



Tonio Walter

Kleine Rhetorikschule für Juristen

2. Auflage

C.H.BECK

Tonio Walter

Kleine Rhetorikschule für Juristen

2., überarbeitete Auflage



*Durch Reden wird der Geist beschwingt
und der Mensch gehoben.*

Aristophanes, Vögel, 1447

www.beck.de

ISBN 978 3 406 71361 3

© 2017 Verlag C.H.Beck oHG
Wilhelmstraße 9, 80801 München
Druck und Bindung: Friedrich Pustet KG
Gutenbergstraße 8, 93051 Regensburg

Satz: Fotosatz Buck
Zweikirchener Straße 7, 84036 Kumhausen

Umschlaggestaltung: fernlicht kommunikationsdesign
Karlstraße 15, 82131 Gauting

Gedruckt auf säurefreiem, alterungsbeständigem Papier
(hergestellt aus chlorfrei gebleichtem Zellstoff)

Inhalt

Vorwort zur zweiten Auflage	V
Vorwort zur ersten Auflage	VIII
<i>Einleitung</i>	I
1. Was dieses Buch will	I
a) O. J. Simpson	I
b) Eine wichtige Ergänzung	2
c) Und noch einmal allgemein und praktisch gedacht	3
2. Wie dieses Buch angelegt ist	4
3. Schrifttum	5
a) Zur Rhetorik insgesamt oder allgemein – wissenschaftliche Werke	5
b) Zur Rhetorik insgesamt oder allgemein – Ratgeberliteratur	6
c) Zur Geschichte der Rhetorik (einschließlich ihrer Quellen)	7
d) Bücher und Aufsätze speziell für Juristen ..	9
e) Satirisches	10
A. <i>Was ist Rhetorik?</i>	11
1. Ein Begriff und seine Geschichte	12
a) Schwer von Begriff	12
b) Charakteristisches	14
c) Geschichtliches: die Rhetorik der Griechen	22
d) Römische Rhetorik: Konsolidierung und Blüte der Redekunst	32
e) Vom Mittelalter bis zum Barock: Weichen- stellung für die Juristen	37

f)	Aufklärung und 19. Jahrhundert: der Sonderweg der Juristen	41
g)	20. Jahrhundert und Gegenwart: Beginn einer rhetorischen Wende	47
h)	Begriffliche Ordnung	53
2.	Überzeugen oder Überreden? Vom Selbstverständnis des Redners	56
a)	Ein Konflikt mit Tradition	56
b)	... und Zukunft	62
3.	Arten der Rede	65
<i>B.</i>	<i>Besonderheiten des Mündlichen</i>	70
1.	Auf- und Abregung. Lampenfieber und Gegenmittel	71
a)	Ein alter Plan und ein aktueller Befund	71
b)	Wieso die ganze Aufregung?	73
c)	Rezepte	74
d)	Machen Sie sich nichts vor	75
e)	Machen Sie sich klar: Sie wirken viel sicherer, als Sie sind	75
f)	Vorfreude durch Zuversicht	78
g)	Allgemeine, aber handfeste Tipps	78
h)	Pannenhilfe im Einzelfall	79
i)	Sicherheit durch Vorbereitung	85
j)	Kleider machen auch Redner	87
2.	Immer auf Sendung: Stimme, Mimik und Gestik	90
a)	Talent und Übung	90
b)	„... sa voix!“ (Stimme und Aussprache)	91
c)	Der Ton macht die Musik	94
d)	„... da Lebendigkeit ein Gesicht immer verschönert“ (Mimik)	97
e)	Was guckst du? Oder: Wohin mit dem Blick?	99
f)	Eine nette Geste (Gestik)	100
g)	Virtuosität für Weitsichtige	101

h)	Die Ausgangsposition	102
i)	Handspiel mit und ohne Pfiff	103
j)	Die Beinarbeit	106
k)	Falsche Hygiene.....	107
l)	In weiter Ferne und doch so nah	109
m)	Zu guter Letzt	109
3.	Gedanken zum Publikum	110
a)	Das Publikum als Einheit.....	110
b)	„Bigger is better“ oder: Was die Größe bewirkt	112
c)	Versuch einer Topografie	113
d)	Das Publikum im Publikum	114
e)	Haltungsfragen	117
C.	<i>Vom Aufbau einer Rede</i>	120
1.	Der Aufbau vor dem Aufbau (inventio)	120
2.	Der Klassiker	122
a)	Von der Vorrede bis zum Schlusswort	122
b)	Veraltet oder aktuell?	123
3.	Gegenmodelle	125
4.	Einzelheiten: Exordium	127
a)	Am Anfang steht – der Redner	127
b)	Bescheidenheit	128
c)	Humor	132
d)	Bezüge zu Ort, Menschen und der Einladung	133
e)	Mehr als eine kleine Aufmerksamkeit	134
f)	Von der Rolle	136
5.	Narratio und Argumentatio	140
6.	... et respice finem! – Peroratio	142
D.	<i>Gute Gründe. Die Begründungslehre</i>	146
1.	Fundamentalistisches	146
a)	Jurisprudenz als Naturwissenschaft	146
b)	Jurisprudenz als produktiver Prozess	149
c)	Versuch einer Versöhnung	150

	d) Zur Funktion der Sprache	154
2.	Logik für Juristen im Schnelldurchlauf	156
	a) Was ist Logik?	156
	b) Aussagearten (Prädikabilien)	157
	c) Gegensätze	162
	d) Denkgesetze	163
	e) Kennen Sie Barbara? (Der Syllogismus)	167
	f) Kurz- und Fehlschlüsse	170
	g) Retour à la nature? Vom naturalistischen Fehlschluss zur „Natur der Sache“	179
3.	„Topik und Jurisprudenz“ zum Zweiten	186
	a) Noch einmal zum Begriff	186
	b) Gute Gründe? Begründungsstandards der Juristen	189
	c) Vom Umkehrschluss bis zum argumentum negativum – die Klassiker	191
	d) Die Rechtssicherheit und weitere Argumente	203
	e) Recht und Politik	210
	f) Machen Sie sich angreifbar!	213
4.	Im Auslegen seid frisch und munter – die Auslegungslehre	214
	a) Savigny oder was?	215
	b) Spielfeldmarkierungen: der Wortlaut	218
	c) Spielen mit System	222
	d) Spielen mit der Geschichte	224
	e) Spielen mit Sinn und Verstand	228
	f) Neue Konformitäten	232
	g) Länderspiele (Rechtsvergleich)	234
5.	Das Recht auf Fortbildung	237
	a) Das argumentum per analogiam	237
	b) Die teleologische Reduktion	242
6.	Gründe, die keine sind, aber so wirken – Tipps und Tricks	242
	a) Taktik und taktische Fouls	243
	b) Der Giftschränk	250

<i>E. Stilfragen</i>	257
1. Ganz kleine Stilkunde für Juristen	257
a) Falsche Dehnübungen	258
b) Ungesundes Übergewicht	259
c) Fehlerhafte Technik	260
d) Ungelenke Bewegungen	260
e) Der letzte Schrei	261
f) Der letzte Schrei auf Denglish	263
g) Durchhalten!	267
2. Hinterher ist man immer schlauer – rhetorische Figuren	267
a) In aller Offenheit	267
b) Figurentheater	270
3. Wie frei soll die Rede sein?	273
a) Fast eine Glaubensfrage	273
b) Freiheit versus Sicherheit	275
c) Die halbfreie Rede	277
d) Die Freisprechveranlagung	281
4. Von der Kreide bis zum Beamer – kleine Helfer, um ein gutes Bild abzugeben	283
a) Noch einmal Gedanken zum Publikum ...	283
b) Fundamentalkritik	285
c) Was und wie	286
<i>F. Rede und Gegenrede</i>	295
1. Gibt es Fragen an den Referenten?	295
a) Eine Frage ist mehr als eine Frage ...	296
b) Keine Frage: Krawall und Zwischenruf ...	300
c) Von konstruktiv bis destruktiv – Fragenspektrum	303
d) Der Schluss nach dem Schluss	307
2. Offener Schlagabtausch	308
<i>Schluss: die neun rhetorischen Hauptsätze</i>	312
<i>Sach- und Personenverzeichnis</i>	319

B. Besonderheiten des Mündlichen

„Der äußere Vortrag, sage ich, hat in der Beredsamkeit die größte Macht, ohne ihn kann der größte Redner in keinen Betracht kommen, mit ihm ausgerüstet der mittelmäßige oft über den größten siegen.“ Cicero hat recht (*De oratore* III, 213), und das lässt sich auch empirisch belegen: Der amerikanische Psychologe Albert Mehrabian hat schon in den 70er Jahren des letzten Jahrhunderts ermittelt, dass die Wirkung einer mündlich vorgetragenen Botschaft lediglich zu 7 % von ihrem Inhalt abhängt, zu 55 % jedoch von der Körpersprache und zu 38 % von der Stimme des Vortragenden.⁷¹ Daher kann auch ein Theaterstück, etwa Hamlet, einen völlig anderen Eindruck hinterlassen je nachdem, von wem es gespielt wird und wie die Schauspieler ihre Rollen interpretieren – obschon der Text stets bis aufs letzte Komma der gleiche bleibt. Und mögen die Zahlen von Mehrabian auch zu hoch gegriffen sein und bei einem juristischen Publikum noch einmal anders liegen: Daran, dass die unmittelbar-persönliche Wirkung des Redners größte Beachtung verlangt, kommen auch die Juristen nicht vorbei. Sie tragen dem übrigens in ihren Verfahrensordnungen Rechnung, soweit dort das persönliche Erscheinen Prozessbeteiligter vorgesehen ist. Der Unmittelbarkeitsgrundsatz des Strafverfahrens hat den gleichen Grund.

Demgegenüber verzichten die beiden Bücher von Gast und von Haft zur juristischen Rhetorik bislang darauf, die Besonderheiten des Mündlichen und seine Tücken näher zu erörtern. Das hat insofern seine Berechtigung, als diese Besonderheiten und Tücken sozusagen unjuristisch sind. Sie sind bei jedwedem Vortrag zu beachten, und es gibt kaum

⁷¹ MEHRABIAN, Albert, *Nonverbal Communication* (1972) S. 182.

Besonderheiten einer Vortragssituation, die ganz und gar ausschließlich unter Juristen auftreten könnten. Indessen wächst das Bewusstsein, dass die Fähigkeit zu einem gelungenen Vortrag auch für Juristen zu den Schlüsselqualifikationen zählt, und dieses Bewusstsein schlägt sich sowohl in den Studienplänen nieder als auch in den Anforderungen der Arbeitgeber; das sprachlich verunglückte Stichwort lautet bei ihnen „soft skills“. Zusammengenommen Grund genug, den Besonderheiten des Mündlichen auch besonderes Augenmerk zuteil werden zu lassen.

1. Auf- und Abregung. Lampenfieber und Gegenmittel

a) Ein alter Plan und ein aktueller Befund

Während der Vorarbeiten zu diesem Buch hat es einmal eine Phase gegeben, in der das Vorwort wie folgt beginnen sollte: „Ich fürchte, ich kenne Ihr Problem. Ich fürchte es deshalb, weil ich zur Lösung dieses Problems nichts beitragen kann: Sie haben das falsche Buch gekauft. Es war überhaupt falsch, ein Buch zu kaufen. Sie brauchen etwas ganz anderes, und zwar ein Training gegen Lampenfieber, ein Auftritts-Coaching, nennen Sie es, wie Sie wollen. Denn das Erste, Letzte und Wichtigste für eine gute Rede besteht darin, sich dort, wo man sie zu halten hat, wohlfühlen: gerade an jenem Rednerpult, vor jener Menge, an jenem Tisch. Das ist mit Aufregung, Schweißausbrüchen und Blackouts, sprich: mit Lampenfieber nur sehr schwer möglich. Versuchen Sie also zuerst, etwas gegen Ihre Aufregung zu tun – und dann sprechen wir uns wieder.“

Später dachte ich an die Verkaufszahlen und daran, dass der Verlag möglicherweise Einspruch erheben könnte. Außerdem stieß ich auf Ratschläge und Einsichten, von denen ich meinte (und meine), dass man sie sehr wohl auch mit einem Buch vermitteln kann. Warum ich dann noch aus

dem beerdigten Vorwort-Plan zitiere? Weil sein zentraler Befund unverändert richtig ist und unverändert zentral, und zwar dass Ihr Vortrag nur gelingen kann, wenn Sie sich genau dort, wo Sie ihn zu halten haben, einigermaßen wohlfühlen. Nicht ab der ersten Sekunde, aber doch nach einigen Augenblicken. Ein Rhetoriklehrer, den ich schätze, hat diese Augenblicke einmal mit einem Sprung ins Mittelmeer verglichen: Man muss sich kurz überwinden, dann einige Sekunden der Anspannung, wenn einen die Kühle umfängt – und dann das Getragensein vom Wasser und das gelöste Dahingleiten unter der Sonne.

Doch dem scheint das entgegenzustehen, was im neueren Deutsch sehr anschaulich Lampenfieber heißt. Ein Wort, das dem „Kanonenfieber“ der Soldaten nachgebildet worden ist, für 1858 erstmals belegt werden kann und aus der Welt des Theaters stammt, in der man ein Stück „vor die Lampen“ zu bringen, das heißt aufzuführen pflegte.⁷² Mark Twain hat es auf den Punkt gebracht und wird damit in fast jedem Rhetorikratgeber zitiert: „Das menschliche Gehirn ist eine großartige Sache. Es funktioniert von dem Augenblick der Geburt an bis zu dem Moment, an dem man aufsteht, um eine Rede zu halten.“⁷³ Oh ja, es gibt Redner, die kein Lampenfieber haben. Vor allem an der Universität. Viele Hochschullehrer berichten, dass es ihnen durch Übung und Routine im Laufe der Jahre gelungen sei, ihre Aufregung in Lehrveranstaltungen abzulegen. Mit der Erleichterung über diesen Fortschritt geht oft der Glaube einher, man sei nunmehr ein guter Redner und Didaktiker.⁷⁴ Das ist ein Trugschluss. Die Gewissheit, Vorlesungen ohne Lampenfieber halten zu können, mag für den Redner beglückend sein, sagt

⁷² TARR KRÜGER, Irmtraud, Lampenfieber – Die Angst, sich zu blamieren, in: *Psychologie heute* 1993, 64 (66).

⁷³ Zitiert nach MENTZEL S. 149.

⁷⁴ Vgl. WINTELER S. 17; zustimmend zitiert von dem Ars-legendi-Preisträger ROLF SETHE: Zehn Thesen zu guter Hochschullehre, *JZ* 2008, 351 (352).

aber nichts über das Glück der Zuhörer. Im Gegenteil ist das Ausbleiben jeglicher Aufregung ein Warnsignal, denn es ist ein Zeichen eigenen Desinteresses – und das überträgt sich auf die Hörer. Dies gilt auch außerhalb der Universität. Doch kehren wir zurück zu dem Problem, das uns hier beschäftigt, und das ist nicht das Verschwinden, sondern das übermächtige, lähmende, vermaledeite Einsetzen von Lampenfieber.

b) Wieso die ganze Aufregung?

Zuerst einmal mag man seinen Körper fragen, wie er überhaupt dazu komme, dieses höchst hinderliche Phänomen zu entwickeln. Die Antwort liegt in der Evolution und längst vergangenen Zeiten – schreiben die Rhetorik-Trainer. Das ist etwas beschönigend gedacht, denn die Situationen, die nur in den längst vergangenen Zeiten aufgetreten sein sollen, können auch den Menschen der Gegenwart ereilen. Es geht um die körperliche Bedrohung der eigenen Person; durch ein Mammut, den Krieger einer feindlichen Urmenschenhorde – oder durch einen Islamisten, einen Neonazi oder ein brennendes Haus. Ohne dass es eines Willensimpulses bedürfte, sorgen in solchen Fällen ein sehr altes Areal unseres Gehirns und das vegetative Nervensystem mit Adrenalin und Noradrenalin dafür, dass unser Körper auf zwei Verhaltensalternativen optimal vorbereitet ist: Flucht oder Kampf. Das war und ist sehr vernünftig. Allerdings sind bei Flucht wie bei Kampf körperliche Höchstleistungen gefragt, keine geistigen. Es wäre bei diesen Aktivitäten ganz unzulässig, lange über Einzelheiten zu sinnieren. Daher führen die genannten unwillkürlichen Reaktionen unseres Körpers auch dazu, dass die Synapsen des Gehirns nur noch eingeschränkt arbeiten. Es ist, als würde der Körper zum Denkapparat sagen: Halt den Mund, ich habe zu tun!

Das Ärgerliche ist lediglich, dass er diese Haltung auch an den Tag legt, wenn wir vor einer Gruppe von Menschen sprechen sollen. Diese Situation erlebt unser Selbsterhaltungsprogramm als Bedrohung. Dass es ganz unklug wäre,

auf die Menschen mit Flucht oder Kampf zu reagieren, ist diesem Programm nicht mehr zu vermitteln; dazu ist es einfach zu alt. Spätere Evolutionsstufen des homo sapiens mögen zu differenzierteren Reaktionen fähig sein, wir sind es nicht. Daher, und das ist wichtig, hat es überhaupt keinen Sinn, sich selbst vor einer Rede mit großer Vernunft weismachen zu wollen, dass Aufregung unnötig sei. Das sehen wir zwar bei der Vorbereitung ein, und wir sind dann auch in der Lage, uns die Situation der Rede vorzustellen, ohne im mindesten Lampenfieber zu spüren. Doch leider halten diese Vernunft und Ruhe nur genau „bis zu dem Moment, an dem man aufsteht, um eine Rede zu halten“. In dieser Sekunde springt unweigerlich das Selbsterhaltungsprogramm ein und sagt Ihnen Ihr Körper: Halt den Mund, ich habe zu tun! Und zwar um so deutlicher, je angestregter Sie im Vorfeld versucht haben, sich selbst das Lampenfieber als Unsinn auszureden oder zu verbieten.

c) Rezepte

Gibt es denn dagegen überhaupt kein Mittel? Doch selbstverständlich, und zwar 2 Esslöffel Buerlecithin gemischt mit 2 Esslöffeln Sanddornsaft und 25 Tropfen Zitronenöl. Das jedenfalls empfiehlt die Zeitschrift „Psychologie heute“ als altes Hausrezept.⁷⁵ Das „Handbuch Hochschullehre“ rät zum Verzehr eines Apfels, da dieser den angstlösenden Wirkstoff Pektin enthalte.⁷⁶ Vielleicht können Sie beides auch kombinieren; allerdings weiß ich nicht, was dann passiert. Vom Genuss selbst kleinster Mengen Alkohols raten die Experten jedoch einhellig ab. Er verführe zum Alkoholismus, es bestehe die Gefahr, mit leichter Fahne aufzutreten, und es sei auch nicht stets verlässlich zu gewährleisten, dass man ein geeignetes Fläschchen bei der Hand habe. Letzteres

⁷⁵ Wie Fußnote 72.

⁷⁶ DREWS, Lydia, Der Teufel steckt im Detail, in Handbuch Hochschullehre 1996 (34. Ergänzungslieferung 12/01), H 4.3. S. 12.

indes dürfte nicht weniger für Buerlecithin und den Apfel gelten. Doch wie dem auch sei, ich traue mir nicht zu, in die Rolle Ihres Arztes oder Apothekers zu schlüpfen. Was pharmazeutische Mittel gegen Nervosität betrifft, möchte ich Sie daher an zuständigere Stellen verweisen. Damit sei nicht gesagt, dass solche Mittel durchweg unsinnig wären.

d) Machen Sie sich nichts vor

Es gibt aber noch andere Hilfen gegen Lampenfieber. In einer ersten Gruppe lassen sich innere Hilfen zusammenfassen. An der Spitze steht das Eingeständnis vor sich selbst, dass in dem Moment der Rede Aufregung und Nervosität Platz greifen werden. Es ist sogar hilfreich, sich die höchstpersönlichen Symptome klarzumachen und geistig unbeschönigt vorwegzunehmen (zu antizipieren) und hinzunehmen als Phänomene, mit denen man umgehen muss – und umgehen kann, siehe sogleich. Sie werden sehen, wenn Sie sich kurz vor dem Moment der Wahrheit sagen: jetzt gleich kommen natürlich das Herzklopfen und der Achselschweiß, dann werden diese Reaktionen schwächer ausfallen, als wenn Sie vorab mit aller Macht versuchen, sie zu unterdrücken oder wegzuvernünfteln: „Viele Betroffene sind gerade deswegen Opfer ihres Lampenfiebers, weil sie es wegdrängen und nicht hinschauen wollen.“⁷⁷

e) Machen Sie sich klar: Sie wirken viel sicherer, als Sie sind
Klarmachen müssen Sie sich außerdem – und das kann man nicht genug betonen –, dass in Sachen Aufregung die Eigenwahrnehmung eine radikal andere ist als die Fremdwahrnehmung. Sie erscheinen den Zuhörern unendlich viel sicherer als sich selbst. Ein Versprecher lässt unerfahrene Redner wünschen, sie möchten im Boden versinken. Das Publikum hingegen hat ihn nach wenigen Sekunden *vollkommen vergessen*. Ich habe einmal zu Testzwecken die Versprecher

⁷⁷ TARR KRÜGER (Fn. 72) S. 71.

gezählt in der Rede eines bedeutenden Politikers, der überall als vollendet souverän und staatsmännisch gilt. Daher nahm ich anfangs sogar an, überhaupt nichts zum Zählen zu bekommen, zumal da das Publikum nur aus freundlichen Parteigängern bestand; für den Redner eine Traumkulisse, die weitere Selbstsicherheit geben musste. Auch das Thema war alles andere als heikel oder unvertraut. Es handelte sich also in jeder Hinsicht um ein Heimspiel. Nach einer halben Stunde kam der vierte Versprecher. Und nach vierzig Minuten waren alle, mich eingeschlossen, weiterhin überzeugt, einen vollendet souveränen und staatsmännischen Redner erlebt zu haben. Ich bin sicher, hätte ich beim Hinausgehen einen anderen Zuhörer nach den Versprechern gefragt, er würde geantwortet haben: welche Versprecher?

Das gleiche gilt für Pausen. Wer in seiner Rede zwei Sekunden aussetzt, weil er auf seinem Handzettel das Stichwort sucht, hat das Gefühl, als dehne sich sein Schweigen zu einer Ewigkeit. Die Sekundenbruchteile strecken sich unendlich, und er meint, es starren alle Augen mit steigendem Entsetzen auf sein Gesicht. Tatsächlich ist es aber so, dass die Zuhörer sich an Pausen bis zu einer Dauer *von sieben bis acht Sekunden* im nachhinein ebensowenig erinnern wie an einen Versprecher.⁷⁸ Einige Sekunden Unterbrechung des Redeflusses ist für die Zuhörer sogar angenehm, solange sie das Gefühl haben, dass sich der Redner im Griff hat. Und noch etwas Wichtiges: Amüsierte Gesichter im Publikum, ein Lachen, während der Redner zum Redepult gehen, ein Tuscheln nach seinen ersten Worten – all das hat praktisch nie etwas mit dem Redner zu tun. Er bezieht es aber unwillkürlich auf sich. Er meint, man amüsiere sich über ihn, lache über ihn, tuschle über seine Worte. Dabei ist der Grund ein erfreuliches Telefonat, das gerade beendet wurde, ein Witz des Nachbarn über den Hotelservice oder die Aufarbeitung

⁷⁸ MOHLER, Alfred, Die 100 Gesetze überzeugender Rhetorik (6. Aufl. 2002) S. 274.

des letzten Wochenendes. Merken Sie sich das! Beziehen Sie nicht jeden Huster im Parkett auf sich; so wichtig sind Sie auch wieder nicht.

Was für Versprecher und Pausen gilt, trifft um so mehr für diskretere (vermeintliche) Zeichen von Aufregung zu. Im Normalfall sieht man Ihnen Ihre Aufregung überhaupt nicht an. Je stärker jemand unter Lampenfieber leidet, desto weniger ist er geneigt, dies zu glauben. Er glaubt, jeder Zuhörer müsse seinen Herzschlag genauso deutlich spüren wie er, Angstschweiß auf seiner Stirn glänzen sehen und merken, dass seine Stimme nicht so sicher klingt wie sonst. Ein probates Mittel gegen diesen Irrglauben ist die Videokamera. Neun von zehn rhetorischen Neulingen sind erstaunt und scheu beglückt, wenn sie sich selbst in einer Videoaufzeichnung reden sehen. Denn in der Tat, die Aufregung, die ihnen in den Adern gepocht hatte – sie ist unsichtbar. Daher gehört die Übungsrede vor laufender Kamera zum Standardprogramm der Rhetorikseminare. Wer aber erkennt, wie wenig die Zuhörer von seiner Aufregung mitbekommen, der leidet unter dieser Aufregung längst nicht mehr so stark, wenn überhaupt noch. Umgekehrt verstärkt die Angst vor dem Lampenfieber die Aufregung. Machen Sie sich also klar – wenn nötig mit einer Videoaufnahme –, dass Sie hundertmal sicherer wirken, als Sie sich fühlen.

Machen Sie sich auch klar, dass eine mundartliche Färbung Ihrer Sprache kein Mangel ist, sondern ein Pluspunkt. Verstehen Sie das aber bitte nicht als Aufforderung, sich diese Färbung zuzulegen oder sie besonders zu kultivieren. Nur die natürliche, sich von selbst einstellende Mundart (Dialekt) schafft Sympathie. Sie dürfen allerdings keine Ausdrücke aus Ihrer Mundart verwenden, die das Publikum nicht kennt, und keine hochdeutschen Ausdrücke mundartlich so stark einfärben, dass Ihr Publikum sie nicht mehr versteht. Nicht verstanden zu werden ist das schlimmste Schicksal des Redners, und es ist dann ziemlich einerlei, woran das Verständnis scheitert.

f) *Vorfrende durch Zuversicht*

Ein weiterer Schritt auf dem Weg zur Selbstsicherheit ist Zuversicht in Form von Vorfrende auf einen rednerischen Erfolg. Die Spirale des Aufregungsübels beginnt meist damit, dass jemand von vornherein meint, nicht präsentabel reden zu können, und zwar infolge seiner Aufregung. Die Einstellung zur eigenen Rede ist dann defensiv: bringen wir's hinter uns. Der Redner nimmt seinen Misserfolg innerlich vorweg. Er verbucht ihn dann später auch. Lobende Äußerungen anderer quittiert er mit einem mechanischen Lächeln und dem Gedanken, dass sie eine Courtoisie seien, um ihn über seinen Misserfolg hinwegzutrusten. Wer hingegen das Gefühl hat, dass die Leute seine Rede mit Interesse und Gewinn verfolgen werden, gewinnt eine offensive Einstellung zu ihr und wird davon bei seiner Vorbereitung beflügelt. Sein Gehirn schüttet den Botenstoff Dopamin aus, der freudige Erwartung und Leistungswillen auslöst. Die Vorbereitung wird dann automatisch gründlicher, es kommen bessere Ideen, und die Rede gleicht tatsächlich einem Bad im Mittelmeer statt einem Stehen im Regen. Maßnahmen, um diese Erfolg-zuversicht zu stimulieren, sind ein frühzeitiger Beginn der Stoffsammlung, weil einem ohne Druck die besten Ideen kommen, und eine gründliche Vorbereitung, zu ihr unten.

g) *Allgemeine, aber handfeste Tipps*

Über diese eher inneren Mittel hinaus gibt es äußere Mittel gegen die Aufregung. Autogenes Training, progressive Muskelentspannung, Sport auf unverkrampftem Niveau und ein Spaziergang entspannen. Autogenes Training lässt sich auch noch kurz vor einem Vortrag für wenige Minuten praktizieren, und zwar in der sogenannten Kutscherhaltung an einem stillen Ort, zur Not dem stillen Örtchen.⁷⁹ Während der Rede hilft es, wenn man Bekannte und Freunde im Publi-

⁷⁹ Didaktisch gelungen und unterhaltend ADOLPHSEN, Catharina, Autogenes Training für Dummies (2011).

kum hat. Schauen Sie diese Menschen bevorzugt an, denn es macht Mut und motiviert, wenn man freundlichen Blicken begegnet. Sprechen Sie vor Fremden, dann suchen Sie solche Blicke und halten sich an sie. Sie sollten aber niemanden fixieren und keine Teile des Publikums bei ihrem Blickkontakt mit ihm aussparen. Aber kehren Sie ruhig immer wieder zu den Gesichtern zurück, die am erfreulichsten sind (das war ganz wörtlich gemeint). Um ein Zittern oder fahriges Bewegungen mit den Händen in den Griff zu bekommen, ist es sinnvoll, einen Gegenstand in die Hand zu nehmen, etwa einen Stift, ein Buch, einen Zeigestock oder die Karten mit den Stichwörtern. Auch sonst leistet ein solcher Gegenstand gute Hilfe, um den Händen eine Aufgabe zu geben und die Armhaltung zu erleichtern, wir kommen darauf zurück. Vor Ihrem Vortrag dürfen Sie mit den Gästen, dem Veranstalter oder sonstwem über vieles reden, aber nicht über Ihr Thema. Denn so Sie nicht ein alter Fuchs sind, wäre die Gefahr zu groß, dass Ihnen in letzter Sekunde eine neue Idee kommt, Sie daraufhin an Ihrer Ausarbeitung zweifeln und unsicher werden. Aus dem gleichen Grund ist grundsätzlich davon abzuraten, in letzter Sekunde das Manuskript oder die Stichwörter zu ändern. Profis können das, und solche Änderungen sind manchmal ein echter Gewinn; etwa wenn man mit ihnen auf etwas eingeht, was ein Vorredner gesagt hat. Doch im Grundsatz sollte sich der Anfänger derartige Spontanität versagen.

b) Pannenhilfe im Einzelfall

Die *Grundregel* lautet, dass ein offener, unbefangener Umgang mit eigenen Fehlern Souveränität ausstrahlt und Scham oder Vertuschung das Gegenteil bewirkt. Das gilt übrigens nicht nur für Vorträge. Ich behaupte sogar, dass ein Redner, der mit einem Fehler souverän umgeht, souveräner wirkt als einer, der keinen Fehler macht. Wilhelm Wieben, bis 1998 Sprecher der Tagesschau, hat sich seiner Aufgabe stets sicher und sympathisch entledigt. Aber nie war er mir sympathi-

scher als an jenem Abend, da er (es muss vor Jahrzehnten gewesen sein) die Wettervorhersage ankündigte für „morgen, Sonntag, den ...“ – ein Blick ins Studio – „ja was haben wir morgen eigentlich?“ An dieser Szene erkennt man auch, dass ein offener Umgang mit einem Fehler eine kleine dialogische Situation entstehen lässt. Ich spreche bewusst nicht von einem Dialog, das wäre übertrieben. Aber das Publikum fühlt sich kurzfristig und gleichsam außerhalb des Vortrags in ein Zwiegespräch mit dem Redner über seinen Fehler eingebunden. Das macht den Redner menschlich (Fehler sind menschlich), schafft Vertrauen (er spricht mit uns über seine Schwächen!) und strahlt Selbstbewusstsein aus: Der Redner ist so selbstbewusst, dass er überhaupt keine Schwierigkeit damit hat, seinen Fehler zu thematisieren; ein solcher Fehler kann ihm nichts anhaben. Dieses Zwiegespräch kann schon in einem Lächeln bestehen, mit dem der Redner nach einem Versprecher ansetzt, das verunglückte Wort noch einmal ruhig und richtig auszusprechen.

Damit ist auch schon die erste Panne angesprochen, der *Versprecher*. Die Rhetorik-Trainer raten für gewöhnlich, einfach weiterzusprechen, es sei denn der Fehler ließe unkorrigiert ein Missverständnis besorgen. Aber selbst in diesem Fall schadet es nicht, den Fehler in aller Kürze, etwa durch ein Lächeln anzuerkennen und gelassen zu berichten – siehe oben. Sie können ihn wahlweise zum Anlass für eine Bemerkung nehmen, die Humor und Selbstironie zum Ausdruck bringt. Denn zu diesen beiden muss ein Redner fähig sein, wenn er sein Publikum gewinnen will. Und nur wer sein Publikum gewinnt, hat eine Chance, es zu überzeugen. Als Brigitte Zypries einmal als Bundesjustizministerin bei einem Vortrag versehentlich von Heinz statt von Ludwig Erhard sprach und die amüsierte Unruhe sowie ihren Fehler bemerkte, lachte sie und sagte in etwa: „Habe ich *Heinz* Erhard gesagt? Nein, der ist nicht der Vater des Wirtschaftswunders. Aber karikiert hat er es allemal.“ Mir selbst unterlief einmal ein blöder Versprecher bei einem

Kurzvortrag, der auch noch fürs Fernsehen aufgezeichnet wurde und insoweit für mich eine Premiere und Grund gesteigerter Nervosität war. Der Versprecher ereilte mich bei dem Wort „Konservatismus“, das ich irgendwie und falsch in Richtung „Konservativismus“ verhaspelte. Ich berichtigte zu einem klaren Konservatismus, flocht dann ein, dass es wahlweise das Wort Konservativismus gebe, und setzte mit einem freundschaftlichen Seitenhieb auf mich selbst hinzu: „Man sollte sich allerdings entscheiden.“ Wovon bei einem Versprecher stets abzuraten ist, das sind hektische Verbesserungsversuche. Sie pflegen die Sache nur zu verschlimmern. Aus einer „h-Mess-Molle“ von Johann Sebastian Bach wird dann leicht eine h-Mass-Melle⁸⁰, und ganz Deutschland ist noch in Erinnerung, wie sich der frühere bayerische Ministerpräsident Edmund Stoiber steigerte von einer gludernden Lot über die gludernde Flut hin zur lodernden Flut.

Aufregung kann des weiteren dazu führen, dass einem ein *Wort fehlt* und partout nicht einfällt, weil die Aufregung neben dem Denken auch das Gedächtnis blockiert. Ein Ausweg geht dahin, das Wort zu umschreiben und ganz durch die Umschreibung zu ersetzen. Das bleibt aber nur so lange unbemerkt, wie die Zuhörer vom weiteren Inhalt des Satzes fachlich keine Ahnung haben und sich ihnen daher nicht selbst das Wort aufdrängt, das Sie suchen. Ein zweiter, im Zweifel besserer Ausweg besteht deshalb darin, das Publikum nach jenem Wort zu fragen: „ja und jetzt suche ich ein Wort / jetzt liegt mir ein Wort auf den Lippen, kommt aber irgendwie nicht weiter ... Sie wissen, was ich meine –?“ Und dann wird man es Ihnen mit allergrößter Wahrscheinlichkeit zurufen oder zuflüstern. Sie sagen es noch einmal laut mit einem bestätigenden Zusatz (das ist es / genau / das habe ich gemeint), können noch einen Scherz über Ihre Denkblockade oder Vergesslichkeit machen und dann in allseits heiterer und gelöster Atmosphäre weiterreferieren. Bei einem solchen

⁸⁰ Beispiel von FRANCK S. 68.

Scherz aber bitte an die Zusammensetzung des Publikums denken und insbesondere nicht von Ihrem Alter oder von Demenz schwätzen, wenn Sie vor Zuhörern sprechen, die von diesen beiden Erscheinungen vielleicht ernsthafter betroffen sind als Sie. Kein Beinbruch ist es, wenn man Ihnen Ihr Wort nicht zuruft. Dann sagen Sie, dass Sie gewiss noch auf das Wort kommen werden, und umschreiben den Begriff mit anderen Worten (vergleiche zu Wort und Begriff oben A 1 a!). Normalerweise fällt Ihnen spätestens jetzt das Wort ein. Und falls nicht, ist dies unschädlich, solange die Umschreibung nur dafür sorgt, dass Ihr Gedankengang nachvollziehbar bleibt.

Es kann Ihnen auch passieren, dass Sie mitten *in einem Satz nicht mehr wissen, wie Sie ihn begonnen haben*. Auch mit diesem Malheur war Edmund Stoiber notorisch belastet. Sein Ursprung (der des Malheurs) ist natürlich die Unsitte, langatmige Schachtelsätze zu bilden oder dies zu versuchen; näher und mit Angeboten zur Abhilfe in der Kleinen Stilkunde unter C 2. In den meisten Fällen merkt ein Redner allerdings gar nicht, dass er den Anfang seiner Satzkonstruktion aus den Augen verloren hat. Die Zuhörer merken es auch nicht. Der Redner schließt dann lediglich – und ohne das geringste Unrechtsbewusstsein – seinen allerletzten Relativsatz grammatisch befriedigend ab, und schon dieses korrekte Ende macht ihn und sein Publikum glauben, dass es mit dem Voraufgegangenen gleichfalls seine formale Richtigkeit habe; ein Unterfall der allgemeinen rhetorischen Regel „Ende gut, fast alles gut“. Wenn Sie indes noch in Ihrem Satz merken, dass Ihnen sein Anfang abhanden gekommen ist, und wenn Sie meinen, dass Ihre Zuhörer aufmerksamer waren, dann ist es wieder das Beste, die lässliche Panne einzugestehen und noch einmal und übersichtlicher von vorn zu beginnen („So, und jetzt merke ich gerade, dass ich in meinem eigenen Satz die Orientierung verloren habe. Das kommt davon, wenn man zuviel auf einmal will. Lassen Sie es mich noch einmal versuchen: ...“).

Vor allem Frauen, aber auch einige Männer fürchten sich manchmal davor, als Redner *rot zu werden*. Hierzu ist das Gleiche zu sagen wie zu den anderen unwillkürlichen Reaktionen des Körpers bei Nervosität. Zunächst ist also die Frage zu stellen, ob die betreffende Person tatsächlich in den Momenten rot wird, in denen sie hiervon ausgeht. Das ist keineswegs zwingend der Fall und am besten weil beweiskräftigsten abermals mit einer Videoaufnahme zu widerlegen. Ansonsten gilt erneut: eingestehen, nicht mit Willenskraft zu unterdrücken versuchen, antizipieren und je nach Auffälligkeit mit Humor ansprechen, Beispiel: „Ja meine Damen und Herren, es mag jetzt [während meines Vortrages / von Zeit zu Zeit] so aussehen, als würde ich rot. Das werde ich auch tatsächlich – hat man mir gesagt. Es liegt aber nicht daran, dass ich Ihnen Unsinn erzähle und mich deshalb schäme. Vielmehr hat sich das mein Körper bei Vorträgen so zur Gewohnheit gemacht. Nehmen Sie es als Signal dafür, dass mir meine Äußerungen dann besonders wichtig sind.“ „Erzähle“ und „schäme“ sind Formen des Indikativs, die durch einen Irrealis ersetzt werden könnten (erzählte/schämte). In gesprochenem Deutsch *klänge* das aber gestelzt. Aus diesem Grund könnte man umgekehrt das „als würde ich rot“ ersetzen durch „als ob ich rot werde“. Beides ist eine Geschmacksfrage, vergleiche in der Kleinen Stilkunde unter C 4f.

Quelle einer Panne kann auch die *Technik* sein, deren Sie sich bei einem Vortrag bedienen. Ein hoher Repräsentant einer mir verbundenen Universität hielt einmal einen Vortrag, den eine Powerpoint-Präsentation begleitete. Der Redner stand zwischen Beamer und Fenster an einer grundsätzlich geeigneten Stelle. Dann machte er einen dynamischen Schritt zurück, leider auf ein entscheidendes Verlängerungskabel kurz vor der Steckdose. Zack! Stecker raus. Üüüp ... Beamer aus! Hastiger Schritt Richtung Beamer, rumms – gegen einen Tisch. Der Beamer ließ sich dann auch nicht mehr auf die Schnelle reanimieren, weil aus welchen Gründen

auch immer Rechner und Beamer elektronisch nicht mehr zueinander fanden. Diese Szene zeigt, dass es kein gänzlich überflüssiger Tipp in den Rhetorikratgebern ist, wenn dort steht, dass sich der Redner vor seinem Auftritt auch mit dem Verlauf der Verlängerungskabel vertraut machen möge. Über einen derartigen selbstverschuldeten Ausfall der Technik hinaus ist technisches Versagen in Rechnung zu stellen. Sie sollten immer darauf vorbereitet sein, dass alles, was Sie an Technik eingeplant haben, nicht funktioniert oder während des Einsatzes ausfällt. Wenn Sie also Powerpoint oder Overhead-Folien verwenden möchten, sollten Sie deren wesentliche Bestandteile auch auf einem Papier ausdrucken, das Sie zur Not verteilen können. Wenn sowohl ein Beamer als auch ein Tageslicht-Projektor vor Ort ist, kann man daran denken, die Powerpoint-Präsentation auf normale Folien auszudrucken. Viele Folien sollten es in beiden Fällen nicht sein, näher unten E 4.

Am gefürchtetsten ist unter angehenden Rednern der sogenannte *Blackout*. Es gibt für dieses Fremdwort Übersetzungsvorschläge, doch ich gestehe, dass ich sie alle klanglich nicht so eindrucksvoll finde wie das englische Original. Ursache eines Blackouts ist wieder, dass die Reaktion unseres Körpers auf die Situation des Vortrags das Denken ebenso hemmt wie die Fähigkeit, sich zu erinnern. Es ereilt zwanghaft vor allem jene, die besonders große Angst vor einem Blackout haben. Es ist nicht leicht, sich gegen einen Blackout zu wappnen. Die meisten der Mittelchen, die von Rhetorik-Trainern empfohlen werden, sind untauglich. Das Stichwort zu überspringen, mit dem Sie just in diesem Moment nichts als gähnende Leere assoziieren, hat keinen Sinn, wenn das nächste Stichwort mit Inhalten verbunden ist, die auf dem Übersprungenen aufbauen; und das dürfte in einem juristischen Vortrag in der Regel der Fall sein. Das gleiche Bedenken greift gegenüber dem Tipp, die Ausführungen zu der Stelle, an der man nicht mehr weiter weiß, ausdrücklich abzurechnen und dort wieder in die eigenen Aufzeichnungen

einzu steigen, wo man wieder Grund unter den Füßen hat. Derartige Lücken kann sich kaum ein juristischer Redner leisten, ganz zu schweigen von der psychisch verheerenden Wirkung, die ein solches zur Schau gestelltes Scheitern hätte.

Den Zuhörern mit Fragen Anhaltspunkte zu entlocken, die einem wieder in die Spur helfen, bringen allenfalls Ausnahmetalente zu Wege. Ebenso wüsste ich nicht, was für eine Geschichte sich ein juristischer Redner ausdenken könnte, um sie bei einem Blackout zu erzählen und dadurch wieder in seinen Vortragsfluss zu kommen. Am ehesten hilft, es gewissermaßen mit Anlauf zu versuchen, indem man das zuvor Vorgetragene noch einmal zusammenfasst in der Hoffnung, dadurch den verlorenen Faden wiederzufinden. Aufwendiger, aber sicher ist eine Blackout-Prophylaxe in Form eines ausformulierten Manuskripts, das auf den Blättern oder den Karten mit den Stichwörtern in einer zweiten Spalte steht. Das frisst natürlich Platz und erhöht die Zahl der Blätter oder Karten, die man benötigt. Außerdem muss das Ganze optisch so gestaltet sein, dass der Redner nie in Versuchung kommt, in der zweiten Spalte zu lesen, obwohl er keinen Blackout hat. Das würde ihn verwirren. Eine solche zweite Spalte hat im Zweifel die Funktion eines Schirms: Ihn dabei zu haben sorgt dafür, dass es nicht regnet.

i) Sicherheit durch Vorbereitung

Zugegeben, keine große Weisheit, doch der Erwähnung wert ist, dass eine sorgfältige Vorbereitung Sicherheit gibt. Je ungeübter Sie als Redner sind, desto häufiger sollten Sie Ihren Vortrag daheim vor Freunden oder der Wohnzimmerwand ausprobieren. Das ist zudem eine Methode, um Unebenheiten zu entdecken und weitere Einfälle zur Präsentation hervorzulocken. Wenn Sie Ihren Vortrag beim dritten Mal langweilig finden und Selbstzweifel ihr Haupt erheben, denken Sie an Lysias (oben A 1 b). Ferner informiere man sich frühzeitig über den Raum, den Ort, an dem er zu finden ist, Zahl und Zusammensetzung des Publikums sowie die tech-

nische Ausstattung vor Ort. Wenn der Raum gut erreichbar ist, schadet es nicht, ihn sich vorab anzusehen. Rechnen Sie hinsichtlich aller Verkehrsmittel und jeglicher Technik mit Pannen. Planen Sie demnach ein, dass Sie in einen Stau geraten, dass die Bahn Verspätung hat, dass der Beamer defekt ist und dass es am Zielort entgegen den Zusagen des Veranstalters keinen Kopierer gibt, der funktioniert. Wie lange Ihr Vortrag dauern darf und wie die Veranstaltung ablaufen soll, hat Ihnen der Veranstalter mitgeteilt. Falls nicht, fragen Sie selbstverständlich nach.

Zum Termin der Veranstaltung sollte man frühzeitig erscheinen, um prüfen zu können, ob alles, was man braucht, da ist und funktioniert, und um Tische und Stühle umräumen zu können, falls nötig und möglich. Manchmal ist es angezeigt zu lüften. Natürlich schließt der Rahmen einer Veranstaltung einen solchen Vorlauf oft aus, etwa wenn Sie als einer von mehreren Referenten auftreten und zwischen den Vorträgen ihres Vorgängers und von Ihnen selbst nur wenige Minuten liegen. Dann hat man aber manchmal am Vorabend Gelegenheit, den Ort des Geschehens zu inspizieren. Für nervöse Redner ist es psychologisch sinnvoll, sich als Trockenübung schon einmal vor Veranstaltungsbeginn an das Rednerpult zu stellen. Dann sind dieser Platz und diese Perspektive im Ernstfall vertraut. Sind sie es nicht, so ist der erste Blick ins Publikum – hier stehe ich ganz alleine, und alle gucken her! – ein möglicher Anlass für kontraproduktive Panikattacken. Man strengt daher bei einer Standprobe seine Phantasie an und stelle sich auch noch das Publikum vor.

Zur Vorbereitung im weiteren Sinne gehört das Ausarbeiten des Vortrags vom Sammeln erster Ideen bis zu dem Moment, in dem man einen Schlusssatz formuliert (und das sollte selbst derjenige unbedingt tun, der vorhat, frei zu sprechen). Auf diese Arbeitsgänge kommen wir im Teil C ausführlich zurück.