

# VOM GEDANKEN

— ZUM —

# APPLAUS



**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЛІНГВІСТИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

**Оксана ПЕТРОЧУК**

## **ВІД ІДЕЇ ДО АПЛОДИСМЕНТІВ**

Навчальний посібник для студентів з теоретичного курсу  
«Публічні виступи німецькою мовою: Риторика і ораторське  
мистецтво»

**Київ**  
**Видавничий центр КНЛУ**  
**2026**

УДК 811.112.2 (075.8)

П 31

**Рекомендовано до друку вченою радою Київського національного лінгвістичного університету (протокол № 12 від 25 травня 2026 року)**

**Рецензенти:**

<b>Оксана ФОМАНЮК</b>	кандидат філологічних наук, доцент кафедри німецької філології. Київський національний лінгвістичний університет
<b>Нагалія ЛАЛЯН</b>	кандидат філологічних наук, доцент кафедри германської філології та перекладу. Навчально-науковий інститут філології Київського національного університету імені Тараса Шевченка
<b>Лідія КОЖЕДУБ</b>	кандидат педагогічних наук, доцент кафедри германської філології та перекладу. Навчально-науковий інститут філології Київського національного університету імені Тараса Шевченка
<b>Денні КЛАППЕР</b>	лектор ДААД кафедри германської філології. Київський національний лінгвістичний університет

П 31

**Петрочук О.В.**

**Від ідеї до аплодисментів.** Навчальний посібник в електронному форматі для студентів. – Київ: Видавничий центр КНЛУ, 2026. – 216с.

Навчальний посібник курсу «Публічні виступи німецькою мовою: Риторика і ораторське мистецтво» присвячений теоретичним засадам публічного мовлення німецькою мовою. У посібнику приділено значну увагу етапам підготовки промови, вербальним і невербальним засобам впливу на аудиторію. Окремі розділи висвітлюють техніки аргументації, емоційного впливу та формування харизми мовця. Посібник містить теоретичні рекомендації щодо подолання хвилювання і страху перед виступом. Адресовано студентам філологічних спеціальностей, викладачам та всім, хто прагне вдосконалити риторичну компетентність німецькою мовою.

ISBN 978-966-638-452-5 (Online)

©Петрочук О.В., 2026

© Видавничий центр КНЛУ, 2026

## ВСТУП

У сучасному світі вміння переконливо й упевнено виступати перед аудиторією є невід'ємною складовою професійної, академічної та громадянської компетентності. Публічна мова давно вийшла за межі політики чи ораторських трибун і стала важливим інструментом у сфері освіти, науки, бізнесу, міжкультурної комунікації та медіа. Особливої актуальності набуває здатність здійснювати публічні виступи іноземною мовою, зокрема німецькою, яка відіграє значну роль у європейському освітньому та науковому просторі. Саме тому системне опанування теорії риторики та мистецтва мовлення є необхідною умовою підготовки сучасного фахівця.

Навчальний посібник *«Від ідеї до аплодисментів»* спрямований на ґрунтовне теоретичне осмислення процесу створення та виголошення публічної промови німецькою мовою. Назва посібника відображає шлях мовця – від зародження ідеї, її логічного й стилістичного оформлення до успішної комунікації з аудиторією та досягнення бажаного ефекту. Риторика в цьому контексті постає не лише як сукупність правил і прийомів, а як цілісна система мислення, мовленнєвої дії та соціальної взаємодії.

Посібник базується на класичних положеннях античної риторики, осмислених крізь призму сучасних комунікативних теорій. У ньому простежується розвиток риторичної думки від Арістотеля та Цицерона до сучасних концепцій публічної комунікації. Особливу увагу приділено структурі публічної промови та жанровому розмаїттю виступів, що дозволяє розглядати публічне мовлення як гнучкий інструмент, адаптований до мети, аудиторії та ситуації спілкування.

Значне місце у посібнику відведено теоретичним аспектам підготовки публічного виступу, зокрема фазам планування, добору

змісту та стратегій мовленнєвого впливу. Розглядаються вербальні засоби риторики – лексика, синтаксичні конструкції, стилістичні прийоми – як основа логічної чіткості та емоційної виразності промови. Поряд із цим аналізуються невербальні компоненти комунікації, що формують цілісний образ мовця й значною мірою визначають ефективність публічного виступу.

Окремі розділи посібника присвячено технікам впливу на аудиторію, таким як аргументація, апеляція до емоцій і формування харизми оратора. Не менш важливим аспектом є проблема подолання хвилювання та страху перед публічним виступом, яка розглядається з теоретичних позицій психології мовлення. Це дозволяє глибше зрозуміти природу комунікативних бар'єрів та шляхи їх подолання. Посібник адресовано студентам філологічних і нефілологічних спеціальностей, викладачам, а також усім, хто прагне вдосконалити свою риторичну компетентність і поглибити знання з теорії публічної комунікації німецькою мовою. Він може бути використаний як у межах аудиторної роботи, так і для самостійного теоретичного опрацювання матеріалу.

# INHALTSVERZEICHNIS

Thema 1. Grundlagen der Rhetorik: von der Antike bis zur Gegenwart.....	7
Thema 2. Struktur und Genres öffentlicher Auftritte.....	33
Thema 3. Vorbereitung öffentlicher Auftritte: Phasen und Strategien.....	64
Thema 4. Verbale mittel der Rhetorik: Wortschatz, Syntax, Stilistik. ....	91
Thema 5. Nonverbale Kommunikationsmittel in öffentlichen Auftritten. ....	116
Thema 6. Techniken zur Beeinflussung des Publikums: Argumentation, Emotionen, Charisma...	141
Thema 7. Umgang mit Nervosität und Angst vor dem Auftritt. ....	175
Fragen zur Selbstkontrolle.....	206
Ausgewählte Seminaraufgaben.....	210

# THEMA 1. GRUNDLAGEN DER RHETORIK: VON DER ANTIKE BIS ZUR GEGENWART

**Kurze Einleitung:** Rhetorik ist nicht nur „schöner Schein“, sondern systematisches Werkzeug der Wissensvermittlung und Überzeugung. Klassische Bausteine der Rhetorik: Drei Überzeugungsmittel (*Ethos, Pathos, Logos*) und drei Redegattungen (*Genus iudiciale, deliberativum, demonstrativum*); fünf Bearbeitungsphasen der Rede (*Inventio, Dispositio, Elocutio, Memoria, Pronuntiatio*). Historische Transformationen der Rhetorik. Die „Moderne“ Rhetorik (19. & 20. Jh.). Gegenwart und Anwendung der Rhetorik: Politische Rhetorik heute; digitale Rhetorik und Social Media; Rhetorik in der Wissenschaftskommunikation.

## Was ist Rhetorik?

Rhetorik gehört zu den ältesten systematisch reflektierten Disziplinen der europäischen Geistesgeschichte. Seit der Antike beschäftigt sie sich mit der Frage, wie Sprache wirksam eingesetzt werden kann, um Wissen zu vermitteln, Meinungen zu formen und Handlungen zu beeinflussen. Lange Zeit wurde Rhetorik auf den Vorwurf des „schönen Scheins“ reduziert, also als Kunst der sprachlichen Verführung verstanden, die

weniger an Wahrheit als an Wirkung interessiert sei. Eine solche Verkürzung greift jedoch zu kurz. Bereits in der antiken Theorie, insbesondere bei Aristoteles und Quintilian, wird Rhetorik als methodisch fundiertes Instrument begriffen, das sowohl kognitive als auch ethische Dimensionen umfasst. Der vorliegende Beitrag verfolgt das Ziel, die Grundlagen der Rhetorik von der Antike bis zur Gegenwart darzustellen. Im Zentrum stehen dabei klassische Definitionen, die Abgrenzung zur Sophistik sowie zentrale Bausteine der rhetorischen Theorie, insbesondere die Überzeugungsmittel und die Bearbeitungsphasen der Rede.

Rhetorik lässt sich grundsätzlich als Theorie und Praxis wirkungsvoller Rede beschreiben. Sie ist sowohl eine Technik des sprachlichen Handelns als auch eine Reflexionswissenschaft über kommunikative Prozesse. In modernen Kontexten findet Rhetorik nicht nur in politischen Reden oder Gerichtsverhandlungen Anwendung, sondern ebenso in Wissenschaft, Medien, Pädagogik und Alltagskommunikation. Damit ist Rhetorik weniger eine isolierte Kunstform als vielmehr ein interdisziplinäres Werkzeug der Wissensvermittlung und Überzeugung.

Die antike Rhetorik ging davon aus, dass Sprache niemals neutral ist. Jede sprachliche Äußerung transportiert neben Informationen auch Bewertungen, Perspektiven und implizite Handlungsaufforderungen. Rhetorik setzt genau an diesem Punkt an: Sie analysiert, wie sprachliche Mittel eingesetzt werden können, um beim Publikum Einsicht, Zustimmung oder emotionale Beteiligung zu erzeugen. In diesem Sinne ist Rhetorik nicht bloß ornamentale Ausschmückung, sondern eine systematische Methode, um komplexe Sachverhalte verständlich und überzeugend darzustellen.

### **Definitionen von Aristoteles bis Quintilian**

Eine der einflussreichsten Definitionen von Rhetorik stammt von *Aristoteles*. In seiner *Rhetorik* beschreibt er sie als die Fähigkeit, „in jedem gegebenen Fall das möglicherweise Überzeugende zu erkennen“ (Aristoteles, trans. 2007). Diese Definition betont zwei zentrale Aspekte: Zum einen geht es um eine Fähigkeit (*dynamis*), also um eine erlernbare Kompetenz. Zum anderen steht nicht die Wahrheit an sich im Vordergrund, sondern das Überzeugende im jeweiligen Kontext. *Aristoteles* versteht Rhetorik damit als komplementär zur Dialektik: Während die Dialektik auf logische Wahrheit abzielt,

beschäftigt sich die Rhetorik mit Wahrscheinlichkeit und Plausibilität im öffentlichen Diskurs.

*Cicero* erweitert diese Perspektive, indem er Rhetorik stärker mit Bildung und Staatskunst verbindet. Für ihn ist der Redner idealerweise ein umfassend gebildeter Mensch, der Weisheit (*sapientia*) mit sprachlicher Gewandtheit (*eloquentia*) vereint. Rhetorik ist bei Cicero nicht nur Technik, sondern Ausdruck moralischer und politischer Verantwortung. Der Redner soll dem Gemeinwohl dienen und durch seine Redeordnung Stabilität und Orientierung in der Gesellschaft schaffen.

Quintilian schließlich formuliert eine der normativsten Definitionen der antiken Rhetorik. In seiner *Institutio oratoria* bezeichnet er den Redner als *vir bonus dicendi peritus* – als „guten Menschen, der gut zu reden versteht“ (Quintilian, trans. 2006). Diese Definition verknüpft rhetorische Kompetenz untrennbar mit moralischer Integrität. Rhetorik ist demnach keine wertneutrale Technik, sondern an ethische Maßstäbe gebunden. Die Qualität einer Rede bemisst sich nicht allein an ihrer Wirkung, sondern auch an der sittlichen Haltung des Redners.

## Rhetorik vs. Sophistik:

### Die Frage nach Wahrheit und Moral

Die Abgrenzung zwischen Rhetorik und Sophistik gehört zu den zentralen Diskussionspunkten der antiken Theorie. Sophisten wie *Gorgias* oder *Protagoras* galten als wandernde Lehrer, die gegen Bezahlung Redekunst vermittelten. Ihnen wurde vorgeworfen, Wahrheit relativistisch zu behandeln und Sprache primär als Machtinstrument einzusetzen. In den platonischen Dialogen erscheint die Sophistik häufig als Gegenbild zu einer philosophisch fundierten Rhetorik.

*Platon* kritisiert insbesondere, dass die Sophisten nicht nach Wahrheit strebten, sondern lediglich nach Überredung. Rhetorik ohne philosophische Grundlage sei für ihn eine Form der Schmeichelei, vergleichbar mit der Kosmetik, die den Körper verschönert, ohne ihn zu heilen. Diese Kritik hat das Bild der Rhetorik über Jahrhunderte geprägt und zu ihrem ambivalenten Ruf beigetragen.

*Aristoteles* hingegen nimmt eine vermittelnde Position ein. Er erkennt zwar die Gefahren einer manipulativen Rhetorik, verteidigt jedoch die Notwendigkeit rhetorischer Fähigkeiten im öffentlichen Leben. Wahrheit allein setze sich nicht automatisch durch; sie müsse sprachlich vermittelt werden.

Rhetorik ist daher legitim, solange sie auf vernünftigen Argumenten beruht und nicht bewusst täuscht. Die ethische Dimension der Rhetorik besteht folglich in der verantwortungsvollen Anwendung ihrer Mittel.

### **Einige Bausteine der Rhetorik**

Die klassische Rhetorik entwickelte ein differenziertes System von Kategorien und Verfahren, das bis heute die Grundlage rhetorischer Analyse bildet. Zwei besonders zentrale Elemente sind die Überzeugungsmittel und die Bearbeitungsphasen der Rede.

**Aristoteles: Die drei Überzeugungsmittel und die drei Redegattungen.** *Aristoteles* unterscheidet drei grundlegende Überzeugungsmittel: Ethos, Pathos und Logos. Ethos bezeichnet die Glaubwürdigkeit des Redners. Das Publikum ist eher bereit, einer Person zu vertrauen, die kompetent, moralisch integer und wohlwollend erscheint. Diese Glaubwürdigkeit wird nicht nur durch den sozialen Status des Redners bestimmt, sondern vor allem durch seine sprachliche Selbstpräsentation. Pathos bezieht sich auf die emotionale Dimension der Rede. Aristoteles analysiert detailliert, wie Emotionen wie Furcht, Mitleid oder Zorn beim Publikum

hervorgerufen werden können. Emotionen gelten dabei nicht als irrational, sondern als legitime Bestandteile menschlicher Urteilsbildung. Eine wirkungsvolle Rede berücksichtigt daher die affektive Verfassung der Zuhörenden. Logos schließlich umfasst die argumentative Struktur der Rede. Dazu gehören Beweise, Beispiele und Schlussfolgerungen. Aristoteles unterscheidet zwischen enthymematischen Argumenten, die auf wahrscheinlichen Prämissen beruhen, und Beispielen als induktiven Beweisformen. Logos bildet das rationale Fundament der Überzeugung.

Neben den Überzeugungsmitteln unterscheidet Aristoteles drei Redegattungen: das *genus iudiciale* (Gerichtsrede), das *genus deliberativum* (Beratungsrede) und das *genus demonstrativum* (Fest- oder Lobrede). Diese Gattungen orientieren sich an unterschiedlichen Zeitdimensionen: Vergangenheit, Zukunft und Gegenwart. Jede Gattung stellt spezifische Anforderungen an Argumentation und Stil.

**Die fünf Bearbeitungsphasen der Rede (Officia oratoris).** Ein weiteres zentrales Modell der klassischen Rhetorik sind die fünf Bearbeitungsphasen der Rede, die sogenannten *officia oratoris*. Die *inventio* bezeichnet die Findung des Stoffes, also

die Sammlung von Argumenten und Beispielen. Hier entscheidet sich, welche Gesichtspunkte für das jeweilige Publikum relevant sind.

Die *dispositio* betrifft die Anordnung des Materials. Eine klare Struktur erleichtert das Verständnis und steigert die Überzeugungskraft. Klassische Redeteile wie Einleitung (*exordium*), Darstellung (*narratio*), Beweisführung (*argumentatio*) und Schluss (*peroratio*) dienen dieser Ordnung.

Die *elocutio* umfasst die sprachliche Ausformulierung. Stilfiguren, Metaphern und Rhythmus spielen hier eine zentrale Rolle. Ziel ist es, die Gedanken angemessen, klar und wirkungsvoll auszudrücken.

Die *memoria* bezieht sich auf das Einprägen der Rede. In der Antike war das Auswendiglernen zentral, da Reden meist ohne Manuskript gehalten wurden. Gedächtnistechniken galten als wesentlicher Bestandteil rhetorischer Ausbildung.

Die *pronuntiatio* schließlich betrifft Vortrag und Körpersprache. Stimme, Gestik und Mimik beeinflussen maßgeblich, wie eine Rede wahrgenommen wird. Auch hier zeigt sich, dass Rhetorik weit über den bloßen Text hinausgeht.

**ALSO.** Die Grundlagen der Rhetorik, wie sie in der Antike entwickelt wurden, besitzen bis heute hohe Relevanz.

Rhetorik ist weder bloße Manipulation noch reiner Sprachschmuck, sondern ein komplexes Instrument der Wissensvermittlung und Überzeugung. Die Auseinandersetzung mit klassischen Theorien von Aristoteles, Cicero und Quintilian verdeutlicht, dass Rhetorik stets in einem Spannungsfeld von Wirkung, Wahrheit und Moral steht. Gerade in der Gegenwart, die von medialer Überflutung und öffentlicher Meinungsbildung geprägt ist, bietet die rhetorische Tradition wertvolle Orientierungsmaßstäbe für einen verantwortungsvollen Umgang mit Sprache.

### **Historische Transformationen der Rhetorik**

Die Geschichte der Rhetorik ist keine lineare Erfolgsgeschichte, sondern ein Prozess permanenter Anpassung an veränderte gesellschaftliche, politische und epistemische Rahmenbedingungen. Mit dem Ende der Antike und dem Zerfall der römischen Öffentlichkeit verlor die klassische Rhetorik zunächst ihren zentralen Wirkungsraum. Dennoch verschwand sie nicht, sondern passte sich neuen Machtstrukturen und Kommunikationsformen an. Kirche, Hof und Wissenschaft übernahmen jeweils zentrale Funktionen, in deren Kontexten rhetorische Prinzipien neu interpretiert,

funktionalisiert oder normativ umgedeutet wurden. Rhetorik blieb damit ein flexibles Instrument der Sinnstiftung, Legitimation und Wissensvermittlung.

**Mittelalter: Rhetorik im Dienst des Glaubens.** Im Mittelalter verlor die politische Öffentlichkeit der Antike ihre Bedeutung, wodurch auch die klassische Gerichts- und Beratungsrede stark an Relevanz einbüßte. An ihre Stelle trat die Kirche als dominierende Institution der Sinn- und Wissensordnung. Rhetorik wurde nun vor allem im Rahmen der christlichen Verkündigung, der Predigt (*sermo*) und der theologischen Argumentation weitergeführt. Die antiken rhetorischen Schriften blieben über Klosterbibliotheken und das Bildungswesen der *artes liberales* erhalten, insbesondere als Teil des Triviums (Grammatik, Dialektik, Rhetorik).

Eine zentrale Figur dieser Transformation ist Augustinus von Hippo. In seinem Werk *De doctrina christiana* legitimiert er die Nutzung rhetorischer Mittel für die christliche Lehre. Augustinus argumentiert, dass Wahrheit ohne sprachliche Vermittlung wirkungslos bleibe. Rhetorik sei daher ein notwendiges Werkzeug, um göttliche Wahrheit verständlich und überzeugend zu verkünden. Gleichzeitig unterwirft er die Rhetorik einer klaren ethisch-theologischen Ordnung: Ziel der

Rede ist nicht weltliche Überredung, sondern die Hinführung zur Wahrheit des Glaubens.

Die mittelalterliche Rhetorik ist stark normativ geprägt. Stilistische Schönheit tritt hinter moralischer Angemessenheit zurück. Besonders wichtig wird das Prinzip der *perspicuitas*, also der Verständlichkeit. Die Predigt soll belehren (*docere*), bewegen (*movere*) und zur richtigen Handlung anleiten. Rhetorik dient damit weniger der individuellen Selbstdarstellung als der kollektiven Heilsorientierung. Gleichzeitig zeigt sich hier bereits eine funktionale Differenzierung rhetorischer Praktiken: Neben der Predigt entwickeln sich Briefkunst (*ars dictaminis*) und Dichtkunst (*ars poetica*) als eigenständige Anwendungsfelder.

**Renaissance und Humanismus.** Mit der Renaissance und dem Humanismus erlebt die Rhetorik eine umfassende Neubewertung. Die Rückbesinnung auf antike Texte und Ideale führt zu einer Wiederentdeckung klassischer Autoren wie Cicero und Quintilian. Rhetorik wird nun wieder als zentrale Bildungskunst verstanden, die nicht nur religiösen, sondern auch politischen, juristischen und literarischen Zwecken dient. Der Humanismus betont die Fähigkeit des

Menschen zur vernünftigen Selbstgestaltung, und Rhetorik wird zum Medium dieser Selbstentfaltung.

Im Zentrum humanistischer Bildung steht das Ideal des *eloquens et sapiens*, des beredten und gebildeten Menschen. Sprache gilt als Ausdruck geistiger Klarheit und moralischer Reife. Rhetorik ist daher eng mit Ethik und Pädagogik verbunden. Sie dient der Ausbildung kritischer Urteilskraft und der aktiven Teilhabe am öffentlichen Leben. In den neu entstehenden Nationalsprachen wird Rhetorik zunehmend auch außerhalb des Lateins gepflegt, was ihre gesellschaftliche Reichweite erheblich erweitert.

Gleichzeitig verändert sich der politische Kontext. Höfische Kommunikation gewinnt an Bedeutung, und Rhetorik passt sich den subtileren Machtmechanismen absolutistischer Herrschaft an. Überzeugung erfolgt weniger durch offene Debatte als durch indirekte Argumentation, Stil und Inszenierung. Rhetorik wird damit zunehmend zu einer Kunst der Anpassung und der symbolischen Machtausübung.

**Barock und Aufklärung.** Im Barock erreicht die Rhetorik eine Phase starker Formalisierung. Sprachliche Kunstfertigkeit, Metaphernreichtum und Affektsteuerung stehen im Vordergrund. Rhetorik wird eng mit Poetik verbunden und

dient der emotionalen Wirkung. Gleichzeitig besteht die Gefahr einer Überästhetisierung, die Rhetorik erneut dem Vorwurf des bloßen Scheins aussetzt. Dennoch bleibt sie ein zentrales Instrument politischer und religiöser Repräsentation.

Die Aufklärung bringt eine erneute funktionale Neuorientierung. Vernunft, Klarheit und Argumentation gewinnen an Bedeutung, während übermäßiger Schmuck kritisch gesehen wird. Rhetorik wird stärker rationalisiert und mit Logik und Erkenntnistheorie verknüpft. Sie soll nicht täuschen, sondern überzeugen durch nachvollziehbare Gründe. In diesem Kontext verliert die klassische Rhetorik als eigenständige Disziplin teilweise an Bedeutung und geht in Philosophie, Ästhetik und Literaturwissenschaft auf.

### **Die „moderne“ Rhetorik (19. & 20. Jahrhundert)**

Im 19. Jahrhundert erlebt die Rhetorik zunächst einen Bedeutungsverlust. Sie wird häufig auf Stilistik oder Redetechnik reduziert und aus dem Kanon wissenschaftlicher Disziplinen verdrängt. Erst im 20. Jahrhundert kommt es zu einer grundlegenden Neubestimmung. Angesichts politischer Massenkommunikation, ideologischer Propaganda und medialer Öffentlichkeit wird deutlich, dass Überzeugung nicht

allein durch formale Logik erklärbar ist. Rhetorik kehrt zurück – nicht als bloßes literarisches Stilmittel, sondern als umfassende Theorie der Kommunikation.

Diese moderne Rhetorik ist interdisziplinär ausgerichtet. Sie integriert Erkenntnisse aus Philosophie, Linguistik, Soziologie und Politikwissenschaft. Im Zentrum steht nicht mehr nur die Rede, sondern jede Form argumentativer und persuasiver Kommunikation. Wahrheit wird nun nicht als absolute Größe verstanden, sondern als Ergebnis diskursiver Aushandlungsprozesse.

**Chaïm Perelman: Gerechtigkeit und das „universelle Auditorium“.** Einen entscheidenden Impuls liefert Chaïm Perelman mit seiner *Neuen Rhetorik*. Gemeinsam mit Lucie Olbrechts-Tyteca entwickelt er eine Argumentationstheorie, die sich explizit gegen einen rein formal-logischen Wahrheitsbegriff richtet. Perelman geht davon aus, dass viele gesellschaftlich relevante Fragen nicht durch Beweise, sondern nur durch Argumente entschieden werden können.

Zentral ist das Konzept des „universellen Auditoriums“. Darunter versteht Perelman ein idealisiertes Publikum, das als Maßstab für vernünftige Argumentation dient. Ein Argument gilt dann als überzeugend, wenn es vor diesem gedachten

Auditorium Bestand hätte. Rhetorik erhält damit eine normative Dimension: Sie ist nicht beliebig, sondern an Prinzipien von Gerechtigkeit, Vernünftigkeit und Fairness gebunden.

*Perelman* rehabilitiert damit die klassische Rhetorik als Theorie praktischer Vernunft. Argumentation wird als sozialer Akt verstanden, der auf Zustimmung und Verständigung zielt. Rhetorik ist folglich ein zentrales Instrument demokratischer Diskurse.

**Stephen Toulmin: Das Schema der Argumentation.** Ein weiterer wichtiger Vertreter moderner Argumentationstheorie ist Stephen Toulmin. In *The Uses of Argument* entwickelt er ein Modell, das reale Argumentationspraxis besser abbilden soll als formale Logik. Das sogenannte Toulmin-Schema unterscheidet zwischen These (*claim*), Daten (*data*), Schlussregel (*warrant*), Stützung (*backing*), Modalität (*qualifier*) und Gegenargument (*rebuttal*).

Dieses Modell zeigt, dass Argumente kontextabhängig sind und auf impliziten Annahmen beruhen. Toulmin knüpft damit an aristotelische Überlegungen an, insbesondere an das Enthymem. Argumentation ist demnach kein abstraktes

Beweissystem, sondern ein pragmatischer Prozess, der sich an konkreten Kommunikationssituationen orientiert.

**Rhetorik, Macht und Ideologie.** Im 20. Jahrhundert rückt zunehmend die kritische Dimension der Rhetorik in den Vordergrund. Theorien der Ideologie, Diskursanalyse und Kritischen Rhetorik untersuchen, wie Sprache Machtverhältnisse stabilisiert oder infrage stellt. Rhetorik wird nicht nur als Werkzeug der Überzeugung, sondern auch als Mittel der Herrschaftsausübung verstanden.

Politische Reden, Medienberichte und wissenschaftliche Diskurse werden daraufhin analysiert, welche impliziten Werte, Interessen und Ausschlussmechanismen sie transportieren. Rhetorik ist somit ambivalent: Sie kann emanzipatorisch wirken, aber auch manipulativ. Moderne Rhetoriktheorie zielt daher nicht nur auf Effektivität, sondern auch auf kritische Reflexion.

Es muss hervorgehoben werden, dass die Transformationen der Rhetorik von der Antike bis zur Moderne ihre außerordentliche Anpassungsfähigkeit zeigen. Ob im Dienst des Glaubens, der höfischen Macht oder der wissenschaftlichen Argumentation – Rhetorik bleibt ein zentrales Medium gesellschaftlicher Verständigung. In der

Moderne kehrt sie als umfassende Kommunikationstheorie zurück und bietet Werkzeuge, um Überzeugung, Macht und Wahrheit kritisch zu analysieren. Damit bleibt Rhetorik auch in der Gegenwart eine unverzichtbare Kulturtechnik.

### **Gegenwart und Anwendung der Rhetorik**

In der Gegenwart erlebt die Rhetorik eine erneute Konjunktur. In einer medial hochgradig verdichteten Gesellschaft, die von politischen Umbrüchen, digitaler Kommunikation und wissenschaftlichen Transformationsprozessen geprägt ist, wird Sprache zunehmend als Machtfaktor sichtbar. Rhetorik fungiert heute weniger als abgeschlossene Disziplin denn als analytisches Instrumentarium, mit dem sich komplexe kommunikative Phänomene beschreiben, deuten und kritisch reflektieren lassen. Aus philologischer Perspektive steht dabei nicht nur die Wirkung von Sprache im Zentrum, sondern auch ihre historische Tiefendimension, ihre semantischen Verschiebungen und ihre kulturelle Einbettung.

Moderne Rhetorikforschung untersucht Texte nicht isoliert, sondern als Teil größerer Diskurse. Politische Reden, Social-Media-Beiträge oder wissenschaftliche Publikationen werden als sprachliche Handlungen verstanden, die

Wirklichkeit nicht nur abbilden, sondern aktiv konstruieren. In diesem Sinne knüpft die Gegenwartsrhetorik an klassische Konzepte an, erweitert sie jedoch um medien-, kultur- und diskurstheoretische Ansätze.

**Politische Rhetorik heute: Framing, Storytelling und Narrative.** Politische Kommunikation des 21. Jahrhunderts ist ohne rhetorische Strategien nicht denkbar. In pluralistischen Demokratien konkurrieren politische Akteure um Aufmerksamkeit, Deutungshoheit und Vertrauen. Rhetorik dient dabei nicht nur der Argumentation, sondern vor allem der Rahmung politischer Wirklichkeit. Der Begriff des *Framings* bezeichnet den Prozess, durch den Sachverhalte sprachlich so eingeordnet werden, dass bestimmte Interpretationen nahegelegt und andere ausgeblendet werden.

*Framing* operiert häufig auf semantischer Ebene. Begriffe wie „Reform“, „Sicherheit“, „Freiheit“ oder „Krise“ sind semantisch offen, zugleich aber emotional stark aufgeladen. Durch wiederholte Verwendung in spezifischen Kontexten werden sie ideologisch geprägt. Aus philologischer Sicht lassen sich solche Frames durch Diskursanalyse rekonstruieren, indem Wortfelder, Metaphern und narrative Muster untersucht werden.

Eng mit dem *Framing* verbunden ist das politische *Storytelling*. Politische Programme werden zunehmend in Form von Geschichten präsentiert: als Erzählungen von Bedrohung und Rettung, von Niedergang und Wiederaufstieg. Diese *Narrative* folgen oft archetypischen Mustern, etwa der Heldenreise oder dem Kampf zwischen Gut und Böse. Rhetorisch wirksam sind sie, weil sie komplexe Sachverhalte emotional verdichten und kollektive Identitäten stiften.

Die Analyse zentraler politischer Reden des 21. Jahrhunderts zeigt, dass klassische rhetorische Mittel weiterhin präsent sind. Ethos wird durch Authentizitätsinszenierung hergestellt, Pathos durch emotionale Schlüsselbegriffe und Logos durch selektive Faktenpräsentation. Neu ist jedoch die mediale Rahmung: Reden sind nicht mehr primär auf das physisch anwesende Publikum ausgerichtet, sondern auf ihre Weiterverbreitung in digitalen Medien. Damit verändert sich auch ihre rhetorische Struktur, etwa durch prägnante Schlagworte und zitierfähige Passagen.

**Digitale Rhetorik und Social Media.** Mit der Digitalisierung hat sich das rhetorische Feld grundlegend erweitert. Soziale Medien sind nicht nur Kommunikationskanäle, sondern eigenständige rhetorische Räume mit spezifischen Regeln.

Algorithmen entscheiden darüber, welche Inhalte sichtbar werden, und beeinflussen damit indirekt, welche rhetorischen Strategien erfolgreich sind. Die sogenannte „Rhetorik des Algorithmus“ beschreibt die Anpassung sprachlicher Formen an Logiken von Reichweite, Aufmerksamkeit und Interaktion.

Ein zentrales Phänomen sind Echokammern, in denen Nutzerinnen und Nutzer überwiegend mit Meinungen konfrontiert werden, die ihre eigenen bestätigen. Rhetorik verliert hier teilweise ihre dialogische Funktion und wird zum Mittel der Selbstvergewisserung. Argumentation tritt hinter Identitätsbekundung zurück. Sprachlich zeigt sich dies in Polarisierung, Vereinfachung und emotionaler Zuspitzung.

Besondere Bedeutung kommt der Multimodalität zu. Kommunikation erfolgt nicht mehr ausschließlich verbal, sondern in Kombination mit Bildern, Emojis, Videos und Layout. Bildrhetorik spielt dabei eine zentrale Rolle. Bilder fungieren als visuelle Argumente, die Emotionen auslösen und Deutungen nahelegen, ohne explizit zu argumentieren. Memes stellen eine besonders prägnante Form moderner Tropen dar: Sie verdichten komplexe Diskurse in wiedererkennbare visuelle und sprachliche Muster.

Aus philologischer Perspektive sind Memes als intertextuelle Gebilde zu analysieren. Sie greifen kulturelles Vorwissen auf, arbeiten mit Ironie, Metapher und Hyperbel und entfalten ihre Wirkung erst im Zusammenspiel von Text und Bild. Damit zeigen sie, dass klassische rhetorische Figuren auch in digitalen Kontexten fortleben, wenn auch in veränderter Form.

**Rhetorik in der Wissenschaftskommunikation.** Auch die Wissenschaft ist zunehmend auf rhetorische Strategien angewiesen. In einer Öffentlichkeit, die von Informationsüberfluss geprägt ist, reicht es nicht aus, Fakten zu produzieren; sie müssen kommuniziert, erklärt und legitimiert werden. Wissenschaftskommunikation bewegt sich dabei in einem Spannungsfeld zwischen Sachlichkeit und Überzeugung.

Forschungsanträge, Abstracts, populärwissenschaftliche Texte oder öffentliche Vorträge folgen rhetorischen Mustern. Sie arbeiten mit narrativen Elementen, um Relevanz herzustellen, und mit strategischer Vereinfachung, um Verständlichkeit zu sichern. Begriffe wie „Durchbruch“, „Innovation“ oder „gesellschaftliche Relevanz“ fungieren als persuasive Marker.

Philologisch betrachtet ist diese Entwicklung ambivalent. Einerseits ermöglicht Rhetorik den Zugang zu komplexem Wissen und fördert den Dialog zwischen Wissenschaft und Gesellschaft. Andererseits besteht die Gefahr der Überdramatisierung oder Instrumentalisierung von Forschung. Rhetorische Analyse kann hier zur kritischen Selbstreflexion beitragen, indem sie aufzeigt, wie Sprachwahl Wahrnehmung steuert.

### **Die Zukunft der Redekunst und KI-generierte Texte.**

Ein zentrales Zukunftsthema der Rhetorik ist der Einsatz Künstlicher Intelligenz in der Textproduktion. KI-gestützte Systeme wie ChatGPT erzeugen kohärente, stilistisch angepasste Texte und übernehmen zunehmend kommunikative Aufgaben. Dies wirft grundlegende Fragen nach Autorschaft, Verantwortung und Ethos auf.

Aus klassisch-rhetorischer Perspektive ist insbesondere das Ethos betroffen. Wenn Texte nicht mehr eindeutig einer Person zugeordnet werden können, verändert sich das Vertrauensverhältnis zwischen Sprecher und Publikum. Gleichzeitig zeigt sich, dass KI rhetorische Muster reproduziert, die historisch gewachsen sind. Sie operiert mit

Topoi, Argumentationsschemata und Stilfiguren, ohne jedoch selbst moralische Verantwortung zu tragen.

Die Zukunft der Redekunst liegt daher weniger im Wettbewerb zwischen Mensch und Maschine als in der reflektierten Nutzung technischer Werkzeuge. Rhetorische Bildung gewinnt in diesem Kontext an Bedeutung: Nur wer rhetorische Strategien erkennt und kritisch bewertet, kann zwischen Information, Überzeugung und Manipulation unterscheiden.

Es sei betont, dass die Analyse zeitgenössischer Kommunikationsformen zeigt, dass Rhetorik keineswegs an Bedeutung verloren hat. Im Gegenteil: In Politik, digitalen Medien, Wissenschaft und KI-gestützter Kommunikation erweist sie sich als unverzichtbares Instrument zur Analyse und Gestaltung von Diskursen.

Die Rhetorik ist eine grundlegende Kulturtechnik der menschlichen Kommunikation und verfolgt ihre theoretische Entwicklung von der Antike bis zur Gegenwart. Sie wird nicht als bloße Kunst des sprachlichen Schmucks oder der Manipulation dargestellt, sondern als systematisches Instrument der Wissensvermittlung, der Überzeugung und der gesellschaftlichen Verständigung. Ausgangspunkt dazu

bildeten die klassischen Grundlagen der Rhetorik in der Antike. Rhetorik wurde hier als methodisch reflektierte Fähigkeit verstanden, das Überzeugende in einer gegebenen Situation zu erkennen und sprachlich wirksam umzusetzen. Aristoteles definierte Rhetorik als komplementär zur Dialektik und entwickelte mit Ethos, Pathos und Logos ein bis heute gültiges Modell der Überzeugung. Cicero und Quintilian erweiterten diesen Ansatz um eine normative Dimension, indem sie rhetorische Kompetenz untrennbar mit moralischer Bildung und gesellschaftlicher Verantwortung verbanden. Besonders Quintilians Ideal des *vir bonus dicendi peritus* verdeutlicht, dass Rhetorik in der Antike nicht wertneutral gedacht wurde.

Ein zentrales Problem der antiken Rhetorik war die Abgrenzung zur Sophistik. Während die Sophisten häufig der bloßen Überredung bezichtigt wurden, verteidigten Philosophen wie Aristoteles die Rhetorik als notwendiges Mittel öffentlicher Kommunikation. Wahrheit, so zeigte sich, setzt sich nicht automatisch durch, sondern bedarf sprachlicher Vermittlung. Diese Einsicht bildet einen roten Faden der gesamten Arbeit.

Die historischen Transformationen der Rhetorik zeigen ihre außergewöhnliche Anpassungsfähigkeit. Im Mittelalter verlor sie ihren politischen Wirkungsraum, blieb jedoch im Bildungswesen und insbesondere im kirchlichen Kontext erhalten. Rhetorik wurde nun in den Dienst des Glaubens gestellt und diente der Verkündigung christlicher Wahrheit. Mit der Renaissance und dem Humanismus erfolgte eine Wiederbelebung der antiken Ideale. Rhetorik wurde erneut als zentrale Bildungskunst verstanden und eng mit Ethik, Pädagogik und politischer Teilhabe verbunden. In Barock und Aufklärung verschoben sich die Akzente zwischen emotionaler Wirkung, ästhetischer Form und rationaler Argumentation, was zeitweise zu einer Reduktion der Rhetorik auf Stilfragen führte.

Erst in der Moderne des 19. und 20. Jahrhunderts erlebte die Rhetorik eine grundlegende Neubestimmung. Angesichts politischer Massenkommunikation und ideologischer Konflikte wurde deutlich, dass formale Logik allein gesellschaftliche Verständigungsprozesse nicht erklären kann. Mit der Neuen Rhetorik Chaim Perelmans wurde Argumentation als sozialer und normativ gebundener Prozess rehabilitiert. Das Konzept des universellen Auditoriums

verleiht rhetorischer Überzeugung eine ethische Orientierung. Stephen Toulmins Argumentationsschema ergänzte diese Perspektive, indem es die Kontextabhängigkeit realer Argumentationen sichtbar machte. Gleichzeitig rückte die kritische Analyse von Macht und Ideologie in den Mittelpunkt moderner Rhetorikforschung.

In der Gegenwart zeigt sich die anhaltende Relevanz der Rhetorik besonders deutlich. Politische Kommunikation operiert mit Framing, Storytelling und Narrativen, die Wirklichkeit sprachlich strukturieren und emotional aufladen. Digitale Medien haben neue rhetorische Formen hervorgebracht, in denen Algorithmen, Multimodalität und Echokammern die Überzeugungsprozesse maßgeblich beeinflussen. Auch die Wissenschaft ist zunehmend auf rhetorische Strategien angewiesen, um ihre Ergebnisse gesellschaftlich zu legitimieren. Schließlich wirft der Einsatz Künstlicher Intelligenz grundlegende Fragen nach Autorschaft, Verantwortung und Ethos auf.

## THEMA 2. STRUKTUR UND GENRES ÖFFENTLICHER AUFTRITTE

**Kurze Einleitung:** Kohärenz und Kohäsion in der Spontansprache vs. Manuskriptrede. Die *Dispositio* (Gliederungslehre): Klassische und moderne Strukturmodelle (z.B. AIDA-Modell vs. die fünfstufige Motivationssequenz nach *Monroe*). Adressatenorientierung und das „implizite Publikum“. Die Genres der Politischen und Gesellschaftlichen Rede (die Institutionelle Rede, Krisenkommunikation und Rechtfertigungsrede, Aktivistische Rhetorik). Der wissenschaftliche Vortrag / Keynote. Die Disputation und das Fachgespräch. Digitale und Mediale Transformationen. Ethik und Macht des Wortes (Manipulation vs. Persuasion). Strukturwandel öffentlicher Auftritte im Zeitalter hybrider Kommunikation.

### Was ist ein „Auftritt“?

Öffentliche Auftritte stellen eine zentrale Form gesellschaftlicher Kommunikation dar. Sie reichen von politischen Reden und wissenschaftlichen Vorträgen über mediale Auftritte bis hin zu partizipativen Diskussionsformaten. Unabhängig vom konkreten Genre

beruhen sie auf strukturellen, sprachlichen und interaktionalen Prinzipien, die ihre Verständlichkeit und Wirkung maßgeblich bestimmen. Aus rhetorischer und philologischer Perspektive sind öffentliche Auftritte als komplexe kommunikative Ereignisse zu begreifen, in denen Planung, Situationsdynamik und Adressatenorientierung ineinandergreifen. Die theoretische Rahmung dieses Beitrags konzentriert sich auf zentrale Strukturprinzipien und deren Relevanz für unterschiedliche Rede- und Auftrittformen.

**Kohärenz und Kohäsion in der Spontansprache vs. Manuskriptrede.** Ein grundlegender Unterschied öffentlicher Auftritte besteht zwischen spontanem Sprechen und der manuskriptgebundenen Rede. Beide Formen folgen unterschiedlichen Prinzipien der Textorganisation. Kohäsion bezeichnet dabei die formale Verknüpfung sprachlicher Elemente durch grammatische und lexikalische Mittel wie Konnektoren, Pronomina oder Wiederaufnahmen. Kohärenz hingegen beschreibt den inhaltlichen Zusammenhang und die logische Nachvollziehbarkeit eines Textes.

In der Manuskriptrede ist Kohäsion in der Regel stark ausgeprägt. Der Text wird im Voraus geplant, syntaktisch verdichtet und logisch gegliedert. Übergänge zwischen

einzelnen Argumentationsschritten sind explizit markiert, was die Rezeption erleichtert. Kohärenz entsteht hier primär durch strukturierte Argumentation und lineare Progression.

Spontansprache hingegen ist stärker situativ geprägt. Sie weist häufig elliptische Strukturen, Selbstkorrekturen und thematische Abschweifungen auf. Kohärenz entsteht weniger durch formale Textmarker als durch gemeinsame Wissensbestände, situative Hinweise und prosodische Mittel. Für öffentliche Auftritte bedeutet dies, dass spontane Redeformen stärker auf Interaktion und unmittelbare Verständnissicherung angewiesen sind, während Manuskriptrede auf inhaltliche Geschlossenheit und argumentative Stringenz zielt.

**Dispositio (Gliederungslehre): Klassische und moderne Strukturmodelle.** Die Dispositio, also die Lehre von der Gliederung der Rede, gehört zu den zentralen Kategorien der klassischen Rhetorik. Bereits in der Antike wurde erkannt, dass die Anordnung des Stoffes entscheidend für die Überzeugungskraft ist. Das klassische Modell unterscheidet in der Regel Einleitung (*exordium*), Darstellung (*narratio*), Argumentation (*argumentatio*) und Schluss (*peroratio*). Diese

Struktur zielt auf Orientierung, Verständlichkeit und emotionale Abrundung.

In der modernen Kommunikationspraxis wurden alternative Strukturmodelle entwickelt, die stärker auf Motivation und Handlungsorientierung ausgerichtet sind. Ein bekanntes Beispiel ist das AIDA-Modell, das ursprünglich aus der Werbekommunikation stammt. Es gliedert den Auftritt in Attention, Interest, Desire und Action. Ziel ist es, Aufmerksamkeit zu erzeugen, Interesse zu vertiefen, ein Bedürfnis zu wecken und schließlich zu einer Handlung zu motivieren.

Ein weiteres einflussreiches Modell ist die fünfstufige Motivationssequenz nach Alan H. Monroe. Sie umfasst Aufmerksamkeit, Bedürfnis, Lösung, Visualisierung und Handlungsaufforderung. Im Unterschied zum AIDA-Modell legt Monroe stärkeres Gewicht auf argumentative Begründung und psychologische Nachvollziehbarkeit. Beide Modelle zeigen, dass moderne öffentliche Auftritte häufig nicht primär informativ, sondern handlungsorientiert konzipiert sind.

**Adressatenorientierung und das „implizite Publikum“.**  
Ein zentrales Strukturprinzip öffentlicher Auftritte ist die konsequente Adressatenorientierung. Jede Rede richtet sich

nicht nur an ein faktisch anwesendes Publikum, sondern auch an ein sogenanntes implizites Publikum. Darunter versteht man die vom Redner antizipierten Erwartungen, Wissensstände, Werte und Einstellungen der Zuhörenden.

Dieses implizite Publikum beeinflusst Wortwahl, Argumentationsweise und Struktur des Auftritts. Fachvorträge setzen anderes Vorwissen voraus als populärwissenschaftliche Präsentationen, politische Reden operieren mit anderen Wertannahmen als akademische THEMEN. Rhetorisch erfolgreich ist ein öffentlicher Auftritt dann, wenn die Struktur der Rede mit den Erwartungen des impliziten Publikums korrespondiert.

Philologisch betrachtet lässt sich Adressatenorientierung an sprachlichen Indikatoren erkennen, etwa an der Verwendung von Fachterminologie, Metaphern, Beispielen oder Anredeformen. Die bewusste Konstruktion eines impliziten Publikums ist somit ein zentraler Akt rhetorischer Planung.

**Interaktionstypen: Von der Frontalrede bis zum partizipativen Format.** Öffentliche Auftritte unterscheiden sich nicht nur hinsichtlich ihrer Struktur, sondern auch in Bezug auf ihre Interaktionsform. Die klassische Frontalrede ist

monologisch organisiert. Der Redner spricht, das Publikum hört zu. Diese Form eignet sich besonders für formelle Anlässe, feierliche Reden oder Vorträge mit klarer Wissensvermittlung.

Demgegenüber stehen dialogische und partizipative Formate, etwa Podiumsdiskussionen, Workshops oder interaktive Vorträge. Hier ist die Struktur weniger strikt vorgegeben und entsteht teilweise erst im Verlauf der Interaktion. Fragen, Kommentare und Reaktionen des Publikums beeinflussen den Verlauf des Auftritts maßgeblich.

Moderne öffentliche Kommunikation tendiert zunehmend zu hybriden Formen, in denen vorbereitete Strukturen mit spontaner Interaktion kombiniert werden. Rhetorische Kompetenz zeigt sich hier in der Fähigkeit, flexibel zwischen Planung und situativer Anpassung zu wechseln. Öffentliche Auftritte sind damit nicht nur Texte, sondern dynamische kommunikative Prozesse.

**ALSO.** Die Struktur und die Genres öffentlicher Auftritte lassen sich nur im Zusammenspiel von sprachlicher Planung, adressatenbezogener Ausrichtung und interaktionaler Dynamik verstehen. Klassische Modelle wie die Dispositio bilden weiterhin ein tragfähiges Fundament, werden jedoch durch moderne Struktur- und Motivationsmodelle ergänzt.

Aus philologischer Sicht eröffnen öffentliche Auftritte ein breites Analysefeld, in dem sich sprachliche, kulturelle und soziale Dimensionen von Kommunikation verdichten.

## **Die Genres der politischen und gesellschaftlichen Rede**

Politische und gesellschaftliche Reden bilden einen zentralen Bereich öffentlicher Kommunikation. Sie sind nicht nur Mittel der Information, sondern vor allem Instrumente der Macht, der Legitimation und der kollektiven Sinnstiftung. Ihre Formen sind historisch gewachsen und zugleich hochgradig kontextabhängig. Unterschiedliche institutionelle Rahmen, Krisensituationen oder soziale Bewegungen bringen jeweils spezifische Redeformen hervor, die sich durch charakteristische Strukturen, Sprachstile und Wirkungsabsichten auszeichnen. Aus rhetorisch-philologischer Perspektive lassen sich diese Redeformen als eigenständige Genres beschreiben, die bestimmten Regeln folgen und zugleich Spielräume für strategische Variation eröffnen.

**Die institutionelle Rede.** Institutionelle Reden sind an feste politische oder gesellschaftliche Rahmen gebunden. Sie

finden innerhalb klar definierter Institutionen statt, etwa in Parlamenten, staatlichen Gedenkveranstaltungen oder offiziellen Feiern. Ihre Legitimität ergibt sich aus dem Amt oder der Funktion der sprechenden Person, nicht primär aus individueller Überzeugungskraft. Dennoch sind institutionelle Reden hochgradig rhetorisch geprägt.

**Parlamentsdebatten: Struktur, Regeln und rhetorische Schlagabtausche.** Parlamentsdebatten folgen strengen formalen Regeln. Redezeiten sind begrenzt, Beiträge thematisch gebunden und durch Geschäftsordnungen reguliert. Diese formalen Einschränkungen führen jedoch nicht zu rhetorischer Verarmung, sondern im Gegenteil zu einer Verdichtung sprachlicher Strategien. Argumente müssen präzise, pointiert und oft konfliktorientiert formuliert werden.

Typisch für Parlamentsreden ist die klare Gliederung: Ein kurzer Einstieg zur Positionsbestimmung, eine argumentativ verdichtete Hauptphase und ein zugespitzter Schluss. Rhetorische Schlagabtausche entstehen insbesondere durch direkte oder indirekte Bezugnahmen auf Vorrednerinnen und Vorredner. Ironie, rhetorische Fragen und gezielte Zuspitzungen dienen der Profilierung der eigenen Position und der Delegitimierung politischer Gegner.

Aus philologischer Sicht sind Parlamentsdebatten zudem durch eine doppelte Adressierung gekennzeichnet. Die Rede richtet sich nicht nur an die Anwesenden im Plenarsaal, sondern zugleich an ein mediales Publikum. Diese Mehrfachadressierung beeinflusst Sprachwahl und Dramaturgie erheblich. Pointierte Formulierungen und zitierfähige Passagen gewinnen an Bedeutung, da sie für mediale Weiterverbreitung optimiert sind.

**Die Festrede (Genus demonstrativum): Wertevermittlung und Identitätsstiftung.** Die Festrede gehört traditionell zum *genus demonstrativum* der klassischen Rhetorik. Sie zielt weniger auf unmittelbare Entscheidungsfindung als auf die Bestätigung gemeinsamer Werte und die Stärkung kollektiver Identität. Typische Anlässe sind Jubiläen, Gedenktage oder staatliche Zeremonien.

Strukturell ist die Festrede oft narrativ angelegt. Vergangenes wird erinnert, Gegenwärtiges gedeutet und Zukünftiges antizipiert. Sprachlich dominieren evaluative Elemente, Metaphern und symbolische Bezugnahmen. Die persuasive Wirkung entsteht nicht primär durch Argumente, sondern durch emotionale Resonanz und moralische Orientierung.

Philologisch betrachtet fungiert die Festrede als Ort kultureller Selbstvergewisserung. Sie reproduziert kollektive Narrative und stabilisiert gesellschaftliche Leitwerte. Gleichzeitig ist sie offen für strategische Umdeutungen, etwa, wenn historische Ereignisse neu bewertet oder aktuelle politische Botschaften subtil integriert werden.

**Krisenkommunikation und Rechtfertigungsrede.** Krisen stellen besondere kommunikative Herausforderungen dar. Sie erzeugen Unsicherheit, Vertrauensverlust und hohen öffentlichen Druck. In solchen Situationen gewinnen spezifische rhetorische Genres an Bedeutung, insbesondere die Rechtfertigungsrede, auch als *Apologie* bezeichnet.

**Das Genre der Apologie: Verteidigung und Image-Reparatur.** Die Apologie ist eine Redeform, die auf Vorwürfe, Schuldzuweisungen oder Vertrauensbrüche reagiert. Ziel ist nicht nur die sachliche Klärung, sondern vor allem die Wiederherstellung von Glaubwürdigkeit. Klassische Strategien der Apologie umfassen das Leugnen von Verantwortung, die Relativierung von Schuld, das Eingeständnis von Fehlern oder die Betonung mildernder Umstände.

Strukturell folgt die Apologie häufig einem festen Muster: Zunächst wird die Krise benannt, anschließend die eigene Position erklärt, danach Verantwortung eingegrenzt oder übernommen und schließlich ein Ausblick auf zukünftige Maßnahmen gegeben. Ethos spielt hierbei eine zentrale Rolle. Die Glaubwürdigkeit der Sprechenden Person entscheidet maßgeblich über die Wirksamkeit der Rede.

Aus rhetorischer Sicht ist die Balance zwischen Rechtfertigung und Empathie entscheidend. Eine rein defensive Argumentation kann als Ausweichen wahrgenommen werden, während ein vollständiges Schuldeingeständnis politische oder rechtliche Konsequenzen nach sich ziehen kann. Die Apologie ist daher ein hochsensibles Genre strategischer Kommunikation.

**Struktur von Pressekonferenzen in Krisenzeiten.** Pressekonferenzen in Krisensituationen stellen eine institutionalisierte Form der öffentlichen Rechtfertigung dar. Sie kombinieren vorbereitete Stellungnahmen mit spontanen Fragerunden. Diese Hybridform verlangt hohe rhetorische Flexibilität.

Der vorbereitete Teil dient der Rahmung der Krise. Durch gezielte Wortwahl, Metaphern und Zahlen wird ein

Deutungsrahmen etabliert. Die anschließende Fragerunde stellt eine besondere Herausforderung dar, da sie unvorhersehbar ist und potenziell konfrontative Dynamiken erzeugt. Strategien wie Wiederholung zentraler Botschaften, Verweis auf laufende Untersuchungen oder kontrollierte Emotionalisierung sind hier typisch.

**Aktivistische Rhetorik.** Aktivistische Rhetorik unterscheidet sich grundlegend von institutionellen Redeformen. Sie entsteht häufig außerhalb etablierter Machtstrukturen und richtet sich gegen bestehende politische oder gesellschaftliche Ordnungen. Ihr Ziel ist Mobilisierung, nicht Konsens.

**Die Rede auf der Straße: Parolen, Rhythmus und Mobilisierung.** Straßenreden und Protestparolen sind stark auf Kürze, Wiederholbarkeit und emotionale Wirkung ausgerichtet. Sprachliche Komplexität tritt hinter rhythmischer Struktur und kollektiver Sprechbarkeit zurück. Parolen arbeiten mit Reimen, Parallelismen und Antithesen, die leicht memorierbar sind und Gruppenzugehörigkeit signalisieren.

Rhetorisch zentral ist hier das Pathos. Emotionen wie Empörung, Hoffnung oder Solidarität werden bewusst aktiviert. Gleichzeitig entsteht durch den chorischen Charakter

der Rede ein Gefühl kollektiver Handlungsmacht. Die individuelle Sprecherrolle tritt zugunsten einer gemeinsamen Stimme zurück.

**Manifeste und ihre mündliche Performanz.** Manifeste stellen eine besondere Form aktivistischer Rhetorik dar. Sie sind meist schriftlich fixiert, entfalten ihre volle Wirkung jedoch häufig erst in der mündlichen Performanz, etwa bei öffentlichen Lesungen oder Kundgebungen. Manifeste zeichnen sich durch programmatische Klarheit, normative Zuspitzung und einen appellativen Stil aus.

Manifeste verbinden argumentative und performative Elemente. Sie benennen Missstände, formulieren Forderungen und konstruieren ein kollektives „Wir“. In der mündlichen Umsetzung werden diese Texte durch Intonation, Gestik und situative Einbettung zusätzlich emotional aufgeladen.

Es muss betont werden, dass die Genres der politischen und gesellschaftlichen Rede die Vielfalt öffentlicher Kommunikationsformen widerspiegeln. Institutionelle Reden, Krisenkommunikation und aktivistische Rhetorik folgen jeweils eigenen Regeln, teilen jedoch grundlegende rhetorische Prinzipien. Ihre Analyse zeigt, wie Sprache gesellschaftliche Wirklichkeit nicht nur beschreibt, sondern aktiv formt. Aus

philologischer Sicht eröffnen diese Genres ein differenziertes Verständnis für die Wechselwirkung von Struktur, Macht und öffentlicher Rede.

### **Akademische und Fach-Genres**

Akademische und fachliche Kommunikationsformen stellen ein eigenständiges Feld öffentlicher Auftritte dar, das durch hohe Normiertheit, institutionelle Rahmung und spezifische Erwartungshorizonte gekennzeichnet ist. Im Unterschied zu politischen oder aktivistischen Redegenres zielt akademische Rhetorik primär auf Erkenntnisvermittlung, argumentative Überzeugung und wissenschaftliche Legitimation. Gleichwohl bleibt sie zutiefst rhetorisch geprägt, da auch hier Aufmerksamkeit erzeugt, Plausibilität hergestellt und Autorität performativ inszeniert werden muss. Aus philologischer Perspektive lassen sich insbesondere der wissenschaftliche Vortrag sowie die Disputation bzw. das Fachgespräch als zentrale Genres identifizieren.

**Der wissenschaftliche Vortrag / die Keynote.** Der wissenschaftliche Vortrag ist eines der zentralen Formate akademischer Öffentlichkeit. Er dient der Präsentation neuer Forschungsergebnisse, der Diskussion theoretischer Ansätze

oder der programmatischen Setzung von Forschungsagenden. Besonders die Keynote-Rede nimmt dabei eine Sonderstellung ein: Sie ist weniger auf Detailargumentation als auf Orientierung, Rahmung und symbolische Autorität ausgerichtet.

Strukturell folgt der wissenschaftliche Vortrag in der Regel einem klaren argumentativen Bogen, der von der Problemexposition zur Ergebnissicherung führt. Am Anfang steht die Einführung in den Forschungsgegenstand, häufig verbunden mit der Skizzierung eines Desiderats oder einer Forschungslücke. Diese Phase erfüllt eine doppelte rhetorische Funktion: Sie legitimiert das eigene Thema und positioniert es im bestehenden wissenschaftlichen Diskurs. Daran schließt sich die Darstellung des theoretischen Rahmens und der Methodik an, die dem Vortrag wissenschaftliche Seriosität und Nachvollziehbarkeit verleiht. Erst im Anschluss werden Ergebnisse präsentiert und interpretiert, bevor der Vortrag mit einer Zusammenfassung oder einem Ausblick endet.

Rhetorisch entscheidend ist dabei das Spannungsverhältnis zwischen Informationsdichte und Verständlichkeit. Da das Publikum häufig heterogen ist – insbesondere bei interdisziplinären Konferenzen –, muss der

Vortragende permanent zwischen fachlicher Präzision und adressatenorientierter Vereinfachung vermitteln. Der Begriff des „impliziten Publikums“ spielt auch hier eine zentrale Rolle: Der Vortrag ist nicht nur auf reale Zuhörerinnen und Zuhörer ausgerichtet, sondern auch auf imaginierte Fachinstanzen, Gutachter oder die scientific community als Ganzes.

Ein zentrales Merkmal moderner wissenschaftlicher Vorträge ist das enge Verhältnis von Text und Visualisierung. Die sogenannte „PowerPoint-Rhetorik“ hat die akademische Präsentationskultur nachhaltig verändert. Sie strukturieren den Vortrag, lenken Aufmerksamkeit und fungieren als visuelle Gedächtnisstützen. Gleichzeitig bergen sie rhetorische Risiken: Eine Überfrachtung mit Text oder Daten kann die mündliche Argumentation schwächen und die Rezeption erschweren. Aus rhetorischer Sicht sind Visualisierungen dann effektiv, wenn sie nicht den gesprochenen Text ersetzen, sondern ihn ergänzen, akzentuieren und strukturieren.

Die Keynote unterscheidet sich vom regulären Fachvortrag vor allem durch ihren stärker performativen Charakter. Hier tritt das Ethos der Sprecherin oder des Sprechers besonders deutlich hervor. Persönliche Bezüge, narrative Elemente und programmatische Aussagen sind nicht

nur erlaubt, sondern oft explizit erwartet. Die Keynote fungiert somit als Schnittstelle zwischen wissenschaftlicher Argumentation und öffentlicher Selbstinszenierung der Disziplin.

**Die Disputation und das Fachgespräch.** Während der wissenschaftliche Vortrag primär monologisch angelegt ist, gehören Disputation und Fachgespräch zu den dialogischen Kernformaten akademischer Kommunikation. Sie sind durch hohe Interaktivität, Zeitdruck und ein ausgeprägtes Machtgefälle geprägt. Typische Kontexte sind Promotionsverteidigungen, Habilitationskolloquien oder Podiumsdiskussionen im fachlichen Rahmen.

Die argumentative Struktur dieser Genres unterscheidet sich deutlich von vorbereiteten Vorträgen. Zwar gibt es auch hier vorbereitete Positionen, doch der kommunikative Verlauf ist offen und dynamisch. Argumente müssen situativ angepasst, präzisiert oder verteidigt werden. Dies erfordert ein hohes Maß an rhetorischer Flexibilität und kognitiver Präsenz.

Zentral ist die Fähigkeit zur Replik. Die Kunst der Replik besteht darin, auf Kritik oder Nachfragen souverän zu reagieren, ohne defensiv oder ausweichend zu wirken. Rhetorisch wirksam ist dabei eine mehrstufige Strategie:

Zunächst wird die Frage oder der Einwand paraphrasiert, um Verständnis zu signalisieren. Anschließend erfolgt die eigentliche Antwort, die entweder zustimmt, relativiert oder widerspricht. Abschließend kann die Antwort in den größeren Argumentationszusammenhang eingebettet werden, um die eigene Position zu stärken.

Zeitdruck spielt in diesen Genres eine entscheidende Rolle. Antworten müssen oft spontan formuliert werden, was die Bedeutung von mentaler Dispositio und routinierten Argumentationsmustern erhöht. Gleichzeitig ist die Performanz der Sprecherinnen und Sprecher von zentraler Bedeutung: Stimme, Körpersprache und Blickkontakt tragen wesentlich zur Wahrnehmung von Kompetenz und Autorität bei.

Disputation und Fachgespräch lassen sich als hochgradig ritualisierte Kommunikationsformen beschreiben. Sie folgen impliziten Regeln der Höflichkeit, der Turn-Organisation und der Hierarchie. Wer diese Regeln beherrscht, demonstriert nicht nur fachliche Kompetenz, sondern auch Zugehörigkeit zur wissenschaftlichen Gemeinschaft. Rhetorik fungiert hier weniger als Mittel der Überredung, sondern als Instrument der Selbstverortung im akademischen Feld.

Zusammenfassend zeigen akademische und fachliche Genres, dass Rhetorik auch dort unverzichtbar ist, wo Objektivität und Sachlichkeit als oberste Werte gelten. Wissenschaftliche Erkenntnis wird nicht nur produziert, sondern stets auch rhetorisch vermittelt, legitimiert und verteidigt. Gerade in Vorträgen, Disputationen und Fachgesprächen wird deutlich, dass akademische Kommunikation ohne rhetorische Kompetenz kaum denkbar ist.

### **Digitale und mediale Transformationen**

Die fortschreitende Digitalisierung hat die Formen öffentlicher Auftritte grundlegend verändert. Klassische Redegenres werden nicht nur medial vermittelt, sondern zunehmend durch neue Plattformlogiken, Rezeptionsgewohnheiten und Machtstrukturen transformiert. Digitale und mediale Formate zeichnen sich durch Hybridität aus: Sie verbinden Elemente der traditionellen Rhetorik mit Mechanismen der Massenmedien, der Populärkultur und der algorithmisch gesteuerten Aufmerksamkeit. Aus philologischer Sicht lassen sich insbesondere Interviews und Talkshows, TED Talks sowie Influencer-Kommunikation als prägende Genres dieser Entwicklung analysieren.

**Das Interview und die Talkshow.** Das Interview gehört zu den zentralen dialogischen Formaten medialer Öffentlichkeit. Im Unterschied zum klassischen rhetorischen Dialog ist es jedoch durch strukturelle Asymmetrien gekennzeichnet. Journalistinnen und Journalisten verfügen über das Fragerecht, die Themensteuerung und häufig auch über die Deutungsmacht der Nachbereitung. Die Interviewten hingegen stehen unter Rechtfertigungsdruck und müssen ihre Positionen in einem vorgegebenen Rahmen vertreten.

Dialogische Strukturen in Interviews und Talkshows sind daher nur scheinbar symmetrisch. Zwar wechseln sich Frage und Antwort formal ab, doch liegt die Kontrolle über Gesprächsverlauf, Redezeit und thematische Schwerpunktsetzung meist bei der moderierenden Instanz. In Talkshows verstärkt sich diese Asymmetrie durch die Präsenz eines Publikums und weiterer Diskutantinnen und Diskutanten. Rhetorisch entsteht hier ein Spannungsfeld zwischen performativer Selbstinszenierung und argumentativer Verteidigung.

Ein zentrales rhetorisches Phänomen medialer Interviews ist der Einsatz von Evasionstechniken, also Strategien des Ausweichens. Die Kunst, Fragen nicht direkt zu beantworten,

gehört zu den wichtigsten Kompetenzen professioneller Medienakteure. Typische Techniken sind Themenverschiebung, Generalisierung, Reframing oder die Rückführung der Frage auf vorbereitete Kernbotschaften. Diese Strategien dienen weniger der Täuschung als der Kontrolle des eigenen öffentlichen Images. Aus rhetorischer Perspektive handelt es sich um eine moderne Form der Dispositio in Echtzeit, bei der Argumente situativ reorganisiert werden.

**TED Talks und das „Infotainment“.** TED Talks haben sich im 21. Jahrhundert zu einem der einflussreichsten Genres öffentlicher Wissensvermittlung entwickelt. Sie stehen exemplarisch für die Verschmelzung von Information und Unterhaltung, häufig als „Infotainment“ bezeichnet. Charakteristisch sind die zeitliche Begrenzung, die hohe Inszenierung und die starke Standardisierung der Struktur.

Die Formelhaftigkeit moderner Kurzvorträge zeigt sich in wiederkehrenden Mustern: ein persönlicher Einstieg, die Präsentation eines Problems, ein überraschender Perspektivwechsel und eine motivierende Schlussbotschaft. Diese Struktur erinnert an klassische rhetorische Modelle, wird jedoch stark narrativisiert. Storytelling fungiert hier als

zentrales strukturbildendes Element. An die Stelle komplexer Argumentationsketten treten exemplarische Geschichten, Metaphern und emotionale Wendepunkte.

Rhetorisch wird damit das Pathos besonders stark aktiviert, während Logos häufig vereinfacht oder symbolisch verdichtet erscheint. Gleichzeitig spielt das Ethos der Vortragenden eine entscheidende Rolle: Authentizität, Begeisterung und persönliche Betroffenheit werden performativ hergestellt. Aus philologischer Sicht lässt sich der TED Talk als modernes Genus demonstrativum interpretieren, das weniger überzeugen als inspirieren will.

### **Influencer-Kommunikation und Video-Statements.**

Influencer-Kommunikation stellt eines der dynamischsten Felder digitaler Rhetorik dar. Sie basiert auf der Konstruktion von Nähe und Authentizität innerhalb parasozialer Interaktionen. Die Rezipientinnen und Rezipienten nehmen Influencer nicht primär als öffentliche Redner wahr, sondern als vermeintlich private Personen, zu denen eine emotionale Beziehung besteht.

Die Rhetorik der Authentizität ist dabei hochgradig konventionalisiert. Spontane Sprache, informelle Gestik und der bewusste Verzicht auf professionelle Inszenierung

erzeugen den Eindruck von Ehrlichkeit und Transparenz. Gleichzeitig handelt es sich um ein klar strukturiertes Genre mit wiederkehrenden Mustern, insbesondere bei Video-Statements.

Besonders aufschlussreich sind sogenannte „Entschuldigungsvideos“ oder „Reactions“. Diese folgen häufig einer festen Dramaturgie: Eingeständnis eines Fehlers, emotionale Selbstvergewisserung, Erklärung der eigenen Intentionen und Ausblick auf zukünftiges Verhalten. Rhetorisch lassen sich diese Formate als moderne Varianten der Apologie deuten. Die argumentative Dimension tritt dabei hinter die affektive Inszenierung zurück. Tränen, Pausen und Selbstreflexion fungieren als persuasive Mittel.

Insgesamt zeigen digitale und mediale Transformationen, dass sich Rhetorik nicht auflöst, sondern ihre Formen und Strategien an neue Kommunikationsräume anpasst. Interviews, TED Talks und Influencer-Formate machen deutlich, dass öffentliche Auftritte heute stärker denn je durch Medialität, Performanz und algorithmische Aufmerksamkeit geprägt sind. Die Analyse dieses Genres eröffnet somit zentrale Einsichten in die Rhetorik der Gegenwart.

## **Ethik und Macht des Wortes**

Die Analyse öffentlicher Auftritte führt unweigerlich zur Frage nach der ethischen Dimension von Rhetorik. Sprache ist nicht neutral: Sie vermittelt nicht nur Informationen, sondern erzeugt Wirkungen, beeinflusst Einstellungen, legitimiert Handlungen und formt kollektive Wahrnehmungen. In Zeiten zunehmender Medienfragmentierung, algorithmischer Verstärkung von Inhalten und postfaktischer Diskurse wird die Verantwortung des Redners besonders bedeutsam.

**Manipulation vs. Persuasion.** Grundlegend für jede ethische Reflexion ist die Unterscheidung zwischen Persuasion und Manipulation. Persuasion bezeichnet das Überzeugen auf der Basis von Argumenten, Logik und ethischer Überzeugungskraft, während Manipulation auf verborgene, oft irreführende Beeinflussung abzielt, die die Autonomie des Publikums untergräbt. Aristoteles unterschied hier bereits zwischen dem legitimen Einsatz von Ethos, Pathos und Logos und den Methoden der Sophisten, die oft weniger auf Wahrheit als auf Wirkung ausgerichtet waren.

In modernen Kontexten zeigt sich Manipulation häufig in der gezielten Verzerrung von Fakten, emotionalisierender Übertreibung oder der Nutzung algorithmischer Verstärkung

von polarisierenden Botschaften. Soziale Medien haben die Reichweite solcher Techniken exponentiell erhöht. Persuasion hingegen wird durch transparente Argumentation, nachvollziehbare Begründungen und angemessene Ansprache der Adressaten geprägt. Rhetorische Ethik fordert die bewusste Reflexion der Mittel: Welche Strategien dienen der Überzeugung auf Basis von Fakten und Verantwortung, welche dienen der Täuschung und Selbstinszenierung?

Ein praktisches Beispiel für Manipulation zeigt sich in populistischen Reden: Die Vereinfachung komplexer Sachverhalte, die Emotionalisierung bestimmter Begriffe und die Konstruktion von Sündenböcken sind rhetorische Mittel, die Wirkung entfalten, ohne notwendigerweise sachlich zu überzeugen. Persuasive Strategien erscheinen dagegen in wissenschaftlichen oder politischen Diskursen, die auf nachvollziehbare Argumentationsketten, Daten und ethische Rechtfertigungen setzen. Die Grenze zwischen beiden ist fließend, wodurch die Kompetenz und Reflexion des Redners entscheidend wird.

**Die Verantwortung des Redners in der postfaktischen Ära.** Die postfaktische Ära ist gekennzeichnet durch die Abnahme der Autorität traditioneller Fakten und eine

zunehmende Dominanz von Wahrnehmungen, Emotionen und persönlichen Narrativen. In einem solchen Umfeld wird die Macht des Wortes besonders spürbar: Redner können Diskurse stark prägen, Meinungen formen und kollektive Einstellungen beeinflussen.

Diese Verantwortung betrifft mehrere Ebenen. Erstens die inhaltliche Ebene: Redner müssen Fakten prüfen, Quellen korrekt wiedergeben und Verzerrungen vermeiden. Zweitens die strukturelle Ebene: Die Art der Argumentation, die Sequenzierung von Themen und die rhetorische Dramaturgie beeinflussen, wie Informationen aufgenommen und bewertet werden. Drittens die performative Ebene: Tonfall, Gestik und mediale Inszenierung verstärken die Wirkung der Worte und können ethisch problematisch sein, wenn sie manipulative Effekte erzeugen.

Ein Beispiel hierfür ist die Kommunikation in Krisenzeiten, sei es durch politische Vertreter, Unternehmensleitungen oder Wissenschaftler. Falsch oder selektiv vermittelte Informationen können Panik erzeugen, Vertrauen zerstören oder gesellschaftliche Spaltungen vertiefen. Gleichzeitig können gut durchdachte, transparente

und empathische Reden Stabilität, Orientierung und Vertrauen fördern.

Die ethische Reflexion sollte auch den Einsatz neuer Technologien und Medien berücksichtigen. KI-generierte Texte, algorithmisch gesteuerte Botschaften und personalisierte Kommunikationsstrategien erhöhen die potenzielle Reichweite von Worten, verstärken jedoch auch die Risiken der Manipulation. Redner müssen sich bewusstmachen, dass die Verbreitung ihrer Inhalte über digitale Kanäle die Wirkung ihrer Worte exponentiell steigern kann, wodurch Verantwortung und Sensibilität für die öffentliche Wirkung unverzichtbar werden.

Abschließend lässt sich festhalten, dass die Macht des Wortes untrennbar mit ethischer Verantwortung verbunden ist. Rhetorische Kompetenz umfasst daher nicht nur die Gestaltung von Argumenten, Geschichten und Inszenierungen, sondern auch die bewusste Reflexion der Mittel, Ziele und Wirkungen. In einer postfaktischen, digital vernetzten Welt wird diese Verantwortung zum zentralen Prüfstein für die Legitimität öffentlicher Auftritte. Redner müssen sich nicht nur fragen, wie sie überzeugen können,

sondern auch, ob sie dies auf Grundlage von Wahrheit, Fairness und sozialer Verantwortung tun.

### **Strukturwandel öffentlicher Auftritte im Zeitalter hybrider Kommunikation**

Die Analyse der Struktur und der Genres öffentlicher Auftritte hat gezeigt, dass Rhetorik kein statisches Regelwerk darstellt, sondern ein historisch variables und medial hochgradig anpassungsfähiges System kommunikativer Praktiken. Von institutionellen Reden über akademische Fachformate bis hin zu digitalen und medialen Erscheinungsformen bleibt ein zentrales Prinzip konstant: Öffentliche Kommunikation ist stets strukturiert, adressatenbezogen und strategisch. Auch dort, wo Spontaneität, Authentizität oder Informalität suggeriert werden, wirken implizite Ordnungen, genretypische Muster und rhetorische Konventionen.

Ein zentrales Ergebnis von modernen Forschungen ist die zunehmende Hybridisierung öffentlicher Auftritte. Klassische Unterscheidungen – etwa zwischen monologischer Rede und dialogischem Austausch, zwischen Information und Persuasion oder zwischen Öffentlichkeit und Privatheit –

verlieren an Trennschärfe. Politische Reden werden zu medialen Events, wissenschaftliche Vorträge orientieren sich an populären Präsentationsformaten, und Influencer-Kommunikation bedient sich rhetorischer Strategien der Apologie, der Festrede oder des Storytellings. Diese Hybridformate sind Ausdruck eines tiefgreifenden Strukturwandels der Öffentlichkeit, in dem unterschiedliche Logiken – politische, wissenschaftliche, ökonomische und algorithmische – miteinander verschränkt sind.

Besonders deutlich wird dieser Wandel in digitalen Kommunikationsräumen. Plattformen wie YouTube, Instagram oder TikTok erzeugen neue rhetorische Bedingungen: Zeitliche Begrenzung, visuelle Dominanz, algorithmische Selektion und permanente Rückkopplung durch Kommentare und Likes verändern die Struktur öffentlicher Auftritte grundlegend. Rhetorik ist hier nicht mehr ausschließlich an einen klar definierten Anlass oder ein homogenes Publikum gebunden, sondern entfaltet sich in fragmentierten, potenziell unbegrenzten Öffentlichkeiten. Das „implizite Publikum“ wird plural, instabil und schwer kalkulierbar.

Vor diesem Hintergrund gewinnt die Frage nach der Zukunft öffentlicher Kommunikation besondere Relevanz. Ein zentraler Aspekt ist der zunehmende Einsatz künstlicher Intelligenz bei der Produktion, Analyse und Distribution von Texten und Reden. KI-gestützte Systeme können heute Redemanuskripte generieren, Präsentationen strukturieren oder rhetorische Muster analysieren. Damit stellt sich nicht nur eine technische, sondern vor allem eine rhetorisch-ethische Frage: Wie verändert sich das Ethos öffentlicher Sprecherinnen und Sprecher, wenn Texte nicht mehr ausschließlich menschlicher Urheberschaft entstammen?

Aus klassisch-rhetorischer Aspekt ist Ethos eng mit persönlicher Verantwortung, Glaubwürdigkeit und Autorität verbunden. KI-generierte Texte stellen dieses Verständnis infrage. Wenn Argumentationen algorithmisch optimiert und narrative Strukturen automatisiert erzeugt werden, verschiebt sich die Verantwortung vom individuellen Redner hin zu kollektiven oder anonymen Produktionsprozessen. Gleichzeitig bleibt die performative Dimension bestehen: Vorgetragen, interpretiert und verantwortet werden öffentliche Aussagen weiterhin von Menschen. Rhetorische Kompetenz wird sich daher weniger im bloßen Verfassen von

Texten zeigen, sondern zunehmend in der reflektierten Auswahl, Anpassung und ethischen Rahmung KI-generierter Inhalte.

Ein weiterer Zukunftstrend sei die Verstetigung hybrider Formate. Öffentliche Auftritte finden immer häufiger gleichzeitig in physischen und digitalen Räumen statt: Konferenzen werden gestreamt, Podiumsdiskussionen über soziale Medien kommentiert, politische Reden in Echtzeit fragmentiert und weiterverarbeitet. Diese Mehrschichtigkeit stellt neue Anforderungen an Struktur und Dispositio. Reden müssen nicht nur linear verständlich sein, sondern auch ausschnitthaft funktionieren, zitierfähig bleiben und visuell anschlussfähig sein. Rhetorische Planung wird damit komplexer und stärker medienreflexiv.

Für die Zukunft der Öffentlichkeit bedeutet dies eine ambivalente Entwicklung. Einerseits eröffnen digitale und hybride Formate neue Partizipationsmöglichkeiten und senken Zugangshürden. Andererseits verstärken algorithmische Filter, Echokammern und Aufmerksamkeitsökonomien bestehende Ungleichheiten und Polarisierungen. Rhetorik bewegt sich somit in einem Spannungsfeld zwischen Demokratisierung und Manipulation.

Abschließend lässt sich festhalten, dass die Analyse öffentlicher Auftritte im 21. Jahrhundert ohne eine integrative rhetorische Perspektive kaum möglich ist. Rhetorik fungiert als verbindendes Analyseinstrument, das Struktur, Genre, Performanz und Machtverhältnisse gleichermaßen erfassbar macht. Die Zukunft der Eloquenz liegt daher nicht in der Rückkehr zu klassischen Idealformen, sondern in der kritischen Reflexion neuer medialer Bedingungen. Öffentliche Rede bleibt auch im Zeitalter von KI, Hybridformaten und digitaler Öffentlichkeit ein zentraler Ort gesellschaftlicher Aushandlung – vorausgesetzt, ihre Strukturen und Strategien werden bewusst wahrgenommen, analysiert und verantwortungsvoll gestaltet.

### **THEMA 3. VORBEREITUNG ÖFFENTLICHER AUFTRITTE: PHASEN UND STRATEGIEN**

**Kurze Einleitung:** Die Konzeptionsphase (Inventio & Intellectio). Strukturierung und Textur (Dispositio & Elocutio). Verinnerlichung und Vorbereitung auf Unvorhergesehenes (Wie wandert der Text vom Papier in den Kopf, ohne seine Lebendigkeit zu verlieren?) Die Performanz-Vorbereitung

(Pronuntiatio & Actio). Mentale Strategien und Evaluation (Die psychologische Komponente der Vorbereitung).

### **Die Konzeptionsphase (Inventio & Intellectio)**

**Situationsanalyse und Kairos: Der passende Augenblick.** Die Vorbereitung eines öffentlichen Auftritts beginnt nicht mit dem Schreiben des Textes, sondern mit dem Verstehen der Situation, in der gesprochen wird. In der klassischen Rhetorik wird diese Phase als *Intellectio* bezeichnet: die geistige Durchdringung der kommunikativen Ausgangslage. Zentrale Kategorien sind dabei Raum, Zeit, Anlass und Publikum. Erst wenn diese Parameter klar analysiert sind, kann eine Rede ihre Wirkung entfalten.

Der Begriff *Kairos* stammt aus der antiken griechischen Rhetorik und bezeichnet den „rechten“ oder „passenden Augenblick“. Im Unterschied zum linearen Zeitbegriff *Chronos* verweist Kairos auf eine qualitative Zeitdimension: den Moment, in dem eine Aussage auf besondere Aufnahmebereitschaft trifft. Für moderne Rednerinnen und Redner bedeutet dies, nicht nur *was* sie sagen, sondern auch *wann* und *unter welchen Umständen* sie sprechen. Ein identischer

Inhalt kann je nach situativem Kontext überzeugend, irrelevant oder sogar unangemessen wirken.

Die Situationsanalyse umfasst zunächst den physischen Rahmen: Handelt es sich um einen großen Hörsaal, einen Konferenzraum oder eine digitale Umgebung? Die räumliche Distanz beeinflusst Stimmführung, Gestik und Interaktionsmöglichkeiten. Ebenso relevant ist die zeitliche Dimension: Dauer des Auftritts, Platz im Programm und Tageszeit. Eine Rede am frühen Morgen erfordert andere Aktivierungsstrategien als ein Vortrag am Ende eines langen Konferenztages.

Der Anlass bestimmt maßgeblich den Tonfall: Ist der Auftritt informativ, festlich, politisch oder akademisch? Besonders im universitären Kontext müssen Rednerinnen und Redner zwischen wissenschaftlicher Präzision und didaktischer Verständlichkeit balancieren. Die Analyse des kommunikativen Rahmens verhindert, dass rhetorische Mittel unpassend oder künstlich wirken.

Kairos ist damit keine starre Regel, sondern eine Sensibilisierung für Kontextabhängigkeit. Erfolgreiche öffentliche Auftritte zeichnen sich dadurch aus, dass sie situative Signale aufnehmen und flexibel reagieren. Diese

Fähigkeit ist nicht angeboren, sondern trainierbar – durch bewusste Analyse und Reflexion vor jedem Auftritt.

**Zieldefinition und Wirkungsästhetik: Docere, Delectare, Movere.** Ein zentraler Schritt der Konzeptionsphase ist die präzise Zieldefinition. Die klassische Rhetorik unterscheidet drei Grundfunktionen des Redens: *docere* (belehren), *delectare* (unterhalten) und *movere* (bewegen). Diese Trias ist bis heute ein wirksames Instrument zur Analyse rhetorischer Intentionen.

Im akademischen Kontext dominiert häufig das Ziel des *docere*: Wissen soll vermittelt, komplexe Sachverhalte sollen erklärt werden. Doch eine rein informative Rede bleibt oft wirkungsschwach, wenn sie keine emotionalen oder ästhetischen Elemente enthält. *Delectare* sorgt für Aufmerksamkeit, Motivation und kognitive Offenheit. Humor, anschauliche Beispiele oder narrative Elemente können dazu beitragen, auch anspruchsvolle Inhalte zugänglich zu machen.

*Movere* schließlich zielt auf die Beeinflussung von Einstellungen und Handlungen. In wissenschaftlichen Vorträgen äußert sich dies subtil, etwa, wenn Studierende für ein Forschungsgebiet begeistert oder zu kritischem Denken angeregt werden sollen. Eine klare Zieldefinition bedeutet

daher nicht die Wahl *eines* Ziels, sondern die bewusste Gewichtung der drei Funktionen.

Eng mit der Zieldefinition verbunden ist die Zielgruppenanalyse. Der Begriff des Soziolekts ist dabei besonders relevant. Sprachliche Register, Fachterminologie und Argumentationsweise müssen an den Erwartungshorizont des Publikums angepasst werden. Studierende im Grundstudium benötigen andere Erklärungen als Fachkolleginnen auf einer Konferenz.

Auch das Vorwissen des Auditoriums ist entscheidend. Reden, die Bekanntes wiederholen, wirken banal; Reden, die zu viel voraussetzen, überfordern. Die Wirkungsästhetik eines Auftritts entsteht somit aus dem Zusammenspiel von Ziel, Publikum und sprachlicher Gestaltung.

**Stoffsammlung und Heuristik: Argumente finden.** Die Phase der *Inventio* bezeichnet in der klassischen Rhetorik die Auffindung von Argumenten. Dabei geht es nicht um spontane Einfälle, sondern um systematische Suchverfahren, sogenannte *Topoi* oder Ortssysteme. Diese Denkort helfen, ein Thema aus verschiedenen Perspektiven zu beleuchten.

Ein bewährtes heuristisches Instrument sind die W-Fragen der Rhetorik: Wer? Was? Wann? Wo? Warum? Wie?

Mit welchen Folgen? Durch diese Fragen wird ein Gegenstand strukturiert und in seiner Komplexität erfassbar. Für philologische Vorträge eignen sich zudem historische, semantische und pragmatische Topoi, etwa die Frage nach Sprachwandel, Kontextabhängigkeit oder kultureller Prägung.

Ein besonderer Fokus liegt auf Recherchestrategien. Philologinnen und Philologen arbeiten mit Texten, Diskursen und kulturellen Artefakten. Quellenkritik ist daher unerlässlich: Welche Texte sind Primärquellen, welche Sekundärliteratur? Welche theoretischen Positionen stehen dahinter? Evidenzbasierung bedeutet im geisteswissenschaftlichen Kontext nicht statistische Beweise, sondern argumentative Plausibilität.

Die Stoffsammlung endet nicht mit der Anhäufung von Material. Entscheidend ist die Auswahl: Welche Argumente unterstützen das definierte Ziel? Welche Beispiele sind anschlussfähig für das Publikum? Eine gute *Inventio* schafft nicht nur inhaltliche Fülle, sondern auch argumentative Klarheit.

### **Strukturierung und Textur (*Dispositio* & *Elocutio*)**

#### **Architektur der Rede: Klassische und moderne Modelle.**

Die *Dispositio* befasst sich mit der Anordnung des gefundenen

Stoffes. Bereits in der Antike wurde erkannt, dass die Reihenfolge der Argumente maßgeblich für die Überzeugungskraft ist. Das klassische Gliederungsmodell unterscheidet Exordium, Narratio, Argumentatio und Peroratio.

Das *Exordium* dient der Kontaktaufnahme und der Aufmerksamkeitserzeugung. Hier wird der thematische Rahmen gesetzt und das Wohlwollen des Publikums gewonnen. Die *Narratio* stellt den Sachverhalt dar, schafft gemeinsame Wissensgrundlagen und definiert zentrale Begriffe. In der *Argumentatio* werden Thesen begründet, Gegenpositionen diskutiert und Beweise präsentiert. Die *Peroratio* schließlich fasst zusammen und verstärkt die intendierte Wirkung.

Moderne dramaturgische Konzepte, etwa das Modell der *Hero's Journey*, werden zunehmend im Storytelling eingesetzt. Auch wissenschaftliche Vorträge können von narrativen Spannungsbögen profitieren, sofern sie reflektiert eingesetzt werden. Der „Held“ ist hier nicht eine Person, sondern eine Fragestellung oder ein Erkenntnisprozess.

Die Wahl des Strukturmodells hängt vom Ziel und vom Publikum ab. Wichtig ist Kohärenz: Das Publikum muss

jederzeit wissen, wo es sich im argumentativen Verlauf befindet.

**Manuskript- und Textstrategien: Vom Lesen zum Sprechen.** Ein häufiger Fehler in öffentlichen Auftritten besteht darin, geschriebene Texte unverändert zu sprechen. Schriftsprache und gesprochene Sprache folgen unterschiedlichen Regeln. Lesetexte sind syntaktisch komplex, verdichtet und informationsreich; Sprechtexte hingegen benötigen kürzere Sätze, klare Betonungen und Redundanzen.

Die Transformation vom Manuskript zum Sprechtext ist ein zentraler Schritt der Vorbereitung. Hilfreich sind Parataxen, direkte Anrede und Signalisierungen wie „erstens“, „zweitens“ oder „das bedeutet“. Rhetorische Figuren wie Anaphern, rhetorische Fragen oder Antithesen fungieren als kognitive Anker: Sie strukturieren den Text und erleichtern das Zuhören.

**Visualisierung und mediale Stütze.** In modernen öffentlichen Auftritten spielen visuelle Medien eine zentrale Rolle. Präsentationen können kognitiv entlasten, wenn sie gezielt eingesetzt werden. Problematisch wird es, wenn die Präsentationen als Textträger missverstanden werden. Das

Phänomen der „Death by PowerPoint“ beschreibt die Überforderung des Publikums durch überladene Information.

Die Rhetorik folgt eigenen Regeln: Wenige Stichworte, klare Visualisierungen und ein bewusstes Verhältnis von Bild, Text und gesprochenem Wort sind entscheidend. Multimodalität bedeutet nicht Redundanz, sondern Komplementarität. Das Gesagte soll das Gezeigte erläutern, nicht wiederholen.

Gerade für philologische Inhalte bieten sich Diagramme, Textausschnitte oder semantische Karten an. Visuelle Stütze ersetzt jedoch nicht die rhetorische Kompetenz der Sprecherin oder des Sprechers, sondern ergänzt sie.

### **Die Verinnerlichung (Memoria): Vom Papier in den Kopf**

Die Memoria ist in der klassischen Rhetorik weit mehr als stumpfes Auswendiglernen. Sie ist die Kunst der Aneignung. Das Ziel ist es, den Text so tief zu verankern, dass er beim Vortrag nicht „abgerufen“, sondern „erlebt“ wird. Wenn ein Redner an seinen Notizen klebt, stirbt die Lebendigkeit; wenn er jedoch den inneren Pfad seiner Argumentation kennt, gewinnt er die Freiheit zur echten Interaktion.

Die Phase der *Memoria* wird in der modernen Rhetorik häufig unterschätzt oder missverstanden. Oft wird sie auf bloßes Auswendiglernen reduziert. In der klassischen Rhetorik hingegen bezeichnet *Memoria* einen kognitiven und kreativen Prozess: den Übergang vom schriftlich fixierten Text zur lebendigen, situationsangepassten Rede. Ziel ist es, Sicherheit zu gewinnen, ohne Spontaneität und Ausdruckskraft zu verlieren.

Für öffentliche Auftritte – insbesondere im akademischen Kontext – ist eine vollständige Wort-für-Wort-Memorierung weder notwendig noch sinnvoll. Sie erhöht das Risiko von Blockaden und reduziert die Flexibilität. Verinnerlichung bedeutet vielmehr, die innere Logik der Rede, ihre Struktur, Argumentationsschritte und Übergänge so gut zu kennen, dass sie frei reproduziert und situativ angepasst werden können.

Kognitionswissenschaftlich betrachtet handelt es sich um den Aufbau mentaler Schemata. Der Text wird nicht als lineare Abfolge von Sätzen gespeichert, sondern als Netz von Bedeutungen. Diese semantische Speicherung ermöglicht es, Inhalte auch dann abrufen zu können, wenn einzelne Formulierungen vergessen werden. Gerade für C1-Lernende ist dies zentral, da es sprachliche Unsicherheiten abfedert und

die Konzentration auf Kommunikation statt auf korrekte Formulierung lenkt.

Ein weiterer Aspekt der Memoria ist die emotionale Verankerung. Inhalte, die mit Bildern, Geschichten oder persönlichen Bezügen verbunden sind, werden nachhaltiger erinnert. Die Verinnerlichung ist daher eng mit Storytelling-Techniken verbunden. Eine Rede, die innerlich „durchlebt“ wurde, wirkt authentischer und lebendiger.

**Mnemotechniken und kognitive Karten.** Das menschliche Gehirn ist evolutionär nicht darauf programmiert, abstrakte Textwüsten zu speichern, sondern räumliche Strukturen und emotionale Bilder. Hier setzt die **Loci-Methode** an, die wohl älteste und effektivste Mnemotechnik.

**Der Gedächtnispalast.** Man verknüpft die Kernargumente einer Rede mit festen Orten in einem bekannten Raum (z. B. der eigenen Wohnung). Der Eingangsbereich steht für die Einleitung, das Sofa für das erste Hauptargument, das Fenster für den Beweis. Beim Sprechen geht man geistig durch diesen Raum. Da unser räumliches Gedächtnis hochgradig effizient arbeitet, sinkt die kognitive Last massiv.

**Visualisierung und Emotion.** Ein „trockenes“ Argument wird durch ein absurdes oder emotional geladenes Bild ersetzt. Wer über die Energiewende spricht, stellt sich vielleicht eine riesige, brennende Batterie auf dem Küchentisch vor. Je lebendiger das Bild, desto sicherer der Abruf.

**Stichwortzettel-Design: Psychologische Aspekte der Sicherheit.** Trotz eines Gedächtnispalastes benötigen die meisten Redner eine „Sicherheitsleine“. Das Design des Stichwortzettels ist dabei entscheidend für die psychologische Stabilität:

1. *Reduktion auf Ankerbegriffe:* Nur Substantive und Zeitmarker. Ganze Sätze verleiten zum Vorlesen, was den Blickkontakt bricht und die Prosodie monoton macht.

2. *Farbleitsysteme:* Rot für rhetorische Pausen, Grün für Zitate, Blau für Regieanweisungen („Atmen!“, „Lächeln!“).

3. *Die „Angst-Ecke“:* Ein kleiner Bereich auf dem Zettel, der nur für den Fall eines Blackouts eine Notfall-Anekdote enthält, um Zeit zu gewinnen.

Zu den bekanntesten Gedächtnistechniken der Rhetorik gehört die *Loci-Methode*, auch als Gedächtnispalast bekannt. Sie basiert auf der räumlichen Organisation von Informationen. Inhalte werden mental an bekannte Orte gebunden – etwa an

Räume eines Hauses oder an einen vertrauten Weg. Beim Sprechen „geht“ die Rednerin oder der Redner diesen Weg innerlich ab und ruft die gespeicherten Inhalte ab.

Diese Technik ist auch in modernen kognitionswissenschaftlichen Studien als äußerst effektiv belegt. Sie nutzt die hohe Leistungsfähigkeit des räumlichen Gedächtnisses und reduziert die kognitive Belastung während des Sprechens. Für komplexe Vorträge mit klaren Argumentationsschritten eignet sich die Loci-Methode besonders gut.

Neben klassischen Gedächtnispalästen spielen kognitive Karten eine wichtige Rolle. Darunter versteht man visuelle oder mentale Strukturen, die den Aufbau der Rede abbilden: Mindmaps, Gliederungsbäume oder symbolische Bilder. Diese Karten dienen als innere Orientierungshilfe und verhindern das „Verlieren des Fadens“.

Ein praktisches Hilfsmittel sind Stichwortzettel. Ihr Design ist dabei entscheidend. Psychologisch betrachtet fungieren sie weniger als Informationsquelle, sondern als Sicherheitsanker. Optimal sind große Schrift, klare Gliederung und maximal wenige Schlüsselbegriffe pro Punkt. Vollständige

Sätze erhöhen die Ablesetendenz und schwächen den Kontakt zum Publikum.

**Vorbereitung auf Unvorhergesehenes: Prolepsis und Q&A.** Ein souveräner Redner zeigt sich nicht im flüssigen Vortrag, sondern in der Reaktion auf Störungen.

**Prolepsis (Vorwegnahme).** Diese antike Technik ist eine psychologische Wunderwaffe. Indem man Gegenargumente selbst anspricht („Sie werden nun sicher einwenden, dass...“), entzieht man dem Kritiker den Wind aus den Segeln. Es signalisiert Kompetenz und Fairness. Wer die Zweifel des Publikums bereits im Vorfeld „verinnerlicht“, wirkt unangreifbar.

**Strategien für die Q&A-Session.** Die Vorbereitung auf Fragen darf nicht reaktiv sein. Profis nutzen das „Bridging“: Man nimmt die Frage auf, baut eine Brücke („Das ist ein wichtiger Punkt, der direkt zu unserem Kernziel führt...“) und kehrt zu seiner Botschaft zurück.

**Die psychologische Komponente.** Souveränität entsteht hier aus der *Antizipation*. Wer im Training die „Worst-Case-Fragen“ durchspielt, verliert die Angst vor der spontanen Interaktion. Die Q&A-Session wird so nicht als Bedrohung, sondern als Verlängerung der rhetorischen Bühne begriffen.

Kein öffentlicher Auftritt verläuft vollständig planbar. Fragen, Einwände oder technische Störungen gehören zur kommunikativen Realität. Eine professionelle Vorbereitung berücksichtigt daher auch das Unvorhergesehene.

Ein zentrales rhetorisches Mittel ist die *Prolepsis*, also die vorwegnehmende Behandlung möglicher Gegenargumente. Indem potenzielle Einwände antizipiert und bereits im Vortrag aufgegriffen werden, wird die eigene Argumentation gestärkt und die Glaubwürdigkeit erhöht. Gleichzeitig signalisiert Prolepsis Dialogbereitschaft und intellektuelle Redlichkeit.

Die Vorbereitung auf eine Q&A-Session beginnt bereits in der Konzeptionsphase. Typische Fragen lassen sich aus der Perspektive des Publikums ableiten: Was ist unklar? Wo sind Kontroversen zu erwarten? Welche Begriffe bedürfen zusätzlicher Erklärung? Hilfreich ist es, zu jedem Hauptargument mindestens eine mögliche Rückfrage zu formulieren.

Strategisch wichtig ist der Umgang mit spontanen Fragen. Nicht jede Frage muss sofort und vollständig beantwortet werden. Paraphrasieren, Rückfragen oder das strukturierte Aufgreifen („Das sind zwei wichtige Punkte...“) schaffen Zeit

und Ordnung. Für C1-Sprecherinnen und -Sprecher ist dies besonders relevant, da es sprachliche Planung erleichtert.

Die Fähigkeit, souverän mit Unvorhergesehenem umzugehen, ist ein zentrales Merkmal rhetorischer Kompetenz. Sie entsteht nicht durch Improvisation allein, sondern durch gezielte Vorbereitung.

### **Die Performanz-Vorbereitung (Pronuntiatio & Actio)**

Wenn die *Memoria* das Fundament ist, dann sind *Pronuntiatio* (Vortrag) und *Actio* (Körpersprache) das Gebäude selbst. Rhetorik ist ein somatisches Ereignis – sie findet im Körper statt. Ein Gedanke ist nur so stark wie die Schwingung, mit der er transportiert wird.

Die letzte Phase der Redevorbereitung betrifft die *Pronuntiatio* und *Actio*, also Stimme, Körper und Auftreten. In der antiken Rhetorik galt sie als entscheidend für den Erfolg einer Rede. Moderne Kommunikationsforschung bestätigt diese Einschätzung: Wirkung entsteht nicht nur durch Inhalte, sondern durch ihre körperlich-stimmliche Realisierung.

Die Performanz-Vorbereitung macht die somatische Dimension der Rhetorik sichtbar. Sprache ist immer verkörpert. Haltung, Atmung, Stimme und Bewegung

beeinflussen nicht nur die Wahrnehmung durch das Publikum, sondern auch das eigene Denken und Fühlen.

Gerade im universitären Kontext wird dieser Aspekt oft vernachlässigt. Dabei kann eine bewusste Arbeit an Stimme und Körper die Verständlichkeit, Präsenz und Überzeugungskraft erheblich steigern.

**Stimm- und Atemökonomie.** Die Stimme ist das Instrument, der Atem der Wind, der es zum Klingen bringt. Ohne eine fundierte **Atemstütze** (die aktive Kontrolle des Zwerchfells) klingt die Stimme in Stresssituationen dünn, hoch und gepresst.

**Atemstütze und Resonanz.** Durch die Bauchatmung wird das parasympathische Nervensystem aktiviert, was die Herzfrequenz senkt. Gleichzeitig ermöglicht sie die Nutzung der Resonanzräume (Brust, Rachen, Maske). Eine resonanzreiche Stimme wird neurologisch mit Autorität und Vertrauenswürdigkeit assoziiert.

### **Prosodie als Aufmerksamkeitssteuerung:**

**Pausen:** Sie sind das „Satzzeichen“ der gesprochenen Rede. Eine Pause vor einem wichtigen Punkt erzeugt Spannung, eine Pause danach lässt den Gedanken einsinken.

**Tempo und Betonung:** Monotonie ist der Tod der Aufmerksamkeit. Ein Tempowechsel (beschleunigen bei Erzählungen, verlangsamen bei Fakten) hält das Gehirn des Zuhörers wach.

**Die Stimme** ist das zentrale Instrument des öffentlichen Auftritts. Ihre Leistungsfähigkeit hängt wesentlich von der Atmung ab. Physiologisch betrachtet bildet die Atemstütze die Grundlage für eine tragfähige, belastbare Stimme. Gemeint ist die kontrollierte Nutzung des Zwerchfells, nicht das flache Atmen aus dem Brustraum.

Resonanzräume - Brust-, Mund- und Kopfresonanz - verstärken den Klang der Stimme und tragen zur Verständlichkeit bei. Eine ökonomische Stimmführung schont die Stimme und ermöglicht längeres Sprechen ohne Ermüdung.

Zur stimmlichen Gestaltung gehört auch die Prosodie. Pausen strukturieren den Vortrag und geben dem Publikum Zeit zur Verarbeitung. Tempo und Betonung steuern Aufmerksamkeit und Bedeutung. Monotones Sprechen hingegen führt zu kognitiver Ermüdung, unabhängig von der Qualität des Inhalts.

Die bewusste Arbeit an Prosodie ist besonders wichtig, da Intonation und Akzent maßgeblich zur Verständlichkeit beitragen. Öffentliche Auftritte werden so zu einem Training fortgeschrittener mündlicher Sprachkompetenz.

**Körpersprache und Habitus: Embodied Rhetoric.** Der Körper sendet Signale, noch bevor das erste Wort fällt. Die moderne Forschung zur „Embodied Rhetoric“ zeigt, dass die Wechselwirkung zwischen Körper und Geist keine Einbahnstraße ist.

**Der Körper als semantisches Medium:** Gestik sollte den Inhalt nicht nur begleiten, sondern illustrieren. Offene Handflächen signalisieren Transparenz; die „Dach-Geste“ der Hände signalisiert Fokus. Wichtig ist die Kongruenz: Wenn die Worte Entschlossenheit predigen, der Stand aber wackelig ist, glaubt das Publikum dem Körper, nicht dem Wort.

**Standfestigkeit und Präsenz:** Der „neutrale Stand“ (hüftbreit, Gewicht gleichmäßig verteilt) erdet den Redner. Dies verhindert nervöses Hin- und Herwippen, das beim Zuhörer Unruhe stiftet.

**Biofeedback-Effekt:** Wie die Haltung das Denken beeinflusst: Wer eine aufrechte, raumeinnehmende Haltung einnimmt (Power Posing), senkt nachweislich den Cortisolspiegel (Stress)

und erhöht den Testosteronspiegel (Selbstbewusstsein). Die Rhetorik beginnt also nicht im Kopf, sondern in der Wirbelsäule. Ein präsenter Körper erzwingt einen präsenten Geist.

Der Körper fungiert also im öffentlichen Auftritt als semantisches Medium. Gestik, Mimik, Blickkontakt und Standfestigkeit transportieren Bedeutungen, oft unbewusst. Eine inkongruente Körpersprache kann selbst überzeugende Argumente untergraben.

Der Begriff der *Embodied Rhetoric* betont die Wechselwirkung zwischen Körper und Denken. Eine aufrechte Haltung fördert Selbstsicherheit und kognitive Klarheit, während eine gebeugte Haltung Unsicherheit verstärken kann. Haltung ist daher nicht nur Ausdruck, sondern auch Ursache mentaler Zustände.

Ein stabiler Stand, ruhige Bewegungen und gezielte Gestik unterstützen die Verständlichkeit und wirken vertrauensbildend. Übermäßige oder nervöse Bewegungen hingegen lenken ab. Ziel ist nicht Kontrolle im Sinne von Starrheit, sondern bewusste Präsenz.

Für angehende Philologinnen und Philologen ist die Reflexion des eigenen Habitus besonders relevant, da sie

häufig in sprechintensiven Berufsfeldern tätig sind. Die Performanz-Vorbereitung schließt somit den rhetorischen Gesamtprozess ab: von der Idee über den Text bis zum verkörperten Wort.

### **Mentale Strategien und Evaluation: Die psychologische Komponente der Vorbereitung**

Die Vorbereitung eines öffentlichen Auftritts endet nicht mit Text, Memoria oder Performanz. Ein oft unterschätzter, aber entscheidender Bereich ist die mentale Vorbereitung. Sie betrifft den inneren Umgang mit Erwartungen, Stress, Selbstbild und Bewertung. Gerade im akademischen Kontext, in dem Reden häufig mit Leistungsnachweisen, Prüfungen oder öffentlicher Kritik verbunden sind, spielt die psychologische Dimension eine zentrale Rolle.

Mentale Strategien dienen nicht dazu, Nervosität vollständig zu eliminieren – dies wäre weder realistisch noch wünschenswert. Vielmehr geht es darum, innere Erregung so zu regulieren, dass sie leistungsfördernd wirkt. Evaluation wiederum ermöglicht es, Auftritte systematisch zu reflektieren und rhetorische Kompetenz langfristig zu entwickeln. Mentale

Vorbereitung und Evaluation bilden damit den Übergang von der einzelnen Rede zur nachhaltigen Sprechkompetenz.

**Auftrittsangst und Lampenfieber.** Lampenfieber ist ein weit verbreitetes Phänomen und betrifft selbst erfahrene Rednerinnen und Redner. Psychologisch handelt es sich um eine Stressreaktion, die durch die Bewertungssituation ausgelöst wird. Der Körper aktiviert das autonome Nervensystem: Herzfrequenz steigt, Atmung wird flacher, Muskelspannung nimmt zu. Diese Reaktionen sind evolutionär sinnvoll, können jedoch die sprachliche und kognitive Leistung beeinträchtigen.

Ein zentraler Mechanismus der Auftrittsangst ist die antizipierte Fremdbewertung. Die Aufmerksamkeit richtet sich nicht mehr auf den Inhalt oder das Publikum, sondern auf das eigene Auftreten. Diese Selbstfokussierung kann zu Blackouts, Versprechern oder monotone Sprechweise führen. Besonders für C1-Sprecherinnen und -Sprecher kommt die Sorge hinzu, sprachlich nicht angemessen zu reagieren.

Bewältigungsstrategien setzen genau hier an. Eine bewährte Methode ist das *Reframing*, also die bewusste Umdeutung der Situation. Statt den Auftritt als Bedrohung zu interpretieren, wird er als Kommunikationsangebot oder als

fachlicher Austausch verstanden. Nervosität wird nicht als Schwäche, sondern als Zeichen von Engagement interpretiert. Diese kognitive Neubewertung kann die Stressreaktion deutlich abschwächen.

Visualisierungstechniken stellen eine weitere wirksame Strategie dar. Dabei wird der Auftritt mental in positiven Bildern durchgespielt: ein sicherer Einstieg, aufmerksames Publikum, gelungene Argumentation. Studien zeigen, dass das Gehirn zwischen realer und vorgestellter Erfahrung nur begrenzt unterscheidet. Positive mentale Simulationen erhöhen daher die subjektive Handlungssicherheit.

Ergänzend dazu sind Entspannungstechniken sinnvoll. Atemübungen, progressive Muskelentspannung oder kurze Fokussierungsrituale vor dem Auftritt helfen, den physiologischen Erregungszustand zu regulieren. Wichtig ist, diese Techniken nicht erst unmittelbar vor dem Auftritt einzusetzen, sondern sie frühzeitig zu trainieren.

Für den Hochschulkontext bedeutet dies: Mentale Vorbereitung ist keine private Angelegenheit, sondern Teil professioneller Auftrittskompetenz. Sie sollte explizit thematisiert und geübt werden.

**Professionelles Feedback und Iteration.** Rhetorische Kompetenz entwickelt sich nicht linear, sondern iterativ. Öffentliche Auftritte bieten Lernpotenzial nur dann, wenn sie systematisch ausgewertet werden. Professionelles Feedback ist daher ein zentrales Element der Vorbereitung und Weiterentwicklung.

Ein besonders wirksames Instrument ist die Videoanalyse. Durch die Aufzeichnung eines Probevortrags wird der eigene Auftritt aus einer externen Perspektive sichtbar. Für Philologinnen und Philologen ist dies besonders wertvoll, da sie gewohnt sind, Texte zu analysieren – nun jedoch den eigenen performativen Text. Stimme, Körpersprache, Sprechtempo und Interaktion lassen sich differenziert beobachten.

Wichtig ist dabei eine strukturierte Analyse. Statt globaler Urteile („Das war schlecht“) sollten konkrete Kriterien herangezogen werden: Verständlichkeit, Struktur, Blickkontakt, Prosodie. Diese analytische Distanz fördert Selbsterkenntnis und verhindert übermäßige Selbstkritik.

Neben der Selbstanalyse spielt Peer-Feedback eine zentrale Rolle. Peer-Review-Verfahren, wie sie aus der

Wissenschaft bekannt sind, lassen sich produktiv auf die Redevorbereitung übertragen. K

Es sei betont, dass eine systematische und praxisorientierte Darstellung rhetorischer Vorbereitung im akademischen Kontext wichtig ist. Ausgehend von der klassischen Rhetorik verbindet man antike Kategorien mit modernen kommunikations-, kognitions- und sprechwissenschaftlichen Erkenntnissen. Ziel ist es, öffentliche Auftritte nicht als spontane Leistung, sondern als bewusst gestaltbaren Prozess zu verstehen.

Im Zentrum der ersten Phase, der Konzeptionsphase (Inventio & Intellectio), steht die Analyse der Kommunikationssituation. Der rhetorische Begriff des Kairos verdeutlicht, dass Wirksamkeit immer kontextabhängig ist. Raum, Zeit, Anlass und Publikum bestimmen maßgeblich die Angemessenheit rhetorischer Entscheidungen. Darauf aufbauend erfolgt die Zieldefinition entlang der klassischen Trias docere, delectare und movere. Öffentliche Auftritte im akademischen Bereich sind selten rein informativ, sondern erfordern eine ausgewogene Kombination aus Wissensvermittlung, Aufmerksamkeitserzeugung und motivationaler Wirkung. Die Zielgruppenanalyse -

insbesondere im Hinblick auf Vorwissen, Erwartungshorizont und sprachliches Register – bildet dabei eine zentrale Voraussetzung. Die Stoffsammlung schließlich folgt heuristischen Verfahren wie Topoi und W-Fragen und legt besonderen Wert auf Quellenkritik und evidenzbasierte Argumentation.

Die zweite Phase, Strukturierung und Textur (*Dispositio & Elocutio*), befasst sich mit der inneren Architektur des Vortrags. Klassische Gliederungsmodelle (*Exordium, Narratio, Argumentatio, Peroratio*) werden mit modernen dramaturgischen Konzepten wie Storytelling verbunden. Entscheidend ist dabei die Nachvollziehbarkeit für das Publikum. Ein besonderer Fokus liegt auf der Transformation vom Lesetext zum Sprechtext: Gesprochene Sprache erfordert kürzere Strukturen, Redundanzen und rhetorische Signale. Rhetorische Figuren fungieren als kognitive Anker und unterstützen das Zuhören. Ergänzend dazu wird die Rolle visueller Medien reflektiert. Präsentationen sollen nicht Texte ersetzen, sondern kognitiv entlasten und multimodale Verständlichkeit fördern.

Die *Memoria*, als dritte Phase, beschreibt den Übergang vom Text zur freien Rede. Verinnerlichung bedeutet nicht

Auswendiglernen, sondern das mentale Durchdringen von Struktur und Argumentation. Mnemotechniken wie die Loci-Methode, kognitive Karten und gezielt gestaltete Stichwortzettel erhöhen Sicherheit und Flexibilität. Gleichzeitig wird die Vorbereitung auf Unvorhergesehenes thematisiert. Prolepsis und strategische Q&A-Vorbereitung stärken Souveränität und Dialogfähigkeit.

Die vierte Phase, *Pronuntiatio & Actio*, rückt die somatische Dimension der Rhetorik in den Mittelpunkt. Stimme, Atmung, Prosodie und Körpersprache wirken nicht nur auf das Publikum, sondern beeinflussen auch das eigene Denken. Konzepte der „Embodied Rhetoric“ verdeutlichen die enge Verbindung zwischen Haltung, Präsenz und kognitiver Klarheit.

Abschließend thematisiert der Beitrag mentale Strategien und Evaluation. Lampenfieber wird als normale Stressreaktion verstanden, die durch Reframing, Visualisierung und Entspannung reguliert werden kann. Professionelles Feedback – insbesondere durch Videoanalyse und Peer-Review – ermöglicht iterative Verbesserung und nachhaltige Entwicklung rhetorischer Kompetenz. Der Beitrag zeigt insgesamt, dass erfolgreiche öffentliche Auftritte das Ergebnis

bewusster Vorbereitung, reflektierter Praxis und kontinuierlicher Evaluation sind.

#### **THEMA 4. VERBALE MITTEL DER RHETORIK:**

##### **WORTSCHATZ, SYNTAX, STILISTIK**

**Kurze Einleitung:** Wortwahl und Bedeutungsdimensionen (Wörter sind nicht nur Informationsträger, sondern Bewertungsinstrumente). Die Architektur des Satzes (*Elocutio: Syntax*). Die ästhetische und funktionale Gestaltung der Rede.

**Wörter sind nicht nur Informationsträger, sondern Bewertungsinstrumente.**

Sprache dient nicht allein der neutralen Übermittlung von Informationen. Jedes sprachliche Zeichen ist in soziale, kulturelle und ideologische Kontexte eingebettet und trägt damit immer auch eine bewertende Dimension. Besonders in öffentlichen, politischen und medialen Diskursen wird Sprache gezielt eingesetzt, um Wahrnehmungen zu steuern, Einstellungen zu prägen und Deutungsrahmen zu etablieren. Wörter wirken nicht nur beschreibend, sondern ordnend, wertend und handlungsleitend. Der bewusste Umgang mit lexikalischen, metaphorischen und terminologischen

Entscheidungen ist daher ein zentrales Element rhetorischer Kompetenz.

**Denotation vs. Konnotation.** In der Semantik wird traditionell zwischen Denotation und Konnotation unterschieden. Die Denotation bezeichnet den begrifflichen Kern eines Wortes, also das, worauf es objektiv verweist. Die Konnotation hingegen umfasst alle emotionalen, kulturellen und wertenden Nebenbedeutungen, die mit einem Ausdruck verbunden sind. Während die Denotation relativ stabil ist, sind Konnotationen historisch und kulturell variabel.

Die strategische Bedeutung dieser Unterscheidung zeigt sich deutlich in der öffentlichen Debatte. Begriffe wie „*Freiheitskämpfer*“ und „*Terrorist*“ können sich auf vergleichbare Akteure beziehen, erzeugen jedoch völlig unterschiedliche Bewertungen. Der erste Begriff evoziert positive Assoziationen wie Mut, Legitimität und moralische Rechtfertigung, während der zweite Angst, Gewalt und Illegalität konnotiert. Die Wahl des Vokabulars ist daher nie neutral, sondern positionierend.

In diesem Zusammenhang spielen sogenannte Fahnenwörter und Stigmawörter eine zentrale Rolle. Fahnenwörter sind positiv besetzte Begriffe, die breite

Zustimmung mobilisieren sollen, etwa *Freiheit, Demokratie* oder *Sicherheit*. Sie fungieren als semantische Sammelpunkte kollektiver Werte. Stigmawörter hingegen dienen der Abwertung und Ausgrenzung, beispielsweise *Populismus, Extremismus* oder *Propaganda*. Beide Worttypen sind rhetorisch wirksam, da sie komplexe Sachverhalte emotional verdichten und kritische Reflexion erschweren können.

Es ist daher wichtig, den konnotativen Gehalt von Wörtern zu erkennen und offenzulegen. Sprachkritik bedeutet in diesem Kontext nicht Sprachzensur, sondern Bewusstmachung semantischer Wirkungen.

**Metaphorik und Bildlichkeit.** Ein besonders wirkungsvolles Bewertungsinstrument der Sprache ist die Metapher. Lange Zeit wurden Metaphern als bloßer rhetorischer Schmuck betrachtet. Die kognitive Metapherntheorie von George Lakoff und Mark Johnson hat dieses Verständnis grundlegend verändert. Nach dieser Theorie strukturieren Metaphern nicht nur Sprache, sondern auch Denken und Handeln.

Ein klassisches Beispiel ist die konzeptuelle Metapher „*Argumentation ist Krieg*“. Sie prägt Ausdrücke wie *Argumente verteidigen, Positionen angreifen* oder *eine Debatte gewinnen*. Diese

metaphorische Rahmung lenkt den Blick auf Konfrontation, Sieg und Niederlage und beeinflusst damit die Art, wie Diskussionen geführt werden. Alternative Metaphern, etwa *„Argumentation ist gemeinsames Problemlösen“*, würden andere kommunikative Praktiken nahelegen.

Neben der Metapher spielen auch Metonymie, Synekdoche und Allegorie eine wichtige Rolle. Metonymie ersetzt einen Begriff durch einen sachlich benachbarten Ausdruck, etwa *„Berlin entscheidet“* für politische Institutionen. Synekdoche reduziert Komplexität, indem ein Teil für das Ganze steht, etwa *„Hände“* für Arbeitskräfte. Allegorien schließlich entfalten komplexe Bedeutungen in narrativer oder bildhafter Form.

Diese Tropen dienen der Komplexitätsreduktion. Sie machen abstrakte Sachverhalte anschaulich, bergen jedoch die Gefahr der Vereinfachung. Metaphorische Rahmungen lenken Aufmerksamkeit, blenden Alternativen aus und beeinflussen Bewertungen oft unbewusst. Eine reflektierte Sprachverwendung setzt daher metaphorische Sensibilität voraus.

**Terminologie und Fachsprache.** Ein weiterer zentraler Aspekt bewertender Sprachverwendung ist der Einsatz von

Terminologie und Fachsprache. Fachbegriffe dienen der Präzision, markieren jedoch zugleich Zugehörigkeit zu einer Wissensgemeinschaft. Der bewusste Einsatz von Fremdwörtern und Jargon kann rhetorisch zur Etablierung von **Ethos**, also Glaubwürdigkeit und Expertenstatus, beitragen.

In akademischen und öffentlichen Kontexten wirkt Fachsprache jedoch ambivalent. Einerseits signalisiert sie Kompetenz und Differenziertheit, andererseits kann sie Distanz erzeugen und Exklusion bewirken. Wer Begriffe wie *Diskurshegemonie*, *Paradigmenwechsel* oder *Intersektionalität* verwendet, positioniert sich implizit als Teil eines bestimmten intellektuellen Feldes. Sprache wird hier zum sozialen Marker.

Besonders deutlich wird dies im Vergleich von Nominalstil und Verbalstil. Der Nominalstil, geprägt durch Substantivierungen und abstrakte Begriffe, erzeugt eine statische, objektivierte Darstellung, wie sie in Verwaltungstexten und wissenschaftlichen Abhandlungen üblich ist. Aussagen wie „*die Implementierung der Maßnahme erfolgte*“ wirken distanziert und unpersönlich. Der Verbalstil hingegen betont Handlung und Dynamik: „*Wir haben die Maßnahme umgesetzt.*“ Diese Form ist zugänglicher und kommunikativer, aber weniger anonym.

Die Wahl zwischen Nominal- und Verbalstil ist somit nicht nur stilistisch, sondern auch ideologisch relevant. Nominalisierungen können Verantwortung verschleiern und Prozesse entpersonalisieren, während verbale Strukturen Akteure sichtbar machen. Für rhetorische Analysen ist diese Unterscheidung von zentraler Bedeutung.

Es sei betont, dass Wörter weit mehr sind als neutrale Informationsträger. Sie strukturieren Wahrnehmung, transportieren Bewertungen und beeinflussen soziale Wirklichkeit. Ob durch Konnotationen, metaphorische Rahmungen oder terminologische Entscheidungen – Sprache ist stets wirksam und nie unschuldig. Für den reflektierten Umgang mit öffentlichen Diskursen ist daher eine kritische Sprachkompetenz unerlässlich. Philologische Bildung bedeutet in diesem Sinne auch sprachliche Verantwortung: die Fähigkeit, Wirkungen zu erkennen, Alternativen zu denken und Sprache bewusst einzusetzen.

### **Die Architektur des Satzes (*Elocutio: Syntax*)**

Die Syntax ist das statische Gerüst der Sprache und zugleich eines ihrer dynamischsten Steuerungsinstrumente. In der klassischen Rhetorik gehört sie zum Bereich der *Elocutio*,

also der sprachlichen Ausformung des Gedankens. Während Lexik vor allem semantische Bewertungen transportiert, strukturiert die Syntax den Denkprozess selbst: Sie ordnet Informationen, lenkt Aufmerksamkeit, erzeugt Rhythmus und steuert die kognitive Verarbeitung beim Rezipienten. Der Satz ist somit nicht nur eine grammatische Einheit, sondern ein rhetorisches Architekturmodell, das Wahrnehmung, Emotion und Überzeugung maßgeblich beeinflusst.

**Satzbau und Informationssteuerung.** Der Satzbau bestimmt, wie Informationen hierarchisiert und zugänglich gemacht werden. Eine grundlegende Unterscheidung bildet dabei die Opposition von **Parataxe** und **Hypotaxe**, die nicht nur stilistische, sondern auch kognitive Effekte erzeugt.

**Parataktische Strukturen** zeichnen sich durch kurze, gleichrangige Sätze oder Satzglieder aus. Sie wirken klar, direkt und eindringlich. Durch ihre formale Einfachheit reduzieren sie kognitive Belastung und eignen sich besonders für emotionale, appellative oder narrative Passagen. Parataxe suggeriert Unmittelbarkeit und Authentizität; sie wird häufig in Reden, journalistischen Texten und politischen Appellen eingesetzt. Kurze Sätze erzeugen ein hohes Maß an Präsenz

und Dynamik, indem sie dem Zuhörer wenig Interpretationsarbeit abverlangen.

Demgegenüber steht die Hypotaxe, die durch komplexe Satzgefüge mit untergeordneten Strukturen gekennzeichnet ist. Hypotaktische Sätze ermöglichen Differenzierung, Präzisierung und logische Verknüpfung. Sie sind typisch für wissenschaftliche, juristische und analytische Texte, da sie komplexe Gedankengänge explizit abbilden. Gleichzeitig erhöhen sie die kognitive Belastung, insbesondere im mündlichen Vortrag. Aus rhetorischer Perspektive ist Hypotaxe daher ein ambivalentes Instrument: Sie signalisiert intellektuelle Tiefe und Kompetenz, kann aber bei Übermaß distanzierend oder überfordernd wirken.

Neben der Wahl zwischen Parataxe und Hypotaxe spielen Abweichungen von der Normwortstellung eine zentrale Rolle in der Informationssteuerung. Die **Inversion**, also die Umstellung der üblichen Satzgliederfolge, lenkt Aufmerksamkeit gezielt auf bestimmte Elemente. Indem das Erwartete verzögert oder verschoben wird, entsteht ein Moment erhöhter Wahrnehmung. Inversionen sind daher besonders wirkungsvoll in argumentativen oder pointierenden Passagen.

Ein verwandtes Stilmittel ist der Parallelismus, bei dem syntaktisch gleichartige Strukturen wiederholt werden. Parallelismen erzeugen Ordnung, Klarheit und Wiedererkennungswert. Sie erleichtern das Verstehen komplexer Inhalte und verstärken argumentative Kohärenz. In der Rhetorik dienen sie als strukturelle Orientierungspunkte und wirken stabilisierend auf den Gedankengang des Publikums.

**Rhythmisierung und Klang.** Syntax wirkt nicht nur visuell auf der Textebene, sondern auch akustisch im Vortrag. Die Rhythmisierung des Satzes ist ein zentrales Element rhetorischer Wirkung, insbesondere in der mündlichen Kommunikation. Rhythmus entsteht durch Wiederholung, Symmetrie, Satzlänge und Pausensetzung.

Ein klassisches Beispiel ist das Isokolon, beidem gleich lange und gleich gebaute Satzglieder aneinandergereiht werden. Diese formale Symmetrie erzeugt ästhetische Geschlossenheit und erhöht die Einprägsamkeit. Besonders wirkungsvoll ist das Trikolon, also die Dreigliedrigkeit, die in vielen Kulturen als rhythmisch ausgewogen empfunden wird. Die berühmte Formel „*Veni, vidi, vici*“ zeigt exemplarisch, wie

Kürze, Parallelität und Dreigliedrigkeit zu maximaler Wirkung führen können.

Die Dreierstruktur erfüllt dabei nicht nur ästhetische, sondern auch kognitive Funktionen. Studien zur Sprachverarbeitung zeigen, dass dreigliedrige Einheiten besonders leicht erinnert werden. In Reden dienen Trikolons daher häufig der Pointierung zentraler Aussagen oder Schlussfolgerungen.

Ein weiterer zentraler Aspekt der Rhythmisierung ist die Satzlänge. Kurze Sätze erhöhen Tempo und Spannung, während längere Sätze Reflexion und Verdichtung ermöglichen. Der bewusste Wechsel zwischen kurzen und langen Sätzen erzeugt Dynamik und verhindert monotone Textur. In der mündlichen Rede ist dieser Wechsel besonders wichtig, da er die Aufmerksamkeit des Publikums stabilisiert.

Eng damit verbunden ist die Funktion von Pausen. Pausen sind keine Leerstellen, sondern bedeutungstragende Elemente der Syntax im Vortrag. Sie strukturieren den Redefluss, markieren Übergänge und geben dem Zuhörer Zeit zur Verarbeitung. Rhetorisch gesetzte Pausen können Spannung erzeugen, Nachdruck verleihen oder emotionale

Wirkung verstärken. Eine bewusste Pausensetzung ist daher integraler Bestandteil syntaktischer Planung.

**Interrogative und direktive Strukturen.** Neben deklarativen Satzformen spielen interrogative und direktive Strukturen eine besondere Rolle in der rhetorischen Syntax, da sie das Verhältnis zwischen Sprecher und Publikum aktiv gestalten.

Die rhetorische Frage ist ein zentrales Mittel der Interaktion. Obwohl sie formal eine Frage darstellt, zielt sie nicht auf eine tatsächliche Antwort ab. Vielmehr fungiert sie als Schein-Dialog, der das Publikum kognitiv einbindet und Zustimmung implizit voraussetzt. Rhetorische Fragen aktivieren Aufmerksamkeit, simulieren Gesprächsnähe und lenken den Denkprozess des Zuhörers in eine gewünschte Richtung. Sie sind besonders effektiv in argumentativen Passagen, da sie Widerstand antizipieren und zugleich neutralisieren können.

Direktive Strukturen wie Imperative und Adhortationen gehen noch einen Schritt weiter, indem sie explizit zu Handlung oder Haltung auffordern. Während der Imperativ klar und unmissverständlich wirkt, entfalten Adhortationen ihre Wirkung oft subtiler, etwa durch kollektive Appelle. Der

Übergang vom „Ich“ zum „Wir“ ist dabei von zentraler Bedeutung. Wir-Appelle schaffen Gemeinschaft, verteilen Verantwortung und reduzieren Distanz zwischen Sprecher und Publikum. Sie sind besonders wirksam in politischen Reden, Bildungszusammenhängen und motivationalen Kontexten.

Syntaktisch betrachtet markieren solche Strukturen eine Verschiebung der Rollen: Der Sprecher tritt nicht mehr als alleiniger Akteur auf, sondern als Teil eines kollektiven Subjekts. Diese syntaktische Inklusion verstärkt Identifikation und Akzeptanz.

Es sei aufgehoben, die Architektur des Satzes ist ein machtvolles rhetorisches Instrument. Syntax strukturiert nicht nur Sprache, sondern Denken, Wahrnehmung und soziale Beziehungen. Durch bewusste Entscheidungen im Satzbau – sei es in der Wahl zwischen Parataxe und Hypotaxe, in der Rhythmisierung oder in der Verwendung interrogativer und direkter Formen – kann der Sprecher Informationsflüsse steuern, Emotionen lenken und Überzeugungskraft entfalten. Eine reflektierte Elocutio erfordert daher nicht nur grammatische Kompetenz, sondern ein tiefes Verständnis für

die kognitive und kommunikative Wirkung syntaktischer Strukturen.

### **Die ästhetische und funktionale Gestaltung der Rede**

Dieser Teil widmet sich der *Elocutio*, dem Herzstück der rhetorischen Gestaltung. Die Analyse dieser Ebene ist essenziell, da hier die Transformation von bloßer Information in ästhetisch wirksame Kommunikation stattfindet. Man untersucht, wie die antike Systematik der Stilhöhen und die präzise Mechanik der rhetorischen Figuren die funktionale Überzeugungskraft einer Rede konstituieren.

**Die Stilhöhen (Genera dicendi): Funktionale Angemessenheit.** In der antiken Rhetoriktheorie (insbesondere bei Cicero und im *Orator*) ist die Wahl des passenden Stils kein Akt rein ästhetischer Willkür, sondern folgt dem Prinzip des **Aptum** – der Angemessenheit gegenüber dem Gegenstand, dem Publikum und dem Redner selbst. Die drei *Genera dicendi* korrespondieren mit den drei Aufgaben des Redners (*officia oratoris*): *docere* (belehren), *delectare* (erfreuen) und *movere* (bewegen).

**Genus humile: Der schlichte Stil zum Lehren (*docere*).** Das *Genus humile* ist durch Klarheit (*perspicuitas*) und Kürze

(*brevitas*) gekennzeichnet. Es vermeidet auffälligen Schmuck und komplexe Perioden. **Funktion:** Es dient der sachlichen Information, der Beweisführung und der juristischen oder wissenschaftlichen Darlegung. **Charakteristika:** Verwendung der Alltagssprache, präzise Terminologie und logische Strukturierung. **Philologische Einordnung:** Hier zeigt sich die Rhetorik als Werkzeug der Dialektik. Die Ästhetik liegt in der Puristik; jede Abschweifung wird als störend empfunden. Das Ziel ist die intellektuelle Transparenz.

**Genus medium: Der mittlere Stil zum Vergnügen (*delectare*).** Das *Genus medium* (auch *Genus mediocre*) vermittelt zwischen den Extremen. Es ist flüssiger und geschmückter als der schlichte Stil, jedoch weniger gewaltig als der erhabene. **Funktion:** Es soll das Publikum bei Laune halten, Wohlwollen erzeugen und eine angenehme Atmosphäre schaffen. Oft findet es Anwendung in Lobreden (*Panegyrik*) oder bei festlichen Anlässen. **Charakteristika:** Gemäßigter Einsatz von Metaphern, Epitheta (schmückenden Beiwörtern) und ein rhythmischer Satzbau. **Philologische Einordnung:** Dieser Stil zielt auf die *Gefälligkeit*. Er ist die Domäne der literarischen Ästhetik, in der die Form beginnt, einen Eigenwert neben dem Inhalt zu entwickeln.

**Genus sublime: Der erhabene Stil zum Bewegen** (*movere/flectere*). Das *Genus sublime* (oder *grave*) ist die Königsdisziplin der Rhetorik. Es zielt auf die Affekterregung ab – darauf, das Publikum zu erschüttern, mitzureißen und zum Handeln zu bewegen. **Funktion:** Einsatz in Krisenzeiten, bei leidenschaftlichen Plädoyers oder moralischen Appellen. **Charakteristika:** Pathos, komplexe Syntax (Periodisierung), rhetorische Fragen und eine dichte Anhäufung von Tropen und Figuren. **Philologische Einordnung:** Hier bricht die Rhetorik die Grenzen der Ratio auf. Die Sprache wird zum Ereignis, das den Hörer überwältigt. Das Sublime (das Erhabene) ist jenes Moment, in dem die Sprache über sich selbst hinausweist.

**Wiederholungs- und Kontrastfiguren: Die Architektur der Aufmerksamkeit.** Figuren sind Abweichungen vom normalen Sprachgebrauch, die eine spezifische Wirkung erzielen. Während Wiederholungen Struktur und Rhythmus stiften, nutzen Kontrastfiguren die Dialektik des Widerspruchs.

**Rhetorische Verstärker: Anapher, Epipher und Alliteration.** Wiederholung ist das älteste Mittel der rituellen

und magischen Sprache. In der Rede dient sie der Einprägsamkeit und der emotionalen Steigerung.

Anapher & Epipher: Die Wiederholung am Satzanfang (Anapher) wirkt hämmernd und strukturierend. Sie zwingt das Publikum, dem roten Faden zu folgen. Die Wiederholung am Satzende (Epipher) hingegen wirkt nachhallend; sie besetzt den „letzten Eindruck“ eines Satzes.

Alliteration: Die Gleichheit der Anlaute erzeugt eine lautliche Kohärenz. In der Philologie untersuchen wir dies oft als *Lautmalerei* (Onomatopoesie). Sie verbindet Begriffe nicht nur logisch, sondern auch phonetisch, was die Suggestivkraft erhöht.

**Die Inszenierung von Konflikten: Antithese und Oxymoron.** Kontrastfiguren machen Spannungsfelder sichtbar. Sie sind das Werkzeug der dramatischen Zuspitzung.

**Antithese**: Durch die Gegenüberstellung gegensätzlicher Begriffe („Heiß geliebt und kalt serviert“) wird eine gedankliche Schärfe erzeugt. Sie dient der Abgrenzung und der Profilierung der eigenen Position gegenüber der Gegenseite. **Oxymoron**: Die Verbindung zweier sich ausschließender Begriffe („beredtes Schweigen“, „bittere Süße“) erzeugt eine paradoxe Wahrheit. Für Philologen ist das

Oxymoron besonders spannend, da es die Grenzen der Logik sprengt und den Leser/Hörer zu einer tieferen, oft metaphorischen Interpretation zwingt. Es ist die rhetorische Form des kognitiven Stolpersteins.

**Gedankenfiguren: Distanzierung und Zuspitzung.** Im Gegensatz zu Wortfiguren, die sich auf die Stellung der Wörter beziehen, betreffen Gedankenfiguren (*figurae sententiae*) die Art und Weise, wie ein Sachverhalt konzeptualisiert wird.

**Ironie: Die Kunst der Verstellung.** Die Ironie (*eironeia*) ist die bedeutendste Gedankenfigur. Der Sprecher sagt das Gegenteil dessen, was er meint, lässt aber durch Kontext, Tonfall oder Übersteigerung erkennen, was die intendierte Botschaft ist. **Funktion:** Sie schafft eine Distanz zwischen Sprecher und Aussage. Sie dient der Verspottung des Gegners oder der Herstellung eines exklusiven Einverständnisses mit einem intelligenten Publikum (Elitarismus der Erkenntnis). **Rhetorische Gefahr:** Sie setzt ein dekodierungsfähiges Publikum voraus; missverstandene Ironie führt zum kommunikativen Scheitern.

**Litotes und Hyperbel: Das Spiel mit dem Maß.** Beide Figuren manipulieren die Quantität und Intensität einer Aussage, um deren Qualität zu betonen. **Litotes:** Die

Untertreibung durch doppelte Verneinung („nicht unbedeutend“ statt „sehr wichtig“). Sie wirkt oft bescheiden, vorsichtig oder ironisch-distanziert. In der philologischen Analyse wird die Litotes oft als Mittel des *Attizismus* (eines betont schlichten, aber präzisen Stils) identifiziert. **Hyperbel:** Die bewusste Übertreibung („ein Meer von Tränen“). Sie dient im *Genus sublime* dazu, die Ungeheuerlichkeit eines Ereignisses sprachlich abzubilden. Die Hyperbel will nicht wörtlich genommen werden, sondern die emotionale Wahrheit hinter den Fakten vergrößern.

Die Gestaltung der Rede ist kein dekoratives Beiwerk. Die Wahl der Stilhöhe definiert das Verhältnis zum Publikum, während die Figuren als „Scharniere“ der Argumentation fungieren. Für Philologen bedeutet die Analyse der *Elocutio*, die feinen Mechanismen zu demaskieren, mit denen Sprache von der bloßen Information zur Kunstform und zum Machtinstrument wird. In der synergetischen Verbindung von Stilhöhe, Wiederholung und Gedankenfigur entfaltet die Rede ihre volle performative Kraft.

### **Sprache im Einsatz – warum Worte allein nicht reichen**

Es wird hier die Schnittstelle zwischen klassischer Rhetorik und moderner Linguistik untersucht. Es ist wichtig,

dass Sprache kein passives Abbild der Welt ist, sondern ein aktives Werkzeug, das Realitäten erst erschafft, rahmt und verändert.

**Sprechakttheorie in der Rhetorik: Wenn Sagen Handeln ist.** Die traditionelle Philologie betrachtete Texte lange Zeit primär unter dem Aspekt der *Bedeutung*. Die von J.L. Austin und John Searle begründete Sprechakttheorie revolutionierte dieses Verständnis, indem sie Sprache als *Handlung* (Performanz) definierte. In der Rhetorik ist dies die fundamentale Basis: Ein Redner informiert nicht nur, er interveniert.

**Lokution, Illokution und Perlokution.** Jede rhetorische Äußerung lässt sich in drei Dimensionen zerlegen:

1. **Lokutionärer Akt:** Der physische Akt des Sprechens und die grammatikalische Bedeutung („Es zieht hier“).
2. **Illokutionärer Akt:** Die beabsichtigte Handlung des Sprechers. In der Rhetorik ist dies der Kern: Handelt es sich um eine Warnung, ein Versprechen, eine Anklage oder einen Befehl?
3. **Perlokutionärer Akt:** Die tatsächliche Wirkung auf den Hörer. Hier schließt sich der Kreis zur rhetorischen

*Persuasio*. Wenn der Hörer das Fenster schließt, war die Perlokution erfolgreich.

### **Indirekte Sprechakte und Höflichkeitsstrategien**

In der politischen und diplomatischen Rhetorik wird selten direkt befohlen. Stattdessen nutzt man **indirekte Sprechakte**. Die Frage „Können Sie mir sagen, wie spät es ist?“ ist oberflächlich eine Frage nach der Fähigkeit (Lokution), faktisch aber eine Bitte (Illokution). Höflichkeitsstrategien (nach Brown und Levinson) dienen dazu, das „Face“ (das soziale Ansehen) des Gegenübers zu wahren. Ein rhetorisch geschulter Sprecher nutzt den Konjunktiv oder Abschwächungen nicht aus Unsicherheit, sondern als strategisches Mittel, um Widerstände beim Publikum abzubauen.

**Persuasive Strategien der Gegenwart: Framing und Buzzwords.** In der heutigen Aufmerksamkeitsökonomie reichen logische Argumente (*Logos*) oft nicht aus. Die moderne Rhetorik nutzt kognitive Abkürzungen, um die Wahrnehmung des Publikums vorzustrukturieren.

**Framing: Wie Worte einen Deutungsrahmen setzen.** Framing bezeichnet den Prozess, bei dem eine Botschaft in

einen bestimmten Kontext eingebettet wird, der manche Aspekte hervorhebt und andere ausblendet. Zum Beispiel: Ob man von „Steuererleichterung“ oder „Steuergeschenken“ spricht, aktiviert völlig unterschiedliche neuronale Netzwerke. Während „Erleichterung“ eine Last impliziert, von der man befreit wird (positiv), assoziiert „Geschenk“ Willkür oder Unverdientheit (negativ). Framing ist die moderne Entsprechung der antiken *Inventio*. Es geht darum, welche Begriffe gewählt werden, um die moralische Deutungshoheit zu gewinnen. Der Rahmen bestimmt, was wir als „logisch“ empfinden.

**„Buzzwords“ in der politischen Kommunikation.** Buzzwords sind rhetorische Leerstellen, die emotional hoch aufgeladen sind (z. B. „Nachhaltigkeit“, „Freiheit“, „Sicherheit“). Ihre Funktion ist nicht die Präzision, sondern die Integration. Da jeder etwas anderes unter „Gerechtigkeit“ versteht, ermöglichen Buzzwords es einem Redner, eine große, heterogene Masse zu vereinen, ohne sich auf konkrete (und damit angreifbare) Details festzulegen (**semantische Offenheit**). Das Verwenden bestimmter Schlagworte signalisiert die Zugehörigkeit zu einer Gruppe - In-Group-Signaling (**Identitätsstiftung**).

**Stilkritik und Sprachwandel: Digitalisierung und Gender.** Sprache ist ein lebender Organismus. Die Philologie beobachtet aktuell zwei massive Umbrüche in der rhetorischen Praxis: die technogene Verknappung und die ethische Positionierung.

**Der digitale Stil: Verknappung und Informalisierung.** Die Kommunikation über Kurznachrichten (X, WhatsApp) hat die *Brevitas* (Kürze) zum Extrem getrieben. Dies beeinflusst auch die formale Rhetorik: **Parataxe statt Hypotaxe** – lange, komplexe Satzperioden verschwinden zugunsten kurzer, hämmernder Sätze. **Visualisierung** – Emojis und Memes übernehmen Funktionen, die früher durch Adjektive oder die rhetorische *Pronuntiatio* (Mimik/Gestik) abgedeckt wurden.

**Die Gefahr:** Die rhetorische Tiefe droht verloren zu gehen, da komplexe Kausalzusammenhänge in 280 Zeichen kaum darstellbar sind. Es entsteht eine „Snippet-Rhetorik“, die mehr auf Affekte als auf Argumente zielt.

**Gendergerechte Sprache als rhetorische Positionierung.** Das Gendern ist in der aktuellen Philologie weit mehr als eine grammatikalische Frage; es ist ein ethos-basierter Sprechakt. **Rhetorische Funktion:** Durch das Gendern (oder dessen bewusste Ablehnung) positioniert sich der Sprecher

unmittelbar in einem soziopolitischen Koordinatensystem. Es ist eine Form der *Captatio Benevolentiae* gegenüber einer progressiven Zielgruppe – oder ein Signal des Widerstands gegenüber konservativen Kreisen. **Performativer Widerspruch:** Kritiker sehen darin eine Störung des Sprachflusses, während Befürworter argumentieren, dass die Inklusion aller Geschlechter die rhetorische Glaubwürdigkeit (*Ethos*) im 21. Jahrhundert erst ermöglicht.

**Die Macht der bewussten Wahl.** Worte allein reichen deshalb nicht, weil ihre Wirkung untrennbar mit dem Handlungscharakter, dem kognitiven Rahmen und dem soziokulturellen Wandel verbunden ist. Ein Philologe, der moderne Rhetorik verstehen will, muss über das Wörterbuch hinausblicken und die pragmatische Dimension der Sprache analysieren. Persuasion ist heute weniger das Ergebnis langer Beweisketten, sondern das Resultat kluger Rahmung und strategischer Präsenz.

Weiter kommt eine zusammenfassende Begriffsverbindung (Synthese), welche die Brücke zwischen der klassischen Rhetoriktheorie und der modernen

pragmatischen Sprachwissenschaft schlägt – maßgeschneidert für die Philologie.

### **Synthese: Die Symbiose aus Form, Geist und Handlung.**

Die vorangegangenen Betrachtungen verdeutlichen, dass Rhetorik weit über die bloße „schöne Rede“ hinausgeht. Sie ist ein komplexes System der interdisziplinären Kommunikation, das die Brücke von der antiken Philosophie zur modernen Kognitionswissenschaft schlägt. Für die Philologie ergibt sich daraus ein integratives Modell, das drei Kernbereiche verbindet:

**1. Die psychophysische Einheit (Memoria & Actio).** Ein Text wird erst durch seine Verinnerlichung lebendig. Die Loci-Methode und der Gedächtnispalast sind keine veralteten Lernhilfen, sondern nutzen die neuronale Architektur unseres Gehirns (räumliches Orientierungsvermögen), um abstrakte Logik in erlebbare Bilder zu verwandeln. Erst wenn die *Memoria* gesichert ist, kann die *Actio* (Körpersprache) authentisch wirken. Die **Embodied Rhetoric** lehrt uns hierbei, dass der Körper nicht nur Sender von Signalen ist, sondern das Denken des Redners selbst stabilisiert.

**2. Die ästhetische Codierung (Elocutio).** Die Wahl der Stilhöhen (*Genera dicendi*) und der Einsatz von rhetorischen

Figuren fungieren als strategische Steuerungselemente. Während die Anapher oder das Oxymoron in der Literaturwissenschaft oft als rein dekorativ betrachtet werden, offenbart die rhetorische Analyse ihre funktionale Macht: Sie lenken die Aufmerksamkeit, erzeugen emotionale Resonanz und strukturieren die Wahrnehmung des Hörers. Ästhetik ist in diesem Sinne kein Selbstzweck, sondern das Vehikel der Evidenz.

**3. Sprache als soziale Tat (Pragmatik & Gegenwart).** Die Einbeziehung der Sprechakttheorie macht deutlich, dass jedes Wort eine Handlung darstellt. In der heutigen Zeit wird dies durch das Framing und die Nutzung von Buzzwords auf die Spitze getrieben. Die Philologie muss hier als kritische Instanz fungieren: Sie demaskiert, wie durch Verknappung in digitalen Medien oder durch gendergerechte Sprache nicht nur Informationen ausgetauscht, sondern Machtverhältnisse und soziale Realitäten konstruiert werden.

Eine erfolgreiche Rede oder Analyse erfordert das Verständnis, dass Worte niemals neutral sind. Sie sind stets eingebettet in eine illokutionäre Absicht, eine ästhetische Form und eine körperliche Präsenz. Die Meisterschaft liegt darin, das *Aptum* zu finden – die perfekte Balance zwischen dem, was

gesagt werden muss, und der Art und Weise, wie es den Empfänger erreicht. Wahre Rhetorik ist somit die Kunst, Gedanken so zu verkörpern, dass sie im Gegenüber nicht nur verstanden, sondern wirksam werden.

## **THEMA 5. NONVERBALE KOMMUNIKATIONSMITTEL IN ÖFFENTLICHEN AUFTRITTEN**

**Kurze Einleitung:** Was ist nonverbale Kommunikation? Relevante linguistische und kommunikationswissenschaftliche Modelle. Körpersprache (Kinesik). Raumverhalten (Proxemik). Blickkontakt und Wahrnehmungssteuerung. Paralinguistik (Stimmliche Mittel). Erscheinungsbild und symbolische Zeichen. Multimodalität in öffentlichen Auftritten

### **Was ist nonverbale Kommunikation?**

Nonverbale Kommunikation bezeichnet alle Formen der Bedeutungsübertragung, die ohne den Gebrauch sprachlicher Zeichen erfolgen. Dazu zählen unter anderem Mimik, Gestik, Körperhaltung, Blickkontakt, räumliche Distanz, Bewegung, Kleidung sowie paralinguistische Merkmale wie Intonation, Sprechtempo oder Lautstärke. Im Kontext öffentlicher Auftritte gewinnt nonverbale Kommunikation eine besondere

Relevanz, da sie häufig unbewusst wahrgenommen **wird** und die Wirkung einer Rede entscheidend mitprägt.

Während verbale Kommunikation primär auf den Inhalt und die semantische Ebene fokussiert ist, wirkt nonverbale Kommunikation auf der Beziehungs-, Emotions- und Glaubwürdigkeitsebene. Zahlreiche Studien zeigen, dass Zuhörerinnen und Zuhörer in Vortragssituationen der Körpersprache des Redners oft mehr Vertrauen schenken als dem gesprochenen Wort, insbesondere dann, wenn beide Ebenen nicht übereinstimmen. Nonverbale Signale fungieren somit nicht nur als Ergänzung, sondern häufig als primäre Interpretationsquelle.

**Funktionen der nonverbalen Kommunikation in öffentlichen Auftritten.** In öffentlichen Auftritten erfüllt nonverbale Kommunikation mehrere zentrale Funktionen. Eine der wichtigsten ist die regulative Funktion: Blickkontakt, Gesten oder Pausen steuern den Kommunikationsfluss, signalisieren Redeübergänge oder strukturieren Argumentationsabschnitte. So kann ein gezielter Blick ins Publikum Aufmerksamkeit herstellen, während eine bewusste Pause Spannung erzeugt oder Nachdenklichkeit signalisiert.

Darüber hinaus besitzt nonverbale Kommunikation eine expressive Funktion. Emotionen wie Begeisterung, Unsicherheit, Überzeugung oder Distanz werden oft stärker durch Körperhaltung, Gesichtsausdruck oder Stimmführung vermittelt als durch Worte. Gerade bei öffentlichen Auftritten beeinflusst diese emotionale Dimension maßgeblich die Wirkung auf das Publikum.

Eine weitere Funktion ist die unterstützende bzw. verstärkende Funktion. Gesten können Inhalte visualisieren, abstrakte Konzepte konkretisieren oder argumentative Schwerpunkte markieren. Gleichzeitig können nonverbale Signale auch ersetzend wirken, etwa, wenn Zustimmung durch Nicken oder Ablehnung durch Kopfschütteln ausgedrückt wird, ohne dass dies verbalisiert wird.

Nicht zuletzt erfüllt nonverbale Kommunikation eine beziehungsdefinierende Funktion. Sie vermittelt Machtverhältnisse, Nähe oder Distanz, Autorität oder Kooperation. In öffentlichen Auftritten ist diese Funktion besonders relevant, da Rednerinnen und Redner stets in einem asymmetrischen Verhältnis zum Publikum stehen.

**Beziehung zwischen verbaler und nonverbaler Bedeutung.** Die Beziehung zwischen verbaler und nonverbaler

Kommunikation ist komplex und mehrdimensional. Idealerweise stehen beide Ebenen in einem **kongruenten Verhältnis**, das heißt, sie vermitteln dieselbe Botschaft. In solchen Fällen wird die Glaubwürdigkeit des Redners gestärkt, da Inhalt und Ausdruck eine Einheit bilden.

Problematisch wird es hingegen bei Inkongruenz, wenn nonverbale Signale der verbalen Aussage widersprechen. Ein Beispiel hierfür ist ein Sprecher, der verbal Zuversicht ausdrückt, gleichzeitig aber eine geschlossene Körperhaltung, fehlenden Blickkontakt oder eine unsichere Stimme zeigt. In solchen Situationen neigt das Publikum dazu, der nonverbalen Ebene mehr Gewicht beizumessen.

Nonverbale Kommunikation kann die verbale Botschaft akzentuieren, modifizieren oder sogar relativieren. Ironie, Skepsis oder emotionale Distanz werden häufig erst durch nonverbale Hinweise verständlich. Für öffentliche Auftritte bedeutet dies, dass erfolgreiche Redner ihre Körpersprache bewusst einsetzen müssen, um die intendierte Bedeutung klar und widerspruchsfrei zu vermitteln.

**Kulturelle Einflüsse: universelle vs. kulturspezifische Zeichen.** Ein zentrales Merkmal nonverbaler Kommunikation ist ihre kulturelle Bedingtheit. Während bestimmte nonverbale

Signale – etwa grundlegende Gesichtsausdrücke für Freude, Angst oder Ärger – als weitgehend universell gelten, sind viele andere Zeichen kulturspezifisch geprägt.

Gesten, Blickverhalten, Körperdistanz oder der Umgang mit Stille können je nach Kultur sehr unterschiedliche Bedeutungen haben. Ein intensiver Blickkontakt wird in manchen Kulturen als Zeichen von Offenheit und Ehrlichkeit interpretiert, in anderen hingegen als respektlos oder aggressiv. Für öffentliche Auftritte in interkulturellen Kontexten ist daher ein hohes Maß an kultureller Sensibilität erforderlich.

Die Unterscheidung zwischen universellen und kulturspezifischen Zeichen ist besonders relevant für internationale Konferenzen, politische Reden oder akademische Vorträge vor multikulturellem Publikum. Fehlinterpretationen nonverbaler Signale können hier zu Missverständnissen führen und die intendierte Wirkung erheblich beeinträchtigen.

**Linguistische und kommunikationswissenschaftliche Modelle.** Die wissenschaftliche Erforschung nonverbaler Kommunikation basiert auf mehreren einflussreichen Modellen. Ein zentrales Konzept ist die Proxemik, entwickelt

von Edward T. Hall. Sie untersucht die Bedeutung räumlicher Distanz in der Kommunikation. Hall unterscheidet verschiedene Distanzzonen (intim, persönlich, sozial, öffentlich), die jeweils unterschiedliche kommunikative Funktionen erfüllen. In öffentlichen Auftritten bewegt sich der Redner typischerweise in der öffentlichen oder sozialen Distanz, wobei bewusste Annäherung oder Distanzierung gezielt eingesetzt werden kann, um Nähe oder Autorität zu signalisieren.

Ein weiteres fundamentales Modell ist die Kinesik nach Ray Birdwhistell, die sich mit Körperbewegungen, Gesten, Mimik und Haltung beschäftigt. Birdwhistell betrachtete Körpersprache als ein strukturiertes Zeichensystem, das – ähnlich wie Sprache – regelhaft organisiert ist. In öffentlichen Auftritten ermöglichen kinesische Mittel die Visualisierung von Inhalten und die emotionale Rahmung der Rede.

Die Paralinguistik, maßgeblich geprägt von George L. Trager, untersucht vokale Merkmale jenseits des sprachlichen Inhalts. Tonhöhe, Lautstärke, Sprechtempo und Pausen beeinflussen maßgeblich, wie eine Botschaft wahrgenommen wird. Gerade in öffentlichen Auftritten entscheidet die paralinguistische Gestaltung darüber, ob eine Rede als

lebendig, monoton, überzeugend oder unsicher empfunden wird.

Ein integrativer Ansatz ist das Konzept der Mehrkanaligkeit nach Knapp und Hall. Dieses Modell betont, dass Kommunikation stets über mehrere Kanäle gleichzeitig verläuft – verbal, nonverbal und paraverbal. Die Wirkung eines öffentlichen Auftritts entsteht somit aus dem Zusammenspiel aller Kanäle, nicht aus isolierten Elementen.

**Psychologische Aspekte der Wahrnehmung nonverbaler Signale.** Die Wahrnehmung nonverbaler Kommunikation ist stark von psychologischen Faktoren geprägt. Zuhörer interpretieren Körpersprache nicht neutral, sondern vor dem Hintergrund eigener Erfahrungen, Erwartungen und Stereotype. Erste Eindrücke entstehen oft innerhalb weniger Sekunden und basieren überwiegend auf nonverbalen Informationen.

Ein zentraler Aspekt ist die Zuschreibung von Glaubwürdigkeit. Studien zeigen, dass Redner als kompetenter und vertrauenswürdiger wahrgenommen werden, wenn ihre nonverbalen Signale Sicherheit, Offenheit und Kongruenz vermitteln. Unsichere Gesten, monotone Stimme oder widersprüchliche Signale können hingegen

Zweifel an der Kompetenz des Sprechers hervorrufen – unabhängig vom inhaltlichen Niveau der Rede.

Besonders relevant ist das Prinzip der Kongruenz und Inkongruenz. Kongruente Kommunikation verstärkt die Überzeugungskraft, während inkongruente Signale kognitive Dissonanz beim Publikum erzeugen. In solchen Fällen wird die verbale Botschaft häufig relativiert oder abgewertet.

Schließlich spielen auch soziale Stereotype eine Rolle. Geschlecht, Alter, kulturelle Zugehörigkeit oder Rollenbilder beeinflussen die Interpretation nonverbaler Signale. Öffentliche Rednerinnen und Redner müssen sich dieser Mechanismen bewusst sein, um ihre nonverbalen Mittel strategisch und reflektiert einzusetzen.

### **Körpersprache (Kinesik)**

Die Körpersprache stellt einen der zentralen Bereiche nonverbaler Kommunikation dar und umfasst alle sichtbaren Bewegungen und Haltungen des Körpers, die kommunikative Bedeutung tragen. In öffentlichen Auftritten wirkt die kinesische Ebene besonders stark, da das Publikum den Redner kontinuierlich visuell wahrnimmt und dessen Bewegungen interpretiert. Körpersprache fungiert dabei nicht nur als

Begleitung der verbalen Botschaft, sondern als eigenständiges Zeichensystem, das Glaubwürdigkeit, Emotionen und Einstellungen vermittelt.

**Gestik: ikonische, deiktische, emblematische Gesten.**

Gesten lassen sich nach ihrer Funktion und ihrem Bedeutungsgrad differenzieren. Ikonische Gesten visualisieren den Inhalt der Rede, indem sie Form, Größe oder Bewegung eines beschriebenen Objekts nachahmen. In öffentlichen Auftritten unterstützen sie das Verständnis komplexer oder abstrakter Inhalte, etwa, wenn Prozesse, Zahlenverhältnisse oder räumliche Strukturen erläutert werden.

Deiktische Gesten dienen dem Zeigen und Verweisen. Sie lenken die Aufmerksamkeit des Publikums auf bestimmte Personen, Objekte oder visuelle Hilfsmittel wie Präsentationsfolien. In Vorträgen übernehmen sie eine strukturierende Funktion, indem sie argumentative Schwerpunkte markieren oder Übergänge zwischen Themen signalisieren.

Emblematische Gesten besitzen eine konventionalisierte Bedeutung, die meist unabhängig von sprachlicher Begleitung verstanden wird. Beispiele sind Nicken für Zustimmung oder Kopfschütteln für Ablehnung. In öffentlichen Auftritten sind

sie besonders wirkungsvoll, da sie schnell und eindeutig interpretiert werden können. Gleichzeitig bergen sie interkulturelle Risiken, da ihre Bedeutung kulturell variieren kann.

Gesten können die verbale Botschaft verstärken, indem sie deren emotionale oder inhaltliche Intensität unterstreichen. Problematisch wird es jedoch, wenn Gesten der verbalen Aussage widersprechen. Eine solche Inkongruenz wird vom Publikum häufig als Zeichen von Unsicherheit oder mangelnder Authentizität wahrgenommen.

**Körperhaltung und Bewegungsstil.** Die Körperhaltung eines Redners vermittelt grundlegende Informationen über Selbstbild, Einstellung und Beziehung zum Publikum. Offene Haltungen, gekennzeichnet durch aufrechte Position, entspannte Schultern und eine dem Publikum zugewandte Körperausrichtung, signalisieren Offenheit, Selbstsicherheit und Dialogbereitschaft. Defensive Haltungen hingegen – etwa verschränkte Arme, zurückgezogene Schultern oder ein abgewandter Oberkörper – werden häufig als Zeichen von Unsicherheit, Abwehr oder Distanz interpretiert.

Auch der Bewegungsstil spielt eine entscheidende Rolle. Ruhige, zielgerichtete Bewegungen vermitteln Kontrolle und

Souveränität, während hektische oder unkoordinierte Bewegungen Nervosität signalisieren können. Der Standpunkt auf der Bühne, die bewusste Raumgreifung sowie die Stabilität des Körpers beeinflussen die Wahrnehmung von Autorität und Präsenz. Ein stabiler Stand mit gleichmäßig verteiltem Gewicht wird häufig als Ausdruck innerer Sicherheit wahrgenommen.

**Mimik: Basisemotionen und Mikroexpressionen.** Die Mimik ist eines der unmittelbarsten Mittel emotionaler Kommunikation. Grundlegende Emotionen wie Freude, Ärger, Angst oder Überraschung werden in vielen Kulturen ähnlich mimisch ausgedrückt. In öffentlichen Auftritten trägt die mimische Ausdruckskraft wesentlich dazu bei, emotionale Nähe zum Publikum herzustellen.

Besondere Aufmerksamkeit verdienen sogenannte Mikroexpressionen – sehr kurze, oft unbewusste Gesichtsausdrücke, die innere Emotionen verraten können. Obwohl sie meist nur Bruchteile von Sekunden dauern, werden sie von aufmerksamen Zuhörern wahrgenommen und können die Glaubwürdigkeit des Redners beeinflussen.

Für öffentliche Auftritte ist daher ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Expressivität und Kontrolle entscheidend. Eine übermäßige mimische Kontrolle kann unnahbar wirken,

während ungefilterte emotionale Reaktionen als unangemessen oder unprofessionell empfunden werden können.

### **Raumverhalten (Proxemik)**

Das Raumverhalten beschreibt den Umgang mit räumlicher Distanz und Positionierung im Kommunikationsprozess. In öffentlichen Auftritten ist Proxemik ein wesentliches Mittel zur Steuerung von Nähe, Autorität und Interaktion.

**Distanzzonen und ihre Wirkung.** Edward T. Hall unterscheidet verschiedene Distanzzonen, die jeweils unterschiedliche kommunikative Funktionen erfüllen. In öffentlichen Auftritten dominiert die öffentliche Distanz, die formelle Kommunikation und hierarchische Rollenverteilung signalisiert. Eine bewusste Reduktion der Distanz, etwa durch Annäherung an das Publikum, kann jedoch Nähe und Einbindung erzeugen.

**Territorialität und Platzierung auf der Bühne.** Territorialität bezieht sich auf den Anspruch auf bestimmte räumliche Bereiche. Die Platzierung auf der Bühne beeinflusst die Wahrnehmung von Macht und Kontrolle. Ein zentraler

Standpunkt signalisiert Führungsanspruch, während Randpositionen Zurückhaltung oder Nebenrollen implizieren können.

### **Bewegungsmuster in Reden und Präsentationen.**

Bewegungsmuster strukturieren den Auftritt visuell. Gezielte Positionswechsel können Übergänge zwischen Themen markieren oder Argumentationsabschnitte voneinander abgrenzen. Unkontrolliertes Umhergehen hingegen wirkt oft ablenkend und schwächt die Konzentration des Publikums.

### **Nutzung des Raumes zur Strukturierung eines Vortrags.**

Der Raum kann bewusst als semiotisches Mittel genutzt werden. Unterschiedliche Positionen können verschiedenen Themen oder Perspektiven zugeordnet werden, wodurch der Vortrag eine räumliche Struktur erhält. Diese Technik unterstützt die Orientierung des Publikums und erhöht die Erinnerungsleistung.

### **Blickkontakt und Wahrnehmungssteuerung.**

Der Blickkontakt ist eines der wirkungsvollsten Mittel nonverbaler Kommunikation in öffentlichen Auftritten. Er beeinflusst Aufmerksamkeit, Beziehung und Autoritätswahrnehmung.

### **Funktionen des Blickkontakts in öffentlichen**

**Auftritten.** Blickkontakt erfüllt mehrere Funktionen: Er

signalisiert Aufmerksamkeit, Interesse und Einbindung. Gleichzeitig dient er der Rückkopplung, da Redner Reaktionen des Publikums wahrnehmen und ihren Vortrag situativ anpassen können.

**Blickmuster: Scannen, Fixieren, Dreiecksmuster.** Effektive Redner nutzen differenzierte Blickmuster. **Scannen** ermöglicht die Einbeziehung des gesamten Publikums, während gezieltes **Fixieren** Betonung erzeugt. Das sogenannte **Dreiecksmuster** – der Wechsel zwischen verschiedenen Bereichen des Publikums – schafft Ausgewogenheit und Präsenz.

**Kulturelle Unterschiede: direkter vs. indirekter Blick.** Die Bedeutung von Blickkontakt ist kulturell geprägt. Während direkter Blick in vielen westlichen Kulturen als Zeichen von Ehrlichkeit gilt, kann er in anderen Kulturen als respektlos wahrgenommen werden. Interkulturelle Auftritte erfordern daher besondere Sensibilität.

**Manipulation von Aufmerksamkeit und Autorität.** Blickkontakt kann gezielt zur Steuerung von Aufmerksamkeit und Machtverhältnissen eingesetzt werden. Wer Blickkontakt initiiert oder vermeidet, bestimmt Interaktionsdynamiken. In öffentlichen Auftritten dient der Blick somit nicht nur der

Kommunikation, sondern auch der subtilen Ausübung von Autorität.

### **Paralinguistik (stimmliche Mittel)**

Die Paralinguistik befasst sich mit jenen stimmlichen Merkmalen, die nicht zur segmentalen Sprache gehören, jedoch maßgeblich zur Bedeutungsbildung beitragen. In öffentlichen Auftritten ist die Stimme eines der wirkungsvollsten nonverbalen Instrumente, da sie gleichzeitig kognitive, emotionale und relationale Informationen transportiert. Während der sprachliche Inhalt vermittelt, *was* gesagt wird, signalisiert die Stimme, *wie* eine Aussage gemeint ist und *wie* der Sprecher zu seinem Inhalt steht.

**Stimme als nonverbales Signal.** Die Stimme fungiert als akustischer Ausdruck der Persönlichkeit und wird vom Publikum oft als Indikator für Kompetenz, Glaubwürdigkeit und emotionale Stabilität wahrgenommen. Bereits vor der inhaltlichen Verarbeitung einer Aussage entstehen Eindrücke auf der Grundlage von Stimmklang, Resonanz und Modulation. Eine tragfähige, kontrollierte Stimme wird häufig mit Autorität und Professionalität assoziiert, während eine

gepresste, monotone oder zittrige Stimme Unsicherheit oder Überforderung signalisieren kann.

In öffentlichen Auftritten übernimmt die Stimme zudem eine beziehungsstiftende Funktion. Sie kann Nähe oder Distanz erzeugen, Dominanz oder Kooperation signalisieren. Besonders in Vortragssituationen mit begrenzter Interaktion ersetzt die Stimme teilweise andere nonverbale Kanäle wie Blickkontakt oder Gestik und gewinnt dadurch an Bedeutung.

**Parameter: Lautstärke, Tempo, Artikulation, Rhythmus, Pausen.** Die Wirkung der Stimme ergibt sich aus dem Zusammenspiel mehrerer Parameter. **Lautstärke** dient nicht nur der Verständlichkeit, sondern auch der Bedeutungsakzentuierung. Gezielte Lautstärkevariationen können Aufmerksamkeit erzeugen, emotionale Höhepunkte markieren oder argumentative Schwerpunkte hervorheben. Eine dauerhaft hohe Lautstärke wirkt hingegen schnell aggressiv oder ermüdend. Das **Sprechtempo** beeinflusst die kognitive Verarbeitung. Ein zu schnelles Tempo erschwert das Verstehen komplexer Inhalte, während ein zu langsames Tempo Langeweile erzeugen kann. Professionelle Redner variieren ihr Tempo bewusst, um Spannung aufzubauen oder Nachdenklichkeit zu signalisieren. Die **Artikulation** ist eng mit

Verständlichkeit und Professionalität verbunden. Klare Artikulation signalisiert Kontrolle und Respekt gegenüber dem Publikum, während undeutliche Aussprache als Zeichen mangelnder Vorbereitung interpretiert werden kann. Besonders im Fremdsprachenkontext ist Artikulation ein entscheidender Faktor für die Wahrnehmung sprachlicher Kompetenz. **Rhythmus und Pausen** strukturieren den Vortrag akustisch. Pausen sind keineswegs Zeichen von Unsicherheit, sondern ein zentrales rhetorisches Mittel. Sie geben dem Publikum Zeit zur Verarbeitung, markieren Übergänge und verstärken zentrale Aussagen. Strategisch eingesetzte Pausen erhöhen die Aufmerksamkeit und verleihen dem Gesagten Gewicht.

**Intonation als Bedeutungsträger.** Die Intonation – also der Verlauf der Tonhöhe – trägt wesentlich zur Bedeutungsinterpretation bei. Sie signalisiert Aussageabsicht, emotionale Haltung und kommunikative Funktion. Steigende Intonation kann Offenheit oder Unsicherheit ausdrücken, fallende Intonation hingegen Abschluss, Sicherheit oder Autorität.

In öffentlichen Auftritten ist eine differenzierte Intonation entscheidend, um Monotonie zu vermeiden und

argumentative Strukturen hörbar zu machen. Besonders bei längeren Vorträgen fungiert die Intonation als Orientierungsinstrument für das Publikum, indem sie wichtige Punkte hervorhebt oder Zusammenfassungen kennzeichnet.

Darüber hinaus besitzt Intonation eine pragmatische Funktion: Ironie, Skepsis oder Distanz werden häufig erst durch intonatorische Signale verständlich. Ohne passende Intonation kann die intendierte Bedeutung verloren gehen oder missverstanden werden.

**Stimmführung in rhetorisch anspruchsvollen Situationen** Rhetorisch anspruchsvolle Situationen – etwa kontroverse Diskussionen, Krisenkommunikation oder persuasive Reden – stellen besondere Anforderungen an die Stimmführung. Hier ist eine hohe emotionale Selbstregulation erforderlich, um trotz innerer Anspannung stimmlich kontrolliert zu bleiben.

Eine souveräne Stimmführung zeichnet sich durch Flexibilität aus: Sie passt sich situativen Anforderungen an, ohne an Kohärenz zu verlieren. In Konfliktsituationen kann eine ruhige, tiefe Stimme deeskalierend wirken, während in motivierenden Reden dynamische Modulationen erwünscht

sind. Die Stimme wird damit zu einem strategischen Instrument rhetorischer Wirkung.

### **Erscheinungsbild und symbolische Zeichen**

Das äußere Erscheinungsbild eines Redners ist Teil der nonverbalen Kommunikation und wirkt als visuelles Zeichensystem, das vor dem ersten gesprochenen Wort interpretiert wird. Kleidung, Farben und Gegenstände fungieren als symbolische Marker sozialer Rollen, institutioneller Zugehörigkeit und persönlicher Werte.

**Kleidung, Farben, Gegenstände.** Kleidung erfüllt in öffentlichen Auftritten eine semiotische Funktion. Sie signalisiert Professionalität, Seriosität oder Kreativität und ist eng an kulturelle Konventionen gebunden. Farben besitzen dabei eine besondere symbolische Kraft: Dunkle Farben werden häufig mit Autorität und Kompetenz assoziiert, helle Farben mit Offenheit oder Zugänglichkeit. Auch Gegenstände – etwa Notizen, technische Geräte oder Accessoires – tragen zur Bedeutungsbildung bei. Sie können Kompetenz unterstreichen, aber auch Ablenkung erzeugen, wenn sie unreflektiert eingesetzt werden.

**Selbstinszenierung und Imagebildung.** Öffentliche Auftritte sind stets auch Akte der Selbstinszenierung. Redner präsentieren nicht nur Inhalte, sondern auch ein bestimmtes Selbstbild. Dieses Image entsteht aus dem Zusammenspiel von Erscheinungsbild, Körpersprache, Stimme und sprachlichem Stil.

Selbstinszenierung ist dabei nicht mit Täuschung gleichzusetzen, sondern mit der bewussten Auswahl und Betonung bestimmter Aspekte der eigenen Persönlichkeit. Eine kohärente Imagebildung stärkt die Glaubwürdigkeit, während widersprüchliche Signale Verunsicherung beim Publikum hervorrufen können.

**Semiologie öffentlicher Auftritte.** Aus semiotischer Perspektive lassen sich öffentliche Auftritte als komplexe Zeichengefüge verstehen. Jedes Element – Kleidung, Raum, Stimme, Bewegung – fungiert als Zeichen, das in einem kulturellen Kontext interpretiert wird. Die Bedeutung entsteht nicht isoliert, sondern relational im Zusammenspiel aller Zeichen.

Diese semiologische Betrachtung ermöglicht eine analytische Reflexion öffentlicher Auftritte und verdeutlicht,

dass Wirkung nicht zufällig entsteht, sondern Ergebnis bewusster oder unbewusster Zeichenprozesse ist.

**Professionelle vs. persönliche Stilmittel.** Ein zentrales Spannungsfeld öffentlicher Auftritte liegt im Verhältnis von professionellen Normen und persönlichem Stil. Während professionelle Kontexte bestimmte Erwartungen an Erscheinungsbild und Auftreten stellen, ermöglicht ein individueller Stil Authentizität und Wiedererkennbarkeit.

Erfolgreiche Redner finden eine Balance zwischen Anpassung und Individualität. Ein übermäßig normiertes Erscheinungsbild kann distanziert wirken, während zu starke Personalisierung die professionelle Wirkung schwächen kann.

### **Multimodalität in öffentlichen Auftritten**

Öffentliche Auftritte sind grundsätzlich multimodale Kommunikationsereignisse, in denen verschiedene Kanäle gleichzeitig wirksam sind. Die Wirkung einer Rede entsteht nicht aus einzelnen Elementen, sondern aus deren Zusammenspiel.

**Zusammenspiel aller Kommunikationskanäle.** Verbale Sprache, Körpersprache, Stimme, Raumverhalten und visuelle Zeichen bilden ein integriertes System. Jeder Kanal liefert

spezifische Informationen, die vom Publikum parallel verarbeitet werden. Die Qualität eines öffentlichen Auftritts hängt maßgeblich davon ab, wie gut diese Kanäle aufeinander abgestimmt sind.

**Multimodale Kohärenz und ihre Wirkung auf die Rezeption.** Multimodale Kohärenz liegt vor, wenn alle Kommunikationskanäle dieselbe grundlegende Botschaft unterstützen. In solchen Fällen wird die Rezeption erleichtert, da das Publikum keine widersprüchlichen Signale verarbeiten muss. Kohärenz erhöht Aufmerksamkeit, Erinnerungsleistung und Überzeugungskraft.

**Konflikte zwischen verbalen und nonverbalen Elementen.** Konflikte entstehen, wenn verbale und nonverbale Elemente unterschiedliche oder gegensätzliche Bedeutungen transportieren. Solche Inkongruenzen führen häufig zu Irritation und mindern die Glaubwürdigkeit des Redners. Besonders kritisch sind Situationen, in denen emotionale Inhalte verbal positiv, nonverbal jedoch negativ vermittelt werden.

**Analyse typischer Inkongruenzen.** Typische Inkongruenzen in öffentlichen Auftritten betreffen etwa optimistische Aussagen bei gleichzeitiger monotoner Stimme,

Autoritätsansprüche bei defensiver Körperhaltung oder Nähe-Rhetorik bei großer räumlicher Distanz. Die Analyse solcher Fälle zeigt, dass erfolgreiche Kommunikation nicht nur sprachliche Kompetenz, sondern auch multimodale Bewusstheit erfordert.

Es sei betont, dass öffentliche Auftritte nicht primär durch den sprachlichen Inhalt, sondern durch das komplexe Zusammenspiel nonverbaler und paraverbaler Kommunikationsmittel wirken. Sprache fungiert dabei als Träger expliziter Information, während Stimme, visuelle Zeichen und multimodale Kohärenz entscheidend darüber bestimmen, wie diese Information wahrgenommen, bewertet und emotional verarbeitet wird.

Im Zentrum steht die Paralinguistik, insbesondere die Stimme als nonverbales Signal. Die Analyse zeigt, dass stimmliche Merkmale wie Lautstärke, Sprechtempo, Artikulation, Rhythmus und Pausen nicht nur die Verständlichkeit beeinflussen, sondern auch als Indikatoren für Kompetenz, Glaubwürdigkeit und emotionale Stabilität interpretiert werden. Die Stimme übernimmt in öffentlichen Auftritten eine doppelte Funktion: Einerseits strukturiert sie

den Vortrag akustisch, andererseits transportiert sie affektive und relationale Bedeutungen. Besonders die Intonation erweist sich als zentraler Bedeutungsträger, da sie Aussagen pragmatisch rahmt und emotionale Einstellungen sichtbar macht. In rhetorisch anspruchsvollen Situationen wird die Stimme zu einem strategischen Instrument, das Autorität stabilisieren, Konflikte deeskalieren oder persuasive Effekte verstärken kann.

Als nächstes erweitert man den Fokus auf das Erscheinungsbild und symbolische Zeichen. Kleidung, Farben und Gegenstände werden als visuelle Codes verstanden, die soziale Rollen, institutionelle Zugehörigkeit und persönliche Werte signalisieren. Diese Zeichen wirken häufig unbewusst und prägen den Ersteindruck des Publikums bereits vor Beginn der Rede. Öffentliche Auftritte erscheinen damit als Akte gezielter Selbstinszenierung, in denen Redner ein bestimmtes Image konstruieren und stabilisieren. Die semiologische Perspektive macht deutlich, dass jedes Element des Auftretens – vom äußeren Stil bis zur räumlichen Platzierung – Teil eines kulturell lesbaren Zeichensystems ist. Gleichzeitig zeigt sich ein Spannungsfeld zwischen professionellen Normen und individueller Stilbildung:

Erfolgreiche Rednerinnen und Redner finden eine Balance zwischen Anpassung an Erwartungen und authentischer Selbstdarstellung.

Diese Aspekte werden im Konzept der Multimodalität zusammengefasst. Öffentliche Auftritte werden hier als multimodale Ereignisse beschrieben, in denen verbale, nonverbale und paraverbale Kanäle simultan wirken. Die zentrale Erkenntnis ist, dass kommunikative Wirkung nicht aus einzelnen Elementen resultiert, sondern aus deren kohärentem Zusammenspiel. Multimodale Kohärenz erleichtert die Rezeption, steigert die Überzeugungskraft und erhöht die Erinnerungsleistung des Publikums. Umgekehrt führen Konflikte zwischen verbalen und nonverbalen Signalen zu Irritation, Vertrauensverlust und kognitiver Dissonanz. Besonders häufig treten solche Inkongruenzen in der Diskrepanz zwischen gesprochener Botschaft und stimmlicher oder körperlicher Ausdrucksweise auf.

Insgesamt wird es gezeigt, dass erfolgreiche öffentliche Auftritte ein hohes Maß an kommunikativer Bewusstheit erfordern. Rhetorische Kompetenz beschränkt sich nicht auf sprachliche Präzision, sondern umfasst die reflektierte Steuerung von Stimme, Erscheinungsbild und multimodaler

Kohärenz. Öffentliche Kommunikation erweist sich damit als ganzheitlicher Prozess, in dem Bedeutung nicht nur gesagt, sondern sichtbar, hörbar und erlebbar gemacht wird.

## **THEMA 6. TECHNIKEN ZUR BEEINFLUSSUNG DES PUBLIKUMS: ARGUMENTATION, EMOTIONEN, CHARISMA.**

**Kurze Einleitung:** Was bedeutet „Publikumsbeeinflussung“? Argumentationstechniken (Logos); emotionale Beeinflussung (Pathos); Charisma als rhetorische Kompetenz (Ethos); Multimodale Beeinflussung: Zusammenspiel von Logos, Pathos und Ethos; Analysewerkzeuge.

### **Was bedeutet „Publikumsbeeinflussung“?**

Der Begriff *Publikumsbeeinflussung* bezeichnet alle kommunikativen Strategien, mit denen Redner und Rednerinnen oder Kommunikator:innen Einstellungen, Überzeugungen, Emotionen oder Handlungen eines Publikums gezielt verändern oder stabilisieren wollen. Im Kontext öffentlicher Auftritte, politischer Reden, medialer Kommunikation oder didaktischer Situationen ist Beeinflussung kein zufälliger Nebeneffekt, sondern häufig ein

bewusst intendiertes Ziel. Dabei ist zu betonen, dass Beeinflussung nicht zwangsläufig manipulativ oder ethisch problematisch sein muss, sondern ein grundlegendes Merkmal menschlicher Kommunikation darstellt.

Kommunikation ist niemals neutral. Jede Auswahl sprachlicher Mittel, jede Strukturierung von Argumenten und jede Inszenierung eines Auftritts transportiert implizite Wertungen, Perspektiven und Deutungsrahmen. Publikumsbeeinflussung geschieht daher sowohl explizit – etwa durch klare Appelle oder argumentative Schlussfolgerungen – als auch implizit, zum Beispiel durch Wortwahl, Metaphern oder narrative Rahmungen. In der modernen Kommunikationswissenschaft wird Beeinflussung als ein Zusammenspiel kognitiver, emotionaler und sozialer Faktoren verstanden, das auf unterschiedlichen Ebenen wirkt.

Besonders relevant ist der Begriff im öffentlichen Raum, da hier asymmetrische Kommunikationsverhältnisse bestehen. Redner und Rednerinnen verfügen über eine Bühne, institutionelle Autorität oder mediale Reichweite, während das Publikum meist rezeptiv bleibt. Diese Asymmetrie erhöht die Verantwortung der Sprechenden und macht eine reflektierte Auseinandersetzung mit Beeinflussungsstrategien notwendig.

In pädagogischen Kontexten etwa ist Beeinflussung unvermeidlich, da Lehrende nicht nur Wissen vermitteln, sondern auch Werte, Denkstile und Haltungen prägen.

Aus linguistischer Sicht lässt sich Publikumsbeeinflussung als pragmatischer Akt beschreiben, bei dem Sprache nicht nur informiert, sondern handelt. Sprechakte wie Überzeugen, Rechtfertigen, Bewerten oder Motivieren sind zentrale Bestandteile rhetorischer Kommunikation. Dabei greifen Redner und Rednerinnen auf kulturell etablierte Muster zurück, die beim Publikum Erwartungen auslösen und Interpretationen steuern.

In den Medien spielt Publikumsbeeinflussung eine zentrale Rolle, da Informationen häufig nicht nur dargestellt, sondern auch bewertet, emotionalisiert und gerahmt werden. Begriffe wie *Agenda-Setting*, *Framing* oder *Priming* beschreiben Mechanismen, mit denen Aufmerksamkeit gelenkt und Deutungsmuster etabliert werden. Die Grenze zwischen Information und Überzeugung ist dabei oft fließend.

Zusammenfassend lässt sich Publikumsbeeinflussung als ein komplexes, multidimensionales Phänomen verstehen, das kognitive Argumentation, emotionale Aktivierung und soziale Glaubwürdigkeit verbindet. Eine fundierte Begriffsklärung

bildet daher die Grundlage für jede Analyse rhetorischer Techniken und ist Voraussetzung für eine kritische Bewertung öffentlicher Kommunikation.

**Rhetorische Tradition: Ethos, Pathos, Logos.** Die klassische Grundlage der Analyse von Publikumsbeeinflussung findet sich in der aristotelischen Rhetorik. Aristoteles unterscheidet drei zentrale Überzeugungsmittel: *Ethos*, *Pathos* und *Logos*. Diese Trias bildet bis heute ein fundamentales Modell zur Beschreibung rhetorischer Wirkungsmechanismen und ist in modernen Kommunikations- und Medienwissenschaften weiterhin relevant.

*Logos* bezeichnet die argumentative Dimension der Rede. Hier geht es um logische Struktur, Nachvollziehbarkeit, Begründungen und Beweise. Argumente sollen rational überzeugen, indem sie Schlussfolgerungen ermöglichen, die vom Publikum als plausibel akzeptiert werden. *Logos* richtet sich primär an die kognitive Ebene der Rezipient:innen und setzt ein Mindestmaß an Aufmerksamkeit und rationaler Verarbeitung voraus.

*Pathos* bezieht sich auf die emotionale Dimension der Kommunikation. Durch gezielte emotionale Appelle – etwa

Angst, Hoffnung, Empörung oder Mitgefühl – wird das Publikum affektiv angesprochen. Emotionen beeinflussen Wahrnehmung, Erinnerung und Urteilsbildung maßgeblich und verstärken oft die Wirkung rationaler Argumente. Aristoteles betonte, dass Emotionen nicht irrational im negativen Sinne seien, sondern strukturierte Reaktionen auf wahrgenommene Situationen.

*Ethos* schließlich beschreibt die Glaubwürdigkeit und moralische Autorität der sprechenden Person. Das Publikum bewertet nicht nur den Inhalt einer Aussage, sondern auch die Person, die sie äußert. Kompetenz, Integrität, Authentizität und Wohlwollen sind zentrale Komponenten des *Ethos*. Ein starkes *Ethos* kann selbst schwächere Argumente überzeugender erscheinen lassen, während ein beschädigtes *Ethos* selbst logische Argumentation unterminiert.

Entscheidend ist, dass diese drei Dimensionen nicht isoliert wirken. Erfolgreiche Publikumsbeeinflussung entsteht durch ihr Zusammenspiel. Eine rein logische Argumentation ohne emotionalen Bezug bleibt oft wirkungslos, während emotionale Appelle ohne rationale Grundlage als manipulativ wahrgenommen werden können. Ebenso fungiert *Ethos* als

vermittelnde Instanz, die entscheidet, ob Logos und Pathos überhaupt akzeptiert werden.

In modernen Kontexten lässt sich die aristotelische Trias problemlos auf politische Reden, Werbung, Social Media oder Unterrichtssituationen übertragen. Influencer:innen etwa arbeiten stark mit Ethos (Authentizität), Medienberichte mit Framing (Pathos) und Expert:inneninterviews mit Logos. Die zeitlose Gültigkeit des Modells erklärt seine anhaltende Bedeutung.

**Bedeutung für öffentliche Auftritte, Lehre, Medienkommunikation.** In öffentlichen Auftritten ist Publikumsbeeinflussung ein zentrales Ziel. Politiker:innen wollen Zustimmung gewinnen, Wissenschaftler:innen Akzeptanz für komplexe Sachverhalte schaffen, Aktivist:innen mobilisieren. Argumentative Klarheit (Logos) ist hier entscheidend, um Vertrauen aufzubauen und Widerstände abzubauen. Gleichzeitig müssen Argumente an die Erwartungen, Werte und das Vorwissen des Publikums angepasst werden.

In der Lehre erfüllt Beeinflussung eine didaktische Funktion. Lehrende beeinflussen Lernprozesse, indem sie bestimmte Inhalte hervorheben, Denkweisen modellieren und

Lernmotivation erzeugen. Argumentation dient hier nicht der Durchsetzung einer Meinung, sondern der Förderung kritischen Denkens. Gute Argumente regen zur Reflexion an, statt bloße Akzeptanz zu erzwingen.

Medienkommunikation stellt einen Sonderfall dar, da sie meist indirekt erfolgt. Journalist:innen sprechen nicht zu einem konkreten Publikum, sondern zu einer anonymen, heterogenen Masse. Umso stärker wirken hier narrative Strukturen, Vereinfachungen und emotionale Rahmungen. Argumentation wird oft fragmentiert präsentiert, was die kritische Prüfung erschwert.

In allen drei Bereichen zeigt sich, dass Argumentation nicht nur Informationsvermittlung ist, sondern Orientierung bietet. Sie strukturiert Wirklichkeit, priorisiert Themen und lenkt Aufmerksamkeit. Wer Argumentationsmuster erkennt, kann sich bewusster zu Inhalten positionieren und manipulative Strategien identifizieren.

**Ethische Dimensionen der Überzeugungsarbeit.** Die ethische Bewertung von Publikumsbeeinflussung ist eng mit der Unterscheidung zwischen *Überzeugung* und *Manipulation* verbunden. Überzeugung respektiert die Autonomie des Publikums, indem sie Argumente transparent macht und

rationale Zustimmung ermöglicht. Manipulation hingegen verschleiert Absichten, nutzt emotionale Schwächen aus oder verzerrt Informationen gezielt.

Ethisch problematisch wird Beeinflussung insbesondere dann, wenn Argumentationsfehler bewusst eingesetzt werden, um kritisches Denken zu umgehen. Dennoch ist die Grenze nicht immer eindeutig, da auch legitime rhetorische Mittel emotionale Wirkungen entfalten. Entscheidend ist die Intention sowie die Möglichkeit des Publikums, Aussagen kritisch zu hinterfragen.

In demokratischen Gesellschaften ist ethisch reflektierte Überzeugungsarbeit von zentraler Bedeutung. Öffentliche Diskurse leben von Argumenten, nicht von Täuschung. Bildung spielt hierbei eine Schlüsselrolle, da sie argumentative Kompetenz und Medienkritik fördert.

### **Argumentationstechniken (Logos)**

Argumentation bildet den rationalen Kern der Publikumsbeeinflussung. Während Ethos und Pathos Vertrauen und emotionale Beteiligung erzeugen, zielt Logos auf Einsicht, Nachvollziehbarkeit und argumentative Zustimmung. Logos-basierte Überzeugung funktioniert über

Strukturen, Schlussfolgerungen und Begründungen, die beim Publikum als logisch konsistent und sachlich legitim wahrgenommen werden. In öffentlichen Auftritten wird Argumentation daher häufig als Zeichen von Kompetenz, Seriosität und Rationalität interpretiert.

**Grundformen der Argumentation.** Die Grundformen der Argumentation lassen sich nach der Richtung des Schlussfolgerns sowie nach der Art der Begründung unterscheiden. Eine klassische Differenzierung betrifft die deduktive und die induktive Argumentation, die unterschiedliche kognitive Wirkungen entfalten.

Die deduktive Argumentation folgt dem Prinzip vom Allgemeinen zum Besonderen. Aus einer allgemeinen Regel oder Prämisse wird eine konkrete Schlussfolgerung abgeleitet. Wenn die Prämissen akzeptiert werden und logisch korrekt sind, gilt auch die Schlussfolgerung als zwingend. Deduktive Argumente vermitteln daher den Eindruck von logischer Strenge und Unangreifbarkeit. In öffentlichen Reden werden sie häufig genutzt, um Entscheidungen als alternativlos darzustellen. Allerdings hängt ihre Überzeugungskraft stark davon ab, ob das Publikum die Ausgangsprämissen teilt.

Die induktive Argumentation verläuft umgekehrt: Aus einzelnen Beobachtungen, Beispielen oder Erfahrungen wird eine allgemeine Aussage abgeleitet. Diese Form ist besonders anschlussfähig für Alltagserfahrungen des Publikums und wirkt oft lebensnaher als deduktive Schlüsse. Induktive Argumente sind jedoch nie absolut zwingend, sondern lediglich plausibel. Ihre Stärke liegt weniger in logischer Notwendigkeit als in anschaulicher Überzeugung.

Neben dieser grundlegenden Unterscheidung existieren verschiedene Argumenttypen, die gezielt eingesetzt werden: Das **Beispielargument** nutzt konkrete Fälle, um abstrakte Aussagen verständlich zu machen. Beispiele aktivieren Vorstellungsbilder und erleichtern die kognitive Verarbeitung. Gerade in der Lehre und in medialen Kontexten haben sie eine hohe Überzeugungskraft, obwohl sie logisch betrachtet nur begrenzte Beweiskraft besitzen. Das **Autoritätsargument** stützt sich auf die Aussage einer anerkannten Instanz, etwa einer Expertin, einer wissenschaftlichen Studie oder einer Institution. Seine Wirkung basiert weniger auf inhaltlicher Prüfung als auf Vertrauen in die Quelle. In öffentlichen Diskursen ist diese Argumentform besonders verbreitet, aber auch anfällig für Missbrauch, wenn Autoritäten unkritisch

oder selektiv eingesetzt werden. **Logische Ketten** schließlich verbinden mehrere Argumente zu einer zusammenhängenden Begründungsstruktur. Jeder Schritt baut auf dem vorherigen auf, sodass am Ende eine komplexe Schlussfolgerung entsteht. Diese Technik eignet sich besonders für längere Vorträge und wissenschaftliche Argumentationen, erfordert jedoch hohe Aufmerksamkeit seitens des Publikums.

Zusammenfassend lässt sich betonen, dass Grundformen der Argumentation nicht isoliert wirken, sondern oft kombiniert werden. Erfolgreiche Redner und Rednerinnen passen die Argumentform an Publikum, Kontext und Ziel an und variieren zwischen logischer Stringenz und anschaulicher Plausibilität.

**Struktur von überzeugenden Argumenten.** Neben der Art des Arguments spielt seine Struktur eine entscheidende Rolle für die Überzeugungskraft. Ein zentrales Grundmuster ist die klassische Dreigliederung: *These – Begründung – Beispiel*. Diese Struktur folgt der natürlichen Erwartung des Publikums, zunächst zu erfahren, *was* behauptet wird, dann *warum* es gilt und schließlich *wie* es konkret aussieht. *Die These* formuliert den zentralen Standpunkt klar und prägnant. Unklare oder zu komplexe Thesen schwächen die Argumentation, da sie keine

eindeutige Orientierung bieten. *Die Begründung* liefert rationale Gründe, Daten oder logische Schlüsse, die die These stützen. *Das Beispiel* fungiert als Veranschaulichung und erhöht die Verständlichkeit sowie Erinnerbarkeit.

Ein differenzierteres Analyseinstrument bietet das *Toulmin-Modell*, das Argumentation als funktionales System beschreibt. Es unterscheidet zwischen Claim (Behauptung), Data (Daten oder Belege) und Warrant (Schlussregel, die den Übergang von Daten zur Behauptung legitimiert). Ergänzt werden können Backing (Absicherung der Schlussregel), Qualifier (Einschränkungen) und Rebuttal (Gegenargumente).

Das Toulmin-Modell ist besonders wertvoll, weil es verdeutlicht, dass viele Argumente implizite Annahmen enthalten. Gerade der *Warrant* bleibt oft unausgesprochen, wird aber vom Publikum stillschweigend akzeptiert – oder auch abgelehnt. Wer Argumente analysiert oder selbst formuliert, sollte diese impliziten Verknüpfungen reflektieren.

In der Praxis öffentlicher Kommunikation zeigt sich, dass überzeugende Argumente nicht nur logisch korrekt, sondern auch kognitiv zugänglich sein müssen. Eine klare Struktur erleichtert die Verarbeitung und erhöht die

Wahrscheinlichkeit, dass Argumente behalten und weitergetragen werden.

**Strategien rhetorischer Überzeugung.** Argumentation entfaltet ihre Wirkung nicht allein durch Logik, sondern auch durch strategische Rahmung. Eine zentrale Technik ist das Framing, bei dem Sachverhalte in einen bestimmten Deutungsrahmen eingebettet werden. Derselbe Inhalt kann als Chance oder als Risiko, als Fortschritt oder als Bedrohung präsentiert werden. Frames lenken Aufmerksamkeit und beeinflussen Bewertungen, ohne explizite Argumente zu verändern. Vergleichs- und Kontraststrategien dienen dazu, Positionen aufzuwerten oder abzuwerten. Durch gezielte Gegenüberstellungen erscheinen bestimmte Optionen als überlegen oder alternativlos. Diese Technik ist besonders wirksam, weil Menschen Informationen relational verarbeiten. Rhetorische Fragen sind ein weiteres wirkungsvolles Mittel. Sie simulieren Dialog und lenken Denkprozesse, ohne echte Antwortmöglichkeiten zu eröffnen. Rhetorische Fragen wirken oft stärker als direkte Behauptungen, da das Publikum die Schlussfolgerung scheinbar selbst vollzieht. Diese Strategien zeigen, dass Logos nicht frei von rhetorischer Gestaltung ist.

Auch rationale Argumentation ist immer sprachlich inszeniert und kontextabhängig.

**Argumentationsfehler (Fallacies) und ihre Wirkung.** Argumentationsfehler sind formal oder inhaltlich problematische Schlussfolgerungen, die dennoch überzeugend wirken können. Der **ad-hominem-Fehlschluss** greift die Person statt das Argument an und verlagert die Aufmerksamkeit vom Inhalt auf die Glaubwürdigkeit des Gegenübers. Die **slippery-slope-Argumentation** konstruiert eine Kette angeblich zwangsläufiger Folgen, ohne deren Notwendigkeit zu belegen. Sie erzeugt oft Angst und Handlungsdruck. Der **Strohmann-Fehlschluss** verzerrt die gegnerische Position, um sie leichter angreifen zu können. Diese Technik ist besonders effektiv, da das Publikum die Verzerrung oft nicht erkennt.

Dass solche Fehlschlüsse dennoch wirken, liegt an kognitiven Heuristiken, emotionaler Aktivierung und begrenzter Aufmerksamkeit. Sie umgehen analytisches Denken und sprechen intuitive Urteilsmechanismen an.

**Emotionen als Mittel der Publikumsbeeinflussung (Pathos)**

## **Emotionen in der rhetorischen Kommunikation.**

Emotionen spielen in der menschlichen Kommunikation eine zentrale Rolle, da sie Wahrnehmung, Aufmerksamkeit und Entscheidungsprozesse maßgeblich beeinflussen. In der Rhetorik werden Emotionen nicht als Gegensatz zur Rationalität verstanden, sondern als eigenständige persuasive Ressource. Bereits Aristoteles erkannte, dass Menschen nicht allein aufgrund logischer Argumente handeln, sondern vor allem aufgrund emotionaler Bewertungen von Situationen. Emotionale Beeinflussung bezeichnet daher den gezielten Einsatz affektiver Reize, um Einstellungen, Meinungen oder Handlungsbereitschaft des Publikums zu steuern.

In öffentlichen Auftritten wirken Emotionen auf mehreren Ebenen. Sie strukturieren Aufmerksamkeit, indem emotional aufgeladene Inhalte stärker wahrgenommen und besser erinnert werden als neutrale Informationen. Gleichzeitig beeinflussen Emotionen die Bewertung von Argumenten: Positive Emotionen erhöhen die Akzeptanz, während negative Emotionen wie Angst oder Empörung die Bereitschaft zu schnellen Urteilen fördern. Emotionale Aktivierung fungiert somit als Verstärker rationaler Argumentation, kann diese aber auch ersetzen.

Aus kommunikationswissenschaftlicher Perspektive gelten Emotionen als sozial konstruiert. Sie entstehen nicht ausschließlich im Individuum, sondern werden durch kulturelle Normen, sprachliche Muster und mediale Inszenierungen geprägt. Begriffe, Metaphern und Narrative lösen nicht automatisch Emotionen aus, sondern aktivieren kulturell geteilte Deutungsmuster. Dies erklärt, warum dieselben emotionalen Appelle in unterschiedlichen kulturellen Kontexten unterschiedlich wirken.

Im pädagogischen Kontext besitzen Emotionen eine doppelte Funktion. Einerseits fördern sie Motivation und Lernbereitschaft, andererseits können sie kritische Distanz reduzieren. Begeisterung, Neugier oder Betroffenheit erhöhen die Aufmerksamkeit, bergen jedoch die Gefahr unreflektierter Zustimmung. Die bewusste Steuerung emotionaler Elemente ist daher eine didaktische Schlüsselkompetenz.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass Emotionen ein unverzichtbarer Bestandteil rhetorischer Kommunikation sind. Sie wirken nicht irrational, sondern strukturieren kognitive Prozesse und beeinflussen Urteilsbildung nachhaltig. Eine reflektierte Analyse emotionaler Strategien ist

daher Voraussetzung für mündige Teilhabe an öffentlichen Diskursen.

### **Zentrale emotionale Appelle in öffentlichen Auftritten.**

In der Praxis öffentlicher Kommunikation lassen sich bestimmte emotionale Appelle besonders häufig beobachten. Zu den zentralen zählen Angst, Hoffnung, Empörung, Mitgefühl und Stolz. Diese Emotionen besitzen ein hohes Mobilisierungspotenzial und werden gezielt eingesetzt, um Aufmerksamkeit zu erzeugen und Handlungen zu legitimieren.

**Angstappelle** gehören zu den wirkungsvollsten, aber auch ethisch problematischsten Strategien. Sie konstruieren Bedrohungsszenarien und erzeugen Handlungsdruck. In politischen Reden oder medialen Debatten werden mögliche negative Folgen überzeichnet, um Zustimmung zu Maßnahmen zu sichern. Angst reduziert die Bereitschaft zur differenzierten Analyse und begünstigt einfache Lösungen. Demgegenüber wirken **Hoffnungsappelle** mobilisierend und integrativ. Sie entwerfen positive Zukunftsbilder und stärken kollektive Identität. Hoffnung fördert langfristige Motivation und wird häufig mit narrativen Elementen kombiniert. Ihre Überzeugungskraft hängt jedoch davon ab, ob sie als

realistisch wahrgenommen wird. **Empörung** zielt auf moralische Bewertung. Durch die Markierung von Unrecht oder Normverletzungen wird das Publikum emotional positioniert. Empörungsrhetorik eignet sich besonders zur Polarisierung, kann jedoch den Dialog erschweren. **Mitgefühl** aktiviert prosoziale Emotionen und wird häufig in humanitären oder pädagogischen Kontexten genutzt. Individuelle Schicksale fungieren als emotionale Anker, die abstrakte Probleme konkretisieren. Diese Strategie erhöht die Identifikation, kann jedoch komplexe Zusammenhänge vereinfachen. **Stolz** schließlich stärkt Gruppenidentität und Zugehörigkeit. Nationale, kulturelle oder institutionelle Erfolge werden emotional aufgeladen präsentiert, um Loyalität zu erzeugen. Stolz wirkt besonders stark, wenn er mit kollektiven Narrativen verbunden ist.

Diese emotionalen Appelle zeigen, dass Pathos gezielt eingesetzt wird, um Bewertung und Handlungsbereitschaft zu steuern. Ihre Wirkung entfaltet sich häufig unabhängig von der faktischen Argumentation.

**Zusammenspiel von Emotion und Argumentation.** Emotionen und Argumentation stehen nicht in Konkurrenz, sondern wirken komplementär. Empirische Studien zeigen,

dass Argumente dann besonders überzeugend sind, wenn sie emotional eingebettet werden. Emotionen erhöhen Aufmerksamkeit und Erinnerungsleistung, während Argumente Orientierung und Legitimation liefern.

Ein zentrales Konzept ist die Kongruenz zwischen emotionalem Ton und inhaltlicher Aussage. Stimmen Emotion und Argument überein, wird die Botschaft als glaubwürdig wahrgenommen. Inkongruenz hingegen kann Skepsis oder Ablehnung erzeugen. Beispielsweise wirkt eine sachliche Argumentation über soziale Ungerechtigkeit ohne emotionalen Bezug oft distanziert, während übermäßige Emotionalisierung ohne Begründung manipulativ erscheint.

In der Medienkommunikation werden emotionale Frames genutzt, um komplexe Sachverhalte zugänglich zu machen. Bilder, persönliche Geschichten und Metaphern fungieren als emotionale Brücken, die argumentative Inhalte transportieren. Diese Kombination erhöht Reichweite und Wirkung, reduziert jedoch häufig die argumentative Tiefe.

Im Unterricht ermöglicht das Zusammenspiel von Emotion und Argumentation nachhaltiges Lernen. Emotionale Einstiege können Interesse wecken, während argumentative

Phasen Reflexion fördern. Entscheidend ist die bewusste Steuerung dieser Dynamik.

### **Ethische Grenzen emotionaler Beeinflussung.**

Emotionale Beeinflussung wirft grundlegende ethische Fragen auf. Problematisch wird sie insbesondere dann, wenn Emotionen gezielt eingesetzt werden, um rationale Prüfung zu umgehen. Übermäßige Angst- oder Empörungsrhetorik kann demokratische Diskurse verzerren und Polarisierung fördern.

Ethisch vertretbare Überzeugung zeichnet sich durch Transparenz, Verhältnismäßigkeit und Respekt vor der Autonomie des Publikums aus. Emotionen dürfen Argumente unterstützen, sollten sie jedoch nicht ersetzen. Bildung und Medienkompetenz sind daher zentrale Instrumente, um emotionale Manipulation zu erkennen.

### **Charisma als rhetorische Kompetenz (Ethos)**

Charisma gilt in der öffentlichen Kommunikation als eine der wirkungsvollsten, zugleich aber am schwersten zu fassenden Überzeugungsressourcen. In der klassischen Rhetorik wird Charisma dem Bereich des *Ethos* zugeordnet, also der Glaubwürdigkeit und moralischen Autorität der sprechenden Person. Während Logos auf rationale Einsicht

und Pathos auf emotionale Beteiligung abzielt, wirkt Charisma vor allem über die Wahrnehmung der Persönlichkeit des Redners oder der Rednerin. Es entscheidet häufig darüber, ob Argumente überhaupt Gehör finden und emotionale Appelle akzeptiert werden. Charisma ist dabei weniger eine objektive Eigenschaft als vielmehr ein relationales Phänomen, das im Zusammenspiel von Auftreten, Sprache und Publikum entsteht.

### **Charisma als wahrgenommene Führungsqualität.**

Charisma lässt sich definieren als eine vom Publikum zugeschriebene Führungs- und Wirkungskompetenz, die Vertrauen, Orientierung und freiwillige Zustimmung erzeugt. Der Begriff geht historisch auf Max Weber zurück, der Charisma als außeralltägliche Qualität beschrieb, durch die einer Person besondere Autorität zugeschrieben wird. In der modernen Kommunikations- und Rhetorikforschung wird Charisma jedoch weniger mystifiziert, sondern als Ergebnis spezifischer kommunikativer Verhaltensweisen verstanden.

Entscheidend ist die Wahrnehmung: Charisma existiert nicht unabhängig vom Publikum. Eine Person gilt als charismatisch, wenn sie als kompetent, authentisch, souverän und glaubwürdig erlebt wird. Diese Zuschreibung hängt stark

vom situativen Kontext, kulturellen Erwartungen und medialen Inszenierungen ab. In öffentlichen Auftritten fungiert Charisma somit als soziales Kapital, das Argumentation verstärkt und emotionale Bindung erleichtert. Es ersetzt jedoch keine Inhalte, sondern rahmt sie und erhöht ihre Akzeptanz.

### **Komponenten charismatischer Kommunikation.**

Charismatische Wirkung entsteht aus dem Zusammenspiel mehrerer kommunikativer Komponenten. Eine zentrale Rolle spielen Selbstsicherheit und Glaubwürdigkeit. Selbstsicherheit äußert sich nicht in Dominanz, sondern in ruhiger Kontrolle, klarer Positionierung und innerer Kohärenz. Glaubwürdigkeit wiederum basiert auf wahrgenommener Kompetenz, Konsistenz zwischen Worten und Handlungen sowie auf moralischer Integrität. Ein überzeugendes Ethos entsteht, wenn das Publikum den Eindruck gewinnt, dass der oder die Sprechende „für das Gesagte einsteht“.

Ein weiterer zentraler Faktor ist die Körpersprache und Präsenz. Aufrechte Haltung, kontrollierte Gestik, Blickkontakt und bewusste Rauman eignung signalisieren Sicherheit und Führungsfähigkeit. Nonverbale Signale wirken dabei oft stärker als verbale Inhalte, da sie als weniger kontrolliert und damit als authentischer wahrgenommen werden.

Charismatische Präsenz bedeutet nicht permanente Bewegung, sondern gezielte, ökonomische Körpersprache.

Ebenso wichtig ist die stimmliche Autorität und Variation. Eine tragfähige, modulierte Stimme vermittelt Souveränität und Aufmerksamkeit. Monotone oder unsichere Sprechweise hingegen schwächt selbst starke Inhalte. Charismatische Redner und Rednerinnen nutzen Pausen, Betonung und Rhythmus, um Struktur zu schaffen und emotionale Akzente zu setzen. Die Stimme fungiert somit als Brücke zwischen Ethos und Pathos.

**Sprachstil charismatischer Sprecher.** Auch der Sprachstil trägt wesentlich zur charismatischen Wirkung bei. Charakteristisch ist eine klare Struktur, die Orientierung bietet und Komplexität reduziert. Charismatische Redner und Rednerinnen formulieren prägnante Kernaussagen und führen ihr Publikum gezielt durch Argumentationslinien.

Hinzu kommen starke Formulierungen und sogenannte „Power Words“, die emotional aufgeladen und leicht erinnerbar sind. Solche Ausdrücke wirken identitätsstiftend und verstärken zentrale Botschaften. Ihre Wirkung entfaltet sich jedoch nur dann, wenn sie glaubwürdig eingebettet sind und nicht inflationär eingesetzt werden.

Ein weiteres Merkmal ist die Nutzung metaphorischer Muster. Metaphern machen abstrakte Sachverhalte anschaulich und emotional zugänglich. Sie strukturieren Denkprozesse und erzeugen gemeinsame Vorstellungsräume. In charismatischer Kommunikation dienen Metaphern nicht der Ausschmückung, sondern der Sinnstiftung.

**Charisma als erlernbare Fähigkeit.** Lange galt Charisma als angeborenes Talent. Moderne Rhetorik- und Kommunikationsforschung widerspricht dieser Annahme zunehmend. Zwar spielen Persönlichkeit und Temperament eine Rolle, doch viele Aspekte charismatischer Wirkung sind erlern- und trainierbar. Zentrale Voraussetzung ist die Schulung der Selbstwahrnehmung: Wer die eigene Wirkung kennt, kann gezielt an Haltung, Stimme und Sprachstil arbeiten.

Ein weiterer Trainingsbereich ist der Umgang mit Lampenfieber. Nervosität wirkt nur dann destabilisierend, wenn sie unkontrolliert bleibt. Strategien zur Emotionsregulation, Atemtechnik und mentale Vorbereitung helfen, Spannung in Präsenz zu transformieren.

Schließlich stellt sich die Frage nach Authentizität versus Inszenierung. Charisma entsteht nicht durch künstliche Rollen,

sondern durch stimmige Selbstpräsentation. Inszenierung ist unvermeidlich, wird jedoch erst dann überzeugend, wenn sie mit der Persönlichkeit vereinbar bleibt. Authentizität bedeutet nicht Spontaneität, sondern Übereinstimmung zwischen innerer Haltung und äußerem Ausdruck.

### **Multimodale Beeinflussung - Zusammenspiel von Logos, Pathos und Ethos**

Öffentliche Kommunikation wirkt selten eindimensional. Überzeugung entsteht nicht allein durch Argumente, Emotionen oder persönliche Glaubwürdigkeit, sondern durch deren gleichzeitiges und koordiniertes Zusammenspiel. Dieses Zusammenwirken wird in der Kommunikationswissenschaft als multimodale Beeinflussung bezeichnet. Der Begriff verweist darauf, dass unterschiedliche semiotische Modi - Sprache, Stimme, Körpersprache, visuelle Signale und narrative Strukturen - gemeinsam Bedeutung erzeugen. Im Zentrum dieses Beitrags steht die Frage, wie Logos, Pathos und Ethos in öffentlichen Auftritten miteinander interagieren, sich gegenseitig verstärken oder auch widersprechen können.

**Synergieeffekte der drei Modi.** Die größte Überzeugungskraft entfaltet sich dann, wenn Logos, Pathos

und Ethos kongruent zusammenwirken. In solchen Fällen verstärken sich die einzelnen Modi gegenseitig und erzeugen beim Publikum den Eindruck von Stimmigkeit und Glaubwürdigkeit. Argumente werden leichter akzeptiert, wenn sie von einer als kompetent wahrgenommenen Person vorgetragen und emotional angemessen gerahmt werden.

Logos liefert dabei die rationale Struktur: nachvollziehbare Argumente, klare Begründungen und logische Übergänge. Pathos sorgt für emotionale Aktivierung und Aufmerksamkeit, während Ethos Vertrauen und Autorität etabliert. Diese Synergie führt dazu, dass das Publikum nicht nur versteht, *was* gesagt wird, sondern auch, *warum* es relevant ist und *wem* man glauben kann. Empirische Studien zeigen, dass multimodal kohärente Botschaften besser erinnert und positiver bewertet werden als rein sachliche Darstellungen.

In der Praxis öffentlicher Auftritte äußert sich diese Synergie beispielsweise darin, dass komplexe Argumente durch emotionale Beispiele veranschaulicht werden, während eine souveräne Präsenz die Akzeptanz erhöht. Multimodale Beeinflussung ist somit kein additives, sondern ein integratives Phänomen.

### **Inkongruenzen: Wenn Körpersprache Worte untergräbt.**

Nicht immer verlaufen die verschiedenen Modi kohärent. Inkongruenzen entstehen, wenn verbale Aussagen, nonverbale Signale und emotionale Rahmungen nicht übereinstimmen. Besonders häufig zeigt sich dies im Verhältnis von Sprache und Körpersprache. Ein logisch überzeugendes Argument kann an Wirkung verlieren, wenn es mit unsicherer Haltung, fehlendem Blickkontakt oder monotoner Stimme präsentiert wird.

Solche Inkongruenzen werden vom Publikum oft unbewusst wahrgenommen, beeinflussen jedoch maßgeblich die Glaubwürdigkeitszuschreibung. Während verbale Inhalte bewusst verarbeitet werden, wirken nonverbale Signale schneller und intuitiver. Widersprechen sie den Worten, wird häufig der Körpersprache mehr Glauben geschenkt. Dies erklärt, warum Ethos in vielen Situationen stärker wirkt als Logos.

Auch emotionale Inkongruenzen sind problematisch. Eine sachlich-neutrale Argumentation zu einem emotional stark besetzten Thema kann distanziert oder kalt wirken, während übermäßige Emotionalisierung ohne argumentative Basis manipulativ erscheint. Inkongruenzen schwächen somit

die persuasive Gesamtwirkung und können Skepsis oder Ablehnung erzeugen.

### **Multimodale Kohärenz in öffentlichen Auftritte.**

Multimodale Kohärenz bezeichnet die stimmige Abstimmung aller kommunikativen Ebenen. Sie entsteht, wenn Argumentationsstruktur, emotionaler Ton, Körpersprache und stimmliche Gestaltung ein konsistentes Gesamtbild ergeben. Kohärenz bedeutet dabei nicht Uniformität, sondern funktionale Passung: Jede Ebene erfüllt eine spezifische Rolle innerhalb der Gesamtstrategie.

In professionellen öffentlichen Auftritten wird multimodale Kohärenz bewusst vorbereitet. Redner und Rednerinnen strukturieren ihre Argumente klar, planen emotionale Akzente und achten auf nonverbale Signale. Besonders in medial vermittelten Formaten – etwa Fernsehinterviews oder Online-Vorträgen – gewinnt die visuelle Ebene zusätzlich an Bedeutung.

Die Sensibilisierung ist für multimodale Kohärenz zentral. Man soll nicht nur Argumente formulieren, sondern auch deren Präsentation reflektieren. Multimodale Kompetenz umfasst daher sowohl analytische als auch performative Fähigkeiten.

Die multimodale Beeinflussung lässt sich besonders gut anhand realer Kommunikationsformate analysieren. **Politische Reden** zeigen häufig eine enge Verknüpfung von Logos und Pathos, während Ethos durch institutionelle Rolle und Inszenierung gestützt wird. Erfolgreiche Reden zeichnen sich durch klare Argumentationslinien, emotional markierte Schlüsselstellen und kontrollierte Körpersprache aus.

**TED Talks** gelten als prototypische Beispiele multimodaler Kohärenz. Redner und Rednerinnen kombinieren verständlich strukturierte Inhalte mit persönlichem Storytelling, visueller Unterstützung und authentischer Präsenz. Die Glaubwürdigkeit entsteht weniger durch formale Autorität als durch narrative Nähe und konsistente Selbstpräsentation.

In **Interviews** hingegen ist multimodale Kontrolle eingeschränkt. Spontane Reaktionen, unerwartete Fragen und mediale Rahmenbedingungen erhöhen die Gefahr von Inkongruenzen. Gerade hier zeigt sich, wie stark Ethos und nonverbale Signale die Wahrnehmung von Argumenten beeinflussen.

Diese Beispiele verdeutlichen, dass multimodale Beeinflussung kein Spezialfall, sondern der Normalfall öffentlicher Kommunikation ist.

**Schlussbemerkung.** Multimodale Beeinflussung bildet den integrativen Rahmen, in dem Logos, Pathos und Ethos zusammenwirken. Überzeugung entsteht nicht durch einzelne Techniken, sondern durch deren kohärente Verbindung. Die Fähigkeit, diese Zusammenhänge zu erkennen und bewusst zu gestalten, ist eine Schlüsselkompetenz moderner Rhetorik, Medienkommunikation und Lehre.

### **Analysewerkzeuge**

Die wissenschaftliche Auseinandersetzung mit Überzeugungsstrategien erfordert präzise Analyseinstrumente. Es ist besonders wichtig, rhetorische, diskursive und multimodale Zugänge miteinander zu verbinden, da öffentliche Kommunikation stets sprachlich, sozial und medial eingebettet ist. Im Weiteren werden zentrale Analysewerkzeuge vorgestellt, mit denen sich persuasive Strategien systematisch erfassen, beschreiben und kritisch bewerten lassen.

**Rhetorische Analyse.** Die rhetorische Analyse bildet den klassischen Ausgangspunkt zur Untersuchung öffentlicher Kommunikation. Sie zielt darauf ab, die Überzeugungsmittel eines Textes oder Auftritts im Hinblick auf Logos, Pathos und Ethos zu identifizieren. Zentrale Fragen lauten: Welche Argumentationsstruktur liegt vor? Welche emotionalen Appelle werden eingesetzt? Wie wird die Glaubwürdigkeit der sprechenden Person konstruiert?

Im Fokus stehen dabei sowohl formale als auch funktionale Aspekte. Formale Analyse untersucht Aufbau, Gliederung und sprachliche Mittel wie Metaphern, Wiederholungen oder rhetorische Fragen. Die funktionale Perspektive fragt nach der Wirkung dieser Mittel auf das Publikum. Besonders relevant ist die Analyse von Argumenttypen, etwa deduktiven oder induktiven Schlussfolgerungen, sowie von narrativen Elementen, die Argumentation emotional rahmen.

Für philologische Analysen ist zudem der intertextuelle Bezug bedeutsam. Reden und mediale Texte greifen häufig auf bekannte Diskurse, kulturelle Topoi oder historische Referenzen zurück. Ihre persuasive Wirkung erschließt sich erst im Zusammenspiel mit diesem Vorwissen. Die rhetorische

Analyse ermöglicht somit eine erste systematische Erfassung der Überzeugungsstrategien und bildet die Grundlage für weiterführende Zugänge.

**Diskursanalyse: Macht, Positionierung, Ideologie.**

Während die rhetorische Analyse auf einzelne Texte oder Auftritte fokussiert, erweitert die Diskursanalyse den Blick auf gesellschaftliche Kontexte. Diskurse werden als relativ stabile Muster des Sprechens und Denkens verstanden, die Machtverhältnisse, soziale Rollen und ideologische Positionen widerspiegeln. Für die Analyse von Publikumsbeeinflussung ist dieser Zugang besonders relevant, da Überzeugung stets in bestehende Machtstrukturen eingebettet ist.

Zentrale Analysefragen lauten: Wer spricht mit welcher Autorität? Welche Positionen werden legitimiert oder marginalisiert? Welche Perspektiven bleiben unsichtbar? Sprache fungiert hier nicht nur als Medium, sondern als Instrument sozialer Ordnung. Durch Wortwahl, Kategorisierungen und narrative Muster werden Wirklichkeiten konstruiert und bewertet.

In der philologischen Praxis werden diskursanalytische Werkzeuge genutzt, um wiederkehrende Frames, Metaphern oder Argumentationsmuster zu identifizieren. Besonders

kritisch ist der Umgang mit scheinbar neutralen Aussagen, die ideologische Vorannahmen transportieren. Diskursanalyse schärft somit das Bewusstsein für die Macht der Sprache und ergänzt die klassische Rhetorikanalyse um eine gesellschaftskritische Dimension.

**Multimodale Transkription: Gestik, Blickführung, Stimme.** Da öffentliche Auftritte multimodal sind, reicht eine rein textbasierte Analyse häufig nicht aus. Die multimodale Transkription erweitert das Analyseinstrumentarium um nonverbale und paraverbale Ebenen. Neben dem gesprochenen Wort werden Gestik, Mimik, Blickführung, Körperhaltung sowie stimmliche Merkmale systematisch erfasst.

Ziel ist es, das Zusammenspiel der verschiedenen Modi sichtbar zu machen. Transkriptionssysteme markieren etwa Pausen, Betonungen, Lautstärkeveränderungen oder Blickbewegungen. Diese Elemente liefern wichtige Hinweise auf emotionale Akzente, Machtansprüche oder Unsicherheiten. Besonders aufschlussreich ist die Analyse von Inkongruenzen zwischen verbalen Aussagen und nonverbalem Verhalten.

Für Studierende der Philologie bietet die multimodale Transkription die Möglichkeit, sprachliche Bedeutungsproduktion in ihrer performativen Dimension zu erfassen. Sie verbindet linguistische Präzision mit kommunikationswissenschaftlicher Perspektive und fördert ein ganzheitliches Verständnis von Überzeugungsprozessen.

**Kriterienkatalog zur Bewertung von Überzeugungsstrategien.** Um Analyseergebnisse vergleichbar und nachvollziehbar zu machen, empfiehlt sich die Arbeit mit einem **Kriterienkatalog**. Dieser dient als systematisches Raster zur Bewertung persuasiver Strategien. Zentrale Kriterien sind argumentative Klarheit, emotionale Angemessenheit, Glaubwürdigkeit der sprechenden Person sowie multimodale Kohärenz.

Weitere Kriterien betreffen ethische Aspekte: Werden Argumente transparent präsentiert? Werden Emotionen unterstützend oder manipulierend eingesetzt? Respektiert der Beitrag die Autonomie des Publikums? Der Kriterienkatalog ermöglicht es, Überzeugungsstrategien nicht nur zu beschreiben, sondern auch kritisch zu bewerten.

Für die Lehre bietet dieses Instrument eine didaktisch wertvolle Struktur. Man, lernt die eigenen Analysen zu

begründen, systematisch vorzugehen und unterschiedliche Kommunikationsformen vergleichend zu untersuchen. Damit wird Analysekompetenz als zentrale philologische Schlüsselqualifikation gefördert.

Die vorgestellten Analysewerkzeuge verdeutlichen, dass Publikumsbeeinflussung nur durch einen integrativen Zugang adäquat erfasst werden kann. Rhetorische, diskursive und multimodale Perspektiven ergänzen sich und ermöglichen eine differenzierte, kritische Analyse öffentlicher Kommunikation.

## **THEMA 7. UMGANG MIT NERVOSITÄT UND ANGST VOR DEM AUFTRITT**

**Kurze Einleitung:** Auftretensangst: Lampenfieber, Bühnenangst, Redeangst; Psychophysiologie der Nervosität; kognitive Strategien zur Angstbewältigung. Körperorientierte Strategien; Verhaltenstechniken vor und während des Auftritts; praktische rhetorische Mittel gegen Nervosität; Multimodale Strategien

### **Auftretensangst: Lampenfieber, Bühnenangst, Redeangst**

Auftretensangst bezeichnet ein Bündel emotionaler, kognitiver und körperlicher Reaktionen, die im

Zusammenhang mit öffentlichen Auftritten entstehen. In der Alltagssprache werden dafür unterschiedliche Begriffe verwendet, die jeweils leicht unterschiedliche Akzente setzen. *Lampenfieber* ist die wohl geläufigste Bezeichnung und verweist historisch auf die Theaterpraxis, in der Darstellerinnen und Darsteller vor dem Scheinwerferlicht („den Lampen“) eine erhöhte innere Anspannung verspüren. Der Begriff hat oft eine eher neutrale oder sogar positive Konnotation, da Lampenfieber als Zeichen von Engagement und Ernsthaftigkeit gilt. *Bühnenangst* wird meist dann verwendet, wenn die Nervosität ein stärkeres Ausmaß annimmt und als belastend erlebt wird. Sie ist nicht auf das Theater beschränkt, sondern umfasst auch musikalische Darbietungen, Vorträge oder Prüfungen mit performativem Charakter. *Redeangst* schließlich bezeichnet spezifisch die Angst vor dem Sprechen vor Publikum, etwa bei Referaten, Vorlesungen oder Konferenzbeiträgen. In der psychologischen Forschung wird Redeangst häufig als Sonderform sozialer Angst diskutiert, da sie eng mit der Bewertung durch andere verbunden ist.

Es ist sehr wichtig diese Begriffe zu verstehen und zu unterscheiden, da das Studium stark auf mündliche Leistungen ausgerichtet ist: Referate, Textinterpretationen,

Präsentationen und mündliche Prüfungen gehören zum akademischen Alltag. Auftretensangst ist daher kein Randphänomen, sondern eine wiederkehrende Erfahrung, die den Studienerfolg maßgeblich beeinflussen kann.

### **Historische und psychologische Perspektiven.**

Historisch lässt sich die Auseinandersetzung mit Nervosität vor öffentlichen Auftritten bis in die antike Rhetorik zurückverfolgen. Schon Aristoteles und Cicero thematisierten die Rolle von Emotionen beim Reden und betonten, dass auch erfahrene Redner innere Unruhe verspüren können. Cicero beschrieb Nervosität nicht als Schwäche, sondern als Antrieb, der zur sorgfältigen Vorbereitung motiviert.

In der modernen Psychologie wurde Auftretensangst zunächst vor allem im Rahmen der Stressforschung untersucht. Hans Selye prägte den Stressbegriff als unspezifische Reaktion des Organismus auf Anforderungen. Später rückten kognitive Ansätze in den Vordergrund, insbesondere die Frage, wie individuelle Bewertungen einer Situation (z. B. „Ich darf keinen Fehler machen“) die Intensität der Angst beeinflussen. In der Lern- und Sozialpsychologie wurde zudem gezeigt, dass frühere negative Erfahrungen,

etwa misslungene Referate oder kritische Rückmeldungen, die Wahrscheinlichkeit späterer Auftretensangst erhöhen können.

Es wird also gezeigt, dass Nervosität kein modernes Problem ist, sondern ein kultur- und epochenübergreifendes Phänomen. Gleichzeitig macht die psychologische Forschung deutlich, dass Auftretensangst erlernt – und damit auch verändert – werden kann.

### **Warum Nervosität normal und sogar nützlich sein kann.**

Nervosität wird im Alltag häufig ausschließlich negativ bewertet. Psychologisch betrachtet handelt es sich jedoch um eine natürliche Aktivierungsreaktion des Körpers. Ein moderates Maß an Nervosität steigert die Aufmerksamkeit, erhöht die Wachsamkeit und kann die Gedächtnisleistung verbessern. Dieses Prinzip wird oft mit dem Yerkes-Dodson-Gesetz erklärt, dem zufolge zwischen Aktivierung und Leistung ein umgekehrt U-förmiger Zusammenhang besteht: Zu wenig Aktivierung führt zu Langeweile und geringer Leistung, zu viel Aktivierung zu Blockaden, während ein mittleres Niveau optimale Bedingungen schafft.

Für Auftritte bedeutet dies, dass leichte Nervosität hilfreich sein kann. Sie signalisiert dem Körper, dass eine bedeutsame Situation bevorsteht, und mobilisiert

Energiereserven. Viele erfahrene Vortragende berichten, dass sie ohne ein gewisses Maß an innerer Spannung weniger präsent und überzeugend wirken würden. Problematisch wird Nervosität erst dann, wenn sie als unkontrollierbar erlebt wird und die Aufmerksamkeit von der Aufgabe selbst auf die eigene Angst lenkt.

**Bedeutung für Studium, Lehre, Forschung und Berufsalltag.** Die Fähigkeit, mit Nervosität umzugehen, ist eine Schlüsselkompetenz im akademischen und beruflichen Kontext. Im Studium entscheiden mündliche Leistungen oft über Noten, im späteren Berufsleben über Karrierechancen. Für angehende Philologinnen und Philologen kommen zusätzliche Anforderungen hinzu: Sie müssen komplexe Inhalte verständlich darstellen, argumentieren, interpretieren und sprachlich präzise formulieren.

Auch in der Lehre spielt der Umgang mit Nervosität eine zentrale Rolle. Lehrkräfte, die ihre eigene Auftrittsangst reflektiert haben, können empathischer auf Studierende reagieren und eine unterstützende Lernatmosphäre schaffen. In der Forschung wiederum sind Konferenzvorträge und Projektpräsentationen entscheidend für den wissenschaftlichen Austausch. Auftretensangst kann hier nicht

nur die individuelle Leistung, sondern auch die Sichtbarkeit von Forschungsergebnissen beeinträchtigen.

### **Psychophysiologie der Nervosität**

**Stressreaktionen des Körpers.** Die körperlichen Symptome von Nervosität lassen sich durch die Aktivierung des autonomen Nervensystems erklären, insbesondere des Sympathikus. Wird eine Auftrittssituation als bedeutsam oder potenziell bedrohlich bewertet, schüttet der Körper Stresshormone wie Adrenalin und Cortisol aus. Diese Hormone bereiten den Organismus auf schnelle Reaktionen vor.

Typische körperliche Begleiterscheinungen sind Herzklopfen, beschleunigte Atmung, Zittern, schwitzende Hände oder ein trockener Mund. Aus evolutionärer Perspektive sind diese Reaktionen sinnvoll, da sie in Gefahrensituationen das Überleben sichern sollten. In modernen Auftrittssituationen werden sie jedoch oft als störend erlebt, weil sie nicht mit tatsächlicher körperlicher Gefahr verbunden sind.

Für Studierende ist es wichtig zu verstehen, dass diese Symptome keine Anzeichen von Inkompetenz sind, sondern

normale physiologische Prozesse. Allein dieses Wissen kann bereits entlastend wirken, da es die Angst vor der Angst reduziert.

**Emotionale und kognitive Faktoren.** Neben den körperlichen Reaktionen spielen emotionale und kognitive Prozesse eine zentrale Rolle. Besonders verbreitet ist das sogenannte katastrophisierende Denken: Betroffene stellen sich vor, wie sie den Faden verlieren, ausgelacht werden oder komplett versagen. Solche Gedanken erhöhen den inneren Druck und verstärken die Stressreaktion.

Ein weiterer Faktor ist der Erwartungsdruck, der aus äußeren Anforderungen (Noten, Bewertung durch Lehrende) und inneren Ansprüchen resultiert. Perfektionismus kann hierbei eine doppelte Rolle spielen: Einerseits motiviert er zur gründlichen Vorbereitung, andererseits erhöht er die Angst vor Fehlern. Gerade im philologischen Kontext, in dem sprachliche Präzision hoch bewertet wird, kann Perfektionismus zu einer Quelle intensiver Nervosität werden.

Kognitionspsychologische Modelle zeigen, dass nicht die Situation selbst, sondern ihre Bewertung entscheidend ist. Wer einen Auftritt als Prüfung der eigenen Person interpretiert,

erlebt stärkere Angst als jemand, der ihn als Gelegenheit zum Austausch von Wissen versteht.

**Der Unterschied zwischen Nervosität und Angst.** Obwohl die Begriffe im Alltag oft synonym verwendet werden, besteht ein wichtiger Unterschied zwischen Nervosität und Angst. Nervosität ist meist situationsgebunden, zeitlich begrenzt und auf eine konkrete Aufgabe gerichtet. Sie nimmt nach Beginn des Auftritts häufig ab, sobald die Aufmerksamkeit auf den Inhalt gelenkt wird.

Angst hingegen ist intensiver, dauert länger an und kann auch unabhängig von der konkreten Situation bestehen bleiben. Sie ist stärker mit Vermeidungsverhalten verbunden, etwa dem Versuch, Referate oder Präsentationen ganz zu umgehen. Für die Praxis bedeutet diese Unterscheidung, dass nicht jede Nervosität behandlungsbedürftig ist. Erst wenn Angst den Handlungsspielraum erheblich einschränkt, besteht Anlass zu gezielten Interventionen.

### **Kognitive Strategien zur Angstbewältigung**

Für Philologen ist Sprache das primäre Werkzeug. Doch oft wird genau diese zum Hindernis, wenn die Angst vor dem „falschen Wort“ oder dem Verlust der intellektuellen

Souveränität den Geist blockiert. Kognitive Strategien setzen an der Wurzel an: der Bewertung der Situation.

**Reframing: Umdeuten von Stress in Aktivierungsenergie.** Das Konzept des *Reframing* (Umrahmung) stammt aus der kognitiven Psychologie und besagt, dass nicht das Ereignis selbst (der Auftritt) Angst auslöst, sondern die Interpretation der körperlichen Signale. Ein beschleunigter Puls und feuchte Hände werden meist als „Angst“ gelabelt.

Philologisch betrachtet ändern wir hier das Narrativ: Ersetze das Label „Angst“ durch „**Vorfreude**“ oder „**Bereitschaft**“. Physiologisch sind Angst und Aufregung nahezu identisch. Studien (z. B. von Alison Wood Brooks, Harvard) zeigen, dass Menschen, die sich sagen „Ich bin aufgeregt“, besser abschneiden als jene, die versuchen, sich zu beruhigen. Die Nervosität ist die Energie, die du brauchst, um vor einem Seminar oder auf einer Tagung geistige Höchstleistung zu erbringen. Sie ist der „Motor“, der dich davor bewahrt, monoton und gelangweilt zu wirken.

**Umgang mit inneren Monologen.** Hinter der Redeangst stehen oft dysfunktionale Kognitionen wie: *„Ich werde den Faden verlieren und alle werden merken, dass ich nicht genug gelesen*

*habe.“* **Gedankenstopp:** Sobald eine solche Abwärtsspirale beginnt, setze ein mentales „Stopp-Signal“. **Positive Selbstinstruktion:** Ersetze den inneren Kritiker durch einen Mentor. Statt „Ich darf keine Fehler machen“, sage dir: „Ich habe ein interessantes Thema und möchte meine Erkenntnisse teilen.“ Es geht weg von der Selbstdarstellung (*Ego-Fokus*) hin zur Sachebene (*Inhalts-Fokus*). Als Philologe bist du der Vermittler eines Textes oder einer Theorie – tritt hinter die Sache zurück.

#### **Realistische Zielsetzung und Erwartungsmanagement.**

Ein Hauptgrund für übermäßige Angst ist der Perfektionismus. Wir erwarten von uns eine fehlerfreie, rhetorisch brillante Performance auf dem Niveau eines TED-Talks. **Realistisches Ziel:** Dein Ziel ist die **Verständlichkeit** und der **wissenschaftliche Diskurs**, nicht die rhetorische Perfektion. Akzeptiere, dass kleine Versprecher oder kurze Pausen zur natürlichen Kommunikation gehören. Sie machen dich menschlich und erhöhen die Aufmerksamkeit des Publikums, da dieses gezwungen ist, aktiv zuzuhören.

**Vorbereitung als Mittel zur Angstreduktion.** Die beste kognitive Stütze ist die Struktur. **Manuskript vs. Stichpunkte:** Ein voll ausformuliertes Manuskript gibt Sicherheit, birgt aber

die Gefahr des „AbleSENS“ (Verlust des Blickkontakts). Nutze für den Notfall ein Skript, aber arbeite primär mit Stichwortkarten. Diese signalisieren deinem Gehirn: „Ich beherrsche den Stoff.“ **Mentale Simulation:** Gehe den Auftritt im Geiste durch, inklusive möglicher schwieriger Fragen in der Diskussion. Wenn du die Situation im Kopf bereits „durchlebt“ hast, verliert sie im Realen ihren Schrecken (*Habituation*).

### **Körperorientierte Strategien**

Während Kapitel 3 den Geist schult, nutzt Kapitel 4 den Körper als Anker. Der Körper sendet ständig Feedback an das Gehirn (Biofeedback). Eine sichere Haltung führt zu sicherem Denken.

**Atemtechniken für Stabilität.** Unter Stress atmen wir flach und schnell (Brustatmung). Dies signalisiert dem Gehirn Gefahr. **Bauchatmung:** Atme tief in den Bauchraum. Dies aktiviert den Vagusnerv, den „RuhenerV“ des Körpers. **4-7-8-Technik:** 4 Sekunden einatmen, 7 Sekunden halten, 8 Sekunden ausatmen. Die lange Ausatmphase ist entscheidend, um den Herzschlag physisch zu drosseln. **Atem-Pausen:** Nutze Satzenden für bewusste Pausen. Philologen neigen zu

Schachtelsätzen; kurze Sätze helfen dir, den Atemrhythmus zu halten und der Stimme mehr Resonanz zu geben.

**Entspannungstechniken: PMR und Resets.** Die Progressive Muskelentspannung (PMR) nach Jacobson ist ideal zur Vorbereitung. Durch das bewusste Anspannen und Loslassen von Muskelgruppen (z. B. Fäuste ballen und lösen) lernst du, physische Blockaden im Nacken oder Kiefer vor dem Sprechen zu lösen. Ein kurzer „**Reset**“ vor dem Betreten des Podiums: Drücke deine Füße fest in den Boden und spüre den Kontakt. Das holt dich aus dem „Kopf-Kino“ zurück in den Raum.

**Körperhaltung, Präsenz und Bewegung.** Die Forschung zu „**Power-Posing**“ (Amy Cuddy) wird heute kritisch diskutiert (Replikationskrise), dennoch bleibt ein Kern wahr: Deine Haltung beeinflusst dein Empfinden.

**Standfestigkeit und Erdung:** Stehe hüftbreit und stabil. Vermeide es, das Gewicht ständig von einem Bein auf das andere zu verlagern (das wirkt unsicher). **Präsenz:** Stell dir vor, ein unsichtbarer Faden zieht dich am Scheitel sanft nach oben. Eine offene Brust erleichtert die Atmung und lässt die Stimme voller klingen. **Gestik:** Nutze deine Hände, um deine Argumente zu unterstreichen. Verstecke sie nicht in Taschen

oder hinter dem Rücken. Aktive Gestik hilft paradoxerweise auch dem Gehirn beim „Abrufen“ von Wörtern (lexikalischer Zugriff).

**Stimme und Atmung als Nervositätsregulator.** Die Stimme ist das feinste Barometer unserer inneren Verfassung. Bei Nervosität wird die Stimme oft brüchig, gepresst oder rutscht in eine unnatürlich hohe Lage. Dies geschieht durch die Anspannung der Kehlkopfmuskulatur und eine flache Atmung. **Aufwärmübungen für die Stimme:** Um die Resonanzräume zu öffnen, hilft sanftes „Summen“ (Lippen-Roll-R) oder das sogenannte „Kauen“ von Vokalen. Dies lockert die Kiefermuskulatur und sorgt für einen vollen Klang, der Kompetenz ausstrahlt. Philologen profitieren hier besonders, da eine klare Artikulation die Rezeption komplexer Texte unterstützt. **Das langsame Sprechtempo:** Unter Adrenalin neigen wir zum „Galoppieren“. Setzen Sie bewusst **Zäsuren.** Ein langsames Sprechtempo wirkt nicht nur souverän, sondern gibt Ihnen die Möglichkeit, tief einzuatmen.

Nutzen Sie die „**Indifferenzlage**“ – Ihren natürlichen Eigentonbereich. Wer in dieser entspannten Tonlage spricht, wirkt vertrauenswürdig und schont die Stimmbänder. Denken Sie daran: Eine Pause ist kein Zeichen von Schwäche, sondern

ein rhetorisches Gestaltungsmittel, das dem Publikum Zeit gibt, Ihre philologische Analyse zu verarbeiten.

### *Kurze Stimm- und Sprechübungen für den Notfall*

#### **1. Die Korken-Übung (Artikulationstraining):**

Nehmen Sie einen (sauberen) Weinkorken oder Ihren Daumenknöchel zwischen die Zähne und sprechen Sie zwei bis drei Sätze Ihres Skripts. Durch den Widerstand muss Ihre Zungen- und Lippenmuskulatur härter arbeiten. Wenn Sie den Widerstand entfernen, ist Ihre Artikulation unmittelbar präziser und Ihre Stimme klingt präsenter.

**2. Das „Lippenflattern“ (Lax Vox Light):** Lassen Sie Ihre Lippen locker aufeinanderliegen und pusten Sie Luft hindurch, sodass sie vibrieren (wie ein spielendes Kind oder ein Pferd). Versuchen Sie dabei, einen leichten Ton zu summen. Dies lockert die Stimmlippen und löst die durch Stress verursachte Enge im Kehlkopf.

**3. Die „S-Übung“ zur Atemkontrolle:** Atmen Sie tief in den Bauch ein und lassen Sie die Luft auf einem ganz langsamen, gleichmäßigen „Ssssssss“ entweichen. Ziel ist es, den Luftstrom so lange wie möglich stabil zu halten. Dies trainiert die sogenannte **Atemstütze** und verhindert, dass

Ihnen am Satzende die Puste ausgeht und die Stimme wegbricht.

**Tipps für das Sprechtempo:** Markieren Sie sich in Ihrem Manuskript oder auf Ihren Stichpunktarten visuelle **Stopp-Signale** (z.B. rote Schrägstriche//). Diese erinnern Sie daran: Hier tief einatmen; den Blickkontakt zum Publikum suchen, dem gerade gesagten Satz Raum geben, um zu wirken.

### **Verhaltenstechniken vor und während des Auftritts**

Der Umgang mit Nervosität beschränkt sich nicht auf mentale Einstellungen oder theoretisches Wissen, sondern zeigt sich vor allem im konkreten Verhalten vor und während eines öffentlichen Auftritts.

**Vorbereitung als Verhaltensgrundlage.** Eine der wirksamsten Strategien gegen übermäßige Nervosität ist eine strukturierte Vorbereitung. Dabei geht es nicht nur um inhaltliches Lernen, sondern auch um die bewusste Planung des eigenen Auftretens. Dazu zählen die Gliederung des Vortrags, das Festlegen zentraler Aussagen sowie das gedankliche Durchspielen des Ablaufs. Wer weiß, wie ein Auftritt beginnt, wie Übergänge gestaltet sind und wie er endet, erlebt deutlich weniger Kontrollverlust.

Zur Vorbereitung gehört auch das Probehandeln. Das laute Üben – idealerweise vor einer kleinen Zuhörerschaft oder mithilfe von Audio- bzw. Videoaufnahmen – hilft, den eigenen Auftritt zu verinnerlichen. Durch Probevorträge werden nicht nur sprachliche Unsicherheiten reduziert, sondern auch typische Nervositätssymptome vorhersehbarer und damit weniger bedrohlich.

**Verhaltenstechniken unmittelbar vor dem Auftritt.** Die Minuten vor einem Auftritt werden häufig als besonders belastend erlebt. In dieser Phase ist es hilfreich, auf einfache, körperlich orientierte Verhaltenstechniken zurückzugreifen. Dazu zählen bewusstes Atmen, langsame Bewegungen und eine stabile Körperhaltung. Tiefes, ruhiges Ein- und Ausatmen wirkt regulierend auf das Nervensystem und kann Herzklopfen sowie innere Unruhe reduzieren.

Auch kleine ritualisierte Handlungen können stabilisierend wirken, etwa das ordentliche Bereitlegen von Unterlagen oder ein kurzer mentaler Fokus auf die erste Aussage des Vortrags. Solche Rituale vermitteln Verlässlichkeit und strukturieren den Übergang von der Vorbereitung zur Auftrittssituation. Entscheidend ist, dass

diese Handlungen individuell stimmig sind und nicht zusätzlichen Druck erzeugen.

**Der Einstieg in den Auftritt.** Der Beginn eines Auftritts ist rhetorisch und emotional besonders bedeutsam. Viele Sprecherinnen und Sprecher berichten, dass die Nervosität nach den ersten Sätzen deutlich nachlässt. Um diesen Übergang zu erleichtern, empfiehlt es sich, den Einstieg besonders gut vorzubereiten. Ein klar formulierter Anfangssatz, eine kurze Orientierung für das Publikum oder ein thematischer Bezugspunkt schaffen Sicherheit.

Verhaltenspsychologisch ist der Einstieg ein Moment der Selbstaktivierung. Wer bewusst ruhig spricht, Blickkontakt aufnimmt und kurze Pausen zulässt, signalisiert nicht nur dem Publikum, sondern auch sich selbst Kontrolle. Es kann hilfreich sein, den Einstieg nicht mit komplexen theoretischen Details zu beginnen, sondern mit einer verständlichen Einordnung des Themas oder einem kurzen Textbeispiel.

**Verhalten während des Vortrags.** Während des laufenden Auftritts besteht die zentrale Herausforderung darin, die Aufmerksamkeit auf den Inhalt und die Kommunikation zu richten, statt auf die eigene Nervosität. Eine bewährte Technik ist die bewusste Aufgabenorientierung:

Der Fokus liegt darauf, Informationen zu vermitteln, Argumente zu entfalten oder Texte zu erläutern. Nervosität verliert an Macht, wenn sie nicht ständig bewertet wird.

Körperlich kann dies durch eine stabile Haltung, ruhige Gestik und kontrolliertes Tempo unterstützt werden. Kleine Bewegungseinheiten, etwa ein Positionswechsel oder eine gezielte Handbewegung, können Spannungen abbauen, ohne unruhig zu wirken. Auch Pausen sind ein zentrales Verhaltensmittel. Sie geben Zeit zum Denken, zur Selbstregulation und zur Reaktion auf das Publikum.

**Umgang mit Störungen und Unsicherheiten.** Kein Auftritt verläuft vollkommen störungsfrei. Versprecher, Gedankenaussetzer oder technische Probleme gehören zum kommunikativen Alltag. Entscheidend ist nicht das Auftreten solcher Situationen, sondern der Umgang mit ihnen. Verhaltensorientiert bedeutet dies, ruhig zu bleiben, Pausen zuzulassen und gegebenenfalls offen zu benennen, was gerade geschieht. Es ist wichtig zu erkennen, dass kleine Fehler selten negativ bewertet werden. Oft wirken sie sogar menschlich und authentisch. Wer lernt, Unsicherheiten nicht zu dramatisieren, sondern pragmatisch zu überbrücken, stärkt langfristig die eigene Auftrittskompetenz.

**Nach dem Auftritt: Verhaltensreflexion.** Auch das Verhalten nach dem Auftritt ist Teil des Lernprozesses. Eine kurze Reflexion darüber, was gut gelungen ist und was verbessert werden kann, fördert die Entwicklung realistischer Selbstwahrnehmung. Dabei sollte der Fokus nicht ausschließlich auf Defiziten liegen, sondern auch auf erfolgreichen Strategien.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass Verhaltenstechniken vor und während des Auftritts einen entscheidenden Beitrag zur Regulation von Nervosität leisten. Durch Vorbereitung, bewusste Rituale, einen strukturierten Einstieg und einen aufgabenorientierten Umgang mit Störungen kann Nervosität handhabbar gemacht werden.

### **Praktische rhetorische und multimodale Strategien gegen Nervosität**

Rhetorische Kompetenz erschöpft sich nicht in der sprachlichen Gestaltung eines Vortrags, sondern umfasst auch den bewussten Umgang mit der eigenen Präsenz und mit dem Publikum. Gerade für Philologen, die häufig in bewerteten Situationen sprechen, können gezielte rhetorische Mittel dazu beitragen, Nervosität zu regulieren und in produktive Energie

umzuwandeln. Im Mittelpunkt steht dabei nicht die vollständige Kontrolle über alle Reaktionen, sondern die Fähigkeit, Aufmerksamkeit sinnvoll zu lenken – weg von der eigenen Unsicherheit hin zur kommunikativen Aufgabe.

**Arbeit mit dem Publikum: Blickzonen und Ankerpunkte.** Ein zentrales Element rhetorischer Sicherheit ist der Blickkontakt. Viele nervöse Sprecherinnen und Sprecher vermeiden den Blick ins Publikum oder fixieren einzelne Personen, was die eigene Unsicherheit oft verstärkt. Rhetorisch sinnvoll ist die Arbeit mit sogenannten Blickzonen: Das Publikum wird gedanklich in mehrere Zonen eingeteilt, die nacheinander ruhig und gleichmäßig angeschaut werden. Dadurch entsteht der Eindruck von Kontakt und Offenheit, ohne dass der Blickkontakt als bedrohlich erlebt wird.

Zusätzlich können sogenannte Ankerpunkte genutzt werden. Dabei handelt es sich um neutrale, wohlwollend wirkende Bezugspunkte im Raum, etwa vertraute Gesichter, freundliche Zuhörende oder auch räumliche Fixpunkte wie bestimmte Sitzreihen. Diese Ankerpunkte geben dem Blick Halt und vermitteln Sicherheit. Aus rhetorischer Perspektive erfüllt der Blickkontakt eine doppelte Funktion: Er stabilisiert

die innere Haltung der sprechenden Person und signalisiert dem Publikum Aufmerksamkeit und Einbindung.

**Dosierte Selbstöffnung (Self-Disclosure) zur Entspannung.** Ein weiteres wirksames Mittel zur Reduktion von Nervosität ist die dosierte Selbstöffnung. Darunter versteht man das bewusste, kontrollierte Offenlegen persönlicher Aspekte, etwa durch kurze metakommunikative Bemerkungen wie: „Ich bin etwas aufgeregt, freue mich aber sehr auf das Thema.“ Solche Äußerungen können entlastend wirken, da sie die Spannung zwischen innerem Erleben und äußerem Auftreten reduzieren.

Wichtig ist jedoch die Dosierung. Selbstöffnung sollte nicht zu einer ausführlichen Thematisierung der eigenen Unsicherheit werden, sondern kurz, authentisch und situationsangemessen bleiben. In der Kommunikationspsychologie gilt Self - Disclosure als Mittel zur Beziehungsgestaltung: Sie kann Nähe schaffen und das Publikum emotional einbinden. Diese Technik bietet sich besonders in seminaristischen Kontexten an, in denen eine dialogische Atmosphäre erwünscht ist. Gleichzeitig stärkt sie die eigene Selbstwahrnehmung, da Nervosität nicht verdrängt, sondern integriert wird.

## **Storytelling zur Strukturierung und Entlastung.**

Storytelling ist nicht nur ein Mittel der Publikumsaktivierung, sondern auch ein effektives Instrument zur inneren Entlastung. Geschichten folgen klaren kognitiven Mustern - Anfang, Entwicklung, Wendepunkt und Abschluss - und bieten dadurch eine stabile Struktur. Wer einen Vortrag teilweise narrativ aufbaut, orientiert sich weniger an einzelnen Formulierungen und mehr an inhaltlichen Zusammenhängen.

Für nervöse Sprecherinnen und Sprecher bedeutet dies eine Reduktion des mentalen Drucks. Statt jedes Detail kontrollieren zu wollen, kann der Vortrag entlang einer inhaltlichen Logik entfaltet werden. Besonders in der Philologie, wo Texte, Narrative und Diskurse analysiert werden, liegt der Einsatz von Storytelling nahe. Beispielsweise kann ein theoretisches Konzept über ein kurzes Textbeispiel oder eine persönliche Leseerfahrung eingeführt werden. Dies erleichtert nicht nur das Sprechen, sondern erhöht auch die Verständlichkeit für das Publikum.

**Konzentration auf Schlüsselbotschaften statt Perfektionismus.** Ein häufiger Verstärker von Nervosität ist Perfektionismus. Der Anspruch, fehlerfrei, sprachlich brillant und vollständig zu sprechen, führt oft zu innerer Blockade.

Rhetorisch sinnvoller ist die Konzentration auf wenige zentrale Botschaften. Diese sogenannten Key Messages bilden das Rückgrat des Vortrags und geben Orientierung – sowohl für das Publikum als auch für die sprechende Person.

Es bedeutet, den eigenen Vortrag bewusst zu reduzieren: Nicht jede theoretische Nuance muss ausgeführt, nicht jedes Zitat vollständig erläutert werden. Entscheidend ist, dass die Hauptgedanken klar und nachvollziehbar vermittelt werden. Diese Fokussierung entlastet kognitiv und erlaubt es, flexibler auf den Verlauf des Vortrags zu reagieren. Fehler oder kleine Aussetzer verlieren an Bedeutung, solange die Kernbotschaften verständlich bleiben.

### **Multimodale Strategien**

Neben sprachlichen und inhaltlichen Aspekten spielt die Multimodalität des Vortrags eine zentrale Rolle für den Umgang mit Nervosität. Kommunikation erfolgt immer über mehrere Kanäle gleichzeitig: Stimme, Körpersprache, Mimik, Gestik und visuelle Hilfsmittel wirken zusammen. Ein bewusster Umgang mit diesen Ebenen kann Sicherheit vermitteln und die eigene Präsenz stabilisieren.

**Zusammenspiel von Stimme, Körpersprache und Textsicherheit.** Die Stimme ist ein besonders sensibler Indikator für Nervosität. Zittern, erhöhte Sprechgeschwindigkeit oder eine veränderte Tonhöhe werden häufig als Kontrollverlust erlebt. Gleichzeitig lässt sich die Stimme gezielt beeinflussen, etwa durch bewusste Pausen, eine ruhigere Atmung und eine klare Artikulation. Eine aufrechte Körperhaltung unterstützt dabei nicht nur die Atmung, sondern wirkt auch rückkoppelnd auf das innere Erleben.

Textliche Sicherheit ist ein weiterer zentraler Faktor. Wer den eigenen Vortrag nicht auswendig lernt, sondern inhaltlich durchdrungen hat, kann flexibler sprechen. Das Zusammenspiel von Stimme, Körper und Textkenntnis schafft eine multimodale Kohärenz, die sowohl dem Publikum als auch der sprechenden Person Orientierung gibt.

**Der innere und äußere Rhythmus des Vortrags.** Rhythmus ist ein oft unterschätzter Aspekt öffentlicher Rede. Der äußere Rhythmus umfasst Sprechtempo, Pausen und Betonungen, während der innere Rhythmus die mentale Struktur des Vortrags bezeichnet. Nervosität führt häufig zu einem beschleunigten Tempo, wodurch sowohl Verständlichkeit als auch innere Stabilität leiden.

Ein bewusster Umgang mit Rhythmus kann hier regulierend wirken. Pausen dienen nicht nur der Gliederung, sondern auch der Selbstregulation. Sie ermöglichen kurze Momente der Sammlung und geben dem Publikum Zeit zur Verarbeitung. Für Studierende ist es hilfreich, Pausen gezielt einzuplanen, etwa nach thematischen Übergängen oder zentralen Aussagen. Rhythmus wird so zu einem Instrument der Kontrolle, ohne zwanghaft zu wirken.

**Umgang mit digitalen Hilfsmitteln.** Digitale Hilfsmittel wie Präsentationsfolien oder Notizen können sowohl entlastend als auch belastend wirken. Einerseits bieten sie Struktur und Orientierung, andererseits können sie die Abhängigkeit erhöhen und den Blickkontakt reduzieren. Entscheidend ist der reflektierte Einsatz.

Folien sollten nicht als Skript, sondern als visuelle Unterstützung verstanden werden. Stichworte, Grafiken oder Zitate können Sicherheit geben, ohne das freie Sprechen zu ersetzen. Notizen wiederum sollten so gestaltet sein, dass sie schnelle Orientierung ermöglichen. Für Philologen, die häufig mit Textmaterial arbeiten, ist es sinnvoll, Kerngedanken statt vollständiger Formulierungen zu notieren. Auf diese Weise

werden digitale Hilfsmittel zu Stützen der multimodalen Kommunikation und nicht zu zusätzlichen Stressoren.

### *Übungen und Reflexionsaufgaben für Studierende*

Die folgenden Übungen dienen dazu, die im Kapitel beschriebenen multimodalen Strategien praktisch zu erproben und zu reflektieren. Sie eignen sich für Selbststudium, Seminararbeit oder die Vorbereitung auf Präsentationen und Prüfungen.

#### **Übung 1: Stimme und Körper bewusst wahrnehmen.**

Bereiten Sie einen kurzen Text (ca. 1-2 Minuten Sprechzeit) vor, beispielsweise eine Zusammenfassung eines literaturwissenschaftlichen Artikels. Tragen Sie den Text zweimal vor: beim ersten Mal ohne besondere Vorbereitung, beim zweiten Mal mit bewusster aufrechter Körperhaltung, ruhiger Atmung und gezielten Pausen. **Reflexionsfragen:** 1. Welche Unterschiede nehmen Sie in Ihrer Stimme wahr (Tempo, Lautstärke, Sicherheit)? 2. Wie verändert sich Ihr eigenes Gefühl von Kontrolle und Präsenz? 3. Welche Wirkung, glauben Sie, hätte die zweite Variante auf ein Publikum?

#### **Übung 2: Textsicherheit statt Auswendiglernen.**

Erstellen Sie für einen geplanten Vortrag eine Gliederung mit

maximal fünf Stichpunkten pro Abschnitt. Verzichten Sie bewusst auf ausformulierte Sätze. Halten Sie anschließend einen Probevortrag nur auf Grundlage dieser Stichpunkte.

**Reflexionsfragen:** 1. In welchen Momenten fühlten Sie sich unsicher, in welchen besonders frei? 2. Hat sich Ihr Blickkontakt oder Ihre Gestik verändert? 3. Welche Vorteile hat diese Form der Vorbereitung gegenüber dem Auswendiglernen?

**Übung 3: Rhythmus und Pausen einsetzen.** Nehmen Sie einen kurzen Vortrag (ca. 2–3 Minuten) mit dem Smartphone auf. Achten Sie anschließend gezielt auf Sprechtempo und Pausen. Wiederholen Sie den Vortrag und planen Sie bewusst Pausen nach zentralen Aussagen ein. **Reflexionsfragen:** 1. Wie wirkt sich der veränderte Rhythmus auf Verständlichkeit und Nervosität aus? 2. Fühlen sich Pausen für Sie unangenehm oder entlastend an? 3. Welche Rolle spielt Rhythmus für Ihre innere Stabilität?

**Übung 4: Arbeit mit Folien und Notizen.** Gestalten Sie zwei Versionen einer Präsentationsfolie: eine textreiche und eine reduzierte Version mit Stichwörtern oder visuellen Elementen. Testen Sie beide Varianten in einem Probevortrag. **Reflexionsfragen:** 1. Welche Version unterstützt Ihr freies Sprechen stärker? 2. Wie verändert sich Ihr Blickkontakt zum

Publikum? 2. Inwiefern beeinflussen Folien Ihr Gefühl von Sicherheit oder Abhängigkeit?

**Übung 5: Ganzheitliche Selbstreflexion.** Reflektieren Sie schriftlich eine eigene Auftrittssituation (Referat, Präsentation, Prüfung). Analysieren Sie diese anhand der multimodalen Ebenen Stimme, Körpersprache, Textsicherheit und Medieneinsatz.

Zusammenfassend lässt sich unterstreichen, dass Nervosität vor öffentlichen Auftritten ein vielschichtiges Phänomen ist, das auf psychophysiologischer, kognitiver und kommunikativer Ebene wirkt. Für Philologen, deren akademischer Alltag stark von mündlichen Leistungen geprägt ist, ist der bewusste Umgang mit Nervosität daher von zentraler Bedeutung. Zu den wichtigsten vorgestellten Techniken zählen zunächst rhetorische Strategien wie die Arbeit mit Blickzonen und Ankerpunkten, die eine stabile Beziehung zum Publikum ermöglichen und die eigene Aufmerksamkeit nach außen lenken. Auch die dosierte Selbstöffnung wurde als wirkungsvolles Mittel beschrieben, um Spannung abzubauen und Authentizität herzustellen.

Ein weiterer Schwerpunkt lag auf der inhaltlichen Strukturierung von Vorträgen, insbesondere durch Storytelling und die Konzentration auf Schlüsselbotschaften. Diese Techniken entlasten kognitiv, da sie den Perfektionsanspruch relativieren und den Fokus auf Verständlichkeit und Sinnzusammenhänge lenken. Ergänzend dazu wurden multimodale Strategien herausgearbeitet, die das Zusammenspiel von Stimme, Körpersprache, Textsicherheit und medialen Hilfsmitteln betreffen. Gerade diese ganzheitliche Perspektive verdeutlicht, dass Sicherheit im Auftritt nicht allein durch sprachliche Kompetenz entsteht, sondern durch die koordinierte Nutzung mehrerer Ausdruckskanäle.

**Normalisierung von Nervosität als Begleiter.** Ein zentrales Ergebnis der Auseinandersetzung mit Auftretensangst ist die Erkenntnis, dass Nervosität kein Ausnahmezustand, sondern ein normaler Begleiter öffentlicher Kommunikation ist. Historische, psychologische und rhetorische Perspektiven zeigen übereinstimmend, dass selbst erfahrene Rednerinnen und Redner Nervosität erleben. Entscheidend ist daher nicht die vollständige Vermeidung, sondern der konstruktive Umgang mit dieser Aktivierung.

Die Normalisierung von Nervosität hat eine entlastende Funktion. Sie reduziert sekundäre Ängste, also die Angst vor der eigenen Angst, und ermöglicht eine realistischere Selbsteinschätzung. Für Studierende bedeutet dies, Nervosität nicht als Zeichen mangelnder Kompetenz zu interpretieren, sondern als Hinweis auf die Bedeutsamkeit der Situation. In diesem Sinne kann Nervosität sogar produktiv sein, da sie Aufmerksamkeit, Engagement und Präsenz erhöht. Erst wenn sie als unkontrollierbar erlebt wird und zu Vermeidung führt, wird sie zum Hindernis.

**Empfehlungen für langfristige Weiterentwicklung.** Für eine nachhaltige Weiterentwicklung im Umgang mit Nervosität sind mehrere Aspekte zentral. Erstens empfiehlt sich eine regelmäßige Praxis öffentlicher Auftritte in unterschiedlichen Formaten, etwa durch Kurzreferate, Diskussionen oder Probepräsentationen. Routine trägt wesentlich dazu bei, Unsicherheit abzubauen. Zweitens ist Reflexion ein entscheidender Lernfaktor. Die systematische Analyse eigener Auftrittserfahrungen – beispielsweise entlang multimodaler Kriterien – fördert ein realistisches Selbstbild und gezielte Verbesserungen.

Nicht jede Technik wirkt für jede Person gleichermaßen. Langfristige Sicherheit entsteht dort, wo rhetorische Mittel mit der eigenen Persönlichkeit vereinbar sind. Schließlich ist auch die Perspektive lebenslangen Lernens relevant: Öffentliche Auftritte bleiben in Studium, Beruf und Wissenschaft eine wiederkehrende Herausforderung. Wer Nervosität als gestaltbaren Bestandteil dieser Herausforderung begreift, entwickelt nicht nur rhetorische Kompetenz, sondern auch kommunikative Selbstwirksamkeit.

Insgesamt ist der Umgang mit Nervosität erlernbar. Durch Wissen, Übung und Reflexion kann sie von einer belastenden Erfahrung zu einem produktiven Begleiter öffentlicher Kommunikation werden.

## FRAGEN ZUR SELBSTKONTROLLE

### **THEMA: GRUNDLAGEN DER RHETORIK: VON DER ANTIKE BIS ZUR GEGENWART**

Was versteht man unter dem Begriff „Rhetorik“?

Welche Rolle spielte die Rhetorik in der Antike?

Wer waren die wichtigsten antiken Rhetoriker (z. B. Aristoteles, Cicero)?

Welche drei Überzeugungsmittel unterscheidet Aristoteles?

Wie hat sich die Rhetorik im Mittelalter und in der Neuzeit entwickelt?

Welche Bedeutung hat Rhetorik in der heutigen Gesellschaft?

Was ist der Unterschied zwischen klassischer und moderner Rhetorik?

Welche Ziele verfolgt eine rhetorische Rede?

In welchen Bereichen wird Rhetorik heute angewendet?

Warum ist Rhetorik für Studierende wichtig?

### **THEMA: STRUKTUR UND GENRES ÖFFENTLICHER AUFTRITTE**

Welche Hauptteile hat eine klassische Rede?

Was ist die Funktion der Einleitung?

Wie wird der Hauptteil strukturiert?

Welche Rolle spielt der Schluss einer Rede?

Welche verschiedenen Redeformen gibt es (z. B. informativ, argumentativ)?

Was unterscheidet eine politische Rede von einer wissenschaftlichen Präsentation?

Welche Merkmale hat eine Festrede?

Wie passt man die Struktur an das Publikum an?

Welche Genres öffentlicher Auftritte sind im akademischen Kontext üblich?

Warum ist eine klare Struktur für den Erfolg einer Rede entscheidend?

## **THEMA: VORBEREITUNG ÖFFENTLICHER AUFTRITTE: PHASEN UND STRATEGIEN**

Welche Phasen umfasst die Vorbereitung einer Rede?

Wie wählt man ein geeignetes Thema aus?

Welche Bedeutung hat die Zielgruppenanalyse?

Wie sammelt und ordnet man Informationen?

Welche Strategien helfen bei der Gliederung einer Rede?

Wie erstellt man einen effektiven Redeplan?

Welche Rolle spielt das Üben der Rede?

Wie kann man Zeitmanagement bei der Vorbereitung optimieren?

Welche Hilfsmittel kann man nutzen (Notizen, Präsentationen)?

Wie überprüft man die Qualität der eigenen Rede?

## **THEMA: VERBALE MITTEL DER RHETORIK: WORTSCHATZ, SYNTAX, STILISTIK**

Welche Rolle spielt der Wortschatz in einer Rede?

Wie beeinflusst die Satzstruktur die Verständlichkeit?

Was sind rhetorische Figuren?

Welche Stilmittel werden häufig in Reden verwendet?

Was ist der Unterschied zwischen einfacher und gehobener Sprache?

Wie kann man Wiederholungen effektiv einsetzen?

Welche Bedeutung haben Metaphern in der Rhetorik?

Wie vermeidet man sprachliche Fehler?

Warum ist Klarheit in der Sprache wichtig?

Wie passt man die Sprache an das Publikum an?

## **THEMA: NONVERBALE KOMMUNIKATIONSMITTEL IN ÖFFENTLICHEN AUFTRITTEN**

Was versteht man unter nonverbaler Kommunikation?

Welche Rolle spielt die Körpersprache?

Wie beeinflusst der Blickkontakt das Publikum?

Welche Bedeutung haben Gestik und Mimik?

Wie wirkt die Körperhaltung auf die Zuhörer?

Welche Rolle spielt die Stimme (Ton, Tempo, Lautstärke)?

Wie kann man Nervosität durch Körpersprache kontrollieren?

Welche Fehler sollte man bei der nonverbalen Kommunikation vermeiden?

Wie unterstützen visuelle Hilfsmittel den Vortrag?

Warum ist nonverbale Kommunikation oft stärker als verbale?

### **THEMA: TECHNIKEN ZUR BEEINFLUSSUNG DES PUBLIKUMS: ARGUMENTATION, EMOTIONEN, CHARISMA**

Was ist ein überzeugendes Argument?

Welche Arten von Argumenten gibt es?

Wie baut man eine logische Argumentation auf?

Welche Rolle spielen Emotionen in einer Rede?

Wie kann man das Publikum emotional ansprechen?

Was bedeutet Charisma im Kontext der Rhetorik?

Wie gewinnt man das Vertrauen des Publikums?

Welche Techniken helfen, Aufmerksamkeit zu halten?

Was sind typische Manipulationstechniken?

Wie unterscheidet man zwischen Überzeugung und Manipulation?

### **THEMA: UMGANG MIT NERVOSITÄT UND ANGST VOR DEM AUFTRITT**

Warum entsteht Nervosität vor einem Auftritt?

Welche Symptome von Redeangst gibt es?

Wie kann man sich mental auf einen Auftritt vorbereiten?  
Welche Atemtechniken helfen gegen Stress?  
Wie wirkt sich Übung auf die Sicherheit aus?  
Welche Rolle spielt positive Selbstsuggestion?  
Wie kann man mit Fehlern während der Rede umgehen?  
Welche Strategien helfen bei Blackouts?  
Wie kann man Selbstvertrauen aufbauen?  
Welche langfristigen Methoden helfen, Redeangst zu reduzieren?

## AUSGEWÄHLTE SEMINARAUFGABEN

### **Seminar 1. Grundlagen der Rhetorik: von der Antike bis zur Gegenwart**

1. Denken Sie an eine Situation heute – Werbung, TikTok, Politik oder Uni. Wo haben Sie Rhetorik gesehen?“
2. Gruppenarbeit „Werde Rhetoriker!“. Erstellen Sie Mini-Rede (1-2 Minuten) zu einem Thema: „Warum sollte man weniger Social Media nutzen?“ „Warum ist KI gut/schlecht?“ „Warum sollte man mehr reisen?“ Setzen Sie *Ethos*, *Pathos*, *Logos* ein. Präsentieren Sie im Seminar.

3. Minidiskussion: Fragen: Ist Social Media mehr Pathos als Logos? Manipulieren Politiker durch Framing? Ist KI (z. B. ChatGPT) „ethisch“ in der Rhetorik? (Verbindung zur Vorlesung: Framing, Storytelling, Echokammern)

## **Seminar 2. Struktur und Genres öffentlicher Auftritte.**

1. Welcher öffentliche Auftritt hat Sie zuletzt beeindruckt – und warum?
2. Suchen Sie einen Mini-Textes (wissenschaftlichen Vortrag (Auszug), politische Rede, TED-Talk-Stil, Influencer-Statement. Charakterisieren Sie Genres, indem Sie sie analysieren: Welche Struktur? Ist der Text eher: kohärent oder kohäsiv? Welches Publikum wird angesprochen? Welches Modell passt?
3. Minidiskussion: Fragen: Ist Influencer-Kommunikation eher Persuasion oder Manipulation? Wo liegt die Grenze? Ist emotionale Sprache manipulativ? Welche Verantwortung haben Redner heute? (Pro/Contra.)

## **Seminar 3. Vorbereitung öffentlicher Auftritte: Phasen und Strategien Gliederung.**

1. Was macht einen öffentlichen Auftritt überzeugend – Inhalt, Struktur oder Persönlichkeit?
2. Ordnen Sie eine „chaotische Rede“: Wir müssen handeln.“ / „Studien zeigen steigende Temperaturen.“ / „Guten Tag, ich freue mich...“ / Was bedeutet das für uns?“. Was ist 1) Begrüßung, 2) Problem darstellen, 3) Argumente (Daten), 4) Apell?
3. Minidiskussion: Ist Spontaneität wichtiger als perfekte Vorbereitung? Kann man Charisma lernen? Wie beeinflusst Kultur öffentliche Auftritte?

#### **Seminar 4. Verbale mittel der Rhetorik: Wortschatz, Syntax, Stilistik.**

1. Wie verändert sich die Wirkung einer Aussage, wenn man ein denotativ neutrales Wort durch eines mit starker Konnotation ersetzt? (Beispiel: *Reform* vs. *Einschnitt* vs. *Modernisierung*)
2. Wie wirken die Texte?

*Text A.* Die Stadt eröffnet ein neues Kulturzentrum. Es gibt Räume für Ausstellungen. Es gibt Werkstätten für Kinder und Jugendliche. Die Leitung plant wöchentliche Veranstaltungen. Viele Bewohner freuen sich darüber. Sie hoffen auf mehr Begegnung und Austausch.

*Text B.* Die Stadt eröffnet ein neues Kulturzentrum, das nicht nur Ausstellungsräume umfasst, sondern auch Werkstätten für Kinder und Jugendliche bietet, in denen kreative Projekte stattfinden können. Während die Leitung bereits wöchentliche Veranstaltungen plant, hoffen viele Bewohner, dass das Zentrum langfristig zu einem Ort wird, der Begegnung ermöglicht und den sozialen Austausch stärkt.

*Text C.* Die Ergebnisse lagen vor. Die Maßnahme wurde umgesetzt.

*Text D.* Nachdem die Ergebnisse vorlagen, wurde die Maßnahme umgesetzt, die bereits seit Monaten vorbereitet worden war.

## **Seminar 5. Nonverbale Kommunikationsmittel in öffentlichen Auftritten.**

1. Kreative Visualisierung (Gruppenarbeit): „Relevante linguistische und kommunikationswissenschaftliche Modelle“.
  - a) Watzlawick: Axiome der Kommunikation
  - b) Schulz von Thun: Vier Ohren Modell
  - c) Mehrabian-Regel (kritisch reflektiert!)

Präsentation mit Fokus: Welche Rolle spielt das Nonverbale im Modell? Wo liegen Grenzen der Modelle?

2. Diskussionsfragen: Welche Wirkung hat Kleidung? Welche Rolle spielen Farben, Stil, Accessoires? Wie bewusst oder unbewusst wird gelesen?

### **Seminar 6. Techniken zur Beeinflussung des Publikums - Argumentation, Emotionen, Charisma.**

1. Politische Rede, Werbeslogan, TED-Talk-Ausschnitt. Warum wirkt diese Aussage überzeugend? Was beeinflusst uns stärker: Argumente oder Emotionen?
2. Formulieren Sie ein Argument für/gegen das Thema „KI im Unterricht“.
3. Diskussionsfragen: Welche Technik wirkt am stärksten? Wo liegt die Grenze zur Manipulation?

### **Seminar 7. Umgang mit Nervosität und Angst vor dem Auftritt.**

1. Sprechen Sie zu einem Thema kurz: „Mein peinlichster Moment“ oder „Warum Kaffee lebenswichtig ist“
2. Erstellen Sie ein 3-Schritte-System gegen Nervosität.
3. Diskussionsfragen: Ist ein bisschen Nervosität vielleicht sogar hilfreich?

# LITERATUR

1. Adamzik, K. (2016). *Textlinguistik: Grundlagen, Kontroversen, Perspektiven*. Berlin: De Gruyter.
2. Allhoff, D.-W., & Allhoff, W. (2021). *Rhetorik & Kommunikation: Ein Lehr- und Übungsbuch*. Reinhardt Verlag.
3. Aristoteles. (2007). *Rhetorik* (G. Krapinger, Trans.). Reclam.
4. Augustinus. (2002). *De doctrina christiana*. Reclam.
5. Becher, F. (2023). *Rhetorik im Job: Sprache, Argumentation, Auftreten*. Haufe Verlag.
6. Burger, H. (2014). *Rhetorik: Eine Einführung*. Berlin: De Gruyter.
7. Burgoon, J. K., Guerrero, L. K., & Floyd, K. (2016). *Nonverbal communication*. New York, NY: Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781315663425>
8. Burkhardt, A. (Hrsg.). (2020). *Handbuch politische Rhetorik*. De Gruyter.
9. Cicero, M. T. (2008). *De oratore* (H. Merklin, Trans.). Reclam.
10. Damasio, A. (1994). *Descartes' error: Emotion, reason, and the human brain*.
11. Fairclough, N. (2015). *Language and power*. Routledge.
12. Fix, U., Poethe, H., & Yos, G. (2003). *Textlinguistik und Stilistik für Einsteiger*. Frankfurt a. M.: Peter Lang.
13. Goffman, E. (2018). *Wir alle spielen Theater: Die Selbstdarstellung im Alltag* (7. Aufl.). München: Piper.
14. Göttert, K.-H. (2015). *Einführung in die Rhetorik*. München: Fink.
15. Hall, E. T. (1966). *The hidden dimension*. New York, NY: Doubleday.
16. Kalivoda, G., & Kalverkämper, H. (Hrsg.). (2024). *Handbuch Moderne Rhetorik*. De Gruyter.
17. Kennedy, G. A. (2007). *On rhetoric: A theory of civic discourse*. Oxford University Press.
18. Klein, J. (2019). *Politik und Rhetorik: Eine Einführung*. Springer VS.
19. Knappe, J. (2012). *Wege moderner Rhetorikforschung: Klassische Fundamente und interdisziplinäre Entwicklung*. De Gruyter.
20. Knappe, J. (2013). *Was ist Rhetorik?* Stuttgart: Reclam.
21. Knapp, M. L., Hall, J. A., & Horgan, T. G. (2014). *Nonverbal communication in human interaction* (8th ed.). Boston, MA: Cengage Learning.
22. Knauss, P. (2021). *Lampenfieber bewältigen: Mit kognitiven Strategien sicher auftreten*. Springer Fachmedien.
23. Kopperschmidt, J. (2005). *Rhetorik: Einführung in die Theorie der persuasiven Kommunikation*. Wissenschaftliche Buchgesellschaft.
24. Kress, G., & van Leeuwen, T. (2006). *Reading images: The grammar of visual design*. Routledge.
25. Lakoff, G., & Wehling, E. (2016). *Auf leisen Sohlen ins Gehirn: Politische Sprache und ihre Macht*. Carl-Auer Verlag. (Standardwerk zum Thema Framing).
26. Lausberg, H. (2008). *Handbuch der literarischen Rhetorik*. Steiner.
27. Lazarus, R. S., & Folkman, S. (1984). *Stress, appraisal, and coping*. New York, NY: Springer.
28. Leeuwen, T. (2005). *Introducing social semiotics*. London: Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780203647028>
29. Meyer, M. (2016). *Rhetorik: Die Kunst der Rede im digitalen Zeitalter*. Stuttgart: Reclam.

30. Nabi, R. L. (2010). The case for emphasizing discrete emotions in communication research. *Communication Monographs*, 77(2), 153–159.
31. Perelman, C., & Olbrechts-Tyteca, L. (2013). *The new rhetoric: A treatise on argumentation*. University of Notre Dame Press.
32. Platon. (2004). *Gorgias* (F. Schleiermacher, Trans.). Rowohlt.
33. Pörksen, B. (2018). *Die große Gereiztheit*. München: Hanser.
34. Quintilian. (2006). *Institutio oratoria* (H. Rahn, Trans.). Wissenschaftliche Buchgesellschaft.
35. Reisigl, M., & Wodak, R. (2016). The discourse-historical approach (DHA). In R. Wodak & M. Meyer (Eds.), *Methods of Critical Discourse Studies*. Sage. (Zur Analyse politischer Buzzwords und Machtstrukturen).
36. Scherer, K. R. (2003). Vocal communication of emotion: A review of research paradigms. *Speech Communication*, 40(1–2), 227–256. [https://doi.org/10.1016/S0167-6393\(02\)00084-5](https://doi.org/10.1016/S0167-6393(02)00084-5)
37. Schulz von Thun, F. (2013). *Miteinander reden 1*. Reinbek: Rowohlt.
38. Schwarz, N. (2012). Feelings-as-information theory. *Handbook of Theories of Social Psychology*, 289–308.
39. Schwarz-Friesel, M. (2015). *Sprache, Kognition und Emotion*. Tübingen: Francke.
40. Searle, J. R. (1969). *Speech acts: An essay in the philosophy of language*. Cambridge University Press. (Systematisierung der Sprechakte).
41. Selye, H. (1976). *The stress of life* (Rev. ed.). New York, NY: McGraw-Hill.
42. Spielberger, C. D. (1983). *Manual for the State-Trait Anxiety Inventory*. Palo Alto, CA: Consulting Psychologists Press.
43. Stangl, W. (2023). *Rhetorik und Präsentation in Studium und Beruf*. Wien: facultas.
44. Storch, M., & Olbrich, D. (2022). *Das Zürcher Ressourcen Modell (ZRM): Theoretische Grundlagen und Handlungsanleitungen*. Hogrefe.
45. Streeck, J., Goodwin, C., & LeBaron, C. (2011). *Embodied interaction: Language and body in the material world*. Cambridge: Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511841621>
46. Toulmin, S. (2003). *The uses of argument*. Cambridge University Press.
47. Tufte, E. R. (2006). *The Cognitive Style of PowerPoint*. Cheshire.
48. Ueding, G. (2015). *Rhetorik des 20. und 21. Jahrhunderts*. Metzler.
49. Ueding, G., & Steinbrink, B. (2011). *Grundriss der Rhetorik*. Stuttgart: Metzler.
50. Wirth, W., et al. (2016). Framing effects in political communication. *Nomos*.
51. Wodak, R. (2015). *The politics of fear*. Sage.
52. Zinsmaier, T. (2019). *Rhetorik in der modernen Kommunikationsgesellschaft*. Springer.

Підписано до друку 26.05.2026 р. Формат 60×84 1/16  
Обл.-вид. арк. 7,14  
Умовн. друк. арк. 7,25. Умовн. фарбо-відб. 7,25  
Зам. № 26-43

---

Видавничий центр КНЛУ  
Свідоцтво: серія ДК 1596 від 08.12.2003 р.

---