

PETER BAUMGARTNER
EVA SHATA-AICHNER

REDE

VORTRÄGE, DIE
BERÜHREN,
BEGEISTERN UND
BEWEGEN

Nutzungshinweise für Ihr BusinessVillage-E-Book

Lesen Sie bitte den E-Book-Lizenzvertrag auf der folgenden Seite sorgfältig durch. Sie sind nur dann berechtigt, dieses E-Book zu nutzen, wenn Sie den Bestimmungen dieses Lizenzvertrages zustimmen.

Bitte beachten Sie hierbei insbesondere folgende Punkte:

- Die E-Book-Lizenz räumt Ihnen lediglich das Recht ein, dieses Dokument **für den persönlichen und nicht übertragbaren Gebrauch** zu nutzen.
- Sie sind nicht berechtigt, dieses Dokument – auch nicht auszugsweise – anderen Personen zugänglich zu machen, insbesondere es zu verleihen, zu vermieten oder zu verkaufen. Unternehmensversionen erhalten Sie auf Anfrage.
- Das Anfertigen von Vervielfältigungen und das Ausdrucken oder Speichern auf anderen Computern ist jederzeit gestattet, jedoch nur dann, wenn dies für Ihren persönlichen Gebrauch geschieht und Dritten dadurch nicht der Zugang dazu ermöglicht wird.
- Sie dürfen dieses Dokument nicht verändern. Schon bei dem Versuch einer Veränderung erlischt das Recht zur Nutzung.
- Das Recht zur Nutzung wird zeitlich unbegrenzt erteilt, solange die Lizenzbestimmungen vom Lizenznehmer erfüllt werden.
- Ihr BusinessVillage-E-Book ist speziell für Sie erstellt worden. Sichtbare und nicht sichtbare Kennzeichnungen zur Individualisierung innerhalb des E-Books erlauben die Identifizierung des Lizenznehmers im Falle eines Verstoßes gegen die Lizenzbedingungen.
- BusinessVillage übernimmt für Inhalte des E-Books keine Haftung.

BusinessVillage E-Book-Lizenzvertrag

Indem Sie dieses E-Book speichern, kopieren oder in einer anderen Art und Weise nutzen, erklären Sie, dass Sie die Bestimmungen der nachfolgenden Lizenzbedingungen akzeptieren. Durch das Speichern, Kopieren oder durch eine anderweitige Benutzung dieses E-Books wird ein rechtsgültiger Vertrag zwischen Ihnen (entweder als natürliche oder juristische Person) und BusinessVillage GmbH und deren Rechtsnachfolgern geschlossen. Falls Sie den nachfolgenden Bestimmungen nicht zustimmen, sind Sie nicht berechtigt, dieses E-Book zu speichern, zu kopieren, zu lesen oder in einer anderen Art zu nutzen. In diesem Fall sind Sie verpflichtet, dieses E-Book sofort zu löschen!

E-Book-Nutzungslizenz: Das vorliegende E-Book ist rechtlich als SOFTWARE zu qualifizieren und wird sowohl durch Urheberrechtsgesetze und andere internationale Urheberrechtsverträge geschützt als auch durch andere Gesetze und Abkommen über geistiges Eigentum. Wenn Sie den Lizenzvertrag akzeptieren, wird Ihnen dieses E-Book lizenziert, nicht verkauft.

I. LIZENZGEWÄHRUNG

Durch diesen Lizenzvertrag werden Ihnen folgende Rechte gewährt:

a) Verwendung des E-Books

Diese Lizenz räumt Ihnen lediglich das Recht ein, das E-Book für den persönlichen und nicht übertragbaren Gebrauch zu nutzen. Sie sind nicht berechtigt – auch nicht auszugsweise – das E-Book zu vervielfältigen, zu kopieren oder zu verbreiten, zu verleihen, weiterzugeben oder Ähnliches, es sei denn, es wird Ihnen mit diesem Lizenzvertrag ausdrücklich gestattet. In jedem Fall ist eine Veränderung des E-Books (zum Beispiel Änderungen im Text, Kürzungen oder Ergänzungen etc.) oder ein Eingriff in oder eine Änderung an dem Quellcode des E-Books (insbesondere eine Veränderung oder Entfernung der personalisierenden Elemente des E-Books) strengstens untersagt.

b) Speicherung/Netzwerkverwendung

Sie sind lediglich berechtigt, das E-Book für Ihren persönlichen Gebrauch zu speichern. Dieses Recht schließt eine Speicherung auf mehreren Computern ein, solange diese ausschließlich von Ihnen genutzt werden. Eine Speicherung dieses E-Books auf einer zentralen Speichervorrichtung, wie etwa einem Netzwerkspeicher, ist Ihnen nur dann erlaubt, wenn Sie diese Speichervorrichtung ausschließlich dazu verwenden, das E-Book über ein internes Netzwerk auf Ihren anderen Computern zu nutzen. Anderen Nutzern darf dieses E-Book nicht überlassen werden oder der Zugriff über ein Netzwerk ermöglicht werden. Sie sind ebenfalls nicht berechtigt, das E-Book über ein externes Netzwerk oder das Internet direkt oder indirekt (beispielsweise durch Einstellen in eine Homepage, Speicherung auf einem File-, FTP- oder anderen Servern, Verweis darauf durch einen Link etc.) Dritten zur Verfügung zu stellen oder anderen den Zugang zu ermöglichen.

c) Sicherungskopie

Zusätzlich zu den unter Punkt b) genannten Speicherungsmöglichkeiten sind Sie lediglich berechtigt, von dem E-Book eine Sicherungs- oder Archivierungskopie zu fertigen. Auch diese Kopie ist ausschließlich für Ihren persönlichen Gebrauch und darf nicht an Dritte weitergegeben werden oder Dritten Zugang dazu verschafft werden.

d) keine Weitergabe/Übertragung der Nutzungsrechte

Da dieses E-Book ausschließlich für Ihren persönlichen Gebrauch ist, ist eine – auch unentgeltliche – Weitergabe nicht gestattet. Sie sind auch nicht berechtigt, die Nutzungsrechte an diesem E-Book entgeltlich oder unentgeltlich zu übertragen.

II. Laufzeit und Kündigung

BusinessVillage erteilt Ihnen die Nutzungslizenz zeitlich unbegrenzt, solange Sie die Lizenzbestimmungen erfüllen. Unbeschadet sonstiger Rechte ist BusinessVillage berechtigt, Ihre Rechte aus diesem Lizenzvertrag zu kündigen, sofern Sie gegen die Bestimmungen dieses Lizenzvertrages verstoßen. In einem solchen Fall sind Sie verpflichtet, dieses E-Book und sämtliche Kopien unwiderruflich zu löschen.

III. Kennzeichenrechte

Diese Lizenzvereinbarung gewährt Ihnen keinerlei Rechte in Verbindung mit Kennzeichenrechten von BusinessVillage.

IV. Prüfrechte

Der Kunde wird über die Anzahl der Anwender beziehungsweise der von der Software erstellten Kopien sowie über deren Installationsort genaue Angaben nachhalten. BusinessVillage ist berechtigt, fünf Werktage nach vorheriger schriftlicher Ankündigung die Geschäftsräume des Kunden während der allgemeinen Geschäftszeiten zu betreten, um zu überprüfen, ob der Kunde seine Vertragspflichten einhält. Unter Berücksichtigung berechtigter Belange des Kunden wird BusinessVillage gegebenenfalls einen zur Berufswiegenheit verpflichteten Sachverständigen mit dieser Überprüfung beauftragen. Der Kunde unterrichtet den Sachverständigen oder BusinessVillage umfassend, hält seine Mitarbeiter zur Auskunftserteilung an und gewährt Einblick in die für die Überprüfung erforderlichen Unterlagen. BusinessVillage trägt die Kosten dieser Überprüfung, es sei denn, es würde eine Vertragsverletzung durch den Kunden festgestellt.

V. Urheberrecht

Alle Rechte und geistigen Eigentumsrechte an dem E-Book (einschließlich, aber nicht beschränkt auf Text, Bilder, Fotografien, Grafiken, Animationen, Video, Audio, Musik und Applets, die in dem E-Book enthalten sind), den gedruckten Begleitmaterialien und jeder Kopie des E-Books liegen bei BusinessVillage oder seinen Autoren. Jeder Fall einer Verletzung der Urheberrechte von BusinessVillage und jeder Verstoß dieser Lizenzvereinbarung wird ausnahmslos verfolgt. Jede Verletzung der Urheberrechte oder eine Missachtung der Lizenzbestimmungen verpflichtet zum Schadenersatz. Jede unerlaubte Vervielfältigung, Verbreitung oder öffentliche Wiedergabe kann mit einer Freiheitsstrafe bis zu drei Jahren oder mit Geldstrafe bestraft werden. Bei einer gewerbsmäßigen unerlaubten Verwertung droht eine Freiheitsstrafe bis zu fünf Jahren oder Geldstrafe.

VI. Haftungsausschluss

BusinessVillage übernimmt für den Inhalt des E-Books keine Haftung. Die Verantwortlichkeit für den Inhalt liegt ausschließlich bei dem jeweiligen Autor. Dies gilt insbesondere für fachspezifische Inhalte wie rechtliche, steuerrechtliche, medizinische, pharmazeutische oder ähnliche Inhalte. Im Übrigen ist die Haftung von BusinessVillage und seinen Erfüllungsgehilfen beschränkt auf Vorsatz und grobe Fahrlässigkeit.

PETER BAUMGARTNER
EVA SHATA-AICHNER

REDE

VORTRÄGE, DIE
BERÜHREN,
BEGEISTERN UND
BEWEGEN

Peter Baumgartner, Eva Shata-Aichner

Rede

Vorträge, die berühren, begeistern und bewegen

2. Auflage 2018

© BusinessVillage GmbH, Göttingen

Bestellnummern

ISBN 978-3-86980-401-9 (Druckausgabe)

ISBN 978-3-86980-402-6 (E-Book, PDF)

Direktbezug unter www.BusinessVillage.de/bl/1035

Bezugs- und Verlagsanschrift

BusinessVillage GmbH

Reinhäuser Landstraße 22

37083 Göttingen

Telefon: +49 (0)5 51 20 99-100

Fax: +49 (0)5 51 20 99-105

E-Mail: info@businessvillage.de

Web: www.businessvillage.de

Layout und Satz

Sabine Kempke

Druck und Bindung

www.booksfactory.de

Copyrightvermerk

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar.

Das gilt insbesondere für Vervielfältigung, Übersetzung, Mikroverfilmung und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Alle in diesem Buch enthaltenen Angaben, Ergebnisse usw. wurden von den Autoren nach bestem Wissen erstellt. Sie erfolgen ohne jegliche Verpflichtung oder Garantie des Verlages. Er übernimmt deshalb keinerlei Verantwortung und Haftung für etwa vorhandene Unrichtigkeiten.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürfen.

Inhalt

Über die Autoren	9
Prolog	11
1. Die Erfolgsfaktoren des Sprechens – Stil und Methode	15
1.1 Stil und Methode dieses Buches	16
1.2 Einleitung für sprachliche Gewinner – besser reden, mehr erreichen	17
1.3 Sprechen und Rhetorik kompakt	21
1.4 Die Herausforderungen des Sprechens	29
1.5 Die Erfolgsfaktoren des Sprechens	31
1.6 Ein beachtenswerter Unterschied	36
2. Die Inhalte des Sprechens – ohne Botschaft geht es nicht	37
2.1 Leitgedanke und Botschaft	38
2.2 Themen strukturieren	39
2.3 Aufzählen und erzählen	40
2.4 Kernbotschaft formulieren und Titel entwickeln	40
2.5 Grundüberlegung zum Spannungsaufbau	42
2.6 Stilistische Gestaltungsmittel	43
2.7 Eine Minute braucht einen Tag	45
3. Der gelungene Auftritt – wo sich alles verbindet	47
3.1 Historische Reden – bekannte Redeformen	48
3.2 Wissenswertes für Ihre Auftritte	51
3.3 Freie Rede	59
3.4 Präsentieren am Flipchart	60
3.5 Präsentationsprogramme: PowerPoint, Keynote und Prezi	61
3.6 Vom Ablesen zum freien Sprechen	69
3.7 Üben durch lautes Sprechen und durch Aktivitäten	71
3.8 Design durchziehen und Kleidung anpassen	72
3.9 Ihr Publikum	73
3.10 Vor dem Auftritt	76
3.11 Der Einstieg	81

3.12 Dramaturgie und szenische Umsetzung	85
3.13 Emotional verstärken.....	98
3.14 Spontaneität.....	107
3.15 Der perfekte Abschluss	108
4. Reden ist mehr: Wirkung für Podiumsdiskussion, Talk und Medien	113
4.1 Podiumsdiskussion und Talksendung	114
4.2 Medientraining – ein Überblick	118
5. Reden als Beruf – Konkretes zur Vermarktung	123
5.1 Alleinstellungsmerkmal und Empfehlungsmarketing	125
5.2 Marketing: Homepage, soziale Medien und Radio/TV/Presse	126
5.3 Ein eigenes Buch	127
5.4 Vermarktung auf der Bühne	127
5.5 Small Talk und Kurzvorstellung, im Aufzug oder sonst wo	128
6. Die Form des Sprechens – Basistraining Sprechtechnik	131
6.1 Vorbemerkung zu den Sprechübungen und Hörbeispielen	132
6.2 Die Form des Sprechens	133
6.3 Die Grundlagen der Sprechtechnik	134
6.4 Kurze und lange Aussprache	138
6.5 Die Aussprache der Vokale	139
6.6 Die Aussprache der Umlaute	143
6.7 Die Aussprache der Diphthonge	144
6.8 Die Aussprache der Konsonanten	145
6.9 Vorsilben sind Impulsgeber	155
6.10 Die Artikulation muss im Fluss sein	157
6.11 Die Aussprache der Endungen	158
6.12 Mehr Geschmeidigkeit in unserer Sprache	159
6.13 Grenzfälle der Aussprache	159
6.14 Treffsicher sprechen	160
7. Perfektionierung des Sprechens – Styling für Redner	161
7.1 Lockerungsübungen	163
7.2 Atemtechnik	164
7.3 Stimme, Stimmsitz, Stimmtraining	167
7.4 Wichtige Wörter richtig aussprechen	169

7.5	Vornamen richtig aussprechen	171
7.6	Die Zahlenwelt der Medien	172
7.7	Übungstexte für die richtige Artikulation.....	173
7.8	Schauspielübungen	175
7.9	Acht verschiedene Sprechtypen.....	177
Epilog		181
Anhang		183
	Publikationen	184
	Inhalt der CD	185

Über die Autoren



Peter Baumgartner ist Diplom-Pädagoge, Wirtschaftsingenieur und spielte in Film-, Theater- und Hörspielproduktionen. Er moderiert Veranstaltungen, erstellt Medienkonzepte und leitet Pressekonferenzen. Der Vortragsredner, mehrfache Buchautor und Wirtschaftsliteraturpreisträger ist als Vortragscoach und Hochschuldozent im In- und Ausland tätig. Persönlichkeiten aus Medien und Wirtschaft

vertrauen auf seine Sprech-, Medien- und Bühnenkompetenz.

Kontakt

E-Mail: info@peterbaumgartner.at

Web: www.peterbaumgartner.at

Eva Shata-Aichner studierte Schauspiel und ist Ensemblemitglied am Landestheater Linz. Sie hält Lesungen, war in Hörspielen und Filmen für den ORF tätig und erhielt die Kulturmedaille des Landes Oberösterreich. Eva Shata-Aichner hat einen Lehrauftrag für Rhetorik, Sprechtechnik und szenisches Spiel. Sie ist Buchautorin und eine erfahrene Trainerin für Artikulation, Stimmsitz und Ausdruck.



Kontakt

E-Mail: shata-aichner@liwest.at

Prolog



Alle Menschen wollen im Endeffekt gut reden können und andere begeistern. Wer hat nicht schon einmal gedacht, wenn ich doch nur so gut reden könnte, wie die Person auf der Vortragsbühne oder im Fernsehen. Was wäre dann möglich? Doch nur wenige Redner sind wirklich überzeugend, begeisternd oder mitreißend.

Die meisten Menschen fragen sich, wie kann ich sprachlich und inhaltlich überzeugen? Wie kann ich mich argumentativ verbessern? In welchen Schritten kann ich meine Wirkung positiv entwickeln?

Genau damit beschäftigen wir uns. Das ist unsere Motivation.

Der römische Philosoph Marcus Tullius Cicero erkannte bereits: »Reden lernt man nur durch reden.« Damals wie heute wussten und wissen die Menschen, dass man mit einer gelungenen Rede und mit einem guten Auftritt viel erreichen kann. Doch wie wird man ein guter Redner, Präsentator und Gesprächspartner?

Wenn Sie vor anderen Menschen sprechen, entscheiden Ihre Zuhörer oft binnen Sekunden, ob sie gewillt sind, Ihrer Stimme und damit letztlich Ihren Argumenten zu folgen. In einem kurzen Moment beurteilt das Publikum, was es sieht und hört. Ihr Auftritt und Ihre Stimme entscheiden. Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance.

Ihr Auftritt ist Ihr optisches Erscheinungsbild. Ihre Stimme ist Ihre akustische Visitenkarte. Beides lässt sich trainieren und perfektionieren.

Es ist absolut faszinierend, Menschen zu hören, die mit einer ausgebildeten Stimme sprechen. Die Grundlage dafür ist das Erlernen der Artikulationsrichtlinien. Wenn Ihnen andere gerne zuhören, besitzen Sie entweder von Kindheit an eine sprachliche Begabung oder Sie haben in die Ausbildung Ihrer Stimme investiert.

Mit Sprache bezeichnen wir die richtige Artikulation, den Wortschatz und den Stil des Vortragenden. Mit Stimme meinen wir den Stimmsitz, das Volumen und das Timbre, welches wir als eigene Klangfarbe des Redners wahrnehmen.

Als Autoren fasziniert uns im konkreten Fall dieses Buches eines: Wenn zwei eine Idee teilen und sich ergänzen, weil es eine gegenseitige Anziehung der Welten gibt.

- Vortragssaal und Theaterbühne
- Seminar und Lesung
- Vortrag und Schauspiel
- Kongressgast und Premierenpublikum
- Wirtschaftspresse und Kulturabteilung

Es geht dabei immer darum: Souverän sprechen und faszinierend vortragen zu können. Wir widmen uns ganz klar jenen Fähigkeiten, die ein Sprecher erlernen kann, um sein Ziel zu erreichen.

Die Menschen wollen andere mit Worten berühren. Sie wollen unabhängig von ihren Voraussetzungen andere Menschen durch Sprache beeindrucken. Der Sinn von Sprache ist Verständigung und das gegenseitige Verständnis.

Unser Grundgedanke ist, Ihnen die Welt des Sprechens und des Präsentierens mit Begeisterung näher zu bringen. Unser Anspruch als Autoren reicht über ein reines Sprechtechnikbuch oder ein ausschließliches Präsentationsbuch hinaus. Wir zeigen Ihnen, wie Sie Ihr Sprechen perfektionieren und mit der Erstellung Ihrer Inhalte verbinden. Wer die Form beherrscht, der beherrscht auch, oder zumindest viel eher, den Inhalt. Insbesondere wird er in fast jeder Situation das schaffen, was vielen Lesern dieses Buches wichtig ist: sprachliche und fachliche Autorität, Vertrauen und einen guten Eindruck zu vermitteln.

Vor allem aber werden Sie – das konnten wir in zahllosen Coachings und Seminaren beobachten – eine Souveränität im kleinen Rahmen und vor großem Publikum entwickeln.

Deswegen machen wir uns gemeinsam mit Ihnen auf die Reise in die Rede- und Präsentationswelt, in die Welt der Artikulation und der Sprechübungen.

Wir bieten Ihnen Hörbeispiele, mit deren Hilfe Sie in der Lage sind, individuell zu üben. Nur mit dieser Kombination können Sie Ihre Fertigkeiten trainieren und andere bewegen. Sprechen perfektionieren braucht das Vorsprechen, das Zuhören und das Nachsprechen. Was Ihnen das Buch nicht ersparen will und kann, ist das Training. Die richtige Aussprache und eine beeindruckende Bühnen-Performance brauchen Zeit. Sie können mit unseren Inhalten wichtige Fähigkeiten selbst üben und voranbringen. Für viele Themen ist persönliches Artikulations- und Bühnen-Coaching zielführend.

Das Buch verstärkt unser Credo: berühren, begeistern und bewegen.
Wir bieten Ihnen das an, was wir erfahren und erlebt haben.

Erzähl mir eine Geschichte.

Gut, was möchtest du hören?

Deine Stimme.

Peter Baumgarten — Eva Shata-Johuel

1.

Die Erfolgsfaktoren des Sprechens – Stil und Methode



Die Grenzen meiner Sprache bedeuten die Grenzen meiner Welt.

Ludwig Wittgenstein, österreichischer Philosoph und Autor

1.1 Stil und Methode dieses Buches

Dieses Buch richtet sich selbstverständlich an Frauen und Männer. Da nicht relevant ist, ob weibliche oder männliche Personen angesprochen oder gemeint sind, verwenden wir aus Gründen der einfacheren Lesbarkeit die männliche Bezeichnung.

Besonders am Herzen liegt uns, mehr als eine Zusammenstellung der Präsentationsformen und der sprechtechnischen Grundlagen zur Verfügung zu stellen. Wir bieten Ihnen strukturierte, anschauliche und erprobte Methoden aus der Praxis.

Die einzelnen Kapitel ermöglichen einer breiten Zielgruppe eine hervorragende Basis zur Perfektionierung ihrer Redekompetenzen. Es eignet sich für Sprecher in den Medien, Journalisten, Moderatoren, Vortragsredner, Berater, Führungskräfte, Dozenten, Pädagogen, Vorstände, Politiker, Verkäufer, Eltern, ...

Wir wollen Ihnen gute Werkzeuge in die Hand geben, mit denen Sie Ihren Auftritten vor großem oder kleinem Auditorium Inhalt und Form verleihen. Sie werden als Sprecher erkennen, welcher Einstieg, Hauptteil und Abschluss für Ihren Redeanlass stimmig ist und was zu Ihren Zuhörern passt.

Übungsanleitungen und Hörbeispiele

Das Buch ist als Sach- und Trainingsbuch aufgebaut und bietet Ihnen viele praktische Übungen. Ist ein Text von einem Rahmen umgeben, handelt es sich um eine Übungsanleitung. Mit Hilfe der eingerahmten Anleitungen

können Sie selbsttätig trainieren. Üben Sie variantenreich und erfahren Sie dabei, was bei Ihnen individuell gut funktioniert und was möglicherweise nicht so gut klappt.

Wenn im Buch das Symbol  auftaucht, bieten wir Ihnen Übungen mit Akustikbeispielen an. Mit diesen können Sie Ihre Aussprache perfektionieren. Die Hör- und Sprechtrainings und die Erklärung zur Handhabung finden Sie ab Kapitel 6 *Die Form des Sprechens – Basistraining Sprechtechnik*. Im Kapitel 7 *Perfektionierung des Sprechens – Styling für Redner* haben wir Ihnen praxisnahe Trainingsmethoden für Ihre Redeanlässe zusammengestellt.

Es macht Sinn, das Buch einmal vom Beginn bis zum Ende zu lesen. Dann können Sie die einzelnen Themen und Übungen nach Bedarf und Lust aufschlagen und durchgehen.

1.2 Einleitung für sprachliche Gewinner – besser reden, mehr erreichen

Ihre persönliche Fähigkeit, mit der sie Begeisterung und Impulse auslösen, wird in unserer Zeit medial kalter Information zum Erfolgsfaktor Nummer eins. Wie groß Ihr Publikum auch sein mag, im Vieraugengespräch oder vor achthundert Menschen. Egal ob im Seminarraum oder auf der großen Bühne, eines bleibt immer gleich. Wer das Ohr beleidigt, dringt nie zu den Menschen vor.

Wenn Sie Ihre Zuhörer in den Mittelpunkt stellen, sind Sie ein guter Redner. Ein Gewinner. Jedes übertriebene Verhalten, jede pathetische Kommunikation und auch jede konstruierte Situation entbehrt des wahren, puren und lockeren Verhaltens. Wenn sich Redner in Übertreibung und Selbstdarstellung üben, sind das Dinge, die sie nur mit allergrößter Mühe wieder ändern können. Pathos ist überholt.