

Rhetorik und Sprachpraxis

1 Strukturelle Gestaltung

Die Strukturierung einer Rede gliedert einen Inhalt in seine thematischen Teilaspekte und gewichtet sie.

Die Strukturierung hilft, einen (mehr oder weniger) komplexen Inhalt kommunizierbar zu machen.

Die Strukturierung hilft, Gedankenschritte für die ZuhörerInnen (aber auch für die Referentin selbst!) nachvollziehbar zu gestalten.

1.1 Standardgliederung

Eine strukturierte Rede ist in **Einleitung**, **Hauptteil** und **Schluss** gegliedert. Jeder dieser Teile hat eine spezifische Funktion:

Einleitung

begrüßen, das Thema / die Fragestellung nennen, Aufmerksamkeit erregen, Neugierde wecken, evtl. die Hauptaussage nennen usw.

Hauptteil

Teilaspekte verdeutlichen, Gedankengänge nachvollziehbar machen, darlegen, illustrieren, erzählen, argumentieren usw.

Schluss

zusammenfassen, folgern, Hauptaussage nennen, pointieren usw.

Dem Schluss kommt besondere Bedeutung zu, weil er am ehesten in Erinnerung bleibt.

Diese Standard-Gliederung lässt sich ausbauen und differenzieren - je nach Thema, Anlass, Absicht und Publikum.

Die Struktur einer Rede stellt (bildhaft gesprochen) den Weg dar, den eine Sprecherin / ein Sprecher gedanklich geht. Das Publikum ist eher bereit, der Referentin / dem Referenten auf diesem Weg zu folgen, wenn er leicht gangbar, interessant und allenfalls in der Abfolge der Schritte spannend und überraschend ist.

1.2 Beispiele von Redestrukturierungen

Ziele der Redestrukturierung:

1. das **Mitdenken** sichern → schrittweises Vorgehen!
2. das **Behalten** sichern → starker Schluss!

I. Von der Hauptaussage ausgehen

Einleitung	Einstieg Hauptaussage
Hauptteil	Teilaspekte Begründung(en) Beispiel(e)
Schluss	Hauptaussage

Diese Redestruktur nennt die Hauptaussage (den zentralen Gedanken) zu Beginn und nimmt sie am Schluss wieder auf. Indem der Schluss auf den Anfang zurückverweist, wirkt das Referat in sich abgeschlossen.

II. Auf die Hauptaussage hinführen

Einleitung	Einstieg (Was liegt vor?)
Hauptteil	Teilaspekt 1 (Begründung(en) / Beispiel(e)) Teilaspekt 2 (Begründung(en) / Beispiel(e)) Teilaspekt 3 (Begründung(en) / Beispiel(e))
Schluss	(Zusammenfassung / Folgerung) Hauptaussage

Diese Struktur geht von der Schilderung eines Sachverhaltes oder einer Problemstellung aus. Sie führt das Publikum Schritt für Schritt auf eine bestimmte Sichtweise, Schlussfolgerung oder ein (überraschendes) Resultat hin.

III. Den Mittelteil strukturieren

Bei längeren Referaten gilt die Einteilung in Einleitung, Hauptteil und Schluss leicht modifiziert auch für die „Abschnitte“ bzw. „Kapitel“ des ganzen Referates.

Einleitung	
Hauptteil	
Kapitel 1	Einleitung Hauptteil Schluss
Kapitel 2	Einleitung Hauptteil Schluss
Kapitel 3	Einleitung Hauptteil Schluss
Schluss	

IV. Argumentationsstrukturen

Argumentationsstrukturen zielen in besonderem Masse auf die Lenkung der Gedanken des Gegenübers. Dieses Lenken soll aber nicht suggestiv, sondern rational nachvollziehbar sein. Dies geschieht über Verknüpfungen zwischen den einzelnen Schritten innerhalb einer Argumentation. Dabei kommen Funktionen wie Nebenordnung und Unterordnung, Herleitung und Ableitung, Opposition usw. zum Einsatz.

Helmut Geissner hat eine besondere und unterdessen beliebte Form der Argumentation entwickelt: den Fünfsatz. (vgl. Geissner, 125ff.)

1.3 Der Fünfsatz

Der 5-Satz zieht seine überzeugende Kraft aus der spezifischen Abfolge der einzelnen Argumente.

Er spart die Hauptaussage bis zum Schluss auf. Damit sollen die Zuhörer dazu gebracht werden, den Gedankengang in einzelnen Schritten mitzuvollziehen. Die Sprecherin, der Sprecher nimmt also sein Publikum geistig "bei der Hand" und führt es auf seinem "Gedankenweg" zu seinem Ziel.

Die klare und einfache Struktur erleichtert es zudem, ein Votum während des Sprechens sprachlich zu planen und logisch zu strukturieren.

Grundmuster des Fünfsatzes

1. Satz	Einleitung	Was liegt vor?	Beschreibung des Status quo.
2. - 4. Satz	Hauptteil	Gedankenweg	Drei argumentative Schritte
5. Satz	Schluss	Zwecksatz	Hauptaussage, Schlussfolgerung, ...

"Satz" ist hier als inhaltliche Einheit zu verstehen. Ein "Satz" kann daher auch aus einer grösseren Texteinheit als einem einzigen (grammatikalischen) Satz bestehen.

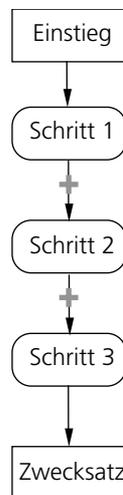
Der einleitende Satz schildert das vorliegende Problem oder knüpft an einer Fragestellung, Äusserung oder an einem Thema an.

Die drei "Sätze" des Hauptteils (Gedankenweg) lassen unterschiedlichste Kombinationen und Abfolgen zu. Sie liefern die Belege dafür, dass der Zwecksatz richtig ist.

Der Zwecksatz nennt die Hauptaussage (Zielaussage). Er zieht eine Schlussfolgerung aus der vorangegangenen Argumentation und fordert unter Umständen zu einer Handlung auf.

Bei der Planung eines Fünfsatzes gehen Sie am besten von Ihrem Argumentationsziel, d.h. vom Zwecksatz aus. Nachdem Sie Ihre Zielaussage kennen, überlegen Sie Argumente, die für Sie und Ihr Ziel günstig sind, und planen den Gedankenweg. Erst dann wählen Sie eine passende Einleitung.

Die Fünfsatzmodelle



Die Reihe

Drei „addierte“ argumentative Schritte, die durch ihre Zahl, Anschaulichkeit usw. die Aussage stützen.

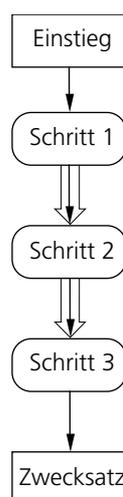
Beispiele einleitender Formulierungen:

Lassen Sie mich drei Aspekte nennen: ...

erstens ..., zweitens ..., drittens ...

zum einen ..., zum andern ..., darüber hinaus ...

einerseits ..., andererseits, ... zudem ...



Die Kette

Drei argumentative Schritte, die in einem logischen oder chronologischen Zusammenhang stehen.

Beispiele einleitender Formulierungen:

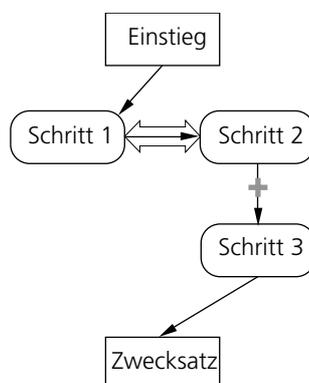
früher ..., heute ..., morgen ...

wenn v, dann w ..., und (wenn w,) dann x ..., (da x,) und dann natürlich y ...

Es leuchtet ein, dass ...

Dies wieder führt zu ...

Daraus wird klar, dass ...



Die Ausklammerung

Der erste argumentative Schritt nennt eine gegnerische Meinung. Der zweite entkräftet diesen oder stellt ihm eine andere Sicht entgegen. Der dritte verstärkt die eigene Meinung.

Beispiele einleitender Formulierungen:

Man könnte die Meinung vertreten

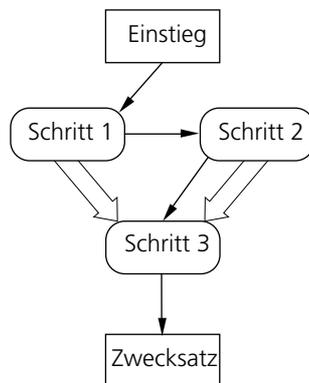
Dabei wird ausser Acht gelassen

Ausserdem

Manche sagen

Sie übersehen

Ausserdem



Die Gabel (vom Besonderen zum Allgemeinen)

Die beiden ersten argumentativen Schritte sind voneinander unabhängige, detailnahe Belege für den dritten, allgemeiner gehaltenen Schritt. Häufig werden im dritten Schritt Teilaspekte der ersten beiden aufgegriffen und mit neuer Wertung versehen.

Die Gabel kann auch in umgekehrter Reihenfolge (vom Allgemeinen zum Besonderen) angelegt sein.

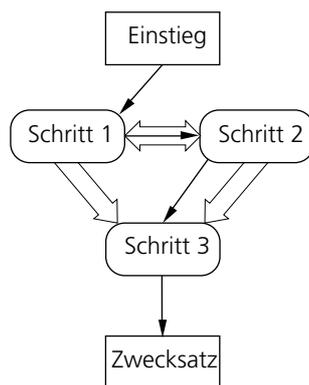
Beispiele einleitender Formulierungen:

Einerseits Andererseits auch

Insgesamt bedeutet das

X zeigt deutlich Zudem ersehen wir aus Y ...

All dies legt den Schluss nahe, dass ...



Der Kompromiss

Die beiden ersten Schritte stellen zwei gegensätzliche Positionen dar. Der dritte verweist auf die Gemeinsamkeiten der beiden Positionen als möglichen dritten Weg.

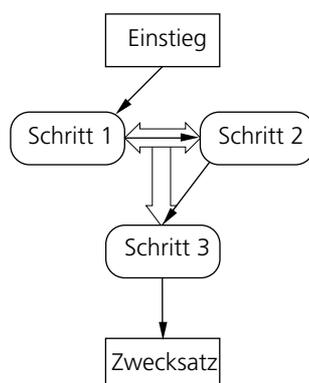
Beispiele einleitender Formulierungen:

Die einen Die anderen

Beide sind sich einig in

Auf der einen Seite Andererseits hingegen ...

Beiden ist jedoch wichtig, dass ...



Die Dialexe

Die beiden ersten Schritte stellen zwei gegensätzliche Positionen dar. Der dritte bietet einen dritten Weg an. Dabei verweist er auf nicht beachtete Aspekte, siedelt das Problem anderswo an oder versucht, den Widerspruch zwischen den Positionen aufzulösen oder umzuwerten.

Beispiele einleitender Formulierungen:

Die einen Die anderen

Beide überzeugen nicht

Auf der einen Seite Andererseits hingegen ...

Dabei lassen beide ausser Acht, dass ...

1.4 Deduktives und induktives Vorgehen

Für eine Rede oder eine Präsentation (bzw. Teile davon) gibt es grundsätzlich das deduktive oder das induktive Vorgehen.

Deduktives Vorgehen

Das deduktive Vorgehen vermittelt **zuerst die Theorie**, die Idee, die Abstraktion usw. und anschliessend anhand von Übungen, Beispielen, Konkretisierungen die Umsetzung.

Vorteil: einfachere Vorbereitung (Ich erzähle zuerst, wie die Welt ist, und gebe dann die entsprechenden Beispiele.)

Nachteil: weniger attraktiv, weniger aktivierend (Die Konkretisierungen sind vor allem Belege für die Theorie.)

Deduktiv:

- vom Allgemeinen zum Speziellen
- vom Abstrakten zum Konkreten
- von der Regel zur Anwendung

Induktives Vorgehen

Das induktive Vorgehen vermittelt **zuerst einen konkreten Ausschnitt**, ein Beispiel, ein Experiment (z.B. ein Gedankenexperiment) oder konforntiert mit Faktengegenüberstellungen usw. und bietet anschliessen die klärende Theorie, Idee etc.

Vorteil: Das Konkrete regt zum eigenständigen Denken, zu Phantasie an. Neugier kann entstehen. Die Seminarteilnehmer sind „involviert“.

Nachteil: stellt höhere Anforderungen an die Vorbereitung. Man muss mit Varianten rechnen („Wie reagieren sie auf dies oder das?“). Manchmal unter- oder überschätzt man die Diskussionsfreude, die Aktivitätsbereitschaft der Teilnehmenden.

Induktiv:

- vom Beispiel zum Allgemeinen
- vom Konkreten zum Abstrakten
- von der Erfahrung zur Regel

1.5 Verbale und paraverbale Ausdrucksmittel als Strukturhilfen

Ein Text (auch ein Sprechtext) besteht aus mehreren aufeinander folgenden grösseren Sinneinheiten und kleineren Gedankenschritten. Es ist sinnvoll zu signalisieren, wann eine solche Einheit bzw. ein Gedankenschritt beginnt oder beendet ist.

Das **Publikum** wird so schrittweise über den Gedankenverlauf informiert und kann nach und nach einem "roten Faden" entlang den Gesamtsinn der Mitteilung konstruieren.

Ein **SprecherIn** erleichtert sich mit dem Strukturieren das Sprechen, weil sie / er sich selbst signalisiert, dass ein Teil "erledigt" ist und nun der nächste folgt.

Wie bereits dargestellt, ist ein strukturierter Text ein inhaltlich gegliederter Text. Die inhaltliche Gliederung garantiert jedoch noch nicht, dass die Struktur auch vom Publikum (bzw. von der Sprecherin) wahrgenommen werden kann. Um das zu gewährleisten, stellen uns Sprache und Sprechen Mittel zur Verfügung.

Zu den **verbalen Strukturhilfen** gehören Numeralien, Adverbien, Konjunktionen, Pronomen (v.a. Demonstrativpronomen); Zitate, Redewendungen, Topoi, Einstiegs- und Abschlussphrasen usw.

Solche verbalen Strukturhilfen können auch als „**Scharnierformulierungen**“ bezeichnet werden. Scharniere insofern, als sie Textteile gleichzeitig verbinden und trennen.

Dabei haben sie zusätzlich metakommunikative Funktion, indem sie Aussagen machen über

- das Vorgegangene,
- das Folgende,
- die Gewichtung der Inhalte,
- die Bedeutung der Inhalte für das Publikum
- usw.

Die wichtigsten **paraverbalen Strukturhilfen** sind Pausen und "Punkte".

Einen "Punkt" setzen Sie, indem Sie am Ende eines Gedankenschrittes die Stimme senken und gegebenenfalls eine Pause machen, bevor Sie weitersprechen.

2 Sprachliche Gestaltung

Wer eine Rede hält, braucht die Sprache. Sprache hat die Aufgabe (aussersprachliche) Inhalte zu transportieren. Sie bedient sich dazu eines komplexen Code-Systems.

Wer eine Rede hält, möchte im allgemeinen verstanden werden. Dies ist jedoch nicht immer garantiert, da die transportierten Inhalte zweimal „übersetzt“ werden müssen: einmal bei der Codierung auf der Seite des Sprechers, der Sprecherin und ein zweites Mal bei der Decodierung durch die Zuhörer.

Eine Rede transportiert Inhalte mit gesprochener Sprache. Diese ist jedoch ein flüchtiges Medium. Die Zuhörer müssen sofort verstehen können, da sie nicht in der komfortablen Lage eines Lesers befinden, der zurückblättern kann.

2.1 Verständlich und attraktiv erzählen

Jede Formulierung, die Sie wählen, beeinflusst Verständlichkeit und Attraktivität Ihrer Sprache. Wählen Sie deshalb die Sprache Ihres Gegenübers.

Passen Sie Ihren Sprachstil der Sache und dem Anlass an.

Scheuen Sie sich nicht vor Wiederholungen. Indem Sie zentrale Begriffe und Aussagen wiederholen, verleihen Sie diesen mehr Gewicht. Zudem kann gezieltes Wiederholen wie ein "roter Faden" wirken.

Für jede Aussage, die Sie machen, können Sie ganz unterschiedliche sprachliche Formen wählen. Die attraktivere ist jeweils die, die Ihr Gegenüber bei der Stange hält, weil sie anschaulicher und verbindlicher ist.

Komprimierungen

Verständlich und attraktiv ist eine Sprache, in der die Menschen, die an Handlungen beteiligt oder von ihnen betroffen sind, sichtbar werden.

Viele Sachverhalte kann man sprachlich entweder als statische Abstraktionen oder als aktive Handlungen darstellen. Indem eine sprechende Person sich für die eine oder andere Darstellung entscheidet wählt sie eine Perspektive: Wer in Handlungen formuliert, zeigt die beteiligten Menschen; wer in Abstraktionen formuliert, betont das Institutionelle, Unpersönliche.

Die deutsche Sprache hat eigens ein Instrument entwickelt, um ansprechende, aktive Sätze in unanschauliche, unpersönliche Ausdrücke zu verwandeln: das Komprimieren.

Komprimierte Ausdrücke sind typisch für das Deutsch von Gesetzen, Verwaltungen, Bürokratien.

Komprimierungen auflösen

Komprimierungen basieren im allgemeinen auf

- Partizipkonstruktionen
- Wörter auf -ung und andere Substantivierungen.

Viele substantivierte Verben enden nicht auf -ung, lassen sich aber trotzdem auflösen.

Beispiel:

"Das Reinigen von Geschirr ..." -> "[Der Hausmann] wäscht Geschirr ab."

Oft entlarvt man auf diese Weise auch unsinnige Sätze, die nur toleriert werden, weil sie dank der Komprimierung "offiziell" klingen.

Beispiel:

"...doch konnte er infolge Verhinderung nicht an der Preisübergabe teilnehmen."

Komprimierungen können Sie auflösen, indem Sie das zugrundeliegende Verb aktivieren. Auf diese Weise entstehen immer aus einem Satz zwei oder mehr Sätze.

Sätze mit aktiven Verben entstehen dann am leichtesten, wenn Sie die Menschen sehen, die an einer Sache beteiligt sind, und unter diesem Blickwinkel formulieren.

Drei Regeln zur attraktiven Sprache:

1. Ein Satz ist attraktiver, wenn in ihm aktive Menschen vorkommen bzw. wenn der, die oder das Handelnde auch grammatikalisches Subjekt ist.
2. Komprimierte und verschachtelte Sätze werden verständlicher, wenn Sie sie entflechten. Manchmal ist es auch ratsam, mehrere Sätze zu machen. Versuchen Sie, abstrakte Sachverhalte möglichst konkret darzustellen.
3. Details, die man sich plastisch vorstellen kann, machen einen Text attraktiver - auch wenn er dadurch etwas länger wird.

Das bedeutet:

- Menschen handeln lassen
- Aktiv statt passiv
- Komprimierte Sätze auflösen
- Konkret statt abstrakt
- Bilder brauchen
- Sachverhalte mit Beispielen erläutern
- Den Erfahrungshintergrund des Publikums einbeziehen

2.2 Vom eigenen Fach erzählen

Fachsprache

Fachsprachen können im öffentlichen Reden ein Problem darstellen. Das liegt an ihrer Leistungsfähigkeit und ist letztlich ein Problem von „Nähe“ und „Distanz“.

Fachsprachen sind überindividuelle, auf spezifische Fachgebiete und Tätigkeitsbereiche zugeschnittene Codes. Fachbegriffe sind normierter und eindeutiger als Alltagsbegriffe, und häufig bezeichnen sie ganz bestimmte, klar definierte Abläufe. Darin liegt ihre Leistungsfähigkeit.

Darin liegt aber auch die angesprochene Problematik: Fachleuten sind ihre eigenen Fachbegriffe meist ebenso geläufig wie irgendwelche Alltagsbegriffe - und sie neigen dazu, sie ebenso unbefangen zu verwenden, wenn sie etwas Fachspezifisches ausdrücken wollen. Dies rührt aus ihrer Nähe zum Fach.

Das Publikum eines Vortrags hat häufig mehr Distanz zu dem Fach, aus dem die/der Vortragende „stammt“. Das Publikumsinteresse an der präsentierten Sache hat meist andere Gründe und andere fachliche Hintergründe als das Interesse der Vortragenden Person. Häufig verfügt das Publikum also nicht über denselben Fachwortschatz wie die/der Vortragende und ist daher auf weniger fachsprachliche Darstellungen der Sachverhalte angewiesen.

In Vorträgen für Fachkollegen ist Fachsprache sinnvoll. Fachleute wollen gemeint und gefordert sein - aber nicht überfordert. Beweisen Sie Ihre fachliche Kompetenz also nicht durch einen übertriebenen und spitzfindigen Gebrauch von Fach- und Fremdwörtern!

Fachscript

Fachsprache ist nur ein Teilgebiet des Fach-Wissens. Dieses ist - wie das Wissen allgemein - strukturiert. Ein besonders leistungsfähiger Typ von Strukturierung des Fachwissens ist das Script (fester Handlungsablauf) eines Faches.

Einzelne Wörter können für Fachleute als Scripts auf eine Folge von immer gleichen Handlungen verweisen.

Beispiel:

"Hat die SKA ein Risiko von 25 Millionen Franken bewusst oder fahrlässig auf die Anleihenskunden abgewälzt? - Diese Frage stellen die Anleihensgläubiger der Alphonse Orsat S.A., die von ihren 1983 einbezahlten 25 Millionen nur noch 10 zurückerhalten sollen."

Hier weisen einzelne Begriffe (z.B. "ein Risiko abwälzen"), die auch umgangssprachlich existieren, auf ganze Handlungsabläufe hin. Je nach Zielpublikum ist es nötig, einzelne Schritte dieser Abläufe genauer zu beschreiben.

Es ist daher wichtig, Fachscripts zu erkennen und zu überprüfen, ob sie erklärt werden müssen.

2.3

Redefiguren

(nach Susanne Motamedi: „Rede und Vortrag“, Beltz Verlag, Weinheim und Basel, 1993)

Mit Redefiguren lockern Sie einen Text auf und verstärken gleichzeitig seine Wirkung. Sie erzeugen Spannung, verstärken zentrale Gesichtspunkte oder „zeichnen“ Bilder in den Köpfen der Zuhörer.

Die folgende Zusammenstellung ist eine Auswahl von gebräuchlichen und brauchbaren Redefiguren. Sie erhebt daher keinen Anspruch auf Vollständigkeit.

Die Redefiguren sind unterschiedlichen Bereichen, entsprechend ihrem sprachlichen Wirkungscharakter, zugeordnet:

- **Sprachliche Anschaulichkeit**
- **Verstärkung**
- **Abwechslung und Aufmerksamkeit**

Sprachliche Anschaulichkeit

Mit Redefiguren zur sprachlichen Anschaulichkeit zeichnen Sie Bilder in den Köpfen der Zuhörer. Sie beschreiben die Dinge so, dass jeder Hörer eine bildliche Vorstellung vor Augen hat. Die Zuhörer werden dadurch aktiviert und behalten die Informationen besser.

Bildhafter Vergleich

Die Redefigur *vergleicht* ein Bild mit der zu beschreibenden Gegebenheit.

Beispiele

- Sie duftet wie eine Rose.
- Es gibt Leute, die haben ein so dickes Fell, dass sie nicht umfallen, obwohl sie kein Rückgrat haben.

Metapher

Die Metapher (griech. Übertragung) setzt ein Bild mit einem Sachverhalt gleich. Das eigentlich Gemeinte wird ersetzt durch etwas, das Ähnlichkeit mit der Sache aufweist. Die Sprache springt dabei von einem Vorstellungsbereich in einen anderen über. Damit die Zuhörer eine Metapher verstehen können, muss das gezeichnete Bild eindeutig sein.

Beispiele

- Er schwitzte Blut und Wasser.
- An dieser Aufgabe haben wir uns festgebissen.
- Paradiesische Zustände. - Faule Ausrede. - Glut (für Leidenschaft).

Übertreibung

„Hyperbel“ (griech. über ein Ziel hinauswerfen, übertreffen/übersteigern)

Beispiele

- Zahlreich, wie Sand am Meer. (1. Moses 22, 17)
- Vor Schreck blieb mir das Herz stehen.
- Die Strassenbahn war brechend voll.
- Ich habe unendlich viel Arbeit.

Personifikation

Die Personifikation (lat. Vermenschlichung) veranschaulicht Sachverhalte dadurch, dass sie sie „beseelt“. Die Dinge - personifiziert - denken und fühlen genauso wie Menschen. Dadurch werden geschilderte Situationen anschaulich und nachvollziehbar.

Beispiele

- Gelassen stieg die Nacht ans Land.
- Die Sonne spaziert über den Himmel.
- Der Schreibtisch krümmt sich unter dem Papierberg.
- Es kam die Nacht und blättert gleichgültig in den Bäumen. (Rilke)
- Was macht der Wind, wenn er nicht weht? (Kästner)
- Das nächste Unglück liess nicht lange auf sich warten.

Beispiel

Das Beispiel ist die am häufigsten eingesetzte Redefigur. Der Einsatz von Beispielen hat viele Vorteile:

- Beispiele lassen sich relativ einfach konstruieren.
- Anhand eines Beispiels kann der Zuhörer Sachverhalte leichter behalten.
- Beispiele sind konkret und praxisnah.
- Mit Beispielen findet der Zuhörer Anknüpfungspunkte an den eigenen Erfahrungsschatz.

Verstärkung

Anhäufung

Die Anhäufung zählt einzelne Begriffe auf, die zu einem Oberbegriff gehören. Dieser kann, muss aber nicht genannt werden. Oder: Ein Oberbegriff wird zur Verstärkung in mehrere Unterbegriffe zerlegt. Die Tragweite soll durch die Einzelnennung verdeutlicht werden.

Beispiele

- »... mit ungebrochener Vitalität, mit unerschüttlicher Hoffnung, mit gleicher Stärke und mit gleicher Entschlossenheit ...« (J.F. Kennedy)
- »Durch die Mauer werden Familien getrennt, der Mann von der Frau, der Bruder von der Schwester ...« (J.F. Kennedy)

Gleiche Satzanfänge bzw. -enden (Anapher/Epipher)

Bei der Anapher (griech. die Beziehung) werden gleich oder ähnlich klingende Satzanfänge wieder aufgenommen. Analog zur Anapher arbeitet die Redefigur Epipher mit der wiederholten Aufnahme gleicher Satzenden. Anapher und Epipher fassen auf dem Prinzip der Wiederholung. (Achtung: Sparsam einsetzen!)

Beispiele

- Um es noch einmal zu verdeutlichen: *Es ist wichtig*, dass wir zusammenhalten. *Es ist wichtig*, dass wir eine Einheit bilden. *Es ist wichtig*, dass wir für unsere Entscheidungen gerade stehen; sonst haben wir keine Chance. (Anapher)
- Schweigen hat seine Zeit, Reden hat seine Zeit (Salomo 3,7) (Epipher)

Parallelismus

Der Parallelismus lebt von der Gleichgestaltung der Sätze. Er bezieht sich in der Regel auf ganze Sätze. Auch Satzteile und Nebensätze können parallel konstruiert werden (vgl. Anapher und Epipher).

Beispiele

- „Das deutsche Schicksal: vor einem Schalter zu stehen. Das deutsche Ideal: hinter einem Schalter zu sitzen.“ (Kurt Tucholsky)
- „Denke, wie weise Männer denken! - Sprich, wie einfache Männer sprechen.“(Aristoteles)
- „Wer viel schiesst, ist noch kein Schütze. Wer viel spricht, ist noch kein Redner.“(Konfuzius)

Verbesserung (Correctio)

Bei der Verbesserung wählt der Redner einen scheinbar zu schwachen Begriff, den er danach korrigiert, um dem erläuterten Sachverhalt Nachdruck zu verleihen. Da die Correctio pathetisch wirkt, wird sie nur vereinzelt eingesetzt.

Beispiele

- Wir möchten Sie eindringlich, ja beschwörend darum bitten, Ihre Kraft zum Erhalt unserer Umwelt zu Verfügung zu stellen.
- „Dieser Mann lebt. Lebt? Nein, er kommt sogar noch in den Senat!“ (Cicero)

Einschub (Parenthese)

Der Einschub ist ein grammatisch selbständiger Einschub, der den Satzzusammenhang unterbricht, ohne dessen grammatische Ordnung zu verändern. Der Einschub stellt eine Gedankengemeinschaft her.

Beispiele

- ..., nebenbei bemerkt, ...
- ..., ganz unter uns gesagt, ...
- ..., und ich denke, da sind wir einer Meinung, ...

Raffung

Benutzt man das Stilmittel der Raffung, dann fasst man seine Darstellungen im Telegrammstil zusammen. Durch die kurze und prägnante Form wirkt das Gesprochene eindringlich. Der bekannteste Einsatz der Raffung geht auf Cäsar zurück: »Er kam, sah, siegte.«

Beispiele

- Die Flasche rollte, fiel, zerschlug und lief aus.
- Das Flugzeug begab sich in Position, rollte an, hob ab, gewann an Höhe und verschwand.

Rhetorische Frage

Die rhetorische Frage ist eine Scheinfrage, die die Zuhörer zum Mitdenken animieren soll. Die rhetorische Frage beantwortet der Redner selbst.

Beispiele

- Welche Bereiche tragen dazu bei, dass der Unternehmenserfolg nachhaltig gesichert werden kann? (Es folgt die Erklärung.)
- Wer hätte vor 25 Jahren gedacht, dass wir heute in vergleichbarer Runde zusammensitzen?
- Wollen Sie das dem Zufall überlassen?

Wiederholung

Die einfachste Art, eine Rede oder einen Vortrag eindringlich zu gestalten, ist die Wiederholung. Experimente belegen, dass durch häufige Wiederholung, Behauptungen als Beweise anerkannt werden. Die Gefahr der Wiederholung liegt darin, dass sich die Zuhörer überredet fühlen und ablehnende Gefühle entwickeln.

Beispiele

- Niemand, aber auch niemand darf die Freiheit der Person grundsätzlich einschränken. Ein Mensch, ich betone ein Mensch ...
- »Wir haben nein gesagt. Wir werden nein sagen und wir werden nein sagen, solange ein Atemzug in uns lebendig ist.« (Ernst Reuter)

Beschönigung (Euphemismus)

Ein Euphemismus dient der Beschönigung eines häufig unangenehmen Sachverhaltes. Euphemismen findet man vor allem im Bereich der Tabu-Wörter, also bei Sachverhalten, die nicht direkt benannt werden sollen; sie schwächen einen direkten oder kraftvollen Ausdruck ab.

Beispiele

- von uns gegangen (statt gestorben),
- Peacemaker (als Name für eine Pistole),
- Product placement (anstatt Schleichwerbung),
- Freistellen (statt entlassen).

Abwechslung und Aufmerksamkeit

Antithese

Die Antithese (griech. Gegenüberstellung) arbeitet mit der Gegenüberstellung von zwei extremen Begriffen. Sie verführt zur unangemessenen Polarisierung. Bei zu starker Übertreibung schwächt die Antithese die Argumentation des Redners eher ab, anstatt den Text lebendig zu gestalten.

Beispiele

- Ihre Ansichten sind Wunschdenken. In Wirklichkeit aber ist die Lage ernst.
- »Sprach-Kürze gibt Denk-Weite.« (Jean Paul)
- Begriffspaare zur Bildung einer Antithese:
Vorteil - Nachteil / Worte - Taten / positiv - negativ / früher - heute.

Ellipse

Die Ellipse (griech. Mangel) regt den Hörer zum Mitdenken an. In der elliptischen Konstruktion wird ein Wort oder Satzteil ausgelassen, das bzw. den der Hörer gedanklich ergänzen kann.

Beispiele

- »Inländer. Es besteht überhaupt kein Grund zur Beruhigung. Selbstverständlich ist die überwiegende Mehrheit des Volkes ... Selbstverständlich!« (Dieter Hildebrandt)
- Das Auto vollgepfercht. Ab in den ersten Stau. Und irgendwann ist man dann im Süden.
- Alle zwei Minuten. Irgendwo auf der Welt. Lufthansa. (Werbung)

Inversion

Bei der Inversion (lat. Umkehrung) stellt der Redner Satzteile um. Der Satzteil, der die wichtigste Information trägt, wird hervorgehoben, indem er an den Satzanfang oder an das Satzende gestellt wird. Entscheidend für die Inversion ist, dass der Satzbau vom üblichen Aufbau abweicht. Der Hörer wird aufmerksam, da er sich nicht mehr auf sein Sprachgefühl verlassen kann.

Beispiele

- Hervorheben sollte man im Text alle Dinge, die wichtig sind.
- Tapfer haben wir die Wegstrecke hinter uns gebracht.

Klimax/Antiklimax

Die Stilfigur Klimax (griech. Treppe) verstärkt eine Aussage, indem sie von einem schwächeren zu einem stärkeren Begriff steigert. Das geschieht häufig in drei Schritten (Triade). Beim Antiklimax verläuft das umgekehrt. Hier wird von einem starken Ausdruck ausgegangen und zu einem schwachen Ausdruck hingeleitet.

Beispiele

- Uns geht es nicht nur gut, sondern sehr gut, um nicht zu sagen hervorragend. (Klimax)
- „Die Einheit Europas war ein Traum weniger, sie wurde eine Hoffnung für viele, sie ist heute eine Notwendigkeit für alle.“ (Konrad Adenauer) (Klimax)
- Bei uns gibt es sehr Fleissige, Fleissige und weniger Fleissige. (Antiklimax)

Paradox

Beim Paradox (griech. unerwartet, der gewöhnlichen Meinung entgegen) wird die Erwartung des Hörers enttäuscht. Im Gegensatz zur Ellipse kann der Zuhörer Sätze nicht selbständig ergänzen. Der Redner vollendet Sätze und Gedankengänge anders, als der Zuhörer erwartet und sichert sich dadurch die Aufmerksamkeit.

Beispiele

- Ich liebe starke Getränke, deswegen bestelle ich mir an der Bar immer Milch.
- „Ein Diplomat ist ein Mann, der zweimal nachdenkt, bevor er nichts sagt.“ (Winston Churchill)
- Karriere macht man mit Bonmots, die man unterlässt.
- „Nichts dauert so lange, wie ein Provisorium.“ (Französisches Sprichwort)