lage sind (ohne Schaden zu nehmen), desto mehr können Sie die Persönlichkeit, die Umstände usw. eines Anderen verstehen, ohne selbst hinein zu fallen. Sie

sind in der Lage zu beraten, zu fördern oder zu helfen, sich zurück zu nehmen oder Sonstiges. Empathie ist menschenfreundlich.

2.4 Anlass und Erwartungen

Am Anfang jeder Rede steht der Anlass. Ist dies die Vorbereitung auf ein Fest unter Freunden, so werden Sie vor allem Inhalt vermitteln müssen (was, wann, wo), die Form kann hier ein Stück weit vernachlässigt werden. Halten Sie nun eine Rede in der Öffentlichkeit, z.B. als Gewerkschafter, sind die richtige Wortwahl, Überzeugungskraft und die Schaffung eines gewissen Gemeinschaftsgefühls wichtig. Erzählen Sie Kindern eine Gruselgeschichte; halten Sie eine Laudatio im gehobenen Ambiente; unterrichten Sie in der Schule usw. usf., Sie werden immer auf nie dagewesene Voraussetzungen treffen. Der Anlass entscheidet über die Form Ihres Vortrags, über die Art und Tiefe der Vorbereitung, über Ihr Outfit (fühlen Sie sich darin wohl?), über die Dauer, den Aufwand und die Bedeutung Ihrer Rede.

Nun werden Sie zu einem bestimmten Anlass vor Publikum sprechen, und dieses Publikum ist für Sie als Redner sehr wichtig. Mit der Art Ihrer Rede möchten Sie dem Publikum deren Inhalt vermitteln. Doch wie steht das Publikum zum Thema, ist es freiwillig oder gezwungen vor Ort, steht es nicht zuletzt auch Ihnen positiv, neutral oder gar negativ gegenüber? Was erwartet Ihr Publikum? Möchte es informiert, bestätigt, unterhalten, motiviert, ... werden? Auf solche Fragen sollten Sie frühzeitig in der Vorbereitung eine Antwort wissen, denn sie sind die Grundlagen dafür, ob und wie Sie Ihr Publikum erreichen. Diese Dinge ergeben sich größten Teils aus dem Anlass.

2.5 Vorbereitung

Eine gute Vorbereitung ist die halbe Rede!

Natürlich stimmt das nicht ganz, denn trotz bester Vorbereitung kann auf der Bühne noch einiges schief gehen (z.B. siehe **2.11 Redeunfall**). Trotzdem ist eine gute Vorbereitung die *Basis* einer guten Rede, denn neben der thematischen Stabilität gibt Sie auch eine rhetorische und emotionale Sicherheit.

Zur Vorbereitung gehören folgende Aspekte:

- sich in die Materie einarbeiten
- Raum- und Technikcheck
- Anzahl und Art der Zuhörer ermitteln
- bei Bedarf eingebrachte Medien sammeln und auf Tauglichkeit überprüfen (Aktualität, Qualität, evtl. Neutralität, ...)
- Quellen sammeln
- Rede strukturieren
- Proben, Feinschliff
- Notizen, evtl. Requisiten
- u.U. ein ausgearbeitetes Konzept, Handout, PowerPoint
- allgemeine rhetorische Fähigkeiten nach eigenem Ermessen

Überlegen Sie, worauf Sie mit Ihrer Rede hinaus wollen. Finden Sie die wichtigsten Aspekte Ihrer Rede, stellen Sie diese klar heraus und bringen Sie diese in eine sinnvolle Reihenfolge. Ist es geschickt einen geradlinigen Aufbau zu wählen oder sollte man das Thema eher von hinten aufrollen? Besitzt Ihre Rede einzelne gleichwertige Aspekte oder ist es *ein* Punkt, auf den Sie kommen möchten? Notizen sind sehr hilfreich, strukturieren Sie die wichtigsten Gedanken. Sie können auch Schlagworte auf Karteikärtchen schreiben und hin und her schieben, bis Sie einen sinnvollen Aufbau gefunden haben. Beginnen Sie vielleicht mit einer Frage, die im Laufe Ihrer

Rede gelöst werden muss, und beziehen Sie das Publikum an den richtigen Stellen mit ein. Wichtig ist hierbei, dass Sie immer wieder den Blickwinkel Ihres Publikums einnehmen.

Hinzu kommt, den möglichen Einsatz von Medien einzuplanen (**2.7 Medien, Technik, Raumsituation**). Nichts ist ärgerlicher, als aufgrund einer übersehenen Umbaupause oder unpassender Räume oder Einrichtung elementare Bestandteile eines Vortrags spontan kürzen oder gar streichen zu müssen.

Sie sollten immer die Zeit im Auge behalten, und sei es nur, dass Sie das Publikum nicht ermüden. Wie viel Zeit haben Sie insgesamt? Wie viel Zeit sollten einzelne Abschnitte, Passagen, Einschübe, ... beanspruchen? Ist Flexibilität gefragt oder können Sie auf die Uhr hin planen? Falls Sie überziehen können, halten Sie sich zusätzliches Material parat, das Publikum könnte noch hungrig sein. Und beim Proben eine Grundregel: schätzen Sie nicht, denn Sie werden sich verschätzen, lassen Sie die Uhr mitlaufen!

Je länger eine Rede dauert, desto ungenauer lässt sich die Zeit abschätzen, die Sie am Ende für Ihre Rede brauchen. Bauen Sie also Puffer ein, die Sie spontan kürzen oder streichen können, für den Fall dass Sie zu langsam sind. Haben Sie Füllmaterial zur Hand, interessante Anekdoten, kurze Lesetexte, falls Ihre Rede kürzer als erwartet wird. Sie sollten übrigens nie auf Papier verzichten, selbst bei einer PowerPoint-, Video-, etc.-Präsentation, z.B. für den einfachen Fall dass der Beamer ausfällt.

Wenn Sie in der Vorbereitung die Möglichkeit einer Ton- oder Filmaufnahme Ihrer Rede haben, sollten Sie dies nutzen. Scheuen Sie sich nicht, falls es eine Premiere für Sie ist - und erschrecken Sie nicht vor den Aufnahmen. Für einen sicheren Auftritt ist es wichtig, sich 'von außen' betrachten zu können: Sehen Sie Ihr Thema als Stein und Holz, das Sie bearbeiten möchten. Ihre Rede ist eine fertige Brücke, die Sie zu Ihrem Publikum spannen, doch solange Sie die Brücke bauen, betrachten Sie diese aus der Draufsicht des Architekten. Nicht permanent, schließlich kann dies den Workflow bremsen, doch sie sollten die meiste Zeit dazu in der Lage sein.

Achten Sie bei der Vorbereitung grundsätzlich auf die nötige Akribie. Je weniger geübt Sie sind, desto größer ist (oder scheint) der Aufwand, den Sie im Vorfeld betreiben müssen. Falls Sie üben möchten, fangen Sie einfach an und steigern Sie die Komplexität mit der Zeit. Keine Sorge, Sie werden sich hier und da im Wust an Möglichkeiten verheddern, bleiben Sie aber zielgerichtet, so werden Sie Ihr Ziel erreichen: eine überzeugende Rede!

2.6 Atmung und gesundes Sprechen

Die Grundlage jeglichen Sprechens bildet die Atmung. Und diese hält gleich eine Überraschung parat! Der erste Schritt beim Atmen ist das Ausatmen, welches aktiv erfolgt: die Luft wird langsam und stetig aus der Lunge gepresst (z.B. beim Singen), aktiv, durch Zwerchfell und Muskelkraft. Das Einatmen, die nach strömende Außenluft, ist nur eine logische Folge, hat man die Lunge aktiv entleert und somit einen Unterdruck erzeugt. Wir unterscheiden zwischen Bauchatmung (Zwerchfellatmung) und Brustatmung, wobei die Bauchatmung ein in der Regel günstigeres, entspanntes Atmen darstellt. Bei der Brustatmung wird der Brustkorb und somit die Lunge durch Anheben erweitert, bei der Bauchatmung wird zum Einatmen das Zwerchfell zusammengezogen und beim Ausatmen wieder entspannt, die Pumpbewegung geht also nicht nach vorne sondern nach unten.

Versuchen Sie zwischen den Tonhöhen zu gleiten. Beginnen Sie ganz oben und sinken Sie langsam herunter oder beginnen Sie ganz unten und steigen Sie langsam auf. Wenn Ihnen das gelingt, lernen Sie verschiedene Tonhöhen zu halten. Bedienen Sie vornehmlich die tieferen Töne (Bauchstimme), sie erweitern das Volumen Ihrer Stimme, steigern somit die Aufmerksamkeit und erleichtern das dauerhafte Sprechen mit lauter Stimme.

Wichtig sind regelmäßige Übungen um die Atmung auf Trapp zu halten. Ähnlich den Muskeln eines Sportlers sollte die Lunge eines Redners trainiert sein und die Atmung bis zu gewissen Graden bewusst gelenkt werden können. Neben den rein körperlichen Aspekten wirken einige Atemtechniken auch stark emotional, vornehmlich entspannend. Atmen Sie also einmal tief durch - und weiter geht es! Atemübungen sind fast immer eine Übung mit beidseitigen Effekten (körperlich, emotional).

Um den Zugang zur Sprache zu verbessern empfiehlt es sich, viel zu lesen und die Wahl der Literatur abwechslungsreich zu gestalten (Gattung, Stil, Epoche, evtl. Epoche der Übersetzung), des weiteren seien Kabarett, sprachlastiges Theater, Singer/Songwriter, usw. empfohlen. Sie haben mit Büchern ein gutes Werkzeug für eine analytische Herangehensweise, mit Büchern lässt es sich arbeiten. Ebenso verhält es sich heutzutage mit Filmaufnahmen (youtube, ...). Falls Sie nur schwierig Zugang zu einem wortwörtlich zu lesenden Text finden, übersetzen Sie ihn in einem Übungsschritt in Ihre eigene Art zu sprechen, in Ihren Dialekt! Es führt kein Weg um das praktische Stimmtraining herum. Zungenbrecher, Chor, viel diskutieren usw. können eine gute Schule sein, sowohl die eventuelle Scheu vor dem Klang der eigenen Stimme abzulegen, als auch für grundlegendes Training an der zugehörigen Peripherie (Zwerchfell, Lunge, Hals, Rachen, Zunge, Lippen, Kiefer). Machen Sie lockere Übungen mit der Sprache, sei es im geschriebenen Wort, unter Freunden oder vor dem Spiegel. Testen Sie diverse Möglichkeiten in praktischen Übungen (z.B. Gesellschaftsspiele) und bleiben Sie Neugierig, hören Sie zu, lesen Sie, analysieren Sie: Grammatik, Wortschatz, Wortwahl, Stil, Aussprache, Dialekt. Auf die Bereiche Kreativität, Sprachwitz und Schlagfertigkeit soll später (**2.15 Kreativität, Sprachwitz, Schlagfertigkeit**) eingegangen werden.

2.7 Medien, Technik, Raumsituation

Medien sollten nur gezielt und sinnvoll eingesetzt werden, nicht einfach "...weil sie da sind." Mit dem Einsatz von Medien machen Sie sich ein Stück weit abhängig von äußeren Einflüssen, die Sie nicht oder nur schwierig beeinflussen können. Da sei vor allem der Zustand der benötigten Technik genannt. Aber auch die feste Dauer z.B. eines Filmbeitrages schränkt Sie in den Gestaltungsmöglichkeiten Ihrer Rede ein. Nicht zuletzt ist die Qualität der eingebrachten Medien wichtig, so sollte z.B. für eine großflächige Beamerprojektion ein großformatiges Bild gewählt werden, da Sie ansonsten Gefahr laufen unverständliche Pixel anstatt eines klaren Bildes an die Wand zu projizieren.

Medien sind für die meisten Menschen unterhaltsam, auch weil dort u.A. eine wirkungsvolle Dramaturgie, professionelle Darsteller/Sprecher usw. verwendet werden und das Dargestellte in 99% der Fälle nachträglich überarbeitet wurde. Seien Sie sich also im Klaren darüber, dass der Einsatz von Medien die Messlatte für Ihren Vortrag sehr hoch legen kann.

Vorteile liegen darin, dass Sie z.B. während eines Filmbeitrages Zeit haben, den darauf folgenden Teil Ihrer Rede sich noch einmal ins Bewusstsein zu holen oder sich gar spontan an die aktuellen Begebenheiten anzupassen. Dokumentarische Quellen sind zur Beweisführung sehr nützlich, sie können die Richtigkeit des von Ihnen dargestellten Sachverhalts untermauern. Musik hingegen ist vornehmlich dazu geeignet, eine gewisse Stimmung zu erzeugen. Je nach Anlass können Sie Musik auch sehr leise im Hintergrund laufen lassen. Bilder wiederum sagen mehr als tausend Worte, gerade im Fall von künstlerischen Darstellungen, Zeit- und Lokalkolorit oder in Sachen Graphen und Diagramme etc. ist dies offensichtlich. Vergessen Sie nicht: Medien sollen Ihnen helfen den Vortrag zu erleichtern und nicht zu dem Rattenschwanz werden, an dem Ihre Rede im schlimmsten Falle scheitert.

Nicht zuletzt stellt sich die Raumfrage. Hier sind vornehmlich architektonische und technische

Aspekte relevant, das Umgehen oder weitestgehende Beheben etwaiger Störquellen. Können Ihre Zuhörer Sie sehen? Ist - wenn benötigt - Technik vorhanden und funktioniert sie? Wie sind die Lichtverhältnisse, wie die Akustik, wie schnell wird die Luft im Raum verbraucht? Nicht zu vergessen ist die Bestuhlung etc., sofern es denn eine gibt, sowie die Bühne und die gesamtgestalterische Ausrichtung. Sie können räumliche Gegebenheiten - z.B. eine perfekte Bühnenausstattung - nicht selten zu Ihrem Vorteil nutzen.

2.8 Charakter und Respekt

Charakter und Respekt sind durchaus schulbar, denn es gibt einige Denk- und Handlungsweisen, die charakter- und persönlichkeitsbildende Aspekte beinhalten. Hierzu gehören vielfältige Erfahrungen im Leben, Reisen, Neugier, Überwinden von Ängsten und Hemmungen, ungewöhnliche Erfahrungen, Leistungsgrenzen erweitern, ein kritischer Umgang mit sich selbst, die innere Reflexion und Kritik und Lob von Außen. Gehen Sie positiv ins Leben, denn durch eine positive Ausstrahlung erreichen Sie die Menschen; auf der Bühne Ihr Publikum, im Leben Ihre Mitmenschen.

Sie merken schon, hier wird es etwas psychologisch-philosophisch. Das liegt in der Natur der Sache, denn beim Charakter handelt es sich um nichts weniger als die Summe unserer eigenen, individuellen Erfahrungen, unseres Gelebten und Erlernten, auf der Basis evolutionär bedingter Triebe und Instinkte. Stellen Sie sich z.B. vor, Sie machen mit Ihrer Rede eine Tour durch verschiedene Städte: Nach unterschiedlich guten Auftritten an mehreren Orten werden Sie an Sicherheit gewinnen, Sie werden zunehmend selbstbewusster auftreten, werden Ihre Rede verfeinert haben, selbst ein Redeunfall (**2.11 Redeunfall**) wird sie mit der Zeit kaum mehr aus der Bahn werfen können. Sie sind geübt, Sie wissen was Sie tun. Vor allem die grundsätzlichen Dinge wie Nervosität, Außenwirkung, Vorbereitung usw., Sie lernen also durch praktische Erfahrungen. Und: Wenden Sie dieses Prinzip durch eine grundsätzlich erlebnisorientierte Lebensweise auf alle möglichen Aspekte Ihres Lebens an, so schulen Sie Ihren Charakter in der Tiefe wie in der Breite. Dem gegenüber steht das emotional Vergrabene, das Nicht-Erlebte, grundsätzlich aber grundlos Abgelehnte. Respekt erzeugen Sie durch thematisches Verständnis und Charakterstärke. Dies sollte für Sie ein Credo sein: Schulen Sie Ihren Charakter, erzeugen Sie bei Ihrem Gegenüber Respekt - und verwechselnd Sie Respekt nicht mit Angst.

Eng in Zusammenhang mit Charakter und Respekt steht die Ausstrahlung. Synonyme zur Ausstrahlung sind laut Duden: "Aussendung, Übertragung, Verbreitung, Sendung". Sie merken, dass ich bewusst die technischen Synonyme gewählt habe, obwohl sich doch Worte wie Aura, Charisma usw. anbieten. Doch nur auf den ersten Blick, denn im Grunde ist die persönliche Ausstrahlung nicht mehr und nicht weniger als die Übermittlung des aktuellen Gemütszustandes durch nonverbale Kommunikation. Nonverbale Kommunikation sollte hier interpretatorisch offen gehalten werden, dies kann Mimik, Gestik, Körperhaltung sein, aber auch Hygiene, Stimmklang (also auch Lachen, Seufzen usw.), biologische Botenstoffe, selbst der Zustand der Kleidung, Schminke und Frisur vermitteln Ihrem aufmerksamen Gegenüber etwas über Sie und Ihre Verfassung. Und nicht zuletzt der Blick. Deshalb ist für eine starke Ausstrahlung eine ebensolche Gefühlswelt unabdingbar. Wichtig ist auf der Bühne: Fühlen Sie sich gut! Das heißt, seien Sie davon überzeugt, den Auftritt meistern zu können, suchen Sie nach Gründen dafür, nicht dagegen, und atmen Sie auf dem Weg vors Publikum noch einmal tief durch. Seien Sie sich bewusst, Nervosität und Adrenalin gehören einfach dazu, Sie sollten diese nicht als eine Welle sehen, die Sie überrollt, sondern als Gewässer begreifen, auf dem Sie mit einem gut gebauten Boot - Ihrer Rede - segeln können.

2.9 Gruppendynamik

Eine Gruppe ist immer ambivalent, sie besteht aus Individuen, die durch ein gemeinsames Merkmal und darauf begründet per Definition eine Einheit darstellen (z.B. alle Schüler). Eine Gruppe kann durch das Prinzip Zufall (z.B. Schiffbrüchige) oder nach einem wiederkehrenden Muster gebildet werden (z.B. eine Schulklasse), doch immer haben die Gruppenmitglieder eine Gemeinsamkeit die sie von möglichen anderen Gruppen unterscheidet, und seien es nur Klassenraum und Stundenplan. Auf jeden Fall tendiert eine Gruppe - sofern sie nicht stark unharmonisch ist - in eine gemeinsame Richtung, zu einer gemeinsamen Grundeinstellung der übergeordneten Institution, Vorgesetzten etc. gegenüber. Im Lehrer-Schüler-Beispiel kann das der Respekt sein, den Ihnen Ihre Klasse entgegenbringt, aber auch ein grundsätzliches Desinteresse am Lernen.

Eine Gruppe ist nicht ewig. Sie arbeitet auf ein Ziel hin und Sie als Redner usw. helfen dieser Gruppe ihr oder Ihr gemeinsames Ziel zu erreichen. Als Lehrer sollen Sie Ihrer Gruppe beim erfolgreichen Abschluss des Schuljahrs helfen, als Vorarbeiter den einfachen Angestellten u.A. dabei, an alle wichtigen Aspekte zu denken und diese zu beachten, als Festredner für die passende Stimmung und die wichtigsten Informationen sorgen, als Sportcoach ein schlagkräftiges Team formen ...

Doch kommt es auch auf die Gruppe selbst an: Wie tickt diese, ist sie motiviert, gezwungen etc.? Durch *Testballons* können Sie die Gruppe testen, also ihren Charakter, ihre Zusammensetzung recht schnell und zielgerichtet herausfinden. Ist Ihnen die Gruppe positiv oder negativ gesinnt, gibt es einen Rädelsführer, ist die Gruppe homogen oder zerstritten, unter, auf oder über Ihrem Wissensstand ...? Um den Wissensstand zu testen wäre es z.B. möglich, eine fachspezifische Fangfrage zur Diskussion zu stellen. Möchten Sie den Zusammenhalt feststellen, ist eine passende Gruppenaufgabe hilfreich. Funktioniert Humor, ist Strenge nötig, ...? Oft ist schon die Sitzordnung stark beeinflussend, zum einen ob Sie im Rampenlicht stehen und Ihre Zuhörer im dunklen Saal nicht erkennen, diese sich also verstecken können, nicht zuletzt wer neben wem sitzt ist relevant, wie groß z.B. die einzelnen Tischgrüppchen sind. Haben Sie, z.B. als Klassenlehrer, die Möglichkeit durch Platzverteilung auf die Gruppendynamik einzuwirken, dann tun Sie dies wenn nötig. Je unauffälliger jedoch - und das ist die Quintessenz bei fast allen Einflussmöglichkeiten auf gruppendynamische Prozesse - desto wirkungsvoller.

Negative Entwicklungen können prophylaktisch sehr gut durch einen spannenden oder interessanten Vortrag verhindert werden. Der Mensch ist bei Interesse aufmerksam und versucht auch sein Umfeld von störenden Einflüssen frei zu halten, was im positiven Fall gruppendynamisch zu einer höheren allgemeinen Aufmerksamkeit führt. Ist die Gruppe Ihnen persönlich oder dem Thema nicht grundsätzlich wohlgesonnen bzw. nur aufmerksam durch Zwang, sollten Sie besonderen Wert auf den Einstieg in Ihre Rede wählen, der das Publikum mitnimmt. (Ein einfaches Beispiel sei hier aus einem Geschichtsvortrag gewählt: Sie beginnen mit Napoleons Rückkehr aus Elba, doch wie kam es dazu, warum war der Kaiser dorthin verbannt worden und warum wurde er trotzdem mit wieder Kaiser? Die Vorgeschichte - Napoleons erste Amtszeit, das eigentliche Thema Ihres Vortrags - wird so mit Spannung gefüllt, das Publikum ist von Beginn an aufmerksam, denn es kennt zwar das Ergebnis, weiß aber nicht, wie es dazu gekommen ist. Im Film, in der Unterhaltungsliteratur wird dieser Trick häufig angewendet. Aber schon die Frage "Glauben Sie, dass man das Volumen eines Steins mit einfachen Mitteln messen kann?" geht als Beginn einer Geometriestunde stark in diese Richtung, schließlich ist die Frage rhetorisch und zielt weniger auf das *ob* denn auf das *wie*.)

Wichtige Grundlagen bei der Gruppenarbeit sind:

- größtmögliche Gleichbehandlung der einzelnen Mitglieder
- ein gutes bzw. respektvolles Verhältnis der Mitglieder innerhalb der Gruppe
- ein gutes bzw. respektvolles Verhältnis zwischen Ihnen und der Gruppe
- Sie sollten die Sprache der Gruppe sprechen (z.B. kein Jugendslang bei Erwachsenen)
- vermitteln Sie der Gruppe Ihre fachliche/thematische Kompetenz
- die Gruppe am Geschehen teilnehmen lassen

- ausgewogenes Maß an Strenge und Lockerheit
- Gemeinschaftsgefühl soweit nötig bzw. nicht störend
- klare Regeln
- eine Gruppe entwickelt sich, bleiben Sie also flexibel

Haben Sie keine Angst vor gruppendynamischen Prozessen, sehen Sie diese als ein Werkzeug das Ihnen hilft, Ihren Vortrag und dessen Wirkung zu verbessern. Denn gäbe es keine Gruppendynamik, so gäbe es keine Möglichkeit zur Motivation, ohne jeden Einzelnen der Reihe nach zu motivieren. Und denken Sie dabei auch an die Stimmung im Raum und wie sehr diese von Ihrer eigenen Stimmung abhängig ist.

2.10 Publikum als Feedback

Sie stehen auf Ihrer Bühne und haben in der Regel keinen Spiegel vor sich, keine Monitorbox, wie sie Musiker nutzen. Sie stehen da und wissen nicht, wie Ihr Auftritt wirkt. Mitten im Vortrag das Publikum zu fragen, ob Ihr Vortrag so in Ordnung geht, ist kaum möglich, denn es würde Ihre Kompetenz als Redner konterkarieren. Wie also finden Sie heraus, ob die Rede Ihren Ansprüchen genügt? Ganz einfach: beobachten Sie das Publikum!

Hier möchte ich darauf hinweisen, dass Sie auf keinen Fall pauschal denken dürfen. Das Publikum einer Märchenlesung ist auch mit geschlossenen Augen sehr aufmerksam, das Publikum eines Vortrags anhand einer Bildpräsentation sollte die Augen selbstverständlich offen haben. Kinder reagieren anders als Erwachsene, eine Diskussion ist lebhaft und respektvoll, soll das Publikum 'heiß gemacht' werden, ist ein gewisser Tumult nicht verkehrt... Achten Sie auf einzelne Individuen, vielleicht entdecken Sie hier und da ein Kopfnicken aufgrund Ihrer Aussagen, oder Sie sehen gespannte, fragende oder überzeugte Blicke. Herrscht Unruhe im Saal, wird viel mitgeschrieben oder heimlich getuschelt? Nicht zuletzt sollten Sie in gewissen räumlichen Situationen Ihre Aufmerksamkeit auf die hinteren Reihen richten: Wer sich anstrengen muss, um zu hören, der hört nicht allzu lange zu. Reden Sie also laut und deutlich.

Sind Sie sich nicht sicher, ob Ihr Publikum Ihre Rede verfolgt, streuen Sie hier und da einen kleinen Scherz oder eine bewusste Falschaussage ein, um eine Reaktion des Publikums zu forcieren. Kommt keine Reaktion, sollten Sie etwas an der Umsetzung Ihres Vortrags ändern (Lautstärke, Individuen direkt ansprechen, ...). Wirkt der Scherz, ist alles gut, kommen Einwände auf Ihre Falschaussage, entgegnen Sie mit einem Lächeln: "Gut aufgepasst!"

2.11 Redeunfall

Bis heute hat sich nur selten ein Redner auf der Bühne ernstlich verletzt. Mit Redeunfall ist also nicht gemeint, dass Ihnen die Deckenlampe auf den Kopf fällt (wenngleich auch dies streng genommen ein Redeunfall ist), sondern ein unerwartetes Ereignis, welches dem Ablauf oder Fluss Ihrer Rede schadet. Die Möglichkeiten der auftauchenden Probleme sind schier grenzenlos, sie können aber grob in vier Bereiche gegliedert werden:

- technische Probleme (Beamer fällt aus, Mikrofon defekt, Batterie von Laserpointer leer, ...)
- körperliche Probleme (Schluckauf, trockene Kehle, Frosch im Hals, ...)
- äußere Einflüsse (Wolkenbruch bei Open-Air-Veranstaltung, Großbaustelle, laute Lüftung, ...)
- fachliche Fehler/Probleme (falsche Unterlagen dabei, unpassende Kleidung, Blackout, ...)

Sie sehen schon, auf einige Bereiche haben Sie Einfluss, bei anderen wird es schwierig. Gehen wir es also Schritt für Schritt durch:

Technische Probleme:

Hierbei gilt es, sich weitestgehend früh in der Vorbereitung mit der vorhandenen und von Ihnen genutzten Technik vertraut zu machen. Probieren Sie die Geräte aus, fragen Sie nach

Erfahrungswerten, nehmen Sie zusätzliche Anschlüsse mit, stellen Sie im Idealfall ein Backup bereit (z.B. zweiter Beamer), und so weiter. Falls die Nutzung der Technik für Ihre Rede nicht lebensnotwendig ist, haben Sie einen Plan-B, zum Beispiel einen beschreibenden Vortrag vom Blatt für eine nicht funktionierende Power-Point-Präsentation. Und: nutzen Sie die Technik nicht der Technik wegen, sondern als sinnvolles Mittel zum Zweck.

Körperliche Probleme:

Haben Sie plötzlich einen Krampf im Bein, dann ist das eben so und es hilft auch keine Vorbereitung. Eine Krücke für den Notfall dabei zu haben ist absurd! Doch auch hier gibt es ein paar Grundregeln, die Ihnen helfen können: Haben Sie bei jedem längeren Vortrag (oder: bei *jedem* Vortrag) etwas stilles Wasser griffbereit. Die meisten plötzlich auftretenden körperlichen Probleme haben mit Mund, Speichel und Schluckreflex zu tun (z.B. der berühmte Frosch im Hals) und können mit ein paar Schluck Wasser (nicht zu kalt) behoben werden. Tiefere Verspannungen klingen meist mit regelmäßigem Sport, z.B. Gymnastik und Schwimmen ab.

Äußerliche Einflüsse:

Hier sind Ihre Möglichkeiten stark begrenzt. Doch eine Raumbegehung in absehbarer Zeit vor Ihrem Auftritt kann das ein oder andere Problem auch hier lösen, bzw. Sie können sich in Ihrer Vorbereitung darauf einstellen. Unter Umständen haben Sie sogar die Möglichkeit einen Raumwechsel zu veranlassen. Ist der Raum nicht geeignet, haben Sie keine Scheu, denn fragen kostet kein Geld und nur selten den Job.

Fachliche Fehler/Probleme:

Hiermit sind Situationen gemeint, die auf Ihre eigene Schlampigkeit etc. zurückzuführen sind. Sie haben einen Teil Ihres Manuskripts vergessen und bemerken dies erst in Ihrer Rede an der entsprechenden Stelle. Ihr Laptop, wichtig für einen kurzen Filmbeitrag, hat keinen Anschluss der mit dem Beamer kompatibel ist. Sie wissen keine Antwort auf einfache Fragen rund um Ihr Thema, wenngleich eine Fragerunde nicht eingeplant war. Hierbei möchte ich auf Punkt **2.5 Vorbereitung** verweisen. Sind Sie gut vorbereitet, werden selbst verschuldete Redeunfälle großteils ausgeschlossen sein. Ein Blackout bedeutet momentane fachliche Inkompetenz; haben Sie immer (!) einen Spickzettel parat, sammeln Sie sich kurz und sehen Sie weiter.

Der Phantasie des Menschen (**2.15 Kreativität, Sprachwitz, Schlagfertigkeit**) ist keine Grenze gesetzt, im Ausdenken von negativen Dingen und Erlebnissen ist der menschliche Geist sogar besonders gut. Denken Sie also - ohne sich dadurch zu ängstigen! - mögliche Redeunfälle durch und überlegen Sie, ob und wie Sie darauf reagieren oder wie Sie diese im besten Falle sogar von vornherein verhindern können.

2.12 Umgang mit Stress

Gemeint ist natürlich Ihr eigener Stress, nicht eine mögliche Stresssituation des Publikums. Sie halten die Rede, Sie stehen im Fokus, Sie sollten sich also nicht vom Stress überrumpeln lassen. Haben Sie keine Angst vor feuchten Händen, einer leichten Zitterigkeit oder etwas Schweiß auf der Stirn - dies passiert den besten Rednern und fällt meist kaum auf. Wie gesagt, hier gilt es den Stress im Zaum zu halten, ihn nicht komplett abzuwürgen. Wer völlig stressfrei ist, dem fehlt das Adrenalin und die Rede wird in diesem Fall recht blutleer werden. Stress ist Energie; und wie bei jedem Ding macht die Dosis das Gift.

Überladen Sie Ihre Rede nicht, weder an der Menge an Informationen, noch an der Tiefe. Gleichen Sie Ihre Rede in der Entstehung (**2.5 Vorbereitung**) immer wieder mit den an sie gestellten Anforderungen ab (**2.4 Anlass und Erwartungen**). Behalten Sie die Zeit im Auge, sie kann zu einem der größten Stressfaktoren werden.

Hier ein paar Stichpunkte:

- nehmen Sie mit Humor: das Publikum, die Situation, eventuelle Redeunfälle, sich selbst
- lernen Sie den Ort kennen, bevor Sie Ihre Rede halten (vertraute Umgebung gibt Sicherheit)
- atmen Sie tief durch (sowohl kurz vor Ihrem Auftritt, notfalls auch währenddessen)
- schulen Sie Ihre Stimme (eine kräftige Stimme gibt Sicherheit)
- stehen Sie mit beiden Beinen fest auf der Erde
- seien Sie sich bewusst: es gibt immer einen Besseren (aber auch immer einen Schlechteren) als Sie
- machen Sie Konzentrationsübungen
- holen Sie sich emotionale Sicherheit über die fachliche/thematische Sicherheit und eine gute Vorbereitung
- lesen Sie sich ein
- die Bühne gehört Ihnen!

Auch hier ist wieder ein grundsätzliches Bewusstsein für die Sache dienlich. Warum sind Sie gestresst? Ist es die Bühne, das Licht, das Mikrofon oder das Publikum? Wären Sie auf der selben Bühne ebenfalls zu nervös, wenn das Publikum gar nicht da wäre? Sind die Erwartungen, die Sie an sich selbst stellen, vielleicht zu hoch? Sehen Sie nur das Schlechte an Ihrer Rede und der Art Ihrer Umsetzung? Wird Ihnen flau oder gar schwindlig, wenn Sie auf der Bühne stehen?

Denken Sie ein paar Szenarien durch - und lösen Sie diese in Gedanken. Oft hilft auch ein einfaches Mantra (z.B. "Ich kann das.") zur Selbstkonditionierung. Achten Sie darauf, ob Sie nur auf der Bühne unsicher sind, oder ob es sich bei dem Stress, den Sie dort verspüren, um die Potenzierung einer grundsätzlichen sozialen Unsicherheit handelt. Es gilt immer - und das sei an dieser Stelle Kapitel übergreifend erwähnt - an der Ursache zu arbeiten, nicht nur am Symptom.

Abseits von Lampenfieber und ähnlichen Zuständen wird der Stress bei einer Rede meist durch einen Redeunfall (**2.11 Redeunfall**) ausgelöst. Hier sollten Sie prophylaktisch zu Werke gehen: Haben Sie einen schriftlichen Roten Faden bzw. Notizen, Karteikärtchen, etc. dabei, woran Sie sich im Falle eines Blackouts orientieren können. Gerade der Verlust des Roten Fadens bei einer tendenziell frei gehaltenen Rede kann Stress auslösen. Wie oben schon erwähnt, liegt die Prophylaxe in der Vorbereitung, sowie dem Bewusstsein, über die nötigen rhetorischen Fähigkeiten zu verfügen - sprich: thematische und emotionale Sicherheit.

Ist für Sie die Ursache des Stresses nicht greifbar, sind offene und ehrliche Gespräche über dieses Problem mit Ihnen vertrauten Personen hilfreich.

2.13 Humor

Sie müssen eine Trauerrede halten und jetzt kommt Ihnen diese Abhandlung mit dem Punkt Humor? Ja, das tut sie - und zwar allen Ernstes!

Humor bedeutet nicht zwangsweise, Witze zu reißen, Sprüche zu klopfen und Ihr Publikum zum Lachen zu bringen. Sicherlich kann die Gabe eines guten Entertainers in der passenden Situation Gold wert sein (siehe z.B. **2.9 Gruppendynamik**), Sie können eine Rede mit Humor auflockern und somit bei der Gruppe punkten und/oder die Möglichkeit bieten, die Konzentration für ein paar Augenblicke loszulassen. Das kann sehr wichtig sein, denn ein fachlich bzw. rhetorisch seinen Zuhörern überlegener Redner neigt dazu, diese zu Überfordern - also mehr Konzentration durch Art und Inhalt des Vortrags einzufordern, als es dem einzelnen Zuhörer möglich ist. Zwar ist die Gruppe in diesem Fall nicht so schwach wie ihr schwächstes Glied, doch wenn Ihnen eine kritische Masse nicht mehr folgen kann, dann zielt Ihre Rede ins Leere.

Nun aber zurück zur Trauerrede oder einem ähnlichen Ereignis, welches keine Scherze zulässt. Gehen wir immer (!) davon aus, dass Sie als guter Redner die nötige emotionale Distanz zu Thema und Publikum haben - und sei es nur im Moment der Rede selbst. (Warum? Weil Sie Ihr Handwerk als Redner bewusst und mit kühlem Kopf einsetzen sollten; echte emotionale Ausbrüche haben auf

der Bühne in der Regel nichts verloren und werden meist mit Fremdschämen quittiert.) Beobachten Sie das Publikum, es ist Ihr Spiegel (siehe **2.10 Publikum als Feedback**). Und mehr: haben Sie die gesamte Szenerie im Auge, denn diese hat auch Sie im Auge. Späße werden hier zwar fehl am Platze sein, doch ein gesunder Humor (in Ihrem Kopf) kann Sie dazu befähigen, bei einem Trauerfall sicherlich vorhandene Spannungen zu lösen, ohne dabei auf Witze zurückgreifen zu müssen. Humor ist oft nichts anderes als eine emotional übersteigerte Lockerheit.

Bei einer passenden Redesituation jedoch können Sie mit geschickt und pointiert eingesetztem Humor bei Ihrem Publikum sehr viel Bereitschaft zum Zuhören entfachen. Gemeinsames Gelächter schafft Gemeinschaftsgefühl, hinter sinnige Anspielungen zeugen von Sachkenntnis, Metaphern und Wortspiele können gute Eselsbrücken sein... Von Anlässen der Trauer oder des Schreckens abgesehen, will jeder Mensch auch unterhalten werden. Nicht zwanghaft bespaßt, das überlassen wir dem Karneval, aber eben auch durch Kurzweil bei der Sache gehalten. Scheuen Sie die Ironie nicht, denken Sie mal schräg, nicht zuletzt regt ein gesunder, oft trockener Humor bei Ihrem Gegenüber das Denken an.

Humor wird in vielen Bereichen der Arbeit und des Zusammenlebens unterschätzt und mit Albernheit verwechselt. Aus psychologischer Sicht ist Humor jedoch sehr wichtig, nicht zuletzt ist er an der Schulung und Weiterentwicklung von Intelligenz und Charakter beteiligt. Und was auch immer auf der Bühne passiert, nehmen Sie es im Zweifel mit Humor!

2.14 Dramaturgie

Dramaturgie ist nicht der Inhalt Ihrer Rede, sondern die Art und Weise, wie Sie diesen zusammensetzen. Dazu gehört sowohl die Dauer der einzelnen Komponenten, die Reihenfolge, aber auch die Methoden und Medien, die Sie wählen. Um ein einfaches Beispiel zu nehmen: Möchten Sie etwas kochen, sollten Sie die Zutaten in der richtigen Menge (Anzahl, Intensität), Dauer und Reihenfolge, mit dem passenden Geschirr (Medien/Methode) zu einem schmackhaften Gericht verarbeiten. Machen Sie alles richtig, kochen aber die Spaghetti eine halbe Stunde zu lange, so ist Ihr Gericht im Eimer - im wahrsten Sinne des Wortes! Ihre Gäste (Publikum) werden hungern, im übertragenen Sinne ist Ihre Rede dahin.

Doch soweit soll es nicht kommen! Beim Kochen sind diese Wechselwirkungen natürlich ungleich stärker und die Flexibilität, falls etwas schief läuft, viel geringer. Doch das Kochbeispiel zeigt Ihnen sehr gut das Prinzip der Dramaturgie. Das Wort *Dramaturgie* ist im Schauspiel zu Hause, im Theater, im Film und im Fernsehen. (Selbstverständlich auch in Literatur, Skript, Musik, ...) Dementsprechend dramatisch klingt es auch, obwohl Sie als Redner im Regelfall doch nur Informationen vermitteln und keine Stadien unterhalten sollen.

Gehen wir ein Kapitel zurück (**2.13 Humor**), dort beschrieb ich Ihnen die Situation, dass Sie mit einer humorvollen Auflockerung zur richtigen Zeit das in jenem Beispiel überforderte Publikum bei sich halten können. Und schon sind wir bei der Dramaturgie: die richtige Methode zur richtigen Zeit! Wenn Sie Wissen etc. vermitteln müssen, sollte Ihr Publikum aufmerksam bleiben, egal ob Ihre Rede fünf Minuten oder zwei Stunden dauert. Und je länger der Vortrag, desto wichtiger ist ein geschickter Aufbau. Menschen haben Aufmerksamkeitsspannen, an die Sie sich grob halten sollten.

Hier in Stichpunkten ein paar dramaturgische Werkzeuge:

- stellen Sie Fragen, über die das Publikum nachdenken kann
- wechseln Sie zwischen anspruchsvollen und einfachen Komponenten
- wechseln Sie zwischen Monolog und Diskussion
- überreizen Sie keine Methode
- variieren Sie in der Dauer der einzelnen Redebestandteile
- setzen Sie Spitzen (humoristisch, ernst, philosophisch, ...) in ähnlichem, nicht zu geringem

zeitlichen Abstand zueinander

- verteilt sich Ihre Rede über mehrere Vortragsrunden (z.B. mehrtägiges Seminar), dann nutzen Sie u.U. sog. Cliffhanger (s.U.)
- setzen Sie Medien nicht inflationär ein, sondern nur, wann und wenn es sinnvoll ist
- halten Sie ähnlich wichtige Passagen i.d.R. ähnlich lang
- arbeiten Sie sich logisch voran (z.B. Zeitachse einer Entwicklung folgen, unterschiedliche Sichtweisen gesondert voneinander abhandeln, ...)
- schließen Sie am Ende evtl. den Kreis
- denken Sie bei der Strukturierung (**2.5 Vorbereitung**) u.U. mal rückwärts, in Abschnittslängen, Medienwechsel, Anspruch ans Publikum, ...
- variieren Sie im Tempo
- bei längeren Vorträgen: lassen Sie Pausen zu, in denen sich das Gehörte bei Ihrem Publikum setzen kann
- nutzen Sie subtile Möglichkeiten, wenn Sie auf direktem Wege kaum oder keine Wirkung entfalten (z.B. das Publikum selbst auf eine von Ihnen forcierte Schlussfolgerung kommen lassen)

Cliffhanger sind offene Enden am Ende einer Geschichte (Soap-Opera, Film oder Buch in mehreren Teilen, ...), die das Publikum gespannt und mit Halbwissen hinterlassen. So wird die Lust auf den folgenden Teil erzeugt, der den Cliffhanger auflöst (i.d.R. ist nichts Wichtiges passiert) und die Geschichte fortspinnt - bis zum Ende und dem nächsten Cliffhanger. Je nach Thema und Anforderungen (**2.4 Anlass und Erwartungen**) können Sie Cliffhanger nutzen, um Ihr Publikum nach Pausen oder Tageswechslern schnell wieder bei sich und dem Thema zu haben. Zudem ist es wahrscheinlich, dass in der Zwischenzeit ein Austausch zum Thema stattgefunden hat, wofür ein Cliffhanger absolut förderlich ist.

2.15 Kreativität, Sprachwitz, Schlagfertigkeit

Sprache ist ein vielfältiges Werkzeug zur Weitergabe von Information. Weit gefasst ist auch Musik dem Oberbegriff *Sprache* zuzurechnen, selbst die Malerei ist dem nicht völlig fremd. Die Kunst der erfolgreichen Rede ist tatsächlich eine Kunst: Schauspiel, Lehrberuf, Politik... Man mag von der einzelnen Nutzung halten was man möchte, hier geht es weiterhin wertneutral um das Werkzeug der Rhetorik, nicht um den Handwerker selbst. Um ein weiteres Beispiel aus unserem Werkzeugkoffer zu holen: Wären Sie einzig dazu in der Lage, einen Schraubenzieher auch als Schraubenzieher zu verwenden, dann wären Sie kein guter Handwerker und würden z.B. schon am Öffnen der Farbdose verzweifeln. Sie brauchen Kreativität, um den Schraubenzieher als Dosenöffner zu verwenden.

Kreativität ist nichts anderes, als die Fähigkeit, selbstständig aus Gelerntem und Erlebtem eigene, über (willkürliche) Vorgaben hinaus gehende Schlüsse zu ziehen. Kreativität wird von manchen Menschen gerne als Spinnerei bezeichnet, als nichts Konkretes, Handfestes oder gar Nützliches. Doch hätten wir ohne sie das Rad entwickelt? Hätte Newton die Schwerkraft entdeckt oder doch nur einen Apfel gegessen? Könnten wir durch Laute unsere Welt beschreiben? Natürlich nicht! Die Kreativität ist neben der Fähigkeit zur Reflexion (mit der Sie übrigens verwandt ist) eines der wichtigen Werkzeuge in unserem Leben.

Doch Vorsicht! Soll Kreativität im Alltag - hier im Alltag des Redners - nutzbar sein, darf sie nicht zur Phantasterei verkommen. Tagträume mögen zwar eine schöne (und gar persönlichkeitsbildend nützliche) Sache sein, doch wir arbeiten hier auf ein konkretes Ziel hin: eine erfolgreiche Rede.

Nutzen wir unsere Sprache kreativ, so nennt man dies *Sprachwitz*. Dieser meint den freigeistigen, pointierten, phantasievollen Umgang mit der Sprache und hat mit Witzigkeit nur bedingt zu tun. Auch der Sprachwitz eines Edgar Allan Poe ist erwähnenswert, doch als wirklich witzig möchte man seine Texte wohl kaum bezeichnen. Metaphern sind ein gutes Beispiel für Sprachwitz im Gebrauch. Und - wie ich hoffe - haben Sie schon in den vorangegangenen Kapiteln Ihren Nutzen

aus der ein oder anderen Metapher gezogen. Sie dienen der Veranschaulichung; Sprachwitz im Allgemeinen ermöglicht reichhaltige Formen des Ausdrucks, der Beschreibung und so weiter. Sie können deutlicher werden, kräftigere Sätze bauen, vielfältiger formulieren, ... als ohne Sprachwitz. Dies ganz lapidar gesagt, denn kein Mensch ist gänzlich frei vom Sprachwitz, von Phantasie und Kreativität.

Um Sprachwitz zu schulen, lesen Sie z.B. Wilhelm Busch, gehen Sie ins Kabarett, lesen Sie Autoren unterschiedlichen Stils und aus unterschiedlichen Epochen, suchen Sie den Dialog, scheuen Sie keine Streitgespräche, üben Sie Zungenbrecher, erfinden Sie Wortspiele, nutzen Sie Ironie, Sarkasmus, Albernheit, Neologismen, fühlen Sie sich im Sprachgebrauch (natürlich nicht in jeder Situation) wie ein Kind im Spielzeugladen... Es bedeutet ganz einfach, auch in der Sprache aus Gelerntem oder Erlebtem eigene, über die Grenzen der Einschränkung durch (willkürliche) Vorgaben hinaus gehende Schlüsse zu ziehen. Sie erinnern sich? Sehr gut!

Schlagfertigkeit baut auf den Sprachwitz auf, gepaart mit einer gesunden Selbstsicherheit und einem gewissen psychologischen Verständnis. Auch Humor (siehe **2.13 Humor**) spielt oft eine Rolle. Schlagfertigkeit ist im Grunde die Fähigkeit, schnell, gekonnt, effektiv und stilsicher auf einen rhetorischen Angriff zu reagieren. So wichtig eine gewisse Schlagfertigkeit gerade in der Diskussion ist, so wenig möchte ich hier noch ins Detail gehen. Wie Sie eben gelesen haben, ist die Schlagfertigkeit nur ein Hybrid aus mehreren uns schon bekannten Komponenten. Die hinzu kommende psychologische Komponente wiederum sollte der Stoff sein, aus welchem Ihr Charakter (**2.8 Charakter und Respekt**) gestrickt ist, also Ihre Erfahrungen und das damit einhergehende Verständnis für das Fühlen und Denken des Einzelnen und einer Gruppe (siehe **2.9 Gruppendynamik**). Steigern Sie nun diese gesammelten Fähigkeiten mit der Zeit, so verbessern Sie auch Ihre Schlagfertigkeit. Nur eines noch: Wer eine gewisse Schlagfertigkeit an den Tag legt hat es nicht nötig, unter die Gürtellinie zu zielen.

2.16 Mimik

Die Ausdrucksformen des Menschlichen Gesichts sind vielfältig. Vom nachdenklichen Stirnrunzeln bis zur Augen und Mund öffnenden strahlenden Freude. Wir erkennen die Gemütslage unseres Gegenüber vor allem an dessen Mimik - und darauf reagieren wir mit Gefühlen. Werden wir aggressiv beäugt, so steigt unsere eigene Bereitschaft zur Aggressivität: Wir "verschanzen" uns, festigen unseren Standpunkt und sind trockenen Argumenten gegenüber nur noch wenig aufgeschlossen. Sofort läuft die Emotionsmaschinerie an. Auf der anderen Seite arbeitet z.B. die Werbung sehr deutlich (und bewusst!) mit Freundlichkeit. Einem freundlichen Gesicht (inklusive öffnender Gestik, siehe **2.17 Gestik und Körper**) kaufen wir das Waschmittel gerne ab, da fragt man nicht mehr nach etwaigen ungesunden Inhaltsstoffen.

Im Umgang mit der Mimik möchte ich Ihnen nun drei Denkansätze an die Hand geben:

1. Mimik des Gegenüber

Nicht nur am direkten Verhalten (siehe **2.10 Publikum als Feedback**) Ihrer Zuhörer erkennen Sie, ob und wie Ihre Rede aufgenommen wird. Hier ist auch die Mimik entscheidend. Da unsere Mimik in den meisten Fällen unbewusst abläuft, haben Sie damit, die Mimik Ihres Gegenübers zu beobachten, oftmals einen sehr direkten Zugang zur wahren Natur seiner Gefühle, seiner Einstellung Ihnen und Ihrem Vortrag gegenüber. Oft versuchen wir mit Worten zu verschleiern, was wir wirklich denken, die Mimik macht da gerne einen Strich durch die Rechnung. Vergessen Sie jedoch nicht, dass Sie aus der Mimik zwar die Stimmung, die Gefühle Ihres Gegenüber ablesen können, nicht jedoch die Gründe dafür (z.B. Kopfschmerzen, Freude über Ihr Outfit...).

2. Eigene unbewusste Mimik

Sie kommen nicht darum herum, als Mensch Signale abzugeben, die Sie nicht oder nur schwer

kontrollieren können. Was für Ihre Zuhörer gilt, gilt selbstverständlich auch für Sie selbst. Eine einfache Möglichkeit, dieser Durchschaubarkeit entgegenzuwirken, ist es, eine Art emotionsloser Maske aufzusetzen. Doch Ihre Zuhörer sind Menschen, sie reagieren auf Emotionslosigkeit instinktiv mit Ablehnung. Lernen Sie also nicht, mimische Ausdrücke zu verhindern, lernen Sie, Einfluss auf Ihre Mimik zu nehmen.

3. Bewusster Einfluss auf die eigene Mimik

Da die Mimik immer ein Ausdruck innerer Gefühle ist, gilt es für Sie als Redner weniger, direkten Einfluss auf Ihre Mimik zu nehmen, als Ihre Gefühle kontrollieren und kanalisieren zu können. Ein authentischer Redner überzeugt weit mehr, als ein "roboterhafter" Redner. Er hat echte Gefühle, das kommt an und verbindet (man möchte behaupten, dass dies ein entscheidender Faktor für den Sieg bei der US-Präsidentenwahl 2016 von Donald Trump über Hillary Clinton war: So politisch und menschlich fragwürdig Trumps Aussagen auch sein mögen, sie waren echt, seine Gefühle dazu ebenfalls; im Gegensatz zu Clintons menschlicher Maskerade fühlt man sich bei Trump nicht belogen, obwohl er ein nachweislich notorischer Lügner ist). Echte Gefühle erzeugen eben auch echte Mimik, diese sind nicht nur lesbar, sie sind erlaubt, sofern das dahinter stehende Gefühl "erlaubt" ist.

Um einen guten Zugang zu Ihrer eigenen Mimik zu bekommen, machen Sie einfache Übungen: Bringen Sie sich gedanklich in eine gewisse Stimmung und lassen Sie Freunde erraten, um welche Stimmung es sich handelt. Filmen Sie Ihre Auftritte und analysieren Sie Ihre Mimik in den verschiedenen emotionalen Situationen (verbaler Angriff, Zustimmung, Applaus, Konzentration...). Und wenn es Ihnen sinnvoll erscheint, üben Sie konkrete mimische Ausdrücke vor dem Spiegel.

2.17 Gestik und Körper

Viele Sachverhalte sind rein durch das Wort nur schwer oder umständlich zu beschreiben. Hier können Bilder helfen, Tondokumente usw., doch gerade die Gestik kann ein probates Mittel sein, solche Probleme zu umschiffen. (Stellen Sie sich vor, Sie müssen die Größenverhältnisse zweier Gewächse grob darstellen, Ihre Arme und Hände sind bestens geeignet, eine Größe von zwanzig Zentimetern und eine Größe von Vierzig Zentimetern darzustellen, ohne im gesprochenen Wort weiter darauf eingehen zu müssen. Ein sehr einfaches Beispiel, zugegeben, doch lassen Sie hier Ihrer Phantasie freien Lauf.) Der unbestreitbare Vorteil: Sie haben die Gestik immer dabei.

Emotionale Anspannung ist eng mit körperlicher Anspannung verbunden. Sind Sie emotional angespannt, so lockern Sie den Geist auch mal durch rein körperliche Lockerungsübungen (auf den Fußballen hüpfen, Arme kreisen lassen, stehend den Oberkörper und die Arme nach unten hängen lassen, ... nicht zuletzt eine Massage oder ein Saunagang). Stehen Sie aber starr und unbeweglich vor Ihrem Publikum, so sind Sie kaum in der Lage, Ihre innere Anspannung über den Körper entweichen zu lassen. Gestik heißt Bewegung, die emotionale Anspannung (bzw. ein Teil davon), kann auf diesem Weg gelöst werden und aus den Armen, Füßen, Fingerspitzen usw. Ihren Körper und damit Ihren Geist verlassen. Doch Vorsicht, übertreiben Sie es nicht, springen Sie nicht wie ein Derwisch auf der Bühne hin und her, das lösen innerer Anspannung sollte eher als natürlicher und teilweise unbewusster positiver Nebeneffekt von Gestik und Bewegung angesehen werden.

Selbstvertrauen ist unumgänglich bei einer Rede vor Publikum. Sie müssen nicht davor strotzen, doch in nackter Angst zu versinken wäre definitiv verkehrt. Und hier schreibe ich nichts Neues, wenn ich behaupte, ein körperliches Wohlgefühl, eine positive Sichtweise auf den eigenen Körper und damit verbunden ein gesundes, kraftvolles Körperbewusstsein gibt Ihnen auch eine gewisse emotionale Sicherheit. Hier geht es weder um gesellschaftskonforme Schönheitsideale noch um Leistungssport - es geht um ein gutes Gefühl. Dehnen Sie sich vor Ihrem Auftritt, bringen Sie den Kreislauf in Schwung und - dies nicht zu vergessen - stehen Sie aufrecht!

Kurz möchte ich noch auf die Aura eingehen, die ich hier abseits jeder Metaphysik mit dem Bereich um Ihren Körper herum ansehe, der sozusagen Ihnen 'gehört'. Gemeint ist die fiktive Blase

um Sie herum - kommt Ihnen jemand körperlich unangenehm nahe, so durchschreitet er den Rand dieser Blase und tritt damit in Ihre Intimsphäre ein. Wie nahe das ist, ist abhängig von der jeweiligen Persönlichkeit, machen Sie also gerne eine Selbstprobe. Auch das Umfeld und die momentane Stimmung hat einen gewissen Einfluss auf die Größe und Empfindlichkeit Ihrer 'Aurablase' (in der Disco ist körperliche Nähe sicherlich weniger unangenehm als in der Schwimmbaddusche). Es gibt hierzu eine einfache Übung aus dem Kampfsport (Bo-Stab): Stehen Sie aufrecht und haben Sie genug Platz um sich herum, nehmen Sie einen ca. 1,20 Meter langen Stab mit dem einen Ende in die Hand (zur Not tut es ein Besenstiel), so dass das eine Ende an der Innenseite Ihres Unterarmes anliegt, das andere Ende bei locker ausgestrecktem Arm den Boden berührt. Ziehen Sie nun einen Kreis um sich (der Stab ist kein Stab sondern eine Verlängerung Ihres Körpers) - dies ist in etwa der Bereich, der auf der Bühne ausschließlich Ihnen gehört.

2.18 Improvisation

Sie haben an den zahlreichen Beispielen sicherlich schon bemerkt, dass sich zwar viel planen, viel weniger aber vorhersagen lässt. Ganze Kapitel widmen sich dieses problematischen Sachverhalts (**2.11 Redeunfall**), wir kommen also um das zweischneidige Schwert der Improvisation nicht herum.

Improvisation ist auf mehreren Ebenen zu betrachten. Wie wir schon gesehen haben, sind Sie in manchen Situationen gezwungen zu improvisieren. Vornehmlich haben wir nun Negativbeispiele im Kopf: der penetrante Zwischenrufer, die verlorenen Skizzen, das defekte Mikrofon. Doch bezieht sich das Improvisieren nicht nur auf die bösen Überraschungen. Was zum Beispiel machen Sie, wenn ein in Ihren Augen unspektakulärer Ausspruch stehende Ovationen generiert? Wenn Sie mit einer Preisverleihung überrascht wurden und deshalb eine kleine Rede halten sollen? Falls Sie einen Sachverhalt durchboxen sollen, das Publikum aber schon auf Ihrer Seite ist? Allein schon, wenn Sie dank aufmerksamen Zuhörern etwas Zeit gewonnen haben und man nach weiterführendem Input verlangt, stehen Sie durchaus vor dem Problem einer improvisierten Rede. Sie sehen, auch in den positiven Fällen sind Ihrer Phantasie - und damit dem Möglichen! - kaum Grenzen gesetzt.

Doch gemacht, beginnen wir mit den kleinen Improvisationen in einer laufenden Rede. Sprachwitz und Schlagfertigkeit (**2.15 Kreativität, Sprachwitz, Schlagfertigkeit**) sind hier gefragt, denn mithilfe dieser beiden Handwerkszeuge sind Sie rhetorisch flink und flexibel: Haben Sie sich nun auch einen großen (thematischen) Wortschatz angeeignet und sind im Thema gefestigt, sollte Ihnen eine kurze, fachbezogene Improvisation auf der Bühne oder in Interaktion mit dem Publikum nicht sonderlich schwer fallen. Je nach Anlass können Sie gerade in kurzen improvisierten Momenten Humor einfließen lassen - Humor lockert die Situation und lässt schon aufgrund seines Hangs zur Absurdität rhetorisch sowie thematisch viele Wege offen, eine Flexibilität, die sehr wichtig ist. Doch auch hier gilt Vorsicht: Humor muss passen, sonst wird es schnell peinlich. Zudem sollten Sie der Typ dafür sein und nichts erzwingen, was nicht zu Ihnen passt (**2.8 Charakter und Respekt**).

Wichtig für die Improvisation ist, dass Sie sich auf die Einflussquelle auch einlassen. Ist dies ein Zwischenrufer, so hören Sie ihm zu und reagieren Sie inhaltlich, sofern dies nicht unmöglich ist. Improvisation ist immer eine Reaktion (auf Störungen, auf Überraschungen, auf die Raumsituation...), und eine Reaktion richtet sich auch immer an der ihr zugrunde liegenden Aktion aus. Je klarer, deutlicher und unverfälschter Sie diese Aktion wahrnehmen, je richtiger Sie diese beurteilen, desto leichter wird Ihnen in der Regel eine improvisierte Reaktion gelingen. Doch da Sie ja schlecht vorher wissen können, wann Ihr Improvisationstalent (**2.2 Talent**) benötigt wird, sollten Sie grundsätzlich aufmerksam sein, so lange und soweit es Ihnen möglich ist. Immer wieder bekommt man zu hören, dass Improvisation (bzw. das Einbeziehen der Improvisation in die Planung) ein Zeichen schlechter Vorbereitung sei. Denn, so die weit verbreitete Meinung, wer sich ordentlich vorbereitet und/oder sich an die situationsbedingt stereotypen Richtlinien hält, braucht

nicht zu improvisieren. Um es kurz zu machen: Die Erde ist die permanent beobachtbare Bühnen-Realität mit all ihren kleinen Fallen und Überraschungen führt solche Aussagen ad absurdum. Nun kann es auch geschehen, dass Sie plötzlich eine Rede halten müssen, mit der Sie vorher gar nicht rechnen konnten. Oben genannte Preisverleihung, wenn sie nicht zu erwarten war, ist ein solches Beispiel. Auch wenn Sie selbst im Publikum sitzen und sich dabei an einer Fragerunde beteiligen, stehen Sie mit einer wahrscheinlich spontan aufgekommenen Frage einen kurzen Moment im Fokus und müssen Ihre Frage, die in diesem Fall ja Ihre gesamte Rede darstellt, improvisieren. Sie haben in solchen Fällen meist genug Zeit, um sich vorher zu sammeln, Ihre Konzentration zu forcieren und einmal tief durchzuatmen. Das sollten Sie auf jeden Fall tun.

Sofern es der Anlass nicht verbietet, setzen Sie Ihr strahlendstes Lächeln auf; es suggeriert dem Publikum, Sie würden die Mühen einer spontanen Rede gerne auf sich nehmen, es wertet also das Publikum auf, welches Ihnen somit wohl gesonnen sein sollte und mehr technische Schwächen verzeiht, als einem angekündigten Redner. Überhaupt haben Sie bei einer spontanen Rede mehr Möglichkeiten, die menschlichen Aspekte mit einzubeziehen. Sie dürfen sich versprechen, dürfen einen holprigen Einstieg hinlegen (was Ihnen Zeit verschaffen kann), Sie dürfen meist auch etwas über sich selbst erzählen und Ihre (mehr oder weniger) ungefilterte Meinung kundtun. Technisch muss eine spontane Rede nur sehr selten den hohen Ansprüchen einer ordentlichen Rede genügen, nur inhaltlich sollten Sie nicht schlampig sein. Wenn Ihnen also gewisse Zahlen, Daten, Fakten nicht geläufig sind, reden Sie nicht davon - oder seien Sie zumindest ehrlich und machen Sie deutlich, dass Sie nur schätzen und es nicht wirklich wissen. Instinktiv ist das Publikum als Masse meist sehr gut in der Lage, die Grundvoraussetzungen von geplanter und improvisierter Rede zu unterscheiden und seine Erwartungshaltung dementsprechend anzupassen.

Wenn Sie schon Redeerfahrung haben, wird Ihnen eine spontane Rede natürlich leichter fallen. Und zwar aus einem ganz einfachen Grund: Eine Rede besitzt eine Struktur (**2.14 Dramaturgie**), da gibt es nicht so viele grundlegende Unterschiede, wie man bei der Vielzahl an Reden gern glauben möchte. Sind Sie mit dem Prinzip der Redestruktur vertraut, so haben Sie schon ein Werkzeug parat, welches sich auch bei einer improvisierten Rede einsetzen lässt; es hilft Ihnen, die Rede schnell in eine passende Form zu bringen und einen geschickten Einstieg zu schaffen. Auch das Wissen über die Gruppendynamik (**2.9 Gruppendynamik**) und ihre Mechanismen kann Ihnen sehr weiterhelfen. Nun stellt sich natürlich auch die Frage, wie die Fähigkeit zur Improvisation geschult werden kann. Ein einfach zu realisierender, effektiver Ansatz ist der, dass Sie sich bewusst in Gespräche mit mehreren Teilnehmern und mehreren Meinungen begeben. Dort sind Sie mit den unterschiedlichsten Argumentationen und Argumentationsmustern konfrontiert, Sie müssen nicht nur auf jede Meinung, sondern auch auf jeden Meinungsträger neu reagieren. Interessant wird eine solche Debatte für Ihren Lernerfolg besonders dann, wenn Sie sich vorher im Stillen einen gewissen Spagat vornehmen: z.B., dass Sie in erster Linie moderierend einwirken und somit für einen respektvollen Gesprächsablauf sorgen möchten, ohne jedoch mit Ihrer Meinung hinterm Berg zu halten. So haben Sie eine weitere Improvisationsebene eröffnet, nämlich die mit sich selbst ("Vorsicht, die Stimmung kocht hoch. Aber ich möchte dringend noch etwas dazu sagen. Wofür entscheide ich mich? Und warum? Die Zeit drängt..."). Diesen Übungstrick können Sie übrigens schon in einem Dialog anwenden, worin Sie natürlich noch deutlicher moderierend auch auf sich selbst einwirken müssen. Dies fördert Improvisation, Selbstbeherrschung, zielführende Argumentation, Gesprächsbewusstsein, Schlagfertigkeit und so weiter. Sie können auch den Protagonisten z.B. eines dialoglastigen Films oder einer ebensolchen Vorabendserie sozusagen "...das Wort aus dem Mund nehmen." Versuchen Sie schneller als der Protagonist die geschicktere bzw. zielführende Antwort zu geben. Dies ist in der Gruppe sehr einfach und unterhaltsam auf spielerische Art und Weise umsetzbar - bei mehreren motivierten 'Mitspielern' steigt das Niveau in der Regel deutlich an. Falls Ihnen die Idee grundsätzlich gefällt, Ihnen die Umsetzung jedoch zu hektisch ist (oder das Medium das Hindernis darstellt usw. usf.), nehmen Sie sich ein Theaterskript zur Hand und verbessern Sie dort die Dialoge. Nehmen Sie dazu eine oder sogar mehrere Rollen ein und haben Sie keine Scheu, eine 'bessere' Antwort zu geben, als der Autor - und sei es Shakespeare - seinem Protagonisten in den Mund gelegt hat. Sie dürfen nicht vergessen (und werden es merken, verbessern Sie konsequent), dass der Autor die Schwächen und

Fehler im gesamten Verhalten den Protagonisten oft bewusst eingegeben hat. Dies hat vornehmlich dramaturgische Gründe.

Grundsätzlich ist es eine erlebnisorientierte Lebensweise, wie ich Sie Ihnen an anderer Stelle schon empfohlen habe (**2.8 Charakter und Respekt**), welche für die Fähigkeit zur Improvisation stark förderlich ist. Hierzu möchte ich die Hirnforschung heranziehen, die unter Anderem besagt, dass unsere Hirn- und Denkstrukturen ein Leben lang von unserem wiederholten Handeln und dem täglich Erlebten beeinflusst, ja wegweisend geformt werden - und damit unsere geistigen Fähigkeiten. Je vielfältiger die Eindrücke also sind (und das ist zwar richtig, wenngleich sehr vereinfacht ausgedrückt), desto vielfältiger sind auch Ihre Möglichkeiten und tiefgreifender Ihre Fähigkeit auf vielfältige Situationen zu reagieren - sprich: zur spontanen Reaktion, der Improvisation.

Das Wichtigste in einem Satz: Improvisation ist die Fähigkeit zur bewussten und zielführenden Reaktion auf eine unvorhergesehene, den momentanen Zustand direkt beeinflussende Situation, ohne auf konkrete Erfahrungswerte, Schulung, explizite Mittel etc. zurückgreifen zu können - sowie die auch als solche bezeichnete Reaktion selbst.

2.19 Eine Rede halten

Nun ist es endlich soweit!

Nehmen wir ein klassisches Szenario: Sie halten im Auftrag Ihres Arbeitgebers einen Gastvortrag vor etwa 50 Studenten. In der Sache sind Sie bewandert, das konkrete Thema ist klar und Sie haben Zugang zu Material und Recherche. Ihr Vortrag, dem eine kurze Fragerunde folgen soll, ist strukturiert und Sie sitzen mit einem Handout in der Tasche in der ersten Reihe und warten auf Ihren Auftritt.

Atmen Sie ruhig, atmen Sie lange, sanft und stetig aus und atmen Sie danach (!) ein, indem Sie die Luft einfach nachströmen lassen, um den Unterdruck in Ihrer Lunge auszugleichen. Fühlen Sie den Boden, wie fest er ist. Nehmen Sie die Umgebung wahr. Sondieren Sie, was für Sie von Bedeutung ist und was nicht. Achten Sie darauf, dass Ihr Kreislauf in Schwung ist und Ihre Atmung ruhig. Nehmen Sie sich etwas Zeit für sich alleine, Ihre Emotionen, und gehen Sie den Beginn Ihrer Rede im Kopf noch einmal durch.

Nun ist es so weit, die Bühne ist für Sie eröffnet. Richten Sie Ihre Kleidung, straffen Sie Ihre Gestalt, gehen Sie zur Bühne, atmen Sie noch einmal tief durch - und los geht's!

Zuerst gehen Sie an die richtige Position, achten Sie dabei auf Mikrofon und evtl. Lichtquellen. Richten Sie sich kurz ein (z.B. die Unterlagen aufs Pult, Wasser einschenken, ...), während Sie die Szenerie überschauen. Hierbei gibt es keinen Grund zur Hektik. Dann wenden Sie sich Ihrem Publikum zu (d.h. entweder einzelne Personen gezielt ansehen oder (üblich) eine fiktive Reihe hinter bzw. *über* dem Publikum, den Blick auch mal streifen lassen, beobachten usw. (siehe **2.10 Publikum als Feedback**)).

Ihre Einleitung funktioniert auf mehreren Ebenen:

Sie sollte das Publikum mitnehmen, also emotional, intellektuell, durch Spannung, offene Fragen, Cliffhanger (siehe **2.14 Dramaturgie**), gute Rhetorik, etc. bei Ihrem Publikum Interesse wecken. Das haben Sie in der Vorbereitung bedacht und Ihr Skript mit Markierungen versehen, so dass Sie nun eine Vorlage haben, mit der Sie die wichtigen Punkte gezielt formulieren und ausarbeiten können. Quintessenz, herausragende Sätze oder Absätze, Zitate, ... können Sie in Ihrem Vortrag allein durch die Sprechweise inkl. Betonung, Pausen, Tempo, Dialekt, ... klar herausstellen.

Ihre Einleitung sollte einen groben Überblick über das Thema der Rede beinhalten, oder zumindest ein einführendes Schmankerl sein. Hier haben Sie die Möglichkeit einen Fließtext einzusetzen, je nach Art des Textes (Zitatensammlung, historische Rede, kurzes Märchen, ...) und dem Anlass Ihrer Rede (**2.4 Anlass und Erwartungen**) haben Sie darin meist auch eine hohe

Gestaltungsmöglichkeit. In manchen Fällen gehört es jedoch dazu, dass Sie sich und/oder Ihren Auftraggeber vorstellen, Sponsoren, Mitdozenten, Teilnehmer, ... und/oder ein paar klare Worte über Ort und/oder den Anlass etc. sprechen.

Zuletzt, und hier ist ein Fließtext für die meisten Menschen sehr von Vorteil, bringen Sie während der Einführung Ihre Stimme in Fahrt. Man hat vor der Rede oft ein wenig Hektik und nur einen kurzen Moment der Ruhe. Durch den Beginn Ihrer Rede hindurch wärmen Sie Ihre Stimmbänder auf. Steigern oder senken Sie Ihre Lautstärke und Ihre Geschwindigkeit nicht zu plötzlich; und denken Sie daran, die meisten ungeübten Redner tendieren dazu, zu schnell zu sprechen. Genießen Sie es, versuchen Sie nicht, schnellstmöglich an ein Ende zu kommen, lauschen Sie Ihrer Stimme wie sie kräftiger wird, Laut für Laut, Silbe für Silbe. Wenn es den Umständen entsprechend gut tut, dann *labern* Sie auch mal. Hören Sie Ihre Stimme gerne, aber ergötzen Sie sich auf der Bühne nicht an ihr. Kommen Sie durch die Einführung auf Temperatur und gehen Sie dann zum Hauptteil über.

Der Schritt von der Einleitung zum Hauptteil ist ein dramaturgischer, in gewisser Weise auch szenischer Wechsel. Machen Sie also eine kurze Pause, in der Sie sich und Ihre Unterlagen ordnen können. Wechseln Sie u.U. das Tempo oder die Stimmung Ihrer Rede, Sie können nun auch zu einer Fragerunde, einem Kurzvortrag, Medien, ... kommen; bei unserer klassischen Rede ist es nun an Ihnen, anhand eines Stichwortpapiers eine zehnminütige Rede zu halten.

Sie haben durch die Einführung genug Sicherheit gewonnen um jetzt die einzelnen Aspekte Ihres Vortrags abzuhandeln. Ihr Aufbau ist geschickt gewählt, Sie erhellen die Thematik klar strukturiert und unterstützen Ihre Ausführungen via Beamer. Durch den Beamer vergrößert sich Ihr Aktionsradius, Sie können sich problemlos zwischen Pult und Beamerbild bewegen: Ihr Vortrag wird lebendiger, Ihr Publikum ist nicht mehr *sicher* vor Ihnen. Wie reagiert es, ist es aufmerksam, kann es Ihnen folgen? Streuen Sie einen Scherz oder eine kurze Anekdote ein.

Sie möchten das Publikum einbinden und stellen eine Frage. Bereiten Sie diese Frage vor, sowohl von Ihrem vorgefertigten Aufbau her, was Sie ja schon während der Vorbereitung taten, als auch live on stage: rhetorisch, dramaturgisch, emotional, ... (je nach Anlass; es sei denn, es ergibt sich aus einem passenden spontanen Moment heraus.) Es gibt ein paar zaghafte Meldungen, Sie binden polarisierende Meinungen aus dem Publikum mit ein, um so den Diskussionswillen zu fördern. Es entspinnt sich eine rege Diskussion, in der Sie moderierend bremsen und nachfragen. Es gilt, eine faire, ausgewogene, zielführende und nicht zu sanfte Debatte zu führen.

Ab einem gewissen Punkt (den Sie haben kommen sehen, denn Sie haben die Grundfrage der Debatte so formuliert, dass es zu diesem Punkt kommen *musste*) greifen Sie in das Geschehen ein und übernehmen das Wort. Sie haben sich während der Debatte Notizen gemacht und zwei Fragestellungen sondiert, die Sie in Ihre weiteren Ausführungen mit einfließen lassen wollen. Sie haben die Diskussion im richtigen Moment beendet und die Aufmerksamkeit ganz bei sich, da Sie deren letzten Faden nun fortführen, indem Sie eine Brücke zu Ihrer Einleitung schlagen. Nun referieren Sie noch kurz und legen den Studenten Ihr (gemeinsames) Ergebnis vor. Obwohl der Schluss Ihrer Rede sehr knapp ist und in diesem Fall nicht als einzelner Gliederungspunkt zu sehen ist, sollten Sie ihn unbedingt herausstellen. Bei den wichtigsten Punkten Ihrer Rede ist die Aufmerksamkeit des Publikums wichtig, der Schlussgedanke ist hier der *wichtigste* Punkt. Sie machen also vorher eine kurze Pause, ziehen somit die Aufmerksamkeit auf sich. Dann erläutern Sie Ihren Zuhörern Ihre Schlussfolgerung, klar, deutlich und mit starken Worten, die hängen bleiben werden.

Ihr Vortrag ist nun zu Ende, Sie wollen sich bedanken, doch das Mikrofon fällt plötzlich aus. Das Publikum hat den Fehler zwar bemerkt, wartet jedoch auf eine Verabschiedung und rufen wäre der Stimmung nicht angemessen, in der Sie Ihr Publikum verlassen möchten. Sie ziehen also mit großer Geste einen fiktiven Hut und gehen ab.

Die Fragerunde sollte für Sie nun kein Problem mehr sein, Sie sind nach einer gelungenen Rede in der richtigen Stimmung und geben bereitwillig die Auskünfte, die Sie geben dürfen. Sie sind bereit, anderen Meinungen und Einschätzungen offen gegenüber zu sein, haben das Fachwissen

parat und sind im Zweifel schlagfertig.

Herzlichen Glückwunsch!

Sie waren entspannt zum Ende hin, kompetent, rhetorisch gewieft und hielten eine blitzsaubere Rede. Ein oder zwei Formfehler hätte das geübte Auge nicht übersehen, nicht jeder Ihrer Zuhörer teilt nun Ihre Meinung, doch das konnten Sie auch nicht anders erwarten. Sie haben sich und die Sache gut und wirkungsvoll vorgestellt, ein paar kritische Fragen aus der Welt geschafft und weitere Freunde für Ihr Projekt gewonnen. Viel mehr ist von einem Redner in dieser Situation nicht zu erwarten.

2.20 Analyse

Es soll nicht Ihre erste und nicht Ihre letzte Reden gewesen sein, nutzen Sie also alle sich Ihnen bietenden Möglichkeiten zur Analyse. Filmaufnahmen sind das Ideal, Bilder und Tonaufnahmen auch sehr praktisch, lassen Sie Bekannte *undercover* Stimmen einfangen oder fragen Sie direkt, lesen Sie die Presse zu Ihrem Auftritt, ... alles je nach Anlass. (Achtung, Freunde meinen es in Sachen Kritik oft zu gut!)

Gehen Sie Ihre Vorarbeiten an den Stellen durch, an denen Sie unsicher waren, analysieren Sie dramaturgische Hänger: war es der Aufbau, war es das Tempo, war es die Betonung? Und versuchen Sie es beim nächsten Mal besser zu machen. Hat Ihr Notiz-System funktioniert oder haben Sie hier und da die Übersicht verloren? Wie war Ihr Zeitmanagement? Hatten Sie Zugriff auf das Publikum, strahlten Sie Respekt aus, waren Sie schlagfertig?

Im Grunde ist es ganz einfach: analysieren Sie das Gelernte und Erlebte und ziehen Sie daraus Ihre Schlüsse. Kritisch, positiv, reflexiv, lernbegierig - und immer wieder abgeglichen mit der Wirklichkeit.

2.21 Zusatzkapitel - Positive und Negative Vernunft

Was ist denn hier los? Ein Zusatzkapitel?

Solche eher ungewöhnlichen Kniffe eines Autors zeigen Ihnen meist, dass es hierbei um eine Thematik geht, die dem Autor in der Sache zwar wichtig ist, an sich aber wenig mit dem eigentlichen Thema zu tun hat, bzw. eine alternative Sichtweise o.Ä. darstellen soll. So auch in diesem Fall. Ich möchte noch einmal kurz an das Kapitel **2.8 Charakter und Respekt** erinnern, in welchem ich versucht habe, Ihnen darzulegen, dass Sie in (ausnahmslos!) jeder Bühnensituation einen in der Breite wie in der Tiefe geschulten Charakter zu Ihrem Vorteil nutzen können. Nun sind diese beiden Begriffe, die ich hier einführen möchte (*Positive Vernunft*, *Negative Vernunft*) sehr eng mit dem Charakter verknüpft. Ist das Glas halb voll oder halb leer ist eine Frage Ihres Denkens, Ihres Empfindens, damit in letzter Konsequenz Ihres Charakters.

a) *Negative Vernunft*

Rollen wir das Pferd von hinten auf, von der destruktiven und damit für Ihren Auftritt wie Ihren sonstigen Lebensweg ungünstigen Seite (wohlgemerkt bewegt sich dieses Zusatzkapitel weit über das Thema Eine Rede halten hinaus): Das Glas ist halb leer!

Als Redner möchten Sie etwas erreichen: Sie möchten Ihr Publikum von Ihrer Meinung, Ihrem Thema usw. überzeugen, Sie möchten sich selbst oder jemand oder etwas Anderes in ein gutes (oder schlechtes) Licht rücken - was auch immer, entscheidend ist der Anlass (**2.4 Anlass und Erwartungen**). Wichtig für die Qualität, die Energie in der Umsetzung Ihrer Rede ist selbstverständlich Ihre Motivation - diese wiederum ist ja auch abhängig von Ihrer grundlegenden Fähigkeit zur Selbstmotivation. Die Frage, die Sie sich hierbei stellen sollten, ist ganz einfach: "Bin ich auf die Probleme fixiert, oder auf mögliche (und meinetwegen auch unmögliche)

Lösungswege?"

Kommen wir nun zur Vernunft. Ich möchte Ihnen ein Beispiel geben: Sie halten Ihre allererste Rede, dies ohne die Möglichkeit zur Vorbereitung. Das Publikum ist sehr ambivalent (also kaum einzuschätzen) und besteht aus einer sehr großen Menge (großer Druck). Sie sind also ein unerfahrener Neuling unter widrigen Umständen auf der Bühne. Ist es da nicht vernünftig zu sagen: "Das schaff ich nicht, das geht schief! Ich werde das Publikum nicht überzeugen können!" Ich sage Ihnen ganz klar, dieser Gedankengang IST vernünftig! Er ist vernünftig, destruktiv und schadet Ihrer Motivation (damit Ihrem Vortrag) und wird im schlimmsten Fall zur selbsterfüllenden Prophezeiung. Begrüßen wir an dieser Stelle die *Negative Vernunft*! (Doch bitte, wenden Sie sich auch schleunigst wieder ab von ihr...)

b) Positive Vernunft

Bleiben wir beim obigen Beispiel, dem Sprung ins kalte Rednerwasser unter unguten Voraussetzungen. Nutzen Sie die Negative Vernunft, werden zu den schon vorhandenen Schwierigkeiten noch mehr dazukommen. Sie werden vielleicht mit Angst auftreten (**2.12 Umgang mit Stress**), im Extrem den Auftritt gar absagen (müssen). Das ist zwar für Ihren Auftritt sehr schädlich, doch die Gründe für diese Entwicklung sind ja doch vernünftig: Negative Vernunft! Wie lässt sich hier aber eine Positive Vernunft einsetzen? Was genau stellt diese dar?

Dazu ein kleiner Umweg über ein themafremdes Beispiel: Sie möchten Gitarre spielen lernen. Nehmen Sie sich einen Gitarrenlehrer, der Ihnen zeigt, wann Sie welchen Finger an welchem Bund auf welche Saite legen müssen, dann werden Sie das Gitarrenspiel auch lernen. Jedoch - sind Sie kein Ausnahmetalent oder üben nicht über die Maßen - wird es beim mittelmäßigen Spiel bleiben. Sie werden das Instrument nicht zur Gänze durchschauen. Lassen wir den Gitarrenlehrer nun weg und geben Ihnen die Gitarre und etwas mehr Zeit. Sie werden Fehler machen, Sie werden langsamer lernen, Sie werden teilweise daran verzweifeln. Doch wenn sich die berühmten Aha-Effekte einstellen, dann in Fleisch und Blut: Sie werden lernen, das Instrument in seiner gesamten Fülle an Möglichkeiten und Unmöglichkeiten zu verstehen. Gehen wir natürlich davon aus, dass Sie Ihre selbst gefundenen Ergebnisse immer wieder mit der Meinung fähiger Gitarristen abgleichen.

Im Beispiel der Gitarre haben Sie die Wahl - und niemand kann es Ihnen übel nehmen, wenn Sie sich für den leichteren Weg, den mit Gitarrenlehrer entscheiden. In unserem Beispiel Ihrer ersten Rede haben Sie jedoch keine Wahl: Sie halten die Rede ohne Erfahrung und Vorbereitung oder Sie lassen es bleiben. (Das Gitarrenspiel können Sie natürlich auch gänzlich bleiben lassen, aber den - entschuldigen Sie bitte - feigen Rückzug klammern wir als echte Option in diesem Kapitel aus.) Denken Sie also folgendermaßen: "Oh weh, da muss ich jetzt durch. Aber wenn, dann nutze ich das, dann lerne ich dabei und werde die Fehler, die ich heute mache, beim nächsten Mal schon überwunden haben! Mal sehen, was ich schon kann, ich bin ja vom Thema überzeugt, das wird das Publikum schon merken! Zumal das mein erster Auftritt überhaupt ist, das soll das Publikum gefälligst respektieren!"

Sie haben somit aus den Nachteilen taktische und technische Vorteile gemacht, jedoch (und das ist sehr wichtig!) ohne die Gefahren Ihres Auftritts zu verleugnen. Heißen wir sie also willkommen und lassen uns von ihr bei der Hand nehmen: die *Positive Vernunft*.

c) Abgrenzung vom Positiven Denken

Positive Vernunft (die ich Ihnen, wie Sie sicherlich bemerkt haben, leidenschaftlich ans Herzen legen möchte) ist mit dem bekannten *Positiven Denken* zwar eng verwandt, doch in einem entscheidenden Punkt hebt sie sich klar und deutlich davon ab. Der Fokus liegt auf der Vernunft, positiv und negativ gibt 'nur' die Richtung an. Angst davor, dass ein Angriff der Marsianer Ihre Rede stört, ist zwar negativ, jedoch keineswegs mehr mit der Vernunft zu vereinbaren. Und diese Gefahr - natürlich um 180° gedreht - sehe ich beim Positiven Denken: Die Schwierigkeiten einer Sache oder Situation auszublenden, es sozusagen zwanghaft positiv zu sehen. Dies ist grundsätzlich zwar mit *Positivem Denken* nicht gemeint, der Begriff *Positive Vernunft* macht solche Blüten allerdings unmöglich. Es zählt die Vernunft - wo aus vernünftigen Gesichtspunkten

heraus nichts Positives zu finden ist, da lügt man sich auch nicht in die Tasche. Dem *Positiven Denken* muss man nur das Verb zwanghaft voran setzen - und schon haben wir ein *Zwanghaft Positives Denken*. Versuchen Sie dies mit der *Positiven Vernunft*, dann führt sich der entstehende Begriff selbst ad absurdum: *Zwanghaft Positive Vernunft*. In der unter **2.21 b) Positive Vernunft** dargestellten Definition ein Ding der Unmöglichkeit, denn zwanghaft ist immer zumindest eine Tendenz zur Unvernunft. Wenn nicht gar völlig unvernünftig.

Positive und *Negative Vernunft* entscheiden keineswegs ausschließlich über Erfolg und Misserfolg - wir sollten Fachwissen, Reputation, Vitamin-B, Akribie, Gesamtsituation, Unterstützung, Glück usw. nicht vergessen. Doch eines ist sie, und das permanent (denn Ihre Entscheidung für *Positive* bzw. *Negative Vernunft* ist keine situative sondern eine Charakterfrage): Die Richtung Ihrer Motivation (bzw. Demotivation) und damit Tag für Tag und Auftritt für Auftritt das Zünglein an der Waage.

3. Nachwort / Anhang / Übungen

3.1 Nachwort

Nun haben wir viel gelernt, es scheint, als wäre eine Rede in keinem Fall mehr ein Problem, wir hätten alles im Griff. Das stimmt natürlich nicht, es kann immer viel daneben gehen, auch wenn es meistens nicht passiert.

Ich habe versucht einen einfachen und übersichtlichen Leitfaden zu geben, der sich wohlgerne an Laien richtet, nicht an Schauspieler, professionelle Redner usw. Wenn es mir gelungen ist, Ihnen einen nicht zu sehr und nicht zu wenig umfangreichen, gut verständlichen Überblick über das Thema "Reden vor Publikum" zu geben, dann bin ich zufrieden. Schön wäre es, ein tieferes Interesse geweckt zu haben, denn schulen Sie Ihre Rhetorik und Ihre Sprechsicherheit, so schulen Sie ein Stück weit sich selbst.

Diese kleine Abhandlung ist natürlich kein allgemeingültiges Werk, sie ist vielmehr ein paar in Form und Formulierung gebrachte Gedanken und Erfahrungen, daraus gezogene Schlüsse und entwickelte Konzepte, unterfüttert von Feedback und Fachwissen. Nicht mehr, aber auch nicht weniger.

3.2 Anhang

Empfehlungen Fachliteratur

- Roman Hofmeister "Handbuch der Redekunst" (ausführliches Standardwerk)
- Syd Field "Das Handbuch zum Drehbuch" (Dramaturgie)
- Julius Hey "Der kleine Hey" (Grundlagen Atmung, Sprechen und Rhetorik)
- Irenäus Eibl-Eibesfeld "Liebe und Haß - Zur Naturgeschichte elementarer Verhaltensweisen" (Triebe, zwischenmenschliches Verhalten, nonverbale Botschaften)
- Béla Balázs "Der sichtbare Mensch" (Mimik, Gestik)

Empfehlungen Film

- "The Kings Speech" 2010 (Grundthematik, Reden)
- "Heinrich V." 1989 (Reden)
- "Wer hat Angst vor Virginia Woolf?" 1966 (Sprachwitz, Schlagfertigkeit)

Empfehlungen gemischt

- Douglas Adams (Sprachwitz), Kenneth Branagh (Sprechsicherheit, Wortgewalt), Anthony Burgess (Sprachwitz, Sprachforschung), Wilhelm Busch (Sprachwitz, Dramaturgie, Humor), Michael Ende (Bildsprache, Sprachwitz), Martin Luther King (Wortgewalt, Bühnensicherheit), Stanislaw Lem (Sprachwitz), Loriot (Sprachwitz, Bühnensicherheit), Monty Python (Sprachwitz, Bühnensicherheit, Humor), Volker Pispers (Sprachwitz, Bühnensicherheit), Edgar Allan Poe (Bildsprache, Metaphern), Helge Schneider (Sprachwitz, Humor), William Shakespeare (Sprachwitz, Bildsprache, Dramaturgie), Mary Shelley (Bildsprache, Dramaturgie), Drehbücher (Dramaturgie), Theaterskripte (Monolog, Dialog), Sportkommentar (Spontaneität), Blogs (Vielfalt) ... Die Grenzen in den Klammern sind natürlich fließend.

3.3 Übungen

Atmung

Atmen Sie zweimal so lange aus, wie Sie einatmen. Atmen Sie dabei bewusst und ruhig, denken Sie daran, dass Sie erst aus- und dann einatmen. Einatmen ist nur der Druckausgleich. Sie können auch dreimal so lange ausatmen, wenn es Sie nicht anstrengt. Machen Sie diese Übung mehrmals hintereinander.

Versuchen Sie durch einen kontrollierten Luftstrom eine etwa 50cm entfernte Kerzenflamme stetig flackern zu lassen. Versuchen Sie mit der Zeit, Dauer des Pustens oder die Entfernung der Kerze zu erweitern. Machen Sie diese Übung mehrmals hintereinander.

Atmen Sie langsam durch die Nase ein und folgen Sie dem Luftstrom bewusst. Lassen Sie die Luft zuletzt in Ihren Magen sinken. Halten Sie die Luft ein wenig, atmen Sie dann stetig durch den Mund wieder aus. Folgen Sie auch hier dem Luftstrom. Machen Sie diese Übung mehrmals hintereinander.

weitere

Raumbegehung

Die Gruppe soll sich gemütlich durch den Raum bewegen (auch einzeln mögl.), evtl. mit Musik. Mit der Zeit findet sich jeder Teilnehmer an einem Platz im Raum ein. Hieraus lassen sich u.U. introvertierte/extrovertierte, Sympathien/Antipathien und gruppenspezifische Tendenzen erkennen.

Bei einem zu kleinen Raum nicht möglich.

Ähnliche Worte

Sprechen Sie Worte mit ähnlichen Lauten hintereinander, um Ihre Aussprache zu verbessern. Ranklotzen – dranrotzen, auffliegen – aufliegen, Nachttisch – Nachttisch, Nachricht – Waldlicht – Dachblech, Anstalt – anstatt – Altstadt, usw.

Zungenbrecher

Üben Sie Zungenbrecher, so schulen Sie sowohl die bewusste Kontrolle über beinahe Ihren gesamten Sprechapparat. Zungenbrecher als Sprachübung sind vergleichbar mit Muskellockerungen, Reflex- und Dehnübungen im Sport.

- Der apoplektische Rap-Trapper rappt apoplektisch Rap-Track-Passagen. Apoplektische Rap-Track-Passagen rappt der apoplektische Rap-Trapper.
- Als Anna Alma abends aß, aß Anna Alma abends zwei Ananas.
- Fips, der Flugplatzspatz nahm auf dem Flugplatz Platz. Auf dem Flugplatz nahm Fips, der Flugplatzspatz Platz.
- Chinesisches Schüsselchen, chinesisches Schüsselchen, chinesisches Schüsselchen...
- Es klapperte die Klapperschlang', bis ihre Klapper schlapper klang.
- Siebzehn Schnitzer, die auf siebzehn Schnitzsitzen sitzen und mit ihren spitzen Schnitzern Ritzen in ihr Schnitzholz schlitzen, wobei sie schwitzen, sind siebzehn schwitzende, schnitzende, auf dem Schnitzsitz sitzende, spitze Schnitzer benützende Schnitzholzritzenschlitzer.

Lauter Bitte

So nennt sich eine lockere, sehr unterhaltsame Sprachübung reihum in der Gruppe. Eine Person beginnt ihrem Nachbarn aufzutragen "Lauter bitte" oder "Leiser bitte". Das heißt, der Nachbar muss seinen Auftrag (ebenfalls "Lauter/Leiser bitte") lauter oder leiser als unsere erste Person aussprechen. Sagt nun der Erste "Leiser bitte", folgt der Zweite und sagt etwas leiser "Leiser bitte", sagt der Dritte nun noch leiser "Leiser bitte", der Vierte dann kaum hörbar "Lauter bitte", der Fünfte wieder etwas lauter "Leiser bitte", der Sechste wieder kaum hörbar... und so weiter. Varianten sind *Höher/Tiefer bitte* und *Schneller/Langsamere bitte*, die bei geübten Runden auch gemischt werden können.

Dialekt

Text in eigenen Dialekt umschreiben. Haben Sie einen feststehenden Text vorzutragen, zu dem Sie jedoch kaum einen sprachlichen Zugang finden, empfiehlt es sich diesen Text in der Vorbereitung für eine Übungsrunde in den eigenen Dialekt zu übersetzen, sozusagen wie Ihnen das Maul gewachsen ist. Auch andere Dialekte, mit denen Sie gut spielen können, sind hierfür sehr nützlich. Diese Übung hilft Ihnen dabei, einen Zugang zu einem laut vorzutragenden Text zu finden.

Tischvortrag

Nehmen Sie sich ein kurzes Gedicht oder einen Absatz aus einem Text, der Ihnen liegt und den Sie gut vortragen können. Gehen Sie in die Öffentlichkeit (unbekannte Kneipe, Biergarten, ...) und suchen Sie sich willkürlich eine dort befindliche Gruppe aus. Holen Sie sich mit einem Räuspern o.Ä, deren Aufmerksamkeit und beginnen Sie ohne Umschweife, den Leuten Ihren Text vorzutragen. Schließen Sie mit einem knappen "Danke". Diese Übung hilft dabei, Lampenfieber, Bühnenscheu und ähnliche Hemmungen zu überwinden.

Dialog

Vertonen Sie im Kopf Filme oder Filmszenen neu. Das Hauptaugenmerk liegt hier auf Dialogszenen. Sie können sich auch Dialoge als Skript hernehmen, eine der Rollen einnehmen (oder auch beide) und versuchen schlauere, geschicktere, passendere Antworten und Formulierungen zu finden; vielleicht einen Ausweg aus dem etwaigen Dilemma. Interessant sind auch dialoglastige Serien, Theater, Kabarett, sowie die innere Fortführung von Dialogen im Alltag. Diskutieren Sie gelegentlich.

Das Leben der Anderen

Paare bilden. Klassisches Verhör-Szenario.

Befragter sagt entweder die Wahrheit oder etwas aus dem Leben von jemand anderen (Freund, Familie, Filmheld...) Soll versuchen, den Fragesteller zu täuschen.

Fragesteller:

- Wo sind Sie geboren?
- Welcher Spruch passt zu Ihnen?
- Was ist Ihre Aufgabe?
- Treiben Sie Sport? Wenn ja, was?
- Womit verdienen Sie Ihren Lebensunterhalt?
- Sind Sie liiert?
- Aus welchem Land/Bundesland kommen Sie?
- Sind Sie Links- oder Rechtshänder?

Der Befragte kann auch eine bekannte Persönlichkeit darstellen, die es zu erraten gilt.

Die Fragen können je nach Bedarf abgewandelt werden.

DJ Wortgewalt

3 oder mehr Personen. Auf ein Tempo einigen. Jeder sagt ein Wort im Loop (bei 3 Personen: Wort-Pause-Pause, z.B. „fragen... .. fragen... .. fragen... ..“), der Nächste versetzt (Pause-Wort-Pause, z.B. „...kostetkostenkosten“), der Dritte nochmal versetzt (Pause-Pause-Wort, z.B. „... ..nixnixnix“) und so weiter. Im Beispiel entsteht „fragen kostet nix“ so lange wiederholt (Loop), bis ein Wortwechsel zustande kommt. Durch diese gelegentlichen Wortwechsel (Platte wechseln im Sinne des DJs) sollte der Sinn beeinflusst werden (z.B. „fragen kostet nix“ zu „denken kostet nix“ zu „denken macht nix“ zu „denken macht schlau“...). Je größer die Runde, desto schwieriger und komplizierter wird diese Übung.

Raumpatrouille Alpharion

Das reale Wort „Orion“ wird als „Alpharion“ interpretiert. Als zählt man (laut) auf: „Alpharion, Betarion, Gammation, Deltarion...“ Weitere Varianten sind "Alphageuze, Betageuze, ..." (von Beteigeuze), die Endung -meda (von Andromeda, „Alphameda, Betameda, Gammameda...“), -Centauri („Alpha-Centauri, Beta-Centauri...“), -gulus (von Regulus, „Alphagulus, Betagulus...“) und „Enter-alpha-prise, Enter-beta-prise, Enter-gamma-prise...“

Eigene Varianten sind möglich, es gilt die Aufzählung jeweils fehlerfrei bis zum Omega auszuführen und dabei möglichst ernst zu bleiben.

Ich weiß was du letzten Sommer getan hast

Zwei Teilnehmer sitzen sich gegenüber und befragen sich abwechselnd zu allen möglichen Themen ihres Lebens. Die Besonderheit dabei: Jede Frage, die man stellt und beantwortet bekommt (es herrscht beim Befragten *keine* Antwortpflicht) muss man auch selbst noch einmal aus der eigenen Sicht beantworten.

Beispiel:

A: "Wo bist du aufgewachsen?"

B: "In Bielefeld."

A: "Und ich in Franken."

Die Fragen sollten mit der Zeit persönlicher werden, ein wenig ins Detail und ins Persönliche gehen. Stellen Sie sich z.B. vor, Sie haben nur diese Dialogbefragung um herauszufinden, ob Sie sich für längere Zeit an Ihr gegenüber binden möchten (beruflich, als Nachbar/WG, Liebesbeziehung...).

Diese Übung dient dem Abbau von Menschenscheu und Hemmungen, sowie der grundsätzlichen Unsicherheit fremden oder wenig vertrauten Personen gegenüber.