

BEITRÄGE ■ BEITRÄGE ■ 02/2004 ■ Günther Kreuzbauer: Universitäres Rhetorik-
Training: Grundsätze, Ziele und Methoden

BEITRÄGE

└ 01/2007

└ 01/2006

└ 02/2005

└ 01/2005

└ 02/2004

└ 01/2004

FORUM

REZENSIONEN

BERICHTE

RHETORIK VON A-Z

LINKS

IMPRESSUM

suchen...

Günther Kreuzbauer: Universitäres Rhetorik-Training: Grundsätze, Ziele und Methoden



Abstract: Rhetorik ist eine Kompetenz, die in der universitären Ausbildung eine immer größere Rolle spielt. Im Beitrag wird das einsemestrige praktische Anfängertraining in öffentlicher Rede (Public-Speaking-Kurs) vorgestellt, das im Rahmen des Rhetorik-Ausbildungsprogramms der Universität Salzburg durchgeführt wird. Durch diesen Kurs sollen die Studierenden dazu befähigt werden, eine öffentliche Informations- oder Überzeugungsrede im einfachen Stil (genus honestum) halten zu können, was bedeutet, dass sie die grundlegenden Techniken innerhalb der verbalen, paraverbalen und nonverbalen Komponente einer Rede beherrschen sollen. Der Kurs besteht aus vier aufeinander aufbauenden Stufen: (1) Training der verbalen Komponente, (2) Training der paraverbalen und der nonverbalen Komponente, (3) Training temperamentvollen Redens, (4) Förderung von Authentizität und Natürlichkeit. Für alle Stufen wurde eine geeignete Methodik entwickelt, die im Beitrag beschrieben wird.

Günther Kreuzbauer

Universitäres Rhetorik-Training: Grundsätze, Ziele und Methoden

1. Einleitung

Die Bedeutung der Rhetorik für die Kommunikation in der Wirtschaft ist heute so gut wie unbestritten. Einen Beleg für den Wert, den der Markt ihr zumisst, stellt die schier unübersichtbare Anzahl an Rhetorik-Ratgebern dar, die sich in den Verkaufsregalen findet (vgl. für viele: BIRKENBIHL, 1998; BRAUN, 2003; BREDEMEIER, 2000; DUDEN REDAKTION und HUTH, 2003; HÄGG, 2003; HERRMANN, 1991; MENTZEL, 2000; NÖLLKE, 2000; PÖHM, 2002; ROHNER, 2000; THURNHER, 2003; TUSCHE, 2001). Universitären Ansprüchen können und wollen diese Werke allerdings nicht genügen (vgl. BERGMANN, 2002). Dies gilt ebenso für die zahlreichen Rhetorik-Trainings, die von diversen Veranstaltern angeboten werden.

Rhetorik ist nicht nur für Wirtschaftsunternehmen, sondern in mehrfacher Hinsicht auch für die Universitäten ein Thema: erstens stellt sich auch bei ihnen das Problem der Optimierung der internen Kommunikationsabläufe, die sich von denjenigen in anderen Sektoren nicht wesentlich unterscheiden. Zum Zweiten spielt Rhetorik bei vielen traditionellen wissenschaftlichen Kommunikationsformen (Tagungen usw.) eine große Rolle. Drittens findet

man sie, etwa als Vorlesungsrhetorik, auch im Bereich der Lehre. Schlussendlich - und wohl am wichtigsten - ist Rhetorik eine Fertigkeit, die die Universitäten eigentlich selbst ihren Studierenden¹ vermitteln sollten.

Die Absenz eines entsprechenden Bewusstseins hat den Universitäten lange Zeit zu Recht den Ruf von "Rhetorikwüsten" eingetragen. Das ist fast noch eine Verharmlosung für ihr Dilemma, nämlich etwas lehren zu müssen, was sie zum größten Teil selbst nicht beherrschen. Für ein universitäres Rhetorik-Training, das diesen Namen verdient, gibt es außerdem kaum geeignete Lehr-Modelle, kaum wissenschaftliche Fachliteratur (als Ausnahmen dazu und für den damit verwandten Bereich des "Critical Thinking" vgl. BEEBE, MOTTET und ROACH, 2004; GARVER, 2001; GREGORY, 2000; WALTON, 2000), kaum ausgebildete Lehrende und auch die genannten kommerziellen Rhetorik-Ratgeber und -Trainings sind für die Zwecke universitären Rhetorik-Trainings wegen ihrer mangelnden Tiefe so gut wie unbrauchbar. Aus diesem Grund bleibt nur der mühevoll Weg, universitäres Rhetorik-Training neu zu entwickeln. Weil der Erfahrungsaustausch dabei sehr wichtig ist, soll hier das in den letzten Jahren an der Universität Salzburg entwickelte Lehrveranstaltungsdesign vorgestellt werden. Dabei wird allerdings nicht das gesamte Programm behandelt, sondern nur der *Public-Speaking*-Kurs - ein einsemestriges praktisches Anfängertraining in öffentlicher Rede. Alle anderen Kurse dieses Programms werden in diesem Beitrag nicht berücksichtigt.

Universitäres Rhetorik-Training unterscheidet sich in mehrfacher Hinsicht von dem in der freien Wirtschaft. Letzteres basiert gewöhnlich auf der Freiwilligkeit zahlender Teilnehmer. Möchte ein Trainer aber Folgeaufträge haben, muss er vor allem auf die *unmittelbare Zufriedenheit* der Teilnehmer achten. Er muss sie unterhalten, einen fachlichen und gruppenspezifischen "Wohlfühleffekt" erzeugen und darf sie nicht zu stark kritisieren. Die nachhaltige Verbesserung der rhetorischen Fertigkeiten, die sich, nebenbei bemerkt, ohnehin nur schwer messen lässt, spielt dem gegenüber nur eine untergeordnete Rolle. Das bedeutet, dass im kommerziellen Training zwar die verwendete Didaktik normalerweise ausgereifter ist, die Trainingswirkung aber meistens nicht über das Stadium der Bewusstseinsbildung hinausgeht. Beim universitären Training hingegen hat man es üblicherweise mit Lehrenden zu tun, die Wissenschaftler und keine "Trainer" sind. Damit erreichen sie die ausgereifte Didaktik ihrer Kollegen nur selten, verfügen dagegen meist über eine höhere Fachkompetenz. Da hier der "Wohlfühleffekt" nicht so dominiert, lassen sich Fehler der Studierenden deutlicher thematisieren, ein gewisser (moderater) Notendruck einsetzen und anspruchsvolle Leistungsanforderungen stellen. Außerdem können Trainings hier auch über längere Zeiträume - beispielsweise über ein ganzes Semester - durchgeführt werden. Dies alles erbringt das Potential einer weit höheren tatsächlichen Verbesserungswirkung.

Als an der Universität Salzburg vor einigen Jahren mit universitärem *Public-Speaking-Training* begonnen wurde, standen mehrere Grundsätze fest:

- Das Training sollte auf *universitärem Niveau* stattfinden: wer daran teilnimmt, der sollte auch ein Basiswissen in klassischer Rhetorik haben und auch die griechischen und lateinischen Fachtermini sind zumutbar. Außerdem müssen die inhaltlichen (=verbalen) Aspekte einer Rede, also Aufbau und Sprache, in der an einer Universität üblichen Tiefe behandelt werden. Darüber hinaus sollte die Notenskala genau so ausgenutzt werden wie bei anderen Lehrveranstaltungen.
- Das Training war und ist als *wissenschaftliche* Zusatzausbildung konzipiert: Inhalte und Methoden sollten deshalb so weit wie möglich wissenschaftlich überprüft, aber auf alle Fälle überprüfbar sein.
- Die Lehrziele bestehen in einem *Wissens- und Fertigkeitenzuwachs* sowie einer *positiven Einstellungsänderung* (vgl.: BEEBE, MOTTET und ROACH, 2004, 6 ff.; BIGGS, 2003, 18 ff.), wobei das Schwergewicht auf den Fertigkeiten ("*skills*") liegt. Wie so ein Zuwachs empirisch gemessen werden kann, ist dabei eine ganz andere - hier nicht zu behandelnde - Frage.

2. Lehrziele

2.1 Globale Lehrziele

Wenn hier vom Ziel eines Fertigkeitenzuwachses gesprochen wird, fragt sich, um welche Fertigkeiten es denn genau gehen soll, d. h., was die Studierenden nach dem Training genau können sollen. Bevor diese Frage im Detail beantwortet wird, mag die triviale *a priori*-Antwort genügen, dass jeder Studierende nach Absolvierung des Trainings die relevanten Redegattungen beherrschen sollte. In der klassischen Rhetorik findet sich dazu die Unterscheidung zwischen drei Redegattungen (*genera orationis*), nämlich der Gerichtsrede (*genus iudiciale*), der Beratungsrede (*genus deliberativum*) und der Lobrede (*genus demonstrativum*); eine Systematik, die auf Aristoteles zurückgeht, aber auch von Quintilian übernommen wurde (vgl.: KOLMER und ROB-SANTER, 2002, 37 f.; LAUSBERG, 1990, 52 ff.; UEDING und STEINBRINK, 1994, 256). Diese Einteilung kann heutigen Anforderungen allerdings nicht mehr gerecht werden. Vielmehr bietet sich folgende - sehr einfache - Systematik (vgl.: GERMAN, GRONBECK, EHNINGER und MONROE, 2004; PERLMAN, 1998) an:

1. *Informationsrede*: das Hauptziel liegt im Informieren eines Publikums über einen bestimmten Sachverhalt. Ein sekundäres Ziel ist das Überzeugen davon, dass der Sachverhalt genauso besteht, wie er dargestellt wird, womit die Informationsrede auch Elemente der Persuasionsrede enthält.
2. *Persuasionsrede*: hier ist das Hauptziel das Überzeugen des Publikums von der Richtigkeit der Bewertung eines Sachverhalts (als wahr, wahrscheinlich, gut, schön usw.) oder eines menschlichen Handelns (insb. als geboten oder nicht geboten). Die Bewertung kann sich dabei auf Vergangenes (wie bei der Gerichtsrede) oder Zukünftiges (wie bei der Beratungsrede) beziehen.
3. *Festrede*: diese dient in erster Linie der Unterhaltung, besitzt dabei aber natürlich auch Elemente der Informations- und Persuasionsrede.

Im heutigen Berufsleben spielt die Festrede nur eine geringe Rolle, während Informations- und Überzeugungsreden praktisch täglich vorkommen. Um sie gut und wirkungsvoll zustande zu bringen, muss ein Redner nach den Grundsätzen der klassischen Rhetorik folgende Aufgaben (*officia oratoris*) erfüllen (vgl. UEDING und STEINBRINK, 1994, 277 ff.):

1. belehren (*docere*),
2. unterhalten (*delectare*) und
3. fesseln bzw. emotional berühren (*movere*).

Man beachte, dass jeder auch noch so nüchternen Information also ein - angemessenes - Maß an Unterhaltung und Emotionalität beigelegt werden muss. Daneben sind fünf klassische Vertretbarkeitsstile (*genera causarum*) zu unterscheiden. Das sind Stile, die sich auf das (zu erwartende) Verhältnis des Publikums zum Redegegenstand beziehen (LAUSBERG, 1990, 56 ff.; UEDING und STEINBRINK, 1994, 256 f.), nämlich:

1. *genus honestum*: der Redegegenstand hat von sich aus genügend Gewinnendes. Dieser Stil wird im Folgenden auch "einfacher Stil" genannt werden.
2. *genus humile*: das Publikum ist am Redegegenstand uninteressiert.
3. *genus dubium*: das Publikum bezweifelt Richtigkeit, Relevanz usw. des Redegegenstands.

4. *genus turpe*: es ist zu erwarten, dass das Publikum vom Redegegenstand überrascht oder gar schockiert sein wird. Möglicherweise ist auch mit feindlich gesinntem Publikum zu rechnen.
5. *genus obscurum*: der Redegegenstand ist dem Publikum nur schwer verständlich.

Aus diesen drei Systematiken lassen sich die Lehrziele universitären Rhetorik-Trainings gewinnen. Klar ist zunächst, dass es nur um die beiden Redegattungen der Informations- und der Persuasionsrede gehen kann. Dafür sind aber alle drei Aufgaben zu erfüllen. In Anbetracht dessen, dass es sich bei dem hier beschriebenen Kurs um ein einsemestriges Anfängertraining handelt, scheint eine Beschränkung auf den einfachen Stil, also das *genus honestum*, sinnvoll. Das globale Lehrziel lautet damit: Jeder Studierende soll nach dem Rhetorik-Training über alle notwendigen Fertigkeiten verfügen, um alle Aufgaben einer Informations- oder Persuasionsrede im einfachen Stil erfüllen zu können.

2.2 Lehrziele im Detail

Ist damit festgelegt, was die Studierenden nach dem Training können sollen, so ist das für die praktische Trainingsarbeit noch zu allgemein. Nun muss fixiert werden, um welche Fähigkeiten es im Detail geht. In der Sprache der empirischen Sozialforschung ausgedrückt, heißt das, dass die Globalziele "operationalisiert" werden müssen.

Beim Erlernen des öffentlichen Redens im einfachen Stil spielt die Kenntnis und Erfüllung der Anforderungen, die das Publikum an eine Rede stellt, eine wichtige Rolle². Welche Anforderungen das genau sind, lässt sich unter Rückgriff auf Erkenntnisse der Marketing-Wissenschaft beantworten, da diese Wissenschaft vor einem analogen Problem steht: herausfinden zu müssen, welche Anforderungen Konsumenten an ein Produkt stellen. Dazu wurden hier aber weit fortgeschrittenere Modelle entwickelt als in der Rhetorik. Der hier verwendete Ansatz (vgl. BAILOM, TSCHERNERJAK, HINTERHUBER und MATZLER, 1998) besagt, dass man zwischen drei Arten von Anforderungen unterscheiden muss, nämlich:

1. Basisanforderungen,
2. Leistungsanforderungen und
3. Begeisterungsanforderungen.

Basisanforderungen an ein Produkt sind diejenigen, deren Vorhandensein normalerweise als selbstverständlich angesehen wird (z. B. dass ein Mercedes fährt), umso problematischer empfindet der Kunde aber ihr Fehlen. Bei Leistungsanforderungen (etwa das gediegene Interieur eines Mercedes) wird deren Fehlen als negativ und deren Vorhandensein als positiv bewertet. Begeisterungsanforderungen (wie - um im Bild zu bleiben - der Parksensoren eines Mercedes) sind diejenigen Besonderheiten und Zusätze, deren Fehlen akzeptiert wird. Sind sie aber vorhanden, wird dies als überaus positiv empfunden (vgl. BAILOM, TSCHERNERJAK, HINTERHUBER und MATZLER, 1998, 3 ff.). Im Ergebnis bedeutet das: Basisanforderungen *müssen* immer erfüllt sein, versprechen aber keinen großen Gewinn. Um sich von der Konkurrenz abzuheben, sind auch Leistungs- und einige Begeisterungsanforderungen zu erfüllen. Doch eine auch noch so gute Erfüllung von Leistungs- und Begeisterungsanforderungen kann ein etwaiges Defizit in den Basisanforderungen in keinem Fall ausgleichen.

Basis-, Leistungs- und Begeisterungsanforderungen stellt auch ein Publikum an eine Rede. Um diese herauszufinden, muss kurz auf die drei grundlegenden Komponenten öffentlichen Sprechens eingegangen werden, nämlich die *verbale*, die *paraverbale* und die *nonverbale* (vgl. KREUZBAUER und MADELLA-MELLA, 2004, 1 f.). Die verbale Komponente umfasst das *Inhaltliche* einschließlich aller strukturellen und stilistischen Fragen. Grob gesprochen gehört

dazu alles, was sich ohne Substanzverlust auch schriftlich ausdrücken lässt. Die paraverbale Komponente enthält alle *nicht-inhaltlichen Bestandteile des Sprechens*. Das sind sowohl die individuellen Sprechereigenschaften (wie die Stimmlage, der Resonanzraum usw.) als auch das Sprechverhalten, zu dem u. a. die Artikulation, die Lautstärke, das Sprechtempo und die Sprachmelodie gehören. Zur nonverbalen Komponente gehören die *körpersprachlichen Bestandteile*. Auch sie sind nicht-inhaltlicher Natur, im Gegensatz zu den paraverbalen Bestandteilen besitzen sie aber keinen unmittelbaren Bezug zum Sprechen. Als Grundregel zur Abgrenzung zwischen der paraverbalen und der nonverbalen Komponente kann gelten, dass man Paraverbales hört und Nonverbales sieht.

Was macht also eine gute Rede aus? Hier kann man sich ebenso die Frage stellen: "Was macht eine schlechte Rede aus?" bzw.: "Was stört an einer schlechten Rede am meisten?" Nach Kenntnis des Autors gibt es dazu keine empirischen Untersuchungen. Wenn man aber Personen danach fragt, bekommt man immer dieselben Antworten (in dieser Reihenfolge):

1. Am meisten stört eine inhaltlich (=verbal) unverständliche Rede.
2. Als zweites wird in der Regel genannt, dass die Rede inhaltlich (=verbal) langweilig ist.
3. Den dritten Platz teilen sich paraverbale Unverständlichkeit (zu leise, zu schnell, schlecht artikuliert, in einem unverständlichen Dialekt etc.) und paraverbale Eintönigkeit (z. B. monoton).

Nur selten bekommt man zu hören, dass sich jemand durch irgendwelche körpersprachlichen Aspekte gestört fühlt; und wenn doch, so in der Regel nur durch einen fehlenden Blickkontakt.

Andererseits werden all diese Eigenschaften nicht im gleichen Ausmaß positiv bewertet, wenn sie vorliegen. Verbale und paraverbale Verständlichkeit werden eher als selbstverständlich angesehen (auch wenn sie das nicht sind). Der verbale und paraverbale Unterhaltungswert fällt auf, wenn er vorhanden ist und erscheint als Mangel, wenn er fehlt. Eine langweilige Rede wird als negativ empfunden, eine unterhaltende Rede aber als positiv. Körpersprache wiederum wird als negativ empfunden, wenn sie auffällig ist, ansonsten kaum registriert. Vergleichen wir dies nun mit dem Marketing-Modell, so müssen die verbale und die paraverbale Verständlichkeit sowie eine unauffällige Körpersprache als Basisanforderungen angesehen werden. Der Unterhaltungswert einer Rede ist als Leistungsanforderung zu werten. Keines der genannten Merkmale ist aber als Begeisterungsanforderung zu sehen, denn dazu gehören nur ganz außergewöhnliche Leistungen in allen drei Komponenten. Das Fehlen jeglicher rhetorischer Exzellenz und Brillanz wird nicht als Mangel angesehen, sondern als normal. Liegen diese Eigenschaften aber vor, begeistern sie das Publikum in der Regel.

Da Begeisterungsanforderungen, wie bereits erwähnt, keine Defizite in Basis- und Leistungsanforderungen ausgleichen können, muss Rhetorik-Training darauf zielen, zuerst diese beiden ersten Anforderungstypen zu erfüllen. Das heißt, dass es zu Beginn darum geht, die Grundtechniken zu lernen. Zusammenfassend ergeben sich deshalb folgende konkrete Lehrziele.

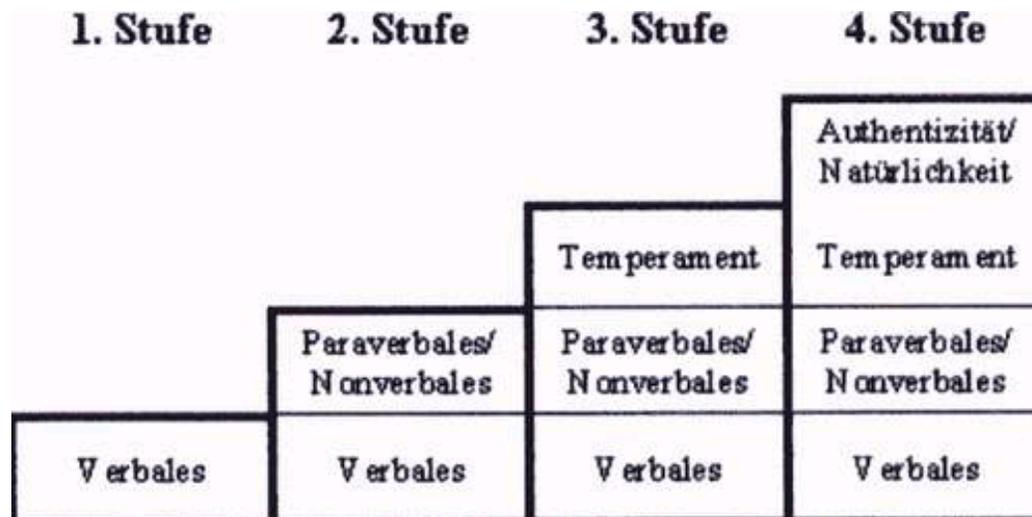
1. Die verbale Komponente ist als wichtigster Bestandteil zuerst so weit zu trainieren, dass die Studierenden eine verständliche - und auch einigermaßen unterhaltende - Rede halten können.
2. Dann sind die paraverbale und die nonverbale Komponente zu trainieren, wobei das Schwergewicht im Paraverbalen liegt.
3. Erst nach diesen Schritten kann an rhetorische Exzellenz und Brillanz gedacht werden.

Dieser Befund widerspricht zwar allen gängigen Meinungen, z. B. über die angeblich so wichtige Rolle der körpersprachlichen Kommunikation. Er ergibt sich aber zwingend aus den geschilderten Beobachtungen und den darauf beruhenden gerade skizzierten Überlegungen. Damit unterscheidet sich dieser Ansatz von allen uns bekannten Ansätzen in den deutschsprachigen Ländern. Er hat aber eine große Ähnlichkeit mit Trainings, wie sie im anglo-

amerikanischen Raum, insbesondere an US-amerikanischen Colleges, durchgeführt werden (vgl.: DEVITO, 2003; FLETCHER, 2004; GERMAN, GRONBECK, EHNINGER und MONROE, 2004; HILLMAN, 1999; LUCAS, 2001; PERLMAN, 1998).

3. Syllabus

Aus diesen Vorüberlegungen ergibt sich der Syllabus des Salzburger Rhetorik-Trainings, der aus vier aufeinander aufbauenden Stufen besteht:



Diese Stufen bestehen aus folgenden Bestandteilen:

1. Training der verbalen Komponente,
2. Training der paraverbalen und der nonverbalen Komponente,
3. Training temperamentvollen Redens,
4. Förderung von Authentizität und Natürlichkeit.

Im Folgenden werden diese Stufen ausführlich erläutert.

3.1 Stufe 1: Training der verbalen Komponente

3.1.1 Ziele

Das erste Lehrziel besteht darin, die Studierenden so weit zu bringen, dass sie eine Rede mit ausreichend hoher Qualität der verbalen Komponente halten können. Die paraverbale und die nonverbale Komponenten werden dabei bewusst ignoriert. Außerdem wird weitgehend auf Visualisierung verzichtet. Wie weiter oben bereits angeführt, steht innerhalb des Verbales die inhaltliche Verständlichkeit im Vordergrund. Sie besteht aus folgenden Komponenten:

1. Makrostruktur,
2. Mikrostruktur und
3. verständliche Sprache

Bei der *Makrostruktur* geht es erstens um den richtigen Aufbau einer Rede (zu den klassischen *partes orationis* vgl. LAUSBERG, 1990, 148 f.), die man dem heute dominierenden englischen Sprachgebrauch folgend als *Introduction*, *Body* und *Conclusion* (vgl. LUCAS, 2001, 191 ff.) bezeichnet³. Diese drei Teile werden in allen Details betreffend ihre Funktion und Gestaltung behandelt. Zweitens ist der richtige Einsatz von *Internal Previews* und *Internal Summaries* zu erwähnen. Unter dem Begriff "*Internal Preview*" ist eine Vorschau auf die folgenden Redepunkte zu verstehen, unter "*Internal Summary*" ein Rückblick. Beides dient der Orientierung des Zuhörers, weil Verwirrung die Konzentration auf den Inhalt der Rede vermindert. Beim Reden ohne Visualisierung besteht die einzige Möglichkeit, dem Zuhörer zu verstehen zu geben, wo man sich gerade befindet, darin, darüber zu sprechen.

Der zweite Punkt innerhalb der Verständlichkeit, ist die *Mikrostruktur*, womit wir den Aufbau der Binnenteile der Rede meinen. Folgende Komponenten spielen dabei eine Rolle:

1. Informationsdosierung
2. Stringenz
3. Übergänge

Eines der schwierigsten Probleme jeglicher Kommunikation besteht in der richtigen *Dosierung der Information*. Zuviel Information pro Texteinheit überfordert das Publikum, das sich dann innerlich abwendet. Zu wenig Information erzeugt Langeweile und das Publikum fühlt sich nicht ernst genommen; auch das schadet dem Redner. In der Praxis findet man das Problem der Informationsüberfrachtung allerdings weitaus häufiger. Auch wenn man rein physikalisch nicht so schnell sprechen kann, wie ein anderer zuhören, so ist das vom Verstehen aus betrachtet genau umgekehrt: hier gleicht der Redner einem Koch, der ebenfalls mehr kochen kann, als selbst der beste Gast zu essen vermag. Genauso ist jeder Redner mühelos dazu im Stande, wesentlich mehr Information zu liefern, als das Publikum verarbeiten kann. Innerhalb der folgenden - alltagssprachlich formulierten - Typologie zeigt sich also der erste Rednertyp als der problematischste:

1. Kompressionsredner: dieser liefert zu viel Information pro Texteinheit und/oder "nackte" Information, also keine Erzählungen, Fälle, Beispiele und andere Verständlichmacher. Dieser Redestil wird Technikern und Juristen nachgesagt. Typisch dafür ist das Vortragen von Listen, Gesetzestexten oder von anderen reinen Daten.
2. "Leichtgewichts-Redner": darunter soll das genaue Gegenteil zum Kompressionsredner verstanden werden, also jemand, der zu wenig Informationen pro Texteinheit anbietet.

Stringenz bedeutet, dass die Gedankenführung auf jeder Ebene eine logische Struktur haben muss, die man durch die Verwendung von Aufzählungen noch unterstreichen kann (sofern sie nicht mehr als fünf Punkte enthalten). Hier lassen sich folgende negative Rednertypen benennen:

1. Schwafler: dieser kennzeichnet sich durch eine verschwommene Struktur bzw. dadurch, dass er eine grundsätzlich klare Struktur nicht einhält, sondern davon abschweift.
2. Chaotiker: dieser Rednertyp zeigt überhaupt keine Struktur, nicht einmal eine verschwommene.

Ferner ist auf eine gute Gestaltung der *Übergänge* ("*transitions*") zwischen den einzelnen kleineren und größeren Teilen der Rede zu achten. Ein Schwachpunkt vieler Reden besteht nämlich darin, dass der Redner nicht deutlich macht, wann er von einem Punkt zum nächsten wechselt. Damit verliert das Publikum relativ schnell die Orientierung, die es behalten würde, wenn man Übergänge durch Formulierungen wie beispielsweise "... so viel damit zu A, wenden wir uns nun dem Aspekt B zu ..." kennzeichnet.

Als letztes soll die inhaltliche *Verständlichkeit der Sprache* erwähnt werden. Dazu existiert der mittlerweile klassische Ansatz des "Hamburger Verständlichkeitsquadrats" (vgl. LANGER,

SCHULZ VON THUN und TAUSCH, 1987), das sich in manchen Bereichen mit unserer Systematik deckt. Aus der Literatur (EBEL und BLIEFERT, 2003; SCHMUCK, 2002; WACHTEL, 2000a; WACHTEL, 2000b) haben wir folgende Regeln übernommen:

1. Überflüssiges weglassen,
2. starke Verben statt Nominalstil,
3. Aktiv statt Passiv,
4. möglichst konkret werden (besser Namen als Gattungsbezeichnungen),
5. keine unnötigen Fremdwörter,
6. eher kurze statt lange Sätze (ein Satz, eine Idee),
7. Schachtelsätze möglichst vermeiden.

3.1.2 Methoden

Der Einstieg in die Lehrveranstaltung dauert eine Lehrinheit lang und beinhaltet klassische Aufwärmübungen (vgl. KALNINS und RÖSCHMANN, 2001; KÖNIG, 2002; RABENSTEIN, REICHEL und THANHOFFER, 1998) bzw. Kennenlernspiele, so wie Partnerinterviews oder motorische Übungen. Im Anschluss daran werden die Teilnehmer - ganz klassisch - gebeten, eine Flippchartpräsentation über ihre Person, über ihre Erwartungen an den Kurs und über ein konkretes persönliches Erlebnis mit Bezug zur Rhetorik zu halten. Video-Training kommt in der ersten Stufe nicht zum Einsatz. In der nächsten Lehrinheit steht zunächst ein kurzer Lehrvortrag auf dem Programm, der sich mit den bereits genannten Grundzügen der verbalen Komponente beschäftigt. Dann werden folgende Übungen durchgeführt:

- *Drei-Minuten-Kurzreden mit Rednerpult, kurzem Gruppenfeedback und ohne Video:* diese sind in der Regel als Persuasionsreden zu halten, da die Erfahrung gemacht wurde, dass dies am Anfang leichter fällt.
- *Mindmapping:* Zur Übung der Makrostruktur haben die Studierenden außerdem ein Mindmap über ihre Rede zu zeichnen.
- *Liebe-Großmutter-Übung:* Bei dieser Übung müssen die Studierenden ihr Redethema einer fiktiven Großmutter mitteilen, und zwar so, dass diese es auch verstehen kann. Damit wird eine verständliche Sprache trainiert.
- *Drei-Minuten-Kurzreden mit Direktfeedback in Coaching-Teams (ohne Video):* diese bisher noch nicht eingesetzte Übung besteht darin, dass die Studierenden in Kleingruppen einen Teilnehmer so lange trainieren sollen, bis dessen Rede von allen verstanden werden kann. Dies ist sowohl als Übung innerhalb der Stunde als auch als Hausübung möglich. Zum Begriff des Direktfeedback siehe Punkt 3.2.2.

3.2 Stufe 2: Training der paraverbalen und der nonverbalen Komponente

3.2.1 Ziele

Sobald die Studierenden das Lernziel der ersten Stufe in einem befriedigenden Ausmaß erreicht haben, kann mit der Integration der *paraverbalen* und der *nonverbalen* Komponente, also dem "richtigen" Sprechen und der "richtigen" Körpersprache begonnen werden.

Im Bereich des *Paraverbalen* sollen die Studierenden folgende zwei Fähigkeiten erwerben:

1. Beherrschen der gehobenen Umgangssprache,
2. Beherrschen der idealtypischen paraverbalen Neutralstellung (vgl. KREUZBAUER und

Die korrekte Aussprache des Deutschen wird Standardaussprache genannt und ist im Band 6 der Reihe "Der Duden in 12 Bänden", dem Aussprachewörterbuch (DUDEN REDAKTION und MANGOLD, 2000), normiert. Ihr Erwerb ist gerade für Österreicher mit einem gewissen Aufwand verbunden und deshalb als Ziel innerhalb dieses Rhetorik-Kurses unrealistisch. Es reicht, wenn die Studierenden ein vernünftiges Mittelding zwischen ihrer gewohnten Umgangssprache und der Standardaussprache erreichen, das man im Allgemeinen *gehobene Umgangssprache* nennt (vgl. dazu auch AMON, 2002, 129 f.). Im Rahmen eines Public-Speaking-Trainings kann aber auch darauf nur insoweit eingegangen werden, als man versucht das Bewusstsein für die Wichtigkeit einer guten Aussprache zu schaffen und im Bedarfsfall ein weiterführendes Sprechtraining (als Literatur vgl. AMON, 2002; BALSER-EBERLE, 1998; COBLENZER, 1994; COBLENZER und MUHAR, 2002; HEY, 2000; ROSSIÉ, 2002) empfiehlt (das im Rahmen eines anderen Kurses innerhalb des Salzburger Rhetorikprogramms angeboten wird).

Dem Begriff der *idealtypischen paraverbalen Neutralstellung* liegt die Idee zugrunde, dass in diesem Stadium eine möglichst unauffällige, "normale" Sprechweise angestrebt werden sollte. Idealtypisch ist das deshalb, weil es sich hierbei, wie auch bei Grammatik und Orthografie, um eine (Sprach-)Norm handelt und nicht um tatsächlich beobachtetes Sprechverhalten. Abweichungen von dieser idealtypischen Normalität werden unserer Erfahrung nach vom Publikum aber überwiegend negativ bewertet (explizit zur Abweichung von der natürlichen Stimmlage vgl. auch ECKERT und LAVER, 1994, 162) und lenken die Konzentration vom Inhalt ab. Die Erfahrung in unseren Kursen führte außerdem zu der Vermutung, dass Menschen paraverbale Normalität am Maßstab ihres alltäglichen Erlebens messen, das im privaten und beruflichen *nicht*-öffentlichen Sprechen liegt. Diese Hypothese besagt, dass viele Menschen die typischen Ausprägungsmuster innerhalb der paraverbalen Komponente, die sie tagtäglich erleben - bewusst oder unbewusst - als Normalität ansehen. Will man beim öffentlichen Sprechen also paraverbale Neutralität bzw. Normalität erreichen, so muss es dem alltäglichen Sprechen möglichst weitgehend angenähert werden. Das bedeutet vor allem:

1. nicht zu schnelles Tempo und die Setzung von Pausen,
2. ausgeprägte Sprachmelodie: Variantenreichtum in Bezug auf die suprasegmentalen Dimensionen Tonhöhenverlauf, Lautstärken-Dynamik und Tempik,
3. guter Sprechfluss,
4. möglichst gute paraverbale Verständlichkeit: eine Kombination aus klarer und korrekter Artikulation, einem guten Sprechfluss und einem guten Sprachniveau,
5. richtiges Hervorheben wichtiger Sprechtextpassagen (zu diesen Begriffen vgl. KREUZBAUER und MADELLA-MELLA, 2004, 6 ff.).

Leider ist dieses Ideal alles andere als leicht zu erreichen, da gerade diese Faktoren von der allgegenwärtigen Sprechangst negativ beeinflusst werden. In diesem Stadium muss deshalb versucht werden, die Sprechangst auf ein erträgliches Niveau abzusenken. Das bereitet allerdings kaum Probleme, da sich die Studierenden in diesem Kursstadium schon so gut kennen, dass das Lampenfieber nur mehr wenig zu merken ist.

Zur *nonverbalen Komponente*, also der Körpersprache, gehören der Blickkontakt, die Mimik, die Gestik, die Gesamtkörperbewegung und die Bewegung im Raum. Die Körpersprache ist beim öffentlichen Sprechen, wie bereits ausgeführt wurde, in der Regel bei weitem nicht so wichtig und problematisch, wie sie allgemein dargestellt wird. Hier sollen folgende Fähigkeiten erworben werden:

1. Beherrschen einer individuellen, natürlich wirkenden Grundstellung,
2. Vermeidung der klassischen Anfängerfehler.

Nonverbale Kommunikation ist ein Thema, an dem die meisten Studierenden äußerst

interessiert sind. Häufige Fragen lauten deshalb "Wohin mit den Händen?", "Wie stehe ich richtig?" usw. Weil Körpersprache eine sehr individuelle Komponente besitzt, werden keine speziellen Bewegungsabläufe und Gesten eintrainiert. Bewährt haben sich aber zwei Grundprinzipien, nämlich Harmonie und Natürlichkeit. Das heißt, dass wir eine unauffällige, "natürlich wirkende" Bewegung anstreben, die den normalen, alltäglichen Körperbewegungen einer Person möglichst nahe kommt. Viele Studierende verlangen aber nach noch konkreteren Hinweisen, weshalb der Begriff der rhetorischen *Grundstellung* entwickelt wurde. Damit ist eine bestimmte Art von körpersprachlicher Neutralstellung gemeint, die man zu Beginn einer Rede einnehmen sollte und aus der sich in weiterer Folge eine ansprechende Gestik entwickeln lässt. Im Wesentlichen handelt es sich dabei um den allgemein empfohlenen festen, symmetrischen Stand mit gleichmäßiger Belastung beider Beine und einer geschlossenen Haltung der Hände vor dem Bauch.

Zweitens sollen die Studierenden bei dieser Stufe lernen, *die klassischen nonverbalen Anfängerfehler zu vermeiden*:

1. kein Blickkontakt,
2. Verspannung bzw. Erstarrung der gesamten Körpermuskulatur oder von Teilbereichen, insb. starre Mimik,
3. hektische Gestik,
4. Zappeln mit Armen oder Beinen,
5. Synchronisation von Sprechrhythmus und Gestik,
6. Instabile Körperhaltung, insb. Wackeln oder Kreisen der Hüfte,
7. Bewegungstereotypen und fehlende körpersprachliche Variation: das Wiederholen der immer gleichen Bewegungsabläufe.

3.2.2 Methoden

Zur Verbesserung der paraverbalen und nonverbalen Komponente stehen zwei Methoden zur Verfügung:

1. klassisches Videofeedbacktraining,
2. Komponententraining mit Direktfeedback.

Mit klassischem Videofeedbacktraining kann man die paraverbale und die nonverbale Komponente gleichzeitig trainieren. Pro Studierenden nehmen wir dabei mindestens zwei Drei-Minuten-Kurzreden auf und analysieren sie. Die erste wird im persönlichen Gespräch mit dem Trainer besprochen, die zweite unterliegt dem Feedback durch die ganze Gruppe. Das bedeutet natürlich, dass die Studierenden zu diesem Zeitpunkt bereits mit richtigem Feedbackgeben und -nehmen vertraut sein müssen. In der Praxis stellt sich dabei häufig das Problem von zu positivem und/oder substanzlosem Feedback. Aus diesem Grunde ist es Pflicht, dass jedes Feedback immer sowohl mindestens einen positiven also auch einen negativen Punkt beinhalten muss, die wir als "Haben" und "Sollen" bezeichnen.

Im Anschluss an die zweite Drei-Minuten-Kurzrede werden die paraverbalen und nonverbalen Grundbausteine mit der Methode des *Komponententrainings mit Direktfeedback* geübt. Unter Komponententraining verstehen wir das Üben isolierter paraverbalen und nonverbaler Bestandteile. Direktfeedback meint die unmittelbare Intervention (des Trainers oder der Teilnehmer) innerhalb einer Kurzrede. Man kann diese also jederzeit unterbrechen, um Verbesserungen vorzuschlagen. Diese Methode, die sich sowohl in Kleingruppe wie auch im Plenum einsetzen lässt, wird unseres Wissens im Rhetorik-Training üblicherweise nur wenig verwendet. Häufigen Einsatz findet sie hingegen im Schauspieltraining. Die Studierenden empfinden sie in der Regel als anstrengend. Ihr Einsatz rechtfertigt sich aber durch die Fortschritte, die man damit (und nur damit) erzielen kann. Während Videotraining nämlich vor allem ein Analyse-, aber kein Trainingsinstrument ist, bieten Komponententraining und

Direktfeedback die Möglichkeit, einzelne Bestandteile isoliert zu üben.

Exemplarisch soll diese Methode an einer Übung geschildert werden, mit der die Tempik trainiert wird. Diese Übung ist für Dreier- oder Vierergruppen gedacht und besteht aus drei Teilen. Der erste Teil ist die von uns so genannte Tempopyramide. Dabei muss jede/r Studierende einen beliebigen Satz immer langsamer sprechen, und zwar so lange, bis die anderen Gruppenmitglieder bestätigen, dass sich das Tempo wirklich verändert hat (was manchen sehr schwer fällt). Der zweite Teil besteht aus der "Hase-Schnecke-Übung", die eigens für diesen Einsatz entwickelt wurde. Zuerst malen die Studierenden einen Hasen und eine Schnecke auf eine Moderationskarte. Einer der Studierenden beginnt daraufhin mit einer Rede und die Zuhörer geben Rückmeldung: Wenn jemand glaubt, dass das Sprechtempo zu langsam ist, hält er die Schnecke hoch, wenn er glaubt, es sei zu hoch, den Hasen. Der Redner muss dann sein Tempo anpassen. Er spricht so lange, bis entweder keine Karten mehr hochgehalten werden oder sich Hasen und Schnecken die Waage halten. Im dritten Teil können sich die Zuhörer zusätzlich auch noch Pausen wünschen, wann immer sie wollen.

3.3 Stufe 3: Training temperamentvollen Redens

3.3.1 Ziele

In diesem Stadium sollten die meisten Studierenden in der Lage sein, eine Rede zu halten, bei der die verbale, die paraverbale und die nonverbale Komponente in einem befriedigenden Ausmaß ausgeprägt sind. Das heißt, sie sollten verständlich und unterhaltend reden können, ohne auffällige Fehler zu machen. Damit wären alle Basis- und die meisten Leistungsanforderungen an eine Rede bereits erfüllt. Nun muss das Reden so weit perfektioniert werden, dass es dem Publikum möglichst lange im Gedächtnis bleibt. Das größte Hindernis ist dabei die Zaghaftheit, mit der viele Studierende zu Werke gehen. In erster Linie müssen sie folglich mehr rednerisches Temperament entwickeln. Das ist vor allem deshalb wichtig, weil wir bei den bisherigen Trainings die Erfahrung machen mussten, dass eine temperamentvoll vorgetragene Rede nicht nur emotionell positiver beurteilt (vgl. ECKERT und LAVER, 1994, 165), sondern auch *inhaltlich besser verstanden* wird.

Worin finden wir nun aber die genauen Merkmale temperamentvollen Redens? Analytisch lässt sich dieses Phänomen nur schwer erfassen. Wir verfügen auch noch über keine wissenschaftlich gesicherten Erkenntnisse. Um aber einen ersten Eindruck davon zu gewinnen, worum es geht, möge man sich die bekannte *Rip-it-out*-Rede von Robin Williams als John Keating im Film "Death Poets Society" aus dem Jahre 1989 (abgedruckt bei HUGHES und PHILLIPS, 2000, 188 ff.) vergegenwärtigen. Im Allgemeinen meint man mit temperamentvollem Reden eine engagierte, "mutige" Sprech- und Bewegungsweise, was auch als "aus sich herausgehen" bezeichnet wird. Auf Grund der Erfahrung lässt sich die Vermutung aussprechen, dass folgende Merkmale notwendig sind:

1. *Verbal* geht es beispielsweise um das direkte Ansprechen des Publikums.
2. *Paraverbal* sind folgende Faktoren kennzeichnend: klare Artikulation, ausgeprägte Sprachmelodie und Lautstärken-Dynamik; akzentuierte Rhythmik und normales bis höheres Sprachtempo. Dazu kommen ein guter Sprechfluss und ein voller Stimmklang.
3. *Nonverbal* sind ein deutlicher Blickkontakt, freundliche und deutliche Mimik sowie eine deutliche und dynamische Gestik essentiell.

3.3.2 Methoden

Zum Training temperamentvollen Redens werden folgende Methoden verwendet:

1. Improvisationsübungen,
2. Komponententraining mit Direktfeedback.

Eine wichtige Übung zum Temperamenttraining, die teilweise auch dazu dient, das Bewegungsrepertoire zu erweitern, stammt aus dem Training für das Improvisationstheater, Sie wurde von uns aber für die Zwecke des Rhetorik-Trainings adaptiert. Jeder Studierende muss dabei einen Satz in vier emotionalen bzw. charakterlichen Modi sprechen, nämlich "schüchtern", "freundlich", "wütend" und "überheblich/distanziert". In einer daran anschließenden Reflexionsrunde analysieren wir, durch welche paraverbalen und nonverbalen Signale man normalerweise versucht, diese Modi darzustellen. Dann wird erörtert, wie diese Signale mit temperamentvoller Rhetorik zusammenhängen und daraus ein Bündel von Signalen erarbeitet, die die meisten Menschen üblicherweise mit Temperament verbinden. Dies fördert nicht nur den Mut zu einer offeneren Körpersprache, sondern es schafft auch das Bewusstsein für die Bedeutung des Temperaments.

Als weitere Trainingsmethode eignet sich auch hier das *Komponententraining mit Direktfeedback*, so wie es unter Punkt 3.2.2 bereits beschrieben wurde. Eine Person hält eine Rede und die anderen zeigen mittels Moderationskarten an, ob sie mit dem Ausmaß an Ausdruck zufrieden sind oder nicht. Damit wird geübt, das richtige Ausmaß an temperamentvollem Ausdruck zu finden.

3.4 Stufe 4: Förderung von Authentizität und Natürlichkeit

3.4.1 Ziele

Das hier beschriebene Rhetorik-Training kennzeichnet sich durch einen sehr technischen Zuschnitt, der auf die in vielen Trainings üblichen psychotherapeutischen Versatzstücke wie NLP, Transaktionsanalyse usw. (vgl. KLEIN, 2001) verzichtet. Ganz bewusst wird hingegen großer Wert auf das Erlernen der Basistechniken gelegt. Das folgt der Idee, dass Rhetorik im Anfangsstadium nicht eine Frage vieler gleich richtiger Alternativen ist, sondern eine Frage von "richtig" und "falsch". Darin liegt natürlich die Gefahr, die individuelle Komponente zu kurz kommen zu lassen. Hier ist nun gegenzusteuern, wobei dies ganz bewusst erst in einem Stadium erfolgt, in dem die Grundtechniken bereits größtenteils beherrscht werden. In der 4. Stufe sollen die Studierenden also eine eigene rhetorische Handschrift entwickeln. Sie sollen also ihre Authentizität und Natürlichkeit wieder hervor holen, die durch die Konzentration auf das Erlernen der Grundtechniken möglicherweise etwas ins Hintertreffen gerieten.

3.4.2 Methoden

Dies verlangt allerdings keine speziellen didaktischer Methoden, sondern ist eine Frage der Übung. Aus diesem Grunde stehen am Ende des Trainings noch einmal ein paar Stunden Videofeedbacktraining auf dem Programm. Dieses findet in Form eines Wettbewerbs statt, bei dem versucht wird, ein möglichst realistisches Szenario zu gestalten. Als solches wird beispielsweise eine Präsentation auf einem Symposium nachgespielt. Der realistische Charakter wird dadurch unterstrichen, dass formelle Kleidung und die Anrede mit "Sie" verlangt wird. Wenn möglich versuchen wir auch, für diesen Wettbewerb nicht den üblichen Seminarraum, sondern einen anderen Ort zu verwenden. Das Trainer-Feedback bezieht sich dabei stärker als bisher auf die Individualität der Studierenden.

Dazu kommt das Bemühen, den Studierenden ausreichend Gelegenheit zum Training außerhalb der Lehrveranstaltung zu geben. Dafür wurde im Dezember 2002 ein Debattierclub gegründet (www.rhetorik.sbg.ac.at/debattierclub/home.htm), der regelmäßig Debatten im

4. Zusammenfassung

Öffentliches Reden ist keine ausschließliche Frage des Talents, sondern eine Kompetenz, die von den meisten Menschen erlernt werden kann. Ein möglicher Weg dazu wurde in diesem Beitrag dargestellt. Er basiert auf bestimmten Grundannahmen und verfolgt bestimmte globale und konkrete Ziele. In das beschriebene Lehrveranstaltungsdesign floss die Erfahrung aus mehreren Jahren Rhetorik-Training ein, was auch zu der - durchaus unüblichen - starken Betonung der verbalen Komponente und die Einteilung in die beschriebenen vier Stufen führte. Diese Stufen waren: (1) Training der verbalen Komponente, (2) Training der paraverbalen und der nonverbalen Komponente, (3) Training temperamentvollen Redens, (4) Förderung von Authentizität und Natürlichkeit. Obwohl für alle Stufen viele eigene Lehrmethoden entwickelt wurden, geht die Suche nach geeigneten Inhalten und Übungen natürlich weiter. Der Autor freut sich deshalb über jede Anregung und Kritik, die man ihm gerne jederzeit per E-Mail an Diese E-Mail-Adresse ist gegen Spam-Bots geschützt, Sie müssen Javascript aktivieren, damit Sie es sehen können zusenden kann.

5. Literatur

AMON, I.: 2002, *Die Macht der Stimme: Persönlichkeit durch Klang, Volumen und Dynamik*. Carl Ueberreuter, Frankfurt am Main et al.

BAILLOM, F., TSCHERNER, D., HINTERHUBER, H. und MATZLER, K.: 1998, 'Durch strikte Kundennähe Kunden begeistern.' *Harvard Business Manager*, 47-56; zitiert nach der Online-Version auf <http://www.imp.at> (Zugriff am 30.5.2004)

BALSER-EBERLE, V.: 1998, *Sprechtechnisches Übungsbuch*. 26. Aufl., ÖBV Pädagogischer Verlag, Wien.

BEEBE, S. A., MOTTET, T. P. und ROACH, K. D.: 2004, *Training and Development: Enhancing Communication and Leadership Skills*. Allyn and Bacon, Boston, MA.

BERGMANN, R.: 2002. 'Rhetorikratgeber aus linguistischer Sicht: Annäherungsversuch an eine Ungeliebte', in G. BRÜNNER, R. FIEHLER und W. KINDT (Hrsg.), *Angewandte Diskursforschung: Methoden und Anwendungsbereiche*, Bd. 2, Verlag für Gesprächsforschung, Radolfzell, 226-246.

BIGGS, J.: 2003, *Teaching for Quality Learning at University*. 2. Aufl., The Society for Research into Higher Education & Open University Press, London.

BIRKENBIHL, V. F.: 1998, *Rhetorik: Redetraining für jeden Anlass*. 4. Aufl., Urania Verlag, Berlin.

BRAUN, R.: 2003, *Die Macht der Rhetorik: Besser reden, mehr erreichen*. Piper, München et al.

BREDEMEIER, K.: 2000, *Provokative Rhetorik? Schlagfertigkeit!* Mosaik bei Goldmann, Freiburg/Br.

COBLENZER, H.: 1994, *Erfolgreich sprechen: Fehler - und wie man sie vermeidet: Ein Kursus mit Kassetten*. 3. Aufl., ÖBV Pädagogischer Verlag, Wien.

COBLENZER, H. und MUHAR, F.: 2002, *Atem und Stimme: Anleitung zum guten Sprechen*. 19. Aufl., ÖBV & HTP, Wien.

DEVITO, J. A.: 2003, *The Essential Elements of Public Speaking*. Allyn and Bacon, Boston et al.

DUDEN REDAKTION und HUTH, S. A., eds.: 2003, *Reden halten - leicht gemacht: Ein Ratgeber*. Mannheim et al.: Dudenverlag.

DUDEN REDAKTION und MANGOLD, M., eds.: 2000, *Aussprachewörterbuch: Wörterbuch der deutschen Standardausprache*. 4. Aufl., Bd. 6. des Duden in 12 Bänden. Duden Verlag, Mannheim et al.

EBEL, H. F. und BLIEFERT, C.: 2003, *Diplom- und Doktorarbeit: Anleitungen für den naturwissenschaftlich-technischen Nachwuchs*. 3. Aufl., WILEY-VCH, Weinheim.

ECKERT, H. und LAVER, J.: 1994, *Menschen und ihre Stimmen: Aspekte der vokalen Kommunikation*. Beltz, Psychologie-Verlags-Union, Weinheim.

FLETCHER, L.: 2004, *How to Design & Deliver Speeches*. 8. Aufl., Pearson/Allyn and Bacon, Boston et al.

GARVER, E.: 2001, 'Science and Teaching Reasoning.' *Argumentation* 15, 1-7.

GERMAN, K. M., GRONBECK, B. E., EHNINGER, D. und MONROE, A. H.: 2004, *Principles of Public Speaking*. 15. Aufl., Pearson, Boston et al.

GREGORY, M.: 2000, 'Critical Thinking & Learning.' *Informal Logic (Teaching Supplement)* 20, 16-19.

HÄGG, G.: 2003, *Die Kunst überzeugend zu reden: 44 kleine Lektionen in praktischer Rhetorik*. 2. Aufl., Trans. S. DAHMANN. C. H. Beck, München.

HERRMANN, P.: 1991, *Reden wie ein Profi: Rhetorik für den Alltag*. Goldmann Verlag, München.

HEY, J.: 2000, *Die Kunst des Sprechens*. 50. Aufl., Studienbuch Musik. Schott, Mainz et al.

HILLMAN, R.: 1999, *Delivering Dynamic Presentations: Using Your Voice and Body for Impact*. Allyn and Bacon, Boston et al.

HOPPMANN, M. und REX, B. (Hrsg.): 2003, *Handbuch der Offenen Parlamentarischen Debatte*. 2. Aufl., Göttingen: Cuvillier Verlag.

HUGHES, D. und PHILLIPS, B.: 2000, *The Oxford Union Guide to Successful Public Speaking: The Definitive Guide from the Definitive Authority*. Virgin Publishing, London.

KALNINS, M. und RÖSCHMANN, D.: 2001, *Icebreaker: Wege bahnen für Lernprozesse: Ein Logbuch für Trainer*. 2. Aufl., Windmühle, Hamburg.

KLEIN, S.: 2001, *Trainingstools: 19 Methoden aus der Psychotherapie für die Anwendung im Training: Ein Nachschlagewerk für Trainer und Personalentwickler*. Gabal, Offenbach.

KOLMER, L. und ROB-SANTER, C.: 2002, *Studienbuch Rhetorik*. Schöningh, Paderborn.

KÖNIG, S.: 2002, *Warming-up in Seminar und Training: Übungen und Projekte zur Unterstützung von Lernprozessen*. Beltz Verlag, Weinheim et al.

KREUZBAUER, G. und MADELLA-MELLA, B.: 2004. 'Die paraverbale Komponenten in der Praxis des Rhetoriktrainings', in *RhetOn: Onlinezeitschrift für Rhetorik und Wissenstransfer* (<http://www.rheton.sbg.ac.at/articles/01.04/kreuzbauer.pdf>) 1, 1-17.

LANGER, I., SCHULZ VON THUN, F. und TAUSCH, R.: 1987, *Sich verständlich ausdrücken*. 3. Aufl., Ernst Reinhardt Verlag, München.

LAUSBERG, H.: 1990, *Handbuch der literarischen Rhetorik: Eine Grundlegung der Literaturwissenschaft*. 3. Aufl., Franz Steiner, Stuttgart.

LUCAS, S. E.: 2001, *The Art of Public Speaking*. 7. Aufl., McGraw Hill, Boston et al.

MENTZEL, W.: 2000, *Rhetorik: Frei und überzeugend sprechen*. 2. Aufl., Haufe Verlag, Freiburg/Br.

NÖLLKE, C.: 2000, *Präsentieren*. Haufe Verlag, Freiburg/Br.

PERLMAN, A. M.: 1998, *Writing Great speeches: Professional Techniques You Can Use*. Allyn and Bacon, Boston et al.

PÖHM, M.: 2002, *Vergessen Sie alles über Rhetorik. Mitreißend reden - ein sprachliches Feuerwerk in Bildern*. 2. Aufl., MVG-Verlag, Landsberg et al.

RABENSTEIN, R., REICHEL, R. und THANHOFFER, M.: 1998, *Anfangen*. 9. Aufl., Das Methoden-Set: 5 Bücher für Referenten und Seminarleiterinnen 1, Ökotopia, Wien.

ROHNER, E.: 2000, *Taschenbuch Rhetorik*. Sauer-Verlag, Heidelberg.

ROSSIÉ, M.: 2002, *Sprechertraining: Texte präsentieren in Radio, Fernsehen und vor Publikum*. 2. Aufl., List Verlag, München.

SCHMUCK, M.: 2002, *Deutsch für Juristen: Vom Schwulst zur klaren Formulierung*. Verlag Dr. Otto Schmidt, Köln.

THURNHER, I.: 2003, *So reden Sie sich zum Erfolg*. ecowin Verlag, Salzburg.

TUSCHE, W.: 2001, *Reden und Überzeugen: Rhetorik im Alltag*. 5. Aufl., Bund-Verlag, Frankfurt am Main.

UEDING, G. und STEINBRINK, B.: 1994, *Grundriss der Rhetorik: Geschichte, Technik, Methode*. 3. Aufl., J.B. Metzler, Stuttgart et al.

WACHTEL, S.: 2000a, *Schreiben fürs Hören: Trainingstexte, Regeln und Methoden*. 2. Aufl., UVK Medien, Konstanz.

WACHTEL, S.: 2000b, *Sprechen und Moderieren in Hörfunk und Fernsehen*. 4. Aufl., UVK Medien, Konstanz.

WALTON, D. N.: 2000, 'Problems and Useful Techniques: My Experiences in Teaching Courses in Argumentation, Informal Logic and Critical Thinking.' *Informal Logic (Teaching Supplement)* 20, 35-39.

Angaben zum Autor:

Günther Kreuzbauer, Studium der Rechtswissenschaft, Geschichte und Philosophie an der Universität Salzburg; Studium der Statistik an der Universität Essex. Universitätsassistent am

Fachbereich Sozial- und Wirtschaftswissenschaften, Universität Salzburg; Churfürststr. 1, 5020 Salzburg; Diese E-Mail-Adresse ist gegen Spam-Bots geschützt, Sie müssen Javascript aktivieren, damit Sie es sehen können

Zitiervorschlag:

Kreuzbauer, Günther: Universitäres Rhetorik-Training: Grundsätze, Ziele und Methoden, in: RhetOn. Online Zeitschrift für Rhetorik & Wissenstransfer 2/2004 (www-Datei: <http://www.rheton.sbg.ac.at/?page=articles§ion=02.04&article=kreuzbauer>, [Datum des Abrufs]).

[1] Der Autor ist sich der Wichtigkeit geschlechtsneutraler Formulierungen sehr bewusst. Wenn in diesem Text trotzdem auf die Anführung weiblicher grammatikalischer Formen verzichtet wird, so beruht das deshalb auf keiner wie immer gearteten Wertung, sondern ist lediglich als Zugeständnis an bessere Lesbarkeit zu verstehen.

[2] Man mag an dieser Stelle zwar einwenden, dass gerade die gekonnte Nichterfüllung von Anforderungen für wirkungsvolles Reden essentiell ist. Im Rahmen eines rhetorischen Anfängertrainings hat das jedoch keinen Platz.

[3] Weil die entsprechenden deutschsprachigen Begriffe in der Regel entweder trivial klingen oder gar nicht existieren, hat sich die Verwendung der lateinischen und englischen Begriffe bewährt.