

# Inhalt

<b>Vorwort</b>	<b>9</b>
<b>1 Einführung</b>	<b>11</b>
1.1 Was heißt Rhetorik?	11
1.2 Was sind rhetorische Werkzeuge?	12
1.3 Bedeutung fürs Studium	14
<b>2 Rhetorische Anforderungen im Studium</b>	<b>16</b>
2.1 Referate verständlich und interessant gestalten	16
2.1.1 Ein systematischer Aufbau sorgt für Orientierung	17
2.1.2 Die wichtigsten Tools für die Redesituation garantieren einen überzeugenden Auftritt	21
2.1.3 Die souveräne Reaktion auf kritische Fragen unterstützt den positiven Gesamteindruck	24
2.2 Präsentationen nutzen Visualisierungen	26
2.2.1 Aufbau und Gestaltung von Folien/Slides dienen der Verständlichkeit	29
2.2.2 Mündlicher Vortrag und Folien/Slides ergänzen sich	36
2.2.3 Kleine Stolpersteine rechtzeitig aus dem Weg räumen	40
2.3 Statements und Informationen überzeugend formulieren	42
2.3.1 Informationen verständlich aufbereiten	42
2.3.2 Statements spiegeln die Meinungen wider	44
2.3.3 Emotionale Beteiligung erzeugt Spannung	47
2.4 Gespräche und Diskussionen aktiv mitgestalten	48
2.4.1 Präsent sein in Gesprächen und Diskussionen	48
2.4.2 Gesprächen und Meetings effektiv moderieren	50
2.4.3 Die Gesprächsleitung steuert und visualisiert die Besprechung	54
2.5 Konflikte erkennen und lösen	60
2.5.1 Die Ursachen von Konflikten liegen auf verschiedenen Ebenen	60
2.5.2 Konfliktgespräche intensiv vorbereiten	63
2.5.3 Konfliktgespräche konstruktiv führen	65
2.6 Feedbackgespräche sind wertvoll für die eigene Weiterentwicklung	69
2.6.1 Feedback der Dozierenden – Klarheit über die Erwartungen gewinnen	70
2.6.2 Feedbackgespräche zielorientiert aufbauen	71
2.6.3 Feedbackgespräche effektiv nutzen	74

2.7	Mündliche Prüfungen aktiv mitgestalten	76
2.7.1	Sich erfolgreich auf mündliche Prüfungen vorbereiten	77
2.7.2	Antworten in mündlichen Prüfungen optimieren	79
2.7.3	Die Verteidigung wissenschaftlicher Arbeiten konzipieren	84
<b>3</b>	<b>Rhetorische Werkzeuge</b>	<b>88</b>
3.1	Kommunikationsmodelle zeigen die verschiedenen Ebenen der Kommunikation	88
3.1.1	Die Vier Seiten einer Nachricht nach Friedemann Schulz von Thun	89
3.1.2	Die Axiome der zwischenmenschlichen Kommunikation nach Paul Watzlawick	90
3.1.3	Die Transaktionsanalyse nach Eric Berne	92
3.1.4	Themenzentrierte Interaktion nach Ruth Cohn	95
3.2	Auftreten und Körperausdruck bestimmen den optischen Eindruck	99
3.2.1	Gestik unterstützt den Vortrag	100
3.2.2	Blickkontakt und Mimik schaffen die Verbindung zu den Zuhörenden	101
3.2.3	Körperhaltung signalisiert Präsenz	103
3.3	„Der Ton macht die Musik“ – Stimme und Sprechweise als akustische Visitenkarte	105
3.3.1	Indifferenzlage als Ausdruck von Sicherheit und Kompetenz	105
3.3.2	Atmung ist Grundlage ökonomischer Stimmgebung	108
3.3.3	Intonation und Artikulation fördern die Verständlichkeit	109
3.4	Nervosität und Lampenfieber hemmen rhetorische Präsenz	114
3.4.1	Positive und negative Effekte von Nervosität	114
3.4.2	Die Ursachen von Nervosität/Lampenfieber sind vielfältig	116
3.4.3	Nervosität ist beherrschbar	117
3.5	Verständlichkeit ist Grundlage der Kommunikation	120
3.5.1	Struktur und Gliederung sind elementar	122
3.5.2	Die Einfachheit der Darstellung richtet sich nach den Zuhörenden	124
3.5.3	Storytelling erzeugt emotionale Beteiligung	127
3.6	Argumentation zeigt den Unterschied zwischen „Recht haben“ und „Recht bekommen“	132
3.6.1	Argumente und Argumentation folgen einem logischen Aufbau	132
3.6.2	Die Struktur von Argumentation schafft Transparenz	134
3.6.3	Die Wirksamkeit von Argumentation hängt vom Gegenüber ab	137
3.7	Fragetechniken und Paraphrasen: Wichtige Instrumente für gelingende Gespräche	145
3.7.1	Fragetechniken dienen zur gezielten Information	146
3.7.2	Paraphrasen – Mehr als Nachfragen	152
3.7.3	Zuhören – mehr als nur Hören	156

3.8	Tipps & Tricks für das Arbeiten im Online-Format	158
3.8.1	Körperausdruck vor der Kamera optimieren	159
3.8.2	Stimme und Sprechweise dem Medium anpassen	161
3.8.3	Referate und Präsentationen spannend gestalten	161
3.8.4	Online-Besprechungen moderieren	162
3.9	Interkulturelle Kommunikation	164
3.9.1	Präsentieren im interkulturellen Kontext	168
3.9.2	Moderieren im interkulturellen Kontext	169
3.9.3	Kritische Gespräche führen im interkulturellen Kontext	171
	<b>Nachwort</b>	<b>173</b>
	<b>Abbildungsverzeichnis</b>	<b>175</b>
	<b>Literaturverzeichnis</b>	<b>177</b>



# Vorwort

Dieses Buch richtet sich an Studierende aller Fachrichtungen. Denn unabhängig davon, ob Sie eine Präsentation halten, eine mündliche Prüfung ablegen oder Ihre Meinung im Gespräch vertreten: Wer rhetorisch sicher auftritt, hat einen klaren Vorteil.

Viele Firmen, Behörden, Gewerkschaften, politische oder kirchliche Institutionen bieten ihren Mitarbeitenden umfangreiche Weiterbildungsmöglichkeiten für Vortrags- und Gesprächssituationen an. Sie haben erkannt, dass fachliches Wissen und kommunikatives Know-how untrennbar zusammengehören. Ob als angehende Führungskräfte, in Teams, in Besprechungen, in Verhandlungen oder im Kontakt mit Kund:innen, immer ist Kommunikationsfähigkeit gefragt. Je besser Sie sich schon im Studium darauf vorbereitet haben, desto besser.

Rhetorik ist kein Talent, das man hat oder nicht hat, sondern eine Fähigkeit, die man lernen kann. Dieses Buch will Ihnen dabei ein Wegweiser sein, den studentischen – und später beruflichen – mündlichen Herausforderungen optimal gewachsen zu sein.

Rhetorisches Verhalten ist individuell sehr verschieden. Ziel des Buches ist es nicht, Ihnen uniformes Verhalten nahezubringen und darzulegen, was „richtig“ und „falsch“ ist. Im Gegenteil: Eine Vielfalt rhetorischer Fähigkeiten und Fertigkeiten versetzt Sie in die Lage, individuell zu reagieren und zu entscheiden, wie Sie sich genau in dieser Situation verhalten wollen. Erst die Kenntnis über die Wirkungsweise verschiedener mündlicher Instrumente gibt Ihnen die Möglichkeit, differenziert zu handeln.

Dabei gehen wir von einer kooperativen und wertschätzenden Grundhaltung aus. Andere argumentativ zu übervorteilen, sie bloßzustellen oder zu Handlungen zu überreden, die nicht ihren Vorstellungen entsprechen, nutzt – wenn überhaupt – nur kurzfristig. Mündliche Kommunikation hat das Ziel, sich über Sachverhalte auszutauschen, insbesondere aber auch, Beziehungen aufzubauen und zu pflegen. Nur wer die Interessen und die Gestimmtheit der anderen im Blick hat, kann dauerhaft erfolgreich kommunizieren.

Das Fach „Sprechwissenschaft“ befasst sich seit über 100 Jahren mit mündlicher Kommunikation: von physiologischen Aspekten der Atmung oder Stimmgebung über grundlegende Fragen, wie Kommunikation funktioniert, bis zum zentralen Bereich der Rhetorik. Die Sprechwissenschaft untersucht, wie rhetorische Prozesse möglichst konfliktfrei und allen Beteiligten angemessen gestaltet werden können.

Deshalb folgt die Struktur des Buches in einem ersten Teil zunächst komplexen Rede- und Gesprächssituationen, die im Studium auf Sie zukommen: Referate und Gruppengespräche genauso wie Moderationen oder Feedback. Der zweite Teil des Buches gibt Ihnen die praktischen Werkzeuge an die Hand, die zur erfolgreichen Bewältigung dieser kommunikativen Herausforderungen notwendig sind.

Modelle und Hintergrundwissen ermöglichen Ihnen, die Vielfalt rhetorischer Anforderungen im Studium noch besser zu verstehen. Viele konkrete Anwendungsvorschläge und Beispiele erleichtern die Umsetzung in die eigene individuelle Praxis.

# 1 Einführung

## 1.1 Was heißt Rhetorik?

Rhetorik wird häufig mit Redekunst übersetzt. Es hat jedoch weniger mit Kunst zu tun, wenn wir an die unzähligen Situationen denken, in denen wir uns im studentischen Alltag mündlich einbringen: in Referaten und Präsentationen, in Diskussionen und Gruppengesprächen oder in mündlichen Prüfungen. Hier ist es entscheidend, dass man

- eigene Meinungen verständlich übermittelt,
- Vorträge strukturiert und informativ darstellt,
- Präsentationen kompetent und überzeugend vorträgt,
- Diskussionen souverän leitet,
- konstruktives Feedback gibt und empfängt,
- Konflikte deeskaliert,
- zwischenmenschliche Beziehungen pflegt,
- ausgleichend und wertschätzend auf andere zugeht.

Rhetorik gliedert sich in „Reden *vor* anderen“ (Rederhetorik) und „Reden *mit* anderen“ (Gesprächsrhetorik). Der Erfolg im Studium hängt auch davon ab, wie man sich ausdrücken kann und welchen Eindruck Lehrende von der Person der:des Studierenden gewinnen. Das fachliche Know-how muss Hand in Hand gehen mit der situationsangemessenen Art, diese Inhalte darzustellen. Respektvoll und wertschätzend auf andere eingehen zu können ist dabei genauso wichtig wie ein kompetentes und überzeugendes Auftreten.

Für die Rederhetorik – die Gesprächsrhetorik spielte damals noch keine Rolle – wusste man das schon in der Antike.

Einigen von Ihnen ist der Begriff Rhetorik vielleicht noch aus dem Lateinunterricht geläufig. Namen wie z. B. Marcus Cato, Marcus Antonius oder Marcus Tullius Cicero (106–43 v. Chr.) prägen diese Zeit. Für drei klassische Bereiche war die Rhetorik maßgeblich: die Festrede bei öffentlichen Feiern, die politische Rede und die Gerichtsrede. Im alten Rom entstanden theoretische Grundlagen, z. B. zum Redeaufbau. Man sollte von der Stoffsuche (*inventio*) zur Gliederung (*dispositio*), der kunstvollen Formulierung der Gedanken (*elocutio*), dem Auswendiglernen der Rede (*memoria*) bis zum eigentlichen Vortrag (*pronuntiatio*) systematisch vorgehen. Eine solche Strukturierung von Reden ist bis heute relevant.

Die Basis für die römische Rhetorik legten schon die Griechen, die nach der Einführung der Demokratie in Folge des Peloponnesischen Krieges (431-404 v. Chr.) erkannten, dass die Rhetorik von großer Bedeutung war. Jeder musste z. B. vor Gericht seine Anliegen selbst vortragen, eine Vertretung war nicht erlaubt. Die Notwendigkeit, die eigene Sache glaubhaft und überzeugend darzustellen, erforderte rhetorisches Geschick. Sophisten waren Wanderlehrer und unterrichteten Rhetorik gegen Bezahlung. Platon (427-347 v. Chr.) war entschiedener Gegner der Sophisten und bezichtigte sie der Überredung und Scheinkunst. Sein Ansatz war, dass Rhetorik der Wahrheitsfindung dienen müsse und dies nur gebildeten und moralisch integren Menschen möglich sei.

Rhetorik setzte also schon in der Antike einen verantwortungsvollen Umgang mit rhetorischem Wissen voraus. Man muss sich bewusst sein, dass man mit Worten auch tiefe Verletzungen auslösen, Konflikte schüren oder Demütigungen hervorrufen kann. Es ist entscheidend, nicht nur über vielfältige rhetorische Werkzeuge zu verfügen, sondern sie auch gezielt zum Wohle der Zuhörenden und Gesprächspartner:innen und gemeinsamer Ziele einzusetzen.

## 1.2 Was sind rhetorische Werkzeuge?

Kommunikative Prozesse weisen eine sehr hohe Komplexität auf. Mit Worten kann man Inhalte verdeutlichen, Beziehungen beeinflussen, Handlungen auslösen oder sich selbst präsentieren. Diese Komplexität der Kommunikation wird durch vielfältige situative Einflüsse verstärkt. Ein Gespräch zu einer Hausarbeit mit einem:r Dozent:in wird vermutlich anders verlaufen als ein Gespräch bei einer Geburtstagsfeier im Freundeskreis.

Rhetorische Werkzeuge sind praktische Instrumente, die eine differenzierte und situationsangemessene Kommunikation ermöglichen. Sie führen Sie von Ihrer kommunikativen Absicht zu Ihrem kommunikativen Ziel. Je mehr Werkzeuge Sie kennen und praktisch nutzen können, desto genauer können Sie auf die Bedürfnisse der anderen und der Situation eingehen. Ähnlich wie ein:e Golfspieler:in unterschiedliche Schläger benötigt, um allen Spielanforderungen gerecht zu werden, benötigen Sie ein breites Repertoire an mündlichen Kompetenzen, um sich auf möglichst viele Situationen einstellen zu können.

Brauchen Sie z. B. Informationen zu einem geplanten Auslandsaufenthalt, kann der Erfolg davon abhängen, ob Sie die richtige Art von Fragen formulieren. Am Anfang werden es vermutlich sehr allgemeine Fragen sein, z. B. „An wen kann ich mich wegen einer Beratung wenden?“ Später können Sie gezielter nachfragen, wenn Sie schon Vorinformationen besitzen, z. B.: „Was genau muss ich tun, um in das Erasmus-Programm aufgenommen zu werden?“

D. h., jede Situation, in der Sie sich mit anderen austauschen, erfordert ein spezifisches Vorgehen, um den eigenen Erwartungen und denen der Zuhörenden und der Gesprächspartner:innen gerecht zu werden. Sie müssen sich klar werden, was Sie erreichen wollen, was die Kommunikationspartner:innen erwarten, welche Anforderungen die Situation an Sie stellt und vor allem, welche unterschiedlichen Wege Ihnen kommunikativ zur Verfügung stehen. Je genauer Sie Ihr Verhalten darauf abstimmen können, umso erfolgreicher werden Sie kommunizieren.

Dies impliziert jedoch, dass es kein uniformes rhetorisches Verhalten gibt, dass also bestimmte Verhaltensweisen „immer gut“, andere „immer schlecht“ sind. Gerade persönliches Auftreten ist äußerst individuell: Am Telefon können wir beispielsweise schon beim ersten „Hallo“ nur an der Stimme den:die Anrufer:in identifizieren. Auch Körperausdruck oder die Bewegungen im Raum müssen einen stimmigen und authentischen Eindruck vermitteln. Wenn eher introvertierte Sprecher:innen plötzlich wild mit den Händen rudern, werden wir eher den Eindruck von missglücktem Schauspiel mitnehmen als den einer kompetenten und präsenten Persönlichkeit.

Ratgeber, die als scheinbares Patentrezept behaupten, man müsse sich nur gerade hinstellen, die Hände in Brusthöhe halten und laut reden, funktionieren nicht. Deshalb ist es wichtig, sich möglichst häufig Feedback einzuholen, um zu erfahren, wie man auf andere wirkt; man kann sich aber auch immer wieder auf Video aufnehmen, um sich ein eigenes Bild von sich zu machen. Mittelfristig führen Fremd- und Selbstwahrnehmung zu einem differenzierten Eindruck, wo Ihre individuellen Stärken liegen. Diese weiter auszubauen, ist Ziel rhetorischen Trainings.

Relevant ist, dass Sie z. B. nach einem Referat nicht nur pauschal sagen können, „Das ist mir gut gelungen!“, sondern genaue Kriterien zur Verfügung haben, die Sie heranziehen können. Beispielsweise, „Ich bin ruhig dagestanden, habe gestisch das Wesentliche unterstützt, den Blickkontakt zu den Zuhörenden hergestellt, die Inhalte nachvollziehbar strukturiert und verständlich dargestellt“. Oder, „Ich war etwas nervös und habe Sprechpausen nicht eingehalten, so dass die Zuhörenden den Eindruck hatten, ich spräche sehr schnell“. Erst solche analytischen Kriterien ermöglichen eine kontinuierliche Veränderung. Beim nächsten Mal können Sie gezielt z. B. auf Sprechpausen achten.

Rhetorische Werkzeuge dienen somit zum einen zur Umsetzung der eigenen kommunikativen Intentionen, zum anderen zur persönlichen Weiterentwicklung. Auch hier passt ein Vergleich mit dem Sport: der:die Trainer:in gibt individuelle Tipps, wie z. B. bestimmte Bewegungsabläufe optimiert werden können, um die jeweiligen Stärken noch weiter auszubauen. Nur wenn Sie genau wissen, was Sie verändern können und wollen, ist diese Veränderung in der Praxis umsetzbar.

Rhetorische Werkzeuge dienen

- zur Reflexion der inneren Haltung und Einstellung,
- dazu, die Fähigkeit zur Eigenanalyse auszubauen,
- zur Analyse unterschiedlicher kommunikativer Ebenen

- zum Erkennen eigener Stärken und Schwächen,
- als Weg zu gelingender Kommunikation,
- der Flexibilität, um jeder einzelnen Situation gerecht werden zu können,
- der kontinuierlichen individuellen Weiterentwicklung.

### 1.3 Bedeutung fürs Studium

Mündliche Kompetenzen benötigen wir im Alltag erheblich häufiger als schriftliche. Trotzdem legt die Schule nach wie vor den Schwerpunkt auf die Schriftlichkeit. Wir lernen systematisch lesen und schreiben oder Aufsätze zu verfassen, jedoch kaum, wie wir auftreten, wie wir formulieren, wie wir uns in Rede und Gespräch ausdrücken können. Es herrscht das Motto „Reden können wir doch schon“, und wenn auch einige Ziele zur Mündlichkeit in den Lehrplänen stehen, werden die Lehrkräfte für die Umsetzung dieser Ziele in ihrem eigenen Studium wenig vorbereitet. Sie verfügen demzufolge in der Regel über geringes Hintergrundwissen zu rhetorischen Werkzeugen und kaum didaktisch-methodische Fähigkeiten, ihren Schüler:innen Rhetorik zu vermitteln.

Im Studium werden diese Kompetenzen jedoch vorausgesetzt. Nur an wenigen Universitäten und Hochschulen, die Studien- und Ausbildungsabschlüsse zur mündlichen Kommunikation anbieten, kann man sich umfassend qualifizieren (z. B. Aachen, Münster, Marburg, Halle, Stuttgart, Regensburg oder Tübingen).

Rhetorik wird als sogenannte Schlüsselqualifikation eingestuft. D. h., rhetorische Kompetenzen sind grundlegende Fähigkeiten, die unabhängig vom jeweiligen Studienfach zum Tragen kommen. Ein:e angehende:r Ingenieur:in braucht sie genauso wie Geistes- oder Naturwissenschaftler:innen oder Mediziner:innen. Insbesondere für „Sprechberufe“, wie z. B. Jurist:innen oder Lehrkräfte, wäre eine umfassende rhetorische Ausbildung zwingend notwendig. Das Studium konzentriert sich jedoch an nahezu allen Studienstandorten ausschließlich auf die fachliche Qualifikation.

Über das Studium hinaus ist nicht nur die inhaltliche Expertise wichtig. Für Praktika oder Werksstudententätigkeiten müssen Sie sich in der Regel bewerben. Auch hier ist erforderlich, sich rhetorisch zu präsentieren, z. B. in Auswahlgesprächen. Schriftliche Bewerbungsunterlagen zeichnen die Vita nach, den entscheidenden Eindruck verschaffen sich potenzielle Arbeitgeber:innen jedoch in mündlichen Situationen.

Dies gilt auch für spätere berufliche Tätigkeiten: Hier spielen seit Jahrzehnten insbesondere Assessmentcenter (AC) als Instrument zur Personalauswahl eine zentrale Rolle. ACs sind geprägt durch mündliche Anforderungen, z. B. eine Präsentation, eine Gruppendiskussion oder Einzelinterviews. Kommunikative Fähigkeiten fließen intensiv in die Bewertungen ein und stellen die Weichen für die Aufnahme einer Berufstätigkeit.

Gerade mit einem akademischen Abschluss werden im Beruf von Anfang an hohe Anforderungen an Ihre Kommunikationskompetenz gestellt: Sich in Meetings und Teams einbringen und evtl. durchsetzen, präsentieren, verhandeln, argumentieren, Feedback annehmen und geben oder mit Konflikten umgehen, gehören zu Ihren Aufgaben, unabhängig von Ihrer individuellen fachlichen Ausrichtung. Rhetorik ist unabdingbar notwendig zum Informationsaustausch, insbesondere aber auch zum Aufbau von Beziehungen und eines funktionierenden Netzwerks.

Die Studienzeit ist somit eine wichtige Phase, um kommunikative Fähigkeiten und Fertigkeiten auf- und auszubauen. Fachliche Expertise und kompetentes Auftreten müssen sich ergänzen, um sowohl im Studium als auch im Beruf erfolgreich agieren zu können.

„Zentren für Schlüsselqualifikationen“, Sprachenzentren oder „Marketing und Career Services“ bieten an Hochschulen und Universitäten häufig Veranstaltungen zu Teilbereichen der Rhetorik an, z. B. Präsentation, Verhandlungsführung oder Konfliktgespräche. Ergänzend zur Lektüre eines Buches sind diese Seminare wertvoll, da sie die Möglichkeit zur Umsetzung in die eigene Praxis sowie individuelles Feedback bieten. Intensive Selbstreflexion, die Analyse von Stärken und Schwächen und die eigene Weiterentwicklung werden dadurch gefördert.