



„How to Stegreif“

Rhetorik-Club Stuttgart
01.08.2025

Stegreif?

Stegreif = Steigbügel

- Reden ohne vom Pferd abzustiegen
- Reden ohne Vorbereitung

Stegreifrede = spontane, unvorbereitete Rede



**„Du brauchst einen genialen Anfang,
einen genialen Schluss – und
möglichst wenig dazwischen.“
– Peter Ustinov**

Wozu aus dem Stegreif reden?

Relevanz: Beruflich & privat oft gefragt

Ziel: Redeangst abbauen, Spontaneität entwickeln, Struktur vermitteln

Typische Anlässe für Stegreifreden

- Vorstellungsgespräch
- Spontane Teampräsentation
- Unverhoffte Sitzungsleitung
- Fragen aus dem Publikum nach deinem Vortrag
- Hochzeit / Geburtstag / Vereinsanlass

Lernstufen zur Stegreif-Kompetenz

1. **Reden** – Zeit füllen, Vertrauen stärken
2. **Strukturieren** – Inhalt & Form aufbauen
3. **Darbieten** – Stimme, Mimik, Pausen einsetzen
4. **Überraschen** – Humor, Pointe, Unerwartetes



Mentale Haltung

- Entspannt und offen bleiben
- Erste Idee aussprechen, nicht zögern
- Atmen und Lächeln nicht vergessen
- Sich auf die Situation einlassen
- Im Hier und Jetzt sein
- Ideen und Gedanken freien Lauf lassen

Welche Methoden gibt es?

Methode 1 - Klassisch

Einleitung, Hauptteil, Schluss

Ein Beispiel

- **Thema:** „Warum Zuhören wichtiger ist als Reden“
- **Einleitung:** „Danke, das war ein tolles Gespräch“, sagte sie – obwohl sie fast nur zugehört hatte.
- **Hauptteil:** Zuhören ist aktives Verstehen: Es schafft Vertrauen, stärkt Beziehungen und lässt den anderen wachsen. Ein guter Zuhörer wirkt oft weiser als ein Vielredner.
- **Schluss:** Reden beeindruckt – Zuhören verbindet. Und oft ist das wertvoller.

Methode 2 - PEEP

Point, Explanation, Example, Point

Ein Beispiel

- **Thema:** „Fehler sind wertvoll“
- **Point:** Fehler sind das Fundament jeder echten Entwicklung.
- **Explanation:** Ohne Fehler würden wir nie unsere Grenzen erkennen – und sie nie überschreiten.
- **Example:** Steve Jobs wurde aus seiner eigenen Firma entlassen. Jahre später kehrte er zurück und baute Apple zur wertvollsten Marke der Welt aus.
- **Point (Reprise):** Fehler sind keine Schwäche – sie sind unser Sprungbrett zur Stärke.

Methode 3 - Ist / Soll / Weg

Problem, Ziel, Lösung

Ein Beispiel

- **Thema:** „Schulen sollten Debattierunterricht einführen“
- **Ist:** In vielen Schulen lernen Jugendliche Fakten – aber nicht, wie man seine Meinung überzeugend äußert.
- **Soll:** Eine Schule sollte junge Menschen zu reflektierten, argumentationsstarken Bürgern erziehen.
- **Weg:** Mit Debattierklassen und rhetorischen Projekten wie Stegreifreden fördern wir genau das – und bereiten sie auf das echte Leben vor.

Methode 4 - MMN

Meinung, Maßnahme, Nutzen

Ein Beispiel

- **Thema:** „Homeoffice sollte weiterhin erlaubt bleiben“
- **Meinung:** Ich bin überzeugt: Homeoffice gehört zur modernen Arbeitswelt.
- **Maßnahme:** Unternehmen sollten hybride Modelle mit festen Büro- und Homeoffice-Tagen anbieten.
- **Nutzen:** Das steigert die Motivation, spart Wege – und fördert sogar die Produktivität. Alle gewinnen.

Methode 5 - Zeitstruktur

Vergangenheit, Gegenwart, Zukunft

Ein Beispiel

- **Thema:** „Technologie verändert unser Denken“
- **Vergangenheit:** Früher war Wissen mühsam erarbeitet: Bücher, Bibliotheken, lange Recherche.
- **Gegenwart:** Heute reicht ein Klick – und wir wissen scheinbar alles.
- **Zukunft:** Die Kunst wird nicht sein, Wissen zu finden, sondern es zu verstehen und weise zu nutzen.

Methode 6 - Freier Einstieg

Überraschung, Story, Appell

Ein Beispiel

- **Thema:** „Warum jeder einmal improvisieren sollte“
- **Einstieg:** Ich stand auf einer Bühne – Mikro in der Hand – und wusste NICHTS. Kein Thema, keine Notizen. Nur das Publikum.
- **Story:** Dann fiel mir ein Satz ein: „Improvisation ist wie Fallschirmspringen – ohne Fallschirm, aber mit Vertrauen.“ Ich begann zu reden – und es funktionierte.
- **Appell:** Probiert es aus. Improvisation ist keine Notlösung. Sie ist Training für Mut, Kreativität – und das echte Leben.

**Welche rhetorischen Werkzeuge
gibt es ergänzend?**

Rhetorische Werkzeuge

Bildhafte Sprache

- Beschreibungen, Farben, Emotionen

Stilmittel

- Powerworte: „unglaublich“, „gigantisch“, „winzig“
- Metaphern & Vergleiche: „wie ein Fels“, „eine Mauer des Schweigens“
- Aktiv statt passiv

Publikumseinbindung

- Direkte Ansprache: z. B. offene Frage an Publikum stellen, Appell, „Einladung“ zum Nachdenken, Ausprobieren
- Bezug zu Ort, Anlass, Zuhörern

Rhetorische Werkzeuge

Starker Einstieg

- Persönlich: Erlebnis, Anekdote
- Provozierend: Meinung, Frage
- Überraschend: Fakt, Aussage
- Humorvoll: kleine Geschichte

Prägnanter Schluss

- Kein „So, das war's.“
- Stimme senken, langsam sprechen
- Möglichkeiten: Zusammenfassung, Appell, Rückgriff auf Anfang

Auf einem Blick

How-to-Stegreifrede im Überblick

Methoden

- M1: Klassisch – Einleitung, Hauptteil, Schluss
- M2: PEEP – Point, Explanation, Example, Point
- M3: Ist / Soll / Weg – Problem, Ziel, Lösung
- M4: MMN – Meinung, Maßnahme, Nutzung
- M5: Zeitstruktur – Vergangenheit, Gegenwart, Zukunft
- M6: Freier Einstieg – Überraschung, Story, Appell

Rhetorische Werkzeuge

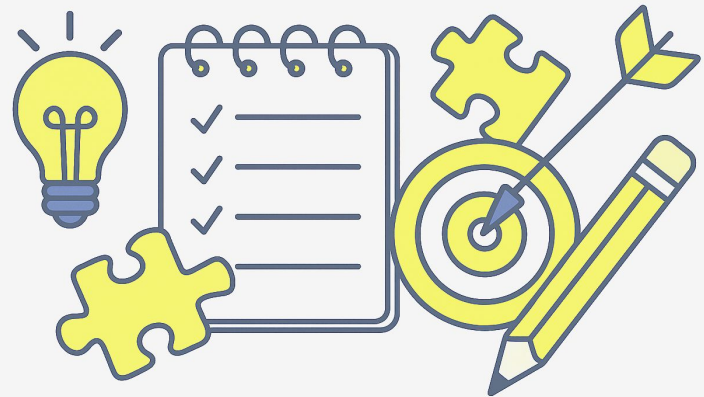
- Bildhafte Sprache – Beschreibungen, Farben, Emotionen
- Stilmittel – Powerworte, Metaphern & Vergleiche, Aktiv statt passiv
- Publikumeinbindung – Direkte Ansprache, Bezug zu Ort, Anlass, Zuhörern
- Starker Einstieg – Persönlich, provozierend, überraschend, humorvoll
- Prägnanter Schluss – Zusammenfassung, Appell, Rückgriff auf Anfang

How-to-Stegreifrede im Überblick

Tipps & Tricks

- Position beziehen!
- Authentisch & emotional sprechen
- Körpersprache gezielt einsetzen
- Humor wirkt doppelt
- Kurze Sätze, klare Botschaften
- Üben, üben, üben!

“Nicht jede Frage verdient eine Antwort.”
- Publius Syrus -





Rhetorik-Club Stuttgart

LBG Mietertreff

Nordbahnhofstraße 148, 70191 Stuttgart

Treffen am ersten und dritten Dienstag im Monat

Ansprechpartner: Linda Obermeyer