



---

# Wiederholungs-Technik

Peggy Terletzki



Epizeuxis (*Besonderheiten der Epizeuxis* sind die Wiederholung:  
am Satzanfang: Anapher  
als Scharnier: Anadiplose  
am Satzende: Epipher)

Die Wiederholung ist ein einfaches, jedoch rhetorisch sehr wirksames Mittel. Setzen wir die Wiederholung ein, erhöhen wir die Wahrscheinlichkeit, unsere Argumente bei den Zuhörern oder Lesern im Gedächtnis zu verankern und sie zur Zustimmung zu bewegen. Es gibt sogar das Phänomen, daß etwas wahr wird, wenn es nur oft genug wiederholt wurde. Behauptungen können durch viele Wiederholungen zu Beweisen, letztlich zur Wahrheit werden.

- Anapher: Kennedys Rede 1961 in Berlin anlässlich des Mauerbaus: "Ich bin stolz..." – "Ich bin stolz..." – "Ich bin stolz..."
- Anadiplose: Bibel Genesis 1.1: "Am Anfang schuf Gott Himmel und Erde, die Erde aber war wüst und leer."
- Epipher: Cicero: "Welches Gesetz galt in dieser Sache? *Die Gewalt*. Wer saß zu Gericht? *Die Gewalt*. Wer vollstreckte das Urteil? *Die Gewalt*."

Portner, Dieter (2000): Überzeugend diskutieren. Diskussionstechniken zum besseren Durchsetzen Ihrer Ziele. Beltz Verlag: Weinheim | Basel  
Schaller, Beat (2005): Die Macht der Sprache. Wie Sie überzeugend wirken. 101 Werkzeuge und 1001 Beispiele. 4. völlig überarb. Neuauflage, Signum Wirtschaftsverlag: Wien.

## *Fachbegriff*

## *Beschreibung*

## *Beispiele*

## *Literatur*

## *Eigene Notizen*

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



---

# Sprachbild

Peggy Terletzki



## Metapher

Die Metapher ist die Königsfigur der Rhetorik. Sie wird am häufigsten verwendet. Ein Sprachbild erweitert den Bedeutungsraum. Und, Menschen lieben Bilder. In Metaphern erleben und erfahren wir unsere Welt. Setzen wir eine Metapher ein, so übertragen wir einen rationalen Ausdruck auf ein (Sprach-) Bild, etwas Bekanntes auf etwas Unbekanntes, etwas Abstraktes auf etwas Konkretes, oder Wissen von einem Gebiet auf ein anderes. Dabei wird sowohl das linkshemisphärische als auch das rechtshemisphärische Denken unserer Zuhörer oder Leser angeregt und ihre bestehenden Denkmuster geöffnet.

- Ein Bild steht für 1000 Worte.
- Der Löwe ist König der Tiere.
- Unsere Firma ist ein Haifischbecken.
- Den Rotstift ansetzen.
- Zeit ist Geld.
- Ich komme morgens nicht in die Gänge.

Schaller, Beat (2005): Die Macht der Sprache. Wie Sie überzeugend wirken. 101 Werkzeuge und 1001 Beispiele. 4. völlig überarb. Neuauflage, Signum Wirtschaftsverlag: Wien.

---

## *Fachbegriff*

## *Beschreibung*

## *Beispiele*

## *Literatur*

## *Eigene Notizen*

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



---

# Umrahmungs-Technik

Peggy Terletzki



Kyklos / Inclusio (Sonderfall der Repetitio)  
Ein Stilmittel, das uns v.a. in der Lyrik begegnet.

Mit der Umrahmung greifen wir den gleichen Inhalt am Anfang und Ende einer mündlichen oder schriftlichen Rede (insgesamt, in Teilabschnitten oder in einzelnen Sätzen) auf. Damit runden wir einen Gedankengang ab. Die Wirkung ist, daß die Intensität eines Wortes erhöht wird und unsere vorgetragenen Gedanken für Zuhörernde oder Leser ausdrucksstark und stimmig sind.

- Ernst Jandl: ich liege bei dir, deine arme  
halten mich, deine arme  
halten mehr als ich bin.  
deine arme halten, was ich bin  
wenn ich bei dir liege und  
deine arme mich halten.
- "Frei möchte ich sein: frei!"
- "Keine Ahnung hast du, wirklich keine Ahnung."
- Ta Tai Li, China: "Sittlichkeit: den Hochstehenden Respekt erweisen, den Alten Pietät, den Jungen Liebe, den Halbwüchsigen Freundschaftlichkeit, den Niedrigen Güte – das ist Sittlichkeit."

Jandl, Ernst (1994): dingfest. gedichte. luchterhand literaturverlag: Hamburg, S. 88.  
Schaller, Beat (2005): Die Macht der Sprache. Wie Sie überzeugend wirken. 101  
Werkzeuge und 1001 Beispiele. 4. völlig überarb. Neuauflage, Signum Wirt-  
schaftsverlag: Wien.

*Fachbegriff /  
Ursprung*

*Beschreibung*

*Beispiele*

*Literatur*

*Eigene Notizen*

---

---

---

---

---

---

---

---



---

# Vorwegnahme-Technik

Peggy Terletzki



Prokatalepsis

Wir nehmen einen Einwand oder ein gegnerisches Argument vorweg. Anschließend widerlegen wir es jedoch. Dadurch nimmt die Argumentation für die Zuhörer eine überraschende, erkenntnisstiftende Wende. Kennen wir also Inhalt und Ansatz unseres Diskussionspartners, können wir dessen argumentative Erklärung bereits im Vorfeld entkräften.

"Sie werden einwenden, ... "  
"Es gibt immer wieder Leute, die behaupten ... "  
"Nun, Kritiker werden mir erwidern, ... "  
"Ich weiß schon, daß eines Ihrer Einwände sein wird, ..."

- im Kontext von Sicherheit im Straßenverkehr und Spediteuren: "Ich sehe ein, daß Sie unter Zeitdruck stehen und deshalb immer schneller fahren als es erlaubt ist. Zeit ist Geld. Aber für die Laster, die umgekippt quer zur Straße liegen, ist jedes Rennen verloren."
- im Kontext einer Anhörung der Bürger in einer Gemeinde, wo eine neue Kläranlage gebaut werden soll: "Natürlich befürchten die Anwohner in der unmittelbaren Nachbarschaft zur neuen Kläranlage, von unangenehmen Gerüchen belästigt zu werden. Wir können jedoch auf die guten Erfahrungen der Nachbargemeinde XY verweisen. Dort wurde ebenfalls eine hochmoderne Anlage wie die unserige gebaut. Und man riecht nichts."

Portner, Dieter (2000): Überzeugend diskutieren. Diskussionstechniken zum besseren Durchsetzen Ihrer Ziele. Beltz Verlag: Weinheim | Basel  
Schaller, Beat (2005): Die Macht der Sprache. Wie Sie überzeugend wirken. 101 Werkzeuge und 1001 Beispiele. 4. völlig überarb. Neuausgabe, Signum Wirtschaftsverlag: Wien.

*Fachbegriff*

*Beschreibung*

*Vorgehen*

*Beispiele*

*Literatur*

*Eigene Notizen*

---

---

---

---

---



---

# Ja-Strassen-Technik



Die Ja-Strasse ist eine Suggestiv-Technik, die aus der modernen Hypnotherapie kommt. Sie gehört auch zur Fragetechnik.

Wir bringen unseren Gesprächspartner durch eine Folge von Fragen, auf die nur mit "JA" geantwortet werden sollte, dazu, unsere letzte, eigentliche und meist heikle Frage ebenfalls zu bejahen. Die vorhergehenden Fragen bereiten die letzte Frage – die auch eine Feststellung sein kann, für die wir Zustimmung erhalten wollen – inhaltlich vor. Aber Achtung: ein einziges "Nein" unterbricht diese Kette und macht das Stilmittel wirkungslos oder verkehrt es in sein Gegenteil.

- "Siehst Du Dir gerne Filme an?" – "Ja."  
"Gehst Du gern ins Kino?" – "Ja."  
"Und bist Du dann gern mit anderen unterwegs?" – "Ja."  
"Dann können wir uns doch den neuen Film zusammen ansehen." – "Ja."
- "Wollen Sie reich werden?" – "Ja!"  
"Wollen Sie gesund bleiben?" – "Ja!"  
"Ist Ihnen wichtig, dass Ihre Familie auch reich und gesund ist?" – "Ja!"  
"Wenn ich Ihnen sage, dass Ihnen unser neues Produkt zu ewiger Gesundheit und unerschämten Reichtum verhilft – würden Sie es kaufen wollen?" – "Ja!"  
"Wollen Sie unser Produkt kaufen?" – "Ja! Ja! Ja!"  
"Bitte unterschreiben Sie hier rechts unten auf der gestrichelten Linie."  
(Quelle: [www.salesfocus.at/fragetechnik/](http://www.salesfocus.at/fragetechnik/))

Portner, Dieter (2000): Überzeugend diskutieren. Diskussionstechniken zum besseren Durchsetzen Ihrer Ziele. Beltz Verlag: Weinheim | Basel

## *Ursprung*

## *Beschreibung*

## *Beispiele*

## *Literatur*

## *Eigene Notizen*

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---