



Fünfsatz-Methode

Prof. Dr. Norbert Gutenberg, Universität des Saarlands

Populisten sind ‚schreckliche Vereinfacher‘, wenn ihre Sprüche einen wahren Kern haben. Oft behaupten sie Sachverhalte ohne Fundierung: sie lügen. Sie appellieren an Vorurteile. Damit versuchen sie, Affekte zu schüren. Mit den nackten Fakten ist ihnen nicht beizukommen.

Mit Argumenten überzeugen heißt nicht nur: mit Sachlogik Verständeseinsicht erzeugen.

Es heißt vor allem: gefühlsmäßige Zustimmung gewinnen.

Wer überzeugt wird, macht sich die andere Meinung zu eigen. Überzeugt sein heißt dann auch handeln wollen. Die Sachlogik stellt dabei sicher, dass das Handeln vernünftig ist.

Argumente gewinnen wir aus unseren Fragen nach dem Adressaten

- Was sind seine Erfahrungen?
- Was sind seine Ängste?
- Was sind seine Interessen?

Die Fact-Sheets sind nur Fakten Checks für unsere Behauptungen.

Wenn Sie sich beim Deutschlandfunk an einer Diskussion beteiligen, heißt es manchmal: Sie haben 30 Sekunden. Bei ‚Hart-aber-fair‘ haben die Teilnehmer oft für Schluss-Statements genau 20 Sekunden. Dahinter steht eine gedächtnis- und verstehenspsychologische Einsicht: spätestens nach 30 Sekunden steigen Zuhörer aus oder vergessen den Anfang. Deswegen sollten argumentative Beiträge in Gesprächen und Sinnabschnitte in Statements auf keinen Fall länger als 30 Sekunden sein. Eine gesprochene Äußerung dauert im Durchschnitt 5 Sekunden. Solche Äußerungen nennen wir Sinnschritte. Kurt Tucholsky nannte sie Hauptsätze! 5 davon erreichen die wahrnehmungspsychologisch festgestellte Obergrenze: 20-30 Sekunden. Deswegen empfiehlt es sich, im ‚Fünfsatz‘ zu sprechen.

Schon Aristoteles kannte das ‚Epicheirem‘. Das ist das, was auf (epi) der Hand (cheir) liegt‘. Das ist auch dass in einem ‚Zugriff‘ fassbare. Es ist auch das, was ich merktechnisch an ‚fünf Fingern‘ abzählen kann. Der Fünfsatz ist gleichzeitig eine Planungs-, Merk- und Formulierungsmethode für das Sprechdenken.

Der letzte Satz ist der Zwecksatz. Er wird zuerst geplant. Zum Zwecksatz eignet sich jede Satzart (Behauptung, Feststellung, Wunsch, Bitte, seltener auch Frage), am besten jedoch eine Aufforderung. Auf alle Fälle soll der Zwecksatz kurz und bündig sein. Durch ihn wird der Fünfsatz **redewirksam**. Der Mittelteil besteht aus drei Sätzen. Auf diese Weise wird der Sachkern so kurz wie möglich, aber so ausführlich wie nötig dargestellt. In drei Sätzen kann nämlich zureichend begründet, erläutert oder veranschaulicht werden. Besonders gut eignet sich eine logische Schlußfigur (zwei Vordersätze und eine Schlußfolgerung) oder ein dialektischer Dreischritt. Dadurch ist der Fünfsatz **logisch geordnet**. Der erste Satz dient als Einstieg. Er wird zuletzt geplant. Er soll die Hörer ansprechen, am Vorredner anknüpfen oder sagen, warum der Sprecher sich jetzt äußert. Mit dem Einstiegssatz wird die Sprechsituation eingebunden. Durch ihn wird der Fünfsatz **situativ gesteuert**.

Die Beschränkung auf fünf Sätze verlangt Konzentration. Das zeigt sich vor allem in Wortwahl und Satzbau. Erstens gilt es, keine seltenen und blumigen Wörter zu suchen, sondern anschauliche und genaue. Zweitens gilt es, keine umwegigen und unverständlichen Schachtelsätze zu bilden, sondern zielstrebige und klare. Auf diese Weise wird der Fünfsatz im Sprachstil **prägnant**. Sprachstil und Aufbau wirken sich im Sprechstil aus. Nur durch das Sprechen können die Hörer die Sprechdenkbewegung mitvollziehen.

Die Sprechdenkbewegung ist auf die Spitze im Zwecksatz gespannt. Folglich verlangt der Fünfsatz klares, lebhaftes und spannendes Sprechen. Der Fünfsatz ist im Sprechstil **eindringlich**.

TruLies Europe ist ein Projekt, das populistische und europaskeptische Aussagen dekonstruiert und auf ihren Wahrheitsgehalt überprüft. Weitere Informationen zum Projekt sowie aktuelle Blogbeiträge und Kontaktmöglichkeiten für Seminare, Vorträge, Gastbeiträge etc. unter www.trulies-europe.de oder per Mail info@trulies-europe.de.

TruLies Europe ist ein Gemeinschaftsprojekt von:

Gefördert von: