

Universität Regensburg  
Zentrum für Sprache und Kommunikation,  
Mündliche Kommunikation und Sprecherziehung

**M.A. Speech Communication and Rhetoric**

# **Bin ich bewegt, wirst Du bewegt!**

## **Rhetorik-Training auf der Grundlage von Embodiment**

---

**Abschlussarbeit zur Erlangung des akademischen Grades**

**Master of Arts in Speech Communication and Rhetoric**

**Verfasser:** Susanne Konstanze Weber

**Anschrift:** Rauchleitenstr.21, A-8047 Graz

**E-Mail:** susanne@lopicic.com

**Bearbeitungszeitraum:** 20.03.2014 – 17.09.2014

**Kurs:** 5B

**Erstgutachter:** Dr. Brigitte Teuchert

**Zweitgutachter:** Dr. Wieland Kranich

## Abstract

Die vorliegende Masterarbeit beschäftigt sich mit der These, dass Redner nur dann bewegend auf ihr Publikum wirken können, wenn sie selbst emotional bewegt sind. Emotionen wiederum sind abhängig von der inneren (geistig-psychischen) Haltung des Redners, seiner äußeren Haltung (körperlich-stimmlich) und seiner Haltung gegenüber dem Publikum. Die Wechselwirkung dieser Faktoren wird im Konzept des *Embodiments* beschrieben. Es vereint Erkenntnisse verschiedener Disziplinen, allen voran der Neurowissenschaften. Ziel dieser Masterarbeit ist es, eine theoretisch-wissenschaftliche Grundlage für die Arbeit mit Embodiment im ganzheitlich orientierten Rhetorik-Training zu schaffen und daraus praktisch-methodische Übungen und Interventionen abzuleiten.

This master thesis is concerned with the proposition, that speakers can only move their audience, if they themselves are emotionally moved. Those emotions again depend on the internal (mental-psychological) attitude of the speaker, his external (physical-vocal) attitude as well as his attitude towards his audience. The interaction of these three factors is described by the concept of *embodiment*. It links research of various scientific disciplines, foremost neuroscience. The aim of this master thesis is to create a theoretical and scientific base for the concept of *embodiment* in holistically oriented rhetoric training and to deduce practical and methodological exercises.

# Inhaltsverzeichnis

<b>Inhaltsverzeichnis.....</b>	<b>III</b>
<b>Abbildungsverzeichnis.....</b>	<b>VI</b>
<b>Danksagung.....</b>	<b>VII</b>
<b>1 Einleitung.....</b>	<b>1</b>
<b>2 Wann und wie bewegt uns eine Rede?.....</b>	<b>2</b>
2.1 Spiegelneuronen – Warum Zuhörer fühlen, was Redner fühlen.....	4
2.2 Spiegelneuronen sind dreisprachig – sie sehen, hören und fühlen – Sie versetzen Redner und Zuhörer in Schwingung.....	6
2.3 Persönlichkeit – Zeige, wofür Du stehst!.....	10
2.4 Wisse Redner, wovon Du sprichst und dann – bring`s rüber!.....	12
<b>3 Das Thema <i>Bewegung</i> als Beweg-Grund für diese Arbeit.....</b>	<b>14</b>
3.1 <i>Bewegt sein, bewegen, bewegend sein</i> – Wie Bewegung übergreift.....	15
3.1.1 Ohne Emotionen bewegt sich nichts und niemand.....	16
3.2 <i>Bewegt sein &amp; bewegend wirken</i> können Redner auf drei Ebenen – non-verbal, para- verbal und verbal.....	16
3.2.1 non-verbal.....	16
3.2.2 para-verbal.....	17
3.2.3 verbal.....	18
<b>4 Die Beziehung von Körper und Geist.....</b>	<b>20</b>
4.1 Auffassungen von Intelligenz in den vergangenen 100 Jahren.....	21
4.2 Das Konzept des Embodiment.....	22
4.2.1 Embodiment – Entstehung.....	22
4.2.2 Embodiment – Definition und Bedeutung.....	25
4.2.3 Gehirnentwicklung und Bewegung – Das Gehirn entwickelt sich in enger Verbindung mit dem sich bewegenden Körper.....	28
4.2.4 Gehirn und Kartographie – Die Entstehung innerer Bilder.....	30
4.2.5 Neuroplastizität – Das Gehirn wird, was wir damit tun!.....	31
4.2.6 Das Gehirn repräsentiert jegliche Interaktion – Ein dynamischer Prozess.....	32
4.2.7 Bewusstsein und Geist – Wenn Gedanken mit dem Redner Achterbahn fahren.....	33
4.2.8 Redner und die Bewertung ihrer inneren Bilder.....	34
4.2.8.1 Das Konzept der somatischen Marker.....	35
4.2.9 Rhetorik–Training kann „innen und außen“ ansetzen und Lernende unterstützen beim „Zeichnen“ von lebendigen Vorstellungsbildern.....	36

<b>5</b>	<b>Emotionen und Gefühle .....</b>	<b>40</b>
5.1	Emotionen & Gefühle – Definition und Unterschied .....	40
5.2	Primäre Emotionen, Soziale Emotionen und Gelassenheit .....	41
5.3	Werden Redner von Emotionen ergriffen, reagiert der Körper unmittelbar.....	43
5.4	Redner sei mutig, offenbare Deine Gefühle – Körperliche und seelische Elastizität am Beispiel des Dalai-Lama.....	45
5.4.1	Warum fällt es manchen Menschen so schwer, Emotionen zu zeigen? .....	46
5.5	Wie kann Rhetorik-Training zu „mehr Persönlichkeit“ verhelfen?.....	47
5.6	Was passiert in Gehirn und Körper, wenn Menschen Angst haben?.....	50
5.6.1	Reizübertragung kennt zwei Wege – Richtung Körper und Richtung Wahrnehmen, Denken & Urteilen .....	53
5.6.2	Warum zwei Wege? Körperreaktion und kognitives Urteilen .....	54
5.6.3	Emotionen – Eine Zusammenfassung .....	56
5.7	Bestimmte äußere Haltungen bedingen ein bestimmtes Denken & Fühlen .....	57
5.7.1	Facial feedback – Wer Gesichter schneidet, fühlt! .....	57
5.7.2	Body feedback – Vom Sich-Verbiegen und Aufrichten.....	59
5.7.3	Bedeutung von Emotionen für den Redner .....	61
5.7.4	Gedanken sind privat, Emotionen öffentlich – Wir können sehen, dass jemand bewegt ist. Wovon? – Dafür brauchen wir Worte! .....	62
<b>6</b>	<b>Die Arbeit am Rede-Vortrag – Ergebnisse aus dem Konzept des Embodiments für das praktische Training .....</b>	<b>64</b>
6.1	Die Kunst der Balance zwischen Redner, Anliegen und Publikum .....	64
6.2	Bereit für den Vortrag – Günstige Voraussetzungen schaffen .....	65
6.2.1	Atmung, Körper und Stimme bereit! .....	65
6.2.2	Geist bereit! .....	67
6.3	Der Vortrag – Praktische Analysearbeit – Beantwortung der berühmten W-Fragen ....	68
6.3.1	Die konkrete Verkörperung des Redner ( Wie?“) – sein greifbares Embodiment – hängt von allen anderen W-Fragen ab! .....	70
6.3.1.1	„Wer?“ .....	71
6.3.1.2	„Was?“ .....	72
6.3.1.3	„Wozu?“ .....	72
6.3.1.4	„Warum?“ .....	73
6.3.1.5	„Zu Wem?“ .....	74
6.3.1.6	„Wann & Wo?“ .....	75
6.3.1.7	„Wie?“ .....	75
6.4	Aufgaben von Rhetorik-Trainern.....	76
<b>7</b>	<b>Embodiment praktisch nutzen – Vorschläge für Übungen und Interventionen</b>	<b>79</b>
7.1	Erste praktische Grundübung – Embodiment auf einfache Weise erfahren!.....	79
7.2	Embodiment im Training auf dreierlei Weise nutzen.....	81

7.2.1	Embodiment kreieren .....	82
7.2.1.1	Maja Storch und das Zürcher Ressourcenmodell .....	82
7.2.1.2	Embodiment kreieren nach der Schauspiel-Methode der „psychologischen Geste“ von Michail Cechow .....	83
7.2.1.3	Tiere, Cowboys und andere kräftigende Assoziationen – Praktisches Training für das Kreieren von Embodiment durch Vorstellungshilfen .....	85
7.3	Lebendiger, bewegter und bewegender Auftritt – Vorschläge für die Arbeit an mentaler Haltung, körperlich-stimmlichem Ausdruck und dem Kontakt zum Zuhörer.....	88
7.3.1	Übung: Auftreten - Stehen - Ausatmen - Blick aufnehmen - Begrüßen .....	88
7.3.2	Sprich mich an! Emotional, klar und deutlich!.....	90
7.3.2.1	Übung: „Was genau finden Sie großartig?“– „Was genau begeistert Sie selbst?“ .....	91
7.3.2.2	Übung: Interview-Technik .....	93
7.3.3	Übung: „Dann vermitteln Sie das mir als Zuhörer, lassen Sie mich das spüren! Erzählen Sie es mir!“ – DIE KONZENTRATION AUF DAS WESENTLICHE .....	94
7.3.3.1	Ergriffenheit erzeugt Ergriffenheit und verändert Redner und Publikum – Ein Experiment von Peter Brook .....	96
7.3.3.2	Übung zum Thema: ...zu leise, ... zu verhalten, ... zu undeutlich, ... zu kompliziert – Erzählen Sie es mir, als sei ich ein Kind! .....	98
7.3.3.3	Zahlen, Daten, Fakten – Wen bewegt das? – Über Bilder und Bedeutung.....	100
7.3.3.4	Erzählungen – Das habe ich erfahren! .....	101
<b>8</b>	<b>Zu guter Letzt – Schlussbetrachtung .....</b>	<b>104</b>
<b>IV</b>	<b>Literaturverzeichnis .....</b>	<b>106</b>
<b>V</b>	<b>Eidesstattliche Erklärung .....</b>	<b>111</b>

## Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1 Embodiment beschreibt die wechselseitige Beziehung von Geist, Körper und Umwelt.....	26
Abbildung 2 Lebendigmacher eines Vortrags.....	37
Abbildung 3 Neuronale Vernetzungen von Gehirnstrukturen zur Verarbeitung Angst auslösender Reize.....	54
Abbildung 4 Erschrecken - Schema der Reizverarbeitung .....	55
Abbildung 5 Das rhetorische Dreieck .....	64
Abbildung 6 Stimmfunktionskreis von Eve-Marie Haupt .....	66
Abbildung 7 Das sichtbare Embodiment des Redners zeigt sich im "Wie?" .....	70
Abbildung 8 Gesichtsausdrücke von 4 primären Emotionen – nach Ekman.....	79
Abbildung 9 Die Folgen mangelnder intentionaler Zuwendung zum Hörer .....	95

## Danksagung

Die vorliegende Masterarbeit ist der logische und „krönende“ Abschluss meines Weiterbildungsmasters an der Universität Regensburg in „Speech communication and rhetorics“.

An dieser Stelle bedanke ich mich ganz herzlich bei Dr. Brigitte Teuchert, Dr. Dieter Allhoff und allen dort Lehrenden. Dieses Studium war eine große Bereicherung für mein Leben!

Ich hätte diese Arbeit allerdings nicht in dieser Form beenden können, wenn ich nicht wunderbare Hilfe und Unterstützung erfahren hätte. An erster Stelle danke ich Brigitte Teuchert für ihre unendliche Geduld und Wertschätzung bei der Klärung meines Themas. An zweiter Stelle danke ich meinem Mann Sandy und meinen beiden Kindern Lenny und Lana-Mae für ihr Verständnis dafür, dass ich viele Stunden am Schreibtisch und einige Wochen in Klausur bei meinen Eltern verbracht habe – Danke!!! Ich danke meinen beiden Kollegen Tim Bastian und Bea Schwarzbach für ihre fortwährende Nachfrage und Ermunterung per E-Mail (Sie waren mir ein leuchtendes Vorbild). Und ich danke meiner Mutter Inge für Ihr sorgfältiges Korrektur-Lesen, meiner Schwester Stefanie, die mir trotz Mini-Zwillingen geholfen hat, mein Layout zu überarbeiten und meinem Vater Jürgen, der mich wochenlang mit allem versorgt hat, was ich gerade brauchte, damit ich „dranbleiben“ konnte.

Zum Abschluss danke ich allen Lehrerinnen und Lehrern, die mich auf meinem bisherigen Lebensweg begleitet haben, die mir ihr Wissen und ihre wertvollen Erfahrungen zuteil werden ließen und allen meinen bisherigen Klienten und Studenten, die sich auf unsere gemeinsamen Prozesse eingelassen haben und durch die ich selbst so viel lernen durfte.

In dieser Masterarbeit steckt im Prinzip alles, was mir wichtig ist – Die Menschen, die Kommunikation, das Reden und das Schweigen, die Schauspielerei und die Meditation und meine große Dankbarkeit für die Lebendigkeit, das „Wachsen-Können“ und das Sein.



## 1 Einleitung

Platon behauptete bereits in der Antike, dass die Aufgabe des Redners darin bestehe, dass er auf die Seele wirke.<sup>1</sup> Das setzt allerdings voraus, dass der Redner selbst von seinem Thema bewegt ist, oder wie Allhoff sagt: „Neben aller rhetorischer Strategie kommt die entscheidende Bedeutung für das Gelingen oder Misslingen von Rede wie Gespräch oft dem *spürbaren Engagement* des Sprechers zu.“<sup>2</sup> Spürbares Engagement verlangt aber, dass der Sprecher innerlich engagiert ist und bereit ist, dies nicht nur verbal, sondern vor allem körperlich und stimmlich auszudrücken. Dabei beeinflussen sich innere und äußere Haltung gegenseitig. Diesen Zusammenhang beschreibt das Konzept des *Embodiments* und davon geht auch das sprechwissenschaftliche Prinzip des „Gestischen Sprechens“ zur Erziehung von Schauspielern aus. Klawitter und Köhler betonen, dass

jede Sprechhandlung eine bestimmte geistige Haltung voraussetzt. Eine äußere Bewegung (Ausdruck) gehört immer zu einer inneren (einem seelischen Vorgang). Beide bedingen einander, ohne dass sie im Verhältnis von Ursache und Wirkung stehen müssen.<sup>3</sup>

Trotzdem sehen sich Rhetorik-Trainer immer wieder Klienten und Seminarteilnehmern gegenüber, die Ängste und Vorurteile haben, wenn es darum geht, sich auf den eigenen Körper, Emotionen und das Hinterfragen eigener innerer Einstellungen einzulassen. Aber nicht nur das: Selbst unter Trainern gibt es oft Bedenken, zu sehr in psychologische Gefilde einzudringen. Häufig wird sofort an Esoterik gedacht, sobald die Begriffe Psyche, Körper und Emotionen fallen. Alle diese Ängste sind aus Sicht der Autorin hinderlich und mittlerweile auch wissenschaftlich widerlegt. Diese Masterarbeit möchte fundiertes Wissen aus unterschiedlichen Disziplinen, v.a. aus der Neurowissenschaft zusammentragen und dabei insbesondere das Konzept des Embodiment vorstellen, um sowohl skeptischen Trainern als auch Klienten, die Angst haben, sich auf „Verkörperung“ einzulassen, wertvolles Theoriewissen an die Hand zu geben. Gleichzeitig dient die hier angeführte Theorie als Grundlage für einige praktisch-methodische Anregungen, die sich u.a. auf

---

<sup>1</sup> Vgl. (Fischer, 1915, S.1)

<sup>2</sup> (Allhoff, Allhoff, 2010, S. 54)

<sup>3</sup> (Klawitter, Köhler, 2004, S.154)



Erkenntnisse der Schauspielkunst und des „Gestischen Sprechens“ stützen, und mit deren Hilfe sich wertvolle und effektive Ergebnisse im Rede- und Auftrittcoaching erzielen lassen. Damit Lernenden im Rhetorik-Training, wie auch Pabst-Weinschenk fordert, „nicht nur Sammelsurien zusammenhangloser Tipps und Verhaltensrezepte“<sup>4</sup> an die Hand gegeben werden, „sondern wirklich der Persönlichkeitsentwicklung“<sup>5</sup> gedient wird.

## 2 Wann und wie bewegt uns eine Rede?

Welcher Redner oder Vortragende wünscht sich nicht, bei seinen Zuhörern anzukommen und mit seinem Inhalt, seinem Thema oder seiner Idee für Zustimmung, Interesse und sogar Begeisterung zu sorgen?

Reden ist eine Sprechhandlung, die letztendlich immer das Ziel haben sollte, den Zuhörer zu motivieren und zu etwas zu bewegen, sei dies zum Nachdenken, zur Auseinandersetzung mit dem Thema, zu einer ganz konkreten Handlung oder auch „nur“ zum aufmerksamen Zuhören und Aufnehmen wichtiger Informationen.

In dieser Arbeit beziehe ich mich daher nicht nur auf die Überzeugungsrede, sondern auf „jedes zielorientierte Sprechen eines Redners/einer Rednerin zu einer Gruppe [...], so dass z.B. auch die Informations- und Anlassrede einbezogen werden“<sup>6</sup>. Das „rein sprecherische Informieren“ existiert ohnehin nicht, da immer ein Individuum spricht, dessen, so Weinschenk (2010) „Körper- und Sprechausdruck, als äußere Repräsentationen des inneren Gestus, also der inneren Haltung“<sup>7</sup> fungiert. Oder wie Thiele sagt: „Alles muss durch das Ich des Redners hindurch.“<sup>8</sup>

Jedes Ich befindet sich zu jedem Zeitpunkt in einer bestimmten emotionalen Verfassung, die sich durch den körperlichen, stimmlichen und verbalen Ausdruck zeigt. Es liegt in der Natur der Sache, dass beispielsweise ein Nachrichtensprecher, dessen innere Haltung eine

---

<sup>4</sup> (<http://www.rheton.sbg.ac.at/rheton/2010/07/marita-pabst-weinschenk-kriterien-und-aspekte-der-rhetorik/>)

<sup>5</sup> Ebd.

<sup>6</sup> (Mönnich, 2011, S. 111)

<sup>7</sup> (<http://www.rheton.sbg.ac.at/rheton/2010/07/marita-pabst-weinschenk-kriterien-und-aspekte-der-rhetorik/>)

<sup>8</sup> (Thiele, 2010, S.175)

möglichst neutrale sein soll, dementsprechend sachlich-nüchtern wirkt. Seine Aufgabe besteht nicht darin, seine persönliche Bewertung über das einzubringen, worüber er spricht. Wohingegen eine redende Person, die ihr Publikum vom Klimaschutz überzeugen will, nur dann überzeugend wirken wird, wenn sie ihre diesbezüglichen inneren Motive ausdrücken kann und klar macht, warum ihr das Thema „am Herzen“ liegt.

Es sei bereits an dieser Stelle vorweggenommen, dass immer dann, wenn es darum gehen soll, andere Menschen emotional zu bewegen, zu begeistern oder anderweitig betroffen zu machen, die Emotionen des Redners die Hauptrolle spielen. Und das soll Thema dieser Masterarbeit sein.

Da jeder Redner zu allem und jedem eine bewusste oder unbewusste Haltung hat, die jeweils mit bestimmten emotionalen Bewertungen versehen ist (siehe ab Kapitel 4.2.8), ist davon auszugehen, dass Reden immer bewegt, die Frage ist nur wie und wozu. Spricht ein Redner beispielsweise so monoton, dass sein Publikum einschläft, zeigt sein körperlich-stimmlicher Ausdruck, dass ihm seine Sache nicht wirklich wichtig ist. Dadurch bewegt er seine Zuhörer zum Eindösen natürlich absichtslos. Spricht er so nervös und hektisch, dass auch sein Publikum nervös und hektisch wird, dann er hat es in dieser Weise bewegt vermutlich auch absichtslos.

Wichtig ist auch beim Redevortrag zu beherzigen, dass wir „nicht nicht kommunizieren“<sup>9</sup> können, um es mit Watzlawick zu sagen. Es stellt sich die Frage, woran das liegt, und wie wir als Redner dafür sorgen können, dass die Zuhörer in unserem jeweiligen bewussten Sinne bewegt werden. Wie können Redner Emotionen bei sich selbst hervorrufen (ohne dass es aufgesetzt wirkt), und wie können sie diese auch bei anderen Menschen auslösen?

Um diese Frage beantworten zu können, ist es zunächst hilfreich zu wissen, was im Gehirn eines Publikums stattfindet, wenn es eine Rede erlebt. Zu diesem Zweck wird im nächsten Kapitel die Wirkweise von Spiegelneuronen beschrieben.

---

<sup>9</sup> Vgl. (Watzlawick et al.,1974, S.51)

## 2.1 Spiegelneuronen – Warum Zuhörer fühlen, was Redner fühlen

Zu Beginn der 1990-er Jahre machte eine Forschergruppe rund um Giacomo Rizzolatti und Vittorio Gallese im italienischen Parma bei Untersuchungen an Makakenaffen zufälligerweise eine sensationelle Entdeckung:

Eine Nervenzelle im prämotorischen Kortex (zuständig für die Planung von Handlungen<sup>10</sup>) „feuerte“ nicht nur dann, wenn ein Affe eine Handlung selbst ausführte (etwa wenn er nach Futter griff), sondern auch dann, wenn er nur *beobachtete*, wie ein Mensch diese Handlung ausführte. Das heißt, im Gehirn dieses Tieres lief fast gleichzeitig eine Art Kopie der beobachteten Tätigkeit mit. Rizzolattis Gruppe bezeichnete die Nervenzellen, die ein derartiges Abbild beobachteter Handlungen erzeugen, als „Spiegelneuronen“.<sup>11</sup> Die Forscher wollten nun herausfinden was in dem Affen vorgeht, wenn seine Spiegelneuronen aktiv werden, während er eine Handlung bei einem Menschen beobachtete.

Um diese Frage beantworten zu können, stimulierten Neurochirurgen mit Hilfe einer Elektrode die prämotorische Region von Epilepsiepatienten. Die Patienten sind während dieser Untersuchung bei Bewusstsein, da das Gehirn selbst keine Schmerzrezeptoren besitzt. Bei elektronischer Stimulierung dieses Areals durch eine Elektrode passierte Folgendes: Die Patienten führten komplizierte Bewegungen aus, indem sie beispielsweise ihren Arm beugten oder nach etwas griffen.<sup>12</sup> Als man sie fragte, was in ihrem Bewusstsein vor sich ging, während sie eine solche Bewegung ausführten, antworteten sie, sie hätten „den Drang verspürt, das zu tun“.<sup>13</sup>

Laut Keyzers lässt sich somit die Aktivität von Spiegelneuronen bei einem Affen, der einen Menschen beobachtet, wie dieser eine Rosine nimmt, „als Einfühlen in das Verhalten anderer verstehen, als Nachempfinden eines Handlungswunsches – ähnlich dem Drang, von dem menschliche Patienten nach elektronischer Stimulation der gleichen Hirnregion berichteten.“<sup>14</sup>

Bereits kurze Zeit nach der Entdeckung der Spiegelneuronen stand fest:

---

<sup>10</sup> Vgl. (Keyzers, 2013, S.17f und S.285)

<sup>11</sup> Vgl. (Ebd., S.16ff und Bauer, 2011, S. 60f)

<sup>12</sup> Vgl. (Keyzers, 2013, S. 20f)

<sup>13</sup> (Fried, I., et al., 1991, S. 3656)

<sup>14</sup> (Keyzers, 2013, S. 20f)

Auch unser menschliches Gehirn erzeugt interne Repräsentationen einer Handlung, die es bei einer anderen Person wahrnimmt.<sup>15</sup>

Dies konnte erstmalig der kanadische Hirnchirurg William Hutchison Ende der 1990-er Jahre nachweisen: Er wollte herausfinden, ob ein bestimmter Teil des Kortex (der anteriore cinguläre Kortex, kurz ACC<sup>16</sup>) für die Schmerzwahrnehmung zuständig ist. Man wusste bereits, dass der ACC bei der Emotionsverarbeitung eine Rolle spielt. Zu diesem Zweck stach er eine Patientin (natürlich mit deren Einverständnis) mit einer Lanzette in den Finger, während er gleichzeitig Messfühler an Nervenzellen des ACC angelegt hatte (Wie bereits erwähnt, können Patienten, bei denen Eingriffe am Gehirn vorgenommen werden, wach bleiben, da das Gehirn selbst nicht schmerzempfindlich ist). Erstaunlicherweise reagierten die untersuchten Nervenzellen nicht nur dann, wenn die Patientin selbst gestochen wurde, sondern auch dann, wenn sie beobachtete, wie eine andere Person von Hutchison gestochen wurde. Dies war der eindeutige Beweis dafür, dass Menschen ebenfalls Spiegelneuronen besitzen und auch dafür, dass Menschen intuitiv fühlen können, was ein anderer Mensch fühlt.<sup>17</sup>

Tania Singer hat Hutchisons Spur weiterverfolgt und konnte 2004 mit Hilfe funktioneller Kernspintomographie zeigen, dass wenn Menschen beispielsweise miterleben, wie einem anderen Menschen Schmerzen zugefügt werden, nicht nur das Emotionszentrum ACC aktiv wird, sondern auch die sogenannte Inselregion (ein Gebiet des Kortex, das Körpergefühle lokalisiert).<sup>18</sup>

Singer und ihre Kollegen konnten durch zahlreiche weitere Experimente feststellen, dass im menschlichen Gehirn nicht nur einzelne Spiegelneuronen existieren, sondern dass die menschliche Fähigkeit, sich in die Gefühle seiner Mitmenschen einzufühlen und zu spüren, welche Stimmungen sie bewegen, auf ganzen Systemen neuronaler Resonanz beruhen. Diese „Netzwerke für Empathie“ ermöglichen, laut Bauer in spezifischer Weise das, wofür Singer und Decety mittlerweile den Begriff der „Empathie“ reserviert haben.<sup>19</sup>

---

<sup>15</sup> Vgl. (Bauer, 2011, S.61)

<sup>16</sup> der Begriff wird im Englischen mit „C“ geschrieben, und im Deutschen mit „K“

<sup>17</sup> Vgl. (Bauer, 2011, S.62)

<sup>18</sup> Vgl. (Ebd., S.62f)

<sup>19</sup> Vgl. (Bauer, 2011, S.63)

*Empathie* bezeichnet in diesem Zusammenhang die grundsätzliche Fähigkeit des Menschen zur Einfühlung, bedeutet aber nicht gleichzeitig, dass wir uns automatisch im Sinne des anderen Menschen, also etwa fair, unterstützend oder moralisch verhalten.<sup>20</sup>

Dies erklärt, dass ein Publikum prinzipiell die Nervosität eines Redners nachvollziehen kann, ohne dass es sich deshalb sofort dementsprechend verhalten muss, beispielsweise rücksichtsvoll. Das Verhalten des Publikums als Reaktion auf die spürbare Nervosität des Redners wird eher davon abhängen, welche Beziehung und Haltung es gegenüber dem Redner hat und ob es ihm wohlgesinnt oder ablehnend gegenübersteht.

## **2.2 Spiegelneuronen sind dreisprachig – sie sehen, hören und fühlen – Sie versetzen Redner und Zuhörer in Schwingung**

Bisher wurde die Aktivität von Spiegelneuronen bzw. neuronalen Resonanzsystemen nur in Bezug auf Beobachtungen, also visuelle Wahrnehmungen beschrieben. Es hat sich aber herausgestellt, dass Spiegelneuronen genauso aktiv werden, wenn eine Handlung gehört wird. Keyzers bringt als Beispiel für ein signifikantes Hörerlebnis, eine Radiowerbung aus den 1980er-Jahren. Dabei wurde eine Coca-Cola-Flasche mit zischendem Geräusch geöffnet. Man hörte den Kronkorken, der auf den Tisch fiel, die Flüssigkeit, die in ein Glas geschüttet wurde, das gierige „Gluck-Gluck“ des Konsumenten und schließlich und endlich ein befriedigtes „Ah!“. Fast jeder, der diese Werbung nur hörte, bekam plötzlich Durst und Lust, auf solch ein zischendes und fühlbar erfrischendes Getränk.<sup>21</sup> Der Spot löste im Hörer das Verlangen nach dem Trinken eines Erfrischungsgetränks aus, „weil auditive Spiegelneuronen selektiv die motorischen Programme aktivieren, die wir mit dem Konsum dieser Erzeugnisse und der Lust an ihnen assoziieren.“<sup>22</sup>

Keyzers und seine Kollegen fanden durch weitere Experimente mit den Affen in Parma heraus dass Spiegelneuronen „dreisprachig“ (Anblick, Geräusch, Ausführung) und „in allen Sinnesmodalitäten selektiv sind“<sup>23</sup>. Der Aktivität von Spiegelneuronen ist es laut

---

<sup>20</sup> Vgl. (Ebd.)

<sup>21</sup> (Keyzers, 2013, S.34)

<sup>22</sup> Ebd.

<sup>23</sup> (Keyzers, 2013,S. 35)

Bauer zu verdanken, dass wir die Handlungen anderer Menschen verstehen können: „Deine Handlungen werden meine Handlungen. Ich fühle, was Du fühlst.“<sup>24</sup>

Dies gilt einerseits für die Ausführung konkreter Handlungen:

Jemand zeigt beispielsweise einem anderen, wie ein Segelknoten geknüpft wird. Der Lernende beweist, dass er die Demonstration verstanden hat, indem er die Handlung nachmacht. „Spiegelneuronen, die den Anblick einer Handlung mit dem an ihr beteiligten motorischen Programm verbinden“<sup>25</sup>, sorgen dafür, dass das Beobachten der Handlung sich umwandelt in das Wissen wie es getan wird.<sup>26</sup>

Das Gleiche gilt für das Mitfühlen:

Wenn wir jemanden beobachten, der sich in den Finger schneidet, verknüpfen wir diese Wahrnehmung intuitiv mit unserer Fähigkeit, das Gleiche zu empfinden. Wir fühlen die taktilen Empfindungen an einer bestimmten Stelle unseres Körpers.<sup>27</sup>

Seit diesen Entdeckungen sprechen führende Neurowissenschaftler wie Keyzers auch vom „empathischen Gehirn“.

Spiegelneuronen werden nach der Geburt des Kindes durch Interaktionen mit den engen Bezugspersonen aktiviert. Kinder lernen durch diese Spiegel-Kommunikation, Gefühle anderer zu verstehen.

Eine Sache gilt es dabei zu beachten: Die biographischen Vorerfahrungen spielen bei der Funktion der Spiegelneuronen eine nicht unwesentliche Rolle. Menschen, die beispielsweise erfahren haben, dass freundliche Personen plötzlich unangenehm reagieren, deren Spiegelneuronen werden anders auf freundliche Menschen reagieren als die Spiegelneuronen einer Person, die keine schlechten Erfahrungen gemacht hat.<sup>28</sup>

Die Wirkweise der Spiegelneuronen ist also an bisherige Erfahrungen gebunden. Das ist der Grund dafür, warum wir Erfahrungen, die wir bereits selbst gemacht haben, prinzipiell leichter nachvollziehen können, als solche, die außerhalb der eigenen Erfahrung liegen. Aber egal ob Menschen eine Erfahrung bereits gemacht haben oder nicht, was sie

---

<sup>24</sup> Ebd., S.24

<sup>25</sup> Ebd., S.25

<sup>26</sup> Vgl. (Ebd., S.25)

<sup>27</sup> Vgl. (Keyzers, 2013, S.148f)

<sup>28</sup> Vgl. ([http://www.planet-wissen.de/natur\\_technik/forschungszweige/spiegelneuronen/index.jsp](http://www.planet-wissen.de/natur_technik/forschungszweige/spiegelneuronen/index.jsp))

immer nachvollziehen können, insofern keine krankhafte Störung vorliegt, sind Emotionen. Jeder Mensch war schon einmal wütend, begeistert, ängstlich oder überrascht. Deshalb spielen Emotionen bei der Frage nach dem Einfühlen auch eine so wichtige Rolle und deshalb ist es für Redner so wichtig, ihr Anliegen emotional nachvollziehbar und begreifbar zu machen. Darauf werde ich in Kapitel 3.1.1 noch näher eingehen.

Es hat sich mittlerweile herausgestellt, dass Spiegelsysteme Programme für komplette Handlungssequenzen enthalten. Dies ermöglicht uns, jede Situation unseres Alltags intuitiv einzuschätzen. Die Spiegelneuronen informieren uns spontan und intuitiv darüber, welche Sequenzen sich gleich typischerweise ereignen werden, nachdem wir gewisse Signale empfangen haben.<sup>29</sup> Bezogen auf das hier behandelte Thema bedeutet das:

Tritt ein Vortragender auf einer Tagung ans Rednerpult, den Blick an sein Skriptum geheftet und beginnt mit heiserer Stimme, ohne Blickkontakt aufzunehmen, daraus vorzulesen, mit nuschelnder Sprechweise, häufigem Räuspern, in atemlosem Tempo, vor sich einen dicken Stapel Papier auf dem Pult, dann sind es Spiegelsysteme, welche das Publikum in kürzester Zeit zu der Einschätzung veranlassen, dass die nächsten zwei Stunden nicht sehr vielversprechend verlaufen werden.

Spiegelneuronen sind, laut Bauer, „die Voraussetzung dafür, dass wir Signale wahrnehmen und deuten können.“<sup>30</sup> Umgekehrt nimmt aber auch der Redner die kommunikativen Signale des Publikums wahr und deutet diese. Laut Bauer findet dabei Folgendes statt:

Spiegelneurone stellen einen gemeinsamen Resonanzraum bereit, weil das, was ein Individuum empfindet oder tut, bei den anderen, unmittelbar beobachtenden Individuen zu einer spiegelnden Aktivierung ihrer neuronalen Systeme führt, so als würden sie selbst das Gleiche empfinden oder die gleiche Handlung ausführen, obwohl sie tatsächlich nur Beobachter sind. Daraus, und nur daraus, ergibt sich das unmittelbare, unreflektierte Gefühl einer Art Seelenverwandtschaft: „Ich bin im Prinzip so wie die anderen, und andere sind im Grunde so wie ich.“<sup>31</sup>

Genau das wünschen sich Redner, die ihre Zuhörer bewegen wollen:

Dass diese fühlen, was sie fühlen und damit auch ihre Sicht- und Denkweise, ihre Perspektive verstehen. Dies kann aber nur dann geschehen, wenn die Redner bereit sind, ihre

---

<sup>29</sup> Vgl. (Bauer, 2006, S. 111)

<sup>30</sup> Ebd., S.112

<sup>31</sup> Ebd., S.106

inneren Einstellungen zu einem Thema und ihre damit verbundenen Emotionen zuzulassen und auszudrücken. Nur dann können ihre eigenen Emotionen im „gemeinsamen Resonanzraum“ ihre Wirkung entfalten und auf die Zuhörer bewegend wirken, sie „vom Hocker reißen“, sie anstecken, umhauen, verblüffen oder zu Tränen rühren. Zur Veranschaulichung sollen folgende Vergleiche aus der Physik dienen:

Nur ein bewegter Körper ist in der Lage einen anderen Körper zu bewegen – ein Beispiel dafür ist die rollende Kugel, die den Kegel umwirft.

Nur ein elastisch-schwingender Körper kann einen anderen Körper in Schwingung versetzen – ein Beispiel dafür ist der elastische Finger, der die Gitarrenseite zupft.

Ein Gegen-Beispiel wäre ein Eisblock, der einen anderen Eisblock kaum in Schwingung versetzen kann. Das liegt daran, dass Statik nie Bewegung erzeugen wird. Nur Bewegung erzeugt Bewegung!

Will also eine Person ihre Zuhörer durch eine Rede bewegen, so meine These, muss sie zuallererst einmal selbst von ihrem Thema bewegt sein, nur dann wird sie Resonanz erzeugen können, denn „die Gefühle der Menschen in unserer Umgebung sind ansteckend“<sup>32</sup>, so Keyzers.

Genau das sollte das Ziel jedes Redners sein:

Seine eigene emotionale Bewegtheit auszudrücken, um dadurch seine Zuhörer zu bewegen.



Eines sei an dieser Stelle bereits vorweggenommen: Die Emotionen der Redner müssen nicht zwangsläufig den Emotionen ihrer Zuhörer entsprechen. Komiker sprechen beispielsweise mitunter unglaublich ernsthaft und andächtig über ein bestimmtes Thema und reizen ihre Zuhörer gerade dadurch zum Lachen ( siehe dazu auch Kapitel 4.2.9).

---

<sup>32</sup> (Keyzers, 2013, S.113)



## 2.3 Persönlichkeit – Zeige, wofür Du stehst!

Jede gute Rede verlangt natürlich nach Angemessenheit in „Bezug auf den Redner selbst“<sup>33</sup> und vor allem „in Hinblick auf die Situation und die Erwartungen der Zuhörer.“<sup>34</sup> Es ist ein absoluter Unterschied, ob der derzeitige deutsche Außenminister Frank-Walter Steinmeier im Mai 2014 eine „flammende Wut-Rede“ an linke Demonstranten richtet<sup>35</sup>, in der er sehr persönlich sein Vorgehen im Umgang mit der Ukraine-Krise verteidigt oder ob er in Verhandlungen als Diplomat auftritt, wo er eine vermittelnde Haltung einnimmt, die mit einer ganz anderen Verkörperung einhergeht. Kira Frenk von der Frankfurter Rundschau beschreibt diese beiden unterschiedlichen Verkörperungen von Steinmeier nach seiner „Wutrede“ in der Frankfurter Rundschau folgendermaßen:

Ein Außenminister, eigentlich die Inkarnation des abwägenden Diplomaten, fährt aus der Haut. Er zittert, er bebt, er schreit. "Kriegstreiber" hat man ihn verhöhnt. Ihn, der bis an die Grenze der Selbstverleugnung für einen friedlichen Ausweg aus der Ukraine-Krise kämpft. Das verletzt. [...]<sup>36</sup>

Der Außenminister hat für dieses Ausdrücken seiner persönlichen Emotionen in der deutschen Presse viel Verständnis und Zustimmung geerntet. Der Spiegel-Online Redakteur Veit Medick schrieb nach Steinmeiers Auftritt: „Außenminister Steinmeier schreit seine Gegner nieder, und alle sind begeistert. Der Hype um den Wutausbruch in Berlin zeigt, was Wähler in der Politik vermissen: Leidenschaft.“<sup>37</sup> Man mag von dieser Rede halten was man will, aber sie zeigt doch eines deutlich – *Stellung-Beziehen* ist wichtig für jeden Redner und wird auch geschätzt. Wer leidenschaftlich seinen Standpunkt vertritt, wird zwar nicht unbedingt von allen geliebt, aber er zeigt Persönlichkeit und wird deshalb respektiert. Genau das ist es auch, was viele Klienten im Rhetorik-Training lernen wollen. Dies verlangt allerdings unweigerlich, dass sie als Redner bereit sind, sich bewusst für eine Haltung zu entscheiden – es ist kaum möglich, gleichzeitig Diplomatie und Wut zu verkörpern. Natürlich kann auch ein Diplomat wütend werden und das kann auch ange-

---

<sup>33</sup> (Kramer, 2010, S.167)

<sup>34</sup> Ebd.

<sup>35</sup> Rede von Außenminister Steinmeier zu sehen unter (<http://www.youtube.com/watch?v=nZSvEx5r9AQ>)

<sup>36</sup> (<http://www.presseportal.de/pm/10349/2743039/frankfurter-rundschau-kommentar-zur-wutrede-von-aussenminister-steinmeier>)

<sup>37</sup> (<http://www.spiegel.de/politik/deutschland/steinmeier-wutrede-warum-der-schreiende-aussenminister-so-fasziniert-a-970665.html>)

bracht sein, dann ist er allerdings nicht mehr diplomatisch. In diesem Spannungsfeld bewegt sich die Frage nach der Angemessenheit und diese kann letztendlich nur jeder Redner für sich selbst entscheiden.

Trotzdem ist zu beobachten, dass viele Redner lieber „farblos“ und „mittelmäßig“ bleiben, als Haltung zu zeigen, aus Angst Fehler zu machen oder weil sie befürchten, sich nicht angemessen zu verhalten. Dies ist ein Phänomen, das gerade bei Politikern häufig vorkommt. Dazu ist zu sagen, dass diese Angst verständlich ist, weil immer die Gefahr besteht, dass jemand im Publikum die Meinung des Redners nicht teilt. Das sollte Redner allerdings nicht davon abhalten, sich selbst, ihre Einstellung zum Thema und die jeweils damit verbundenen Emotionen zu zeigen und diese müssen im Ausdruck nicht extrem sein.

Nicht jede Redner-Persönlichkeit neigt zur großen dramatischen Darstellung, auch wenn Leidenschaft häufig damit in Verbindung gebracht wird. Es kann jemand auch leise, bedächtig und besonnen auftreten und seine Zuhörer gerade dadurch beeindrucken. Es gibt in diesem Fall keine richtigen oder falschen Haltungen, keinen richtigen oder falschen emotionalen Ausdruck. Wichtig ist nur, dass Redner überhaupt eine bewusste Haltung einnehmen, dass innere und äußere Haltung übereinstimmen und die emotionale Energie nicht blockiert oder unterdrückt wird.

Ich möchte an dieser Stelle bereits festhalten:

Es kann nur derjenige Redner in seiner Absicht bewegend wirken, der zwei Grundsätze beherzigt:

1. Der Redende muss selbst in Bezug auf sein Anliegen von innen heraus bewegt sein, das heißt, er muss seine Sache klar kennen, sie muss ihm spürbar am Herzen liegen und gleichzeitig muss er in der Lage sein, diese seine eigene Bewegtheit natürlich zum Ausdruck zu bringen!

Laut Kramer geht es darum, „von der eigenen Begeisterung, vom eigenen Glauben getragen zu werden.“<sup>38</sup> Aus seiner Sicht war bereits für Cicero „die Selbstaffizierung des Redners, die Verbindung eigener Gefühle mit einer wirksamen sprachlichen und körperlichen Darstellungsweise [...] ein mächtiges Instrument [...], ein Schlüssel zum Erfolg.“<sup>39</sup>

---

<sup>38</sup> (Kramer, 2010, S.167)

<sup>39</sup> Ebd.

2. Der Redner muss sich *auf* das bewusste *Mit-teilen* seines Anliegens an die Zuhörer *konzentrieren*, wobei er von den Fragen der Zuhörer ausgehen muss. Seine Botschaften, so Pabst-Weinschenk, sollte er als Antworten auf die Fragen der Hörer präsentieren<sup>40</sup> – „die Zuhörer müssen immer mitgedacht und mit berücksichtigt werden.“<sup>41</sup>

Beim Präsentieren und Vortragen geben wir laut Krawutschke nicht nur Informationen, sondern meistens wollen wir

mehr, wir wollen unser Gegenüber von unseren Ideen und unserer Person überzeugen [...]. Wenn Gefühle und Empfindungen als nicht so wichtig erachtet werden, wenn wir unserer inneren Haltung keinen eindeutigen Ausdruck verleihen, kann unser Partner Distanz wahren, muss er sich nicht zwingend notwendig verhalten. Er staunt, wie geschickt wir formulieren können, welche Zusammenhänge wir entdecken und wie logisch und zugleich einfach unsere Schlussfolgerungen sind. Doch nur wenn wir unsere Persönlichkeit einsetzen und aus unserer Mitte agieren, fühlt er sich auch emotional aufgehoben und besitzen wir Ausstrahlung. Unsere Aussagen gewinnen an Kraft und Eindeutigkeit, unsere Handlungen erhalten Konturen, wir werden kenntlich, verständlich und unsere Äußerungen somit interessant. *Wir zeigen unsere Persönlichkeit, indem wir sprechen.*<sup>42</sup>

## 2.4 **Wisse Redner, wovon Du sprichst und dann – bring`s rüber!**

Es sei an dieser Stelle ausdrücklich darauf hingewiesen, dass ein erfolgreicher Vortrag als Grundvoraussetzung der sachlichen Präsenz des Redners bedarf, im Sinne Thieles: „Ich kenne mich aus, ich habe die Sache, ich verstehe etwas davon, ich bin kompetent, ich bin vorbereitet, ich habe die in Rede stehende Angelegenheit aufbereitet, ich stehe dahinter.“<sup>43</sup> Dass Redner sich mit ihrem Thema auskennen, ist eine wichtige Voraussetzung für den Erfolg jeder Rede – gute Vorbereitung schafft außerdem Sicherheit für den Auftritt.

Wie man sich auf seine Rede inhaltlich vorbereiten kann ist, unter anderem hilfreich dargestellt bei Allhoff & Allhoff (2010, S.59 bis 100) oder bei Wöss (2004) und wird in dieser Arbeit nur peripher behandelt.

Allerdings nützt alle Sachkompetenz nichts, wenn Redner nicht deutlich machen können, wie wichtig ihnen ihr Thema ist. Ganz nach dem Motto „Man kann in anderen nur das

---

<sup>40</sup> Vgl. (<http://www.rheton.sbg.ac.at/rheton/2010/07/marita-pabst-weinschenk-kriterien-und-aspekte-der-rhetorik/>)

<sup>41</sup> Ebd.

<sup>42</sup> (Krawutschke, 2004, S.75)

<sup>43</sup> (Thiele, 2010, S. 176)

anzünden, wofür man selber brennt.“ Genau darum soll es in dieser Arbeit gehen. Oftmals herrschen beim Redner innere Zweifel, die sich in Form einer deutlich wahrnehmbaren Emotion (häufig Angst) in den Vordergrund drängen und die den Redner genau davon abhalten, sein Anliegen zu vermitteln. Pabst-Weinschenk (2010) bringt das Beispiel, wo jemand mit niedergeschlagenem Blick, leiser Stimme, schwebend-fragender Kadenz behauptet: „Davon bin ich fest überzeugt.“, was im Zuhörer natürlich Zweifel auslöst.<sup>44</sup> Und zwar die, die der Redende selbst innerlich hegt.

Zusammenfassend lässt sich festhalten: Ohne persönliche emotionale Beteiligung und den Bezug zum Zuhörer wird kein „absichtsvoll bewegender“ Vortrag stattfinden, wobei ich mit „absichtsvoll bewegend“ meine, „bewegend im Sinne des Sprechers“. Wie schon gesagt, bewegen tun wir immer, nur häufig unbewusst und nicht in unserem Sinne.

---

<sup>44</sup> Vgl. (<http://www.rheton.sbg.ac.at/rheton/2010/07/marita-pabst-weinschenk-kriterien-und-aspekte-der-rhetorik/>)

### 3 Das Thema *Bewegung* als Beweg-Grund für diese Arbeit

Synonym zu „bewegend vortragen“ könnte man auch sagen „engagiert vortragen“, wobei „Engagement“ vom Duden definiert wird als „[persönlicher] Einsatz aus [weltanschaulicher] Verbundenheit; Gefühl des Verpflichtetseins zu etwas“.<sup>45</sup>

Die Autorin hat sich entschieden, sich mit dem Begriff „bewegen“ auseinanderzusetzen, weil sie in dieser Arbeit die Bedeutung der Wechselwirkung zwischen Körper, Geist und Umwelt herausarbeiten möchte. Und dabei geht es immer um Bewegung.

Als diplomierte Schauspielerin mit jahrelanger eigener Bühnen- und auch Lehrerfahrung, hat sie erleben dürfen, dass sich in der Kommunikation alles um Bewegung dreht: Innere, geistig-psychische und äußere, körperlich-stimmliche. Das heißt hinter jeder äußeren Bewegung verbirgt sich ein innerer Beweggrund, der eine emotionale Gemütsbewegung auslöst. Umgedreht wirkt sich jede äußere Bewegung auf das innere Befinden aus. Diese Zusammenhänge interessieren und beschäftigen die Autorin zutiefst. Im Konzept des *Embodiments* (das ab Kapitel 4.2 eingehend dargestellt wird), hat sie sehr befriedigende wissenschaftliche Antworten gefunden, was die Beziehung von innerer und äußerer Bewegung betrifft.

Der Begriff „bewegen“ im Sinne von „bewegt sein“ kann sich sowohl auf den Redner als auch auf den Zuhörer beziehen. Darin zeigt sich bereits die beiderseitige enge Abhängigkeit und wechselseitige Beeinflussung, eben das „(virtuell-)dialogische“<sup>46</sup> einer Rede und das dabei auftretende Phänomen des Spiegels, das ich bereits erläutert habe.

Die Autorin will in dieser Arbeit herausfinden, wie Redner ihre eigene „Bewegtheit“, die sich als „Betroffenheit auslösen“, „Berühren“, „Erschüttern“, „Begeistern“ oder ähnliches äußert, absichtsvoll und gleichzeitig natürlich verkörpern können. Damit sie wirklich ihr Anliegen vermitteln und nicht unbeabsichtigt beispielsweise ihre Selbstzweifel. Dazu bedarf es Achtsamkeit, Aufmerksamkeit und Wahrnehmungsfähigkeit, worauf besonders in Kapitel 6.2.2) noch näher eingegangen wird. Zunächst einmal soll die Bedeutung des Wortes „bewegen“ genauer untersucht werden.

---

<sup>45</sup> (<http://www.duden.de/rechtschreibung/Engagement>)

<sup>46</sup> (Pabst-Weinschenk, 2011, S.67)

### 3.1 *Bewegt sein, bewegen, bewegend sein – Wie Bewegung übergreift*

Bewegen kommt vom lateinischen Wort *movere* und stellt neben *docere* ([lat.] lehren) und *delectare* ([lat.] erfreuen) bereits in der antiken Rhetorik eine Zielsetzung von Rede dar<sup>47</sup>. Zielsetzung gemeint im Sinne von – den Zuhörer bewegen und motivieren, wobei der Begriff „Motivation“ laut Duden als „Gesamtheit der Beweggründe, Einflüsse, die eine Entscheidung, Handlung o.Ä. beeinflussen, zu einer Handlungsweise anregen“<sup>48</sup> definiert wird.

Seine Zuhörer motivieren kann – laut These dieser Masterarbeit – nur derjenige Redner, der selbst bewegt ist, der seine Emotionen zu seinem Rede-Thema spüren und zulassen kann.

Emotionen werden vom Duden allgemein mit „psychischer Erregung und Gemütsbewegung“ definiert. Auf die Klärung des Begriffes „Emotion“, die Entstehung von Emotionen und die Bedeutung für die Untersuchung der hier untersuchten Fragestellung, wird ab Kapitel 5 noch genauer eingegangen. In jedem Fall ist eine Gemütsbewegung dadurch gekennzeichnet, dass sie sich sofort körperlich zeigt und von außen wahrnehmbar ist als Ausdrucksbewegung.

„Movere“ kann sich sowohl auf ein Individuum selbst beziehen, welches seine innere Erregung in einer Gemütsbewegung äußert, als auch auf ein Gegenüber, welches von einem anderen bereits „bewegten“ Individuum motiviert, also bewegt wird. Schürmann erläutert diesen Zusammenhang so: „Einerseits sprechen [...] Sie als Ergebnis ganzkörperlicher Bewegung [...], andererseits bewegen Sie durch Ihr Sprechen [...] Ihre Zuhörer und Gesprächspartner: etwas zu tun, zu fühlen oder etwas zu denken.“<sup>49</sup>

---

<sup>47</sup> Vgl. (Schürmann, 2007, S. 56)

<sup>48</sup> (<http://www.duden.de/rechtschreibung/Motivation>)

<sup>49</sup> (Schürmann, 2007, Ebd.,S. 55)

### 3.1.1 Ohne Emotionen bewegt sich nichts und niemand

Wie bereits angeführt können Redner ihre Mitmenschen nur dann bewegen können, wenn sie sie emotional erreichen.<sup>50</sup> (Woran das liegt, wird ab Kapitel 5 aus neurobiologischer Sicht eingehend erläutert). Keyzers drückt es so aus:

Wenn Sie die Einstellung von Menschen zu einer moralischen Frage – etwa ob Abtreibung gut oder schlecht ist – verändern wollen, hat es wenig Zweck, ihnen mit einem Katalog wissenschaftlicher Gründe zu kommen. Stattdessen müssen Sie ihnen das Problem aus einer Perspektive vor Augen führen, die mit anderen Gefühlen verknüpft ist, um ihre *emotionale Haltung* zu diesem Problem zu verändern.<sup>51</sup>

Diese Aussage gilt aus Sicht der Autorin nicht nur für moralische Fragen, sondern generell, denn Menschen beurteilen und handeln immer aufgrund ihrer bewussten und unbewussten Einstellungen, die mit ganzen bestimmten körperlichen Emotionen einhergehen und sich in Form bestimmter Gefühle wahrnehmen lassen<sup>52</sup> (siehe ab Kapitel 5.1). Wollen Redner ihre Zuhörer zu einem anderen Standpunkt bewegen, dann müssen sie ihre gesamten Ausdrucksmöglichkeiten darauf verwenden, ihrem Publikum andere Perspektiven „vor Augen zu führen“, also begreiflich zu machen. Dafür stehen ihnen drei Ausdrucks-Ebenen zur Verfügung.

## 3.2 *Bewegt sein & bewegend wirken* können Redner auf drei Ebenen – non-verbal, para-verbal und verbal

### 3.2.1 non-verbal

Trautmann-Voigt und Voigt definieren „bewegt sein“ folgendermaßen und erläutern damit einerseits die Grundbedingungen für bewegendes Ausdrücken aller drei Ebenen und andererseits die konkreten non-verbale Auswirkungen:

Wenn sich ein Erwachsener bewegt, übersetzt er oder sie emotionale Einstellungen, Stimmungen oder Antriebe ebenfalls von Augenblick zu Augenblick in muskuläre Spannungs-Konfigurationen und rhythmisch-dynamisch strukturierte Bewegungssequenzen. Ist eine Person emotional ‚bewegt‘, werden ihr Körperausdruck und ihre

---

<sup>50</sup> Vgl. (Keyzers, 2013, S.243ff)

<sup>51</sup> (Keyzers, 2013, S.245)

<sup>52</sup> Ebd. S.243ff

Körperhaltung bzw. ihre affektmotorische Handlungsbereitschaft von dieser Emotion geformt und verändert.<sup>53</sup>

Es werden allerdings nicht nur Körperausdruck und Körperhaltung von der erwähnten Emotion geformt und verändert, sondern auch Stimmausdruck und verbaler Ausdruck.

### 3.2.2 para-verbal

Dem Stimmausdruck, auch als para-verbaler Ausdruck bezeichnet, von Dr. Albert Fischer bereits 1915 treffend als „Lautgebärde“<sup>54</sup> beschrieben, liegt genauso wie der Körperbewegung, die oben erwähnte Muskelspannung als auslösende Kraft zugrunde. Sie erzeugt gemeinsam mit dem Atemstrom, das Phänomen Stimme – die Stimmbewegung. Auch hier ist, laut Eve-Marie Haupt, eine Wechselwirkung zu beobachten: „Stimme als Ausdruck der Persönlichkeit, das ist eine Frage des inneren Zusammenhangs.“<sup>55</sup> Dies bedeutet, dass sich innere Vorgänge des Redners in seiner Stimme niederschlagen, genauso wie sich „emotionale Konflikte und Störungen“ laut Saatweber und Lang „im Atemrhythmus, Sprechrhythmus und Bewegungsrhythmus“<sup>56</sup> ausdrücken. Denn neben der Muskelspannung unterliegt laut Lewis, auch die Atmung der emotionalen Steuerung: „So können wir beispielsweise spüren, wie Wut und Zorn mit flachem Einatmen und heftigem Ausatmen einhergehen und mit Verspannungen im gesamten Körper, insbesondere im Bereich von Nacken, Kiefer, Brust und Händen.“<sup>57</sup> (Die diesbezüglichen neurobiologischen Vorgänge werden in Kapitel 5.3. beschrieben).

---

<sup>53</sup> (Trautmann-Voigt, Voigt, 2009/2012, S.20)

<sup>54</sup> Vgl. (Fischer, 1915, S.24ff)

<sup>55</sup> (Haupt, 2010, S.16)

<sup>56</sup> (Lang, Saatweber, 2011, S. 38)

<sup>57</sup> (Lewis, 1999, S.57)



### 3.2.3 verbal

Als dritte Ausdrucksebene steht dem Redner zum Bewegen seines Publikums die verbale Ebene, also Wortsprache zur Verfügung. Diese beschreibt Ritter als einen in sich bewegten Prozess<sup>58</sup> oder im Sinne Humboldts „als eine ständig in sich selbst und nach außen hin wirksame Energie“.<sup>59</sup> Humboldt präzisiert diesen Zusammenhang folgendermaßen:

Die Sprache, in ihrem wirklichen Wesen aufgefaßt, ist etwas beständig und in jedem Augenblick Vorübergehendes. (...) Sie selbst ist kein Werk (Ergon), sondern eine Tätigkeit (Energeia). (...) Sie ist nämlich die sich ewig wiederholende Arbeit des Geistes, den artikulierten Laut zum Ausdruck des Gedankens fähig zu machen.<sup>60</sup>

Laut Ritter vermittelt diese „Tätigkeit“, diese „Energeia“ zwischen

dem Innenraum und der Oberflächenerscheinung der Sprache, und indem sie auf diese Weise ununterbrochen ihren eigenen *Widerspruch* bearbeitet, ist sie zugleich unlösbar gebunden an die *Behandlung* der Wirklichkeit in einer *Situation*.<sup>61</sup>

Sprechen, Denken und Handeln sind in der Evolution zunächst drei ganz verschiedene Qualitäten im Verhältnis des Menschen zur Wirklichkeit, und trotzdem sind sie für uns nicht mehr zu trennen und „bearbeiten“ sich wechselseitig.<sup>62</sup>

Wortsprache hat nach Ansicht des Hirnforschers Keysers zwei Funktionen:

1. „Dank der Sprache können wir anderen ohne große Mühe bestimmte Ideen in den Kopf setzen.“<sup>63</sup>
2. „Mehr noch, die Sprache befreit uns vom Hier und Jetzt.“<sup>64</sup>

Sprache ist dabei niemals nur die Aneinanderreihung von Symbolen, die „geschliffene“ Formulierung von Sätzen, sondern sie ist immer *Sprechhandlung*: „Die Sprache ist mit dem motorischen System und den darin befindlichen Spiegelneuronen verknüpft.

Mit Hilfe der Sprache lehren wir Fertigkeiten, und Fertigkeiten sind im motorischen System verankert;“<sup>65</sup> Dies kann die moderne Hirnforschung mittlerweile nachweisen.

---

<sup>58</sup> Vgl. (Ritter, 1999, S.12)

<sup>59</sup> Ebd.

<sup>60</sup> (Humboldt, 1949, S.44)

<sup>61</sup> (Ritter, 1999, S.12)

<sup>62</sup> Vgl. (Ebd.)

<sup>63</sup> (Keysers, 2013, S.83)

<sup>64</sup> Ebd.(Keysers, 2013, S.84)

Das Ausdrucksverhalten der Menschen dient auf non-verbaler, para-verbaler und auch verbaler Ebene einem gemeinsamen, in der Evolution entstandenen Ziel: Innere Bewegtheit, das jeweilige Anliegen in einer Situation, für ein Gegenüber im Außen als sichtbare, hörbare oder fühlbare Bewegung erfahrbar und vor allem nachvollziehbar zu machen.

Über die angeborene Fähigkeit zum Ausdrücken von Emotionen sagt Ekman im Vorwort zu Darwins „The Expression Of The Emotions In Man And Animals“ (1998): „This was Darwin’s evidence that expressions are innate, that these signs of our emotions are the product of evolution and are therefore part of our biology.“<sup>66</sup>

Emotionale Ausdrucksfähigkeit spielte eine wichtige Rolle in der Entwicklung der menschlichen Spezies. Goleman hebt als entscheidend die darwinistische Idee hervor, nach der Emotionen in der Evolution aus dem Grund entstanden sind, um uns bei den grundlegenden Herausforderungen des Lebens, also Nachwuchspflege, soziale Beziehungen, Sexualität und Feindschaften, zu raschem Handeln ohne Nachdenken zu bewegen.<sup>67</sup>

Verbale Sprache ist in dieser Hinsicht der derzeitige evolutionäre Höhepunkt. Viele Paläoanthropologen sind der Ansicht, „dass Sprache in der Evolution der Hominiden in Form von Gebärdensprache entstanden ist und erst spät durch Lautsprache ersetzt wurde.“<sup>68</sup> Rizzolatti, der Entdecker der Spiegelneuronen stellte basierend auf dieser Annahme die „Spiegel-System-Hypothese der Sprachevolution“ auf. Diese besagt, dass sich Sprache als „reziproker Gestengebrauch“ entwickelt hat.<sup>69</sup> Diese These unterstützt auch Pabst-Weinschenk: „Die Interaktion, die die Entstehung der Sprache ermöglicht, besteht zunächst aus einer Zu-Wendung und einem Sich-Miteinander-Drehen und Wenden (Konversation).“<sup>70</sup>

Das menschliche Gehirn bedient sich bei der *Kon-Versation*, die immer mit Spiegel-Vorgängen einhergeht, verschiedener Regionen – „motorische Areale für Handlungen, emotionale Areale für Gefühle und somatosensorische Areale für Sinnesempfindun-

---

<sup>65</sup> (Keysers, 2013,Ebd., S.92)

<sup>66</sup> (Ekman im Vorwort von Darwin, 1998, S. XXXIV)

<sup>67</sup> Vgl. S.206 (Goleman, 2003, S.206)

<sup>68</sup> (Jäger, 2010, S.15)

<sup>69</sup> Ebd.

<sup>70</sup> (<http://www.rheton.sbg.ac.at/rheton/2010/07/marita-pabst-weinschenk-kriterien-und-aspekte-der-rhetorik/>)

gen<sup>71</sup>. Keyzers weist ausdrücklich darauf hin, dass „Spiegeln nicht eine besondere Eigenschaft einzelner Hirnregionen ist, sondern ein ziemlich allgemeines Prinzip der Hirnfunktionen.“<sup>72</sup>

Diese Erkenntnisse sind relativ jung und wir verdanken sie einerseits der modernen Hirnforschung, die mit der Entdeckung der Spiegelneuronen Anfang der 1990-er Jahre eine dramatische Wende erfahren hat und andererseits der Tatsache, dass sich im gleichen Zeitraum viele unterschiedliche wissenschaftliche Disziplinen einander angenähert haben. Diese können inzwischen aufgrund interdisziplinärer Forschungsergebnisse zeigen, „dass der Descart'sche Dualismus zwischen Geist und Körper zugunsten einer radikal neuen Sichtweise eines „Embodiments“ der Seele im Körper revidiert werden muss.“<sup>73</sup>

Die veränderte Sicht auf das Verhältnis von Körper und Geist hat nach Meinung der Autorin auch Auswirkungen auf die Akzeptanz von ganzheitlichen sprechwissenschaftlichen Konzepten im Rhetoriktraining. Im Folgenden sollen deshalb diese neuen interdisziplinären Forschungsergebnisse der Beziehung von Körper und Geist, von Emotion und Gefühl dargestellt werden.

## 4 Die Beziehung von Körper und Geist

Das Leib-Seele-Problem, das Verhältnis von Körper und Geist zueinander, beschäftigt die Menschen nicht erst seit Descartes, sondern bereits seit der Antike. Allein darüber ließe sich eine ausführliche Arbeit schreiben. Ich beschränke mich an dieser Stelle jedoch auf einen Rückblick auf die vergangenen 100 Jahre und die in diesem Zeitraum herrschenden Auffassungen von Geist, Verstand, Gehirn und Körper. Anschließend komme ich zu der, für mein Thema relevanten Errungenschaft der modernen Wissenschaft, dem Konzept des Embodiments, welches mit der Entdeckung der Spiegelneuronen seinen Anfang genommen hat. Dieses Konzept stellt eine wichtige wissenschaftliche Grundlage für meine praktisch-methodischen Ansätze im Rhetorik-Training dar und liefert auch die theoretische, neurowissenschaftliche Grundlage für sämtliche bereits praktizierten ganz-

---

<sup>71</sup> (Keyzers, 2013, S.152)

<sup>72</sup> (Keyzers, 2013, S.152)

<sup>73</sup> (Leuzinger-Bohleber et al.,2013, S.18)

heitlichen Konzepte der Sprecherziehung, wie beispielsweise die „Atemrhythmisch angepasste Phonation“, das „Gestische Sprechen“ oder die „Schule Schlawffhorst-Andersen“.

#### 4.1 Auffassungen von Intelligenz in den vergangenen 100 Jahren

Zu Beginn des 20. Jahrhunderts postulierte der klassische Behaviorismus, dass das menschliche Gehirn eine „black box“ sei, die automatisch reagiert, wenn ein Reiz auf sie einwirkt. Seine Vertreter behaupten, dass menschliche Wesen beinahe ausschließlich von Umweltreizen beherrscht werden und dass sie ihr Verhalten auf Belohnungen und Strafen ausrichten, die ihnen ihre Umwelt zuteilwerden lässt.<sup>74</sup>

Diese Lehrmeinung wurde weitgehend abgelöst von den Thesen der Kognitionswissenschaft, deren Entwicklung mit der sogenannten „kognitiven Wende“ in den 1960er Jahren ihren Höhepunkt fand. Klassische Kognitivisten gehen im Gegensatz zu den Behavioristen davon aus, dass die Art wie ein Mensch Ereignisse in seiner Umwelt wahrnimmt, gedanklich verarbeitet und bewertet<sup>75</sup>, durchaus von Bedeutung ist.

Sie versuchen die kognitiven Fähigkeiten des Menschen und anderer Organismen wissenschaftlich zu begreifen und in künstlichen Systemen nachzubilden. Dabei spielt vor allem der interdisziplinäre Ansatz eine große Rolle, allen voran die Kognitionspsychologie, bestimmte Methoden der Hirnforschung und Techniken der Informatik, insbesondere der Künstlichen Intelligenz (KI) und Neuroinformatik, außerdem die kognitive Linguistik und die Philosophie des Geistes. Allen klassischen kognitionswissenschaftlichen Forschungsarbeiten ist gemeinsam, dass sie kognitive Prozesse als Berechnungsvorgänge betrachten, die entweder durch Nervenzellen des Gehirns oder durch die Hardware eines Computers ausgeführt werden können. Konkrete Anwendung finden Ergebnisse dieser interdisziplinären Basisforschung in intelligenten technischen Systemen.<sup>76</sup>

1967 prognostizierte Marvin Minsky, Mitbegründer des KI Labors am *Massachusetts Institute of Technology* das Lösen des Problems von künstlicher Intelligenz innerhalb einer Generation. Er ging sogar davon aus, dass Emotionen in Maschinen programmierbar sein würden.<sup>77</sup>

---

<sup>74</sup> Vgl. (Hobmair, 2002, S.161)

<sup>75</sup> Vgl. (Ebd.)

<sup>76</sup> Vgl. (<http://www.gk-ev.de>)

<sup>77</sup> (Tschacher, 2010, S.14)

1979 glaubte Hans Moravec von der *Carnegie Mellon University* in Pittsburgh, dass innerhalb der nächsten 10 Jahre Maschinen gebaut würden, die genauso gut denken könnten wie Menschen.<sup>78</sup> Keine dieser Prognosen ist bis heute eingetroffen.

Tschacher stellt die berechtigte Frage, ob „der tiefere Grund für das Versagen künstlicher Intelligenz in der Vernachlässigung der Beziehung zwischen der Informationsverarbeitung («Denken») einerseits und dem Körper und der Umwelt andererseits zu suchen sein“<sup>79</sup> kann, welche er als «Embodiment»<sup>80</sup> bezeichnet.

Diese Frage wird im nächsten Kapitel beantwortet werden. Dort wird ausgeführt werden, wie die Forschung zur grundlegenden Annahme kam, dass intelligenter Geist nur im Zusammenwirken mit dem Körper, gebunden an die jeweilige Situation, also durch *Embodiment* funktionieren kann. Für Leuzinger-Bohleber und Pfeifer hat diese These, wie bereits erwähnt, „in den 1990er Jahren zu einem radikalen Umdenken menschlicher Intelligenz“<sup>81</sup> geführt.

## 4.2 Das Konzept des Embodiment

„Ändert sich der Zustand der Seele, so ändert dies zugleich auch das Aussehen des Körpers und umgekehrt: ändert sich das Aussehen des Körpers, so ändert dies zugleich auch den Zustand der Seele.“<sup>82</sup> (Aristoteles 384-322 v. Chr.)

### 4.2.1 Embodiment – Entstehung

„*Den Körper in der Seele entdecken*“, dies war der Titel der Sandler Conference 2013 und damit wurde ein zentrales Thema der europäischen Philosophie und Psychoanalyse aufgegriffen. Wissenschaftshistorisch und -soziologisch gesehen fällt dabei vor allem auf, dass sich seit den 1990-er Jahren fast zeitgleich die unterschiedlichsten Disziplinen für das Leib-Seele-Problem interessiert haben: Die Philosophie, die Psychoanalyse, die akademische Psychologie, die Cognitive Science und die moderne Neurowissenschaft.<sup>83</sup> Auch in der

---

<sup>78</sup> (Tschacher, 2010, S.14)

<sup>79</sup> Ebd.

<sup>80</sup> Ebd.

<sup>81</sup> (Leuzinger-Bohleber et al., 2013, S.17)

<sup>82</sup> (<http://www.zitate.de/autor/Aristoteles?page=2>)

<sup>83</sup> Vgl. (Leuzinger-Bohleber et al., 2013, S.9)

Medizin bildete sich laut Servan-Schreiber „allmählich eine neue Medizin der Emotionen heraus“<sup>84</sup>, die zudem von Physiologen und Physiotherapeuten unterstützt wird.<sup>85</sup>

Die Computermetapher der „klassischen Cognitive Science“ hatte in dem Moment ausgedient, als man herausfand, dass das menschliche Gedächtnis kein „store-house“ ist, dessen gespeichertes Wissen zu einer akuten Situation abgefragt wird, um ein Problem zu lösen<sup>86</sup>, sondern dass unser gesamtes Gehirn plastisch ist und sich ständig verändert, wobei Rüegg Plastizität folgendermaßen definiert:

Unter neuronaler Plastizität oder Neuroplastizität verstehen wir die Fähigkeit des Zentralnervensystems (insbesondere des Gehirns), sich beständig den Erfordernissen des Gebrauchs optimal anzupassen – und dabei können neuronale Netzwerke reorganisiert werden, indem neue synaptische Verbindungen zwischen den Neuronen geknüpft und bereits bestehende wieder aufgelöst werden. Diese Einsicht hat sich in den letzten zwei Jahrzehnten immer mehr gegen die bis dahin weit verbreitete orthodoxe Meinung durchgesetzt, die Entwicklung des Gehirns sei nach der frühen Entwicklungsphase abgeschlossen und das Hirn sterbe<sup>87</sup> – Manfred Spitzer hat es folgendermaßen ausgedrückt – „im Laufe des gesamten Lebens einen langsamen Tod (...), ohne wesentliche Veränderungen, ganz zu schweigen von weiterem Wachstum.“<sup>88</sup>

Nachdem die Computermetapher aufgegeben wurde, forschten Künstliche Intelligenz (KI) und Robotik, wie bereits erwähnt, mit „mobilen Systemen“. Forscher konstruierten nach ihren theoretischen Vorstellungen das neuronale Netzwerk von Robotern und bewerteten anschließend, ob sich der Roboter tatsächlich so verhalten hat, wie es ihre Theorien prognostiziert hatten („learning by doing“).<sup>89</sup> Hier stießen die Forscher allerdings nach einigen Jahren erfolgreichen Experimentierens an eine deutliche Grenze, die sogenannte „kombinatorische Explosion“, die Tschacher folgendermaßen erläutert:

Stellen wir uns vor, wir wollten ein künstliches System entwickeln, das in Kontakt mit seiner Umwelt steht, diese wahrnimmt und sich in ihr bewegen kann: einen Roboter! Wenn also die natürliche Umwelt eines intelligenten Roboter-Systems komplex ist, muss auch die symbolische Darstellung (Repräsentation) im Innern des Systems (seinem Speicher) entsprechend komplex und umfangreich

---

<sup>84</sup> (Servan-Schreiber, 2006, S. 19)

<sup>85</sup> empfehlenswerte Literatur: (Hoos-Leistner & Balk 2008) und (Ruegg, 2011)

<sup>86</sup> Vgl. (Leuzinger-Bohleber et al., 2013, S.16)

<sup>87</sup> (Rüegg, 2011, S.19)

<sup>88</sup> (Spitzer, 1996, S.148)

<sup>89</sup> Vgl. (Leuzinger-Bohleber et al., 2013, S.16f)

sein. Dies scheint zunächst ein rein quantitatives Speicherproblem zu sein, entwickelt jedoch eine hohe Brisanz sowohl bei Änderungen der Umwelt als auch bei Änderung der Position des Systems in dieser Umwelt. Jede Veränderung macht es nämlich erforderlich, auch das innere Weltbild entsprechend zu ändern, und dies möglichst in Echtzeit! Dies ist eine Aufgabe, die sehr rasch in eine ‚kombinatorische Explosion‘ hineinführt, das heißt eine explosionsartige Zunahme an Berechnungen und Wenn-Dann-Kombinationen, um das symbolische Weltbild wieder auf den aktuellen Stand zu bringen und dort zu halten. Diese Lawine an Rechenanforderungen entsteht dadurch, dass die Folgerungen aus jeder einzelnen Änderung in allen Bereichen des repräsentierten Weltbilds ermittelt werden müssen, da das System nicht a priori „wissen“ kann, welche der Änderungen irrelevant und welche überlebenswichtig sind.<sup>90</sup>

Auch Leuzinger-Bohleber und Pfeifer sind der Meinung, dass künstliche Systeme scheitern, wenn sich ihre Umgebung ändert und kreative Lösungsprozesse gefragt sind:

Sich bewegende Systeme können nicht lernen, das heißt, sie können Erinnerungen an frühere Situationen und Problemlösungen nicht kreativ nutzen, falls in ihrem „Gedächtnis“ ausschließlich statisches Wissen gespeichert ist. Früher gewonnene Erkenntnisse können nicht auf neue Situationen übertragen und dort angewandt werden, weil neue Situationen nie ganz identisch wie die früheren sein werden [...].<sup>91</sup>

Diese Tatsache führte ihrer Meinung nach dazu, dass „in der ‚klassischen Cognitive Science‘ Gedächtnis, Problemlösen, Lernen, aber auch die Entstehung von Metaphern und Konzepten völlig neu gedacht werden“<sup>92</sup> mussten. Auch Storch et al., Vertreter aus vier verschiedenen Disziplinen (Kognitionswissenschaft, Psychologie, Neurobiologie und Körperarbeit), sahen sich 2006 veranlasst, ihr gemeinsames deutschsprachiges Buch „Embodiment – Die Wechselwirkung von Körper und Psyche verstehen und nutzen“ herauszubringen. Sie sind der Meinung, dass der Stellenwert des Körpers in der öffentlichen Wahrnehmung einer dringenden Veränderung bedarf:

Bis auf wenige Ausnahmen [...] hat der Mensch als Gegenstand der akademisch-wissenschaftlichen Psychologie in der heutigen Zeit keinen Körper. Er verfügt über Denkprozesse, Intelligenz und Informationsverarbeitungskapazität. Ihm widerfah-

---

<sup>90</sup> (Tschacher, 2010, S.20)

<sup>91</sup> (Leuzinger-Bohleber et al., 2013, S.17)

<sup>92</sup> Ebd.

ren Affekte, Emotionen und Stimmungen. Er hat sogar unbewusste Motivlagen und Bedürfnisse aber einen Körper hat er nicht.<sup>93</sup>

Dieser Einstellung begegnet man laut Storch et al. leider immer noch häufig in Rhetorik-Kursen und Führungskräfte-seminaren, wo es des Engagements und der Aufklärung durch informierte Trainer bedarf.<sup>94</sup> Die Hirnforschung kann dem Körper seinen wichtigen Stellenwert mittlerweile bescheinigen. So attestiert Antonio Damasio, vielfach ausgezeichnete Neuro-Wissenschaftler und Vorreiter auf dem Gebiet der Erforschung neuronaler Grundlagen dem Körper, „er sei das Fundament des Geistes. Wir wissen, dass die stabilsten Aspekte der Körperfunktionen in Form von Karten im Gehirn repräsentiert sind und demnach Bilder zum Geist beisteuern.“<sup>95</sup> Damasio stellt außerdem fest, „dass mentale Prozesse auf den Abbildungen des Körpers im Gehirn beruhen. Diese Ansammlungen neuronaler Muster bilden Reaktionen auf Ereignisse ab, die Emotionen und Gefühle hervorrufen.“<sup>96</sup>

Wie unser Gehirn arbeitet, auf welche Weise es mit dem Körper verknüpft ist und wie auch Emotionen und deren Übertragung auf die Umwelt vor sich gehen, soll ab Kapitel 4.2.3 noch eingehend dargestellt werden. Zunächst wird nun erläutert werden, was man unter dem Konzept des *Embodiments* versteht.

#### 4.2.2 Embodiment – Definition und Bedeutung

*Embodiment* bedeutet wörtlich übersetzt Verkörperung oder Inkarnation. Das Konzept bezeichnet laut Koch (2013)

den Einbezug der Leiblichkeit als Basis von Kognition und Emotion in die Kognitionswissenschaften (insbesondere in der Kognitionslinguistik, der Psychologie, der Anthropologie, der Robotik und der Philosophie), der auf dem phänomenologischen Begriff der Leiblichkeit basiert (Merleau-Ponty, 1966) und durch aktuelle Erkenntnisse der Neurowissenschaften physiologisch untermauert wird (Damasio, 1994).<sup>97</sup>

---

<sup>93</sup> (Storch et al., 2010, S. 7 gemeinsame Vorbemerkung)

<sup>94</sup> Ebd., S.7f

<sup>95</sup> (Damasio, 2011, S.32)

<sup>96</sup> (Damasio, 2003, S.22)

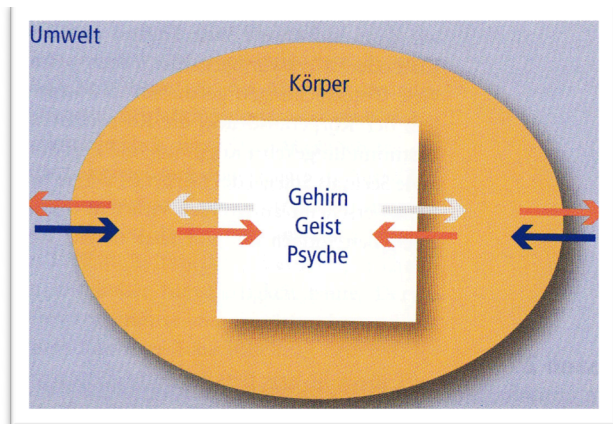
<sup>97</sup> (Koch, 2013, S.17)



Tschacher et al. schlagen folgende Definition vor:

„Unter Embodiment (deutsch etwa ‚Verkörperung‘) verstehen wir, dass der Geist (also: Verstand, Denken, das kognitive System, die Psyche) mitsamt seinem Organ, dem Gehirn, immer im Bezug zum gesamten Körper steht. Geist/Gehirn und Körper wiederum sind in die restliche Umwelt eingebettet<sup>98</sup>. Das Konzept Embodiment behauptet, dass ohne diese zweifache Einbettung der Geist/das Gehirn nicht intelligent arbeiten kann. Entsprechend kann ohne Würdigung dieser Einbettungen der Geist/das Gehirn nicht verstanden werden.“<sup>99</sup>

Abbildung 1 – Embodiment beschreibt die wechselseitige Beziehung von Geist, Körper und Umwelt



Mittlerweile gibt es vom Begriff des *Embodiment* eine Vielzahl unterschiedlicher Definitionen (Vgl. Wilson, 2002; Ziemke, 2003; Rohrer, 2007), er wird sowohl in der Wissenschaft, als auch in der Alltagssprache in vielfältiger Bedeutung verwendet.<sup>100</sup>

Margaret Wilson stellt 2006 sechs Hauptannahmen verschiedener Embodiment-Ansätze dar<sup>101</sup>:

1. Cognition is situated (it inherently involves perception and action),
2. Cognition is time-pressured (Clark, 1997),
3. We off-load cognitive work onto the environment (limits to information processing, force selectivity),
4. The environment is part of the cognitive system (the mind alone is not a meaningful unit of analysis),
5. Cognition is for action,
6. Off-line cognition is body based.<sup>102</sup>

---

<sup>98</sup> Tschacher merkt in einer Fußnote an: „Unsere grundlegenden Annahmen zu Embodiment und „Dynamical Cognitive Science“ sind in knapper Form in einem Vorwort zusammengefasst: Tschacher & Dauwalder (2003)“

<sup>99</sup> (Tschacher, 2010, S.15 – Zitat und Abbildung)

<sup>100</sup> Vgl. (Koch, 2013, S.17f)

<sup>101</sup> (Tschacher, 2010, S.15)

<sup>102</sup> (Wilson, 2002, S. 625)

Für Fuchs (2000, 2003, 2008, 2012) zeigt sich *Embodiment* in Form des menschlichen „Leibgedächtnisses“. In diesem speichern sich seiner Meinung nach alle Interaktionserfahrungen eines Menschen und zwar verknüpft mit den jeweils vorhandenen Gefühlen und Einstellungen. Sich häufig wiederholende Haltungs- und Bewegungskomponenten gehen jemandem sozusagen „in Fleisch und Blut“ über und werden gemeinsam mit eingespielten Interaktionskomponenten, die wiederum mit bestimmten Gefühlskomponenten gekoppelt, sind zur *leiblichen Persönlichkeitsstruktur*.<sup>103</sup>

Fuchs bringt zur Veranschaulichung das Beispiel von verkörperter Unterwürfigkeit gegenüber einer Autoritätsperson, welche sich in drei Komponenten ausdrücken kann:

1. Haltungs- und Bewegungskomponente: Gebeugter Oberkörper, hochgezogene Schultern, Bewegungshemmung
2. Interaktionskomponente: Respektvoller Abstand, leise Stimme, Zustimmung
3. Gefühlskomponente: Respekt, Demut, Ängstlichkeit<sup>104</sup>

Laut Fuchs beruhen sämtliche Interaktionen eines Menschen „auf solchen einheitlichen leiblichen und emotionalen Verhaltensbereitschaften, die uns in Fleisch und Blut übergegangen sind wie das Gehen oder Schreiben.“<sup>105</sup>

Fuchs betont, dass sich Erlebtes in Haltungen und Bewegungen manifestiert und umgekehrt auch wieder durch diese offenbart, wenn sie erneut ausgeführt werden, da sie mit den ursprünglichen Gefühlen und Gedanken des Erlebten einhergehen.<sup>106</sup> (Diese Annahme wird sich noch als fruchtbar für die Anwendung im Rhetorik-Training erweisen.)

Sheets-Johnstone (2009a) stimmt Fuchs zu und kritisiert, dass bei den meisten Versuchen *Embodiment* zu definieren, noch das zweigeteilte Konzept von Körper und Geist im Denken verankert ist.<sup>107</sup> Schon Spinoza (1677) war der Meinung, dass Geist und Körper parallele Merkmale (man könnte auch sagen Manifestationen) derselben Substanz sind.<sup>108</sup>

Für Sheets-Johnstone klingt bei *Embodiment* mit (und Koch übersetzt es so),

dass der Körper mit etwas beladen ist, das sich durch ihn zeigt (Kognition, Affekt, Erinnerung, etc.). Damit verstellt der Begriff den Blick auf das Lebendige, Dyna-

---

<sup>103</sup> Vgl. (Fuchs, 2012, S.103-106)

<sup>104</sup> Vgl. (Ebd.)(Fuchs, 2012, S.103-106)

<sup>105</sup> (Fuchs, 2012, S.105)

<sup>106</sup> Vgl. (Ebd., S.103-106)

<sup>107</sup> Vgl. (Sheets-Johnstone, 2009a, S.217-231)

<sup>108</sup> Vgl. (<http://gutenberg.spiegel.de/buch/5217/3>)

mische, Qualitative, das konstituierender Bestandteil unseres leiblichen In-der-Welt-Seins ist: Der Körper ist von Anfang an da und Bewegung macht ihn erst spürbar.<sup>109</sup>

Sheets-Johnstone fordert mit „The primacy of movement“ (1999), dass das Embodiment-Konzept dringend die Tatsache berücksichtigen muss, dass Menschen sich bewegen und diese Bewegungen spüren können. Dies sei von zentraler Bedeutung und werde häufig als selbstverständlich hingenommen.<sup>110</sup>

Diese Forderung wird eindeutig unterstützt durch Erkenntnisse der modernen Hirnwissenschaft: Das menschliche Gehirn hat sich, wie ich im folgenden Kapitel zeigen werde, in wechselseitiger Abhängigkeit vom Körper und seinen Bewegungen entwickelt.

#### **4.2.3 Gehirnentwicklung und Bewegung – Das Gehirn entwickelt sich in enger Verbindung mit dem sich bewegenden Körper**

In den ersten 6 Schwangerschaftswochen teilen sich die embryonalen Zellen anhand eines genetischen Codes, den sie von ihren „Elternzellen“ übernommen haben, spezialisieren sich zunehmend, je nachdem, in welchen Bereich des Embryos sie geraten und werden z.B. zu Haut-, Leber-, Darm-, Muskel-, Drüsen- oder Nervenzellen. Diese spezialisierten Zellen lernen aufgrund ihrer jeweiligen Lebensumgebung im Embryonalgebilde, ganz bestimmte Fähigkeiten und Funktionen zu erfüllen. Gleichzeitig kommunizieren sie mit den übrigen Zellen durch bestimmte Signalstoffe (Neurotransmitter, Hormone und sog. Wachstumsfaktoren) und tauschen sich so gewissermaßen über ihr jeweiliges „Befinden“ aus. Zunächst findet dieser Informationsaustausch nur zwischen benachbarten Zellen statt, später dann, wenn sich die ersten Gewebe und ein funktionsfähiges Blutkreislaufsystem gebildet haben, über Botenstoffe im Blut. Etwa ab der 7. Schwangerschaftswoche zeigt der Embryo erste, noch nicht koordinierte Bewegungen, eher Zuckungen, die dadurch ausgelöst werden, dass gewisse Muskeln an Rumpf und Extremitäten kontrahieren.<sup>111</sup> Ab diesem Zeitpunkt nehmen die Nervenzellfortsätze von Rückenmark und Gehirn mit den Muskelzellen Kontakt auf und veranlassen sie, durch Erregung bestimmter Nervenzellen und die Wirkung des Signalstoffes Azetylcholin, gezielt zur

---

<sup>109</sup> (Koch, 2013, S.18)

<sup>110</sup> Vgl. (Sheets-Johnstone, 1999)

<sup>111</sup> Vgl. (Hüther, 2010, S. 81ff)

Kontraktion. Umgekehrt geben die Muskelspindeln über sensorische Nerven ihrerseits Rückmeldung über ihren Dehnungszustand an Gehirn und Rückenmark.<sup>112</sup> Auf diese Weise entstehen laut Hüther „die ersten Verknüpfungen zwischen den motorischen und den sensorischen Bahnen, zunächst im Rückenmark und später auch in den übergeordneten, für die Bewegungskoordination zuständigen Schaltzentralen im Gehirn.“<sup>113</sup>

Am Anfang stehen viel mehr synaptische Verbindungen zur Verfügung, als tatsächlich benötigt werden. Es stabilisieren sich nur jene synaptischen Bahnen, die durch regelmäßige Bewegungsaktivität des Embryos immer wieder aktiviert werden.

Dies bedeutet, dass Lernen im Gehirn von Beginn an durch Bewegung und Training entsprechender Körperfunktionen stattfindet.<sup>114</sup>

Der Embryo entwickelt auf diese Weise einerseits die zentralnervöse Steuerung seiner Körpermuskulatur, andererseits bildet er all jene Verschaltungsmuster heraus, die für sämtliche Stoffwechselprozesse und die Regulierung seiner Organe zuständig sind. Dabei dient die Hautoberfläche, und die von ihr wahrgenommenen Erregungen über Drucksensoren, zur Stabilisierung der Verschaltungsmuster im Gehirn.<sup>115</sup> Die neuronalen Netzwerke, die so allmählich entstehen, stellen laut Hüther „ein inneres Muster von der Beschaffenheit der Körperoberfläche dar.“<sup>116</sup> Man bezeichnet diese inneren Muster auch als *Körperrepräsentationen*.<sup>117</sup> Mit ihnen beginnt sozusagen die menschliche Hirnentwicklung. Die Entstehung neuronaler Muster gleicht Damasio zufolge der Erstellung von Landkarten: „Das Gehirn des Menschen ist ein geborener Kartograph, und begonnen hat die Kartographie mit der Kartierung des Körpers, in dem sich das Gehirn befindet.“<sup>118</sup>

---

<sup>112</sup> Vgl. (Hüther, 2010, S. 81ff)

<sup>113</sup> Ebd., S.83

<sup>114</sup> Vgl. (Ebd.)

<sup>115</sup> Vgl. (Ebd., S.84)

<sup>116</sup> Ebd.

<sup>117</sup> Vgl. (Ebd.)

<sup>118</sup> (Damasio, 2011, S. 75)

#### 4.2.4 Gehirn und Kartographie – Die Entstehung innerer Bilder

Ein Redner verfügt also über innere Repräsentationen seines gesamten Körpers und auch, wie gleich beschrieben wird, aller seiner bisherigen Erlebnisse. Die Kartierungsfähigkeit des menschlichen Gehirns ist laut Damasio die Grundlage für das hoch entwickelte Lebensmanagement unseres Organismus:

Beide gehen Hand in Hand. Wenn das Gehirn Karten erzeugt, *informiert* es sich. Die in den Karten enthaltene Information kann unbewusst dazu dienen, motorisches Verhalten wirksam zu lenken – eine höchst wünschenswerte Folge angesichts der Tatsache, dass Überleben von richtigem Handeln abhängt. Wenn das Gehirn aber Karten erzeugt, erzeugt es auch Bilder, die wichtigsten Inhalte unseres Geistes.<sup>119</sup>

Früher (vor 2010) bezeichnete Damasio mit dem Begriff *neuronalen Muster* oder *Karte* ganz streng genommen ein Aktivitätsmuster *im Gehirn* im Gegensatz zum Geist.<sup>120</sup>

Den Begriff *Bild* hingegen verwendete er „nur als Synonym für mentale Muster oder mentale Bilder.“<sup>121</sup> Mittlerweile gebraucht er diese Begriffe in fast gleicher Bedeutung, da es ihm ein großes Anliegen ist, NICHT den Descartschen Substanzdualismus zu befördern. Damasio, ebenso wie bereits Spinoza, trennen nicht zwischen geistiger und biologischer Substanz.<sup>122</sup> Vielmehr bedingen und beeinflussen sich beide Komponenten gegenseitig. Rudolph unterstützt diese Ansicht:

Die neuen konnektionistischen Modelle betonen, dass die Art, wie gefühlt, gedacht oder erinnert wird, sich in der zellulären Gehirnmorphologie niederschlägt, sodass Gestalt und Funktion, Somatisches und Psychisches ineinander übergehen.<sup>123</sup>

Laut Damasio beruhen Bilder:

auf Veränderungen, die sich während des physischen Wechselspiels zwischen einem Objekt und dem Körper in Körper und Gehirn abspielen. Signale von Sensoren, die über den ganzen Körper verstreut sind, bauen neuronale Muster auf, die eine Karte der *Interaktion* zwischen Organismus und Objekt erzeugen. Die neuronalen Muster bilden sich vorübergehend in den verschiedenen sensorischen und motorischen Gehirnregionen, die normalerweise Signale aus bestimmten Regionen des

---

<sup>119</sup> (Damasio, 2011, S.75)

<sup>120</sup> Vgl. (Ebd., S.76)

<sup>121</sup> Ebd.

<sup>122</sup> Vgl. (Ebd., S.77)

<sup>123</sup> (Rudolph, 2011, S.IV)

Körpers aufnehmen. Die Zusammenstellung der vorübergehenden neuronalen Muster erfolgt durch eine Auswahl von Neuronenschaltkreisen, die durch Interaktion aktiviert werden.<sup>124</sup>

Das bedeutet, dass jeder Schaltkreis, der häufig aktiviert wird sich ausprägt, und jeder Schaltkreis der nicht aktiviert wird, geht verloren. Forscher nennen das im Bezug auf Nervenzellensysteme "Use it or lose it!"<sup>125</sup>

#### 4.2.5 Neuroplastizität – Das Gehirn wird, was wir damit tun!

Wie bereits angesprochen, stabilisieren sich diejenigen Neuronenschaltkreise, die besonders häufig aktiviert werden. Sie führen bei regelmäßiger Beanspruchung zu einer plastisch feststellbaren Veränderung des Gehirns.

Für den Redeschüler bedeutet dies: Bisher gespeichertes kommunikatives und rhetorisches Verhalten lässt sich verändern, indem durch Training neue neuronale Muster in unserem Gehirn geschaffen werden.

Ein eindrückliches Beispiel für die Neuroplastizität des Gehirns liefert eine Studie über Musiker, die Elbert et al. 1995 durchführten. Sie beweist mithilfe der Magnetresonanztomographie, dass bei Geigern, die im Durchschnitt knapp 12 Jahre auf ihrem Instrument spielten und täglich mehrere Stunden übten, entsprechende Gehirnareale, die für Fingerbewegungen der linken Hand (die Hand, welche die Saiten greift) zuständig sind, signifikant vergrößert waren, im Vergleich zu einer Kontrollgruppe von Nicht-Musikern. Auffällig war, dass das entsprechende Gehirnareal umso mehr vergrößert war, je jünger mit dem Geige-Spielen begonnen wurde.<sup>126</sup>

Dieses Ergebnis belegt, dass sich regelmäßiges Üben einer bestimmten Aktivität, über einen entsprechend langen Zeitraum auf die *plastische Ausformung* des Gehirns auswirkt.<sup>127</sup>

Trainieren können Menschen allerdings nicht nur motorische Bewegungsabläufe, sondern auch Gedanken, Gefühle und Einstellungen, die wiederum mit einem bestimmten Ausdrucksverhalten einhergehen.

---

<sup>124</sup> (Damasio, 2011, S.84)

<sup>125</sup> Vgl. ([http://www.planet-wissen.de/natur\\_technik/forschungszweige/spiegelneuronen/index.jsp](http://www.planet-wissen.de/natur_technik/forschungszweige/spiegelneuronen/index.jsp))

<sup>126</sup> Vgl. (Elbert et al., 1995, S.305-307)

<sup>127</sup> Vgl. (Goleman, 2003, S.53)

Insofern ist es von Bedeutung, dass im Rhetorik-Training die Aufmerksamkeit sowohl auf das Ausdrucksverhalten, als auch auf die damit verbundenen Gedanken gerichtet wird. Ist der Redner gedanklich bei der Sache und konzentriert er sich auf das Vermitteln seines Anliegen an die Zuhörer, oder ist er gedanklich in negativer und ablenkender Weise beschäftigt. Entweder mit sich selbst – „Hoffentlich bin ich gut“ – oder mit den Zuhörern – „Wieso hören die gar nicht zu, die wissen mein Engagement gar nicht zu schätzen“ – oder mit irgendwelchen anderen Dingen, die gerade nebensächlich sein sollten – „Hier müsste wirklich Mal ein neuer Beamer installiert werden“.

An allen drei Aspekten (Geist, Körper, Zuhörer) lässt sich im Rhetorik-Training ansetzen. Dabei ist es für den Lerner ermutigend zu wissen, dass das Gehirn in der Lage ist, sich ständig zu verändern und neues, durch Training erworbenes Können, aufzuzeichnen und zu integrieren.

Das liegt daran, dass die Repräsentationstätigkeit des Gehirns, also seine Kartierungstätigkeit, ein dynamischer Prozess ist. Und dass sich, wie bereits erläutert, diejenigen neuronalen Verbindungen verstärken, die häufig benutzt werden.

#### 4.2.6 Das Gehirn repräsentiert jegliche Interaktion – Ein dynamischer Prozess

Die Kartierungsfähigkeit des Gehirns zeigt eindrücklich zwei Grundannahmen des Embodiments:

1. Unser Bewusstsein ist in einen Körper eingebettet
2. Dieser Körper ist in eine Umwelt eingebettet, mit der er ständig interagiert.

Wichtig und bemerkenswert: Das Ganze ist ein dynamischer Prozess, wie auch Damasio unterstreicht:

An den Veränderungen der Gehirnkarten zeigt sich auch die Tatsache, dass wir selbst ständig in Bewegung sind. Wir nähern uns Gegenständen oder entfernen uns von ihnen, wir können sie berühren oder auch nicht, wir schmecken vielleicht einen Wein, aber dann ist der Geschmack wieder weg, wir hören Musik, aber irgendwann ist sie zu Ende – unser eigener Körper verändert sich mit unterschiedlichen Emotionen. Die gesamte Umwelt, die sich dem Gehirn darbietet, wird ständig von selbst oder unter dem Einfluss unserer Tätigkeit abgewandelt. Entsprechend verändern sich auch die zugehörigen Gehirnkarten.<sup>128</sup>

---

<sup>128</sup> (Damasio, 2011, S.78)

Eine hilfreiche Analogie aus unserer modernen Welt sind Bilder auf elektronischen Anzeigetafeln. Ihre Muster werden durch aktive oder inaktive Leuchtelemente (Glühbirnen oder LEDs) hervorgebracht. Je nachdem, welche Leuchtelemente eingeschaltet werden, verändert sich das Bild. Diese Bilder können sich, genauso wie die Muster in unserem Gehirn von einem Moment auf den anderen blitzschnell verändern.<sup>129</sup>

#### 4.2.7 Bewusstsein und Geist – Wenn Gedanken mit dem Redner Achterbahn fahren

Dass das Gehirn permanent jegliche Interaktion aufzeichnet und diese Aufzeichnungen veränderbar sind, wurde durch bildgebende Verfahren mittlerweile vielfach bewiesen.<sup>130</sup>

Aber was bedeutet dies nun für den Geist des Redners? Für die Frage, ob er seine Gedanken während eines Vortrages auf sein Anliegen und seine Zuhörer konzentrieren kann oder ob seine Gedanken abschweifen und hin- und herspringen, also buchstäblich mit ihm „Achterbahn fahren“.

Die Autorin wagt an dieser Stelle einen kurzen Exkurs zum Thema „Bewusstsein“ und führt eine vielversprechende These von Damasio an. Für ihn ist der menschliche Geist „das auffälligste Ergebnis der unaufhörlichen, dynamischen Kartierungstätigkeit des Gehirns“<sup>131</sup>.

Die aufgezeichneten Muster repräsentieren nach Damasio alles,

was wir als bewusste Lebewesen als Anblicke, Klänge, Berührungen, Gerüche, Geschmack, Schmerz, Freude und Ähnliches kennen – oder kurz gesagt: als Bilder. Die Bilder in unserem Geist sind die derzeitigen Gehirnkarten von allem und jedem in unserem Körper und in seiner Umgebung, Bilder des Konkreten, wie des Abstrakten, des Augenblicklichen wie des zuvor im Gedächtnis Aufgezeichneten.<sup>132</sup>

Unser Geistprozess ist demnach ein permanenter Strom solcher Bilder, wobei manche den tatsächlichen Abläufen des Gehirns entsprechen, während andere als Erinnerung aus

---

<sup>129</sup> Vgl. (Damasio, 2011, S.79)

<sup>130</sup> Informationen zu bildgebenden Verfahren, siehe z.B. (<http://www2.ims.unistuttgart.de/sgtutorial/neurorad.html>)

<sup>131</sup> Vgl. (Damasio, 2011, S.82)

<sup>132</sup> Ebd.



dem Gedächtnis konstruiert werden.<sup>133</sup> Damasio bezeichnet den Geist als „eine raffinierte, fließende Kombination aus tatsächlichen und erinnerten Bildern in sich ständig wandelnden Proportionen.“<sup>134</sup>

Die Bilder des Geistes sind außer beim Tagträumen oder Konsumieren halluzinogener Drogen logisch verknüpft. So „bewegt sich der Strom der Bilder in den meisten Fällen schnell oder langsam, geordnet oder sprunghaft in der Zeit vorwärts, und gelegentlich bildet der Strom nicht nur eine Abfolge, sondern mehrere.“<sup>135</sup> Damasio postuliert weiter:

Schließlich – und das ist ein weiterer entscheidender Punkt – kann ein Geist entweder unbewusst oder bewusst sein. Bilder werden auch dann weiterhin von Wahrnehmung und Erinnerung erzeugt, wenn wir uns ihrer nicht bewusst sind.<sup>136</sup>

Das erklärt, warum die Gedanken von Rednern häufig so hin- und herspringen. Warum es mitunter so schwierig ist, sich auf sein Thema zu konzentrieren, wenn möglicherweise in der Sprechsituation Dinge ablaufen, die im Geist ungewollte Assoziationen auslösen, wie z.B. „Oh mein Gott, da vorne in der ersten Reihe sitzt ja mein ehemaliger Chef! Was will der denn hier? Oder, nein doch nicht, Mensch bin ich nervös, das ist er doch gar nicht! Hilfe, ich sehe schon Gespenster!“

#### 4.2.8 Redner und die Bewertung ihrer inneren Bilder

Für Damasio ist nicht nur die Logik des Ablaufes geistiger Prozesse von Bedeutung, sondern auch der Wert, den ein Individuum, also auch ein Redner, den Bildern seines mentalen Stromes beimisst. Laut Damasio setzt sich dieser Wert zusammen

aus der ursprünglichen Kombination von Dispositionen, die unsere Lebenssteuerung lenken, und den Bewertungen, die allen Bildern, die wir nach und nach in unserer Erfahrung angesammelt haben, zugeordnet wurden; die Grundlage bildet dabei die ursprüngliche Kombination von Wertzuordnungen aus unserer Vergangenheit. Mit anderen Worten: Geist besteht nicht nur aus Bildern, die einen natürlichen Ablauf bilden. Er enthält auch die ‚redaktionellen Entscheidungen‘, die unser umfassendes biologisches Bewertungssystem getroffen hat und die man mit bestimmten Einstellungen beim Filmemachen vergleichen könnte. Für die Verarbeitung im

---

<sup>133</sup> Vgl. (Damasio, 2011, S.82)

<sup>134</sup> Ebd.

<sup>135</sup> Ebd.,S.83

<sup>136</sup> Ebd.

Geist gilt nicht das Prinzip, ‚wer zuerst kommt, mahlt zuerst‘. Sie enthält vielmehr wertabhängige Entscheidungen, die in einen logischen zeitlichen Rahmen integriert werden.<sup>137</sup>

Dies bedeutet dass wir Menschen auf der Grundlage bewusster und unbewusster Bilder handeln, die wir im Laufe unseres Lebens erworben haben. Je nachdem welche Erfahrungen wir mit diesen Bildern verknüpfen, weisen wir ihnen einen bestimmten Wert zu.

Diese „redaktionellen Entscheidungen“ sind es, die beeinflussen, mit welcher Haltung Redner ihrem jeweiligen Publikum gegenüber treten, wie sie sich beim Auftreten fühlen, welche Einstellung sie zu ihrem Thema haben und welche Haltungen sie beim Sprechen von Moment zu Moment verkörpern.

Woraus sich dieses Bewertungssystem zusammensetzt und wie es den Menschen beeinflusst, beschreibt Damasio in seinem Konzept der somatischen Marker.

#### 4.2.8.1 Das Konzept der somatischen Marker

Diese Hypothese geht davon aus, dass sogenannte Markierungs-Signale beeinflussen, wie wir auf unterschiedlichen Ebenen auf bestimmte Reize reagieren, wobei uns manche bewusst sind und andere nicht. Die Marker-Signale zeigen sich in bioregulatorischen Prozessen, darunter auch Emotionen und Gefühle, sind aber nicht notwendigerweise auf diese beschränkt. Das ist der Grund, weshalb man sie somatische Marker nennt: sie beziehen sich auf die Struktur der Körperempfindung und – Regulierung, selbst wenn sie nicht wirklich im Körper auftreten, sondern in der Repräsentation des Körpers im Gehirn.<sup>138</sup>

Mit anderen Worten ausgedrückt heißt das, dass die Art und Weise, wie wir auf bestimmte Reize reagieren, davon abhängt, mit welchen körperlichen Empfindungen der jeweilige Reiz bereits durch persönliche Erfahrung markiert wurde. In unserem emotionalen Körpergedächtnis (oder auch Leibgedächtnis) speichert jeder Mensch Erlebtes in Form von Körperempfindungen, Emotionen und Gefühlen (Unterschied zwischen Emotion und Gefühl – siehe ab Kapitel 5).

---

<sup>137</sup> (Damasio, 2011, S.83)

<sup>138</sup> Vgl. (Damasio, 1996, S. 1413-1420)

Dies geschieht nach folgendem Prinzip, wie sowohl Storch als auch Welzer beschreiben:

Ist eine Erfahrung dem Wohlbefinden eines Individuums zuträglich, wird sie mit positiven Gefühlen und Körperempfindungen markiert. Wirkt sie sich negativ auf das Wohlbefinden aus, wird sie mit einem negativen Empfinden gekennzeichnet.

Wird nun ein Reiz wahrgenommen, reagiert der Körper in kürzester Zeit mit angenehmen oder unangenehmen Signalen, je nachdem mit welcher Bewertung der Reiz ursprünglich im emotionalen Körpergedächtnis abgespeichert ist.<sup>139</sup>

#### 4.2.9 Rhetorik–Training kann „innen und außen“ ansetzen und Lernende unterstützen beim „Zeichnen“ von lebendigen Vorstellungsbildern

Die bisherigen Bewertungen sämtlicher Interaktionen eines Menschen sind als Bestandteil innerer Bilder bzw. neuronaler Muster im Gehirn gespeichert. Sie beeinflussen teils bewusst, teils unbewusst, das Verhalten und Sprechhandeln jedes Redners in der Vortragssituation. Auf diesen Bewertungen basieren laut Fuchs seine leiblichen und emotionalen Verhaltensbereitschaften, die sozusagen zu seiner *leiblichen Persönlichkeitsstruktur* geworden sind<sup>140</sup> und sich laut Sheets-Johnstone und Koch durch den Körper ausdrücken, der „mit etwas beladen ist, das sich durch ihn zeigt (Kognition, Affekt, Erinnerung, etc.)“.<sup>141</sup>

Die abgespeicherten Bewertungen, die jeweils mit einem ganz bestimmten körperlichen Verhalten gekoppelt sind, entscheiden darüber, wie der Redner eine Redesituation empfindet und welche Gedanken und Gefühle ihn beherrschen. Verändert der Redner etwas an Körper, Stimme oder intentionaler Zuwendung zum Publikum, wirkt sich das unmittelbar auf sein Denken und Fühlen aus, denn er verändert das momentane neuronale Muster. Und umgekehrt – verändert der Redner etwas an seiner inneren Einstellung, also an seinen Gedanken, so verändern sich unweigerlich die auftretenden Emotionen und somit sein körperlicher-stimmlicher Ausdruck. Hier zeigt sich die Wechselwirkung von Embodiment.

---

<sup>139</sup> Vgl. (Storch, 2004, S. 86-88. Welzer, 2002, S.125)

<sup>140</sup> Vgl. (Fuchs, 2012, S.103-106)

<sup>141</sup> (Koch, 2013, S.18)

Für den methodischen Ansatz im Training ergeben sich daraus zwei Grundforderungen:

1.) Es kann und sollte **ganzheitlich** gearbeitet werden:

- An der *inneren* Einstellung/Haltung/Perspektive
- An der *äußeren* Haltung – dem körperlichen und stimmlichen Ausdruck
- An der *intentionalen* Haltung gegenüber dem Zuhörer

Ziel ist es, den Klienten dazu zu verhelfen, die Haltung zu finden (innerlich und äußerlich), die sich für sie stimmig und kraftvoll anfühlt und es ihnen erlaubt in vollen Kontakt mit ihrem Publikum zu treten. Eine solche Haltung geht, wenn sie nicht blockiert wird, mit stimmigen Emotionen einher. Rede-Trainer können Klienten in diesem Prozess durch bestimmte Interventionen (siehe ab Kapitel 7.3) gezielt unterstützen. Hinderlichen inneren Einstellungen und dem körperlich-stimmlichen blinden Fleck im Ausdrucksverhalten lässt sich so „auf die Spur kommen“ und durch neue kraftvolle Haltungen ersetzen. Es bedarf dafür des Erlernens achtsamer Wahrnehmung, zu welcher Trainer ihre Lerner anleiten müssen. Dies mag zunächst sehr nach psychologischer Arbeit klingen, in der konkreten Umsetzung im Training erweist sich das Ganze allerdings als sehr praktisch und wenig analytisch und erinnert eher an die Probenarbeit eines Schauspielers.

2.) Redner sollten bei Vorträgen möglichst viele „Lebendigmacher“ verwenden

**Lebendigmacher eines Vortrages**

- Erzählen Sie Geschichten, Anekdoten und Beispiele, die zum Thema passen.
- Entwickeln Sie Szenarien: „Stellen Sie sich vor, Sie sind im...“
- Sprechen Sie Ihr Publikum direkt an.
- Bereiten Sie einen Ohröffner und ein Schlusswort vor.
- Stellen Sie rhetorische und/oder echte Fragen.
- Visualisieren Sie Eckdaten.
- Sprechen Sie über persönliche Erfahrungen.

Abbildung 2 Lebendigmacher eines Vortrages<sup>142</sup>

---

<sup>142</sup> Eigene Abbildung nach (Astrid Göschel, 2008, S. 277f)

Immer wenn Redner gedanklich und sprachlich durch persönliche Geschichten und Beispiele in ihre Erinnerungs- und Vorstellungswelt eintauchen, aktivieren sie die eigenen Emotionen, die mit den jeweiligen neuronalen Bildern gespeichert sind – sie zeichnen durch Worte, Stimme, Mimik, Gestik, Sprechmelodie, Pausensetzung usw. sogenannte Vorstellungsbilder. Dies verhilft ihnen „automatisch“ zu einem lebendigeren Ausdruck auf allen Ebenen. Voraussetzung dafür ist allerdings laut Klawitter und Köhler, was für Schauspieler gilt und ebenso für Redner: „Ein ohne Blockierungen arbeitender Körper.“<sup>143</sup> (Anregungen dazu finden sich im Praxisteil ab Kapitel 6.2 und im Literaturverzeichnis unter der Rubrik: Stimm- und Sprechbildung).

Emotional beteiligte Redner, aktivieren durch das „Zeichnen von Vorstellungsbildern“ auch automatisch die Vorstellungswelt ihrer Zuhörer. Stanislawski beschreibt das so: „Zuhören bedeutet in unserer Sprache, das vor uns zu sehen, wovon man zu uns spricht; sprechen dagegen heißt nichts anderes als Vorstellungsbilder zeichnen.“<sup>144</sup> Wer zuhört muss in seine eigene Vorstellungswelt eintauchen, in der die Begriffe mit persönlichen Bewertungen versehen sind, die spezielle Emotionen wecken (siehe auch Spiegelneuronen, Kapitel 2.1.). Dabei müssen die Emotionen des Redners beim Sprechen nicht unbedingt den Emotionen entsprechen, die beim Hörer geweckt werden. Es kann jemand sehr spannend und dramatisch von einer Begebenheit erzählen und die Zuhörer „halten sich den Bauch vor Lachen“. Auch Schauspieler wissen das: Zuschauer werden im Theater oft genau dann betroffen und traurig, wenn die Figur auf der Bühne nicht selbst leidet und trauert, sondern wenn sie kämpft, wenn sie versucht, mit ihrer Not umzugehen und trotzdem scheitert. Gute Schauspieler wissen, dass sie nicht die Emotionen selbst spielen können, sondern nur Haltungen zur Situation, die dann Emotionen auslösen. Das Gleiche gilt für den Redner: Seine Aufgabe besteht nicht darin, Emotionen zu erzeugen, sondern darin, sich auf das Mit-Teilen seines Anliegens aus seiner jeweiligen Haltung heraus zu konzentrieren. Dann entstehen der stimmige Ausdruck und die natürlichen Emotionen beim Redner „ganz von selbst“ und ermöglichen, dass der Zuhörer angesteckt, aufgeweckt, begeistert, eben in irgendeiner Form bewegt wird. Wird der Zuhörer bewegt, sind seine Emotionen geweckt, dann werden laut Hüther im Gehirn die emotionalen Zentren

---

<sup>143</sup> (Klawitter, Köhler, 2004, S.152)

<sup>144</sup> (Stanislawski, 1996, S. 66)

aktiviert.<sup>145</sup> Dort liegen Nervenzellen mit langen Fortsätzen, die sich in alle anderen Bereiche des Gehirns erstrecken. An den Enden dieser Fortsätze wird ein *Cocktail* von neuroplastischen Botenstoffen ausgeschüttet, der wie Dünger wirkt. Dieser erhöht deutlich die Aufnahme-, Lern- und Merkfähigkeit der Zuhörer.<sup>146</sup>

Sprechen Redner ohne diese Lebendigmacher in Form von Geschichten, Beispielen und sonstigen Anregungen, die das Publikum zum Mitdenken und Mitfühlen anregen („Stellen Sie sich vor...“), so ist die Gefahr sehr groß, dass ihnen bald niemand mehr zuhört. Ihr eigener Ausdruck wird durch das „Abspulen von Informationen“ schnell langweilig und uninteressant. Krawutschke bringt es so auf den Punkt:

Der Mensch lässt sich lieber faszinieren als belehren. Wie leicht lassen wir uns bewegen und verführen, wenn unser Gegenüber uns mit blitzenden Augen, charmanter Gestik und warmer Stimme (sie lädt uns mit den tieferen Frequenzen ein) gegenübertritt. Überzeugungskraft erlangen wir weit mehr über die Art und Weise, wie wir die Inhalte vermitteln. Dazu ist es notwendig, dass wir eindeutig und zielgerichtet unsere äußeren Haltungen (für uns der wahrnehmbare Ausdruck unserer inneren Haltung) über Körper und Stimme ausdrücken können und dass wir während des Kommunikations-vorganges zentriert sind.<sup>147</sup>

Im nächsten Kapitel wird die Autorin ausführen, wie aus neurowissenschaftlicher Sicht Emotionen und Gefühle überhaupt entstehen und worin sich die beiden Begriffe unterscheiden. Dies ist von erheblicher Bedeutung, wenn es darum geht zu verstehen, warum im Rhetorik-Training *ganzheitlich* an Körper und Stimme, an der gedanklichen, inneren Haltung und an der intentionalen Haltung zum Zuhörer gearbeitet werden sollte.

---

<sup>145</sup> Vgl. (<http://gerald-huether.de/populaer/veroeffentlichungen-von-gerald-huether/texte/begeisterung-gerald-huether/index.php>)

<sup>146</sup> Vgl. (Ebd.)

<sup>147</sup> (Krawutschke, 2004, S.76)

## 5 Emotionen und Gefühle

„Die Emotionen treten auf der Bühne des Körpers auf, die Gefühle auf der Bühne des Geistes.“ Antonio Damasio <sup>148</sup>

Es existiert eine Vielzahl von Definitionen des Begriffes Emotion. Es ist nicht Ziel dieser Arbeit, diese gegeneinander abzuwägen. Die folgende Definition stammt von Damasio, stimmt im Wesentlichen überein mit der Auffassung von LeDoux und Ekman und unterscheidet zwischen Emotion und Gefühl.

### 5.1 Emotionen & Gefühle – Definition und Unterschied

Damasio definiert die beiden Schlüsselbegriffe *Emotion* und *Gefühl* auf der Basis der modernen Neurobiologie folgendermaßen:

Emotionen sind komplexe, größtenteils automatisch ablaufende, von der Evolution gestaltete Programme für *Handlungen*. Ergänzt werden diese *Handlungen* durch ein *kognitives* Programm, zu dem bestimmte Gedanken und Kognitionsformen gehören; die Welt der Emotionen besteht aber vorwiegend aus Vorgängen, die in unserem Körper ablaufen, von Gesichtsausdruck und Körperhaltung bis zu Veränderungen in inneren Organen und in innerem Milieu.

Gefühle von Emotionen dagegen sind zusammengesetzte *Wahrnehmungen* dessen, was in unserem Körper und unserem Geist abläuft, wenn wir Emotionen haben. Was den Körper betrifft, so sind Gefühle nicht die Abläufe selbst, sondern Bilder von Abläufen; die Welt der Gefühle ist eine Welt der Wahrnehmungen, die in den Gehirnkarten ausgedrückt werden. Hier gilt es allerdings eine Einschränkung zu machen: Die Wahrnehmungen, die wir als Gefühle von Emotionen bezeichnen, enthalten eine besondere Zutat, die den [...] ursprünglichen Gefühlen entspricht. Diese Gefühle gründen sich auf eine einzigartige Beziehung zwischen Körper und Gehirn die der Interozeption (Wahrnehmung des Körperinnern) eine bevorzugte Stellung einräumt. <sup>149</sup>

Damasio verdankt diese Kenntnisse vor allem der Forschung an Patienten, bei denen durch Krankheit oder Operation gewisse Areale des Gehirns fehlten oder beschädigt waren. <sup>150</sup>

LeDoux formuliert den eben beschriebenen Zusammenhang mit anderen Worten folgendermaßen: „Wir kennen unsere Emotionen dadurch, daß sie (willkommen oder nicht) in

---

<sup>148</sup> (Damasio, 2003, S.38)

<sup>149</sup> (Damasio, 2011, S.122)

<sup>150</sup> Vgl. u.a. (Welzer, 2002, 121f)

unser Bewußtsein dringen.“<sup>151</sup> Laut LeDoux sind es „die Gefühle, an denen wir unsere Emotionen erkennen.“<sup>152</sup> Sie treten dann auf, „wenn wir uns des unbewußten Wirkens emotionaler Systeme im Gehirn bewußt werden.“<sup>153</sup>

Man kann also festhalten, dass Emotionen Vorgänge sind, die in unserem Körper als Reaktion auf einen Reiz ablaufen. Erst wenn Menschen eine Emotion bewusst wahrnehmen, also fühlen und sich ihr Denken darauf bezieht, dann kann man von Gefühlen sprechen. Diese Unterscheidung wird noch eine sehr wichtige Rolle spielen für die weiteren Ausführungen und die praktisch-methodischen Vorschläge für das Rhetorik-Training.

## 5.2 Primäre Emotionen, Soziale Emotionen und Gelassenheit

Zunächst soll darauf eingegangen werden, welche Emotionen es gibt.

In der Wissenschaft existieren viele unterschiedliche Einteilungen und Bezeichnungen von Emotionen. Der Autorin erscheint die von Damasio sehr praktikabel. Er unterscheidet zwischen primären und sozialen Emotionen. Zu den primären Emotionen zählt er bestimmte auffällige Emotionen, darunter Furcht/Angst, Wut, Ekel, Überraschung, Traurigkeit und Glück/Freude. Diese Emotionen zeigen sich bei Menschen aller Kulturen und sogar an Tieren. Bei der Erforschung dieser primären Emotionen steht die Furcht bzw. Angst an erster Stelle, deren Auslösung, Bewertung und Verarbeitung im Gehirn in Kapitel 5.6. noch beispielhaft beschrieben werden. Zu den sozialen Emotionen zählen beispielsweise Mitgefühl, Verlegenheit, Scham, Schuldgefühle, Stolz, Eifersucht, Dankbarkeit, Bewunderung, Entrüstung und Verachtung.<sup>154</sup> Alle anderen Formen der Emotionen sind mehr oder weniger Mischformen aus den eben Genannten.

Die Autorin ist geneigt, auch Gelassenheit als eine Form des emotionalen Zustandes zu definieren, in der Bedeutung von „maßvolle Haltung, innere Ruhe, seelisches Gleichgewicht“<sup>155</sup>, so wie sie beispielsweise der Dalai Lama, Nelson Mandela oder andere charismatische Persönlichkeiten an den Tag legen oder gelegt haben.

---

<sup>151</sup> (LeDoux, 2012, S.46)

<sup>152</sup> Ebd.

<sup>153</sup> Ebd.

<sup>154</sup> (Damasio, 2003, S.41ff)

<sup>155</sup> (<http://de.wiktionary.org/wiki/Gelassenheit>)



Sie erscheint ihr gerade für den Redner als eine, in vielen Fällen erstrebenswerte emotionale Ausgangsposition. Gelassenheit ist geprägt durch Elastizität und sie ist nicht zu verwechseln mit Gleichgültigkeit. Ganz im Gegenteil – Gelassenheit zeichnet sich durch ein hohes Maß an Wachheit und Offenheit aus.

Ein gelassener Mensch durchlebt Höhen und Tiefen, ohne sie zu forcieren oder sich ihnen zu widersetzen. Er durchlebt sie und kehrt immer wieder in seine Ausgangsruhe zurück, ähnlich einem klaren See, dessen Wasseroberfläche Wellen schlägt, wenn ein Stein hineingeworfen wird, der sich aber gleich darauf wieder beruhigt und klar wird, sobald das Ereignis vorüber ist.

Ähnlich ist die bei einem gelassenen Redner:

Dieser zeigt in seiner Mimik Freude, wenn er einen erfreulichen Gedanken mitteilt, Sorgenfalten, wenn er von etwas Bedrückendem spricht und ein strahlendes Gesicht, wenn er begeistert ist. Der gelassene Redner ist weder überspannt noch unterspannt, sondern bereit, die jeweils stimmige Emotion aufkommen zu lassen und diese mit seinem Instrument (Körper + Stimme) und den jeweils passenden Worten auszudrücken.

Gelassenheit ist eine Grundhaltung, die laut Metzeler Aufmerksamkeit generiert:

Das liegt daran, dass ein gelassenes Auftreten mit Hochstatus verknüpft wird. Wer Gelassenheit zeigt, wirkt bedeutend. Und wichtig scheinende Menschen – das ist ein evolutionär verankertes Verhalten – ziehen automatisch unsere Aufmerksamkeit auf sich.<sup>156</sup>

Den Zustand der Gelassenheit gilt es für Redner durch achtsame Wahrnehmung zu üben. Nur wenige Erwachsene in unserer westlichen Alltags-Welt verfügen von Natur aus darüber. Viele sind in ihrer leiblichen Persönlichkeitsstruktur mit hinderlichen Emotionen belastet, die sich aber durch Körper-, Stimm-, Kommunikations- und Rhetorik-Training und in hartnäckigen Fällen durch psychologische Hilfe umwandeln lassen (siehe Praxis-teil ab Kapitel 7).

---

<sup>156</sup> (Metzeler, 2014, S.51)

### 5.3 Werden Redner von Emotionen ergriffen, reagiert der Körper unmittelbar.

Wesentlich und allen Emotionen gemeinsam ist, so LeDoux, dass „die körperliche Reaktion ein integraler Bestandteil des gesamten emotionalen Prozesses“<sup>157</sup> ist. Die körperlichen Reaktionen können wir bewusst wahrnehmen, allerdings vollzieht sich diese Wahrnehmung laut Ekman mit Verzögerung:

Die eine Emotion auslösende Situationsbewertung vollzieht sich so rasch, daß wir es überhaupt nicht bemerken. Wir sind nicht Zeugen des Bewertungsvorgangs, der die Emotion erzeugt. Daß wir ängstlich, zornig oder traurig sind, bemerken wir normalerweise erst, nachdem die Emotion eingesetzt hat, nicht vorher. Erst eine halbe oder Viertelsekunde nach ihrem Beginn werden wir der Emotion gewahr, früher nicht. Deshalb sprechen wir von einer automatischen Bewertung.<sup>158</sup>

Das bedeutet, dass unser Körper, wenn er auf einen Reiz emotional reagiert, sofort reagiert. Deshalb sind für Damasio Emotionen auch

Akte oder Bewegungen, die größtenteils öffentlich und sichtbar für andere sind, während sie sich im Gesicht in der Stimme und in bestimmten Verhaltensweisen manifestieren. Natürlich sind einige Bestandteile des emotionalen Prozesses für das bloße Auge nicht sichtbar, sondern lassen sich nur durch moderne wissenschaftliche Mittel wie Hormontests und elektrophysiologische Messungen der Hirnwellenmuster erfassen. Dagegen sind Gefühle immer verborgen, wie es nun einmal alle Vorstellungen sind, nur erkennbar für ihren rechtmäßigen Besitzer, das persönlichste Eigentum des Organismus, in dessen Hirn sie sich abspielen.<sup>159</sup>

Bezogen auf Redner heißt das:

Aktivieren Redner als Reaktion auf irgendeinen Reiz eine bestimmte innere Haltung und sprechen sie aus dieser Haltung heraus, so offenbaren sie, sobald das jeweilige neuronale Muster im Gehirn aktiviert wurde, die damit verbundenen Emotionen durch körperliche und stimmliche Veränderungen. Halten sich Redner an ein Stichwortkonzept oder sprechen sie gar frei (was beides einem fertig vorformulierten Text vorzuziehen ist), so dass freies Sprechdenken möglich ist<sup>160</sup>, dann werden auch ihre Formulierungen und ihre Wortwahl von der jeweiligen Emotion beeinflusst. Auch diese sind Teil des jeweiligen inneren Bildes bzw. neuronalen Musters, welches aktiv ist, während Redner in einer ganz

---

<sup>157</sup> (LeDoux, 2012, S.46)

<sup>158</sup> (Goleman, 2003, S.201 aus Gesprächen mit Ekman)

<sup>159</sup> (Damasio, 2003, S.38)

<sup>160</sup> Vgl. (<http://www.rheton.sbg.ac.at/rheton/2010/07/marita-pabst-weinschenk-kriterien-und-aspekte-der-rhetorik/>)

spezifischen Weise sprechhandeln. Zu den körperlichen Veränderungen, die wiederum die Stimme beeinflussen, zählen:

- a) muskuläre Spannungsveränderungen in Mimik, Gestik, Haltung und Blick
- b) Veränderungen in den Stoffwechselprozessen des Körpers
  - Veränderung der Atmung
  - Veränderungen der Herz- und Pulsfrequenz
  - Veränderung der Transpiration
  - Mögliche Freisetzung von Zucker aus der Leber in die Muskulatur
  - Veränderung der Gerinnungsfähigkeit des Blutes
  - Veränderung des Blutdrucks
  - Veränderung der Blutfette (durch möglichen Cortisol-Ausstoß) und (dafür teilweise notwendige) hormonelle Veränderungen<sup>161</sup>

Beispiele für bio-physische Veränderungen, die durch Emotionen ausgelöst werden, lassen sich in Redewendungen unserer Alltags-Sprache finden:

<b>Emotionale körperliche Reaktion</b>	<b>Gefühl</b>
„Es schnürt mir die Kehle zu“	Angst
„Mir schlottern die Knie“	Angst, Aufregung
„Mir rutscht das Herz in die Hose“	Angst, Erschrecken
„Mir schießen die Tränen in die Augen“	Freude, Rührung, Kränkung
„Mir steigt die Röte ins Gesicht“	Zorn, Wut, Unsicherheit, Berührung
„Das lässt mich kalt“	Distanzierung, Abwehr, Unsicherheit
„Ich habe ein flaes Gefühl im Magen“	Angst, Skepsis, Unsicherheit, Nervosität
„Ich bin kreidebleich geworden“	Angst, Entsetzen, Affekt
„Ich habe Schmetterlinge im Bauch“	Erregung, Freude, Liebe, Ekstase
„Er lässt die Schultern hängen“	Mutlosigkeit, Verzweiflung, Resignation
„Mir hüpf das Herz vor Freude“	Freude, Aufregung, Begeisterung

---

<sup>161</sup> Vgl. (Allhoff, Allhoff, 2010, S.120.)

#### 5.4 Redner sei mutig, offenbare Deine Gefühle – Körperliche und seelische Elastizität am Beispiel des Dalai-Lama

Ziel jeder redenden Person sollte es sein, neben aller fachlichen und thematischen Kompetenz, ihre Emotionen und die zugrundeliegenden Einstellungen mitzuteilen. Dies macht sie authentisch, lebendig und für das Publikum nachvollziehbar. Das bedarf einiger Selbstsicherheit im Sinne von „Ich stehe zu dem was ich sage!“

Dabei gilt es zu beachten, dass immer da, wo sich die Überzeugung des Redners durch Verbissenheit und Krampf vermittelt, beim Zuhörer aufgrund von Spiegel-Aktivitäten auch Anstrengung, Druck und negative Emotionen entstehen.

Wesentlich ist daher, dass Rede-Klienten im Rhetorik-Training lernen, körperlich und seelisch „elastisch“ zu bleiben – weder überspannt noch unterspannt, sondern wach und offen.

Als anschauliches, positives Beispiel dafür, möchte die Autorin gerne noch einmal den Dalai-Lama anführen. Daniel Goleman, der Begründer der Emotionalen Intelligenz und Paul Ekman, Experte der Emotionsforschung und Erfinder des Facial-Coding-Systems, haben den Dalai-Lama auf der Mind-Life-Konferenz<sup>162</sup> im Jahre 2000 getroffen. Thema der Wissenschafts-Konferenz war „Wie wir destruktive Emotionen überwinden können“. Goleman berichtet über diese Konferenz von einem Gespräch mit Paul Ekman, wo dieser erzählt, dass Ekman aufgefallen sei

wie offen und frei der Dalai Lama seine Gefühle ausdrückte. Er fand sein Gesicht ungewöhnlich ausdrucksstark, und es spiegelten sich darin ständig die Veränderungen nicht nur der Emotionen, sondern auch der Gedanken: Man konnte ihm am Gesicht ablesen, wann er sich konzentrierte, wann er zweifelte, wann er verstand und wann er zustimmte.<sup>163</sup>

Ekman fiel laut Goleman außerdem auf, dass der Dalai Lama eine dauernde Vergnügtheit und gute Laune an den Tag legte, was nicht automatisch bedeutet, dass er nicht auch Trauer und damit verwandte Gefühle empfindet. Ganz im Gegenteil, der Dalai Lama schien, laut Ekmans Beobachtungen, sogar sehr empfänglich für das Leid anderer zu sein, allerdings schien er sich sehr schnell wieder von bedrückenden Emotionen zu erholen.

---

<sup>162</sup> Die Mind-Life-Konferenz ist ein jährlich stattfindendes Ereignis, bei dem der Dalai-Lama führende Wissenschaftler aus der ganzen Welt zum Dialog einlädt.

<sup>163</sup> (Goleman, 2003, S.199f)

Ekman beobachtete noch mehr Ungewöhnliches am Dalai Lama: Sein Gesicht wirkte sehr jung, da es den Muskeltonus eines Menschen in den 20ern hatte, obwohl der Dalai Lama zu diesem Zeitpunkt bereits vierundsechzig war. Ekman zog daraus (laut Goleman) den Schluss,

daß der Dalai Lama seine Emotionen niemals unterdrückt, sondern sie klar in seinem Gesicht hervortreten läßt – was dazu führt, daß die Muskeln weit häufiger benutzt werden, als es gewöhnlich der Fall ist. Während die meisten Menschen ein Selbstbewußtsein entwickeln, das sie veranlaßt, den freien Ausdruck ihrer Emotionen zu unterdrücken, schien es dem Dalai Lama gar nicht bewußt zu sein, daß er sie zeigte. Diese mangelnde Zurückhaltung zeugte wiederum von einem ungewöhnlichen Selbstvertrauen. Die meisten Kinder schämen sich, wenn sie vier oder fünf sind, für bestimmte Gefühle, und von da an halten sie diesen Teil des Spektrums der Emotionen ihr Leben lang zurück. Vom Dalai Lama hatte Paul dagegen den Eindruck, daß er nie gelernt hatte, seine Gefühle als peinlich zu empfinden – das passiert nur den glücklichsten Kindern.<sup>164</sup>

Ich führe dieses Beispiel an, weil es sehr anschaulich zeigt, was auch für jeden Redner erstrebenswert ist und worum sich auch Schauspieler bemühen:

Präsent zu sein, mit der Wahrnehmung und den eigenen Gedanken völlig im Hier und Jetzt. Konzentriert auf das Thema und den Kontakt zum Gegenüber. So dass die innere Haltung (das innere Bild) ein Ereignis hervorrufen kann, das wiederum verschiedene Impulse erzeugt, die den Körper des Redners durchdringen.<sup>165</sup>

#### **5.4.1 Warum fällt es manchen Menschen so schwer, Emotionen zu zeigen?**

Dies ist natürlich in erster Linie eine Fragestellung der Psychologie. Trotzdem soll sie hier in kurzer Form beantwortet werden, da es für manchen Rede-Klienten hilfreich sein kann, zu verstehen, wozu Emotionen dienen, woher sie kommen und warum es manchmal schwer fällt, sie zu zeigen. Außerdem zählt die Vortrags-Situation im Normalfall per se zu den Situationen, die von den meisten Menschen, selbst von Rede-Profis, als herausfordernd empfunden wird und oft mit Stress und Druck verbunden ist, was sich wiederum hemmend auf den Ausdruck von Emotionen auswirken kann.

Zurück zu der Frage, warum es manchmal schwer fällt, Emotionen zu zeigen.

---

<sup>164</sup> (Goleman, 2003, S.200)

<sup>165</sup> Vgl. (Petit, 2014, S. 28 und 30)

Emotionen zuzulassen und auszudrücken hat grundlegend etwas mit Vertrauen zu tun. Und dieses erwirbt oder verliert der Mensch bereits in seiner frühen Kindheit. Laut Mark Greenberg deuten viele Forschungsergebnisse darauf hin, dass Kinder lernen ihre Emotionen mit der Zeit physiologisch besser zu regulieren und ein positiveres Verhalten zu zeigen, wenn die Eltern in der frühen Kindheit, deren negative Emotionen – Zorn und Traurigkeit erkannt und ihnen geholfen haben, mit diesen Emotionen fertig zu werden. Werden diese Emotionen hingegen von den Eltern ignoriert oder die Kinder, wenn sie diese äußern abgelehnt, dann lernen die Kinder, bestimmte Emotionen zu unterdrücken, weil diese offensichtlich nicht erwünscht sind. Dies führt zu einer physiologischen und psychologischen Überbelastung des Kindes, weil die Emotion ja trotzdem noch vorhanden ist, auch wenn das Kind sie nicht mehr zeigt. Das Kind ist in seinem Aufbau von Grundvertrauen behindert und gerät dadurch in einen Annäherungs-Vermeidungs-Konflikt: Einerseits will es sich mit seinen Emotionen instinktiv an die Eltern wenden. Andererseits erfährt es dort Ablehnung, Unruhe und häufig Hilflosigkeit. Säuglinge und Kleinkinder mit solchen Problemen, tun sich später häufig schwer, mit ihren Emotionen vernünftig umzugehen oder sie adäquat auszudrücken.<sup>166</sup>

Erfahrungen dieser Art haben die meisten Menschen in irgendeiner mehr oder weniger drastischen Form zu irgendeinem Zeitpunkt ihres Lebens gemacht. Diese Erfahrungen haben Auswirkungen auf das Vertrauen in andere Menschen.

Nun ist aber gerade die Vortrags-Situation in dieser Hinsicht herausfordernd, weil sie dem Redner abverlangt, mit seinem Publikum in Kontakt zu treten. An dem Grad seiner körperlichen Öffnung, der Lautstärke seiner Stimme und vor allem an der Offenheit und Direktheit des Blickkontaktes lässt sich erkennen, ob ein Redner bereit ist, sich seinem Publikum „auszusetzen“, also ihm notwendigerweise zu vertrauen.

## **5.5 Wie kann Rhetorik-Training zu „mehr Persönlichkeit“ verhelfen?**

Selbst wenn Menschen bisher eher negative Erfahrungen gemacht haben, als es darum ging sich zu öffnen, so können sie doch bis zu einem gewissen Grad im Rhetorik-Training lernen sich dem Kontakt mit ihrem Publikum auszusetzen und sich diesem mit ihrem Anliegen mitzuteilen. Nachdem das Gehirn über Neuroplastizität verfügt, ist es

---

<sup>166</sup> Vgl. (Goleman, 2003, S.373f)

möglich, dass Redeklienten durch entsprechendes Training, Vertrauen in die Vortragssituation, die eigene Meinung und damit in ihre eigene Persönlichkeit gewinnen.

Dazu ist es unabdingbar, dass Rede-Trainer eine Atmosphäre schaffen, die von *Wertschätzung und Vertrauen* geprägt ist, und dass sie dem Lernenden die nötige Ermutigung und Geduld entgegenbringen.

Nur wenn Klienten dem Trainer und (falls kein Einzel-Coaching), den anderen Seminarteilnehmern vertrauen und sich gut aufgehoben fühlen, werden sie bereit sein, Unbekanntes auszuprobieren: Eine lustige Geschichte oder ein Märchen zu erzählen, von einem Lieblingshobby zu berichten oder etwas anderes zu erklären, wovon sie begeistert sind (z.B. Wie funktioniert Tauchen?, etc.). Ziel dieser Art des Erzählens vor Publikum ist es, dass die Lernenden es wagen anhand vertrauter Lieblingsthemen, ihre eigene innere Haltung und je nachdem z.B. ihre Begeisterung herzuzeigen und *mit-zu-teilen*. Pater Thomas Griesbach berichtet in seinen Seminaren zur Überzeugungsrede an der Universität Regensburg, dass er mit seinen Klienten manchmal am Vortrag von Lyrik arbeitet (mit Vorliebe „John Meynard“) um ihnen zu lebendigerem und bildhafterem Erzählen zu verhelfen.<sup>167</sup>

Es bedarf viel Einfühlungsvermögens von Seiten des Trainers, um einschätzen zu können, ob Klienten zu solchen Übungen bereit sind und um adäquat reagieren zu können, sollten diese blockieren. Blockaden sollten Trainer, wenn Klienten nicht von selbst darauf zu sprechen kommen, anhand des non-verbalen und para-verbalen Ausdrucks ihrer Klienten erkennen können und auf eine einfühlsame und non-direktive Weise ansprechen. An dieser Stelle seien person-zentrierte Gesprächstechniken empfohlen, wie sie Carl Rogers (1994) vorschlägt. Das Maß zu finden an Herausforderung für Klienten, ohne zu überfordern, ist aus Sicht der Autorin eine der Hauptaufgaben eines guten Trainers. Einerseits sollten Lernende im Training die Möglichkeit für persönliche Erfolgserlebnisse haben, dafür muss eine gewisse Herausforderung gegeben sein, andererseits ist es Sache der Trainer Gesichtsverlust zu verhindern (dies gilt vor allem für das Gruppentraining), sollte das „begeisterte Erzählen“ nicht gelingen.

Bei großen Blockaden, schlägt die Autorin dringend vor, den Teilnehmer nicht frustriert und ohne Erfolgserlebnis nach Hause zu schicken, sondern Pause zu machen, durch Lo-

---

<sup>167</sup> Mitschrift vom Seminar „Freie Rede“ bei Pater Thomas Griesbach an der Universität Regensburg am 23./24.6.2011

ckerungsübungen für körperliche und seelische Entspannung zu sorgen und es dann noch einmal zu versuchen. Wichtig ist, dass Trainer humorvoll und gelassen bleiben, da sich sonst durch die Wirkung von Spiegelneuronen, Freud würde von Übertragungen sprechen, eine gestresste Atmosphäre entwickeln kann. Rhetorik-Trainer sollten über eine sehr gute Selbst-Reflexion und Achtsamkeit verfügen, um zu bemerken, wenn die Gefahr aufkommt, sich selbst vom Stress der Klienten und deren Blockaden anstecken zu lassen.

In vielen Fällen empfiehlt sich zunächst Einzelcoaching, um die Hemmschwelle für Lernende am Anfang möglichst gering zu halten. Haben Klienten etwas Vertrauen in ihre Fähigkeiten gewonnen, empfiehlt sich der Wechsel zum Training in Kleingruppen.

FAZIT:

Durch achtsames Rhetorik-Training in wertschätzender Atmosphäre ist es möglich, dass Klienten unterdrückte, lange nicht gelebte Persönlichkeitsanteile zum Vorschein kommen lassen, was aus der bisherigen Erfahrung der Autorin als Rhetoriktrainerin immer zu großer Freude beim Klienten führt und sich mitunter nach einer Art von Befreiung anfühlt. Was es höchstwahrscheinlich auch tatsächlich ist: Redeklienten erlaubt sich innere und äußere Bewegungen, die sie vielleicht lange nicht zugelassen haben.

Trotzdem sei an dieser Stelle ausdrücklich darauf hingewiesen:

Rhetorik-Training ist nie Gesprächs-Analyse früherer Erlebnisse der Lerner. Rhetorik-Training orientiert sich immer an der aktuellen praktischen „Probenarbeit“ am aktuellen Rede-Thema, anhand dessen die Lerner unterschiedliche innere und äußere Haltungen ausprobieren, deren Wirkung Trainer und Lerner gemeinsam reflektieren. Sobald günstige Haltungen gefunden worden sind, werden diese wiederholt und trainiert, damit Lerner sie dann in der realen Vortrags-Situation zur Verfügung haben. Die Autorin schlägt vor, zunächst im Einzel-Coaching zu arbeiten und je nach Fortschritt der Lerner in Kleingruppen überzugehen, um die Zahl der Zuhörer zu vergrößern. Diese Frage bezüglich des Unterricht-Settings hängt natürlich von den Organisations-Möglichkeiten der Trainer ab.



## 5.6 Was passiert in Gehirn und Körper, wenn Menschen Angst haben?

Ziel dieser Arbeit ist es, Trainern und Klienten Theorie-Wissen an die Hand zu geben, welches ihnen erlaubt, sich im Training auf Körper, innere Einstellungen und Emotionen einzulassen. Dieses Wissen soll dazu dienen, Skepsis und Vorbehalte auszuräumen.

Aus diesem Grund wird an dieser Stelle einmal ausführlich und dadurch nachvollziehbar erläutert, was in Gehirn und Körper aus neurowissenschaftlicher Sicht abläuft, wenn eine Emotion eintritt. Dies wird am Beispiel der Emotion „Angst“ dargestellt, da diese mitunter am besten erforscht ist. Angst ist auch die Emotion, mit der umzugehen für viele Redner immer wieder eine große Herausforderung darstellt. Insofern ist es umso interessanter zu erfahren, was genau passiert, wenn jemand Angst hat. Im Voraus sei gesagt, dass es im Gehirn nicht „das eine Emotionszentrum“ gibt. An unterschiedlichen Emotionen sind unterschiedliche Hirnareale beteiligt.

Mit der Erforschung von Emotionen hat sich in den vergangenen 25 Jahren vor allem Joseph LeDoux beschäftigt. Er griff dafür auf eine Vorgehensweise zurück, wie sie zuerst der russische Physiologe Iwan Pawlow (1849 bis 1936) durchgeführt hat. Fast alle Erkenntnisse über die Verknüpfung von Emotionen und Angst gehen letztendlich auf Konditionierungs-Experimente dieser Art zurück.

LeDoux und seine Kollegen untersuchten Ratten. Sie ließen diese einen Ton hören oder einen Lichtblitz sehen und versetzten ihnen gleichzeitig oder kurz danach einen leichten elektrischen Schlag. Konnte das Tier dem Elektroschock nicht entkommen, so reagierte es nach einigen Wiederholungen bereits dann verschreckt (Erstarren, steigender Puls und Blutdruck, Panik), wenn es nur das optische oder akustische Signal vernahm, ohne dass ihm ein Elektroschock versetzt wurde.

Diese Form der Angst-Konditionierung passiert bei Tieren ebenso rasch, wie bei Menschen. Sie lässt erst dann wieder nach, wenn das Signal wiederholte Male auftritt, ohne dass der erwartete Stromschlag kommt.<sup>168</sup> Die Schreck-Reaktion scheint dann zu verlöschen, man könnte auch von Desensibilisierung sprechen.

Bisher ging man davon aus, es würde eine Extinktion stattfinden, also eine Löschung des Gedächtnisinhaltes, doch vieles spricht dafür, dass das Gehirn nur gelernt hat, den Kontrollmechanismen der Angst entgegenzusteuern. Sonst würden Ängste, die längst über-

---

<sup>168</sup> (LeDoux, Joseph, 1994, S.76)

wunden schienen, nicht in entsprechenden Stresssituationen plötzlich wieder aufleben. Sie haben demnach nur geruht und waren nicht gelöscht.<sup>169</sup>

Um herauszufinden, welche Hirnareale an der Angst-Konditionierung beteiligt sind, entfernten LeDoux und seine Kollegen per Läsion verschiedene Areale des Gehirns bei bereits angst-konditionierten Ratten. Dabei machten sie eine verblüffende Entdeckung:

Sie fanden heraus, dass die Hörrinde im Neo-Kortex (äußere Hirnrinde) für die Verarbeitung eines einfachen akustischen Signals in diesem Experiment keine Rolle spielte.

Entfernte man die Hörrinde, funktionierte die Angstkonditionierung noch immer. Also beschädigte LeDoux „die nächsttiefere Station, den auditorischen Thalamus, und diese Schädigungen machten eine Furchtkonditionierung ganz unmöglich.“<sup>170</sup> Die Schädigung der nächsttieferen auditorischen Station im Mittelhirn lieferte dasselbe Ergebnis.

LeDoux zog daraus den Schluss, dass das akustische Signal „die Hörbahn vom Ohr bis zum Thalamus durchlaufen muß, aber nicht mehr die restliche Strecke bis zu Hörrinde.“<sup>171</sup> An diesem Punkt stand LeDoux vor einem Rätsel. Und hier kommt auch der spannende Punkt bezüglich der Entstehung von Emotionen und Gefühlen bzw. der Rolle von Körper und Verstand!

Bisher hatte man geglaubt, dass „die sensorischen Verarbeitungsstrukturen unterhalb des Kortex Diener des kortikalen Herrn“<sup>172</sup> seien. Ihre Aufgabe sei es, „die Informationen zum Kortex zu schaffen“<sup>173</sup>, dem nach herrschender Auffassung die Hauptverantwortung für die Verarbeitung zukam.<sup>174</sup> Dem schien aber nicht so zu sein. Die Frage war, wohin das akustische Signal noch wanderte, außer auf den bekannten Hörbahnen Richtung Hörrinde? Mithilfe der Injektion einer Tracersubstanz (Markierungssubstanz) fand LeDoux heraus, dass der Reiz vom Thalamus zur Amygdala, genauer gesagt zum zentralen Kern der Amygdala, auch Mandelkern genannt, übertragen wurde! Sie stand bereits länger unter dem Verdacht, an emotionalem Geschehen beteiligt zu sein, aber nun gab es einen eindeutigen Beweis. Unterbrach man die Verbindung zwischen auditorischem Thalamus

---

<sup>169</sup> Vgl. (LeDoux, Joseph, 1994, S.76)

<sup>170</sup> (LeDoux, 2012, S.165)

<sup>171</sup> (Ebd., S.167)

<sup>172</sup> Ebd.

<sup>173</sup> Ebd.

<sup>174</sup> Vgl. (Ebd.)

und Amygdala (die im Übrigen paarweise angelegt ist), war keine Angstkonditionierung mehr vorhanden.<sup>175</sup>

Die Ergebnisse von LeDoux deckten sich weitgehend mit denen Bruce Kapps, der bereits erkannt hatte, „daß der zentrale Kern Verbindungen zu jenen Gebieten im Hirnstamm hat, die an der Steuerung der Herzfrequenz und anderen Reaktionen des autonomen Nervensystems beteiligt sind.“<sup>176</sup>

Verschiedene Forschergruppen, die an verschiedensten Tierarten forschten, kamen alle zu dem Ergebnis, dass der Mandelkern Einfluss auf sämtliche Kriterien von Furcht-Starreverhalten hatte, genauso wie auf „autonome Reaktionen, Schmerzunterdrückung, Ausschüttung des Streßhormons und Reflexverstärkung.“<sup>177</sup>

Dies bedeutete zusammengefasst, dass bei der Erzeugung von Angst der Thalamus, die Amygdala und der Hirnstamm eine große Rolle spielten. Offen blieb nun noch die Frage, wie das akustische Signal vom Thalamus zum zentralen Kern der Amygdala gelangte, da man zwischen den beiden keine direkte Verbindung finden konnte. Man fand aber Fortsätze, die vom auditorischen Thalamus zum seitlichen (lateralen) Kern der Amygdala führten. Bei Beschädigung dieses seitlichen Kerns der Amygdala blieb die Angst-Konditionierung ebenfalls aus, was bedeutete, dass auch er am Geschehen beteiligt ist. Die Forscher schlossen daraus, dass der seitliche Kern der Amygdala sozusagen die „sensorische Schnittstelle der Amygdala“ ist und der zentrale Kern die „Schnittstelle zu den Systemen [...], die anschließend die konditionierten Reaktionen steuern.“<sup>178</sup>

Zwischen lateralem und zentralem Kern fand man verschiedene Verbindungswege. Welcher davon der Wichtigste ist, gilt es noch zu klären, aber dass diese beiden Areale am Geschehen beteiligt sind und miteinander kommunizieren, steht außer Frage.<sup>179</sup>

---

<sup>175</sup> Vgl. (Ebd., S.169)

<sup>176</sup> (LeDoux, 2012, S.170)

<sup>177</sup> Ebd., S.171

<sup>178</sup> (LeDoux, 1994, S.76)

<sup>179</sup> Vgl. (LeDoux, 2012, S.173)

### 5.6.1 Reizübertragung kennt zwei Wege – Richtung Körper und Richtung Wahrnehmen, Denken & Urteilen

LeDoux gab sich an dieser Stelle aber noch nicht zufrieden. Er fand es

bemerkenswert, daß emotionales Lernen unter Umgehung des Neokortex stattfinden kann, denn es bedeutet, daß emotionale Reaktionen ohne Beteiligung der höheren Verarbeitungssysteme des Gehirns erfolgen können, die, so nimmt man an, am Denken, Urteilen und Bewußtsein mitwirken.<sup>180</sup>

Um herauszufinden, welche Rolle der Neokortex spielen könnte, wandte er sich noch einmal der Hörrinde zu. Bisher wurde bei den Konditionierungsexperimenten immer *ein* einfacher Ton mit *einem* Stromschlag gekoppelt. Wie LeDoux bewiesen hatte, war die Hörrinde dafür nicht nötig. Was aber passierte, wenn die Situation komplizierter wurde? Wenn es zwei Töne gab, die einander ähnlich waren und wenn einer mit einem Stromschlag gekoppelt wurde und der andere nicht? Um diese Frage beantworten zu können, griff LeDoux auf die Forschungsergebnisse einiger Kollegen zurück. Diese hatten die Herzfrequenz-Konditionierung bei Kaninchen untersucht.<sup>181</sup>

Jarrell et al. (1987) fanden heraus, dass die Kaninchen nach einer gewissen Lernzeit Herzfrequenz-Reaktionen nur bei dem Ton zeigten, der vorher mit einem elektrischen Schlag verbunden war. Beim anderen Ton blieb die Herzfrequenz unverändert. Wurde die Hörrinde dieser Kaninchen beschädigt, gingen ihnen diese Unterscheidungsfähigkeit verloren. Sie reagierten ab diesem Zeitpunkt auf beide Töne so, als wären sie mit einem Stromschlag verbunden.<sup>182</sup> Diese Ergebnisse machen Sinn, wenn man bedenkt, dass im Thalamus bestimmte Neuronen zur Amygdala projizieren, während andere zur Hörrinde projizieren. Daraufhin maßen die Wissenschaftler mithilfe einer Elektrode, die sie ins Gehirn einführten, die Aktivität der Neuronen im Thalamus. Sie stellten fest, dass diejenigen Neuronen, die mit der Hörrinde in Kontakt standen, viel genauere Auskünfte über die Tonhöhen gaben und auch nur auf ganz bestimmte Tonhöhen reagierten. Die Neuronen, die zur Amygdala projizierten waren nicht so wählerisch, sie reagierten auf ein weites Spektrum von Tönen. Hier zeigte sich der grundlegende Unterschied: Der Thalamus schickt an die Amygdala quasi ein-und dieselbe Information, egal um welchen Reiz es

---

<sup>180</sup> (LeDoux, 2012, S.173)

<sup>181</sup> Vgl. (Ebd., S.174)

<sup>182</sup> Vgl. (Jarrell et al., 1987, S. 285-294)

sich handelt. Ist der Reiz aber inzwischen vom Thalamus zum Kortex geschickt und dort verarbeitet worden, erhält die Amygdala von diesem eine viel differenziertere Information. Ist die Hörrinde beschädigt, muss sich die Amygdala mit der bloßen thalamischen Information begnügen, die nur eine grobe Information darstellt. Aus diesem Grund haben die Kaninchen bei Schädigung der Hörrinde „vorsichtshalber“ auf beide Töne mit Angst reagiert. Sie besaßen keine Unterscheidungsfähigkeit mehr.

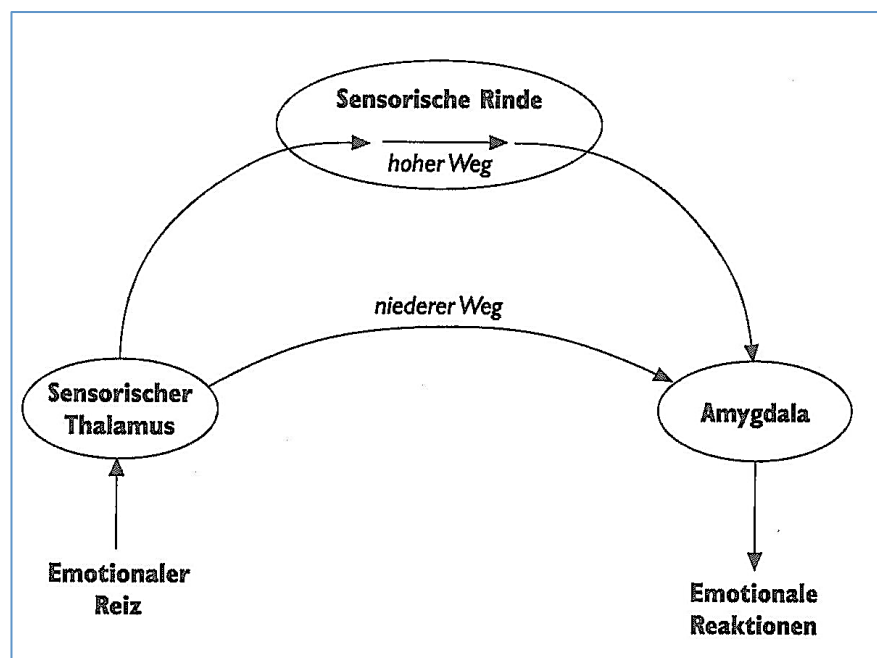
### 5.6.2 Warum zwei Wege? Körperreaktion und kognitives Urteilen

Die Frage ist, weshalb uns das Gehirn zwei Möglichkeiten bietet, auf Reize zu reagieren. Einen thalamischen Weg und einen kortikalen. Und die Antwort lautet:

Der Weg vom Thalamus zur Amygdala lässt zwar keine feine Differenzierung zu, so wie die kortikale Bahn, aber – er ist schneller!

Und dieses Schneller-Sein konnte in der Evolution bedeuten: Sterben oder am Leben bleiben.<sup>183</sup>

Abbildung 3 - Neuronale Vernetzungen von Gehirnstrukturen zur Verarbeitung Angst auslösender Reize<sup>184</sup>



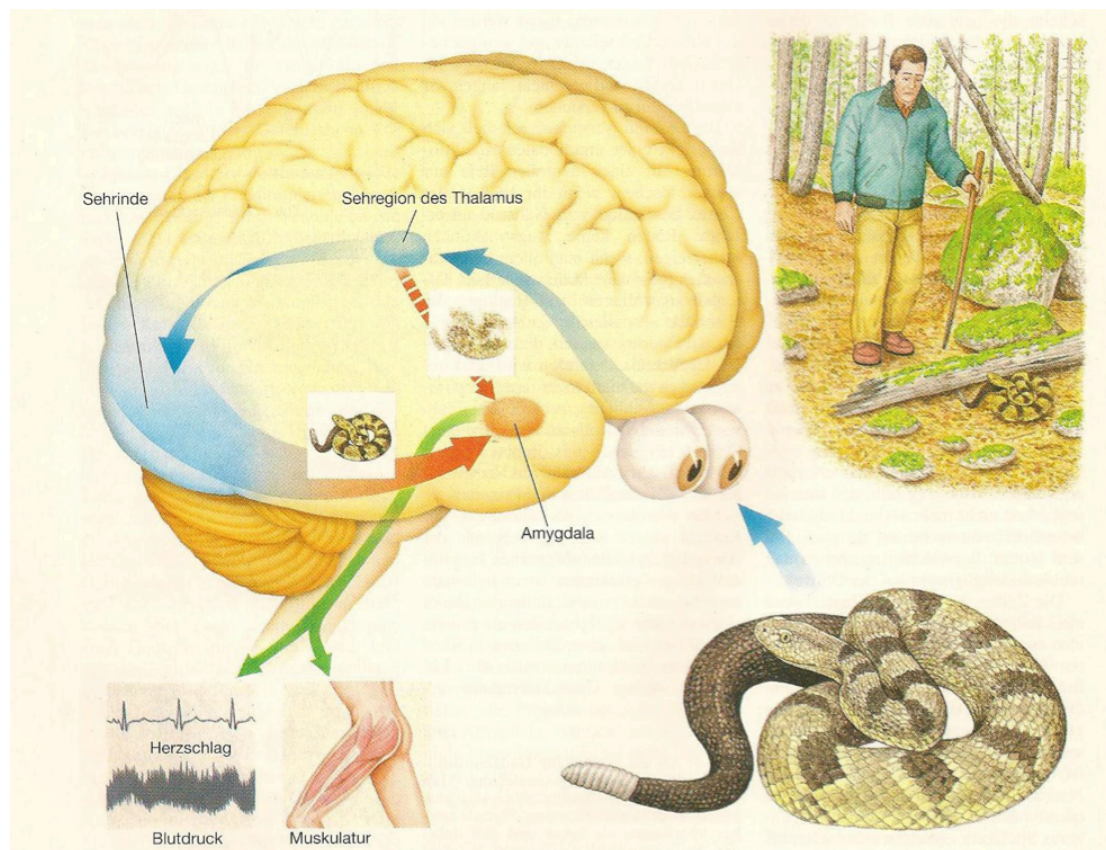
<sup>183</sup> Vgl. (LeDoux, 2012, S.176ff)

<sup>184</sup> Ebd., S. 175

Ein Beispiel:

Sie gehen im Wald spazieren, hören ein knackendes Geräusch und sehen ein gekrümmtes „Etwas“ vor sich im Laub liegen. Das Geräusch und ihr kurzer visueller Eindruck gelangen über die thalamische Bahn direkt in die Amygdala, die sofort körperliche Abwehrmaßnahmen gegen eine mögliche Schlange einleitet. Gleichzeitig schickt der Thalamus die Reize auch an den Neo-Kortex, der nun überprüfen kann, ob wirklich Gefahr droht, oder ob es sich nur um ein zerbrochenes Stöckchen handelt. Wenn der Neo-Kortex aufgrund seiner Überprüfung Entwarnung gibt, dann schickt er diese weiter an die Amygdala, die nun gegebenenfalls das bisherige Verhalten modifizieren kann, indem sie z.B. den Hirnstamm veranlasst für Entspannung zu sorgen.<sup>185</sup>

Abbildung 4 - Erschrecken - Schema der Reizverarbeitung<sup>186</sup>



<sup>185</sup> Vgl. (LeDoux, 2012, S.178)

<sup>186</sup> (LeDoux, 1994, Scientific American, S.38)

Bedeutung für das Rhetorik-Training:

Trainer können mit Hilfe oben beschriebener Theorie ihren Klienten begreiflich machen, dass es Emotionen sind, die unseren Ausdruck verursachen. Sie können verdeutlichen, dass Menschen diese Emotionen in Form von Gefühlen wahrnehmen, sobald sie sich der körperlichen Veränderung (z.B. Kloß-Gefühl im Hals) bewusst werden. Auch gedankliche Vorstellungen sind Reize, die Emotionen auslösen können. Im Training lernen Klienten ihre jeweiligen, im Moment vorherrschenden Vorstellungen zu verändern, also ihre gedankliche Haltung zum Thema, zu sich selbst oder zur Vortrags-Situation. Dadurch beeinflussen sie gleichzeitig die jeweils vorherrschenden Emotionen und damit ihren Ausdruck.

### 5.6.3 Emotionen – Eine Zusammenfassung

Emotionen treten auf, wenn Menschen auf Reize reagieren, die bereits in ihrem biologisch-neuronalen Bewertungssystem markiert sind. Reize kennen zwei Wege.

- Zuerst löst eine „automatische Bewertung“ in der Amygdala sofort physiologische und physische Vorgänge aus, die sich im Ausdruck des Menschen zeigen. Diese wird gesteuert von „Vorlieben und Abneigungen, die wir unbemerkt im Laufe unseres Lebens erwerben, indem wir Menschen, Gruppen, Objekte, Tätigkeiten und Orte wahrnehmen.“<sup>187</sup>
- Mit Verzögerung kommt es im Kortex zur Wahrnehmung des physiologischen Geschehens und damit zum Fühlen und Denken.
- Emotionen können einerseits durch konkrete Reize in der Umwelt ausgelöst werden, wie ein Experiment aus den 60er Jahren von Jones an der Tuft University zeigt: Jones ließ 1000 Testpersonen eine gemütliche Haltung einnehmen und erschreckte diese dann mit einem plötzlichen Geräusch. Er konnte feststellen, dass alle Personen gleich reagierten. Nämlich mit angespannten Nackenmuskeln, angehaltenem Atem und kontrahierten Sehnen. Er nannte diese Art der Anspannung den „Alarm-Mechanismus“.<sup>188</sup>

---

<sup>187</sup> (Damasio, 2003, S.62)

<sup>188</sup> Vgl.(Gelb, 1998, S.99)

- Emotionen können andererseits durch Erinnerungen und gedankliche Vorstellungen ausgelöst werden, wie Ekman's Beispiel verdeutlicht:

Angst tritt auf, wenn wir negative Erwartungen haben. Nehmen wir zum Beispiel an, daß ich auf das Ergebnis einer ärztlichen Untersuchung warten muß, um zu wissen, ob ich Krebs habe. Das dauert ein paar Tage, und ich empfinde Angst, nicht ständig, aber oft, sobald ich in Gedanken darauf zurückkomme und mir die Folgen vorstelle.<sup>189</sup>

## 5.7 Bestimmte äußere Haltungen bedingen ein bestimmtes Denken & Fühlen

Wie bereits erläutert wurde, sind bestimmte Körperhaltungen und Bewegungen mit ganz spezifischem Denken und Fühlen verbunden. Dies ist für Redner von großer Bedeutung. Ändern sie ihre Körperhaltung und ihre Bewegungen, verändert sich automatisch ihr Befinden und ihr Denken in der Redesituation. Diese Grundtatsache des Embodiment möchte ich an dieser Stelle noch anhand zweier Studien verdeutlichen, die ich stellvertretend aus verschiedenen Studien, die bisher zu diesem Forschungsthema gemacht wurden, herausgegriffen habe.

### 5.7.1 Facial feedback – Wer Gesichter schneidet, fühlt!

Paul Ekman, amerikanischer Psychologe und Spezialist auf dem Gebiet emotionaler Gesichtsausdrücke, hat, wie bereits erwähnt, gemeinsam mit seinem Kollegen Wally Friesen, eine Technik entwickelt, mit der sich Gesichtsbewegungen vermessen lassen, das sogenannte Facial Action Coding System (FACS). Bei der Entwicklung dieser Technik stellte er zufällig fest, dass immer dann, wenn er einen bestimmten Gesichtsausdruck „originalgetreu“ herstellte, also rein muskulär, sich gleichzeitig eine starke Emotion einstellte. Sein Kollege machte die gleiche Erfahrung. Von da an widmete sich Ekman jahrelang der Erforschung dieses Phänomens und konnte beweisen, dass sich Emotionen absichtlich und gezielt erzeugen lassen.<sup>190</sup>

Er nannte diese Theorie „Facial feedback“:

Man kann durch absichtliches Herbeiführen eines Gesichtsausdrucks physiologische Veränderungen bewirken. Der entsprechende Ausdruck ruft die mit der Emo-

---

<sup>189</sup> (Goleman, 2003, S.208, Zitat von Paul Ekman)

<sup>190</sup> Vgl. (Storch et al., 2010, S.40)



tion verbundenen physiologischen Erscheinungen hervor. Das bestätigte sich sowohl durch physiologische Messungen als auch durch Untersuchungen von Hirnprozessen [...]. Das Gesicht dient nicht bloß der Darstellung, sondern auch der Aktivierung von Emotionen.[...] Der so hervorgerufene Ausdruck wirkt sich auf das vegetative System aus.<sup>191</sup>

Dazu wurden verschiedenste Gesichtsausdrücke mit Testpersonen durchgeführt. Probanden, die lächelten, berichteten zum Beispiel von angenehmeren Gefühlen als Probanden die ihre Stirn runzelten.<sup>192</sup> Allerdings ließ sich auch beweisen, dass ein echtes Lächeln, das also mit einem wahrnehmbar fröhlichen inneren Gefühl einhergeht, nur unter bestimmten Umständen entsteht.

Dazu führten Strack et al. 1988 folgendes Experiment durch: Sie ließen drei Testgruppen einen Bleistift halten und dabei Comics anschauen. Die erste Gruppe sollte den Bleistift fest mit den Lippen umspannen, ohne dabei die Zähne zu berühren, die zweite Gruppe sollte den Bleistift locker, eher zart, mit den Zähnen halten und die dritte Gruppe (Kontrollgruppe) hielt den Stift mit der Hand. (Den Teilnehmern wurde eine Cover-Story erzählt, so dass sie nicht wussten, was tatsächlich getestet wurde). Es stellte sich heraus, dass sowohl die Kontrollgruppe, die den Stift nur in der Hand hielt, als auch die Gruppe derjenigen, die den Bleistift locker mit den Zähnen gehalten hatte und damit rein muskulär in Lachbereitschaft versetzt war, sich beim Anblick der Comics prächtig amüsiert hatte. Die Gruppe allerdings, die den Bleistift mit den Lippen umspannt hatte, verspürte durchwegs eher nur müdes Lachen. Das kam daher, dass durch das Umspannen des Stiftes mit den Lippen ein Muskel aktiviert wird, mit dem Namen *orbicularis oris*. Die Aktivierung dieses Muskels aber, verhindert die Aktivierung des sogenannten Augenringmuskels *zygomaticus major*, ohne den kein echtes Lächeln zustande kommt. Dies ist auch der Grund dafür, dass ein falsches Lächeln, das durch übertriebenes und verspanntes Hochziehen der Mundwinkel erzeugt wird, kein inneres, echtes fröhliches Gefühl aufkommen lässt. Der *Zygomaticus major* ist dabei durch den fest gespannten *Orbicularis oris* blockiert.<sup>193</sup>

---

<sup>191</sup> (Goleman, 2003, S.198). Ausführlicheres dazu findet man bei (Davidson et al., 1990, S. 330-341)

<sup>192</sup> Vgl. (Ekman, 1992, S.34-38)

<sup>193</sup> Vgl. (Strack et al., 1988, S.768-777)

Dieses Phänomen lässt sich beispielsweise beobachten beim dauergrinsenden Showmaster, dessen Grinsen maskenhaft, unecht und nicht authentisch wirkt.

Im Bezug auf das Rede-Training sei an dieser Stelle bereits festgehalten, dass immer da, wo eine körperlich-muskuläre Überspannung vorhanden ist, kein Entstehen und Schwingen positiver Emotionen mehr möglich ist. Eine wichtige Aufgabe von Rhetorik-Trainern besteht daher darin, Rückmeldung zu geben, wenn sie Überspannung wahrnehmen und die Lernenden zur körperlichen und damit emotionalen Lockerung anzuleiten.

Vorweggenommen sei auch gesagt: Es ist wichtig, dass Trainer die Lerner achtsam wahrnehmen lassen, worauf ihre Gedanken gerade gerichtet waren, welche höchstwahrscheinlich zur muskulären Überspannung und damit letztendlich Anstrengung geführt haben, die natürlich auch das Publikum wahrnehmen kann. Anschließend kann der Trainer dem Lerner helfen, seine Gedanken wieder in eine andere Richtung zu lenken:

Weg vom *Ausstrahlung-Erzeugen-Wollen*, hin zu *dem-Publikum-die-eigene-Begeisterung-mitteilen-Wollen*.

Emotionen und damit einhergehende Gedanken werden allerdings nicht nur durch mimische muskuläre Veränderungen hervorgerufen, wie das beim „facial feedback“ der Fall ist, sondern auch durch muskuläre Veränderungen im restlichen Körper, wobei die Forschung dann von „body feedback“ spricht.

### 5.7.2 Body feedback – Vom Sich-Verbiegen und Aufrichten

Um den Zusammenhang von Körperhaltung und damit verbundenen Emotionen und inneren Vorgängen zu verdeutlichen, soll hier ein Experiment vorgestellt werden, das Riskind und Gotay bereits 1982 durchführten. Sie testeten dabei die sogenannte *self-perception*-Theorie, die davon ausgeht, dass sich nicht nur direkte Rückmeldungen aus dem Körpergeschehen, sondern auch die Interpretation des eigenen Körperausdrucks in einer Veränderung des emotionalen Zustands niederschlagen können.<sup>194</sup>

Zu diesem Zweck wurden 2 Gruppen von Testpersonen für jeweils 8 Minuten in unterschiedliche Körperhaltungen gebracht, während derer per Elektroden ihre Muskelaktivität und ihre Hautleitfähigkeit gemessen wurden. Anschließend sollten die Testpersonen eine

---

<sup>194</sup> Vgl. (Riskind et al., 1982, S. 273-298)

Aufgabe lösen, die darin bestand, nacheinander einige unlösbare geometrische Puzzles zu machen. Riskins und Gotay wollten herausfinden, welche Auswirkungen die Körperhaltung auf das anschließende Durchhaltevermögen bei einer frustrierenden Aufgabe hat. Den Probanden wurde auch in diesem Fall wieder eine Cover-Story erzählt, so dass sie keine Ahnung hatten, worum es bei diesem Test wirklich ging.

Die erste Gruppe wurde von der Versuchsleitung für 8 Minuten im Sitzen in eine gekrümmte Haltung gebracht, wobei der Oberkörper nach vorne unten gebogen wurde, so dass der Rücken gebeugt war und der Kopf zwischen den Beinen hing.

Die zweite Gruppe wurde gebeten für 8 Minuten aufrecht zu setzen, mit leicht aufgerichtetem Brustkorb, leicht erhobenem Kinn und einer insgesamt Raum einnehmenden Position.

Bei der anschließenden frustrierenden Puzzleaufgabe, für die es keine Vorgabe in Bezug auf die Körperhaltung gab, zeigte sich deutlich der Unterschied zwischen den beiden Gruppen: Testpersonen, die vorher 8 Minuten in der gekrümmten Haltung verbracht hatten, nahmen durchschnittlich 10,78 Puzzleteilchen von einem Stapel, bevor sie sich frustriert dem nächsten Puzzle zuwandten, wohingegen Probanden, die vorher 8 Minuten lang aufrecht gesessen hatten, im Durchschnitt 17,11 Teilchen ausprobierten, bevor sie aufgaben.

Das spannende an diesem Experiment ist, dass die Teilnehmer der „gekrümmten Gruppe“ auch dann noch unter dem Einfluss ihrer Körperhaltung standen, als sie diese schon aufgegeben hatten. Ihre Körperhaltung hatte sie dazu prädisponiert in der frustrierenden Situation Gefühle der Hilflosigkeit und des Versagens zu entwickeln.

Die gekrümmte Körperhaltung hatte diese Themen im psychischen System aktiviert, was sich wiederum auf die kognitive Voreinstellung der Probanden ausgewirkt hat, die schneller zu Mutlosigkeit und Aufgeben neigten, als dies ohne diese Voreinstellung der Fall gewesen wäre.<sup>195</sup>

Diesen Zusammenhang von Embodiment macht sich das Schauspielhandwerk seit jeher zunutze. Darauf wird in Kapitel 7.2.1.2 noch detaillierter eingegangen.

Genau wie Schauspieler sind auch Redner von diesen Auswirkungen des Embodiments betroffen.

---

<sup>195</sup> Vgl. (Riskind et al., 1982, S. 273-298)

Fürchten sich Redner vor ihrem Vortrag, dann veranlassen ihre Gedanken sie zu einer Haltung, wie sie im Beispiel des „Alarm-Mechanismus“ beschrieben wurde. Sie verspannen ihre Nackenmuskeln, die Schultern, atmen flacher, die Stimme wird dünner, sie fangen an zu schwitzen, werden blass und so weiter. Ausgelöst werden diese körperlichen Reaktionen durch angstvolle Gedanken. Gleichzeitig verstärkt diese ihre körperliche Haltung, die man umgangssprachlich als „Einkrampfen“ bezeichnen könnte, aber auch wieder ihre negativen Gedanken und ihr angstvolles Empfinden. Dies endet in einem Teufelskreis, wenn Redner nicht bewusst ihre gedankliche Einstellung verändern, die Angst-Gedanken loslassen und ihre körperlichen Verspannungen lockern.

### **5.7.3 Bedeutung von Emotionen für den Redner**

Wenn wir reden, schwingen in unserer Haltung unsere Vorlieben und Abneigungen mit. Sie zeigen sich durch die Emotionen, die mit der jeweiligen Haltung verbunden sind und die automatisch körperlich aktiviert werden – nicht nur dann, wenn wir gewisse Situationen erleben, sondern auch dann, wenn wir an sie denken und von ihnen sprechen. Umgekehrt gilt auch: Unsere Körperhaltung und unsere Bewegungen sind gekoppelt mit diesen Vorlieben und Abneigungen, also auch mit der emotionalen Wahrnehmung und Bewertung unserer Umwelt.

In unserem Gehirn wird, wie bereits beschrieben alles aufgezeichnet und kartiert, was wir erlebt haben, und zwar immer in Verbindung mit dem, wie wir uns ursprünglich in einer Situation gefühlt haben. Die Gefühle und damit verbundenen emotional-körperlichen Ausdrucksformen, sind Teil eines jeweils spezifischen neuronalen Musters bzw. Bildes. Unser Gehirn unterscheidet nicht zwischen Vorstellung und Realität. Das ist der Grund, warum manche Menschen bereits beim Gedanken an eine gewisse Situation, weiche Knie und Schweißausbrüche bekommen.

Wie Damasio bereits beschrieben hat, sind Emotionen von außen für andere wahrnehmbar. Wodurch sie allerdings ausgelöst wurden und wie ein Individuum sie empfindet und fühlt, also als Gefühl wahrnimmt, das können andere nicht erkennen.

Auch einem Redner selbst ist oft nicht bewusst, warum er sich fühlt, wie er sich fühlt bzw. was davon von außen für andere wahrnehmbar ist.

#### 5.7.4 Gedanken sind privat, Emotionen öffentlich – Wir können sehen, dass jemand bewegt ist. Wovon? – Dafür brauchen wir Worte!

Laut Ekman wird die Bewertung eines emotionalen Reizes von zwei Komponenten beeinflusst:

1. Von der Geschichte der menschlichen Rasse auf der Erde
2. Von unserer persönlichen Geschichte

Das bedeutet, dass in unseren Reaktionen zum einen das Wissen und die Erfahrungen vieler Generationen vor uns gespeichert sind, und dass sie zum anderen davon geprägt sind, was sich bis jetzt für ein Individuum in seinem Leben als brauchbare Reaktionsweise herausgestellt hat.<sup>196</sup>

Ekman sagt dazu:

Emotionen sind nichts Privates, sondern etwas Öffentliches. Damit meine ich, daß der Ausdruck anderen durch die Stimme, das Gesicht und die Haltung signalisiert, was wir empfinden. Unsere Gedanken sind privat, unsere Emotionen nicht. So erfahren andere, was wir empfinden – und das ist sehr wichtig dafür, daß Menschen miteinander auskommen.<sup>197</sup>

Allerdings kann man zwar, laut Ekman, von außen Zeichen einer bestimmten Emotion erkennen, zum Beispiel von Angst. Welche Gedanken aber dieser Angst zugrunde liegen, das verrät der emotionale Ausdruck nicht. Ekman führt als Beispiel Shakespeares Othello und Desdemona an: Othello sieht in Desdemonas Ausdruck von Angst einen Beweis dafür, dass er ihrer Untreue auf die Schliche gekommen ist. Tragischer Weise irrt er sich und tötet seine unschuldige Frau, die sich in Wahrheit vor seiner eifersüchtigen Raserei gefürchtet hat.<sup>198</sup>

Auch Heilmann beschreibt, dass Ausdruck etwas ist, „das sich von innen nach außen seinen Weg bahnt“<sup>199</sup>, wobei es aber „keine Gleichsetzung von Ausdruck und Interpretation gibt.“<sup>200</sup>

---

<sup>196</sup> Vgl. (Goleman, 2003, S.203)

<sup>197</sup> (Ebd., Zitat Ekman)

<sup>198</sup> Ebd., S.204

<sup>199</sup> (Heilmann, 2011, S.30)

<sup>200</sup> Ebd.

Dieser Tatsache müssen sich Redende in der Vortragssituation bewusst sein. In Alltagsgesprächen gibt es normalerweise die Möglichkeit nachzufragen und über Feedback herauszufinden, ob das, was man bei einem anderen Menschen wahrgenommen hat auch tatsächlich übereinstimmt mit dem, was er denkt und fühlt.

In der Rede-Situation muss die redende Person von sich aus dafür sorgen, dass sie möglichst klar, eindeutig und nachvollziehbar kommuniziert. Dabei sollte sie unbedingt auf die Reaktionen ihres Publikums achten. Diese können ihr wertvolle Hinweise dafür liefern, ob die Zuhörer ihr folgen können, ob vielleicht eine Passage noch einmal in einfacheren Worten zu erläutern wäre oder ob sie zufrieden und interessiert sind.

Je mehr Redner auf ihr Publikum eingehen und sich darauf konzentrieren, ihr Anliegen *mit-zu-teilen*, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass sie ihre Zuhörer erreichen.

## 6 Die Arbeit am Rede-Vortrag – Ergebnisse aus dem Konzept des Embodiments für das praktische Training

### 6.1 Die Kunst der Balance zwischen Redner, Anliegen und Publikum

Für den Redner stellt sich die wichtige Frage, worauf er sich während seines Rede-Vortrages konzentrieren soll.

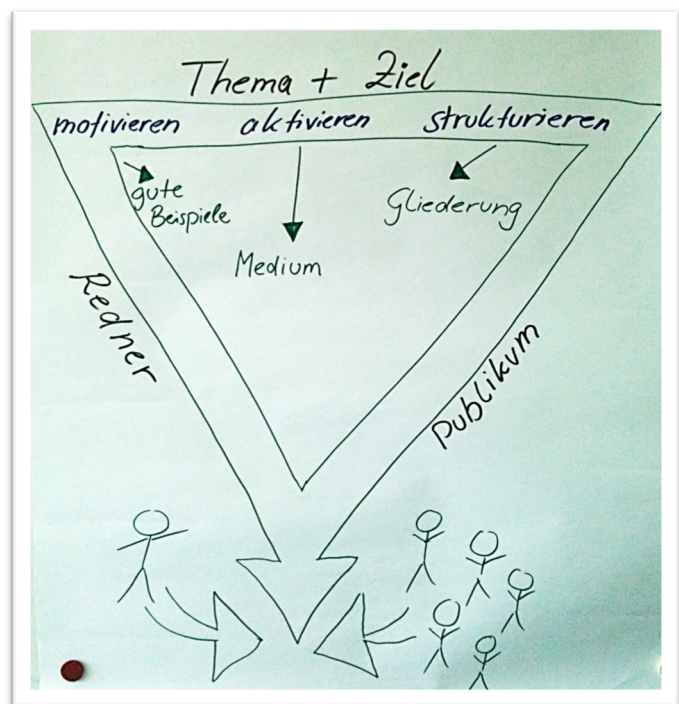
Und die Antwort lautet:

Die Kunst beim Vortrag besteht darin eine gute Balance zu finden zwischen der Konzentration

- a) auf sich selbst
- b) das eigene Thema und Redeziel
- c) das Publikum

Abbildung 5 Das rhetorische Dreieck<sup>201</sup>

Konzentriert sich die redende Person zu sehr auf die Reaktionen der Zuhörer, verliert sie möglicherweise ihren roten Faden. Dann ist sie gedanklich damit beschäftigt, die Rückmeldungen ihrer Zuhörer zu interpretieren. Konzentriert sie sich zu sehr auf sich selbst und auf die Frage, wie sie wirkt und „überkommt“, oder nur auf das Thema, verliert sie den Bezug zu den Zuhörern.



<sup>201</sup> Eigene Darstellung nach (Göschel, 2008, S.134f)

Deshalb:

Als hilfreich und vielversprechend empfiehlt die Autorin aus ihrer bisherigen persönlichen Trainererfahrung folgende gedankliche Einstellung, die auch bei der Sprecherziehung des Schauspielers nach dem „Gestischen Prinzip“ oder in der „Atemrhythmisch angepassten Phonation“ Anwendung findet:

Redner sollten sich darauf konzentrieren, was ihnen an ihrem Thema wichtig ist, was sie selbst daran begeistert/interessiert/etc. (ihre innere Haltung) und dann den intentionalen Bezug zu ihren Zuhörern herstellen und ihnen ihr Anliegen *mit-teilen*.

- ➔ Dies hat den großen Vorteil, dass viele Einzelkomponenten (Atmung, Stimme, Stand, Haltung, Mimik, Gestik, Blick, Tempo, Lautstärke, Pausensetzung und Intonation) des Ausdrucksverhaltens auf einmal stimmiger werden.

Diese Art, sich zu konzentrieren lässt sich im Training üben. Dazu können und sollten Trainer immer wieder anleiten (siehe ab Kapitel 7.3.2.1).

## 6.2 Bereit für den Vortrag – Günstige Voraussetzungen schaffen

### 6.2.1 Atmung, Körper und Stimme bereit!

Günstig ist es vor der Arbeit am Vortrag bzw. parallel dazu, gezielt an blockierten bzw. auffällig gestörten Einzelkomponenten zu arbeiten. Das heißt, dafür zu sorgen, dass Körper und Stimme für den Rede-Vortrag bereit sind.

Diese Bereitschaft zeigt sich ( im Optimalfall)

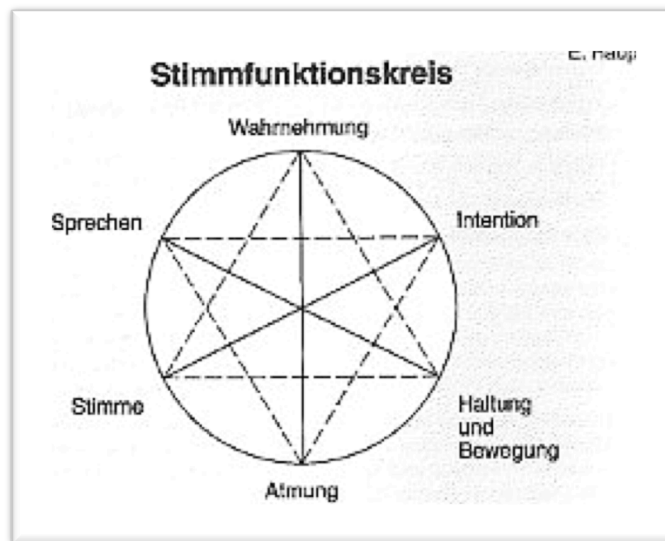
- in einem durchlässigen und blockadefreien Körper.
- in einer mittleren Sprechspannung (Eutonus).
- im natürlichen Atemrhythmus und costo-abdominaler Atmung.
- in einer freischwingenden und wohlklingenden Stimme.

Im Stimmfunktionskreis (siehe

Abbildung 6) zeigt Eve-Marie Haupt anschaulich, welche Komponenten am Ausdruck auf allen drei Ebenen (non-verbal, para-verbal und verbal) beteiligt sind und dass alle Komponenten miteinander in wechselseitiger Beziehung stehen.



Abbildung 6 - Stimmfunktionskreis von Eve-Marie Haupt<sup>202</sup>



Der Fokus der praktisch-methodischen Anwendungen aus dem Konzept des Embodiment soll in dieser Masterarbeit auf der konkreten Trainingssituation am Auftreten, Präsentieren und Verkörpern liegen und auf dem Zusammenspiel aller Komponenten. Vor allem auch darauf, wie und durch welche Interventionen Trainer ihre Klienten dazu anleiten können, ihren jeweiligen erwünschten emotionalen Ausdruck „freizulegen“.

Da Embodiment sich aber eben gerade dadurch auszeichnet, dass Atmung, Körper, und Stimme wechselseitig interagieren mit dem Geist, also mit Denken, Fühlen und Bewerten, sollten natürlich auch alle Einzel-Komponenten während des Trainings immer wieder Teil der Betrachtung sein.

Es ist sinnvoll, ein Rhetoriktraining immer mit einem kurzen Aufwärmen von Körper und Stimme zu beginnen. Dieses ermöglicht dem Lerner ein Ankommen beim Training, Vorbereiten seines körperlichen Instrumentes für die stimmliche und sprecherische Aktivität, sowie Konzentration auf achtsame Wahrnehmung seiner inneren und äußeren Bewegungen. Wichtig ist es, dass Klienten lernen, sich selbst in eine angemessene Sprechspannung zu versetzen. Das bedeutet, dass sie körperlich (und auch seelisch) weder unterspannt, noch überspannt sind, sondern eine mittlere Spannung (Eutonus) finden. Wesentlich ist außerdem, dass Lerner zu ihrem möglichst natürlichen und unblockierten Atemrhythmus finden, der die Basis allen Sprechens bildet.<sup>203</sup>

---

<sup>202</sup> (Haupt, 2010, S.40)

<sup>203</sup> (Im Anhang dieser Arbeit ist eine kurze Literaturliste mit gezielten Empfehlungen zu eben genannten Themen aufgeführt – sprich zu Wahrnehmung, Körperarbeit, und Stimm- und Sprechbildung).

### 6.2.2 Geist bereit!

Will man an seinem Körper, seiner Atmung, seiner Stimme, seiner intentionalen Zuwendung zum Gegenüber und damit seinem gesamten Sprechhandeln etwas verändern, muss man zuallererst einmal wahrnehmen können, was jetzt gerade ist. Dies bedarf Achtsamkeit, welche Kabat-Zinn folgendermaßen beschreibt:

Vereinfacht ausgedrückt bedeutet Achtsamkeit, in jedem Augenblick präsent zu sein, ohne zu bewerten. Wir können sie entwickeln, indem wir unsere Aufmerksamkeit bewusst auf all die Verrichtungen und Geschehnisse des Alltags richten, die wir für gewöhnlich nicht beachten.<sup>204</sup>

Bezogen auf Rhetorik-Training heißt das:

Nur wer zum Beispiel spürt, dass seine Schultern und Bauchmuskeln während des Redens verspannt sind und diese daraufhin löst, kann an seiner blockierten Atmung etwas ändern. Nur wer wahrnimmt, dass im Kopf Gedanken des Selbstzweifels „herumgeistern“, die den momentanen Ausdruck prägen, kann diese verändern. Dabei besteht ein wichtiger Teil der Achtsamkeitspraxis darin, dass Lernende freundlich zu sich selbst sind und sich über die jeweiligen Körperblockaden oder Gedanken nicht ärgern. Tun sie das, sind sie schon wieder am Bewerten und ärgern sich somit über das Ärgernis.

Zusammenfassend lässt sich sagen:

Lernende können nur bewusst ändern, was sie bemerken! Dies braucht achtsame Wahrnehmung und diese lässt sich trainieren. Jedem Rede-Klienten sei daher die Entwicklung von Achtsamkeit als Vorbereitung zur Arbeit am Vortrag und als Voraussetzung zur Veränderung von Verhalten im Training, ebenso ans Herz gelegt, wie das Aufwärmen von Körper und Stimme. Dies fordern auch Stephan und Tamdjidi in *Training aktuell* 2013: „Wer achtsam sein will, muss seinen Geist trainieren“.<sup>205</sup>

Trainer sollten sich also nicht scheuen, sich selbst und die Klienten für diesen Aspekt der Arbeit zu motivieren. Häufig wollen Trainer und Klienten möglichst schnell Resultate im Training erzielen. Das kann fallweise funktionieren und kurzfristig sinnvoll sein. Sollen aber dauerhafte Verhaltensveränderungen passieren, dann muss sich dafür auch die nöti-

---

<sup>204</sup> (Kabat-Zinn, 2013, S. 31)

<sup>205</sup> (Stephan, Tamdjidi, 2013, S.17)

ge Zeit gegeben werden. Es ist Aufgabe von Trainern, ihre Klienten für deren ganz persönlichen Entwicklungsprozess zu begeistern.<sup>206</sup>

### **6.3 Der Vortrag – Praktische Analysearbeit – Beantwortung der berühmten W-Fragen**

Rede-Klienten kommen zum Rhetoriktraining aus verschiedenen Anlässen.

- 1.) Manche wollen einfach generell ihre Auftritts- und Redefähigkeit verbessern. Für diese empfiehlt sich die Arbeit mit Lyrik, Geschichten und dem Erzählen und Beschreiben von Lieblingsbegebenheiten. Je nach Vorliebe auch Meinungsreden und Argumentationen zu frei gewählten Themen.
- 2.) Manche kommen bereits mit einem fertigen Rede-Konzept, Visualisierungsvorschlägen etc.. In diesem Fall kann auf Basis des vorläufigen Konzepts, nach einem kurzen Aufwärmen direkt mit der Arbeit am Vortrag begonnen werden. Änderungen am Konzept entstehen dann während der Arbeit.
- 3.) Manche kommen, weil ihnen ein konkreter Rede-Anlass bevorsteht. Sie verfügen aber noch über kein Konzept. In diesem Fall unterstützt der Trainer den Klienten bei der Stoffsammlung, der Gliederung, dem Erstellen eines Konzeptes und dem Halten des Vortrages.

Unabhängig aber davon, was das Rede-Thema ist, ob es einen konkreten Rede-Anlass gibt oder ob nur „Übungs-Themen“ verwendet werden, ob ein Konzept bereits besteht oder erst entworfen werden muss – in jedem Fall empfiehlt sich zu irgendeinem Zeitpunkt des Trainings die Beantwortung der berühmten W-Fragen, die sich auch in den Sprechsituationsmodellen von Geissner (1981b) und Gutenberg (1994a) wiederfinden.

---

<sup>206</sup> Sehr gute Anregungen und Übungen zu Wahrnehmung und Achtsamkeit findet man u.a. bei Kabat-Zinn. (2013). *Gesund durch Meditation – Das große Buch der Selbstheilung mit MBSR*. München: Knauer

Eine Möglichkeit besteht darin, mit der Klärung der W-Fragen in das Training einzusteigen. Sie ermöglichen Verstand und Intellekt, alles das beizutragen, was sie an Informationen und Scharfsinnigkeit beizutragen haben. Sie bieten Raum für die rationale Analyse. Schauspieler verschaffen sich häufig auf diese Weise einen rationalen Zugang zum Stück, zu ihrer Rolle und zur jeweiligen Szene, bevor sie anfangen zu proben.

Redner sollten im Prinzip genau dasselbe tun im Bezug auf ihren Rede-Anlass, ihr Rede-Thema und ihr Publikum. Dabei kann es, wie bereits erwähnt, eine Variante sein, mit diesen Fragen in die Arbeit einzusteigen. Eine andere Variante ist „einfach Mal loszulegen“ und offene Fragen während der Arbeit am Vortrag klären.

Stanislawski nennt diesen Vorgang „Das Begreifen von Stück und Rolle (Analyse)“<sup>207</sup> und er beschreibt ihn folgendermaßen: „Der Verstand sucht alle Ebenen, Richtungen und Bestandteile von Stück und Rolle ab. Wie eine Vorhut bereitet er neue Wege vor, damit das Gefühl weitersuchen kann.“<sup>208</sup>

Dies bedeutet, dass das Auswählen der passenden Informationen für die jeweiligen Zuhörer, das Auffinden der eigenen Haltung zum Thema und die Auswahl der Beispiele, die für Lebendigkeit im Vortrag sorgen, die Basis für die nachfolgende leiblich vollzogene Präsentation, also Verkörperung ( das außen wahrnehmbare „Wie?“) bilden. Was damit genau gemeint ist, wird ich im nächsten Kapitel erklärt.

---

<sup>207</sup> (Stanislawski, 1996, S.220)

<sup>208</sup> Ebd., S.221

**6.3.1 Die konkrete Verkörperung des Redner ( Wie?“) – sein greifbares Embodiment – hängt von allen anderen W-Fragen ab!**

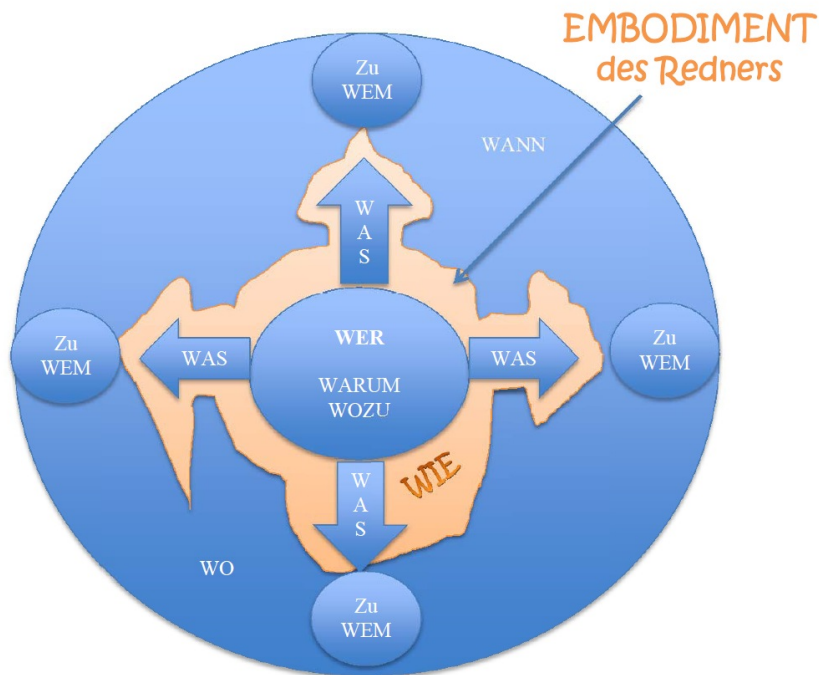


Abbildung 7 Das sichtbare Embodiment des Redners zeigt sich im "Wie?"<sup>209</sup>

WER?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Momentane Rolle des Redners</li> </ul>
WAS? aus WORÜBER?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zu vermittelnder Inhalt in Form von Sprache</li> </ul>
WOZU?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Was will der Redner beim Zuhörer erreichen (ZIEL?)</li> <li>• Motive, Beweggründe, Einstellungen, Visionen...</li> </ul>
Zu WEM?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Wer ist mein Publikum? (Geschlecht, Herkunft, Alter, Bedürfnisse, Wünsche, Ängste....)</li> </ul>
WANN&WO?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zeit und Ort als die Situation konstituierende Faktoren</li> </ul>
<b>WIE?</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mitschwingende <b>Emotionen</b> + Körperausdruck + Stimmausdruck + Pausensetzung + Tempo</li> </ul>

<sup>209</sup> Eigene Darstellung. Vgl. u.a. Sprechsituationsmodell (Geißner, 1981b, S.72), Gutenberg (1994a, S.114)

### 6.3.1.1 „Wer?“

Die Frage nach dem „Wer?“ befasst sich mit der Frage nach dem Redner und seiner Persönlichkeit. Und der Redner zeigt seine Persönlichkeit durch die leibhaftige Beantwortung aller anderen Fragen: „Wie“ er auftritt, „Was“ er „Worüber“ sagt, „Warum“ und „Wozu“ er sich äußert, „zu Wem“ er sich „Wann“ und „Wo“ wiederum „Wie“ verhält. Alles das vermittelt in Summe den Eindruck seiner Persönlichkeit. Die Frage nach dem „Wer?“ setzt sich im Prinzip aus allen anderen Fragen zusammen (Sie stehen generell, ebenso wie das Embodiment überhaupt, in wechselseitiger Abhängigkeit).

Trotzdem sollte die Frage nach dem „Wer?“ vorab in einer gewissen Hinsicht beantwortet werden und zwar im Hinblick auf die soziale Rolle. Es ist ein Unterschied, ob eine Person zu ein und demselben Thema als Vorstandschefin, Mutter oder Klimaschützerin spricht. Im Idealfall deckt sich, was sie in einer bestimmten Situation in einem Vortrag sagt, mit allen ihren Rollen. Doch das ist nicht immer der Fall. Angela Merkel muss möglicherweise als Bundeskanzlerin manchmal Dinge vertreten, die vielleicht nicht ganz ihrer Privatmeinung entsprechen. (siehe dazu auch Beispiel über Außenminister Steinmeier in Kapitel 2.3).

Auch in einer öffentlichen Rolle ist natürlich Persönlichkeit gefragt. Das bedeutet aber nicht zwangsläufig, dass jemand seine privatesten und intimsten Seiten präsentieren muss. Ross berichtet, dass sich viele Manager davor fürchten, jederzeit authentisch sein zu müssen, was viele mit ihrem instinktiven Naturzustand gleichsetzen – der kontraproduktiv sein kann. Er bringt als bekanntes Beispiel das Victory-Zeichen von Josef Ackermann. Dies sei zwar ein authentischer, aber dennoch ein fataler Auftritt für den Chef der Deutschen Bank gewesen, der zu einem lang andauernden Image-Schaden geführt hat.<sup>210</sup>

Redner müssen sich also vor ihrer Rede überlegen, welche ihrer Seiten sie präsentieren wollen und in welcher Rolle sie auftreten möchte. Dies hat Auswirkungen auf die Beantwortung aller anderen Fragen.

---

<sup>210</sup> Vgl. (Ross, 2006, S.40ff)

### 6.3.1.2 „Was?“

Die Frage nach dem „Was?“ ist immer eng verbunden mit der Frage nach dem „Woüber?“ und außerdem mit den Fragen nach dem „Warum?“, „Wozu?“ und „zu Wem“, auf deren Beantwortung ich in den folgenden Abschnitten komme.

„Woüber?“ fragt nach dem Thema, über welches die Redner sprechen wollen und „Was?“ fragt nach dem semantischen Inhalt. Welche inhaltliche Bedeutung soll vermittelt werden. Welche Sätze und Worte sollen wie formuliert in welcher Reihenfolge gesprochen werden. Die Frage nach dem „Was?“ sollte beantwortet werden, nachdem man sich über alle anderen Fragen Gedanken gemacht hat. Dann kann man sich eine Stoffsammlung machen, gute Beispiele finden, das Ganze sinnvoll gliedern und sich ein hilfreiches Stichwortkonzept anfertigen, das freies Sprechdenken ermöglicht und trotzdem Sicherheit gibt.

Rede-Einstieg und Rede-Ausstieg sind von spezieller Bedeutung. Sie sollten im Training besondere Aufmerksamkeit erfahren. Zunächst aber sollten sich Redner darüber klar werden, was eigentlich ihr Ziel ist. „Wozu?“ sie überhaupt sprechen wollen.

### 6.3.1.3 „Wozu?“

Vortragende müssen sich klarmachen, was sie wollen und wozu – zu welchem Zweck sie überhaupt eine Rede halten. An diesem Redeziel orientiert sich ihr gesamtes Verhalten, alle ihre Sprechhandlungen.

Ein Beispiel:

Barack Obama, hatte vor einigen Jahren das Ziel, Präsident der Vereinigten Staaten von Amerika zu werden. Alles was er tat und wovon er sprach, sein ganzes Handeln, orientierte sich an diesem Ziel. Der berühmte Satz „Yes we can!“ in dem natürlich auch steckt „Yes I can!“, bot Obama eine starke innere Bewegung, die sich durch die Emotionen, die sie bei ihm und seinen Zuhörern auslöste, in einer äußere Bewegung, in eine Welle der Begeisterung verwandelt hat. Obama hat sein Ziel bekanntlich erreicht. Und dabei war das Wichtigste für ihn als Redner, dass er sein gesamtes Sprechhandeln nach diesem Ziel ausgerichtet hat.

Für das Rhetorik-Training bedeutet das:

Trainer sollten gemeinsam mit ihren Klienten abklären, ob diese ein klares Redeziel vor Augen haben. Wenn dies nicht der Fall ist, muss dieses im Training gemeinsam erarbeitet

werden. Auch hier empfiehlt sich wieder eine person-zentrierte Gesprächshaltung<sup>211</sup> von Seiten der Trainer. Ihre Aufgabe besteht darin, durch Fragenstellen, aktives Zuhören und Ansprechen von inneren Unklarheiten, die sie beim Klienten im Ausdrucksverhalten wahrnehmen, dem Klienten zu einer klaren Zielformulierung zu verhelfen.

Klienten können auch gemeinsam mit den Trainern ein starkes Bild entwerfen, das für das Erreichen ihres Redeziels steht.

Ein Beispiel:

Ein Klient will eine Rede halten mit dem Ziel, seine Mitarbeiter von einem Firmenumzug zu überzeugen. Ein starkes Bild für das Erreichen dieses Ziels könnte sein, dass er sich selbst gemeinsam mit seinen Mitarbeitern im neuen Firmengebäude feiern sieht und er dabei vielen strahlenden Gesichtern begegnet, die sich bei ihm dafür bedanken, dass er sie von dieser Idee überzeugt hat.

#### 6.3.1.4 „Warum?“

Bevor man sich allerdings mit einer Rede an ein Publikum wendet, sollte man sich auch fragen, warum man das tut. Man sollte für sich selbst klären, was die inneren Motive, Überzeugungen, Wünsche und Bedürfnisse sind, welche einen dazu veranlassen diese Rede zu halten. Manchmal stellt die Autorin im Rhetorik-Training die Frage „Warum genau wollen Sie sich vorne hinstellen und sprechen?“ und erhält darauf von einigen Klienten die Antwort „Keine Ahnung! Eigentlich will ich gar nicht, aber ich muss halt!“. Das mag theoretisch so sein. Jemand muss vielleicht eine Rede halten oder eine Präsentation machen, weil es Teil seiner Arbeit bei seiner Firma ist. Trotzdem ist dies keine sehr befriedigende Ausgangshaltung für eine Rede – weder für Redner, noch für ihr Publikum.

An dieser Stelle können Trainer ansetzen:

Sie können in einem solchen Fall zunächst einmal Verständnis für die Lage ihrer Klienten signalisieren und sie dann aber darauf hinweisen, dass nur derjenige andere bewegen kann, der selbst bewegt ist. In diesem Fall bedeutet dies, dass die Klienten für sich einen guten Grund finden sollten, warum sie reden, welchem Zweck das dienen soll und warum ausgerechnet sie reden. Solche Gründe lassen sich im Normalfall erarbeiten.

---

<sup>211</sup> siehe (Rogers 1994)



Zum Beispiel indem man als Trainer die Klienten fragt, ob es etwas gibt, was sie ihrem Publikum mit dieser Rede schenken könnten. Etwas, das sie erarbeitet haben, und was sie mit ihrem Publikum teilen könnten – eine Bilanzrechnung beispielsweise. Wenn die Klienten zu der Überzeugung gelangen, dass sie ihren Kollegen einen Gefallen tun, indem sie ihnen die aufwendig recherchierte Bilanz präsentieren, weil das eine anstrengende Arbeit ist, deren Ergebnis für die anderen Kollegen aber durchaus von Bedeutung ist, dann gewinnen die Klienten eine andere Einstellung zu sich selbst und zu dem Thema, über das sie reden sollen. Die Frage des Trainers an die Klienten könnte also immer lauten: „Was haben Sie Ihrem Publikum *mit-zu-teilen*?“ Manchmal muss etwas nachgeforscht und gesucht werden, aber in den meisten Fällen lässt sich ein Punkt finden, der den Klienten dann auch zu mehr Selbstbewusstsein verhilft.

Es fühlt sich gut an, etwas „teilen“ zu können. Dies ist eine bestimmte Art der Perspektive, zu welcher Trainer die Lernenden anleiten können. In sehr seltenen Fällen lässt sich überhaupt kein Motiv für das Halten eines Vortrages finden. Wenn das passiert, sollten Trainer auch den Vorschlag machen, die Rede womöglich lieber nicht zu halten. Bringt ein Mensch überhaupt keine eigene Motivation für ein Thema auf, dann wird er damit auch keinen Zuhörer bewegen können. Und in dem Fall kann auch ein guter Rhetorik-Trainer nicht viel helfen.

#### 6.3.1.5 „Zu Wem?“

Die Frage nach „zu Wem?“ ist eine sehr bedeutsame Frage. Orientiert sich doch das Handeln von Rednern an ihrem Redeziel, welches sie nur dann erreichen können, wenn es ihnen gelingt, ihr Publikum zu erreichen. Dafür sollten Redner drei wesentliche Dinge tun:

- 1.) Sie sollten sich in die Lage ihres Publikums versetzen und sich fragen, was die Fragen, Wünsche, Ängste, Erwartungen und Bedürfnisse ihrer Zuhörer sind. Diese hängen ab von deren Alter, Geschlecht, Herkunft, Bildung, etc. Nur dann wird eine Rede gelingen, die für die Zuhörer von Bedeutung ist.
- 2.) Redner sollten in der Lage sein, mit ihrem Publikum wahrhaft in Kontakt zu treten. Das gelingt zunächst durch eine offene Haltung, sowohl geistig, als auch körperlich und durch einen offenen Blickkontakt (praktische Übung dazu, siehe Kapitel 7.3.1).
- 3.) Redner sollten in ihren Vortrag Beispiele und Geschichten einflechten, die ihr aktuelles Publikum interessieren könnten. Dadurch ist die Voraussetzung geschaffen, dass es sich angesprochen fühlt und dass es bereit ist in die Vorstellungswelt der Redner

einzutreten. Sobald Redner durch das „Zeichnen von Vorstellungsbildern“ anfangen zu beschreiben und sich zu erinnern, begeben sie sich in ihr Gedächtnis und rekonstruieren dadurch innere Bilder, die mit bestimmten Worten und außerdem mit bestimmten Emotionen verknüpft sind. (siehe Kapitel 4.2.9). Diese wirken sich auf ihren ganzen Ausdruck aus, also auf ihr Embodiment (die Frage nach dem „Wie?“). Sind die Zuhörer bereit, die Vorstellungen der Redner nachzuvollziehen, geschieht bei ihnen genau das Gleiche: Sie wandeln die eben vernommene Sprache in Bedeutung um und steigen gedanklich in ihre eigenen inneren Bilder ein, die in ihnen dann bestimmte Emotionen auslösen.

Begegnen Redner in dieser Form ihrem Publikum, dann gelingt ihnen, worum es in dieser Arbeit gehen soll: Sie können ihr Publikum bewegen!!! (siehe Übungen ab Kapitel 7.3).

#### **6.3.1.6 „Wann & Wo?“**

Je nachdem, wann, wo und zu welchem Anlass, ein Vortrag stattfindet, sollten sich Redner Gedanken machen über die räumliche Situation, die Uhrzeit, ihre Kleidung, die Vorbereitung von Unterlagen und technische Ausrüstung (für den Fall, dass sie ihren Vortrag durch Visualisierung unterstützen wollen, die nach Technik verlangt.) Diese Komponenten sollten rechtzeitig bedacht werden. Sie können sonst zu prinzipiell vermeidbaren Stressfaktoren werden. Nichts ist für Redner ärgerlicher, als wenn sie sich noch in letzter Sekunde um das Herbeischaffen eines Beamers kümmern müssen, anstatt sich körperlich und geistig auf ihren Vortrag vorzubereiten. Auch die Anzahl der Zuhörer sollte vorher bedacht werden. Für ein großes Publikum muss lauter gesprochen werden als für eine Handvoll Leute. Eventuell muss auch der Umgang mit einem Mikrofon geübt werden und das Präsentieren von Folien, Flip-Charts oder ähnlichem.

In jedem Fall gilt: Alles, was Rede-Klienten bereits über die Vortrags-Situation wissen, kann im Training mitberücksichtigt werden.

#### **6.3.1.7 „Wie?“**

Die Frage nach dem „Wie?“ ist die Frage nach dem Ausdrucksverhalten der sprechenden Person. Dieses zeigt ihre innere Haltung und die damit verbundenen Emotionen im Außen, sie wird am Ausdruck für das Publikum sichtbar und spürbar. Das „Wie?“ beantwortet also die Frage nach der Verkörperung, nach dem sichtbaren Embodiment.

Ziel jedes Rhetoriktrainings ist es, diesen körperlichen Ausdruck zu verbessern, im Sinne von dafür sorgen dass Klienten zu ihrer natürlichen und im Idealfall begeisternden und mitreißenden Ausstrahlung finden. Trainern kommt dabei eine entscheidende Rolle zu.

## 6.4 Aufgaben von Rhetorik-Trainern

Die Aufgabe von Rhetorik-Trainern besteht aus Sicht der Autorin darin, die Klienten durch gezieltes Wahrnehmen und Beschreiben des beobachteten Verhaltens, also durch Feedback dazu anzuleiten,

- a) ihre jeweilige innere Einstellung in der Vortragssituation zu ändern.
- b) ihr Ausdrucksverhalten zu ändern.
- c) in wirklichen Kontakt mit dem Publikum zu treten.

Dazu bedarf es von Seiten der Trainer viel Einfühlungsvermögens, Beobachtungsfähigkeit und eigener Begeisterung für diese Arbeit. Nur Trainer, die selbst von Embodiment überzeugt sind, können diese Arbeitsweise ihren Klienten vermitteln. Es geht in diesem Fall den Trainern mit den Klienten, wie später den Rednern mit ihrem Publikum: Man kann andere nur bewegen, wenn man selbst bewegt ist!

Trainer sollten also im günstigsten Fall – ebenso wie alle Redner – ein hohes Maß an Eigen-Motivation besitzen. Nur so können sie die hier empfohlenen Interventionen und Übungen anwenden und ihre Lerner immer wieder ermutigen.

Die Aufgabe eines Rhetorik-Trainers gleicht dabei der eines guten Regisseurs, die Brook folgendermaßen beschreibt:

Der Regisseur ist da, um anzugreifen und nachzugehen, zu provozieren und sich zurückzuziehen, bis der undefinierbare Stoff zu fließen beginnt.[...] Der Regisseur muß spüren wohin der Schauspieler zielt und was er zu vermeiden sucht, welche Steine er seinem eigenen Wollen in den Weg legt. Kein Regisseur injiziert eine Darstellung. Im besten Fall setzt der Regisseur den Schauspieler in den Stand, seine eigene Darstellung zu offenbaren, die er sich sonst vielleicht vernebelt hätte.<sup>212</sup>

Leider verfügen nicht alle Regisseure über oben Beschriebenes Geschick, doch bringt Brooks Beschreibung sehr gut zum Ausdruck, worin die Aufgabe hilfreicher Rhetorik-Trainer liegt.

---

<sup>212</sup> (Brook, 1983, S.144)

Rhetorik-Trainer unterstützen ihre Klienten beim

- Finden des Redeziels
- Beantwortung der W-Fragen
- Erstellen eines Rede-Konzepts
- achtsamen Wahrnehmen von Gedanken und inneren Einstellungen
- Erlangen von Konzentrationsfähigkeit auf das Wesentliche: Anliegen, intentionaler Bezug zum Publikum, Sich-Mitteilen
- achtsamen Wahrnehmen des eigenen Körpers und der eigenen Stimme
- Lockern und Durchlässig-Machen von Körper und Stimme
- Verändern von Körperhaltungen, Gestik, Mimik und Blickverhalten
- bewussten Einsatz von Stimme, Intonation, Sprechtempo und Pausensetzung

Trainer sollten gemeinsam mit ihren Klienten entscheiden, worauf gerade der Schwerpunkt der Arbeit gelegt werden soll. Dieser orientiert sich jeweils am Ziel der Klienten. Es gibt Klienten, die sehr erfahrene Redner sind und sich kurzfristig Hilfe bei der Erstellung eines Konzeptes holen wollen. Es gibt Klienten, die „einfach gerne schöner sprechen lernen wollen“. Und es gibt solche, die ab und zu auftreten und die lernen wollen, in der Vortragssituation souveräner, gelassener und begeisternder zu wirken.

Diese Masterarbeit widmet sich nur sehr peripher dem Thema der Konzepterstellung, obwohl dieses auch mit der Frage des Embodiments verbunden ist, sondern hauptsächlich der Frage, wie es Vortragenden gelingt, auf ihr Publikum bewegend zu wirken. Wie können Redner ihre eigenen Emotionen auslösen und mitteilen? Welche Voraussetzungen können sie schaffen, damit ihre eigene innere Bewegung auf das Publikum „überspringt“?! Und wie können Trainer sie bei diesem Vorhaben durch Einsatz von Embodiment unterstützen!

Die hier vorgeschlagenen praktisch-methodischen Anregungen setzen an dem Punkt an, wo mit dem Klienten sein Rede-Ziel und sein Rede-Konzept zumindest im Groben geklärt sind, wobei sich das Konzept während der Arbeit am Vortrag natürlich häufig noch ändert bzw. konkreter wird.

Nachfolgende praktische Übungen eignen sich insofern für jegliches Rhetoriktraining durch das Klienten ihr Auftreten, ihre Präsenz und ihre Redefähigkeit verbessern wollen, unabhängig davon, ob das Training zu einem konkreten Rede-Anlass stattfindet oder ob mit Übungsthemen gearbeitet wird.

Der Schwerpunkt der praktischen Anregungen liegt demnach in der Hauptsache auf

- 1.) dem Embodiment des Redners.
- 2.) dem Üben des Auftretens.
- 3.) dem Üben von emotionalem und bewegendem Sprechen.

Im nächsten Kapitel wird dem ersten genannten Punkt begonnen, dem Embodiment des Redners.

## 7 Embodiment praktisch nutzen –

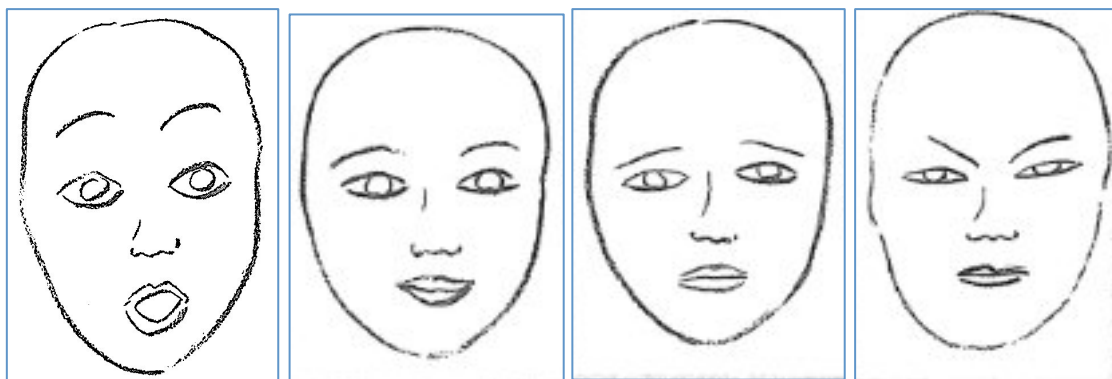
### Vorschläge für Übungen und Interventionen

#### 7.1 Erste praktische Grundübung – Embodiment auf einfache Weise erfahren!

Damit Klienten sich auf die konkrete Arbeit mit Embodiment einlassen können, ist es wichtig, dass sie schnell und einfach begreifen und erfahren, dass Embodiment existiert und wie es wirkt.

Eine sehr einfache erste Übung besteht im Sammeln von Erfahrungen mit „facial feedback“. Zu diesem Zweck machen Trainer nacheinander einige markante Gesichtsausdrücke vor (beschrieben z.B. bei Ekman 2004) und bitten den bzw. die Klienten (je nachdem, ob es sich um ein Einzel- oder Gruppentraining handelt) diese Ausdrücke nachzumachen. Nach jedem Gesichtsausdruck fragen sie, welches Gefühl sich beim Klienten durch den jeweiligen Gesichtsausdruck eingestellt hat. Im Normalfall stellen sich bei einem Stirnrunzeln und gleichzeitig hochgezogenen Wangen oder weit aufgerissenen Augen und dazu offen stehendem Mund bei den meisten Menschen ähnliche Gefühle und Gedanken ein. Bei weit aufgerissenen Augen mit offen stehendem Mund beispielsweise, fühlen sich die meisten Menschen überrascht.

Abbildung 8 Gesichtsausdrücke von 4 primären Emotionen – nach Ekman<sup>213</sup>



überrascht

glücklich

traurig

wütend

Wenn die Klienten gut nachvollziehbare Erfahrungen mit dem „Facial Feedback“ gemacht haben, dann können Trainer zum „Body Feedback“ anleiten.

---

<sup>213</sup> Eigene Anordnung nach (Kemp, 2012, S.170f), nicht abgebildet: Angst und Ekel

Sie bitten die sitzenden Klienten die Augen zu schließen und wahrzunehmen, wie sie im Moment sitzen. Dabei lenken die Trainer die Aufmerksamkeit der Lerner auf verschiedene Körperteile. Anschließend werden die Klienten gebeten wahrzunehmen, wie sie sich gerade fühlen und welche Gedanken im Moment vorhanden sind.

Nach einer kurzen Weile fordern die Trainer ihre Klienten auf, die Haltung zu verändern. Und zwar soll eine Haltung eingenommen werden, bei der die Arme verschränkt, die Beine eng zusammengestellt werden und der Kopf vorne überhängt – verschlossen und gekrümmt. Diese zweite Haltung wird für eine kurze Weile ( ca 1 Minute) eingenommen. Nun bitten die Trainer ihre Klienten, diese Haltung und die mit ihr verbundenen Gedanken und Gefühle wahrzunehmen. Anschließend lautet die Aufforderung an die Klienten: „Versuchen Sie jetzt zu denken, ich bin großartig!“. Die Lerner können diesen Satz auch laut zu sich selbst sagen. Die Trainer lassen die Klienten noch eine kurze Weile in dieser Haltung mit dem Versuch an diesen Gedanken verweilen.

Dann bitten sie die Klienten, sich aufzurichten, gerade und wohlgespannt zu sitzen und wieder wahrzunehmen, wie sich diese neue Haltung anfühlt, im Gegensatz zur vorigen. Nach einer kurzen Weile fordern sie auf zu dem Gedanken „Hilfe, mir geht's furchtbar!“ Die Klienten verweilen eine kurze Zeit mit der Aufforderung zu diesem Gedanken.

Abschließend bitten die Trainer ihre Klienten, die Augen zu öffnen und zu beschreiben, was sie erlebt haben. Normalerweise teilen fast alle Lerner die Erfahrung, dass sich die zusammengesunkene Haltung negativ auf das Fühlen auswirkt und dass in dieser Haltung ein positiver Gedanke kaum möglich ist. Umgekehrt erlebt man die aufrechte Haltung normalerweise positiv und sie verhindert negative Gedanken.

Fazit: Die Klienten erfahren und reflektieren in dieser Übung verschiedene Haltungen gemeinsam mit dem Trainer und gelangen so zu einer persönlichen, greifbaren Erfahrung von Embodiment. Je nach Lust und Laune kann bei dieser Übung gemeinsam mit Haltungen experimentiert werden, was im Grunde genommen genau das ist, was beim bewussten Kreieren von Embodiment auch getan wird:

Klienten probieren mit der Unterstützung der Trainer verschiedene innere und äußere Haltungen aus und gemeinsam versuchen sie diejenigen zu finden und wieder abrufbar zu machen, die sich für die Klienten gut angefühlt haben und die ihnen einen authentischen, kraftvollen und wirkungsvollen Ausdruck verliehen haben.

## 7.2 Embodiment im Training auf dreierlei Weise nutzen

Der Begriff „Embodiment“ hat für die praktische Arbeit drei Bedeutungen.

1. *Embodiment* beschreibt ein wissenschaftliches, interdisziplinäres Konzept, das sich u.a. auf neurowissenschaftlicher Basis mit den Zusammenhängen von Körper, Geist und Umwelt befasst. *Kenntnisse über dieses Konzept können Trainern und Klienten helfen, wichtige Zusammenhänge zu verstehen und Vorurteile abzubauen.*

2. *Embodiment* beschreibt als Prinzip die wechselseitige Beziehung zwischen einem Körper und dem innewohnenden Geist. Beide sind wiederum in eine bestimmte Umwelt eingebettet, mit der sie interagieren. Das Ausdrucksverhalten von Rednern hängt also sowohl von ihrer inneren (Geist) als auch von ihrer äußeren Haltung (Körper) ab und von ihrer Beziehung zur Umwelt (Zuhörer).

Das bedeutet, Trainer können Klienten gezielt anleiten, ihr eigenes Embodiment zu verändern, indem sie **abwechselnd** sowohl an der geistigen Einstellung, als auch an einzelnen Ausdruckskomponenten und am intentionalen Bezug zum Zuhörer arbeiten (siehe Übungen ab Kapitel 7.3.2.1). Dadurch verhelfen Trainer ihren Klienten zu mehr eigenem emotionalen Ausdruck und dazu, lebendiger, ansprechender und bewegter zu reden.

3. *Embodiment* kann seine Wirkung laut Storch et al. auch als eine Methode des Selbstmanagements entfalten, indem ein Mensch

die Verfassung, die er gerne erlangen möchte, bildhaft als Handlungsziel definiert und sich zu diesem Vorhaben dann das entsprechende Embodiment selbst erarbeitet. Aus Sicht der Hirnforschung gehören die Handlungsabsicht, die dazugehörigen Gefühlslagen und Denkstile sowie der passende Körperausdruck zu ein und demselben neuronalen Netzwerk. Solch ein neuronales Netzwerk muss für ein Embodiment, das bisher nicht zum eigenen Handlungsrepertoire gehörte neu erschaffen werden. Nur dann, wenn dieser Vorgang selbst gestaltet wurde, existiert ein echt neues individuelles neuronales Netzwerk, denn es wurde an persönliche, bereits vorhandene Gedächtnisinhalte gekoppelt.<sup>214</sup>

Trainer können Klienten dabei unterstützen, sich ein erwünschtes *Embodiment* zu kreieren. Im folgenden Kapitel (7.2.1) werden drei unterschiedliche Herangehensweisen an das Kreieren von Embodiment beschrieben. Die dritte Methode empfiehlt die Autorin für die gezielte Anwendung im Rhetoriktraining (siehe Kapitel 7.2.1.3).

---

<sup>214</sup> Vgl. (Storch, 2010, S.136)



### 7.2.1 Embodiment kreieren

Es sollen nun drei verschiedene Methoden zum Kreieren von Embodiment vorgestellt werden:

1. Das Züricher Ressourcenmodell
2. Die psychologische Geste bei Michail Cechow
3. Arbeit mit Vorstellungshilfen (Vorschlag der Autorin)

Letztendlich geht es immer um das Gleiche – Klienten anzuleiten, sich mithilfe von Assoziationen auf Bewegungen und Gefühle einzulassen, die ihnen zu einer vitalen und stimmigen Verkörperung ihrer inneren Bewegung verhelfen.

#### 7.2.1.1 Maja Storch und das Zürcher Ressourcenmodell

Das Erarbeiten von stimmigem und stärkendem Embodiment kann für jegliche Kommunikations-Situation hilfreich sein, nicht nur für den Rede-Vortrag. Maja Storch und ihre Kollegen des Zürcher Ressourcen Modells gehen zu diesem Zweck so vor:

Sie definieren mit ihren Klienten deren körperlich-geistige Wunschverfassung als bildhaftes Handlungsziel. Zum erwünschten Embodiment wird in mehreren Schritten angeleitet. Dabei werden Bildkarten benutzt, die den Teilnehmern helfen geeignete Assoziationen in Bezug auf ihr Handlungsziel zu finden, wie zum Beispiel „ich stehe fest verwurzelt wie eine Eiche“. Die Teilnehmer kreieren sich, inspiriert durch Bildkarten und Assoziationen, verschiedene Embodiments für verschiedene Situationen in Form von körperlichen Haltungen und Bewegungen, die mit dem entsprechend erwünschten inneren Gefühl verbunden sind. Das Finden der Verkörperung läuft unter Anleitung der Trainer als intuitiver Prozess ab, nicht als rationaler. Der Manager kreiert sich für seine Vorstandssitzung natürlich ein anderes Embodiment, als der Golfspieler für seinen Wettkampf. Die Teilnehmer des Seminars trainieren über den Tag verteilt, wann immer es ihnen einfällt, den Einsatz ihres neuen Embodiments, indem sie die neue Vorstellung hervorrufen, die damit verbundene Körperlichkeit bewusst spüren und sich mit dieser bewegen. Dadurch üben sie den Einsatz für die reale Situation, in diesem Kontext, für die reale Vortragssituation. Je öfter der Klient das trainiert, desto stabiler wird das entsprechende neuronale Netz im Gehirn gebaut.<sup>215</sup> Irgendwann ist es gar nicht mehr nötig, große körperliche Bewegungen zum gewünschten

---

<sup>215</sup> Vgl. (Storch et al., 2010, S. 129- 142)

Embodiment auszuführen. Es genügt der Gedanke und kleine körperliche Impulse und die Wunschverfassung stellt sich beim Klienten körperlich und geistig ein.

### 7.2.1.2 Embodiment kreieren nach der Schauspiel-Methode der „psychologischen Geste“ von Michail Cechow

Das Kreieren von Embodiment ist eine Methode, die in der Schauspielpädagogik schon lange Anwendung findet. Die der Autorin bekannteste und wirkungsvollste Methode in dieser Hinsicht ist die Arbeit mit der psychologischen Geste nach Michail Cechow. (Im Begriff „psychologische Geste“ ist bereits enthalten, dass es sich um eine Bewegung handelt). Es geht dabei um Folgendes:

Eine Figur in einem Stück lebt durch die Summe ihrer Handlungen. „Die Art der dramatischen Aktion ermöglicht es dem Schauspieler, seinen Text zu sprechen und mit anderen auf eine Weise zu interagieren, die notwendigerweise mit der Story oder dem Konflikt einhergeht.“<sup>216</sup> Gäbe es keine Handlungen (damit sind natürlich auch Sprechhandlungen gemeint), dann wäre ein Stück nichts anderes, als abgelesene Worte. Das Hauptanliegen jedes Schauspielers muss es demnach sein herauszufinden, wie seine Figur in einer bestimmten Szene handelt.<sup>217</sup> Das steht nur manchmal als Regieanweisung neben dem Text (z.B. „nimmt den Dolch und sticht zu“). Ansonsten muss der Schauspieler selbst herausfinden und definieren, welche Handlung hinter dem Text steckt, wie beispielsweise die Handlung, jemanden zu verführen, jemanden herauszufordern, jemanden zu beschuldigen, jemanden anzupöbeln und so weiter (dies ist die Hauptarbeit beim Proben).

Genau das tut auch jeder Redner, wenn er sprechhandelt: er fordert auf, er rüttelt wach, er legt nahe, er vereinnahmt, er inspiriert und so weiter.

Diese Handlungen kann man laut Petit (wie es auch eben schon im Satz vorher getan wurde) „ mit Worten definieren, mit Verben, mit starken Verben.“<sup>218</sup> Diese Verben lassen sich in „archetypische Handlungsaussagen übersetzen“. Tritt der Schauspieler sehr stark mit dem Wort in Kontakt, indem er es einige Male laut vor sich hersagt und überlässt es dann seinem körperlichen Impuls, eine starke körperliche Geste für dieses Wort zu finden, so

---

<sup>216</sup> (Petit, 2014, S.47)

<sup>217</sup> Ebd.

<sup>218</sup> Ebd.

entsteht die Bewegung einer Geste, die als „konkretes *Gebot zu handeln* wahrnehmbar“<sup>219</sup> wird. Wichtig ist hierbei, dass der Impuls zur psychologischen Geste wirklich aus dem Körper und einem Gefühl zu diesem Wort kommt, eben aus der konkreten Vorstellung die mit diesem Begriff verbunden wird, ohne dass sich der Intellekt einmischt. Sonst entsteht etwas künstlich Ausgedachtes. Darf sich aber der körperliche Impuls, der durch das starke Tun-Wort (um es mit einem Begriff aus der Volksschule zu sagen) entsteht, voll entfalten, so kommt es zu einer starken Geste, die genau dem Charakter der jeweiligen Handlung entspricht. Eine Geste für eine bestimmte Handlung ist dann für den Schauspieler lebendig, wenn er darin das Wesen dieser Handlung entdeckt hat.<sup>220</sup>

Um das anschaulich zu machen führt Petit das Beispiel von einem Schauspieler an, der Richard III. spielen will. Nun ist es zunächst wichtig, dass er sich fragt: Was will Richard? Was ist sein Ziel? Die Antwort hilft beim intellektuellen Findungsprozess (Analyse) und wäre: Er will König werden! Daraus ergibt sich die Frage „Wie werde ich König?“ also „Was muss ich dafür tun?“ und „Welche Handlungen ergeben sich notwendigerweise aus diesem Ziel?“. Im Falle Richards sind die Handlungen um an sein Ziel zu kommen: Morden, Rauben und Verführen. Sieht man sich diese Handlungen genauer an, dann ist Richard die ganze Zeit damit beschäftigt, sich etwas „zu nehmen“. Hat der Schauspieler das herausgefunden, kann er versuchen, eine psychologische Geste für „nehmen“ zu finden. Wenn man 20 Personen bitten würde, eine starke Geste für „nehmen“ zu machen, würden höchstwahrscheinlich fast alle etwas Ähnliches tun: Zunächst eine oder beide Hände ausstrecken, dann etwas ergreifen und es zu sich heranziehen. Achtung: es geht dabei niemals um Phantomime, sondern um einen starken Impuls zu einer Bewegung. Diese beginnt mit dem Ausstrecken der Hände und endet, wenn das Ergriffene zu sich herangezogen wurde. Und die Handlung „nehmen“ würden die meisten Menschen mit dieser Geste verbinden. Aus diesem Grund spricht man auch von einer archetypischen Geste.

Hat nun ein Schauspieler eine solche Geste gefunden, kann er sie auf vielfältige Weise ausführen, mit unterschiedlichen Qualitäten. Man kann sich etwas langsam und heimtückisch nehmen, was eine andere Qualität hat, als wenn man etwas ganz offensiv nimmt.

---

<sup>219</sup> (Petit, 2014, S.47)

<sup>220</sup> Vgl. (Ebd., S48)

Wesentlich ist: „Die Geste löst innerhalb des Schauspielers einen stetigen Strom des Nehmens aus. Ströme des Nehmens erzeugen Impulse, welche die Handlung verwirklichen. Der Körper wird auf unerwartete und neue Weise lebendig“<sup>221</sup> und der Schauspieler lässt das Publikum an diesem Prozess teilhaben und fasziniert es dadurch.

Das Verwenden solcher psychologischer Gesten kann auch für Redner hilfreich sein, wenn sie bestimmt haben, was das Ziel ihrer Sprechhandlung ist und sie daraufhin eine entsprechende Geste finden. Es geht dabei nicht darum, die Geste während des Vortrages auszuführen, sondern sie während der Vorbereitungsarbeit zu finden, des Öfteren auszuführen und das Gefühl, das mit ihr einhergeht, zu verinnerlichen. Durch diesen Vorgang wird ein neues inneres Bild geschaffen, dessen neuronale Verschaltung durch häufiges Ausführen gefestigt wird. Irgendwann ist es dann nicht mehr nötig, die Geste zu machen, sondern der bloße Gedanke an das starke Wort löst Handlungs- und Sprechhandlungsimpulse und eine bestimmte Verkörperung aus.

Eine ähnliche Arbeit kann mit der unterschiedlichsten Art von Vorstellungshilfen erfolgen. Jeder Mensch ist für andere Bilder zugänglich. Der einen Person hilft es, für sich selbst den Satz zu sagen „Yes I can!“, sie spürt innerlich die Geste, die hinter diesem Satz steckt und fühlt sich dadurch stärker. Eine andere Person stellt sich eben vor, sie sei Marilyn Monroe oder John Wayne und schon werden ihre Bewegungen entspannter. Es gibt viele Möglichkeiten entweder über Vorstellungen oder konkrete Gesten und Haltungen zu einem bestimmten Embodiment zu finden. Besonders stark ist die Hilfe, wenn Wort bzw. Satz und körperliche Bewegung beim Einüben miteinander gekoppelt sind. Wie schon erläutert, reicht später dann oft ein Gedanke, um das assoziierte Embodiment beim Redner hervorzurufen.

### **7.2.1.3 Tiere, Cowboys und andere kräftigende Assoziationen – Praktisches Training für das Kreieren von Embodiment durch Vorstellungshilfen**

Im Bereich des Stimmtrainings und der Sprechbildung wird ebenfalls häufig mit Vorstellungshilfen gearbeitet, um das Embodiment des Lerners zu verändern. Die Autorin wendet diese Methode im Rhetorik-Training ebenfalls seit einigen Jahren erfolgreich an. Und zwar in folgender Form:

---

<sup>221</sup> (Petit, 2014, S.49)

Man stelle sich beispielsweise einen Klienten vor, der gerne bestimmte Bewegungen (z.B. fuchtelnde Hände, Schnappatmung und eine hektische Sprechweise) ablegen möchte, weil er findet, dass er dadurch nicht souverän wirkt.

Nun liegt den fuchtelnden Händen, der schnappenden Atmung und der hektischen Sprechweise eine innere Bewegung/Haltung zugrunde, die diese äußeren Bewegungen auslöst. Es ist eine Möglichkeit, diese zugrundeliegende, gedankliche innere Haltung zu identifizieren und durch eine neue, wünschenswertere zu ersetzen.

Eine andere Möglichkeit besteht darin, mit Vorstellungshilfen zu arbeiten, um auf diese Weise ein neues Embodiment zu erarbeiten. Zum Beispiel die Vorstellung von einem bestimmten Tier. Dieses sollte der Klient sich unbedingt selbst aussuchen.

Der Trainer kann den Klienten fragen, wie er sich momentan fühlt, mit den fuchtelnden Händen, der Schnappatmung und der hektischen Sprechweise. Anschließend kann er ihn fragen, wie er sich stattdessen gerne fühlen würde und wie er gerne wirken würde, sprich welches Embodiment er gerne verkörpern möchte. Wenn der Klient beispielsweise antwortet, er würde gerne stark und gelassen wirken, dann kann der Trainer fragen, welche Filmfigur, welches Tier oder welche sonstige Assoziation dem Klienten einfällt, die genau diese Eigenschaften verkörpert.

Antwortet der Lerner beispielsweise, dass er Stärke und Gelassenheit mit einem Löwen verbindet, dann kann der Trainer den Klienten bitten, sich vorzustellen, er sei ein starker und gelassener Löwe, und diese Vorstellung auf seinen Körper wirken zu lassen. Die Vorstellung berührt, wenn der Klient wirklich an einen Löwen denkt, ein bestimmtes inneres Bild, welches wiederum mit einem bestimmten Gefühl und einem bestimmten Ausdrucksverhalten verbunden ist. Sind dieses Gefühl und diese Körperlichkeit dem Klienten angenehm, so kann er nun versuchen, sich eine Weile in diesem „Löwen-Körper“ zu bewegen und den Löwen sozusagen zu verinnerlichen. Funktioniert das gut, so ruft der Klient die Vorstellung des Löwen im Laufe des Trainings und auch in den Tagen danach, immer wieder in sein Gedächtnis, um dieses neue neuronale Muster zu festigen. Sollte dem Klienten seine starke und gelassene Haltung während des Redetrainings aufgrund von Ablenkung oder anderen hinderlichen Gedanken wieder einmal abhanden kommen, so erinnert der Trainer ihn an das Stichwort „Löwe“, das damit verbundene Embodiment wird wieder in Erinnerung gerufen und der Klient spürt, wenn er sich darauf einlassen kann, sofort wieder die Körperlichkeit und das damit verbundene angenehme Gefühl von

Stärke und Souveränität. Er kann das Embodiment des Löwen jederzeit abrufen, welches sich sofort auf den gesamten körperlichen und stimmlichen Ausdruck auswirkt.

In hartnäckigen Fällen von Blockade, sollte auf die gezielte Arbeit an Einzelkomponenten, wie zum Beispiel einer vollen Atmung, einem blockadefreien und eutonisch gespannten Körper oder an bewusster Pausensetzung beim Textsprechen zurückgegriffen werden. Erst später geht es dann wieder an die Übung des Vortrages.

Schürmann empfiehlt die Arbeit mit Vorstellungshilfen für viele Gebiete der Sprech- und Gesangsbildung, warnt aber, dass diese dem Klienten unbedingt angenehm sein müssen: „Wie leicht kann es passieren, dass Sie Schwierigkeiten damit haben, sich „als Cowboy“ Lasso schwingend und rufend durch den Raum zu bewegen.“<sup>222</sup> Trotzdem rät er, dass es hilfreich ist, „wenn Sie sich überwinden und sich auf diese Vorstellungshilfen oder die ungewohnten Übungen einlassen würden. Sie würden dann von den innewohnenden Wirkmöglichkeiten profitieren...“<sup>223</sup>

Möglicherweise können die in dieser Masterarbeit dargelegten neurowissenschaftlichen Erklärungen über die Wirkweise innerer Bilder und Vorstellungen behilflich sein, wenn es darum geht auf Seiten von Trainern und Lernern, Ängste und Vorurteile gegenüber den oben beschriebenen Methoden abzubauen. Prinzipiell ist es aber, wie mit so vielen Interventionen: Sie muss zum jeweiligen Klienten und auch zum jeweiligen Trainer passen. Im besten Fall verfügt der Trainer über eine Vielzahl von Methoden und über genügend Menschenkenntnis um herauszufinden, welche Herangehensweise beim jeweiligen Klienten günstig ist.

Das Kreieren von Embodiment kann eine hilfreiche Technik sein. Bei manchen Redeklienten ist sie aber nicht die Methode, die dem Trainer als erstes in den Sinn kommt. Eine andere Einstiegsvariante besteht darin, konkret mit dem Auftreten zu beginnen, mit dem *Sich-vor-andere-Hinstellen*.

Es ist eine wichtige Voraussetzung für jeden Vortrag, dass Redner bereit sind, sich dem Kontakt mit ihrem Publikum „auszusetzen“ – bewusst hineinzutreten in eine unbekannte Zone, denn das ist jede neue Begegnung zwischen Redner und Publikum – unbekannt. Selbst wenn man seine Zuhörer kennt, weiß man nie, in welcher Verfassung sie heute

---

<sup>222</sup> (Schürmann, 2007, S.41)

<sup>223</sup> Ebd. S.88

sind. Zu Beginn einer Begegnung muss man immer wieder aufs Neue dafür sorgen, dass sie einem vertrauen und sich auf die Rede einlassen. Jeder Rede-Einstieg stellt daher für den Redner eine Herausforderung dar.

Aus diesem Grund sollte im Rhetorik-Coaching gerade das Auftreten und „In-Kontakt-Treten“ besonders geübt werden.

### **7.3 Lebendiger, bewegter und bewegender Auftritt – Vorschläge für die Arbeit an mentaler Haltung, körperlich-stimmlichem Ausdruck und dem Kontakt zum Zuhörer**

#### **7.3.1 Übung: Auftreten - Stehen - Ausatmen - Blick aufnehmen - Begrüßen**

Auftreten ist immer aufregend. Selbst nach über 1000 Vorstellungen oder Vorträgen. Auch sehr berühmte und erfahrene Schauspieler und Redner haben noch Lampenfieber. Viele sagen sogar, dass man aufhören solle auf die Bühne zu gehen, wenn man kein Lampenfieber mehr habe. Es gehört also einfach dazu. Trotzdem ist es angenehm, wenn man eine Art „inneren Leitfaden“ hat, der einem hilft, mit dem Lampenfieber umzugehen. Eine wichtige und hilfreiche Übung im Training um den Redeeinstieg zu üben, Sicherheit beim Auftreten zu gewinnen und überschüssige Anspannung loszuwerden, ist die folgende:

Die lernende Person kommt herein (z.B. von draußen vor der Tür), stellt sich vor ihr Publikum, tritt mit ihm in Blickkontakt und begrüßt es. Anschließend bleibt sie einfach eine Weile vor dem Publikum stehen, in Kontakt, ohne zu reden. Schließlich bedankt sie sich und tritt wieder ab.

Das Wichtige an der Übung ist, dass die lernende Person sich bewusst und voll und ganz in den Kontakt mit ihrem Publikum begibt (in der Trainingssituation ist das der Trainer bzw. sind das die anderen Lernenden).

Häufig passiert zu Beginn folgendes: Übende treten auf, atmen ein, halten die Luft an, pressen eine Begrüßung heraus und zappeln herum. Ihr ganzes Ausdrucksverhalten weist darauf hin, dass sie sich sichtlich unwohl fühlen. Nun besteht die Aufgabe der Trainer darin, entspannend (am besten freundlich und mit Humor) auf die Übenden einzuwirken. Trainer können den Lernenden beschreiben, in welchen Körperteilen sie Verspannungen wahrnehmen und bitten sie, diese zu lockern. Der Übende bleibt währenddessen vor dem Publikum stehen. (Achtung: Diese Übung funktioniert nur, wenn Trainer eine vertrauensvolle Atmosphäre geschaffen haben).

Dann bitten Trainer den Lernenden auszuatmen. Dies ist ganz besonders wichtig, denn Lockerlassen geht immer mit Ausatmen einher. Ist jemand nicht ausreichend entspannt, dann sprechen Coblenzer und Muhar auch von „Ausatemungsnot“<sup>224</sup>.

Trainer können den Übenden durch Worte und Zuwendung signalisieren, dass sie völliges Verständnis für sie haben, dass „das wirklich offenbar gar nicht so leicht ist, da so zu stehen und den Kontakt auszuhalten, aber dass sie das sehr gut machen und einfach versuchen sollen, weiter auszuatmen und im Kontakt zu bleiben“. Die Trainer weisen wieder auf Körperteile hin, die die Übenden lockern dürfen und auf das gleichzeitige Ausatmen. Dieses „Vorne-Stehen“ der Lernenden wird vom Trainer gefühlvoll aber bestimmt begleitet. Klienten werden außerdem angeleitet, eine innere Haltung zum Publikum zu finden, die von Freundlichkeit geprägt ist, was meist spontan zu einem erleichterten Lächeln führt – sowohl beim Lerner, als auch beim Gegenüber. Übende beginnen im Normalfall, sich in der Situation wohler zu fühlen, und die meisten genießen das „Vorne-Stehen“ irgendwann sichtlich. Sie haben gelernt, diese ungewohnte Situation zu akzeptieren und sich sozusagen „in-die-Situation-hinein-zu-entspannen“. Wenn das gelungen ist, bedankt sich der Lernende bei seinem Publikum, so als hätte er seinen Vortrag gehalten und geht ab.

Diese Übung kann bei jedem Training zum Aufwärmen wiederholt werden und verschafft Klienten Sicherheit und Routine für das Auftreten. Irgendwann haben sie die Abfolge „Auftreten-Stehen-Ausatmen-Blickkontakt-Begrüßen“ verinnerlicht und befolgen sie instinktiv. Außerdem dient die Übung der Wahrnehmungsschulung eigener Gedanken und Spannungen im Körper. Auch das Erlebnis des Loslassens und Sich-Wohlfühlens in der Auftrittssituation kann hier gemacht werden.

Es sei noch einmal darauf hingewiesen, dass Trainer bei dieser Übung, wie auch bei vielen anderen, ein gutes Gespür für ihre Klienten haben müssen. Es kann vorkommen, dass diese blockieren oder sich sehr unwohl fühlen und dann sollten Trainer damit umgehen können bzw. rechtzeitig, bevor es zur Krise kommt umlenken zu einer anderen Übung.

---

<sup>224</sup> (Coblenzer, Muhar, 2002, S.28)



### 7.3.2 Sprich mich an! Emotional, klar und deutlich!

Andere Menschen durch die eigene Rede bewegen! Das ist es, was die viele Klienten im Rhetoriktraining lernen wollen – und dabei am besten charismatisch und natürlich wirken und als faszinierende Persönlichkeit auftreten.

Die Autorin vertritt die Ansicht, ebenso wie Carl Rogers und seine berühmten Schüler Gordon und Rosenberg<sup>225</sup>, dass jeder Mensch mit dem Potenzial einer einzigartigen Persönlichkeit geboren wird. Von unseren Lebenseinflüssen, den äußeren Umständen und der Art, wie Menschen mit ihrer Umwelt interagieren hängt ab, auf welche Weise sie dieses Potenzial entwickeln können.

Rhetoriktraining bedeutet aus dieser Sicht, abgesehen von der Anleitung zum konkreten Rede-Auftritt die Möglichkeit zur Persönlichkeitsentwicklung durch professionelle Hilfe.

Meistens kommen Klienten zum Rhetorik-Training, weil sie mit sich selbst, ihrem Auftreten, ihrer Art zu sprechen und ihrer Ausstrahlung nicht zufrieden sind. Dies zeigt sich während des Trainings deutlich im jeweiligen Ausdruck. Die Klienten versuchen beispielsweise „gut rüberzukommen“, aber während sie sprechen vermitteln sie häufig statt ihres Anliegen ihre eigenen Ängste und Selbstzweifel. Manche versuchen diese dann zu überspielen, aber man sieht es von außen trotzdem sofort: Der Redner ist mit sich nicht im Reinen.

Wollen Redner das verändern, wollen sie ihr Anliegen vermitteln und nicht ihre Ängste, so müssen sie lernen, ihren Fokus zu verändern – ihre Perspektive. Sie müssen lernen, die Richtung ihrer Aufmerksamkeit umzulenken – sich also auf etwas anderes zu *konzentrieren*.

Schon Spinoza postulierte: „Ein Affekt kann nur gehemmt oder aufgehoben werden durch einen Affekt, der entgegengesetzt und der stärker ist als der zu hemmende Affekt.“<sup>226</sup> Und ein anderer Affekt bzw. eine andere Emotion kann nur hervorgerufen werden durch die Konzentration auf ein anderes inneres Bild.

---

<sup>225</sup> siehe z.B. Carl Rogers (2004), Thomas Gordon (1972, 1977, 1978, 1979) und Marshall Rosenberg (2004, 2009)

<sup>226</sup> ((Spinoza, <http://gutenberg.spiegel.de/buch/5217/3>)

Wie bereits erwähnt geht es um zwei wesentliche Punkte:

1. Konzentration auf die Zuhörer ( Offene Haltung + Blickkontakt + möglichst durchlässiger Körper –Ausatmen)
2. Konzentration auf das Anliegen und die eigene Intention

Die gedankliche und körperliche Haltung „Schön, dass Ihr da seid, ich habe Euch etwas Großartiges mitzuteilen“ ist mit anderen somatischen Markern verbunden als der Gedanke „Oh verdammt, ich mag hier nicht stehen, hoffentlich ist es bald vorbei!“

### **7.3.2.1 Übung: „Was genau finden Sie großartig?“– „Was genau begeistert Sie selbst?“**

Wenn Trainer bei Lernenden negative oder blockierende Gedanken anhand des Ausdrucksverhaltens vermuten, können sie nachfragen welcher Gedanke beim Lerner gerade vorherrschend ist. Sie können ihm helfen, diesen durch eine andere innere Einstellung zu ersetzen. Hilfreich sind dabei verschiedene Interventionen von Seiten des Trainers, wie beispielsweise die folgende: „Sie erzählen mir gerade auf der verbalen Ebene, dass Sie das neue Produkt ganz großartig finden. Aber ich spüre davon in Ihrem körperlichen und stimmlichen Ausdruck wenig. Im Gegenteil mir fällt auf, dass Sie den Kopf einziehen und häufig auf den Boden schauen und Sie wirken auf mich eher bedrückt.“ Bestätigt der Lernende diesen Eindruck, dann hilft der Trainer dem Klienten seinen inneren Fokus zu verändern, indem er dessen Aufmerksamkeit auf eine andere Frage lenkt, wie zum Beispiel (je nach Thema): „Was genau finden Sie denn an diesem Produkt großartig?“

Diese Art des Nachfragens „zwingt“ Rede-Lerner, ihre Perspektive zu ändern, sozusagen ihre inneren Scheinwerfer umzulenken – weg von den Selbstzweifeln oder dem eigenen scheinbaren Desinteresse am Thema – hin zu einer neuen Perspektive.

Klienten müssen dadurch in ihrem Thema deutlicher werden, genauer erklären und Beispiele finden. Sobald sie dies tun, begeben sie sich wiederum in ihre Gedächtnis- und Vorstellungswelt und im Normalfall werden dadurch Gestik und Mimik schlagartig stimmiger. Sie beginnen zu gestikulieren und beispielweise mit den Händen Beschreibungen in die Luft zu malen. Ihr Gesicht beginnt zu leuchten, weil sie davon erzählen, was ihnen gefällt, was sie selbst erfreut. Es geschieht das, was Schauspieler als das künstlerische Moment beschreiben: Es dringt die Persönlichkeit des Redners durch – mit großer Leichtigkeit! Seine eigenen Gefühle dürfen durchscheinen und wiederum die des Publikums erwecken. Das Gegenteil von „Gefühle erwecken“ wäre der Versuch „Gefühle krampfhaft“ bei anderen erzeugen zu wollen, durch ein aufgesetztes Grinsen und zwang-

haft gute Laune.<sup>227</sup> Michail Cechov beschreibt es als den gefährlichsten und tückischsten Weg, Gefühle mit Druck herstellen zu wollen: Sobald wir an unsere Gefühle appellieren, sind wir außer Kontrolle. Wir verlieren den Handlungsfaden, geraten ins Taumeln, was unsere Stimmung betrifft, und werden dabei immer verlogener.<sup>228</sup> Emotionen lassen sich nicht herstellen.

Dies scheint möglicherweise dem Vorschlag der Autorin zu widersprechen, eine Haltung, Geste, oder einen Gesichtsausdruck absichtlich körperlich einzunehmen, um dadurch ein Gefühl hervorzurufen. Dies tut es aber nur scheinbar. Der wesentliche Unterschied zwischen dem Einnehmen einer Haltung oder eines Ausdrucks und dem Erzwingen einer Haltung ist, dass Letzteres mit einem Zuviel an Druck und Spannung einhergeht. Überall dort, wo Verspannung stattfindet, in Gedanken „Die müssen doch zum Lachen zu kriegen sein, verdammt noch Mal“ oder im Körper durch ein Zuviel an Muskelanspannung, überall da, wo es krampfhaft wird, kann sich kein Gefühl mehr einstellen und wird auch kein Zuschauer mehr mitschwingen. Schwingung verlangt nämlich nach Elastizität, sowohl auf seelischer, als auch auf physisch-materieller Ebene. Deshalb ist es wichtig, dass Klienten im Training lernen eine gute Wahrnehmung für ihre gedankliche Welt und für ihren Körper zu entwickeln. Sobald Verspannung eintritt, gilt es loszulassen und dies geht IMMER mit Ausatmung einher. Es sei an dieser Stelle noch einmal erwähnt, dass Unterverspannung sich ebenfalls ungünstig auf den Sprechausdruck auswirkt.

Die Aufgabe des Trainers besteht also darin, den Lerner darauf aufmerksam zu machen, wenn ihm von außen seelische oder körperliche Fehlspannungen auffallen. Trainer sollten die Lernenden sehr genau beobachten und ganz konkret rückmelden, wo sie Blockaden wahrnehmen und an welchem spezifischen Ausdruck sie das festmachen. Dann haben Lernende die Chance, dies zu bemerken und zu verändern. Die Trainer unterstützen dabei, in dem sie die Aufmerksamkeit der Klienten auf bestimmte Punkte richten. Dabei kann das Augenmerk entweder auf äußeren Bewegungen liegen, die angesprochen und verändert werden, wie z.B. „Lassen Sie ruhig die Hände locker, im Moment ballen Sie sie zu Fäusten“. Das kann ein Weg sein.

---

<sup>227</sup> Vgl. (Tschechow- deutsche Schreibweise, 2013, S.101)

<sup>228</sup> Ebd.

Der andere Weg, mit dem häufig „viele Fliegen mit einer Klappe zu schlagen sind“ ist der, dass Trainer ihren Klienten rückmelden, welchen Ausdruck sie wahrgenommen haben und wie dieser auf sie gewirkt hat. Das heißt, Trainer beschreiben den Klienten, welche innere Haltung sie hinter dem jeweiligen Ausdruck vermuten. Häufig bestätigen Klienten, dass „das stimmt, dass sie sich gerade genau so fühlen, wie es die Außenwirkung offenbar zeige“, zum Beispiel angestrengt und ärgerlich. Manchmal passiert es aber auch, dass Klienten erstaunt sind und gar nicht glauben können, dass sie so wirken. Hier kann das Anschauen einer Videoaufzeichnung hilfreich sein, welche die Klienten „mit der Wahrheit“ konfrontiert und über die Trainer und Klienten gemeinsam reflektieren können. Trainer sollten sich davor nicht scheuen, schließlich kommen Klienten, weil sie ihr Ausdrucksverhalten und ihre Wirkung verbessern wollen.

Wenn Klienten den Trainern die von außen wahrgenommene innere Haltung bestätigen und gerne verändern möchten, dann ist eine weitere hilfreiche Methode, die von der Autorin sogenannte „Interview-Technik“. Sie vereint einige bereits beschriebene Elemente der Intervention.

### **7.3.2.2 Übung: Interview-Technik**

Bei der Interview-Technik unterbrechen Trainer die Klienten mitten im Vortrag (dies sollten sie natürlich nicht unentwegt tun, um nicht die Motivation der Klienten zu zerstören) und machen sie auf eine Blockade oder Inkongruenz im Ausdruck aufmerksam. Anschließend erfolgt entweder eine Veränderung den Körper betreffend, wie z.B. „Atmen Sie aus und schütteln Sie dabei Ihre Schultern/ Hände/ durchgestreckten Knie“, oder (zweite Möglichkeit) eine Vermutung darüber, was im Klienten gerade vorgeht. Bestätigt der Klient die Vermutung des Trainers, dass er sich zum Beispiel gerade verbissen gefühlt hat, weil seine innere Haltung eine verbissene war, dann kann der Trainer ihm vorschlagen, eine freundlichere Haltung einzunehmen. Und der Klient kann das ausprobieren. Oft hilft an dieser Stelle auch wieder die Frage „Wie finden Sie denn das, was Sie da gerade erzählen?“. Ist die Antwort „Eigentlich toll“, dann kann der Trainer den Klienten ermutigen, indem er zu ihm sagt, „Na, dann vermitteln Sie mir, dass es toll ist“! Und (Lächeln des Trainers) – ohne eigentlich!“ Am besten lässt der Trainer den Klienten auch gleich beschreiben, was an dieser Sache so toll ist und schon kommt der Klient wieder ins zeichnen von Vorstellungsbildern.

### 7.3.3 Übung: „Dann vermitteln Sie das mir als Zuhörer, lassen Sie mich das spüren! Erzählen Sie es mir!“ – DIE KONZENTRATION AUF DAS WESENTLICHE

Eine weitere wichtige Intervention neben „Wie findest Du denn das? [...] Toll!“ heißt „Na, dann vermitteln Sie das mir als Zuhörer, lassen Sie mich das spüren! Erzählen Sie es mir!“

Dazu eine kurze Zwischenerklärung:

Ein häufig auftretendes Phänomen bei Schauspielern, das die Autorin auch aus eigener Erfahrung gut kennt, und das sie ansatzweise bereits beschrieben hat, ist das Kreisen der Gedanken um die eigene Person, während man auf der Bühne steht. „Hoffentlich bin ich heute gut, es schaut ja der Dramaturg aus Berlin zu“ ist beispielsweise ein solcher Gedanke. Auch das gedankliche Hängenbleiben an Momenten, die bereits vorbei sind passiert Schauspielern häufig – „Mensch, Mist, die Szene vorhin mit meinem Ehemann, die war total schlecht, mein Heulanfall war völlig unecht!“ Dabei handelt es sich um abschweifende, destruktive und meistens bewertende Gedanken, wie sie Frauen und Männer in Vortragssituationen auf ähnliche Weise auch häufig erleben.

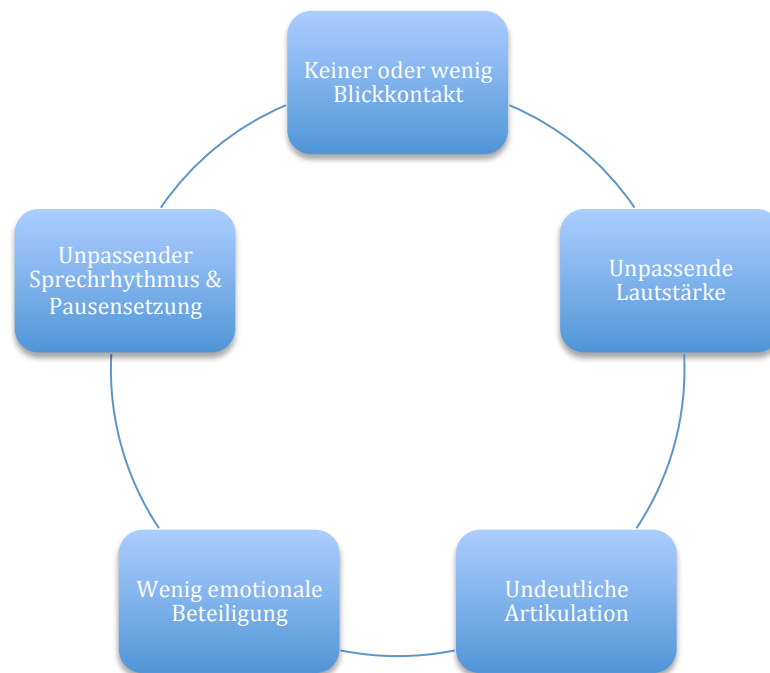
Die Folgen dieser geistigen Abschweifungen zeigen sich direkt im Ausdrucksverhalten und vor allem in mangelndem Kontakt mit dem Gegenüber. Wer gedanklich abschweift, kann nicht gleichzeitig auf sein Anliegen und das Vermitteln dieses Anliegens an sein Gegenüber konzentriert sein. Genau das ist aber der entscheidende und wichtige Punkt: Der Vortragende muss sich auf das Mitteilen seines Anliegens an sein Publikum konzentrieren!

Eine der Hauptaufgaben guten Rhetoriktrainings besteht daher darin, Lernende dazu anzuleiten und darin zu trainieren, dass sie sich gedanklich mit ihrer Intention immer wieder ihren Zuhörern zuwenden. Die Aufgabe der Trainer besteht darin, die Lerner immer wieder, sobald sie abschweifen, darauf aufmerksam zu machen und sie zu dieser intentional zugewandten Haltung zum Zuhörer zu lenken. Konkret könnten Trainer in solchen Fällen im Einzeltraining sagen „Moment! Sie verlieren mich gerade! Wie war das? Erzählen Sie es *mir*!“

Durch die immer wiederkehrende (freundliche) Aufforderung „Moment! Bleiben Sie mit mir in Kontakt! Erzählen Sie es mir!“ bahnt sich im Gehirn des Lerners ein neues neuronales Muster, welches die Konzentration auf das intentionale Mitteilen speichert und festigt. Lernende werden nach einigem Training selbst bemerken, wenn sie den Kontakt verlieren und können ihn dann selbst wieder aufnehmen.

Mangelnder Kontakt zum Zuhörer äußert sich u.a. in folgendem Ausdrucksverhalten:

Abbildung 9 Die Folgen mangelnder intentionaler Zuwendung zum Hörer<sup>229</sup>



Es entsteht der Eindruck, der Redner wolle gar nicht „überkommen“, er „bleibt bei sich“.

Der umgekehrte und positive Fall sieht folgendermaßen aus:

Der Redner wendet sich seinen Zuhörern körperlich und seelisch zu, blickt sie an, öffnet sich ihnen gegenüber (Offene Haltung, offener Blick; Hände Schultern und Gelenke locker) und konzentriert sich darauf, was ihn selbst am eigenen Thema interessiert und begeistert.

Sein Anliegen wird buchstäblich *be-greif-lich*, wenn er gedanklich in seine Bild- und Vorstellungswelt eintaucht und in Kontakt zu den Zuhörern tritt, möglicherweise sogar unterstützt durch anregende Anreden des Publikums, wie z.B. „Stellen Sie sich vor...“.

Durch ein solches intentionales Zuwenden, in Kontakt treten und Sich-Mit-Teilen wird im Normalfall der gesamte Ausdruck des Redenden schlagartig verändert.

---

<sup>229</sup> Eigene Darstellung

Plötzlich zeigen sich persönliche Emotionen in Form von

- Mimik, die auf dem Gesicht erscheint (z.B. ein verschmitztes Lächeln huscht über das Gesicht).
- einsetzender Gestik, die das Gesagte natürlich unterstützt.
- angemessener Lautstärke, Sprechtempo, Pausensetzung und Sprechmelodie.

Der Vortrag wird lebendig!

Viele Einzelkomponenten werden zu einem stimmigen Ganzen. Und der Redner schafft, worauf es ihm ankommt – er erreicht seine Zuhörer.

Auch Ritter bescheinigt diesem In-Kontakt-Treten mit dem Publikum eine sehr wichtige Rolle: „Um mit der Sprache treffen zu können, bedarf es einer genauen Zusammenarbeit zwischen Auge, Stimmeinsatz, Artikulation und Körper. Ein entscheidender Faktor ist dabei das Bewußtsein für das Ziel.“<sup>230</sup> Der Redner muss sich darauf konzentrieren, wo er mit seiner Rede ankommen will. Dann passen auch die einzelnen Faktoren zusammen, die beim Sprechen wirksam sind. An dieser Stelle soll, um das eben Beschriebene noch zu verdeutlichen, ein Experiment des berühmten Regisseurs und Theaterexperten Peter Brook angeführt werden. Er beschreibt darin anschaulich, was zwischen Schauspieler und Publikum passiert, wenn diese wahrhaft miteinander in Kontakt treten und wie auch „eine Zuhörerschaft die Schauspieler durch die Art ihrer Aufmerksamkeit beeinflusst.“<sup>231</sup> Das Gleiche gilt auch für den Redner.

### **7.3.3.1 Ergriffenheit erzeugt Ergriffenheit und verändert Redner und Publikum – Ein Experiment von Peter Brook**

Peter Brook bittet einen Freiwilligen, einen Laien aus dem Publikum, nach vorne zu kommen und eine Rede aus Peter Weiss Stück „Die Ermittlung“ vorzulesen. Darin werden die Leichen in der Gaskammer von Auschwitz beschrieben. Während der Freiwillige die Rede durchliest, kichern einige Zuschauer noch, so, wie eben gekichert wird, wenn die Leute erwarten, dass der Freiwillige sich gleich lächerlich machen wird. Was allerdings passierte war, dass der Freiwillige, angesichts des eben Gelesenen, selbst so ergriffen war, dass er nicht in der zu erwartenden Weise, dämlich grinsend, anhob zu lesen, sondern stattdessen

---

<sup>230</sup> (Ritter, 1999, S.147)

<sup>231</sup> Vgl. (Brook, 1983, S.29)

mit einem solchen Ernst und einer solchen Konzentration anfang vorzutragen, dass sich dies sofort auf die Zuhörer übertrug, die ebenfalls mit stiller Ergriffenheit reagierten.<sup>232</sup>

Brook beschreibt das Geschehen folgendermaßen:

Sofort begannen die Zuhörer zu verstehen. Sie wurden eins mit ihm, mit der Rede – der Vortragssaal und der Freiwillige, der auf die Bühne gekommen war, waren den Blicken entschwunden – das nackte Geschehen von Auschwitz war so machtvoll, daß es alles beherrschte. Nicht nur fuhr der Vorleser fort, in ein angespanntes Schweigen des Schocks hineinzusprechen, sondern sein Lesen war auch, rein technisch gesprochen, vollkommen – es war weder anmutig noch plump, weder geschickt noch ungeschickt –, es war vollkommen, weil er für seine Befangenheit keine Aufmerksamkeit erübrigen konnte oder für die Überlegung, ob er die richtige Intonation getroffen hatte. Er wußte, daß die Zuhörer hören wollten; die Bilder fanden ihre eigene Ebene und leiteten seine Stimme unbewußt zur richtigen Lautstärke und Lage.<sup>233</sup>

Anschließend bat Brook einen zweiten Freiwilligen die Rede aus *Heinrich V* von Shakespeare vorzulesen, worin englische und französische Tote genannt und aufgezählt werden. Aber bei diesem Vortrag passierte laut Brook sofort das, was normalerweise von einem Laien erwartet wird – peinliches Amateurtheater:

Ein Blick auf den Shakespeareband hatte eine Reihe von Reflexreaktionen ausgelöst, die mit dem Sprechen von Versen zusammenhängen. Er legte eine falsche Stimme auf, die edel und historisch zu sein versuchte, ließ die Worte rollen, betonte ungeschickt, hatte Sprachhemmungen, und die Zuhörer benahmen sich un aufmerksam und unruhig.<sup>234</sup>

Anschließend fragte Brook das Publikum, warum sie die Toten von Agincourt nicht so ernst nahmen, wie die Toten von Auschwitz. Es folgte eine Diskussion darüber, wodurch dieser Unterschied zustande gekommen war. Ob die Toten von Auschwitz realer und ernst zu nehmender seien, als die historischen Toten von Agincourt aus Shakespeares Zeit. Schließlich schlug Brook ein letztes Experiment vor:

Der Amateurschauspieler sollte die Rede noch einmal lesen, und nach jedem Namen einen Augenblick innehalten; die Zuhörer sollten stumm in der Pause versuchen, ihre Eindrücke von Auschwitz und Agincourt zusammenzulegen und so lebhaft sich vorzustellen suchen, daß diese Namen einmal Menschen waren, als hätte sich diese Schlächtereie zu unseren Lebzeiten zugetragen. Der Amateur begann wieder zu lesen, und die Zuhörer gaben sich alle Mühe, ihre Rolle zu spielen. Als er den ersten Namen sprach, wurde die halbe Stille vollkommen.

---

<sup>232</sup> Vgl. (Brook, 1983, S.29)

<sup>233</sup> (Brook, 1983, S.29f)

<sup>234</sup> Ebd. S.30



Die Spannung ergriff den Leser, es lag eine Emotion darin, die er mit den Zuhörern teilte, und sie lenkte seine ganze Aufmerksamkeit von sich weg auf das, was er sprach. Jetzt begann ihn die Konzentration der Zuhörer zu leiten: seine Betonungen waren einfach, sein Rhythmus echt. Das begann wiederum das Interesse der Zuhörer zu wecken, und ein Strom begann zwischen beiden Seiten hin- und herzufließen. Als das Ganze beendet war, bedurfte es keiner Erklärungen; die Zuhörer hatten sich als Handelnde erlebt und gesehen, wie vielschichtig das Schweigen sein kann.<sup>235</sup>

Brooks Experiment verdeutlicht eindrücklich, was wirkliche Kommunikation und wirklicher Kontakt zwischen Publikum und Redner bedeutet. Und es bestätigt, was oben beschrieben wurde: Das Ausdrucksverhalten des Redners verändert sich sofort insgesamt, wenn die Konzentration auf das *Mit-Teilen* der eigenen inneren Bilder an die Zuhörer gerichtet ist und nicht auf den Redner selbst, der sich bemüht, gut zu sein.

### **7.3.3.2 Übung zum Thema: ...zu leise, ... zu verhalten, ... zu undeutlich, ... zu kompliziert – Erzählen Sie es mir, als sei ich ein Kind!**

Aus der Beschreibung von Brooks Experiment ergibt sich eine andere Technik, die Trainer anwenden können, um Lernende zu bildhaftem und zugewandtem Sprechen zu bewegen. Sie besteht darin, als Gegenüber, in dem Fall als Trainer, eine bestimmte Rolle einzunehmen – beispielsweise die Rolle eines Kindes. Dies empfiehlt sich besonders dann, wenn Klienten leise und verhalten sprechen, undeutlich oder zu kompliziert oder auch aufgesetzt und unecht.

In diesen Fällen können Trainer die Klienten auffordern mit den Worten „Erzählen Sie mir das Ganze, als sei ich ein Kind!“. Hilfreich ist, wenn die Trainer sich dann wirklich in die Rolle des neugierigen Kindes begeben, das versucht zu begreifen, was ihm da erzählt wird. Wichtig ist, dass sie auch aus der Perspektive und mit der Art des Kindes nachfragen: „Moment Mal, das habe ich nicht verstanden, erklär mir das noch Mal!“ Diese Art des kindlichen Fragens „zwingt“ Sprechende dazu deutlicher zu werden, expressiver und bildhafter. Erzählende müssen in ihre eigenen Vorstellungswelten eintauchen und Beispiele finden. Dadurch passiert wiederum genau das, was oben bereits beschrieben wurde. Die Klienten aktivieren aus ihrem Gedächtnis heraus neuronale Muster, innere Bilder, die wiederum eine bestimmte Körperlichkeit und Emotionalität auslösen.

---

<sup>235</sup> (Brook, 1983, S.30f)

Gleichzeitig bewirkt dieses Fragen intentionale Zuwendung. Das „Kind“ zwingt sein Gegenüber dazu, sich ihm zuzuwenden, was sich sofort auf die Sprechspannung des Redenden auswirkt und damit auf seinen gesamten Ausdruck und die Art des Sprechens.

Es sei an dieser Stelle ausdrücklich darauf hingewiesen, dass das Ganze ein spielerischer Prozess sein soll zwischen Trainer und Lerner. Wenn Klienten blockieren oder Anzeichen zeigen, dass sie Schwierigkeiten haben, sich auf die Übung einzulassen, dann sollte darauf Rücksicht genommen werden. Es hängt auch immer von der jeweiligen Trainerpersönlichkeit ab, ob solche Übungen gelingen – man muss selbst von einer Herangehensweise überzeugt sein, um sie vermitteln zu können.

Für den Fall, dass Klienten sich gut auf die Übung einlassen können, aber Schwierigkeiten haben, sie anhand ihres konkreten Rede-Themas durchzuführen, können Trainer auch das Thema wechseln und stattdessen eines aufgreifen, von dem sie sicher sind, dass sich die Klienten damit gut auskennen. Das kann etwa sehr Banales sein, wie z.B. „Du, erkläre mir bitte, welche Monate das Jahr hat!“ Wenn der Klient anfängt, die Monate aufzuzählen und dabei immer noch eher verhalten, undeutlich o.ä. agiert, dann kann das „Kind“ interagieren und sagen „Moment Mal, wie heißt noch Mal der dritte Monat?“ Diese Interaktionen können beim Klienten einen Prozess des deutlicher-und-konkreter-Werdens anregen. Wird der Ausdruck zu sachlich, gerät der Klient zu sehr ins informierende Aufzählen, dann kann das Kind z.B. durch die Frage interagieren „Was ist Dein Lieblingsmonat und warum?“ Dadurch regen Trainer wieder das Vorstellungsvermögen und die Kraft der Expression an.

Wenn das gelungen ist, und der Übende in seinem Sprechausdruck zugewandter, deutlicher und bildhafter geworden ist, dann können Trainer die Klienten ohne große Vorankündigung wieder zum aktuellen Rede-Thema befragen. Höchstwahrscheinlich werden sie die deutlichere und expressivere Sprechweise beibehalten. Dadurch erleben sich die Klienten plötzlich selbst, wie sie über ihr eigentliches Thema deutlicher, klarer und zugewandter sprechen. Dies führt zu einem wichtigen und äußerst angenehmen Erlebnis für die Lernenden. Sie haben sich selbst einmal in der Verkörperung von Deutlichkeit, Klarheit und Lebendigkeit erlebt. Damit ist ein neues neuronales Muster geschaffen, dass sich nun durch weiteres Training vertiefen lässt.

### 7.3.3.3 Zahlen, Daten, Fakten – Wen bewegt das? – Über Bilder und Bedeutung

Eine weitere Gefahr für jeden bewegenden Vortrag besteht im „Abspulen von Informationen, Daten und Fakten“.

Wer beim Reden nur Informationen und Fakten aneinanderreihet, zeigt nicht welchen inneren Bezug er zu dem hat, wovon er spricht. Zu Daten, Fakten und Zahlen an sich hat nämlich kaum jemand einen Bezug. Erst wenn Redner deutlich machen können, was diese Fakten und Zahlen für sie bedeuten – dazu müssen sie sich und ihre Zuhörer in eine Verbindung mit diesen Informationen bringen – erst dann haben sie eine Relevanz für den Menschen und gewinnen an Bedeutung in einer Rede. Das ist der Grund, weshalb Redner Beispiele, Geschichten, Schicksale oder Ausblicke & Visionen beschreiben sollten, die hinter diesen Zahlen und Daten stecken.

Zur Erinnerung:

Laut Damasio werden Karten im Gehirn „auch erstellt, wenn wir uns aus den Gedächtnisspeichern unseres Gehirns heraus an Objekte erinnern“<sup>236</sup>, was wir uns als Redner zunutze machen, wenn wir vor einem Publikum von einer Begebenheit erzählen.

Deshalb ist es so wichtig bildhaft zu sprechen und in Vorträgen möglichst bildhafte und anschauliche Geschichten einzubauen:

- Beim Sich-Erinnern und Nacherzählen werden die eigenen Emotionen aktiviert und diese gehen mit stimmigem Ausdruck (Gesten und Mimik etc.) einher.
- Beim bildhaften Erzählen werden die Zuhörer angeregt, in ihre eigenen Gedächtnis- und Erinnerungswelten einzusteigen und mitzudenken.

Sie werden also bewegt!!!

Aus neurowissenschaftlicher Sicht ist das Vermitteln von Informationen deshalb so ungünstig, weil sie meistens mit wenig konkreten Erinnerungsmustern im Gehirn einhergehen. Kurz gesagt: Die Zahlen alleine sagen den meisten Menschen wenig und lösen von daher auch kaum emotionale Anteilnahme aus.

---

<sup>236</sup> Vgl. ((Damasio, 2011, S.75 f)

Jeder kennt den Spruch: Ein Bild sagt mehr als tausend Worte. Dazu folgendes Beispiel :

Die pure Information dass jährlich weltweit 1842 Millionen Menschen hungern, löst in den meisten Zuhörern heutzutage nur wenige Emotionen aus. Das gedankliche Bild, dass alle 15 Sekunden ein Kind stirbt, führt dagegen schon zu wesentlich mehr Begreifen. Zählt nun der Redner aber auch noch bis 15 und sagt dann „und wieder eines“...zählt wieder bis fünfzehn und sagt „und wieder eines“..., dann bekommen seine Informationen eine ganz andere Bedeutung. Sie werden plötzlich greifbar.

Noch stärker wird das Begreifen, wenn Redner ihre Vorträge (in passenden Fällen) durch Visualisierung unterstützen. Auf das eben genannte Beispiel bezogen hieße das, sie würden das Bild eines verhungerten Kindes zeigen.

Je konkreter das Publikum miterleben kann, worum es dem Vortragenden geht, was er oder sie *mit-teilen* will, desto mehr wird seine Empathie-Fähigkeit berührt (siehe Kapitel 2.1. und 2.2). An dieser Stelle sei darauf hingewiesen, dass es natürlich immer Sache jedes Einzelnen im Publikum ist, ob er sich von einem Thema berühren lassen will oder nicht. Dafür können Redner keine Verantwortung übernehmen. Sie können nur günstige Voraussetzungen für einen bewegenden Vortrag schaffen, indem sie möglichst anschaulich, lebendig und engagiert vortragen.

In der bewegenden Rhetorik geht es also darum, durch Sprechen neuronale Netzwerke beim Publikum anzusprechen, die mit lebendiger Bewegung und mit konkret Erlebbarem und Vorstellbarem verbunden sind.

#### **7.3.3.4 Erzählungen – Das habe ich erfahren!**

Das Erzählen von Beispielen und Geschichten handelt immer vom Erfahrungen-Machen und Erfahrungen-Weitergeben. Unabhängig davon, ob es sich um die eigenen handelt, die des Großvaters im Krieg oder die Vorstellungen, die man sich macht von den Erfahrungen eines Indianers im Urwald. Wenn Redner von Erfahrungen oder Vorstellungen erzählen, die für ihre Zuhörer von Relevanz sind (hilfreich, spannend, lustig, anregend...) dann werden sie sie damit höchstwahrscheinlich erreichen.

Das Erzählen von Erfahrungen kommt aber nie ohne Erlebtes und Gelebtes aus. Ohne lebendig gemachte Erfahrung gibt es keine Geschichte.

Auch die Worte, die ein Sprechender zum Ausdrücken einer Erfahrung oder der Vorstellung von einer Erfahrung benützt, sind nicht zufällig, sondern eng an diese Erfahrung

geknüpft (siehe Gehirn und Kartographie Kapitel 4.2.4). Deshalb funktioniert eine spannende Rede oder Erzählung auch so schlecht mit einem fertig vorformulierten Text. Die Worte entstehen ja normalerweise beim Sich-Erinnern bzw. Sich-Vorstellen eines Bildes (oder nennen wir es hier eines inneren Films, weil Bild so oft nach einer statischen Situation klingt). Dabei geht es immer um die Vorstellung eines sich-verändernden Prozesses.

Der Erinnerungs- oder Vorstellungsfilm wird sozusagen durch das Hervorbringen der Worte lebendig und dieses Hervor-Bringen der Worte geschieht, je nachdem um welche Art von Film es sich handelt, auf eine ganz bestimmte Weise. Die Worte können herausgepresst werden, manchmal sprudeln sie nur so hervor, manchmal stockt dem Erzählenden der Atem und manchmal reißt der Erzähler seine Zuhörer buchstäblich mit.

Die Art und Weise, wie wir von einer Erfahrung oder Vorstellung erzählen, macht sie lebendig und beim Hören spürbar. Zuhörer vollziehen den durch Sprache hervorgerufenen Film als inneres Miterleben im Hier und Jetzt nach.

Sprechpausen beispielsweise sind in solchen Fällen des Erzählens Teile des Vorstellungsfilms:

„Und dann...(Pause)...ging plötzlich die Tür auf...(Pause)...Sie wartete...(Pause)...und sprang dann auf den Einbrecher zu!“

Die Pausen sind im Erlebnis-Film die Momente, wo die Handelnden Entscheidungen treffen, wo noch nicht klar ist, wie es weitergehen wird. Alles dreht sich um die Spannung, was der nächste Lebens-Augenblick bringen wird. Dadurch entsteht auch automatisch ein stimmiger Sprech-Rhythmus.

Einer lebendig erzählten spannenden Geschichte kann kaum jemand widerstehen.

Insofern hat Rhetoriktraining auch die Aufgabe, dem Klienten zu mehr bzw. zu authentischer Lebendigkeit zu verhelfen. Dies gelingt nur, wenn der Klient bereit ist oder dazu motiviert werden kann, neue Perspektiven bewusst einzunehmen und von Dingen zu sprechen, die für ihn Bedeutung haben und die ihn berühren. Das erfordert Mut!

Viele Menschen halten leider das, was sie erlebt haben nicht für besonders spannend oder mitteilenswert. Sie bewerten sich selbst und ihre Erfahrungen als unwichtig. Es mangelt ihnen an Selbstwert und dies zeigt sich in ihrem unsicheren Ausdruck. Andere wiederum verfügen über einen übersteigerten Selbstwert und reden über Nichtigkeiten mit großer Wichtigkeit. Solche Menschen reden viel und gerne von ihren Erlebnissen und Vorstel-

lungen, aber auch sie haben oft Probleme auf ihre Zuhörer bewegend zu wirken, denn ihnen fehlt eine andere entscheidende Komponente: Der Bezug zum Zuhörer. Diese Art von Rednern muss lernen, sich Gedanken darüber zu machen, was ihre Zuhörer von dem haben, wovon sie gerade sprechen. Sobald die Zuhörer spüren, dass sie wirklich gemeint sind, dass es um sie geht, dann haben sie meistens auch Lust, sich einzulassen und dem Redner „ihr Gehör zu schenken“.

## 8 Zu guter Letzt – Schlussbetrachtung

Ziel dieser Arbeit war es darzulegen, wie Trainer und Klienten das Konzept des Embodiment im Rhetoriktraining praktisch nutzen können. Zu diesem Zweck wurde zunächst erklärt, was man unter dem Konzept des Embodiment versteht und es wurden vor allem die neuesten Kenntnisse der Neurowissenschaften zusammengetragen. Besonderes Augenmerk wurde dabei auf die Entstehung von Emotionen gelegt und darauf, wie diese sich von Gefühlen unterscheiden. Diese Unterscheidung spielt eine wichtige Rolle für den von der Autorin vorgeschlagenen methodischen Ansatz im Training. Sie hält es, auf Basis der oben angeführten Theorie für sinnvoll, den Fokus des Trainings gleichermaßen auf die innere Haltung von Klienten, ihre äußere Haltung und ihre Haltung gegenüber dem Publikum zu legen. Diese jeweilige Haltung (oder Einstellung) bereitet den Boden für die emotionale Gemütsbewegung des Redners. Ein ganzheitlich orientiertes Rhetoriktraining kann die Weichen dafür stellen, dass die natürlichen Emotionen einer redenden Person im Bezug auf ihr Rede-Thema hervortreten können, ohne blockiert zu sein. Können Redner sich derart bewegt zeigen, dann wirken sie auch auf ihre Zuhörer emotional bewegend. Sie können sie anstecken, berühren, ergreifen, wachrütteln oder was auch immer. Dafür sorgen Spiegelvorgänge in unserem Gehirn. Eine Einschränkung soll gemacht werden: Bewegend wirken bedeutet nicht zwangsläufig mit der eigenen Emotion auf positive Resonanz zu stoßen. Es mag immer Zuhörer geben, die sich nicht bewegen lassen wollen oder die mit der Meinung des Redners nicht übereinstimmen und sich deshalb der Emotionalität des Redners verschließen. Sie interessieren sich dann entweder überhaupt nicht für das Thema, verknüpfen damit andere emotionale Bewertungen oder sie finden den Redner einfach nicht sympathisch. Das kann vorkommen! Es lacht auch nicht jeder über die gleichen Witze. Es gibt unterschiedliche Formen von Humor. Trotzdem hat ein gut erzählter Witz, von dem der Erzähler überzeugt ist, bessere Chancen für lustig befunden zu werden, als ein guter Witz, der langweilig vorgetragen wurde.

Die Autorin vertritt daher die Ansicht, dass Redner nur für ihre Performance und den intentionalen Bezug zum Zuhörer verantwortlich sind – nicht dafür, ob sich jeder einzelne Zuhörer darauf einlassen kann. Aber durch eine lebendige Rede schaffen Vortragende die besten Voraussetzungen dafür, ihre Zuhörer zu bewegen.

Es war der Autorin ein Anliegen, zunächst die wissenschaftliche Theorie zu erläutern und nachvollziehbar zu machen. Aus dieser hat sie einige praktische Übungen abgeleitet, die

ihr sehr geeignet erscheinen, um im Rhetoriktraining Klienten zu einem stimmigeren, lebendigeren und persönlicheren Ausdruck zu verhelfen. Die Anleitung zu achtsamer Wahrnehmung spielt für sie dabei eine ebenso große Rolle, wie der Mut, sich auf Neues einzulassen, sowohl von Seiten der Trainer, als auch von Seiten der Klienten. Spannend wäre es über diese Arbeit hinaus, wissenschaftliche Untersuchungen anzustellen, die ermitteln, wie es Trainern und Redelern bei der Umsetzung von Embodiment ergeht. Dies könnte helfen herauszufinden, welcher Art von Motivation es auf beiden Seiten noch bedarf, um sich auf diese Herangehensweise einlassen zu können. Möglicherweise würde sich herausstellen, dass die hier angeführte Theorie und ein von Embodiment überzeugter Trainer, bereits eine sehr gute Ausgangsbasis für den Erfolg von ganzheitlichem Rhetorik-Training darstellen.

Dieser besteht aus Sicht der Autorin darin, Rednern zu mehr Selbstsicherheit zu verhelfen und dazu, ihre natürliche, glaubwürdige und positiv schwingende Persönlichkeit zu entdecken und zu zeigen!

Nur Redner, die sich ihrer Selbst bewusst sind, und die bereit sind neben ihrer Fachkompetenz auch ihre emotionale Bewegtheit zu vermitteln, werden so lebendig und authentisch auftreten, dass sie auf ihr Publikum bewegend wirken.



## IV Literaturverzeichnis

Allhoff, Dieter-W.. Allhoff, Waltraud. (2010). Rhetorik & Kommunikation. Ein Lehr- und Übungsbuch. (15.Auflage). München: Reinhardt

Bauer, Joachim. (2006). Warum ich fühle, was Du fühlst. Intuitive Kommunikation und das Geheimnis der Spiegelneurone. (4. Auflage, Taschenbucherstausgabe). München: Heyne Verlag

Bauer, Joachim. (2011). Einfühlen, mitfühlen, verstehen: Was Spiegelneurone leisten. *Psychologie Heute*. Heft 11

bm:uk. Bundesministerium für Unterricht Kunst und Kultur. (kein Datum). Das Gehirn – Gefühle - Medienbegleitheft zur DVD 14012. Aufgerufen am 16.08.2014 von <https://www.bmbf.gv.at/suche/ergebnis.html?searchterm=Medienbegleitheft+das+gehirn+gef%C3%BChle>

Brook, Peter. (1983). Der leere Raum. (10.Auflage). Berlin: Alexander Verlag

Coblener, Horst. Muhar, Fritz. (2002). Atem und Stimme. Anleitung zum guten Sprechen. (19. Auflage). Wien: ÖBV Verlag

Damasio, Antonio. (1996). The somatic marker hypothesis and the possible functions of the prefrontal cortex. *Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences*, 351. S. 1413-1420

Damasio, Antonio. (2003). Der Spinoza-Effekt. Wie Gefühle unser Leben bestimmen. München: List Verlag

Damasio, Antonio. (2011). Selbst ist der Mensch. Körper, Geist und die Entstehung des menschlichen Bewusstseins. München: Siedler-Verlag

Ekman, Paul. (1992). Facial expressions of emotion: New findings, new questions. *Psychological Science*, 3. S.34-38

Ekman, Paul. (1998). Introduction to the third edition. In Charles Darwin: The Expression Of The Emotions in Man And Animals. New York/Oxford: Oxford University Press

Ekman, Paul. (2004). Gefühle lesen. München: Spektrum Akademischer Verlag

Elbert et al.. (1995). Increased Cortical Representation of the Fingers of the Left Hand in String Players. *Science* 270. S.305-307

Fischer, Albert. (1915). Über die Grundlagen und Ziele der Technik des Sprechens, der Vortrags- und Redekunst (der mimisch-lautlichen Ausdruckskunst). Eine Programm- und Werbeschrift. Bonn: Carl Georgi Universitätsdruckerei und Verlag

Fried et al.. (1991). Functional organization of human supplementary motor cortex studied by electrical stimulation. *Journal of Neuroscience*, 11. S. 3656

Fuchs, Thomas. (2012). Das Gedächtnis des Leibes. *Loccumer Pelikan*, 3. S.103-106

- Gelb, Michael. (1998). Sich selbst präsentieren. Mit Mind Mapping und Alexander-Technik. (2.Auflage). Offenbach: GABAL
- Geissner, Hellmut. (1981b). Sprechwissenschaft. Theorie der mündlichen Kommunikation. Königstein: Scriptor
- GK Gesellschaft für Kognitionswissenschaft. (kein Datum). Über die GK. Abgerufen am 16.08.2014 von <http://www.gk-ev.de>
- Göschel, Astrid. (2008). Rhetoriktrainings erfolgreich leiten. Bonn: managerSeminare Verlags GmbH
- Goleman, Daniel. (2003). Dialog mit dem Dalai Lama. Wie wir destruktive Emotionen überwinden können. München/Wien: Carl Hanser Verlag
- Gutenberg, Norbert. (1994a). Für`s Sprechen schreiben – Für`s Hören sprechen. Anmerkungen zum Sprach- und Sprechstil von Nachrichten. *sprechen* 12/1. S. 26-30
- Haupt, Eve-Marie. (2010). Stimmts? Stimmtherapie in Theorie und Praxis. (5. überarbeitete Auflage). Idstein: Schulz-Kirchner Verlag
- Heilmann, Christa M.. (2011). Körpersprache richtig verstehen und einsetzen. (2. Auflage). München: Reinhardt Verlag.
- Hobmair, Hermann (2002). Pädagogik. (3. Auflage, korrigierter Nachdruck). Troisdorf: Bildungsverlag Eins
- Hoos-Leistner, Heike. Balk, Michael. ( 2008). Gesprächsführung für Physiotherapeuten. Theorie – Techniken – Fallbeispiele. Stuttgart: Thieme Verlag
- Humboldt, Wilhelm von. (1949). Über die Verschiedenheiten des menschlichen Sprachbaues und ihren Einfluß auf die geistige Entwicklung des Menschengeschlechts. (1836). Darmstadt: Claassen & Roether
- Hüther, Gerald. (2010). Wie Embodiment neurobiologisch erklärt werden kann. In Maja Storch et al.. (Hg.): Embodiment. Die Wechselwirkung von Körper und Psyche verstehen und nutzen. (1. Nachdruck 2011 der 2. erweiterten Auflage von 2010). Bern: Verlag Hans Huber
- Hüther, Gerald. (kein Datum). Begeisterung ist Doping für Geist und Hirn. Abgerufen am 18.08.2014 von <http://gerald-huether.de/populaer/veroeffentlichungen-von-gerald-huether/texte/begeisterung-gerald-huether/index.php>
- Jäger, Ludwig. (2010). Ohne Sprache undenkbar. *Gehirn&Geist HIGHLIGHTS*, 1. S. 8-15
- Jarrell et al.. (1987). Involvement of cortical and thalamic auditory regions in retention of differential bradycardia conditioning to acoustic conditioned stimuli in rabbits. *Brain Research*, 412. S. 285-294.
- Kaufmann, Sabine. (05.10.2012). Spiegelneuronen. Abgerufen am 23.08.2014 von [http://www.planet-wissen.de/natur\\_technik/forschungszweige/spiegelneuronen/index.jsp](http://www.planet-wissen.de/natur_technik/forschungszweige/spiegelneuronen/index.jsp)

- Kemp, Rick. (2012). *Embodied Acting. What neuroscience tells us about performance.* Oxon/New York: Routledge
- Keyzers, Christian. (2013). *Unser empathisches Gehirn. Warum wir verstehen, was andere fühlen.* (2.Auflage). München: C. Bertelsmann Verlag
- Klawitter, Klaus. Köhler, Kerstin. (2004). Gestisches Sprechen. In K. Köhler et al. (Hrsg.). Geissner, Hellmut K. (Reihenhrsg.): *Wissenschaft macht Schule. Sprechwissenschaft im Spiegel von 10 Jahren Sommerschule der DGSS. Sprechen & Verstehen.* Band 21. St. Ingbert: Röhrig Universitätsverlag
- Koch, Sabine. (2013). *Embodiment. Der Einfluss von Eigenbewegung auf Affekt, Einstellung und Kognition. Empirische Grundlagen und klinische Anwendungen.* Berlin: Logos Verlag
- Kramer, Olaf. (2010). Redetraining als Predigttraining? In M. Meyer-Blanck et al.: *Präsenz. Predigt und Rhetorik.* (Band 7). München: Don Bosco Medien
- Lang, Antoni. Saatweber, Margarete. (2011). *Stimme und Atmung.* (2. überarbeitete Auflage). Idstein: Schulz-Kirchner Verlag
- LeDoux, Joseph. (1994). Das Gedächtnis für Angst. *Spektrum der Wissenschaft.* Heft 8. S.76
- LeDoux, Joseph. (1994). Emotion, memory and the brain. *Scientific American.* Bd. 270. 32-39
- LeDoux, Joseph. (2012). *Das Netz der Gefühle. Wie Emotionen entstehen.* (6.Auflage). München: Deutscher Taschenbuchverlag
- Leuzinger-Bohleber, Marianne. Pfeifer, Rolf. (2013). *Embodiment: Den Körper in der Seele entdecken.* In M. Leuzinger-Bohleber et al.: *Embodiment. Ein innovatives Konzept für Entwicklungsforschung und Psychoanalyse.* Göttingen: Vandenhoeck und Ruprecht
- Lewis, Dennis. (1999). *Das Tao des Atmens. Atem als Weg zu Gesundheit und innerem Wachstum.* Reinbek bei Hamburg: Rowohlt Taschenbuch
- Metzeler, Willy. (2014). Ausstrahlungskiller eliminieren – Wirkungsvoll vortragen. *Manager-Seminare. Das Weiterbildungsmagazin.* Heft 196. S. 50-55
- Mönnich, Annette. (2011). Von der antiken Rhetorik zur Rhetorik der Gegenwart. In M. Pabst-Weinschenk (Hg.): *Grundlagen der Sprechwissenschaft und Sprecherziehung.* (2.Auflage). München: Ernst Reinhardt Verlag
- Pabst-Weinschenk, Marita. (14.07.2010). Kriterien und Aspekte der Rhetorik. Abgerufen am 13.08.2014 von RhetOn. Rhetorik-Online-Zeitschrift der Universität Salzburg: <http://www.rheton.sbg.ac.at/rheton/2010/07/marita-pabst-weinschenk-kriterien-und-aspekte-der-rhetorik/>
- Pabst-Weinschenk, Marita. (2011). Hörverstehen und Sprechdenken. In M. Pabst-Weinschenk (Hg.): *Grundlagen der Sprechwissenschaft und Sprecherziehung.* (2.Auflage). München: Ernst Reinhardt Verlag

- Riskind, John H. et al.. (1982). Physical posture: Could it have feedback effects on motivation and emotion? *Motivation and Emotion*, 6. S. 273-298
- Ritter, Hans Martin. (1999). Sprechen auf der Bühne. Berlin: Henschel Verlag
- Rogers, Carl. (1994). Die nicht-direktive Beratung. Frankfurt a. M.: Fischer Verlag
- Ross, Alexander. (2006). Dos und Don'ts der Führungsrhetorik. Führungswerkzeug Sprache. *Manager Seminare*, Heft 105. S.40-46
- Roth, Gerhard. (2007). Persönlichkeit, Entscheidung und Verhalten. Warum es so schwierig ist, sich und andere zu ändern. (2.Auflage). Stuttgart: Klett-Cotta
- Rudolf, Gerd. (2011). Geleitwort. In J.C. Rüegg: Gehirn, Psyche und Körper. Neurobiologie von Psychosomatik und Psychotherapie. (5. aktualisierte und erweiterte Auflage). Stuttgart: Schattauer
- Rüegg, Johann Caspar. (2011). Gehirn, Psyche und Körper. Neurobiologie von Psychosomatik und Psychotherapie. (5. aktualisierte und erweiterte Auflage). Stuttgart: Schattauer
- Schürmann, Uwe. (2007). Mit sprechen bewegen. Stimme und Ausstrahlung verbessern mit atemrhythmisch angepasster Phonation. München: Ernst Reinhardt Verlag
- Servan-Schreiber, David. (2006). Die neue Medizin der Emotionen – Stress, Angst, Depression: Gesund werden ohne Medikamente. (16.Auflage). München: Wilhelm Goldmann Verlag
- Sheets-Johnstone, Maxine. (1999). The primacy of movement. Philadelphia: John Benjamin
- Sheets-Johnstone, Maxine. (2009a). Body and movement: Basic dynamic principles. In D. Schmicking et al.. (Hrgs.): Handbook of phenomenology and cognitive science. New York: Springer
- Spinoza, Baruch de. (1677). Die Ethik nach geometrischer Methode dargestellt. Erster Teil. Abgerufen am 16.08.2014 von <http://gutenberg.spiegel.de/buch/5217/3>
- Spitzer, Manfred. (1996). Geist im Netz. Modelle für Lernen, Denken und Handeln. Heidelberg/Berlin/Oxford: Spektrum Akademischer Verlag
- Stanislawski, Konstantin S..(1996). Die Arbeit des Schauspielers an der Rolle. (2.Auflage). Berlin: Henschel Verlag
- Stanislawski, Konstantin S..(1996). Die Arbeit des Schauspielers an sich selbst. (4.Auflage). Berlin: Henschel Verlag
- Storch, Maja. (2004). Gute Entscheidungen treffen. Die Pizza-Probe. *Gehirn & Geist*, 1. S. 86-88

Storch, Maja. (2010). Embodiment im Zürcher Ressourcen Modell (ZRM). In M. Storch et al.: Embodiment. Die Wechselwirkung von Körper und Psyche verstehen und nutzen. (1. Nachdruck 2011 der 2. erweiterten Auflage von 2010). Bern: Verlag Hans Huber

Strack, Fritz et al.. (1988) Inhibiting and facilitating conditions of the human smile: A nonobtrusive test of the facial feedback hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 5. S.768-777

Thiele, Michael. (2010). Königin aller Dinge, die Rede. In M. Meyer-Blanck et al.: Homiletische Präsenz. Predigt und Rhetorik. (Band 7). München: Don Bosco Medien

Trautmann-Voigt, Sabine. Voigt, Bernd. (2009/2012). Grammatik der Körpersprache. Ein integratives Lehr- und Arbeitsbuch zum Embodiment. Stuttgart: Schattauer

Tschacher, Wolfgang. Storch, Maja. (2010). Embodiment und Körpertherapie. In A. Künzler et al. (Hrsg.): Körperzentrierte Psychotherapie im Dialog. Heidelberg: Springer. S.161-176

Tschacher, Wolfgang. (2010). 1. Wie Embodiment zum Thema wurde. In M. Storch et al. (Hg.): Embodiment. Die Wechselwirkung von Körper und Psyche verstehen und nutzen. (1. Nachdruck 2011 der 2. erweiterten Auflage von 2010). Bern: Verlag Hans Huber

Watzlawick, Paul et al.. (1974). Menschliche Kommunikation. Formen, Störungen, Paradoxien. (4. Unveränderte Auflage). Bern/Stuttgart/Wien: Huber

Welzer, Harald. (2002). Das kommunikative Gedächtnis. Eine Theorie der Erinnerung. München: C.H. Beck

Wilson, Margaret. (2002). Six views of embodied cognition. *Psychonomic Bulletin & Review*, 9. S. 625-636

Wöss, Fleur. (2004). Der souveräne Vortrag – Informieren-Überzeugen-Begeistern. Wien: LINDE international

### **Anregungen und Übungen zu Stimm- und Sprechbildung findet man u.a. bei**

Bergauer, Janknecht. (2011). Praxis der Stimmtherapie. (3. Aufl.). Heidelberg: Springer Verlag

Brügge, Mohs. (2009). Therapie funktioneller Stimmstörungen – Übungssammlung zu Körper, Atem, Stimme

Lang, Antoni, Saatweber, Margarete. (2011) Stimme und Atmung. (2. überarbeitete Aufl.). Idstein: Schulz-Kirchner Verlag

Haupt. (2010). Stimmts? Stimmtherapie in Theorie und Praxis. (5. Überarbeitete Aufl.). Idstein: Schulz-Kirchner Verlag

Schürmann. (2007). Mit Sprechen bewegen – Stimme und Ausstrahlung verbessern mit atemrhythmisch angepasster Phonation.

## V Eidesstattliche Erklärung

Hiermit erkläre ich an Eides statt, dass die vorliegende wissenschaftliche Arbeit selbständig verfasst und keine anderen als die im Literaturverzeichnis angegebenen Hilfsmittel benutzt sowie alle Stellen der Arbeit, die dem Wortlaut oder dem Sinn nach anderen Werken entnommen sind, durch Angabe der Quelle als Entlehnung kenntlich gemacht wurden.

Graz, den 17.09.2014

Susanne Konstanze Weber