

Dieser Artikel ist erstmals in der PÄDAGOGISCHEN RUNDSCHAU erschienen,
Heft 6 / November – Dezember / 72. Jahrgang / 2018.

Inhalt

Besser reden im Schulalltag	2
Das Tausendfüßler-Syndrom	3
Mit dem Können wächst der Handlungsspielraum	4
Rhetorische Hilfe für den Elternabend	5
I. „Ich bin jedes Mal wieder nervös!“	5
II. „Ich wäre so gerne souveräner und schlagfertiger.“	10
III. Vielschwätzer und andere Störenfriede	12
Was hilft, den Stoff in die Köpfe der Schüler zu bringen – und dass er dort möglichst lange bleibt	16
Ceterum censeo oder der Running Gag	16
Gut gereimt sitzt fest verleimt	16
Doppelt gemoppelt und getripelt	17
Die <i>Symploke</i> oder die Maoam-Methode	17
Impfung gegen Sprachviren	18
Ideen zum Weiterlernen	19
Literaturverzeichnis	20

Schlagfertigkeit, Sprachviren und Reime

Besser reden im Schulalltag

Zur Vorbereitung auf diesen Artikel habe ich einige Lehrerinnen und Lehrer in meinem Bekanntenkreis gefragt: „Gibt es rhetorische Mittel, die dir im Schulalltag helfen? Gibt es Situationen, für die du dir mehr rhetorisches Wissen und Können wünschst?“

2

„Beim Elternabend“, war die häufigste Antwort in dieser informellen Umfrage. Ich war überrascht, aber gar nicht so wenige macht ein Elternabend auch nach Jahren oder gar Jahrzehnten der Schulpraxis noch nervös. Andere wünschen sich mehr Schlagfertigkeit, um mit „schwierigen Eltern“ souveräner umzugehen oder schlicht mehr „Standing“ und eine Art lässiger Autorität.

„Alles, was hilft, den Stoff in die Köpfe der Schüler zu bringen – und dass er dort möglichst lange bleibt“, das war, in verschiedenen Formulierungen, die zweithäufigste Antwort. Also wird es in diesem Artikel auch darum gehen.

Zwei aber sagten: „Rhetorik? Ist doch total unnatürlich, das brauchen wir gar nicht.“ Aha. Damit wären wir mitten im Problem der Authentizität – ein passender Ort, um ins Thema Rhetorik einzusteigen.

„Das ist doch nicht authentisch“, beschwerten sich nämlich auch manche Seminarteilnehmer, wenn es darum geht, fest zu stehen statt hin und her zu schwanken oder liebgewordene Worthülsen durch frisches Vokabular zu ersetzen. Und hier liegt das Problem: Wir verwechseln Authentizität oft einfach mit Gewohnheit. Im Regelfall sprechen wir nämlich „auf Autopilot“ – und das betrifft auch alle para- und nonverbalen Signale, die wir aussenden. Das heißt, wir denken nicht darüber nach, wie wir reden, und das fühlt sich natürlich an. Dabei haben wir zumindest einen Teil dieses scheinbaren natürlichen Verhaltens gelernt:

- durch Beobachtung und Nachahmung,
- durch Kritik und Anpassung („Sei nicht so laut!“ „Was redest du denn so geschwollen?“ ...),
- durch Erfolge (z.B. Zustimmung oder Erlaubnis erhalten).

Diese Art des Lernens erfolgt größtenteils unbewusst, das Gelernte erscheint uns natürlich.

Nach F. Neumann ist "[d]ie Wechselbeziehung zwischen Natur und Kunst [...] eines der zentralen Probleme der Rhetorik" (Ueding et al. 2001, Bd. 6, S 139). Und er ergänzt: "Ist der Mensch noch unerfahren, ist er für den Erfolg seiner Handlung auf den Zufall angewiesen."

Wenn Authentizität also „Ich will so bleiben, wie ich bin“ bedeuten würde, wäre man seiner Natur, seinen natürlichen Anlagen, auf Gedeih und Verderb ausgeliefert. Aber man kann doch auch umlernen und dazulernen – durchaus erwünscht im Umfeld der Schule, was die rhetorikkritischen Lehrerinnen dann auch bestätigten, eine mit einem Lachen, noch etwas unwillig die andere.

Wer rednerischen Erfolg also nicht dem Zufall überlassen möchte – wie immer man diesen Erfolg im schulischen Umfeld für sich definieren mag –, profitiert von rhetorischer Übung. Je nachdem, wo es hapert, mag das eine große Herausforderung sein, aber mit Entwicklungslust, Dranbleiben und hilfreichem Feedback sind immer Fortschritte möglich. Man kann sich angewöhnen, Pausen zu machen statt „Ähnm“ zu sagen, auf sprachliche Weichmacher wie „eigentlich“ und „irgendwie“ zu verzichten, die Arme vom Oberkörper zu lösen, Klartext zu reden statt sprachliche Nebelbomben zu werfen und vieles mehr.

Auf dem (Um-)Lernweg lauert allerdings das Tausendfüßler-Syndrom. Hier ist die Geschichte seines Namensgebers:

Das Tausendfüßler-Syndrom

Ein Tausendfüßler durchstreifte fröhlich die Welt. „Aber hallo“, fragte ihn eine Schnecke, „wie machst du das mit deinen tausend Beinen, dass du nicht durcheinanderkommst?“ Der Tausendfüßler stutzte, dachte nach – und konnte sich nicht mehr bewegen. Was bislang automatisch funktioniert hatte, also ohne Nachdenken und damit gleichsam im Dunkel des Unbewussten, das wurde durch die Frage nach dem Wie plötzlich vom Scheinwerferlicht des Bewusstseins erfasst. Dieses Licht hat den armen Tausendfüßler geblendet und gelähmt. Sehr unangenehm. Genauso unangenehm kann es erst einmal sein, wenn wir das aus dem Dunkel unseres Unbewussten quellende Sprechverhalten, wie zum Beispiel Artikulation, Füllwörter, Gestik und „Gesamthaltung“, ins Licht des Bewusstseins holen. Darum fühlt sich das, was wir im Rhetorikunterricht lernen, oft so künstlich an und gar nicht authentisch.

Das ist es nämlich auch. Es ist künstlich (bewusst erlernt und hergestellt) und nicht authentisch (ungewohnt, noch nicht zu uns gehörig). Jetzt kommen Lernen und Üben ins Spiel. Manches bleibt einem vielleicht trotzdem fremd, man kann es getrost wieder vergessen. Überraschend viel aber wird zur „zweiten Natur“ werden; es wird gleichsam assimiliert, d.h. etwas zuerst Fremdes wird aufgenommen, verdaut und in Eigenes verwandelt.

Das ist übrigens auch dem Tausendfüßler gelungen. Er übte und übte, fluchte und schwitzte, feierte kleine Erfolge und blieb beharrlich bei der Sache. Schließlich meisterte er die Herausforderung, und jedes seiner tausend Beinchen gehorchte nun seinen Befehlen. So

wurde er in der Jahrmillionen alten Geschichte dieser Spezies zum ersten Tänzer, und die Tausendfüßler kamen aus aller Welt, um ihn zu bewundern.

Mit dem Können wächst der Handlungsspielraum

Auch des Menschen Können wächst, sobald er das Neue meistert und sich daran gewöhnt, es zu seiner zweiten Natur gemacht hat. Mit dem Können wächst außerdem der Handlungs- und Verhaltensspielraum. Auch das neue Verhalten ist jetzt authentisch: Wir haben dazugelernt.

Wissen aufzunehmen, das geht ja bewusst. Das Verdauen und Assimilieren hingegen geschieht zu großen Teilen im Dunkel des Unbewussten und braucht den ganzen Menschen – nicht nur den Geist, sondern auch Körper und Seele. Aber "[...] die Seele braucht Zeit: um auszuwählen und um zu reifen.", wie Verena Kast schreibt. Das ist die Crux bei Rhetorikkursen: Man hat in ein, zwei Tagen zwar Wissen aufgenommen, aber dann fehlen Übungszeit und sachverständiges Feedback. Das Gelernte bleibt fremd und wird schließlich wieder, als nicht dazugehörig, abgestoßen.

Bei Büchern aus dem Themenkreis der Rhetorik fällt dieser Negativeffekt noch stärker aus. Im Seminar hat man immerhin geübt, Erfahrungen gemacht und hoffentlich fachkundiges Feedback erhalten. Man hat also auch eine kleine Portion „unbewusstes Körper-Geist-Seele-Lernen“ erlebt, während beim Lesen erst einmal nur der Verstand beansprucht wird. Das muss nicht schlecht sein. Einige lesen Bücher über klassischen Tanz, weil sie Ballettaufführungen bewundern und genießen. Sie haben einfach Freude daran, mehr darüber zu erfahren, mit wissenderen Augen zu schauen und so ihren Genuss zu steigern. So mancher, der sich mit Fußballstrategien beschäftigt, spielt nicht (mehr) aktiv, füttert aber seine Begeisterung als Zuschauer gerne mit so viel Fußballverstand wie möglich. Wenn Sie Bücher oder diesen Artikel mit einem ähnlich gelagerten Interesse an Rhetorik lesen, sind sie schon nützlich.

Manches kann man sich tatsächlich aneignen, indem man Gelesenes ausprobiert und übt; man kann selbst feststellen, wie gut die Umsetzung gelingt und braucht kein fachkundiges Feedback dafür. Sollten Sie also die eine oder andere der konkreten Anregungen, die hier noch folgen werden, aufgreifen und im Schulalltag nutzen, mehrt sich Ihre Lese-Ausbeute. Vielleicht bekommen Sie sogar Lust, sich tiefer mit Rhetorik zu beschäftigen, sich einzulesen, sich nach einem für Sie geeigneten Kurs umzusehen, eine Übungsgruppe zu gründen oder kollegiales Feedback anzuregen: So wird die Lektüre zum Sprungbrett für umfassendes Lernen.

Lassen Sie uns also konkret werden.

Rhetorische Hilfe für den Elternabend

Nachdem ich mich genauer erkundigte, kamen bei meiner informellen Umfrage folgende Problemfelder in Bezug auf Elternabende heraus:

- „Ich bin jedes Mal wieder nervös!“
- „Wenn mich einer angreift, fühle ich mich wie das Kaninchen vor der Schlange. Ich würde so gerne souveräner reagieren und schlagfertiger sein.“
- „Ein, zwei Vielschwätzer und alle sind genervt, ich am meisten. Aber das sind ja die Eltern, denen kann ich doch nicht einfach den Mund verbieten.“ *Hoffnungsvoll:*
„Oder?“

Schauen wir uns diese Punkte der Reihe nach an:

I. „Ich bin jedes Mal wieder nervös!“

Falls es Ihnen auch so gehen sollte: Sie sind nicht allein. Natürlich gibt es Musikerinnen, Redner, Schauspieler und eben auch Lehrerinnen und Lehrer, die auf der Bühne oder Rednertribüne entspannt und locker sind. Trösten Sie sich, das sagt nichts über den Erfolg aus, denn auch berühmte Menschen leiden unter Lampenfieber. So zitiert kino.de Jessica Schwarz: „Alles schwimmt vor meinen Augen und ich denke, ich falle gleich in Ohnmacht“. Die Schauspielerin hält Lampenfieber für eine „unheilbare Berufskrankheit“, die im Laufe der Jahre eher stärker wird. Hugh Grant, Julia Roberts, Otto Sander, Meret Becker: alle geplagt von Lampenfieber und trotzdem gut und erfolgreich.

Selbst wenn Sie auch weiterhin an jedem einzelnen Elternabend bis zu Ihrer Pension nervös sein sollten, spielt es also letztlich keine Rolle. Atmen Sie einmal tief durch, sagen Sie sich: „Aha, jetzt bin ich aufgeregt“, und dann widmen Sie Ihre Aufmerksamkeit wieder ganz dem, was Sie gerade tun. Die Nervosität selbst ist nämlich gar nicht das Problem, im Gegenteil. Kino.de zitiert Mario Adorf, der sogar meint, ein Schauspieler ohne Lampenfieber wäre "nur halb so gut". Der Adrenalinschub bringt ja auch Energie, Wachheit und Kampfgeist.

Hilfe 1: Symptomverschreibung

Zum Problem wird die Aufregung oft erst dann, wenn man sich darüber aufregt, wenn man sie fürchtet und weghaben will. So entwickelt man nämlich Erwartungsangst, also die Angst vor der Angst – und die verstärkt alle Nervositätssymptome. Je mehr Sie darüber nachdenken, je mehr Aufmerksamkeit Sie der Aufregung schenken, desto größer wird sie. Probieren Sie es doch einmal anders herum: „Aha, da bist du wieder“ sagen – und dann

nicht weiter um die Aufregung kümmern. Trotzdem weitermachen. Trotzdem vorbereiten. Trotzdem reden. Trotzdem mit voller Aufmerksamkeit zuhören. So wie Schauspieler trotzdem spielen, Musikerinnen trotzdem musizieren, Lehrer trotzdem den Elternabend leiten.

Sie merken wahrscheinlich: Wir nähern uns der Paradoxen Intention, einer Methode der Logotherapie Viktor Frankls. Frankl legte manchen Patienten nahe, ihr problematisches Verhalten absichtlich zu verstärken. Stotterer sollten sich vornehmen, noch viel mehr zu stottern. Wer unter zwanghaftem Händewaschen litt, sollte die Hände doppelt so oft waschen wie bisher. Mit dieser „Symptomverschreibung“ löst sich eben dieses Symptom häufig auf oder wird zumindest gemildert. Frankl sprach dabei von einem „Appell an die Trotzmacht des Geistes“: Der will sich einem Befehl („Stottere!“) partout widersetzen – und damit verschwindet das Symptom.

Gerade Lampenfieber kann Anzeichen hervorbringen, die nicht dem Einfluss des Willens unterliegen, wie Schwitzen, hektische rote Flecken oder eine zittrige Stimme. Das weghaben zu wollen ist, als würden Sie mit aller Macht gegen eine Wand drücken: je mehr Kraft Sie dafür einsetzen, umso heftiger „drückt die Wand zurück“. Mir haben schon sehr viele Seminarteilnehmer bestätigt: Nervositätssymptome zu bekämpfen, das verstärkt sie oft nur. Aber die „Symptomverschreibung“ kann helfen. Sie führt nicht nur zur genannten „Trotzmacht des Geistes“, sondern mit der Aufforderung an sich selbst, noch mehr zu schwitzen oder noch stärker zu zittern, hört man auf, gegen die Wand zu drücken. Indem man dem Symptom erlaubt, da zu sein, entzieht man ihm Energie. Damit stehen die Chancen gut, dass es verschwindet. Sollte es bleiben, ist es kein Problem mehr. Sie kümmern sich einfach nicht mehr darum und integrieren es, statt es zu bekämpfen – ganz nach dem Beispiel der Behindertensportler des Jahres 2017, dem Kugelstoßer Niko Kappel und der Mono-Skifahrerin Anna Schaffelhuber. Die beiden haben sich durch ihre Behinderungen nicht vom Sport abhalten lassen und nicht nur olympisches Gold gewonnen, sondern mit ihren Leistungen die unversehrten Otto-Normalsportler weit hinter sich gelassen.

Hilfe 2: Blickrichtung ändern

Wer nervös und aufgeregt ist, kreist in Gedanken um sich selbst und sorgt sich um den Eindruck, den er macht. Ändern Sie die Blickrichtung von „ich werde angeschaut“ zu „ich schaue an“ – das ist ein hervorragendes Beruhigungsmittel. Anstatt sich also zu fragen, was die Leute über Ihre roten Flecken im Gesicht denken oder ob Sie einen kompetenten Eindruck machen, lenken Sie Ihr ganzes Interesse auf die anwesenden Eltern: Was brauchen diese Menschen? Was können Sie ihnen geben, was können Sie sagen, zeigen und erklären, damit sie sich entspannen, Vertrauen gewinnen, Hoffnung schöpfen.

Wichtig dabei ist, dass Sie zwar die Verantwortung für das übernehmen, was Sie wie tun und wie Sie es tun, aber nicht für das Ergebnis. Denn wie die Eltern Ihre Botschaften aufnehmen, das haben Sie letztlich nicht in der Hand. Auch wenn Ihnen das grundsätzlich klar ist, kann es eine willkommene Entlastung sein, es sich immer wieder einmal bewusst zu machen.

Hilfe 3: sich gut vorbereiten

Räumen wir zuerst mit einem Mythos auf: Wahrscheinlich haben Sie schon oft gehört, dass die Bedeutung einer Botschaft nur zu sieben Prozent aus den Worten erschlossen werde, der Großteil aber aus Körpersprache (55 Prozent) und Stimme (38 Prozent). So gesehen wäre es ziemlich egal, was Sie sagen – es käme vor allem auf das *Wie* an. Aber haben Sie nicht schon oft die Erfahrung gemacht, dass das nicht stimmen kann, dass es sehr wohl auf das *Was* ankommt?

Kein Wunder. Diese Zahlen, die einer Studie des Psychologen Albert Mehrabian entnommen sind, wurden aus dem Zusammenhang gerissen und vollkommen überbewertet. Laut Mehrabian gelten diese Zahlen nämlich ausschließlich für den Fall, dass jemand über seine Gefühle oder persönlichen Meinungen spricht. Dann erkennen Zuhörer an Körpersprache und Stimme instinktiv, ob jemand das, worüber er spricht, mag oder nicht mag. Daraufhin war die Versuchsanordnung angelegt, und mehr lässt sich aus diesen Zahlen nicht herauslesen.

Im Jahr 2006 haben sich diesem Thema das Allensbach-Institut für Demoskopie und die Universität Mainz mit folgender Studie gewidmet: „Welchen Anteil haben Text, Erscheinungsbild des Redners, Betonung und Gestik an der Gesamtwirksamkeit des Vortrags?“. Das Ergebnis dieser Studie präsentiert Christian Bargenda im Blog des Rhetorikmagazins: „Ist der Redehalt sehr überzeugend, kann durch Stimme, Gestik und Mimik nur wenig an Wirkung hinzugefügt werden. Ist der Redehalt weniger überzeugend, können Stimme Gestik und Mimik mehr ausrichten, wobei die Körpersprache und Mimik zusammen ungefähr dreimal mehr an Bedeutung haben, als die Stimme. [...] Die Basis für die Überzeugungskraft einer Rede ist [also] immer der Text [/Inhalt]. (Christian Bargenda)

Schicke Kleidung und aufrechte Haltung unterstützen Sie natürlich trotzdem, vor allem aufgrund der Innenwirkung, die sie entfalten: Man fühlt sich damit einfach sicherer. Am meisten Sicherheit gibt Ihnen aber die Tatsache, gut vorbereitet zu sein. Dabei ist es sehr nützlich, Ihre Themen und Anliegen immer auch aus der Perspektive der Eltern zu betrachten. Die sind gleichsam auf eine gewisse Frequenz eingestellt. Ihre Botschaft kann nur ankommen, wenn Sie auf derselben Frequenz senden.

Klopfen Sie zu diesem Zweck alles, was Sie ansprechen wollen, auf die Relevanz für die Eltern Ihrer Schülerinnen und Schüler ab. Als besonders hilfreich dafür haben sich Fragen erwiesen, die Sie sich vor und während der Vorbereitung eines Elternabends stellen können.

- 1) Was ist der Anlass des Elternabends?
 - kennenlernen
 - informieren und Orientierung geben
 - Probleme ansprechen und Lösungen finden
 - ...?
- 2) Was will ich mit dem Elternabend erreichen?
 - Vertrauen gewinnen oder stärken
 - Zustimmung für ein Vorhaben gewinnen
 - freiwillige Helfer rekrutieren
 - Verständnis wecken für ...
 - um Solidarität werben für ...
 - Angst vor ... nehmen oder wenigstens mildern
 - Hilfe und Unterstützung bieten bei ...
 - ...?
- 3) Was bewegt die Eltern?
 - Was erhoffen sie sich?
 - Was befürchten sie?
 - Was ist ihnen wichtig?
 - Worauf sind sie stolz / möchten sie stolz sein?
 - Wo sind sie empfindlich?
 - Was brauchen sie, um ...?
 - ...?
- 4) Wie ist der Rahmen?
 - Ort: Sollte ich etwas verändern / bereitstellen?
 - Wann? (Brezeln für Hungrige, die direkt von der Arbeit kommen?)
 - Wie lange? (so kurz wie möglich, so lange wie nötig)
 - ...?

Wenn Sie hier gründlich sind, kann es Ihnen nicht passieren, dass Sie Adler mit Mohrrüben füttern wollen oder Kühe mit Schnitzeln. Das schmeckt denen nicht. Wenn Sie Ihre Klasseneltern erreichen wollen, wählen Sie für den Elternabend ein Rezept, das ihnen schmeckt. Es kümmert die Anwesenden wenig, was Sie alles wissen und können. Aber sie interessieren sich brennend dafür, wie sie als Eltern von Ihrem Wissen profitieren können, wie es ihnen – und damit vor allem ihren Kindern – nützt.

Vera F. Birkenbihl, ... die das Konzept des gehirngerechten Lernens entwickelt hat, entwarf dazu die Metapher, dass jeder Mensch auf einer Insel leben würde. Diese Inseln bauen sich aus Vorlieben und Abneigungen auf, aus dem, was einen interessiert, wie man auf die Welt schaut, was man glaubt, hofft, fürchtet, liebt. Kommunikation gelingt dort am besten, wo sich die Inseln überschneiden. Da verstehen sich zwei. Da verstehen sich eine Rednerin und ihr Publikum, ein Lehrer und „seine“ Eltern. Wenn Sie also Fragen wie die oben beantworten, machen Sie sich die Interessen, Wünsche und Ziele der Eltern für den Elternabend bewusst. So können Sie die Themen, die Ihnen wichtig sind, auf eine Weise präsentieren, in der auch die Eltern den größten Nutzen darin sehen.

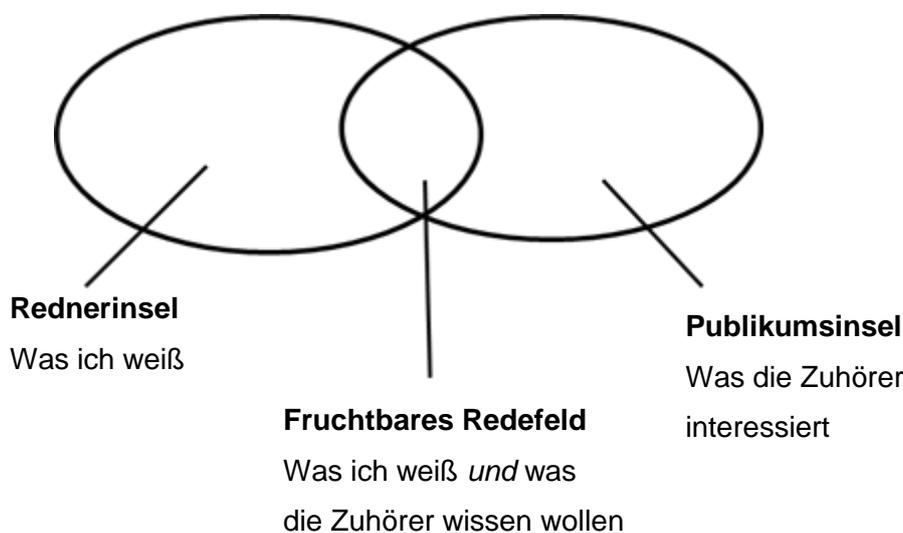


Abbildung 1: aus: "Die Redefee" (Gschaider 2015)

Viel Aufwand? Beim ersten Mal schon. Aber so, wie Wolf Schneider Journalisten und anderen Textern rät, "mach es dir schwer, damit es deine Leser leicht haben", so gilt: „Mach es dir schwer, damit es „deine Eltern“ leicht haben.“ Und das Tolle daran ist, dass Sie es sich damit letztlich auch selbst leichter machen – leichter, eine wohlwollende Atmosphäre herzustellen; leichter, das Wesentliche rüberzubringen; leichter, zu überzeugen. Darüber hinaus gelten die Antworten auf Frage drei, „Was bewegt die Eltern?“, im Großen und Ganzen für jeden Elternabend. Wenn Sie sich einmal die Arbeit gemacht haben, profitieren Sie dauerhaft davon.

Außerdem lohnt es sich, auch beim Elternabend auf Ihren didaktischen Erfahrungsschatz zurückzugreifen, etwa mit der Frage, wie sich was am besten visualisieren lässt. Anregungen dafür bekommen Sie zum Beispiel in Dan Roams "Auf der Serviette erklärt" oder in meiner „Redefee“. Nützlich kann es auch sein, sich in die Kunst des Moderierens einzuarbeiten. Auch das ist eine Fähigkeit, die Sie bis ans Ende Ihres Berufslebens immer wieder

gebrauchen können – und noch darüber hinaus, wenn Sie zum Beispiel ehrenamtlich tätig sein sollten.

Hilfe 4: In der Kürze liegt die Würze

Niemand freut sich wirklich auf eine Sitzung nach einem langen Arbeitstag, Eltern genauso wenig, wie Sie. Die Laune steigt, wenn effizient gearbeitet und früh aufgehört wird. Das ist ein so wesentlicher Punkt der Vorbereitung, dass er hier eine eigene Überschrift bekommt.

Fragen Sie sich:

- Was ist wesentlich und muss unbedingt behandelt werden?
- Welche gute Nachricht kann ich verkünden? (Finden Sie eine, auch wenn das eine Herausforderung sein sollte.)
- Was kann ich kurz und knapp schriftlich mitteilen, schon im Vorfeld oder in einem Flugblatt zum Mitgeben?
- Und: Was kann ich von der Agenda streichen?

10

II. „Ich wäre so gerne souveräner und schlagfertiger.“

„Schlagfertigkeit ist etwas, worauf man erst 24 Stunden später kommt“, meinte Mark Twain, und ich kann ihm da nur beipflichten. Natürlich gibt es auch auf diesem Feld Naturbegabungen. So wie es künstlerisches oder mathematisches Talent gibt, sind manche begabt darin, schlagfertig zu sein. Ich gehöre nicht dazu, und weil es Ihnen vielleicht auch so geht, will ich hier das Beste mit Ihnen teilen, was ich je über dieses Thema gelernt habe.

Vorneweg: Wann wünschen wir uns mehr Schlagfertigkeit? Wenn wir uns angegriffen fühlen und unseren Selbstwert bedroht sehen. Dabei kann der Angreifer „das Leben selbst“ sein (Der Beamer streikt und Sie können den Film nicht vorführen, den Sie zeigen wollten.); wir können uns bzw. unseren Selbstwert selbst attackieren (Wir stolpern, bekleckern uns, verlieren den roten Faden oder tun sonst etwas, was uns peinlich ist.); oder jemand anderes greift uns an („Sie haben Ihr Diplom wohl im Lotto gewonnen!“). Wäre es nicht herrlich, in solchen Situationen mit einem lockeren Spruch reagieren und so unseren Selbstwert flugs wiederherstellen zu können?

Allen Nicht-Schlagfertigen wie mir greift Barbara Berckhan unter die Arme. Sie ist Diplompädagogin und arbeitet als Kommunikationstrainerin und Buchautorin in Hamburg. Überzeugt hat sie mich mit ihrem gewaltfreien Ansatz, den sie selbst gar nicht so nennt. Bei allen anderen Ratgebern in Sachen Schlagfertigkeit, die mir begegnet sind, geht es darum,

den Gegner zu besiegen. Barbara Berckhahn bringt einem bei, was man tun kann, um sich selbst wohlzufühlen, auch wenn man angegriffen wird. All ihre „Kontra-Strategien“ dienen ausschließlich der Selbstverteidigung, man kann damit niemanden angreifen. Daraus folgt, und das ist das Außergewöhnliche an diesen Methoden, dass die Beziehungsebene nicht vergiftet wird. Nachdem Sie sich gegen einen Angriff mit einer solchen Kontra-Strategie gewehrt haben, können Sie ein ganz normales Gespräch mit diesem Menschen führen.

So ist es bezeichnend, dass Berckhans Buch „Judo mit Worten“ mit einem Kapitel über "Die Kunst des Nichtkämpfens" beginnt, gefolgt von "Kommunikation statt Konfrontation". Mit den Kontra-Strategien "kommen Sie [dann] raus aus dem Beleidigt- und Getroffensein. Stattdessen üben Sie sich in der Kunst des Drüberstehens." Das tun Sie nicht für den Angreifer, sondern für sich selbst. "Denn jeder Kampf, auf den Sie sich einlassen, hat Nebenwirkungen - vor allem für Sie." Zu diesen Nebenwirkungen gehören körperlicher (Adrenalin!) und psychischer Stress, "[u]nd dieser Stress schädigt Sie. Egal, wie erfolgreich Sie sich streiten, Ihr Körper und Ihre Seele werden leiden."

Sich behaupten, ohne den anderen niederzuschlagen – das können Sie aus Berckhans Büchern lernen. Die schweizerische Zeitschrift „annabelle“ hat neben einem Interview mit Barbara Berckhan acht ihrer klugen Strategien veröffentlicht:

1. Den Gegner ins Leere laufen lassen
Sie bleiben stumm und antworten auf den Angriff durch Ihre Körpersprache
2. Die Umleitung
Sie antworten nicht auf den Angriff, sondern reden einfach über ein völlig anderes Thema.
3. Der zweisilbige Kommentar
Sie kommentieren den Angriff nur mit zwei Silben wie „Aha“, „So so“, „Oje“, „Putz Blitz“ [mein Favorit], „Sag bloss“.
4. Das unpassende Sprichwort
Sie antworten mit einem Sprichwort, das überhaupt nicht zum Angriff passt.
5. Die entwaffnende Gegenfrage
Sie nehmen das Wort, das Sie verletzt, und fragen den Angreifer, was dieses giftige Wort bedeutet. (Der Angriff: „Sie haben ja einen riesigen Blödsinn gemacht.“ – Die Gegenfrage: „Was meinen Sie genau mit ‚riesigem Blödsinn‘?“)

6. Nachgeben und Zustimmung

Ihr Angreifer will Recht haben und kämpft dafür. Stimmen Sie ihm zu, geben Sie ihm Recht. Sagen Sie ihm, dass Sie gern bereit sind nachzugeben, wenn ihm das hilft.

7. Das Kompliment

Setzen Sie Ihren Gegner schachmatt, indem Sie ihn bewundern oder loben.

8. Die Konfrontation

Benennen Sie die Beleidigung klar, konfrontieren Sie den Angreifer damit, und fordern Sie eine Entschuldigung.

Alle diese Strategien zielen darauf ab, "ohne Druck auf seltsame Bemerkungen [zu] antworten [...]. Dabei geben Sie nicht Ihr Bestes, während andere Leute gerade ihr Schlechtestes abliefern. Stattdessen reagieren Sie energiesparend und gelassen. Sie geben sich selbst einen Grund zum Schmunzeln. Damit zeigen Sie Ihrem Angreifer, dass sein Muster bei Ihnen nicht funktioniert. Die verbale Attacke verläuft ins Leere." Ich kann Ihnen die Bücher von Barbara Berckhan nur ans Herz legen – schauen Sie einfach im Literaturverzeichnis nach.

III. Vielschwätzer und andere Störenfriede

„Vorbereitete Schlagfertigkeit“ kann auch ein Ass im Umgang mit Störenfrieden sein. Im Lauf der Jahre haben Sie Ihre Eltern-Pappenheimer ja gut kennengelernt – und sollten Sie noch zu den Frischlingen gehören, holen Sie sich entsprechenden Rat von einem erfahrenen Kollegen. Dann bereiten Sie für ein, zwei erwartbare Störungen Kontra-Strategien vor. So fühlen Sie sich gleich besser gerüstet, und wenn gar keine Störfälle auftreten sollten, umso besser.

Am wichtigsten aber wird sein, dass Sie sich über Ihre Rolle beim Elternabend klar werden und vor allem, dass Sie diese Rolle auch ausfüllen. An dieser Stelle werfen die Authentizitäts-Jüngerinnen und Jünger besonders gerne ein, dass man doch echt sein und keinesfalls eine Rolle spielen sollte. Hingegen empfiehlt der Wirtschaftspsychologe Rainer Niermeyer: "Nehmen Sie die strategische Herausforderung der Rollenvielfalt bewusst an, statt dem Mythos Authentizität aufzusitzen." Er behauptet: "Erfolg hat, wer die Rolle des Authentischen glaubhaft spielt."

Um das besser verstehen zu können, hilft das Konzept der „Stimmigkeit“, wie es Schulz von Thun entwickelt hat. Er empfiehlt darin „die doppelte Entsprechung mit mir selbst und mit

dem Gehalt der Situation [...]“, also „Was ist mir gemäß?“ und gleichzeitig „Was ist situations- und systemgemäß?“ Denn auch, wer in seinem Verhalten mit sich selbst übereinstimmt (also authentisch ist), kann sich danebenbenehmen (also nicht situationsgemäß). Schematisch sieht das so aus:

		Der Situation	
		entsprechend	nicht entsprechend
Mir selbst	gemäß	stimmig	daneben
	nicht gemäß	angepasst	verquer

Abbildung 2: Vier-Felder-Schema zum Konzept der Stimmigkeit, mit personaler und situativer Komponente (Schulz von Thun 2017, S. 306)

Sehr vereinfacht könnten wir sagen, Rollen werden durch die Erwartungen begründet, die mit ihnen verknüpft sind. Niermeyer beschreibt, was wir von einem Arzt erwarten: „dass er sich sachlich nach unseren Beschwerden erkundigt, die nötigen Untersuchungen veranlasst und nach bestem Wissen und Gewissen eine Diagnose erstellt. Eigenschaften wie hohe persönliche Integrität und unbedingte Zuverlässigkeit gehören ebenso zum erwünschten ärztlichen Rollenrepertoire wie der weiße Kittel als äußeres Attribut dieser Berufsrolle.“

Was gehört nun zum Rollenrepertoire von Lehrerinnen und Lehrern? Die folgende Zusammenstellung stammt aus verschiedenen Online-Magazinen und Blogs, eingeflossen sind Meinungen von Schülern und Eltern, Wissenschaftlerinnen und Psychiatern, Bestsellerautoren und Schulsenatorinnen, Stimmen aus dem Deutschen Lehrerverband und aus dem Kultusministerium:

Neben fachlicher Kompetenz wird selbstverständlich erwartet, dass Lehrer eine Klasse führen können (und damit auch eine Gruppe von Erwachsenen beim Elternabend). Sie sollen gerecht sein, dabei aber auch empathisch, mit einem offenen Ohr für die Anliegen der Schüler und Eltern. Lehrer sollen Anregungen aufgreifen und Kritik annehmen, gleichzeitig standhaft sein und für ihre Überzeugungen eintreten. Sie sollen motivieren können und selbst mit Engagement und Begeisterung unterrichten. Erwünscht sind auch „soziale und interkulturelle Kompetenzen“ sowie die Fähigkeit, Grenzen zu setzen und dafür zu sorgen, dass Regeln eingehalten werden. Summa summarum: Sie sollen eine Führungsrolle übernehmen und dabei zugewandt und menschlich sein.

Um dieser Rollenerwartung beim Elternabend entsprechen zu können, ist es wichtig, dass Sie auch tatsächlich die Führung übernehmen: Rahmen abstecken, Themen vorgeben oder zur Themenfindung einladen, Wort erteilen und Raum geben, Abstimmungen anleiten, zusammenfassen. Wenn Sie die Verantwortung übernehmen, ist die Rolle ausgefüllt, wodurch eine gewisse Ruhe im Beziehungssystem einkehrt und die Eltern sich entspannen können. Füllen Sie die Rolle nicht aus, entsteht ein Vakuum. Wenn Sie keine klare Struktur vorgeben, sich mit Nebensächlichem verzetteln, einen Vielredner den Abend dominieren lassen und das Szepter aus der Hand geben, sorgen Sie für Stress bei den Eltern. Niermeyer warnt außerdem: "Wer seine Rolle nicht selbst aktiv gestaltet, bekommt durch das Publikum einen Stempel aufgedrückt, mit dem er künftig zu leben hat."

Wenn Sie den Vielredner hingegen diplomatisch unterbrechen, werden es Ihnen alle anderen im Stillen danken. Wie? Hier einige Methoden zum Ausprobieren:

- Herr Schneider. Herr Schneider. Herr Schneider!
Wer seinen Namen hört, horcht auf. Ergreifen Sie in der entstehenden Redelücke sofort selbst das Wort. (Diese Methode lässt sich wunderbar mit allen anderen kombinieren.)
- komplimentieren und übernehmen
Wer viel redet, möchte wahrgenommen werden. Deshalb einhaken mit: „Sehr gutes Beispiel. Dazu will ich noch ergänzen ...“ „Guter Punkt! Schreiben Sie es bitte auf eine Karte, dann nehmen wir es in die Themenliste auf.“ „Guter Punkt! Wie sehen das die anderen?“
- nicht ermuntern
Höflichkeit hilft leider nicht, um eine Quasselstrippe zu stoppen. Also nicht zustimmend nicken und nicht (mehr) ansehen, stattdessen den Blickkontakt unterbrechen und die anderen Anwesenden oder das Plakat mit der Agenda ins Auge fassen.
- Stopp-Haltung
Zeigen Sie mit Haltung und Gestik, dass Sie etwas sagen wollen. Strecken Sie dem Vielredner eine Stopp-Hand entgegen und holen Sie Luft zum Sprechen. Wenn das noch nicht reichen sollte, unterbrechen Sie mit „Moment“, „Entschuldigung“ oder „Herr Schneider ...“.
- Aufgabe übertragen
Ein Vielredner bringt sich meistens gerne ein. Übertragen Sie ihm eine Aufgabe, die

ihn beschäftigt (und ruhig hält): Protokoll führen, Zeitwächter für Agenda und Redebeiträge, Rednerliste führen etc.

- Vorstellung beenden

Wenn jemand das Plenum dominiert und als persönliche Bühne nutzt: Plenum auflösen und eine Phase der Gruppen- oder Partnerarbeit einlegen, die Sie als Nothilfe vorbereitet haben oder spontan aus dem Klassenbuch zaubern.

- direkt ansprechen

Wenn alles nichts hilft, greifen Sie zur Meta-Kommunikation: „Entschuldigung, Herr Schneider, ich muss Sie hier unterbrechen. Sie haben sehr interessante Beiträge gebracht, aber ich fürchte, dass sich nicht alle einbringen können / dass uns die Zeit davonläuft. Möchte noch jemand etwas zu diesem Thema sagen, bevor wir es abschließen? / Lassen Sie uns das Thema abschließen und zu ... kommen.“

Das Wesentliche noch einmal in einer Nussschale: füllen Sie Ihre Führungsrolle aus und verteidigen Sie diese, wenn es nötig sein sollte; behandeln Sie nur Wesentliches; interessieren Sie sich für die Anliegen der Eltern; halten Sie den Elternabend kurz.

Im folgenden Abschnitt wechseln wir die Szene – vom Elternabend in die Schulklasse.

Was hilft, den Stoff in die Köpfe der Schüler zu bringen – und dass er dort möglichst lange bleibt

Beginnen wir mit einer Spielerei, die Spaß machen und tatsächlich merk-würdige Merk-Wirkungen hervorbringen kann. Dazu greifen wir in die Schatzkiste rhetorischer Mittel und überprüfen einzelne Perlen daraus, wie man sie im Schulunterricht nutzen könnte.

Ceterum censeo oder der Running Gag

Die Lateiner werden sich daran erinnern: «Ceterum censeo Carthaginem esse delendam» – im Übrigen bin ich der Meinung, dass Karthago zerstört werden muss –, soll Cato der Ältere am Ende einer jeden Senatssitzung gesagt haben, ganz gleich, was gerade das Thema war. Schließlich hat er sich damit durchgesetzt.

Als Merkmethode

Wiederholen Sie am Ende jeder Stunde (und warum nicht auch zwischendurch) immer denselben Merksatz. Anfangs sagen sie alles, später fordern Sie die Klasse auf, die [Schlüsselbegriffe] mitzusprechen oder den ganzen Satz. Sie können auch hin und wieder etwas Falsches sagen und sich korrigieren lassen.

- Im Übrigen fragt man mit „Wen oder was?“ nach dem [Akkusativobjekt].
- Im Übrigen heißt die Organische Chemie auch [Organik]. Sie ist die Lehre von [den Verbindungen des Kohlenstoffs], wie diese Verbindungen [aufgebaut sind] und welche [Eigenschaften sie haben] sowie von deren [Analyse] und insbesondere ihrer [Herstellung].

Gut gereimt sitzt fest verleimt

Fast alle gehen mit einem gewissen Bauchgrummeln ins Rede-Seminar, niemand will sich blamieren. Damit sich die Angst verflüchtigt, mache ich mit meinen Teilnehmern gerne ein paar alberne Sachen und ermutige sie: „Fröhliches Scheitern!“ Seit ich stattdessen „Scheiter heiter!“ sage, wird nicht nur mehr gelacht. Oft bekomme ich nach Jahren die Rückmeldung, dass dieses „Scheiter heiter!“ zu einem hilfreichen Selbstzuspruch in unterschiedlichen Situationen geworden ist. Der Reim ist eine alte Methode, schon in "[...] der Antike war die konservierende Wirkung des Verses auch theoretisch geläufig, experimentell hat sie an Schülern unseres Jahrhunderts [des 20.Jhdts.] R. Wessely nachgewiesen." (Ueding und Jens 2012, S. 1078)

Als Merkmethode

- Der Stalagtit tropft, der Stalagmit macht nichts und steht herum. (Stabreim)

- Osteoblasten **b**auen, Osteoklasten **k**launen. (Stabreim und Endreim)
Osteoblasten sind für die Knochenbildung verantwortlich, Osteoklasten für die Resorption der Knochensubstanz.)
- Bei Säuren hängt, das merke fest, am Wasserstoff der Säure-Rest.
- Nach 45 gab's zwei Staaten, die 90 sich wieder zusammentaten.

Und warum nicht die Schüler selbst reimen lassen? Oder rappen? DorFuchs betreibt auf YouTube einen Mathematik-Kanal. Sein Rap-Video über das Addieren von Brüchen kommentiert unter anderem „Flauschi“: „Danke, wir schreiben morgen eine Mathearbeit. Da ich das Lied fast auswendig kann, kann ich morgen auch die Mathearbeit, dankeeee!“

Doppelt gemoppelt und getripelt

„Oh Gott, o Gott, was soll das werden?“ – eine klassische *Geminatio*, eine Verdoppelung. Weil aller guten Dinge drei sind, lässt die sich zur *Epizeuxis* steigern: „Aber wehe, wehe, wehe, wenn ich auf das Ende sehe“, klagt Wilhelm Busch in Max und Moritz, und das Nachrichtenmagazin Focus wirbt mit „Fakten, Fakten, Fakten“.

Als Merkmethode:

- Otto (der Große) besiegte Berengar, Berengar, Berengar den Zweiten.

Die Symploke oder die Maoam-Methode

Vielleicht erinnern Sie sich noch an diese Werbung:

Wollt ihr Verlängerung? **Nein!**

Wollt ihr Elfmeterschießen? **Nein!**

Was **wollt ihr** dann? Maoam!

Zur *Symploke* kommt hier noch der Endreim, was den Merkeffekt erhöht. Aber es funktioniert auch ohne – zum spielerischen Abfragen zwischendurch.

Als Merkmethode

- Heißt „gift“ Gift? Nein.
Heißt „gift“ Stift? Nein.
Was heißt es dann? Geschenk
- Misst man Frequenzen in Watt? Nein.
Misst man Frequenzen in PS? Nein.
Wie misst man Frequenzen? In Hertz.

Wenn man im Unterricht mit diesen rhetorischen Mitteln spielt, können sie wie Scheinwerfer wirken. Sie beleuchten das Wesentliche und lenken die Aufmerksamkeit auf das Merkwürdige. Stellen Sie sich Aufmerksamkeit wie einen Strom vor, einen Fluss, den jeder Mensch aussendet. Im Unterricht ist die gewünschte Flussrichtung klar: Sie wollen den Strom der Aufmerksamkeit jedes einzelnen auf den Lehrstoff lenken, den Sie vermitteln. Ungewöhnliches und Auffälliges – wie ein Reim – zieht Aufmerksamkeit auf sich.

Dieses Prinzip wird zum Bumerang, wenn das Auffällige die Aufmerksamkeit nicht auf den Lehrstoff zieht, wie es zum Beispiel Denkgeräusche und Sprachviren tun.

Impfung gegen Sprachviren

Eines Tages kam meine Patchwork-Tochter aus der Schule und stöhnte: „Mann, der [...] hat heute über 200 Mal „Ja“ gesagt. In einer Stunde! Über 200 Mal!“ Die Klasse hatte eine Strichliste geführt und gezählt. Neugierig geworden hörte ich mich um, und tatsächlich sind solche Strichlisten gar nicht so selten. Schade, denn in der Zeit, in der Schüler Sprachviren zählen, können sie den Rest nicht hören – all das viele Wissen, das zwischen den zweihundert Unwörtern liegt.

Das häufigste Denkgeräusch ist wohl „Ähh“ oder „Ahh“, aber ein Sprachvirus kann im Prinzip jede Form annehmen: „ja“, „sozusagen“, „ne?“, „also“, „im Großen und Ganzen“, und einmal habe ich sogar von einem hartnäckigen „Weiß der Geier!“ gehört. Sprachviren lenken ab, mitunter sogar sehr. Sollten Sie befallen sein (Freunde, Kollegen und Schüler geben mit Vergnügen Feedback): ausmerzen. Wenn Sie künftig ohne Denkgeräusche sprechen, fließt sofort ein beträchtlicher Teil Aufmerksamkeit mehr in die gewünschte (Lern-) Richtung.

So impfen Sie sich gegen Sprachviren: Aktivieren Sie den Audiorecorder Ihres Smartphones und nehmen Sie sich täglich ein paar Minuten lang auf, beim Unterrichten, im Konferenzraum, am Telefon. Hören Sie sich die Aufnahmen an, zählen und notieren Sie die Sprachviren und Denkgeräusche – und zwar nicht nur einmal, sondern täglich. Wenn man das zwei, drei Wochen lang macht, hat sich das Thema meistens erledigt.

Noch schneller geht's, wenn Sie andere um eine Impfung bitten, um Sprachvirenalarm. Die sollen zum Beispiel mit den Fingern schnippen oder mit der Zunge schnalzen, sobald Ihnen ein Virus entschlüpft. Sollten Sie sogar Ihre Klasse um Schnipp- und Schnalz-Feedback bitten, werden Sie dabei vielleicht ein, zwei Stunden opfern müssen, in denen mehr gelacht als gelernt wird, dafür aber sehr schnell virenfrei sein. Und möglicherweise kommt die Klasse ja auf den Geschmack und will sich auch gegenseitig „impfen“. Das wäre ein enormer Schub in Richtung bewusstes Sprechen.

Ideen zum Weiterlernen

Vielleicht hat Ihnen dieser Artikel Lust gemacht, sich noch tiefer mit dem Thema zu beschäftigen. Zum Schluss noch ein paar Anregungen, wie das gelingen könnte:

- Bilden Sie ein Rhetorikteam mit Kollegen, die Sie schätzen, lernen und üben Sie gemeinsam. Von einer Dauereinrichtung geht oft zu viel Druck aus, dann wird gezögert und keiner legt los. Eine zeitlich begrenzte Projektgruppe schafft Abhilfe: Verabreden Sie sich für drei Wochen, zwei Monate, ein Semester – wie es für Sie passt. Fassen Sie die Zeitspanne lieber kürzer und verlängern Sie, wenn Sie Feuer fangen sollten. Damit fühlt man sich besser, als wenn vor dem vereinbarten Ende alles im Sand verläuft.
- Nehmen Sie mit Smartphone und Stativ ein Video von einer Ihrer Unterrichtsstunden auf. Was gefällt Ihnen? Wo hätten Sie eine der hier genannten Methoden einsetzen können? Was würden Sie gerne verändern? – Setzen Sie danach *eine* Sache konsequent um. (Sich zu viel vorzunehmen verhindert, dass man sich in Bewegung setzt.)
- Lassen Sie sich anregen: Was machen andere gut? Was könnten Sie übernehmen? (Warum nicht einmal bei einer geschätzten Kollegin hospitieren? Videos anschauen, die Sie inspirieren, zum Beispiel den einen oder anderen TED-Talk oder Vera F. Birkenbihl, die sensationell gut erklären kann.)
- Schauen Sie sich nach Seminaren um, die Sie weiterbringen. Selbststudium ist großartig, aber manche Erfahrung lässt sich nur in der Gruppe und mit professionellem Feedback machen.
- Seien Sie freundlich mit sich selbst. Das verleiht nicht nur eine wohltuende Ausstrahlung, sondern in diesem herausfordernden Beruf haben Sie es auch wahrlich verdient.

Literaturverzeichnis

Berckhan, Barbara (2015): Judo mit Worten. Wie Sie gelassen Kontra geben. 7. Auflage. München: Kösel in der Verlagsgruppe Random House GmbH.

Berckhan, Barbara (2017): Ach was? Witzige Strategien gegen Seitenhiebe und andere Bissigkeiten. München: Kösel.

Birkenbihl, Vera F. (2014): Stroh im Kopf? Vom Gehirn-Besitzer zum Gehirn-Benutzer. 53. Aufl. München: mvg-Verl.

Christian Bargenda: Der Redehalt entscheidet: Gestik und Stimme täuschen nicht über inhaltliche Mängel hinweg. Online verfügbar unter <https://www.rhetorikmagazin.de/?p=121>.

Gschaider, Reingard (2015): Die Redefee. Magisch gute Vorträge, Reden & Präsentationen - Schritt für Schritt erklärt: Amazon Kindle Edition, GD Publishing (XinXii).

Kanitz, Anja von (2016): Crashkurs professionell moderieren. 1. Auflage.

Kast, Verena (2016): Seele braucht Zeit. 3. Auflage. Freiburg im Breisgau: Kreuz.

kino.de (Hg.) (2005): Filmstars im Lampenfieber.

Lukesch, Barbara: Schlagfertig - Die Waffen der Frauen. In: *annabelle* 07/2005, S. 69–70.

Niermeyer, Rainer (2008): Mythos Authentizität. Die Kunst, die richtigen Führungsrollen zu spielen. 1. Aufl. Frankfurt am Main: Campus Verlag GmbH (Business Backlist). Online verfügbar unter http://www.content-select.com/index.php?id=bib_view&ean=9783593404578.

Roam, Dan; Wegberg, Jordan T. A. (2014): Auf der Serviette erklärt. Probleme lösen und Ideen verkaufen mithilfe von Bildern. 3. Auflage.

Schneider, Wolf (2011): Deutsch fürs Leben. Was die Schule zu lehren vergaß. 22. Aufl. Reinbek bei Hamburg: Rowohlt-Taschenbuch-Verl. (Rororo Rororo-Sachbuch, 19695).

Schulz von Thun, Friedemann (2017): Das "Innere Team" und situationsgerechte Kommunikation. Kommunikation, Person, Situation. Unter Mitarbeit von Verena Hars. 26. Auflage, Originalausgabe. Reinbek bei Hamburg: Rowohlt Taschenbuch Verlag (Rororo, 60545).

Ueding, Gert; Jens, Walter (Hg.) (2012): Historisches Wörterbuch der Rhetorik. Berlin: De Gruyter (Nachträge, 10).

Ueding, Gert; Kalivoda, Gregor; Jens, Walter; Barner, Wilfried (Hg.) (2001): Historisches Wörterbuch der Rhetorik. 12 Bände. Tübingen: Niemeyer (Gesamtausgabe Band 1 - 9). Online verfügbar unter <http://www.degruyter.com/doi/book/10.1515/9783110941302>.

Die Online-Ausgabe der gesamten Pädagogischen Rundschau Nr. 6 ist Open Access verfügbar und im Rahmen der Creative Commons Lizenz CC-BY 4.0 wiederverwendbar.

<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0>