



RHETORIK-WOCHE – SEMINARINHALT (TAGE 1 UND 2)

- Unterschiede zwischen rhetorischer und manipulativer Kommunikation
- Lampenfieber
 - physiologische Prozesse
 - Trennung des Lampenfiebers von Angststörungen
 - Stressfaktoren vor und während einer Rede
 - Umgang mit Lampenfieber
- rhetorische (Selbst-)Analyse
- Ausdrucksmerkmale
 - auditive Merkmale (insbesondere Sprechmelodien, Satzbetonungen, Lautstärke, Pausen, Artikulation)
 - visuelle Merkmale (Merkmale des Körperausdrucks – insbesondere Mimik und Gestik)
 - wie Ausdrucksmerkmale entstehen
 - natürlicher Umgang mit Ausdrucksmerkmalen
- Grundlagen der Redekonzeption
 - Redegattungen, ihre Redeziele und Überzeugungsmittel
 - Redegegenstand, Thema, Nachrichtenwert, Botschaft
 - Redegliederung
 - Argumente finden
- Redemanuskripte
 - das Volltext-Manuskript
 - Unterschiede zwischen gesprochener und Schriftsprache
 - Erstellen von Stichwortzetteln
- die freie Rede

- **dritter Tag:** Zeit zur freien Verfügung und Reflexion des Seminarinhalts





RHETORIK-WOCHE – SEMINARINHALT (TAGE 4 UND 5)

- Wiederholung wichtiger Grundlagen
- Vertiefung von Satzbetonungen
- Vertiefung einzelner Schritte der Redekonzeption
 - der Prozess des Überzeugens im Gegensatz zu Manipulation
 - Redegattungen, Redeziele, Überzeugungsmittel
 - Botschaft, Nachrichtenwert, Kernaussagen
 - Redegliederungen
 - Formen des Fünfsatzes
- Erweiterung konzeptionellen Wissens
 - Einstellung und Einstellungskomponenten
 - soziale Rollen und Rednerrollen
 - Kommunikationsziele/Überzeugungsmethoden
 - logisches Argumentieren
 - richtiges Definieren
 - Umreißen der Redetonalität (Grundstimmung einer Rede) und das Ausrichten einer Rede auf das Publikum und den Redeanlass
 - Stilschichten und Einsatz von Dialekt-Elementen
 - Storytelling
 - rhetorische Stilmittel (Tropen und Figuren)
- Einstellen auf und Umgang mit kritischem Publikum
 - mögliche Debattenergebnisse
 - Konfliktpotenziale und wie man ihnen begegnen kann
 - Ironie in Debatten
 - Pro und Contra von Schlagfertigkeitstechniken

