

kaderschmiede



Reihe
GRUNDLAGEN DER POLITIK

Arbeitsheft 2: **Politische Rhetorik**

Inhaltsverzeichnis

1. Grundlagen der Kommunikation	6
a) Warum über Kommunikation nachdenken?.....	6
b) „Sender“ und „Empfänger“	6
2. Kommunikation bei Paul Watzlawick	9
a) Man kann nicht nicht kommunizieren	9
b) Die zwei Ebenen der Kommunikation	10
c) Wahr ist nicht, was A sagt, sondern was B versteht.....	11
d) Die vier Seiten einer Nachricht	12
e) Wirkung einer Rede.....	16
f) Aufbau einer Rede	18
3. Kleine Geschichte der Rhetorik	20
a) Ursprung in der Politik.....	20
b) Sophistische Rhetorik.....	21
4. Antike Grundmodelle – Konzepte der Politischen Rhetorik I	23
a) Unbedingte Voraussetzungen	23
b) Gliederung der Rede	23
c) Entwicklungsstadien einer Rede	25
5. Moderne Grundmodelle – Konzepte der Politischen Rhetorik II.....	27
a) Kurze Argumentationstechnik I – 3-Satz	27
b) Kurze Argumentationstechnik II – 4-Satz	28
c) Kurze Argumentationstechnik III – 5-Satz	28
d) Soft Skills – Tipps zur Körpersprache	38
6. Kampfrhetorik.....	44
a) Was ist Kampfrhetorik?	44
b) Während des Konflikts.....	45
c) Killerphrasen und Nebeltaktik	46
7. Dialektik.....	51
a) Was ist Dialektik?.....	51
b) Dialektische Fähigkeiten.....	52
c) Dialektik für Politiker	54
8. Authentizität und Bauchgefühl	55
9. Ethik und Rhetorik	56
10. Weiterführende Literatur	57

Einleitung

„Durchs Reden kommen die Leute zusammen.“ Dieser alte Ausspruch besitzt nach wie vor Gültigkeit. Politik ohne Sprache gibt es nicht. „Beim Reden“ und in der politischen Rhetorik gibt es viele Fallstricke. Am Stammtisch und in Diskussionsrunden gewinnt nicht immer der, der die besten Argumente hat, sondern oft der, der am besten spricht und am überzeugendsten auftritt.

Diese schmerzliche Erfahrung hat die ÖVP in ihrer Geschichte schon oft gemacht. So hat etwa Bruno Kreisky Josef Taus in einer legendären TV-Konfrontation mit rhetorischen Tricks vernichtend geschlagen, obwohl Taus die besseren Konzepte für Österreich aufbieten konnte.

Der ÖVP wird oft vorgeworfen, sie habe zwar die besten Argumente und Inhalte, könne diese aber nicht verkaufen. Dem begegnen wir mit dem vorliegenden Skriptum. Es liefert allen Interessierten und Funktionären das nötige Rüstzeug und Anleitungen für die erfolgreiche Rede.

Von einem Einstieg in die klassischen und seit 2.500 Jahren gültigen Modelle der politischen Rhetorik bis zu aktuellen Tendenzen haben wir die Erkenntnisse zusammengetragen und leserfreundlich aufbereitet. Alle Modelle haben wir auf die Anforderung des modernen politischen Alltags angepasst.

Die Politische Akademie bietet Ihnen mit dem zweiten Band der Reihe „Grundlagen der Politik“ einen einfachen und alltagstauglichen Einstieg in die faszinierende Welt der Rhetorik. Dieses Skriptum wird allen, die beruflich oder privat viel kommunizieren müssen, ein treuer Begleiter sein, egal ob bei der Betriebsversammlung, in der Gemeinderatssitzung oder in der Debatte mit dem politischen Mitbewerber. Siegen wird immer der, der am besten zu reden versteht und die Zuhörer auf seine Seite zu ziehen vermag.



Dr. Dietmar Halper, Direktor der Politischen Akademie

1. Grundlagen der Kommunikation

a) Warum über Kommunikation nachdenken?

Bevor wir uns erfolgreichen Redemodellen und Rhetorikkonzepten zuwenden, ist es wichtig, uns kurz mit den wichtigsten Grundlagen der Kommunikation vertraut zu machen. Erst wenn wir wissen, nach welchen Regeln menschliche Kommunikation stattfindet, können wir damit beginnen, unser Redeverhalten und unsere Verständlichkeit zu verbessern. Die Kapitel 1 und 2 dieses Skriptums stellen daher kompakt und leicht verständlich die wichtigsten Grundregeln und Gesetzmäßigkeiten der menschlichen Kommunikation vor. Gegen Ende von Kapitel 2 gehen wir Schritt für Schritt in den Bereich der Rhetorik über, wenn wir uns Gedanken über Wirkung und Aufbau einer Rede machen.

Wenn wir uns nun vorab mit den Grundlagen der Kommunikation vertraut machen, muss uns bewusst sein, dass diese nicht nur für die politische Arbeit, sondern ebenso für das berufliche und private Leben wichtig sind. Aus Platzgründen können diese Grundlagen nur im Grundriss besprochen und angedeutet werden.

b) „Sender“ und „Empfänger“

Ein einfaches, aber wichtiges Kommunikationsmodell ist das Sender-Empfänger-Modell. Es beschreibt die menschliche Kommunikation mittels Sprache und möchte auf Gefahren und Stolpersteine aufmerksam machen. Als Sender bezeichnen wir dabei denjenigen, der jemandem etwas mitteilt. Als Empfänger denjenigen, der eine Nachricht empfängt.

SENDER (*Codierung*) → NACHRICHT → EMPFÄNGER
(*Decodierung*)

Der Sender hat den Wunsch, etwas mitzuteilen. Bei ihm laufen bewusst oder aber auch unbewusst innere Prozesse, nämlich Bilder, Gefühle, Klänge und Stimmen, ab. Diese inneren Erlebnisse codiert er in Sprache. Das heißt, er verwendet Worte, um sein inneres Erleben verständlich zu machen. Im Falle der gesprochenen Sprache setzt er die Worte in Schallwellen, bei der geschriebenen Sprache in visuelle Zeichen um.

Das alles kommt aber nicht notwendigerweise beim Empfänger an. Darum ist es wichtig, sich bei jeder Rede Folgendes zu merken: **Es zählt nicht, was der Sender sagt, sondern was beim Empfänger ankommt.**

Wir können noch so leidenschaftlich sprechen, wenn unsere Botschaft vom Publikum und Empfänger nicht verstanden wird, bleiben unsere Reden erfolglos.

Abgesehen von der Kommunikation durch Sprache gibt es auch nonverbale Kommunikation, die Körpersprache. Weiters gilt es zu bedenken, dass Kommunikation nicht nur eine Wirkung nach außen, sondern immer auch eine Wirkung nach innen hat. Dies heißt nichts anderes, als dass die Botschaften, die wir aussenden, immer auch bei uns selbst eine Wirkung auslösen.

Anhand des Sender-Empfänger-Modells lässt sich auch deutlich machen, zu welchen Problemen es innerhalb der zwischenmenschlichen Kommunikation kommen kann. Kommunikationsstörungen können demnach in folgenden Bereichen stattfinden: im Bereich des Senders, im Bereich der Übertragung der Nachricht sowie im Bereich des Empfängers.

Mögliche Gründe für Kommunikationsstörungen im Bereich des Senders:


- Unklare, mehrdeutige Formulierungen
- Keine klare Kernbotschaft erkennbar
- Nur die eigene Sprache sprechen

Mögliche Störungen während der Übertragung der Nachricht:

- Unruhige Gesprächs- bzw. Kommunikationsumgebung
- Ablenkung des Senders oder des Empfängers durch äußere Faktoren

Mögliche Gründe für Kommunikationsstörungen im Bereich des Empfängers:

- Unaufmerksamkeit dem Sender gegenüber
- Unaufgeschlossenheit beim Zuhören
- Kein Nachfragen bei Unklarheiten

 Denken Sie an ein Gespräch, das vielleicht nicht ganz so gelaufen ist, wie Sie sich das gewünscht haben. Egal, ob dieses Gespräch im politischen, beruflichen oder privaten Bereich stattgefunden hat. Überlegen Sie sich, welche Kommunikationsstörungen aufgetreten sind.

Um diverse Kommunikationsstörungen zu vermeiden, sollte Folgendes aus der jeweiligen Perspektive heraus beachtet werden:

Als Sender achte ich darauf, dass ...

- ich eine Umgebung wähle, in der Kommunikation störungsfrei möglich ist;
- ich mir selbst klar und deutlich bewusst mache, was ich genau vermitteln will;
- ich sichergehe, dass ich auch tatsächlich verstanden wurde;
- ich bei Kommunikationsstörungen die Schuld nicht nur beim Gegenüber suche.

Als Empfänger achte ich darauf, dass ...

- ich eine Umgebung wähle, in der Kommunikation störungsfrei möglich ist;
- ich genau zuhöre, was tatsächlich gesagt wird;
- ich nachfrage, wenn ich etwas nicht verstanden habe, bevor ich interpretiere;
- ich bei Kommunikationsstörungen die Schuld nicht nur beim Gegenüber suche.



Skizzieren Sie in Ihren eigenen Worten das Sender-Empfänger-Modell:

2. Kommunikation bei Paul Watzlawick

Die bekanntesten Grundregeln der menschlichen Kommunikation wurden vom Österreicher Paul Watzlawick aufgestellt. Es handelt sich dabei um grundlegende Aussagen darüber, wie menschliche Kommunikation funktioniert. Wenn wir uns diese Axiome stets vor Augen halten, werden wir erkennen, wie wir unser Verhalten und unsere Kommunikationstechnik auch in Bezug auf die Rhetorik verbessern können.

a) Man kann nicht nicht kommunizieren

„Ich habe nichts gesagt, und dennoch hat mein Kollege so überreagiert.“ Solche und ähnliche Sätze sind oft zu hören. Es hat kein Gespräch stattgefunden, niemand hat irgendetwas gesagt, und dennoch hat eine Person bei einer anderen Person eine bestimmte Wirkung erzielt.

„Man kann nicht nicht kommunizieren“ besagt, dass immer, wenn Menschen miteinander in Kontakt treten – sei es im direkten Gespräch oder durch die bloße Anwesenheit im selben Raum –, sie miteinander kommunizieren. Ob sie wollen oder nicht. Selbst der Mann, der in einem vollen Wartesaal starr vor sich hinblickt, ohne die anderen zu beachten, teilt den anderen dadurch mit, dass er in Gedanken versunken ist und in Ruhe gelassen werden möchte. Die anderen Menschen reagieren gewöhnlich dadurch, dass sie ihn auch tatsächlich in Ruhe lassen.

Auch wenn Sie nicht sprechen, sagen Sie etwas! Ihre Umgebung reagiert auf Sie bereits aufgrund Ihrer bloßen Anwesenheit. Das wollte Paul Watzlawick mit dem Satz „Man kann nicht nicht kommunizieren“ zum Ausdruck bringen. Selbst wenn Sie noch so sehr darauf bedacht sind, neutral und ruhig zu wirken, senden Sie dennoch genau diese Botschaft an Ihr Umfeld.

Unsere verbale Sprache ist nur ein Mittel der Kommunikation. Jedoch zählt nicht allein das, was gesagt wird. Mindestens genauso wichtig, oft sogar noch viel wichtiger, ist, wie etwas gesagt wird, und welche Signale wir dabei aussenden. Wir kommunizieren ebenso mit unseren Blicken, unseren Gesten und unserer Mimik, mit oftmals vielsagendem Schweigen, mit unserer Körperhaltung etc.

Denken Sie an Ihre eigenen Sitzungen in der Gemeinde oder im Bezirk. Nicht nur der Redner redet bzw. kommuniziert, sondern jeder Abgeordnete sendet Botschaften an sein Umfeld. Sei es Zustimmung, Ablehnung, Aufregung oder Protest.



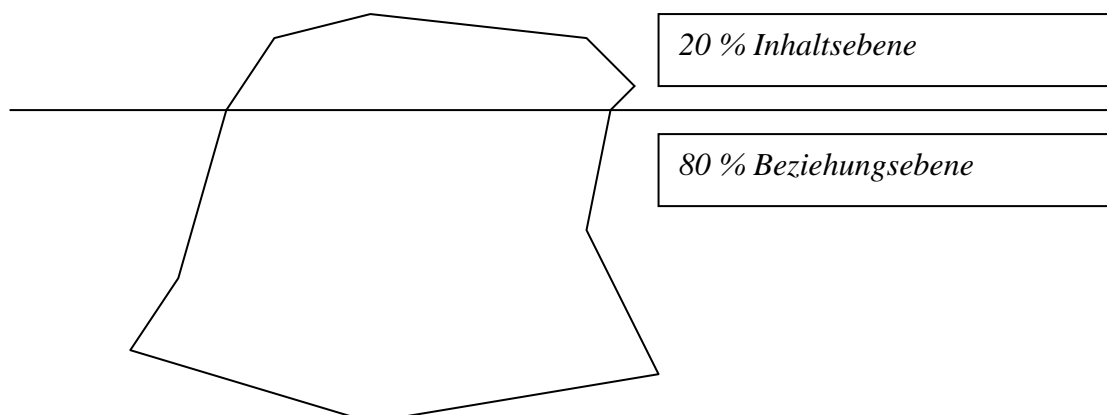
Schulen Sie Ihre Beobachtungsgabe! Beobachten Sie einfach Menschen, die auf den ersten Blick nicht verbal miteinander kommunizieren (in der U-Bahn, im Warteraum beim Arzt etc.). Welche Signale senden diese Personen einander zu? Was geschieht, wenn eine weitere Person hinzukommt? Beobachten und analysieren Sie für sich die äußeren Signale und deren Wirkung!

b) Die zwei Ebenen der Kommunikation

Jede Kommunikation hat zwei Ebenen: die Inhaltsebene und die Beziehungsebene. Stellen Sie sich vor, auf einer Sitzung fragt A den B: „Ist das eine gute Idee?“ Inhalt der Frage ist die Bitte um Information. Gleichzeitig definiert bzw. beeinflusst A aber auch – und er kann das nicht nicht tun – die Beziehung zwischen den beiden. Die Art, wie er B fragt (Tonfall, Mimik, Körpersprache etc.), kann Freundlichkeit, Interesse, Nachdenklichkeit, Feindschaft oder aber auch Aggressivität zum Ausdruck bringen. B kann mit irgendeinem Inhalt antworten und dabei ebenso über die Beziehungsebene die Beziehung zu A beeinflussen. Sei es durch Freundlichkeit, Interesse oder Ablehnung.

Die Kommunikation über die Beziehungsebene ist bestimmend dafür, wie der Inhalt eines Satzes aufgenommen wird. Auf unser Sitzungsbeispiel umgelegt: Wenn in einer Sitzung eine aggressive Stimmung vorherrschend ist, wird jeder noch so sachliche Beitrag prinzipiell als Angriff gewertet.

Als Faustregel gilt daher, dass die Beziehungsebene die Inhaltsebene bestimmt. Zu 80 % laufen Gespräche, Diskussionen und Informationsaustausch über die Beziehungsebene, aber nur zu 20 % auf einer rein inhaltlichen Ebene.



Häufig wird dieses Kommunikationsmodell missverstanden. Es besagt nicht, dass der Gesprächsinhalt der Beziehungsebene untergeordnet ist, sondern vielmehr, dass der Inhalt durch die Beziehung der Gesprächspartner untereinander massiv beeinflusst wird!

Wichtig ist daher, bei jedem Gespräch auf den Aufbau einer positiven Beziehungsebene zu achten. Ein möglicher roter Faden für den Aufbau einer positiven Beziehungsebene ist:

- Begrüßen und dadurch die Anwesenheit anderer Menschen wahrnehmen
- Gemeinplätze ansprechen, mit denen auch andere Menschen etwas anfangen können (z. B.: Sie wohnen auch in diesem Viertel? Sie arbeiten auch in Graz?)
- Zuhören, wenn andere Menschen sprechen!
- Eine angenehme Umgebung wählen
- Konsens suchen, freundliche Verabschiedung

c) Wahr ist nicht, was A sagt, sondern was B versteht

Alles, was wir sagen, kann missverstanden werden. Daher ist es unabdingbar, stets nachzufragen, ob der Gesprächspartner das in der Tat so oder so gemeint hat, wenn man selbst in der Position des Empfängers ist. Als Sender ist zu beachten, dass man nach drei gesagten inhaltlichen Schwerpunkten in der Regel auch zusammenfassen sollte. „Gestatten Sie, dass ich zusammenfasse ...“, „Ich fasse kurz zusammen ...“ etc.

Dass „hören“ nicht immer auch gleich „verstehen“ bedeutet, lässt sich an folgendem Beispiel deutlich machen. Der Sender sendet die Nachricht „Baum“ und denkt dabei an eine schöne, hochgewachsene Birke, wie sie in der Nähe seiner Wohnung in einer Parkanlage steht. Der Empfänger hört das Wort „Baum“, denkt dabei jedoch im Moment der Aufnahme der Botschaft an eine kleine, krumm gewachsene Fichte, die er bei seiner letzten Wanderung in den Bergen gesehen hat.

Vor allem in der politischen Kommunikation ist es das A und O, sich permanent auch der Möglichkeit von Kommunikationsstörungen bewusst zu sein. Der Österreicher Konrad Lorenz hat einige dieser „Störungen“ aufgezählt, die auch für die politische Arbeit wichtig sind:

„GEDACHT“	...	ist nicht GESAGT!
-----------	-----	-------------------

Nur weil Sie der Meinung sind, die besten politischen Konzepte in der Tasche zu haben, haben Sie diese noch lange nicht erfolgreich kommuniziert!

„GESAGT“	...	ist nicht GEHÖRT!
----------	-----	-------------------

Bloß weil Sie Ihre Konzepte bereits einmal im Gasthaus um die Ecke zur Sprache gebracht haben, heißt das nicht, dass diese auch gehört worden sind!

„GEHÖRT“ ... ist nicht VERSTANDEN!

Auch wenn Sie gehört wurden – und das ist eine der wichtigsten Grundlagen der Kommunikationstheorie –, heißt das noch lange nicht, dass Sie auch tatsächlich verstanden wurden!

„VERSTANDEN“ ... ist noch nicht GEWOLLT!

Selbst wenn Sie verstanden wurden, dürfen Sie daraus nicht schließen, dass dieses Verständnis bereits Zustimmung bedeutet!

Zwecks Vollständigkeit führen wir an dieser Stelle auch noch die letzten drei „Störungen“ an, die für das Verständnis von politischer Arbeit ebenso durchaus interessant sind:

„GEWOLLT“ ... ist noch nicht GEKONNT!

„GEKONNT & GEWOLLT“ ... ist noch nicht GETAN!

„GETAN“ ... ist nicht BEIBEHALTEN!

Die Verantwortung für eine möglichst exakte Kommunikation liegt beim Sender. Daher lautet dieses Axiom von Paul Watzlawick auch „Wahr ist nicht, was A sagt, sondern was B versteht“. Es liegt allein im Kompetenzbereich des Senders, ob – und wenn ja, wie – er letztendlich verstanden wird. Das gilt insbesondere auch für das Verhältnis von Politiker und Bürger.

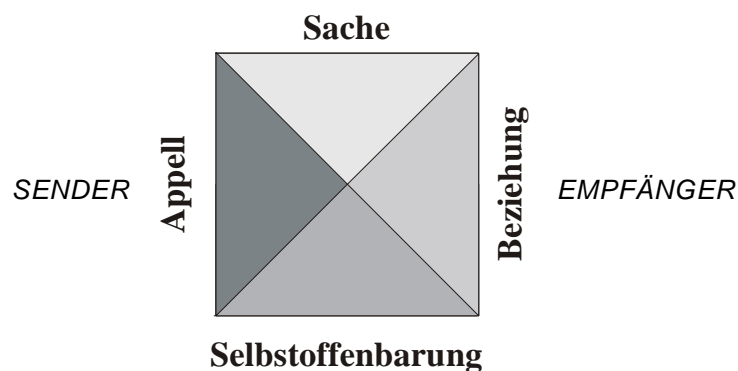


Denken Sie einmal darüber nach, ob es wirklich immer die Schuld der anderen ist, wenn Sie bei Sitzungen und politischen Veranstaltungen nicht richtig verstanden werden? Liegt es vielleicht auch an Ihrer Art der Kommunikation?

Der Kommunikationstrainer Friedemann Schulz von Thun hat mit seinem Modell „Vier Seiten einer Nachricht“ ein einfaches Modell dazu entwickelt, wie Kommunikation funktioniert und welche Inhalte sie haben kann. Wer sich theoretisch und vor allem praktisch damit auseinandersetzt, kann ...

- verstehen, welche verschiedenen Inhalte eine einzige Botschaft haben kann;
- damit beginnen, gezielt und exakt zu kommunizieren;
- sich darüber klar werden, warum es häufig zu Missverständnissen kommt;
- im Vorfeld bereits unnötige Konflikte vermeiden;
- bereits vorhandene Kommunikationsstörungen aufklären.

Eine jede Botschaft kann demnach (mindestens) in vierfacher Art und Weise vom Sender ausgestrahlt oder aber auch vom Empfänger aus vier verschiedenen Perspektiven heraus angenommen werden.



Eine Nachricht hat also demnach vier verschiedene Informationsebenen:

- *Appellebene*: formuliert eine konkrete Handlungsaufforderung
- *Sachebene*: beinhaltet wertfreie Aussagen wie Zahlen, Daten und Fakten
- *Beziehungsebene* offenbart die Beziehung zwischen Sender und Empfänger
- *Selbstoffenbarung*: Sender vermittelt seine Emotionen, sein Werteverständnis etc.

Ein Beispiel: In der Bezirksvertretung fällt von der Opposition der Satz „Wir brauchen im Bezirk ein besseres Freizeitangebot für unsere Jugendlichen“. Dieser ausgesendete Satz kann nun nach diesem Modell in vierfacher Art und Weise verstanden werden:

- *Appell*: Es ist an der Zeit, dass wir etwas für unsere Jugendlichen tun!
- *Sache*: In der Statistik sind wir Schlusslicht.
- *Beziehung*: Ich fordere von den Verantwortlichen Verbesserung.
- *Selbstoffenbarung*: Ich habe selbst Kinder, die Freizeitangebote brauchen.

Dies alles sind mögliche Varianten der Färbung von Botschaften. Denken wir an den geflügelten Satz: „Das hast du in den falschen Hals bekommen!“ Wichtig hierbei ist anzumerken, dass die Beziehungsebene wie auch die Ebene der Selbstoffenbarung oft unbewusst vom Sender mitkommuniziert wird.

Ein wertfreieres Beispiel soll vor Augen führen, wie der Empfänger eine Botschaft fehlinterpretieren kann. Zwei sitzen in einem Auto. Der Sender sagt zum Empfänger: „Dort vorne an der Ampel ist rot.“

- *Appell*: Bitte bremsen, da vorne ist rot.
- *Sache*: Vorne an der Ampel ist rot.
- *Beziehung*: Aufpassen! Du gefährdest uns beide.
- *Selbstoffenbarung*: Ich habe Angst, dass wir einen Unfall haben könnten.

Für die politische Arbeit ist es wichtig, sich deutlich zu machen, dass ein einziger Satz bereits in verschiedenste Richtungen interpretiert werden kann. Deshalb zählt es sich aus, auf seine eigene Wortwahl sehr bedacht zu sein. Jede Aussage kann prinzipiell mehrdeutig sein.

Um sich der Vielzahl der möglichen Bedeutungen von Nachrichten bewusst zu werden, ist das Modell der vier Seiten einer Nachricht sehr brauchbar. Zu den einzelnen Seiten:

Sachinformation

Das ist jener Teil der Nachricht bzw. der Botschaft, die den Kern der reinen Sachinformation enthält. In unserem zuvor gewählten Beispiel ist die sachliche Aussage, dass dort vorne an der Ampel rot ist.

Selbstoffenbarung

In jeder Botschaft stecken auch Informationen über den Sender. Derjenige, der z. B. gesagt hat, dass da vorne an der Ampel rot ist, kann dadurch ausdrücken, dass er Angst vor einem Unfall hat bzw. sich in der Situation gerade unwohl fühlt.

Beziehungsdefinition

Eine Botschaft enthält immer auch Informationen darüber, wie der Sender zum Empfänger steht bzw. was er von ihm hält. In unserem Beispiel könnte das bedeuten: „Wieder einmal muss ich dir helfen, damit wir sicher ans Ziel kommen.“

Appell

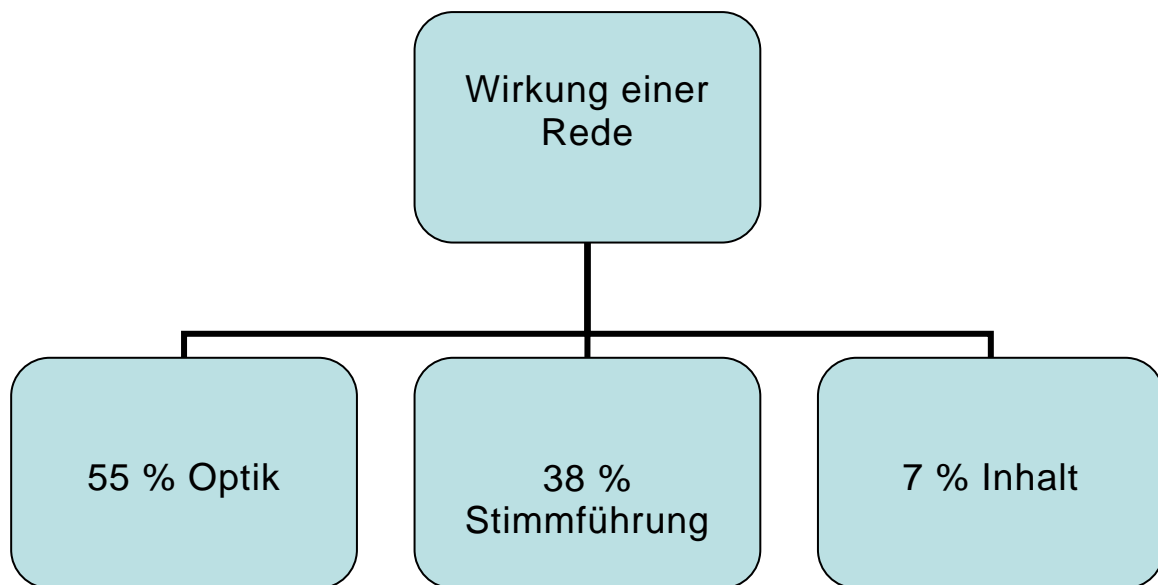
Weiters enthält jede Botschaft eine Appellseite, einen Aufruf des Senders an den Empfänger. Bei unserem Beispielsatz wäre ein möglicher Appell „Fahr langsamer“ oder „Gib acht“.



Prüfen Sie Ihre eigenen politischen Botschaften! Notieren Sie sich Ihre drei zuletzt formulierten politischen Aussagen und legen Sie diese im Sinne der vier Seiten einer Nachricht aus:

e) Wirkung einer Rede

Nach den wichtigsten Grundlagen der Kommunikation nähern wir uns nun Schritt für Schritt dem Bereich der politischen Rhetorik. Bei einer Rede will man natürlich gut ankommen. Daher ist es wichtig, sich bewusst zu machen, welche Faktoren wie stark auf das Publikum wirken und Einfluss nehmen.



Nach wenigen Sekunden hat der Zuhörer eine erste Entscheidung getroffen, ob er Sie sympathisch findet oder nicht. Klar, dass nach so wenig Zeit der Inhalt nicht ausschlaggebend für den Gesamteindruck gewesen sein kann. Diese Prozentsätze sagen natürlich nicht aus, dass es egal ist, was man sagt, sondern es geht vor allem darum, zu zeigen, dass wir optisch seriös und angenehm auftreten müssen. Dazu gehört entsprechende Kleidung, ein gepflegtes Äußeres sowie der örtliche Rahmen, in dem sich der Redner präsentiert. Denn: Der erste Eindruck zählt!

Noch bevor sich der Zuhörer mit den konkreten Inhalten auseinandersetzen kann, orientiert er sich an Ihrer Stimme. Deshalb: ruhig sprechen, richtige Betonung wählen etc. Denn Motivation, Begeisterung und Engagement drücken sich durch Ihre Stimmführung aus. Auch Unsicherheit und Zweifel sind in der Stimme deutlich erkennbar.

Erst wenn diese Minimalanforderungen erfüllt sind, wird sich der Zuhörer mit den Inhalten auseinandersetzen.

55 % Optik

- *Wie wirkt der Redner auf mich? (sympathisch, unsympathisch)*
- *Wie präsentiert er sich mir? (Kleidung, Örtlichkeit)*
- *In welchem Rahmen präsentiert er sich? (modern, altmodisch)*

38 % Stimmführung

- *Kann mich der Redner begeistern?*
- *Ist er von seinen eigenen Aussagen selbst überzeugt?*
- *Hat er sich vorbereitet und ist sich seiner Sache bewusst?*

7 % Inhalt

- *Welche Konzepte bietet der Redner an?*
- *Wie umfassend bzw. weitblickend sind seine Inhalte?*
- *Verfügt der Redner über fundierte Fachkenntnisse?*



Analysieren Sie Ihre letzte politische Rede oder Argumentation in der Öffentlichkeit anhand der drei Faktoren Optik, Stimmführung und Inhalt:

f) Aufbau einer Rede

Bevor wir uns konkret an den Aufbau der Rede machen, müssen wir bei der Entwicklung einer Rede folgende Faktoren immer vorab geklärt haben:

- Über welches Thema werde ich sprechen? (Umwelt, Finanzen, Sport, Entwicklung, Jugend, Kultur usw.)
- In welchem Umfeld werde ich sprechen? (am Markt, beim Sportverein, bei einem Symposium etc.)
- Wer wird mein Publikum sein? (Schüler, Lehrlinge, Bäckermeister, Finanzberater, Akademiker usw.)
- Wie lange darf ich sprechen bzw. wie lange soll mein Auftritt dauern?

Sind diese Dinge einmal geklärt, kann damit begonnen werden, die Rede zu entwickeln.

1. Phase: Brainstorming

Im ersten Schritt muss das Thema aus allen möglichen Blickwinkeln heraus betrachtet werden. Alle Gedanken dazu werden notiert und haben erst einmal den gleichen Stellenwert. Es könnte nämlich sein, dass ein zu Beginn unscheinbar erscheinendes Argument am Ende der Vorbereitung das schlagkräftigste wird.

2. Phase: Gliederung

Nach dem ersten Schritt werden die Ideen nach Thema und Wichtigkeit sortiert. In dieser Phase geht es vor allem darum, dass der rote Faden entwickelt und konsequent gezogen wird. Dafür ist es wichtig, sich hier Gedanken über den Einstieg, die Hauptargumentation und den Schluss zu machen. Tipp: Vielen fällt es leichter, eine Rede in umgekehrter Reihenfolge zu planen. Also zuerst den Schluss und die Hauptargumente entwickeln, dann den Hauptteil ableiten. Erst zum Schluss wird der Einstieg entwickelt.

3. Phase: Ausformulierung

In der Phase der Ausformulierung sollen nun die einzelnen Argumente sprachlich ausgefeilt werden. Wichtig: Bedienen Sie sich einer bildhaften Sprache! Nennen Sie allgemein bekannte Orte, bauen Sie namhafte Persönlichkeiten in Ihre Rede ein. Dadurch erhöhen Sie erstens die Aufmerksamkeit Ihres Publikums und zweitens prägen Sie sich in den Köpfen Ihrer Zuhörer ein.

4. Phase: Einprägen

Wir alle wissen, wie eine von oben bis unten abgelesene Rede auf den Hörer wirkt. Deshalb ist es von Vorteil, sich die wichtigsten Argumente und Übergänge gut einzuprägen, um bei den wirklich wichtigen Inhalten Blickkontakt zum Publikum halten zu können.

5. Phase: Feedback

Nach einer Rede ist es wichtig, sich Meinungen über den eigenen Auftritt einzuholen. Aus jedem rhetorischen Auftritt muss gelernt werden. Lassen Sie sich Feedback von Menschen geben, die Ihnen nicht nach dem Mund reden, sondern den Mut haben, Sie auch zu kritisieren.

3. Kleine Geschichte der Rhetorik¹

Die Rhetorik (griech.: *rhêtorikê technê*, lat.: *ars rhetorica*, die „Kunst der Rede“) gilt als eine der ältesten „Wissenschaften“ überhaupt. Selbst wenn uns die fast unüberschaubar vielen modernen Anbieter von Rhetorikkursen glauben lassen wollen, dass in ihren Seminaren neueste Mittel und effizienteste Techniken geboten werden, so sind dennoch die meisten dieser Konzeptionen um die 2.000 Jahre alt und manche davon sogar noch älter. Aufgrund dessen sind diese aber keineswegs inaktuell, schon gar nicht ineffizient, sondern für jeden politisch denkenden und noch viel mehr für jeden in der Politik verantwortlichen Menschen ein Grundwissen, das spielerisch erlernt und trainiert werden kann.

Die Kernkonzepte zur Redekunst, diverse Redemodelle und viele kleinere und größere Tipps zur Rhetorik stammen aus einer Zeit, in der das Gemeinschaftswesen des Menschen Schritt für Schritt (und über längere Zeiträume hinweg) begonnen hat, sich politisch zu entwickeln und zu gestalten. Für die darauf folgende Geschichte Europas sind diese Prozesse bis in die Gegenwart gesellschaftlich und daher auch politisch prägend gewesen. Die Rede ist von der Gesellschaft des antiken Griechenland.

a) Ursprung in der Politik

Die Rhetorik wurde zu Beginn ihrer Entwicklung insbesondere für politische Zwecke gebraucht und gelehrt. Dennoch war sie auch für die Unterhaltung der damaligen Bevölkerung, den Genuss des Zuhörens wie etwa in der Komödie, aber auch in der Tragödie, von großem Wert.

Für den Politiker war die Rhetorik das Handwerk seiner politischen Tätigkeiten schlechthin. Denn im Gegensatz zu heute, wo viele Reden und Ansprachen von beiden Seiten, Rednern und Zuhörern, als Mühsal und Qual empfunden werden, **galt die politische Rede** im antiken Griechenland oder in Rom **als tatsächliches Instrument der politischen Entscheidungsfindung**. Die Bewertung des Arguments stand dabei im Vordergrund und je nach Schlüssigkeit und Nachvollziehbarkeit der gesamten Rede und der einzelnen Argumente stimmten die jeweiligen Stimmberechtigten über den gegebenen Sachverhalt ab. Heute allerdings – sei es auf Bezirks-, Landes- oder auf bundespolitischer Ebene – sind die meisten Positionen der Parteien bereits vor den jeweiligen Abstimmungen bekannt. In den öffentlichen Debatten werden diese zumeist nur noch medienwirksam inszeniert und tragen letztendlich wenig zur tatsächlichen, unmittelbaren Entscheidungsfindung bei.

In der antiken politischen Rede hingegen wurde nach der Darstellung von *Pro* und *Contra* (also Für und Wider) über den unmittelbaren Sachverhalt abgestimmt. Dabei war es durchaus möglich, dass manche Abgeordneten noch unter der rhetorischen Beeinflussung der letzten

¹ Kapitel 1, *Kleine Geschichte der Rhetorik*, sowie Kapitel, 2 *Antike Grundmodelle – Konzepte der Politischen Rhetorik I*, orientieren sich in erster Linie an:

RITTER, Joachim [Hrsg.], *Historisches Wörterbuch der Philosophie* (Basel: 1992).

SCHMIDT, Heinrich [Hrsg.], *Philosophisches Wörterbuch* (Stuttgart: ²²1991).

Redner standen und dementsprechend – vielleicht auch geblendet oder getäuscht – von ihrem Stimmrecht Gebrauch machten. Deshalb setzte sich die antike Rhetorik auch sehr intensiv mit sprachlicher Ausdruckskraft und geschickter Spitzfindigkeit auseinander.

b) Sophistische Rhetorik

In intensiver Art und Weise mit der Rhetorik beschäftigt haben sich die beiden antiken griechischen Philosophen Platon (ca. 427–347 v. Chr.) und Aristoteles (ca. 384–322 v. Chr.). Platon war Lehrer des Aristoteles und ein erbitterter Kritiker der Sophisten (griech.: *sophistes*, ursprünglich „Meister“ bzw. „Künstler“). Die Sophisten waren Lehrer der Rede- und der Unterredungskunst im antiken Griechenland. (Nach unserem heutigen Sprachgebrauch würden wir sie vielleicht als Rhetorik- und Kommunikationstrainer bezeichnen.) Sie boten ihr rhetorisches Wissen und ihre Techniken gegen Bezahlung insbesondere in der Stadt Athen an.

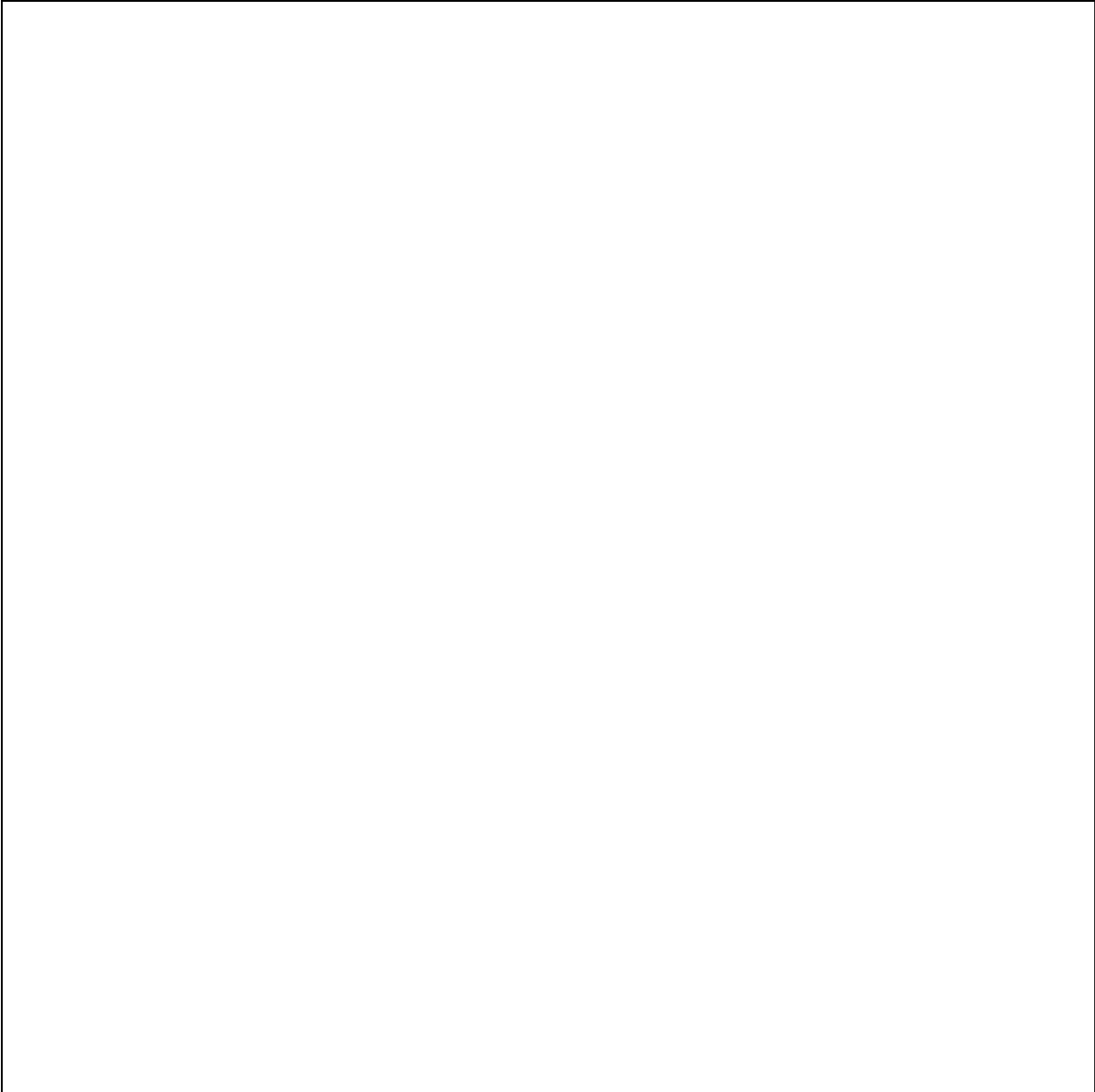
Platon kritisierte die Sophisten auf zweifache Art und Weise. Zum einen deshalb, weil sie Geld für ihren Unterricht und insbesondere für ihre rhetorischen Lehrtätigkeiten angenommen haben. Zum anderen deshalb, weil sie – nach Platon – nicht das Finden und Zur-Sprache-Bringen der Wahrheit (dem philosophischen Ideal schlechthin) als Ziel ihrer Tätigkeiten vor Augen gehabt hätten, sondern vielmehr den Willen zum unbedingten, kompromisslosen rhetorischen Sieg.

Diese Kritik – die lange Zeit unangefochten blieb – ist zum Teil berechtigt, zum Teil jedoch unberechtigt. Einerseits stammte Platon aus einer reichen Familie und hatte es zeit seines Lebens nicht notwendig, an das Geldverdienen zu denken. Viele der Sophisten, der Wanderlehrer, waren aber sehr wohl auf die Bezahlung für ihre Dienste angewiesen (und lebten zum Teil auch sehr gut davon). Andererseits ist Platon sicher darin recht zu geben, dass viele der Sophisten ihr primäres Augenmerk auf die Vermittlung von rhetorischer Schlagfertigkeit und auf den Unterricht diverser möglicher Täuschungsmanöver Wert gelegt haben. Wahrheit und Moral, die Sokrates, Platon und Aristoteles zum wichtigsten Inhalt ihres philosophischen Denkens gemacht haben, waren bei einigen (nicht allen!) Sophisten eher sekundäre Prinzipien ihres rhetorischen Unterrichts. Die Kritik an den Sophisten schwingt auch heute noch in unserem modernen Sprachgebrauch mit, wenn wir etwas oder jemandem als „sophistisch“ bezeichnen. Damit wird heute meistens ein geschwätziger, spitzfindiger, zum Teil auch unmoralischer und scheinheiliger Charakter assoziiert.

Der geschichtliche Ausgangspunkt der Systematisierung der Rhetorik liegt in der griechischen sowie in der römischen Politik. Deshalb ist es auch für den Kommunal-, Landes- oder Bundespolitiker mit Sicherheit interessant, sich dem Thema der politischen Rhetorik heute anzunähern. Die antiken Konzeptionen wie auch deren moderne Interpretationen gehören zum unabdingbaren Rüstzeug für den politisch aktiven Menschen.



Skizzieren Sie in wenigen Worten die Geschichte der Rhetorik:



4. Antike Grundmodelle – Konzepte der Politischen Rhetorik I

a) Unbedingte Voraussetzungen

Aristoteles hat sich in seinem Schaffen neben vielen anderen Wissenschaftsgebieten auch der Rhetorik intensiv zugewandt. Für ihn galt die Rhetorik als die Hilfswissenschaft schlechthin für alle Belange der praktischen Philosophie, insbesondere für Ethik und Politik.

Für Aristoteles unabdinglich in Bezug auf eine gute Rhetorik waren zwei Aspekte, die wir an den Beginn unserer Beschäftigung mit den Rhetorikkonzeptionen stellen wollen, da diese auch für die Politik unerlässlich sind:

- Die Sprache des Sprechenden muss eine natürliche Sprache sein und darf nicht künstlich, d. h. aufgesetzt wirken. Weder zu hochgestochen, denn das wirkt meistens arrogant und überheblich, aber freilich auch nicht zu banal und abgedroschen, denn das wirkt oft geringschätzig und abwertend.
- Die Klarheit und Eindeutigkeit des Arguments muss im Vordergrund stehen. Dies wird oft dann vergessen, wenn wir uns auf einem Gebiet gut auskennen und dem Zuhörer gerne so viel wie möglich und am besten noch in einem Satz sagen wollen. Persönliche Eitelkeiten und Geltungsbedürfnisse sind Verursacher von Unverständlichkeit.

Diese beiden – vermeintlich einfachen – Grundvoraussetzungen der Rhetorik werden uns auch im Folgenden begegnen. Wichtig ist jedoch, dass die „*Kunst der Rede*“ nichts Künstliches ist. **Für den Bezirks-, Landes- oder Bundespolitiker ist es vielleicht sogar das Um und Auf, sich klar und deutlich artikulieren zu können.**

b) Gliederung der Rede

Aus dem Deutschunterricht kennen wir die Forderung, dass eine Erzählung oder ein Bericht etc. eine *Einleitung*, einen *Hauptteil* und einen *Schluss* haben müssen. Auch in der Rhetorik, in diesem Falle in der klassischen Rede, wird von den unterschiedlichen Teilen einer Rede gesprochen. Platon hat die Rede in drei gleich wichtige Teile gegliedert, mit einem besonderen Bezug auf die politische Rede:

- *Einleitung*
Jede Rede benötigt eine Einleitung, auch wenn diese selbst nur wenige Zeilen oder bloß wenige Worte umfasst. Es ist nicht leicht, einen passenden und packenden Einstieg zu finden. Die Einleitung ist jener Teil der Rede, in dem es darum geht, den Zuhörer zu begeistern und an der Stange zu halten.

➤ *Erzählung*

In der Erzählung gilt es, die Botschaft bereits anzudeuten und den Versuch zu unternehmen, diese schlüssig zu verpacken. Die Erzählung darf jedoch keineswegs in eine Märchenstunde ausarten. In der Erzählung kann ebenso die Aktualität des Themas (oder die Dringlichkeit) behandelt werden, jedoch eher aus einem allgemeinen Blickwinkel heraus.

➤ *Beweisführung*

Die Beweisführung ist als die konkrete Ableitung des Ergebnisses, der Kernbotschaft oder des Antrages zu verstehen. Gerade diese muss nachvollziehbar und sprachlich sehr einfach formuliert werden, damit sie für den Hörer (und in der Politik für den Bürger) nachvollziehbar und umfassend verständlich ist.



Überprüfen Sie eine Ihrer letzten Reden auf deren Gliederung. Erkennen Sie die unterschiedlichen Teile einer Rede wieder?

c) Entwicklungsstadien einer Rede

Nicht nur in Athen, auch in Rom war die Rhetorik eine wichtige Sache für das Gemeinwesen in allen Facetten und erlebte vielleicht mit Cicero und den anderen politischen Rhetorikern in der Antike ihre Blütezeit.

Aus den römischen Lehrbüchern stammen auch die fünf Entwicklungsstadien einer Rede, an denen deutlich sichtbar wird, wie grundlegend und aktuell die antike Rhetorik auch für den Politiker von heute ist.

➤ Finden der Gedanken (lat.: *inventio*)

In diesem Schritt geht es darum, erste mögliche Gedanken über ein Thema zu finden und festzuhalten. Heute bezeichnen wir diese Phase meistens als Brainstorming. Hierbei ist es zuerst wichtig, dass alle Ideen – zumindest vorerst – den gleichen Stellenwert erhalten und nicht zu eilig aussortiert wird. Nicht selten ist es so, dass ein zu Beginn eher vernachlässigter Gedanke gegen Ende wichtig wird.

➤ Gliederung der Gedanken (lat.: *dispositio*)

Nach einer ersten Sammlung der Gedanken sollen diese gegliedert und systematisiert werden. In dieser Phase geht es also um die erste Systematik und auch um eine Logik der einzelnen Gedankengänge für sich, noch nicht jedoch in Bezug auf die gesamte Thematik. Hierbei können auch etwaige (vorerst unnötig erscheinende oder auch nicht zum Thema passende) Gedanken, die aus der Brainstormingphase noch vorhanden sind, herausgenommen werden.

➤ Sprachliche Darstellung (lat.: *elocutio*)

In der sprachlichen Darstellung geht es vor allem um die Übergänge zwischen den zuvor gesammelten und bereits gegliederten Gedanken. Hier ist auf die innere Sprachlogik zu achten. (Z. B.: Ist es wirklich logisch und nachvollziehbar, wenn ich von dem Thema der Jugendkriminalität zum Jugendschutz komme?) In dieser Phase gilt es, das Thema als Ganzes zu betrachten.

➤ Memorieren (lat.: *memoria*)

Für die Authentizität des Redners und seine Glaubwürdigkeit ist es erforderlich, dass er möglichst frei spricht, für die Zuhörer deutlich sichtbar ist und Augenkontakt zu seinem Publikum hält. Deshalb gilt es, sich den roten Faden besonders gut einzuprägen.

Dies gibt dem Redner zum einen die notwendige Sicherheit in den eigenen Gedanken und ermöglicht ihm zum anderen die permanente Prüfung der Gedanken in der Wiederholungsphase. Oft tauchen logische Widersprüche erst bei der dritten oder vierten Wiederholung auf. Auch wenn es heute mehr als Qual empfunden wird, sich etwas einzuprägen, zu memorieren, so ist dies in Bezug auf die Rhetorik und das Sprechdenken – zu dem wir später eine konkrete Übung anbieten werden – unerlässlich.

➤ Vortrag (lat.: *actio*)

Auch das Halten des Vortrags selbst gehört für die römische Rhetorik zu den Entwicklungsstadien einer Rede. Heute würden wir diese Phase vielleicht als Feedbackphase ansehen. Während des Vortrags gilt es – für den Geübten –, auf die Reaktionen des Publikums zu achten und diese nach der Veranstaltung zu reflektieren, um daraus für nächste Auftritte lernen zu können.

Wichtig: Aus jedem rhetorischen Auftritt kann gelernt werden! Weiters ist nicht nur das Selbstbild, sondern vor allem das Fremdbild für den Redner essenziell. Daher ist es wichtig, sich Feedback geben zu lassen – aber nicht von Menschen, die einen ständig in den Himmel loben, sondern vielleicht von eigenen Mitarbeitern, Kollegen und Freunden, die den Mut und den Willen zur positiven Kritik haben.



Notieren Sie die Entwicklungsstadien einer Rede in eigenen Worten:

5. Moderne Grundmodelle – Konzepte der Politischen Rhetorik II²

a) Kurze Argumentationstechnik I – 3-Satz

Vor allem im politischen Bereich ist es meistens nicht möglich, sich intensiv auf eine Rede im Sinne der zuvor präsentierten Konzeptionen vorzubereiten. Vielmehr ist es gefragt, sich in kurzen Statements prägnant artikulieren zu können. Eine beliebte Methode dafür ist die sogenannte 3-Satz-Technik, der sich bereits in der Antike viele Politiker bedienten, da sie durch ihre Kürze die Kernbotschaft unmissverständlich macht.

1. Schritt: **IST** - Tatsachenbeschreibung „ZDF“ (Zahlen, Daten, Fakten, ...)
2. Schritt: **SOLL** - Wünsche und konkrete Ziele formulieren
3. Schritt: **KONSEQUENZ**

Wir sehen, dem IST-Zustand wurde der SOLL-Zustand gegenübergestellt. Nun bilden wir die Konsequenz aus dieser Gegenüberstellung.

Beispiel:

IST: Es ist Tatsache, dass Einbrüche und Diebstähle in unserem Bezirk heuer deutlich zugenommen haben.

SOLL: Wünschenswert wäre es jedoch, dass der Bezirk zu den sichersten zählt und dass sich die Bürger sicher fühlen.

KONSEQUENZ: Damit dieses wichtige Ziel erreicht werden kann, fordern wir ...

Seine ganze Schlagkraft entfaltet der 3-Satz (auch ISK-Modell genannt) durch seine Kürze. Es ist jedoch auch möglich, zu jedem dieser Punkte mehrere Minuten lang zu sprechen. Für längere Reden oder Ansprachen empfehlen sich jedoch andere Modelle der Rhetorik.



Entwickeln Sie für eine aktuelle Herausforderung in Ihrer Gemeinde einen 3-Satz:

1. Schritt	
2. Schritt	
3. Schritt	

² Kapitel 3, *Moderne Grundmodelle – Konzepte der Politischen Rhetorik II*, orientiert sich neben einer Vielzahl an antiken Ideen und Konzeptionen vor allem in Bezug auf die 5-Satz-Technik an:

THIELE, Albert, *Die Kunst zu überzeugen. Faire und unfaire Dialektik* (Berlin: ⁸2006), S. 99ff.

b) Kurze Argumentationstechnik II – 4-Satz

4-Satz-Technik:

1. Schritt: Behauptung (unpersönliches „man“ weglassen → „ich“ verwenden, keine Negativ-Behauptungen)
2. Schritt: Begründung
3. Schritt: Beispiel
4. Schritt: Conclusio

c) Kurze Argumentationstechnik III – 5-Satz

Die sogenannte 5-Satz-Technik ist im Grunde nichts anderes als ein Strukturplan der individuellen Argumentationsweise. Das Ziel dieser Technik ist es, dem Zuhörer (im politischen Bereich also dem Bürger) in fünf kurzen Schritten eine Argumentation kurzweilig und vor allem nachvollziehbar darlegen zu können. Hierfür gibt es verschiedene logische Modelle und Strukturierungen, die im Folgenden kurz dargestellt werden.

Trotz der eigenen, inneren Logik des 5-Satzes ist es notwendig, dass auch hier (und ebenso beim 3-Satz) eine Einleitung, ein Hauptteil und ein Schluss erkennbar sind. Dieses Grundschema, welches wir zuvor noch einmal in Erinnerung gerufen haben, gilt es bei einer kleinen Wortmeldung in einer Sitzung wie auch bei großen, ausgeschmückten Prunkreden beizubehalten, um den Zuhörern eine bessere Nachvollziehbarkeit zu ermöglichen.

i) Die ersten 5-Sätze

Das Grundschema des 5-Satzes aus der Antike setzte sich aus folgenden Schritten zusammen:

1. Schritt: *Einleitung*
2. Schritt: *Erzählung*
3. Schritt: *Positiver Beweis*
4. Schritt: *Negativer Beweis*
5. Schritt: *Schluss*

Die Hauptaussage in den 5-Satz-Techniken ist am Ende der Argumentation angesiedelt, nicht im Hauptteil, und muss sich aus all dem zuvor Gesagten ableiten lassen. Zum Schluss sollte beim Zuhörer das Gefühl entstehen, als gäbe es keine logischere Schlussfolgerung als jene, die gerade gebracht wurde.

ii) Grundschema der 5-Satz-Technik bei Albert Thiele1. Schritt Einleitung Situativer Einstieg

Wie gesagt, der Einstieg in eine Rede oder in eine Wortmeldung ist neben dem Hauptargument bzw. der Beweisführung an sich mit Sicherheit der wichtigste und schwierigste Schritt. Folgende Aspekte sollten dabei berücksichtigt werden: Aktualität des Themas deutlich machen – eigene Kompetenz unterstreichen – den Willen zur Veränderung der Situation artikulieren – Spannung aufbauen und halten – Kurzweiligkeit.

2. bis 4. Schritt Hauptteil Drei argumentative Schritte

In diesem Teil erfolgt die eigentliche Argumentation bzw. die Beweisführung. Die unterschiedliche Anordnung der argumentativen Schritte ist von Technik zu Technik verschieden (wie später zu sehen sein wird). In diesem Schritt ist es wichtig auszuführen, dass die Hauptaussage richtig abgeleitet wurde. Gerade hier ist die Nachvollziehbarkeit für den Zuhörer essenziell.

5. Schritt Schluss Hauptaussage, Zielsatz

Der letzte Schritt ist die Formulierung der wichtigen Grundaussage (bei Thiele „Zwecksatz“ genannt). Diese zielorientierte Kernbotschaft, auch oft als Appell formuliert, sollte:

- leicht verständlich;
- leicht nachvollziehbar;
- leicht merkbar

sein. Um diesen Kriterien auch gerecht zu werden, empfiehlt es sich, die Kernbotschaft knapp, aber dafür in der Wortwahl eindringlich (nicht aufdringlich!) zu formulieren. Der Schlussteil ist also in der 5-Satz-Technik keineswegs dafür da, versäumte bzw. zuvor ausgelassene Aspekte einzuführen. Viele Redner begehen den Fehler, den Schlussteil zu detailliert, zu facettenreich zu gestalten, was jedoch zumeist die wirkliche Kernbotschaft verwässert oder sogar ganz in den Hintergrund drängt.

Bei Albert Thiele finden wir die sechs wichtigsten 5-Satz-Techniken formuliert. Diese Techniken sind jedoch keineswegs statische Modelle, sondern vielmehr dynamische. Je nach Verwendungszweck können die Modelle beliebig verändert und ergänzt werden, solange sie nicht zu kompliziert und umfangreich werden. Es sei an dieser Stelle nochmals erwähnt, dass es sich beim 5-Satz um eine pointierte Wortmeldung oder um konkrete, zielorientierte Ansprachen handelt.



Entwickeln Sie für eine aktuelle Herausforderung in Ihrer Gemeinde einen argumentativen 5-Satz nach dem Grundschemata:

1. Schritt	
2. Schritt	
3. Schritt	
4. Schritt	
5. Schritt	

iii) Standpunktformel

Die Standpunktformel erörtert – wie der Name bereits sagt – den eigenen Standpunkt und geht daher in der Argumentation weniger auf andere Thesen, Meinungen oder andere mögliche Widersprüche ein. Im Vordergrund steht die eigene Ansicht.

- 1.) Standpunkt/These
- 2.) Argument
- 3.) Beispiel
- 4.) Schlussfolgerung
- 5.) Zwecksatz

Die Eröffnung der Standpunktformel erfolgt zumeist mit der Positionierung auf einem konkreten Standpunkt, dem eine prägnante Thesenbildung folgt. Erst danach wird das Argument, welches im Idealfall durch ein gutes Beispiel belegt werden sollte, dargelegt. Darauf folgt die Schlussfolgerung, welche den Standpunkt untermauert, ehe die konkrete Forderung, der Zwecksatz, formuliert wird.



Entwickeln Sie für eine aktuelle Herausforderung in Ihrer Gemeinde einen argumentativen 5-Satz nach der Standpunktformel:

1. Schritt	
2. Schritt	
3. Schritt	
4. Schritt	
5. Schritt	

iv) Reihe

Die Reihe ist in ihrer Argumentation eine klassische Addition, in der die Summierung der Argumente ein schlagfertiges, prägnantes Argument ergeben soll.

- 1.) (Situationsbezogener) Einstieg
- 2.) Erstens ...
- 3.) Zweitens ...
- 4.) Drittens ...
- 5.) Zwecksatz

Als situativer Einstieg empfiehlt es sich, an etwaige Vorredner anzuknüpfen und deren Argument als Basis zu verwenden. In den Schritten 2 bis 4 kann dieses Basisargument dann entweder kritisiert oder aber nochmals hervorgehoben werden:

Beispiel:

- Mein Vorredner hat vollkommen recht/unrecht damit, dass ... (Argument wiederholen oder verneinen)
- Erstens ist vollkommen richtig / definitiv falsch, dass ...
- Zweitens kommt hinzu, dass ...
- Drittens muss beachtet werden, dass ...
- Daher ist vollkommen klar, dass wir ... müssen / nicht müssen.

Die 5-Satz-Technik der Reihe ist besonders für impulsive und nachdrückliche Aussagen und Wortmeldungen geeignet, da sie eine unmissverständliche Darlegung der eigenen Position ermöglicht.



Entwickeln Sie für eine aktuelle Herausforderung in Ihrer Gemeinde einen argumentativen 5-Satz nach der Reihe:

1. Schritt	
2. Schritt	
3. Schritt	
4. Schritt	
5. Schritt	

v) Kette

Die Kette ist in ihrer Argumentation, also wiederum in den Schritten 2 bis 4, entweder logisch oder chronologisch aufgebaut.

- 1.) (Situationsbezogener) Einstieg
- 2.) Früher ...
- 3.) Heute ...
- 4.) Morgen ...
- 5.) Zwecksatz

Bei dieser Technik steht es dem Redner frei, ob er bereits beim Einstieg die eigene Position eröffnet oder aber bis zum Zwecksatz damit wartet.

Beispiel:

- Stellen Sie sich vor, Sie möchten mit Ihrer Familie, Ihrer Frau und Ihren Kindern in den alten Park hinter dem Schlossmuseum spazieren gehen.
- Früher konnten Sie dort von 07.00 bis 22.00 Uhr die frische Luft und die herrlichen Gärten genießen.
- Heute ist der Park die größte Baustelle im Bezirk, laut, schmutzig und für Familien als Naherholungsraum definitiv unbrauchbar.
- Leider wird das auch in Zukunft der Fall sein, da die Bezirksvertretung es verabsäumt hat, rechtzeitig in die Parkentwicklung einzugreifen.
- Daher fordern wir ...

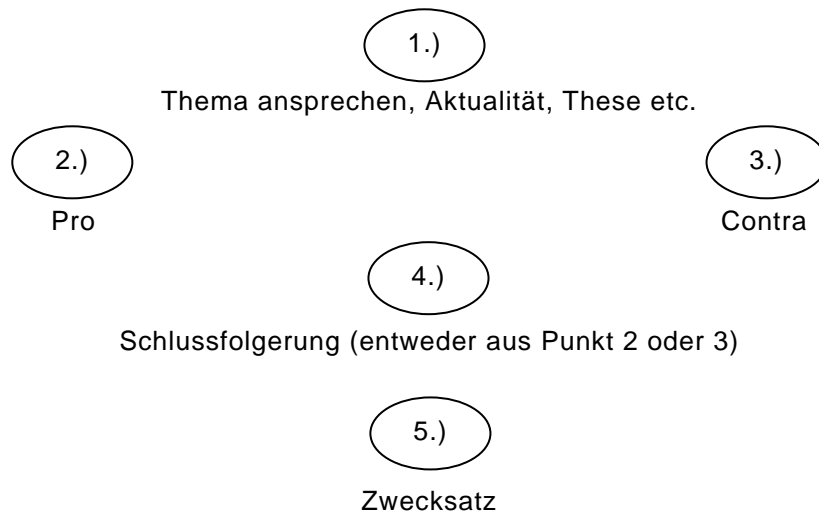


Entwickeln Sie für eine aktuelle Herausforderung in Ihrer Gemeinde einen argumentativen 5-Satz nach der Kette:

1. Schritt	
2. Schritt	
3. Schritt	
4. Schritt	
5. Schritt	

vi) Dialektischer 5-Satz

Bei dieser Methode wird der eigene Standpunkt schrittweise entwickelt und es werden auch *Pro* und *Contra* der Thematik an sich erörtert und diskutiert. Erst nach dieser Darstellung wird die eigene Position aus den zuvor gebrachten Argumentationsweisen heraus abgeleitet.



Beispiel:

- Vielerorts in Österreich wird ein generelles Rauchverbot in Gaststätten diskutiert.
- Für ein Rauchverbot spricht ...
- Gegen ein Rauchverbot spricht ...
- Wenn wir die Argumente abwägen, so ergibt sich deutlich, dass ...
- Daher ist es unvermeidlich, dass wir in Bezug auf das generelle Rauchverbot in Gaststätten beschließen, dass ...



Entwickeln Sie für eine aktuelle Herausforderung in Ihrer Gemeinde einen argumentativen 5-Satz nach dem dialektischen 5-Satz:

1. Schritt	
2. Schritt	
3. Schritt	
4. Schritt	
5. Schritt	

vii) Kompromissformel

Eine andere dialektische Methode (zum Begriff der „Dialektik“ siehe Kapitel 5) in der 5-Satz-Technik ist die Kompromissformel. Sie entwickelt eine Mitte zwischen zwei (oder noch mehr) Positionen.

- 1.) (Situationsbezogener) Einstieg
- 2.) Position A
- 3.) Position B
- 4.) Dritter Weg / Alternative / Gemeinsamkeiten
- 5.) Zwecksatz

In dieser Methode zeigen sich zwei Charakteristika. Zum einen kann durch die Vermischung der Positionen A und B ein vernünftiger Weg der Mitte entwickelt werden, zu dem die zuvor genannten Positionen beitragen. Zum anderen kann zu den beiden bereits gebrachten Positionen auch noch ein dritter Weg, eine bisher noch nicht entdeckte Möglichkeit aufgezeigt werden.

Beispiel:

- Wir diskutieren seit über zwei Stunden über den Fahrradweg in der Goethe-Straße.
- Auf der einen Seite haben wir die Idee, den Fahrradweg gegen die Einbahn auf die gesamte Länge der Straße zu führen und ...
- Auf der anderen Seite gibt es den Ansatz, das Fahrradfahren auf einem eigenen Streifen mit dem gewöhnlichen Autoverkehr mitfließen zu lassen ...
- Beide Methoden bieten keine umfassende Lösung.
- Daher ...



Entwickeln Sie für eine aktuelle Herausforderung in Ihrer Gemeinde einen argumentativen 5-Satz nach der Kompromissformel:

1. Schritt	
2. Schritt	
3. Schritt	
4. Schritt	
5. Schritt	

viii) Problemlösungsformel

Eine durchaus wichtige Formel ist die Problemlösungsformel. Sie lehnt sich an den bereits dargestellten 3-Satz an, welcher durch den Dreischritt

IST – SOLL - KONSEQUENZ

charakterisiert wurde. Beginn der Problemlösungsformel ist demnach die Beschreibung eines aktuellen Zustandes:

- 1.) Ist-Situation (mit Defiziten)
- 2.) Ziel
- 3.) Lösungsalternativen
- 4.) Die beste Problemlösung ist ...
- 5.) Zwecksatz/Aufforderung/Appell

Beispiel:

- Die derzeitige Situation des öffentlichen Busverkehrs in unserer Gemeinde ist unter jeder Kritik, da ...
- Es ist zu wünschen, dass die Busse in regelmäßigen Intervallen fahren, damit ...
- Die erste Möglichkeit wäre, sie fahren alle 10 Minuten von ... bis ... Uhr.
- Die zweite Möglichkeit, sie fahren ab ... Uhr alle 15 Minuten und davor ...
- Die beste Lösung ist jedoch im Sinne unserer Bürger, dass ...
- Daher fordern wir ...



Entwickeln Sie für eine aktuelle Herausforderung in Ihrer Gemeinde einen argumentativen 5-Satz nach der Problemlösungsformel:

1. Schritt	
2. Schritt	
3. Schritt	
4. Schritt	
5. Schritt	



Vergleichen Sie Ihre Arbeiten zum argumentativen 5-Satz. Worin liegen die Vor- und Nachteile der unterschiedlichen Ansätze?

	Vorteile	Nachteile
Grundschema		
Standpunktformel		
Kette		
Reihe		
Dialektischer 5-Satz		
Kompromissformel		
Problemlösungsformel		

d) Soft Skills – Tipps zur Körpersprache³

Nicht nur unsere Worte „sprechen“, sondern der Mensch als Ganzes „spricht“ (nonverbale Kommunikation). Einen Redner beurteilen wir nur selten alleine nach seinem gesprochenen Wort, sondern bewerten sein Auftreten als Ganzes, seine Körpersprache, seine Mimik und Gestik.

Edith Prescott führt in ihrem Lehrbuch die Studie des Psychologen Albert Mehrabian über die Wirkung einer Rede und die wichtigsten Faktoren an. Demnach werden die Glaubhaftigkeit eines Redners und seine Wirkung auf das Publikum wie folgt beeinflusst:

55 %	durch die Körpersprache
38 %	durch die Stimme
7 %	durch die Wortwahl

Wir sehen – auch wenn sich über Zahlen und Studien immer streiten lässt – in diesen Verhältnissen, dass der Körpersprache der mit Abstand höchste Prozentsatz an Wirkung zugeschrieben wird. Die positive (oder aber auch bewusst negative) Körpersprache eines Menschen hat somit den größten Einfluss auf die Glaubhaftigkeit des gesprochenen Wortes.

Für einen Redner sind also nicht nur das gesprochene Wort, sondern sein ganzer Habitus, sein Auftreten und seine typischen Gewohnheiten wichtige Instrumente der Überzeugung.

Deshalb sollen nun die wichtigsten Soft Skills angesprochen werden, die jedem Politiker und politisch tätigen Menschen bewusst sein sollten, und das nicht nur bei Reden vor Wählern bzw. Bürgern oder bei Wortmeldungen in Bezirks-, Landes- oder Bundsgremien, sondern bei jeglichem Kontakt zu Menschen.

i) Grund- und Körperhaltung

Grundsätzlich ist eine offene Körperhaltung zu bevorzugen. Das heißt: keine vor oder hinter dem Körper verschränkten Arme bzw. Hände, kein „Sich-Einigeln“ (Katzenbuckel) oder Übereinanderkreuzen der Beine.

Beide Beine sollten fest auf dem Boden ungefähr in Schulterbreite verankert sein, vor allem zu Beginn einer Rede, da dies dem Redner aber auch dem Publikum Sicherheit vermittelt. Ein geübter Redner bzw. ein gewandter und erfahrener Referent begegnet seinen Zuhörern – der Politiker seinen potenziellen Wählern – mit Selbstvertrauen (aber nicht mit Arroganz!). Dies wird vor allem durch eine entspannte, gerade und offene Körperhaltung ausgedrückt. Dadurch lässt sich dem Gegenüber vermitteln, dass die Situation eine positive und daher angenehme ist.

³ Dieses Kapitel orientiert sich in erster Linie an:

PRESCOTT, Edith, *Lehrbuch der Rhetorik. Das praxisnahe Nachschlagewerk* (Zürich: ³2002), S. 129 ff.

Unsicherheit und zum Teil auch Angst vor öffentlichen Auftritten drücken sich am deutlichsten in der Grund- und Körperhaltung aus und beeinflussen das gesprochene Wort massiv. Daher sollte Folgendes unbedingt beachtet werden:

- Jedem Redner sollte bewusst sein, worin seine Stärken und seine Schwächen liegen. Ein geübter Zuhörer erkennt sehr leicht an der Körpersprache des Sprechenden, wann dieser über Themen spricht, bei denen er sich nicht so gut auskennt wie vielleicht bei anderen.
- Die permanente Befürchtung, den Zuhörern nicht gerecht zu werden, beeinträchtigt die ganze Körpersprache. Was es zu sagen gilt, das sollte selbstsicher und vertrauensvoll den Zuhörern oder dem Bürger gesagt werden.
- Eine positive Körpersprache vermittelt eine positive Einstellung des gesamten Menschen und ist für einen Politiker unentbehrlich!

ii) Gestik

Die Gestik, der bewusste Einsatz von Armen und Händen zur Verdeutlichung – oder aber auch anstelle – des gesprochenen Worts ist ein wichtiges rhetorisches Instrument, so auch für den Politiker. Jedoch muss die Gestik natürlich und authentisch sein und zu dem gerade Gesagten oder Angedeuteten auch tatsächlich passen, wobei dies mit Sicherheit das größte Problem darstellt.

Am besten ist es vielleicht, andere Menschen beim Sprechen und dabei speziell in ihrer Gestik zu beobachten. Wie setzt der jeweilige Sprecher, Referent etc. seine Hände und Zeichen ein, wenn er spricht, und wie wirkt diese Gestik auf mich und vor allem auf das Publikum? Eine weitere Möglichkeit ist es, sich selbst während einer Ansprache zu filmen und im Nachhinein mit einem Freund oder Arbeitskollegen darüber zu reflektieren.

Wichtige Sätze können durch Handbewegungen unterstrichen, also betont, aber auch verneint werden. Wir können durch unsere Gestik Aussagen ebenso wiederholen und ausschmücken.

- Größe:
(die flache Hand wird z. B. einen Meter über den Boden gehalten)
- Gestalt:
(z. B. mit beiden Händen einen Kreis in die Luft zeichnen)
- Richtung:
(links, rechts, vorwärts oder rückwärts z. B. mit dem Daumen anzeigen)
- Warnung:
(der erhobene Zeigefinger, die geballte Faust etc.)
- Einladung:
(offene Armhaltung gegenüber dem Publikum)

Unbedingt zu vermeiden ist eine unnatürliche Gestik. Sie vermittelt Zwang und Unglaubwürdigkeit. Fehlende Gestik hingegen ist ein Zeichen von Desinteresse und wenig Engagement für die Sache.

iii) Mimik

Zur Körpersprache gehört ebenso ein Kopfnicken, ein Lächeln, das Anheben einer Augenbraue, ein bestimmter Blick oder ein Hochziehen des Mundwinkels. Alles das und noch viel mehr kann – im wahrsten Sinne des Wortes – mehr als Tausend Worte und mehr als eine Handbewegung ausdrücken.

Ein angenehmes Lächeln zeigt eine optimistische Grundeinstellung und ist ein Zeugnis für heitere und erfreuliche Gedanken. Edith Prescott erwähnt dazu eine Studie, die ergeben hat, dass ein „echtes“ Lächeln, also ein Lächeln, bei dem sich Augen und Mund bewegen, auf einen optimistischen Charakter schließen lässt. Dies ist für den Politiker mit Sicherheit unerlässlich.

Der beste Zeitpunkt für ein Lächeln ist vor und auch zu Beginn einer Rede oder eines Auftritts. Durch diese positive Einstellung kommt bei den meisten Zuhörern das Gefühl von Sympathie auf. Ein Lächeln ist vor allem bei komplizierten Thematiken und Präsentationen auch währenddessen von Vorteil. Das lockert die Atmosphäre und die gesamte Thematik selbst auf. Es sollte jedoch tunlichst vermieden werden, bei ernsten Dingen und essenziellen Thematiken die Grinsekatz zu mimen, da dadurch das Gefühl von Unernsthaftigkeit und Leichtfertigkeit entstehen kann.



Wiederholen Sie die drei Tipps zur Körpersprache in eigenen Worten:

iv) Blickkontakt

Unsere Augen vermitteln eine Vielzahl an Botschaften. Sei es ein skeptischer, erfreut erwartender oder ein unwissender und überraschter Blick. Einem anderen Menschen in die Augen zu schauen ist ein Zeichen von Interesse an dem jeweiligen Gegenüber sowie auch ein Zeichen von eigener Selbstsicherheit. (Aus diesem Grund versuchen viele Verkäufer und Unterschriftenjäger zuallererst Blickkontakt aufzunehmen, da dann ein klares „Nein“ nicht so leicht über die Lippen des anderen kommt.) Besonders wichtig in Bezug auf den Blickkontakt sind folgende Punkte, vor allem für den Politiker:

- Bei einem kleinen Publikum muss jeder mit einem kurzen Blickkontakt „bedient“ werden. Bei einem größeren Publikum sollte der Blick alle Ecken, die Seiten und die Mitte des Saales regelmäßig abdecken. Die unmittelbare Reaktion des Publikums auf das Gesagte ist direkt durch diesen Blickkontakt ablesbar.
- Unbedingt vermieden werden sollte das permanente Anstarren einer Person oder einer bestimmten Gruppe. Erstens ist das unangenehm und zweitens wird sich der Rest der Zuhörer ziemlich schnell nicht mehr angesprochen fühlen.
- Schlimmer als das Anstarren ist nur gar kein Blickkontakt. Das Vergraben in den eigenen Unterlagen, das Aus-dem-Fenster-Sehen oder Starren an die Decke oder Wand sind tunlichst zu vermeiden.

v) Stimmführung

Der Stimmführung wurden in der eingangs beschriebenen Studie 38 % der Glaubhaftigkeit eines Redners zugeschrieben. Wir können jedoch unsere Stimme nicht von Grund auf ändern, jedoch können wir uns mit ihr auseinandersetzen, ihre Wirkung hinterfragen und vor allem die eigene Stimme pflegen. (Für tatsächliche Sprachfehler oder grundlegende Probleme mit der Stimme sollte man sich an einen Spezialisten – Sprechtrainer, Sprachlehrer etc. – wenden!)

Eine der wichtigsten Aufgaben des häufigen Redners ist es, die Stimme (genauer die Stimmbänder) zu schonen bzw. sie nicht auch noch zusätzlich zu belasten oder gar langfristig zu schädigen.

- Kurz vor einer Rede oder einer längeren Wortmeldung sollten keine eiskalten Getränke (schon gar nicht im Sommer!) getrunken werden, da diese die Stimmbänder zusammenziehen und somit ihrer eigentlichen Kraft berauben. Geeigneter sind Tee oder stilles (aber eben nicht zu kaltes) Wasser.
- Milch, Milchprodukte, Kaffee, Getränke mit Kohlensäure (und viel Zucker) etc. sind ebenso ungünstig für die Stimmbänder und trocknen den Mund schnell aus.

- Vor oder nach dem Sprechen empfiehlt es sich, harte Zuckerl zu lutschen, um die Speichelproduktion anzuregen. Kaugummikauen ist dazu jedoch keine Alternative und sieht sehr unvorteilhaft aus.
- Wer längere Zeit spricht, sollte darauf achten, dass er ein Glas Wasser griffbereit hat.

Achten Sie beim Sprechen auf eine flüssige, exakte Aussprache, die an den Raum ihrer Rede angepasst ist, vor allem in der Lautstärke. Versprecher sollten nur dann korrigiert werden, wenn sie den Sinn (z. B. des 5-Satzes) stark verzerren. Weiters ist zu empfehlen, die eigene Tonlage (nicht übertrieben) zu variieren.

vi) Sprechdenken

Einen klassischen Fall von „Übung macht den Meister“ stellt die Fähigkeit des Sprechdenkens dar. Es ist für die politische Tätigkeit das A und O, sich spontan, sachlich korrekt und freundlich ausdrücken zu können. Dies ist eine jener Fertigkeiten, die am meisten geübt und tatsächlich trainiert werden können. Vera Birkenbihl hat in ihrem Buch „Das 30-Tage-Trainings-Programm Kommunikation und Rhetorik“ die grundlegendste Übung dazu niedergeschrieben.

Das Ziel der Übung ist es, das Sprechdenken des Redners zu trainieren. Es handelt sich dabei um die Fertigkeit, einen Gedanken, den wir gerade in uns entwickeln, zur Sprache zu bringen und zugleich während des Sprechens gedanklich weiterzuentwickeln. Aufgabe ist es, permanent zu reden und gezielt vorgegebene Wörter miteinander sinnvoll zu verbinden:

- *Totale Einsteiger*: Sie bekommen von einem Freund oder Arbeitskollegen zwei Begriffe, die sie in einer 60 Sekunden langen Rede bzw. Wortmeldung gedanklich und sprachlich miteinander verbinden müssen. Sie erhalten dazu eine Vorbereitungszeit von 60 Sekunden.
- *Einsteiger*: Sie bekommen ebenso zwei Begriffe, jedoch keine Vorbereitungszeit, sondern müssen ad hoc ihre Rede beginnen.
- *Fortgeschrittene*: Sie bekommen zwei Begriffe, die absolut nichts miteinander zu tun haben und müssen diese in ihrer Rede verbinden.
- *Profis*: Bekommen drei, vier oder sogar fünf isolierte Begriffe, die es gilt, in einer 60 Sekunden langen Rede miteinander (halbwegs) sinnvoll zu verbinden.

Das Sprechtraining ist wie gesagt für die politische Tätigkeit unabdinglich und sollte aktiv geübt und trainiert werden. Auch im Rahmen von Besprechungen, Sitzungen, Klausuren etc.

vii) Konzentration

Wer spricht, der muss seine volle Aufmerksamkeit dieser momentanen Tätigkeit widmen. Das Publikum und erst recht der Bürger bemerken es in Sekundenschnelle, wenn das Gegenüber unkonzentriert und nicht bei der Sache ist. Daher gilt:

- Schenken Sie den Menschen, mit oder zu denen Sie sprechen, ihre volle Aufmerksamkeit.
- Nehmen Sie sich für diese Gruppe ausreichend Zeit. Niemand braucht einen Politiker, der für drei Minuten vorbeischaud und dabei erzählt, wie wichtig der Termin zuvor war und der nächstfolgende sein wird.
- Bereiten Sie sich gut und genau auf ihre „Auftritte“ vor. Nichts geht im Vorübergehen. Jede Zielgruppe hat ihre eigenen Spezifika, die der Redner kennen und ansprechen sollte.



Wiederholen Sie alle sieben Tipps zur Körpersprache und beschreiben Sie diese in eigenen Worten:

6.

Kampfrhetorik⁴

a) Was ist Kampfrhetorik?

Die sogenannte „Kampfrhetorik“ ist nach wie vor eines der beliebtesten Themengebiete im gesamten Bereich der Kommunikationstechnik. Kampfrhetorik hat jedoch nichts mit einem tatsächlichen „Kampf“ oder einem bloß vulgären verbalen Schlagabtausch zu tun, sondern ist vielmehr als Schärfung der feinen Klinge des Argumentierens zu verstehen.

Um ein gewandter und sicherer Redner in der Politik zu werden, ist es unerlässlich, sich mit diesem Thema intensiv zu beschäftigen, da nicht alle Dispute und Diskussionen in geordneten Bahnen ablaufen, sondern es auch vorkommt, dass Grenzen überschritten werden. Denn es werden nicht nur Sachthemen – sei es auf Bezirks-, Landes- oder Bundesebene – angesprochen und diskutiert. Oftmals ist der Politiker gezwungen, sich und seine Person verbal zu verteidigen. Sei es nach Angriffen von anderen Parteien in Sitzungen und Ausschüssen, gegenüber den Medien oder nach Vorwürfen von Bürgern auf offener Straße. Andererseits ist es gelegentlich auch von Vorteil, sprachlich und argumentativ in die Offensive gehen zu können. Mit diesen Arten der Gesprächsführung beschäftigt sich das Gebiet der Kampfrhetorik.

Jedoch die „feine Klinge“ gezielt und gekonnt einzusetzen, ist eine anstrengende Sache, da dies ein umsichtiges Einschätzen der Situation, d. h. auch möglicher Gefahren und Risiken, erfordert. Hinzu kommt für einen Politiker der Österreichischen Volkspartei, dass er sich gewissen moralischen Grundwerten verpflichtet fühlt und sich ebenso um sein eigenes Gewissen Gedanken macht. Wir wollen also daher im Folgenden die Kampfrhetorik nicht als Kampf auffassen – was sie ja auch nicht ist –, sondern vielmehr darunter spezielle Methoden des Argumentierens und des Diskutierens verstehen.

i) Charakteristik der Kampfrhetorik

Kampfrhetorik ist kein wildes Herumschreien oder permanentes Beleidigen oder Verletzen des Gesprächspartners. Wer dahin gekommen ist, wird sich später eingestehen müssen, dass er den „rhetorischen Kampf“ eigentlich schon im Vorfeld verloren hat (siehe dazu: „Ziel der Kampfrhetorik“).

Kampfrhetorik ist vielmehr das Erkennen von angespannten und bis zu einem gewissen Grade auch gefährlichen Situationen sowie der gezielte Gebrauch der feinen verbalen Klinge im Argumentieren. Die meisten Menschen – daher auch potenzielle Wähler – schätzen Menschen und vor allem Politiker, die gut argumentieren und sich gekonnt artikulieren können; keine Elefanten im Porzellanladen. Besonders dann, wenn die jeweilige Partei politische Verantwortung trägt!

⁴ Dieses Kapitel orientiert sich in erster Linie an:

CICERO, Antonia / KUDERNA, Julia, *Die Kunst der Kampfrhetorik. Powertalking in Aktion* (Paderborn: ³2000), S. 57ff.

ii) Ziel der Kampfrhetorik

Das Ziel der Kampfrhetorik ist die bewusste Emotionalisierung des Gegenübers. Selten bis nie ist das Argument oder der tatsächliche Wille zur (auch politischen) Überzeugung in dieser Situation im Vordergrund.

Sobald das Gespräch die Sachebene verlassen hat und die Kommunikation ausschließlich und länger auf der Beziehungsebene geführt wird, besteht die Gefahr (oder aber auch die bewusste Absicht), dass einer der beiden Gesprächspartner laut und aggressiv wird.

ACHTUNG: Genau das ist zumeist auch das Ziel von emotionalisierten, persönlichen Angriffen, nämlich das Gegenüber in Rage zu bringen!



Was ist „Kampfrhetorik“ und welches primäre Ziel verfolgt sie?

b) Während des Konflikts

Wie wir schon zuvor bei den Tipps zur allgemeinen Körpersprache dargestellt haben, ist ein großer Teil unserer Kommunikation durch unsere Gestik, Mimik und durch unsere generelle Körperhaltung, also durch nonverbale Kommunikation geprägt. Dies trifft auch und besonders auf den Bereich der Kampfrhetorik zu.

Hinzu kommt, dass in diesen Situationen auch die Stimme an sich – das Sprechtempo, der Tonfall, die Tonhöhe, die Lautstärke etc. – eine wichtige Rolle einnimmt. Denn das geflügelte Wort „Der Ton macht die Musik“ ist auch in der Kampfrhetorik gültig.

Eine allgemeine Analyse oder die Erstellung eines Rezepts ist gerade in diesem Bereich so gut wie gar nicht möglich, da jede Situation ihre spezifischen Aspekte aufweist. Folgende Richtlinien sollen jedoch eine erste Orientierung ermöglichen:

- Selbstbewusstsein und Selbstsicherheit drücken sich am deutlichsten in der Körperhaltung aus. Also ist es gerade in brenzligen Situationen von großer Wichtigkeit, sich nicht kleinzumachen oder einzuigeln, sondern sich selbst Raum zu geben.
- In ernsten und angespannten Situationen ist die menschliche Mimik eine sehr spezielle und fast einmalige. Hierbei ist zu beachten, dass die Gesichtszüge nicht zu sehr einen zornigen Ausdruck annehmen sollten. Dann weiß der Kontrahent sofort, dass er auf dem „richtigen Weg“ ist, und der Zuhörer, dass augenscheinlich ein wunder Punkt getroffen wurde.
- Gerade in schwierigen Situationen empfiehlt es sich, Offenheit und Akzeptanz zu signalisieren, sei es durch vermehrten und intensiven Blickkontakt, sei es durch eine entsprechende Wortwahl.
- Sollte der Fall eintreten, dass man selbst in die Defensive geraten ist, so heißt der Grundsatz, weder aggressiv noch ungebührlich laut zu werden (siehe auch Umgang mit „Killerphrasen und Nebeltaktik“).
- In vielen Ratgebern zur Kampfrhetorik wird auch das Thema Körperkontakt bzw. Berührungen des Gegenübers in angespannten Gesprächssituationen angesprochen. Für den politischen Gebrauch bzw. für die politische Kommunikation ist von jeglichen Berührungen des Gesprächspartners (was viele Rhetoriker als Zeichen von Überlegenheit deuten) vehement abzuraten, insbesondere bei Bürgergesprächen. Einen anderen – vor allem unbekanntem – Menschen zu berühren ist ein Eingriff in den privaten Bereich und erzeugt mit Sicherheit noch mehr Ablehnung und Protest als Verständnis und Akzeptanz.

c) Killerphrasen und Nebeltaktik

Als Killerphrasen werden jene meistens recht kurzen, aber dafür aussagekräftigen Sätze oder Phrasen bezeichnet, die einen Schlag unter die Gürtellinie bedeuten. Wiederholt und in anderen Kontexten ausgesprochen, klingen diese Sätze oft banal und eigentlich auch ziemlich harmlos, jedoch in der richtigen Situation zur richtigen Zeit und mit der richtigen Betonung sind sie mit Sicherheit eines der effektivsten aller (kampf-)rhetorischen Mittel.

Ganze Gespräche bzw. Streitigkeiten lassen sich mit dem Einsatz von Killerphrasen beenden. Sie können aber auch zur totalen Eskalation der Situation beitragen. Gesprächsthemen lassen sich schlagartig vom Tisch wischen oder lenken die Diskussion in eine völlig konträre Richtung zur Ausgangslage und oftmals machen sie den Gegner in Sekunden mundtot.

Killerphrasen zielen immer auf die emotionale Seite des Gesprächspartners und tragen nie etwas zur sachlichen Klärung innerhalb einer Diskussion bei. Aber: Sie sind auch nur dann erfolgreich, wenn die emotionale Seite des Gegenübers tatsächlich getroffen wird. (Beispiele: Sie sind gänzlich inkompetent! ... Das ist wieder typisch für sie! ... Sie wissen nicht, was die Bürger in diesem Land bewegt! ... Ihre Politik wurde abgewählt! ... etc.)

Ein weiteres Merkmal zur Erkennung von Killerphrasen ist, dass sie definitiv nicht zum aktuellen Gesprächsthema (schon gar nicht zur Sachebene) passen, sondern stark davon abweichen. Das Emotionalisieren des Gesprächspartners in der Kampfrhetorik – also auch durch Killerphrasen – verfolgt primär zwei Ziele, die bereits angesprochen wurden: Entweder soll der Gesprächspartner stark emotionalisiert oder aber einfach mundtot gemacht werden.

Der Umgang mit solchen Tiefschlägen ist kein leichter und hier ist es mehr als schwierig, allgemeine Umgangsarten zu erstellen. Dennoch bieten Antonia Cicero und Julia Kuderna in ihrem Buch zur Kampfrhetorik einige Grundregeln, die sich vor allem auf die Kommunikation von Politikern umlegen lassen:

i) Umgang mit Killerphrasen

- Keinesfalls sollte nach dem Anbringen einer Killerphrase durch das Gegenüber so getan werden, als wäre nichts passiert. In irgendeiner Art und Weise muss deutlich gemacht werden, dass der Angriff auf die eigene Person erkannt wurde und nicht geduldet bzw. einfach so hingenommen wird.
- Bei einem Gespräch unter vier Augen ist es durchaus möglich, über eine Killerphrase souverän hinwegzugehen. Dennoch sollte zum Ausdruck kommen, dass die Botschaft verstanden wurde bzw. angekommen ist, dass die sachliche Ebene dieser Diskussion offensichtlich verlassen wurde.
- Insbesondere wenn Publikum anwesend ist, sollte auf Killerphrasen reagiert werden. Eine Möglichkeit der Reaktion ist z. B. die Nebeltaktik von Cicero und Kuderna, die später noch Thema sein wird.
- Grundsätzlich gilt: nie verteidigen oder rechtfertigen, sondern in den Ring steigen und verbal in die Offensive gehen!

ii) Mögliche Reaktionen

- Sachliche Zurückweisung
- Motive des Gegners für sein aktuelles Verhalten offenlegen
- Zynische Nachfrage stellen
- Sich offen gekränkt zeigen
- Dem Gegenüber bewusstes moralisches Fehlverhalten zuschreiben
- Nebeltaktik (siehe nächstes Kapitel)
- Humor (siehe übernächstes Kapitel)

iii) Nebeltaktik

Eine äußerst elegante Methode, auf Angriffe in einer Diskussion – insbesondere auf Killerphrasen – zu reagieren, ist die sogenannte Nebeltaktik. Dabei wird zunächst ein Teil des Vorwurfs, der an einen selbst erging, vorläufig bestätigt, in einem zweiten Schritt jedoch mit einem anderen Kontext weiter ausgeführt bzw. zu eigenem rhetorischen Nutzen verwendet. Dies darf jedoch nicht als prinzipielle gänzliche Zustimmung verstanden oder aufgefasst werden.

Ein Beispiel:

In der Bezirksvertretung geht es mittlerweile seit 30 Minuten nicht mehr sachlich zu, bis einer der Bezirksräte zum Bezirksvorsteher vor den anderen Bezirksräten und einer Handvoll interessierter Zuhörer sagt:

„Schauen Sie sich an, Sie sehen ja aus, als hätten Sie in der Bezirksvertretung geschlafen!“

Die Antwort des Bezirksvorstehers darauf (im Sinne der Nebeltaktik):

„Ich gebe Ihnen recht Herr Bezirksrat, ich arbeite in letzter Zeit sehr viel für den Bezirk und dessen Bürger; jeden Tag sehr, sehr lange und meistens über die für Sie gewöhnlichen Dienstzeiten hinaus.“

Der Bezirksvorsteher hat sich in dieser Antwort nicht im klassischen Sinne gerechtfertigt oder den Angriff zur Gänze negiert oder zurückgewiesen. Er hat vielmehr die Energie des Angriffes aufgenommen und in eine andere, für ihn positive Energie gewandelt.

Eine Reaktion der moralischen Betroffenheit hätte vielleicht ebenso – gerade vor einer Zuhörerschaft – Wirkung zeigen können.

„Dass Sie, sehr geehrter Herr Bezirksrat, auf Kosten anderer über solche Äußerlichkeiten sprechen, sich darüber lustig machen und offensichtlich politisches Kleingeld machen wollen, finde ich persönlich zutiefst unmoralisch. Ich bin enttäuscht.“

iv) Humor

Eine andere beliebte Methode im Umgang mit Killerphrasen ist jene, die Aussage des Gegenübers mit Humor und einem spöttischen Lächeln zur Kenntnis zu nehmen. Humor, Witz, Ironie und auch Sarkasmus sind, gezielt eingesetzt, eine wirkungsvolle Waffe auch der Kampfrhetorik.

ACHTUNG: Zuerst muss jedoch die fachliche, auch die politische Kompetenz anerkannt sein. Sonst erscheint auch der beste Witz oder die gelungenste sarkastische Bemerkung nur als Pausenunterhaltung.



Charakterisieren Sie in eigenen Worten den Umgang mit Killerphrasen:



Welche Killerphrasen sind Ihnen in ihrer (politischen) Arbeit schon begegnet?
Formulieren sie darauf Reaktionen:

Killerphrase	Reaktion

7. Dialektik⁵

a) Was ist Dialektik?

Die Dialektik (griech.: *dialektiké téchne*, lat.: *ars dialectica*) ist die Kunst der Beweisführung bzw. im weiteren Sinne auch die Kunst der Gesprächsführung im sprachlogischen Sinne.

Für einen politisch denkenden und handelnden Menschen ist die Dialektik vielleicht die wichtigste aller Fähigkeiten in der Politik, vielleicht in der Tat wichtiger als jegliche Rhetorik, geschweige denn Kampfrhetorik, da sie sich mit den unmittelbaren Inhalten und deren innerer Logik beschäftigt. Als klassisches Beispiel für eine logische und im Grunde einfache dialektische Methode gilt das System von:

- These (These 1)
- Antithese (These 2)
- Synthese (Ergebnis)

Dieses klassische System der Dialektik schließt an die eingangs behandelten Konzepte der Politischen Rhetorik I und II nahtlos an. Rupert Lay gibt in seinem Buch, das speziell für Politiker und für Führungskräfte in der Wirtschaft geschrieben wurde, eine kurzweilige Charakterisierung der Dialektik.

- Über Dialektik zu lesen, ersetzt kein praktisches Training in Rhetorik oder in diesem speziellen Fall in der argumentativen Beweisführung. Die Dialektik ist – wie eingangs über die Rhetorik auch gesagt wurde – schon dem Begriff nach eine Kunst. Um diese Fähigkeit zu schärfen, sind die Übungen in einem Seminar die beste Schule.
- Die Dialektik kennt wie die Rhetorik keine Patentrezepte, sondern versucht die wenigen Regelmäßigkeiten, die sich finden lassen, darzulegen und Menschen zu inspirieren.
- Rhetorik und Dialektik sind keine Show, kein Theater, sondern das Bemühen um sprachliche Exaktheit sowie Nachvollziehbarkeit.
- Dialektik, Rhetorik und auch das spezielle Gebiet der Kampfrhetorik sind an sich wertneutral. Missbrauch und Manipulation sind daher nicht ausgeschlossen, aber in diesen Methoden nicht von Haus aus impliziert.

⁵ Dieses Kapitel orientiert sich in erster Linie an:

LAY, Rupert, *Dialektik für Manager. Methoden des erfolgreichen Angriffs und der Abwehr* (Wien: ²⁰2003), S. 17ff.

b) Dialektische Fähigkeiten

Rupert Lay hat 13 grundlegende dialektische Fähigkeiten für den politisch tätigen Menschen formuliert. Diese 13 Fertigkeiten sind wohl zeitlos aktuell und verdienen deshalb an dieser Stelle eine kurze Erwähnung.

- *Analytisches Denkvermögen:*
Meint eine begründete strukturelle Klarheit der Rede oder der Wortmeldung sowie eine umfassende Analyse von Problemen oder Forderungen.
- *Logisches Denkvermögen*
Die jeweiligen Behauptungen sind zuvor analysiert worden und sind aus dem zuvor Gesagten logisch erkennbar abgeleitet. Aristoteles formuliert beispielsweise eine logische Schlussfolgerung:
Prämisse 1: Alle Menschen sind sterblich.
Prämisse 2: Sokrates ist ein Mensch.
Konklusion: Also ist Sokrates sterblich.
Auch wenn die beiden Prämissen falsch sein mögen, die Konklusion aus beiden Prämissen ist logisch und sprachlich richtig.
- *Anpassungsfähigkeit*
Hiermit ist vor allem das Einfühlen in Situationen, insbesondere in emotionaler Sicht, gemeint sowie die Fähigkeit, zuzuhören.
- *Kontaktfähigkeit*
Ein freundliches, aufgeschlossenes und optimistisches Wesen ist für den Politiker unabdinglich. Emotionen zeigen zu können und ein faires Verhalten zu andern Menschen an den Tag zu legen, sollten diese Kontaktfreudigkeit kennzeichnen.
- *Auftreten*
Wie wir bereits bei den Hinweisen zur Körpersprache gesagt haben, das gesamte Auftreten des Politikers sollte ein sicheres, aber kein arrogantes und auch kein zu devotes sein.
- *Initiative*
Aktivität und Energie, Mut zur Verantwortung und zu neuen, im ersten Moment vielleicht sogar seltsam anmutenden Ideen und Problemlösungen.
- *Aggressivität*
Die Kenntnis der grundlegenden kampfrhetorischen Mittel und Instrumente ist erforderlich, um Angriffe auf die eigene Position abwehren zu können. In der politischen Diskussion gehört zweifelsfrei auch etwas „Pfeffer“, d. h. ein Grundmaß an (fairer und moralisch vertretbarer) Aggressivität, dazu.

- *Kreativität*
Das Einbringen ungewöhnlicher Ideen und Methoden ist für die Abgrenzung gegenüber anderen und deren Tätigkeiten sehr wichtig.
- *Stressstabilität*
Besonders zu Wahlkampfzeiten ist es offensichtlich, wie sehr Politiker unter Zeitdruck und Stress stehen. Jeder sollte erstens seine eigenen Grenzen und zweitens die für ihn richtigen Methoden, um sich von Strapazen rasch und umfassend zu erholen, kennen.
- *Überzeugungskraft*
Überzeugungskraft kommt – wie bereits deutlich gezeigt wurde – nicht allein aus der Kraft des Wortes, sondern wird auch durch nonverbale Kommunikation, durch das Auftreten und prinzipielle Willensstärke unterstützt.
- *Beharrlichkeit*
Oft ist es nicht möglich, rasch zu seinen Zielen zu gelangen. Für die Politik ist die Beharrlichkeit mit Sicherheit eine der wichtigsten Tugenden.
- *Entscheidungsfreude*
Wer in der Politik tätig ist und gegenüber dem Wähler sich um politische Verantwortung bemüht, muss ein Grundmaß an Entscheidungsbereitschaft und den Willen zur politischen Verantwortung in sich haben.
- *Konzentrationsfähigkeit*
Politische Tätigkeit ist belastend und erfordert fast ständige geistige Präsenz – sei es im Umgang mit dem Bürger, den Medien oder dem politischen Mitbewerber.



Was ist Dialektik? Welche dialektischen Fähigkeiten sollten bei Politikern geschult werden?

c) Dialektik für Politiker⁶

Peter Gruber hat in seinem Buch „Gewinnen können statt siegen müssen“ eine Dialektik für in der Politik tätige Menschen entwickelt. Die Basis dieser Dialektik bildet der „Politiker als Orientierungsgeber“:

<i>Methode:</i>		<i>Tätigkeit:</i>
Ethik und Werte	=	Die Kunst, Orientierung zu geben
Vertrauensdialektik	=	Die Kunst, Sicherheit zu entwickeln
Rhetorik	=	Die Kunst, Überzeugung zu vermitteln
Diskursdialektik	=	Die Kunst, Konsens zu erzielen
Kampfdialektik	=	Die Kunst, Mehrheit zu erzeugen

Aus diesem Verständnis heraus bildet für Peter Gruber die Ethik die Basis aller Dialektik und somit auch für die Rhetorik. Der in der Politik Verantwortung tragende Mensch hat die Pflicht, sich mit den Begriffen Ethik und Moral zu beschäftigen und diese Prinzipien als Grundlage seines Handelns – und die Rhetorik ist in diesem Sinne als Handhabung des Wortes, der Rede schlechthin zu verstehen – zu entwickeln (siehe dazu auch „Ethik und Rhetorik“).

⁶ Dieses Kapitel orientiert sich in erster Linie an:

GRUBER, Peter, *Gewinnen können statt siegen müssen. Die Kunst herrschaftsfreier Problemlösung* (Wien: 2003), S. 59ff.

8. Authentizität und Bauchgefühl

Das Um und Auf des guten Rhetorikers ist seine Glaubwürdigkeit. Ein gängiges Sprichwort sagt: *„Ist der Ruf erst ruiniert, lebt sich´s gänzlich ungeniert.“* Ein Politiker, der im öffentlichen Auge seine Glaubwürdigkeit aufgrund von falschen Aussagen und Tatsachenverdrehungen verloren hat, wird diesen schlechten Ruf so schnell nicht mehr los. Es versteht sich wohl von selbst, dass es sich nicht lohnt, zu lügen und damit eine Vielzahl an Menschen sein Leben lang zu täuschen und zu blenden.

In Bezug auf die Rhetorik und die bereits angesprochene spielerische Leichtigkeit des Erlernens ist es wichtig, darauf zu verweisen, dass der Mensch oft selber spürt, ob er sich gerade in dieser oder jener Situation rhetorisch geschickt präsentiert hat, ob er potenzielle Wähler begeistert hat oder aber auch nicht. Wenn er halbwegs ehrlich zu sich ist, dann wird er die eigene Leistung am besten analysieren können und sich selbst Feedback geben.

Jedoch bemerkt der Mensch nicht alles und entdeckt nicht jeden rhetorischen „blinden Fleck“. Deshalb ist dem Politiker und dem politisch denkenden und handelnden Menschen dringend zu empfehlen, sein rhetorisches Geschick und sein Bauchgefühl, seine rhetorische Intuition zu schulen. Dies geschieht durch kleine, in der Tat spielerische Übungen, die jedoch oft einen großen Wert in sich tragen und viele Menschen, beruflich wie auch privat, weiterbringen.

Dabei empfiehlt es sich, nicht jedem Anbieter solcher Rhetorikseminare blind zu vertrauen, sondern vorab das Angebot und die Glaubwürdigkeit des Anbieters so gut wie möglich zu durchleuchten.

Die Grundregel der besten Rhetorik wird jedoch – wie eingangs bei den beiden Prämissen des Aristoteles erwähnt – ein authentisches und glaubhaftes Auftreten des Politikers sein, der offen und ehrlich auf die Bürger zugeht.

9. Ethik und Rhetorik

Mit der Glaubwürdigkeit als Redner sollte also nicht gespielt werden. Wenn Menschen einem freiwillig zuhören und sich für das Gesagte in der Tat interessieren oder sich damit beschäftigen wollen, so ist das ein Privileg und mit großem Respekt und Verantwortung verbunden. Dies sollte der Politiker stets im Hinterkopf haben.

Die Rhetorik, im antiken Sinne verstanden als die Suche nach der Wahrheit mithilfe der Sprache, ist daher eng an den Begriff der Moral und daher auch an eine Ethik gebunden. Als christlich-soziale Partei bekennen wir uns zu einer Rhetorik der Wahrheit, des Arguments und des offenen Diskurses, nicht der Täuschung oder der Manipulation.

Auch wenn es oftmals nötig erscheint und im politischen Tagesgeschäft durchaus gängig ist, Konfrontationen und Meinungsverschiedenheiten (extern oder intern) intensiv auszutragen, so bleibt es dennoch dabei, dass die Rhetorik, die Hilfswissenschaft von Politik und Ethik, kein Machtinstrument darstellt, sondern Menschen zusammenführen und Zukunft gestalten soll.

10. Weiterführende Literatur

Aristoteles: Rhetorik. Stuttgart (1999)

Birkenbihl, Vera F.: Das 30-Tage-Trainings-Programm Kommunikation und Rhetorik. Kreuzlingen (2003)

Cicero, Antonia / Kuderna, Julia: Die Kunst der Kampfrhetorik. Powertalking in Aktion. Paderborn (2000)

Gruber, Peter: Gewinnen können statt siegen müssen. Die Kunst herrschaftsfreier Problemlösung. Wien (2003)

Lay, Rupert, Dialektik für Manager. Methoden des erfolgreichen Angriffs und der Abwehr. Wien (2003)

Prescott, Edith: Lehrbuch der Rhetorik. Das praxisnahe Nachschlagewerk. Zürich (2002)³

Ritter, Joachim (Hg.): Historisches Wörterbuch der Philosophie, Band 8. Basel (1992)

Schmidt, Heinrich (Hg.): Philosophisches Wörterbuch. Stuttgart (1991)

Thiele, Albert: Die Kunst zu überzeugen. Faire und unfaire Dialektik. Berlin (2006)