

Aufgabenstellungen:

Aufgabe 1:

Welches Ziel verfolgt der Autor mit seinem Text? Nennen Sie fünf zentrale Ratschläge des Autors an die künftigen Redner! **(20 Punkte)**

Korrekturhinweis: Auf den ersten Teil der Aufgabe sind 5 Punkte zu vergeben, für jeden Ratschlag, der aufgeführt wurde, gibt es drei Punkte.

Tucholsky möchte, indem er seine Ratschläge an einen „schlechten Redner“ adressiert, zeigen, was es bei einer guten Rede zu vermeiden gilt.

Er rät dem zukünftigen Redner:

- einen prägnanten Einstieg zu finden und schnell zum eigentlichen Inhalt zu kommen
- frei zu sprechen
- nicht zu sprechen, wie man schreibt, sondern kurze Sätze zu formulieren
- keine unnötigen historischen Informationen einzubauen
- das Publikum einzubeziehen und auf Rückkopplung zu setzen, keinen Dialog zu führen, sondern mit dem Auditorium zu kommunizieren
- nicht nebenbei zu trinken
- nicht vorher über die eigenen Witze lachen
- keine komplexen Statistiken einzubauen, die die Hörer nur schwer erfassen können
- nie das Ende vorher anzukündigen und dann dennoch ausführlich weitersprechen
- sich kurz zu fassen und keinesfalls ewig zu sprechen

Aufgabe 2:

Denken Sie an die drei Wirkmittel einer Rede nach Aristoteles. Welches Wirkmittel wird Ihrer Meinung nach von Tucholsky schwerpunktmäßig eingesetzt, um seine Ratschläge dem Auditorium deutlich zu machen? Belegen Sie Ihre Antwort mit drei Beispielen aus dem Text und erläutern Sie deren Wirkung! Finden Sie auch für die übrigen beiden Wirkmittelebenen je ein Beispiel und erläutern Sie dessen Wirkung. **(25 Punkte)**

Hinweis: Die folgende Liste ist keinesfalls abschließend, sondern nur beispielhaft.

Aristoteles unterscheidet zwischen Logos, Ethos und Pathos. Tucholsky verwendet in seiner Rede schwerpunktmäßig Pathos.

Beispiele für Pathos

- Ironie: Jeder Satz – deutlich machen, wie man keine gute Rede hält
- collectio: das ist sicher, zuverlässig und es freut jedermann – Übertreibung ins gegenteilige
- Selbstwiderspruch: Und das musst du hören. Nein, das brauchst du nicht zu hören – weißt auf Unterschied zwischen ironischer Darstellung und Realität
- Rhetorische Frage: „... hast du die schon mal frei sprechen hören?“ – Sicherung der Zustimmung des Publikums, die meisten haben die Abgeordneten wahrscheinlich noch nicht sprechen hören, aber er schon, also ist er Experte
- Ausruf: du Laie! – wenn du dich als Laie blamieren willst, dann höre nicht auf mich, dem Gesagten Nachdruck geben und den Zuhörer verunsichern, damit er die eigene Meinung annimmt
- Aufforderung: So musst du sprechen. – Belehrend, die eigene Position herausstellen, um zu überzeugen; ich weiß das, ich bringe es dir bei
- Digression: Paul Lindau Beispiel – Beispiel wird aus dem Kontext gelöst, Lindau wollte sich ja gerade kurz fassen, und in dem neuen Kontext für die eigenen Zwecke als Autoritätsargument genutzt
- Emphase: sicherlich – Stützung der eigenen Aussage
- Übertreibung: Gott wird es dir lohnen. – Anrufen des himmlischen Beistands, falls der Rest noch nicht überzeugt hat, nicht nur irdisches sondern auch göttliches Lob
- Vergleich: wie ein schweres Schulpensum – bildhafte Sprache für Empathie
- Metapher: die Herzen und Ohren – Bild benutzen, zur Verdeutlichung
- Persiflage: das tun alle Brillenmenschen – Brillenmenschen als die Gebildeten, die es „so“ machen
- Zitat: „Ich komme zum Schluss...“ – Autoritätsargument, auch andere machen es so (kann mit entsprechender Begründung auch bei Logos oder Ethos verortet werden)

Will man die Logoselemente aufzeigen, so muss das Pathos aus den Argumenten extrahiert werden.

Beispiele für Logos

- keine langen Vorreden halten, die Aufmerksamkeitsspanne des Auditoriums ist begrenzt und man sollte die eigentlichen Inhalte der Rede daher früh bringen
- auf Statistiken sollte weitgehend verzichtet werden, dann niemand kann sich in kurzer Zeit komplexe Zahlen merken
- man sollte frei sprechen, denn wer ständig von seinem Blatt nach oben schaut, macht einen unruhigen Eindruck auf das Auditorium

- das Auditorium möchte einen lebendigen Vortrag hören, sie kommen nicht, um zu hören, was sie auch selbst nachlesen könnten; es sollte weitestgehend auf historische Darstellungen verzichtet und die Thesen gezielt auf den Punkt gebracht werden

Will man die Ethoselemente aufzeigen, so muss das Pathos aus den Argumenten extrahiert werden.

- Wie Tucholsky weiß, Sprechen nicht einmal die Reichstagabgeordneten frei, sondern notieren sich sogar, wann sie "Hört, Hört!" rufen
- Tucholsky bringt das Beispiel des chinesischen Studenten, er kann das was er sagt mit Beispielen aus seiner Lebenswelt unterlegen (das Nennen von Beispielen kann man auch dem Logos zuordnen mit entsprechender Begründung)
- Paul Lindau als Autoritätsargument (kann mit entsprechender Begründung auch bei Logos oder Pathos verortet werden)
- Tucholsky weiß, was der Zuhörer will, er weiß, wie sich der Redner verhält und kann deswegen dem Redner auch Anweisungen geben, wie er den Zuhörer am besten erreichen kann
- Da das Verfassen und Halten von Reden grundsätzlich eher in gebildeteren Schichten eine Rolle spielt, nutzt Tucholsky diverse Referenzen, die nur für Menschen mit einem gehobenen Bildungsstand verständlich sind (z.B. „Du lächerlicher Cicero“; „in der Sorbonne“; Paul Lindau)
- Dadurch dass Tucholsky seinen Text durchgehend ironisch verfasst, signalisiert dem Auditorium rhetorische Fachkompetenz.

Aufgabe 3:

Stellen Sie sich vor, Sie sind Rechtsdezernent oder Rechtsdezernentin (in Bayern: Stadtrat, in Baden Württemberg: Bürgermeister) einer großen Stadt. In dieser Funktion sind Sie für das Rechtsamt, das Ordnungsamt, die Bürgerdienste, die Feuerwehr, das Institut für Feuerwehr- und Rettungstechnologie, einen Eigenbetrieb zur Versorgung der Stadtverwaltung mit Informationstechnik und den Fachbereich Statistik zuständig. (Die Juristen des Rechtsamtes vertreten die Stadt vor den Gerichten und beraten die Fachdienststellen in allen grundsätzlichen und schwierigen Rechtsfragen. Das Ordnungsamt bemüht sich gemeinsam mit der Polizei um Sicherheit, Sauberkeit und Ordnung in der Stadt. Unter anderem ist es zuständig für die Lebensmittelüberwachung, das Veterinärwesen und die Ausländerangelegenheiten.)

Angesichts dieser vielfältigen, manchmal brisanten, häufig mit öffentlicher Kommunikation verbundenen Aufgaben haben Sie sich entschlossen, ein Seminar zur Rechtsrhetorik zu besuchen. Sie hoffen, dadurch bei öffentlichen Stellungnahmen, Presseerklärungen oder Auftritten in Bürgerversammlungen besser gewappnet zu sein. Im Rahmen des Seminars erhalten Sie die Aufgabe, ein Referat zum Thema „Was macht in Ihrem Beruf einen guten Redner aus?“ zu

erstellen. Am Ende des Seminars wollen Sie die wichtigsten Punkte Ihres Referatsthemas kurz zusammenfassen.

Formulieren Sie die wichtigsten (!) Ratschläge für einen guten Redner in dieser Verwaltungsposition so, als würden Sie diese dem Auditorium des Seminars jetzt in Form eines Kurzvortrags vorstellen! Betonen Sie, wo Gemeinsamkeiten mit den allgemeinen Ratschlägen bestehen, die Tucholsky in seinem Text erteilt. Stellen Sie aber auch heraus, welche fachspezifischen Ratschläge Sie einem Redner in Entscheidungs- und Administrations- und Managementfunktion, der zu einem informationsbedürftigen, zumeist kritischen Auditorium spricht, zusätzlich erteilen würden. **(55 Punkte)**

Bei der Beantwortung konnten sich die Bearbeiter am Skript bzw. am Text orientieren oder aus ihren sonstigen Kenntnissen schöpfen.

Mögliche Ratschläge sind im Folgenden gegliedert. Dabei können die Bearbeiter entsprechend der Aufgabe nur auf die Redesituation eingehen. Damit kann man volle Punktzahl erreichen. Wer sich aber am Skript orientiert, gibt möglicherweise auch Hinweise für den Entwurf der Rede. Auch hierfür gab es Punkte.

Die Bewertung ergibt sich aus der Verknüpfung sinnvoller und angemessener Ratschläge und der stilistischen Ausgestaltung des Textes.

Mögliche Ratschläge auf der non-verbalen Ebene aus Rhetorik Teil 1:

- Der Mensch glaubt mehr dem, was er sieht, als dem was er hört -> es kommt nicht nur auf den Inhalt an, sondern auch auf den nonverbalen Ausdruck des Redners
- Resonanzkontrolle wichtig, sie zeigt, wie das Gesprochene aufgenommen wurde
- Viertelsekundenblicke an alle Teilnehmer bzw. Teilnehmerblöcke
- Signale werden gesendet durch Körperhaltung und Bewegungstempo, Armbewegungen, Gesten, Bewegung mit Kopf und Oberkörper – reflektieren, was sie aussagen
- Beste Redeposition, Handhaltung, Miene, Ton, Typ, Flow, Auftritt
- Mimik, Tonfall und Stimme an Situation anpassen
- Kleidung anpassen
- Analyse Auditorium und anpassen der Rede
- Auf Auditorium einwirken, sich mit ihm verständigen, gemeinsam Denken

Logos, Ethos, Pathos aus Rhetorik Teil 2:

- Hinweise zur Gewichtung und zum Einsatz der Wirkmittel, eventuell Beispiele

Die Rede Rhetorik Teil 3:

- Ausreichend Zeit für die Planung der Rede nehmen
- Umfassende Analyse der Situation: was will ich, warum spreche gerade ich, was erwarte ich mir, welchen Stil fahre ich, wer ist mein Auditorium?
- Ideen sammeln
- Gliedern (insbes. Redeschemata: Standpunktformel, Problemlösungsformel, AIDA, Schnellschluss)
- Anordnung von Argumenten und Begründungen
- Formulierung, Verständlichkeit, Anschaulichkeit, Wiederholungen
- Einüben der Rede
- Persönlichen Stil finden

Umwandlung des Tucholskytextes in wirkliche Ratschläge

- prägnanter Einstieg, schnell zum eigentlichen Inhalt zu kommen
- freisprechen
- kurze, klare Sätze formulieren
- keine unnötigen historischen Informationen einbauen
- das Publikum einzubeziehen und auf Rückkopplung zu setzen, keinen Dialog zu führen, sondern mit dem Auditorium zu kommunizieren
- keine komplexen Statistiken einzubauen, die die Hörer nur schwer erfassen können
- nie das Ende vorher anzukündigen und dann dennoch ausführlich weitersprechen
- kurz fassen