

DIE EXPRESSION ALS EINES DER WICHTIGSTEN AUSDRUCKSMITTEL IN DEN MOTIVATIONSREDEN

Tschepurna Z. W.

*Hochschullehrerin am Lehrstuhl für Theorie der Praxis
und Übersetzung der deutschen Sprache*

Nationale Technische Universität der Ukraine

“Ihor Sikorskyi Kyiv Polytechnic Institute”

Prospekt Berestehskyj, 36, Kyjiw, Ukraine

orcid.org/0000-0002-5133-7629

zinaida0402@ukr.net

Schlüsselwörter: *der Spracheneinfluss, das Ausdrucksmittel, die Motivationsrede, die Manipulation, die Kommunikation, das Kommunikationsinstrument.*

Bei der Betrachtung des Spracheneinflusses unter dem Aspekt der interkulturellen Kommunikation muss berücksichtigt werden, dass es sowohl universelle Mechanismen als auch Techniken der Sprachbeeinflussung gibt, die für die meisten Sprachen charakteristisch und für jede Sprache spezifisch sind und sie ihre ethnokulturellen Besonderheiten widerspiegeln. Daher sollte der Sprecher bei der gezielten Nutzung von Sprachbeeinflussung sowohl das universelle Einflusspotenzial als auch Einheiten mit national-kultureller Komponente berücksichtigen und sich der Besonderheiten einer anderen Kultur bewusst sein, um kulturspezifische Informationen in der Sprache zu erkennen. Um in interkulturellen Situationen erfolgreich Sprachbeeinflussung auszuüben, ist es notwendig, Mittel und Techniken einzusetzen, die die nationalen Besonderheiten widerspiegeln, sowie die Besonderheiten der individuellen und nationalen Mentalität, ethnokulturelle Besonderheiten nonverbaler Mittel zu berücksichtigen und das Nationale zu kennen.

Die Erforschung des interkulturellen Aspekts des Spracheneinflusses hat großes Potenzial in verschiedenen Tätigkeitsfeldern, sowohl in institutionellen als auch in nicht-institutionellen Diskursen, in denen Kommunikationsteilnehmer unterschiedliche Kulturen repräsentieren. Jeder Mensch ist Träger einer nationalkulturellen Mentalität und verfügt über eine kognitive Basis – gewissermaßen einen strukturierten Satz notwendiger Kenntnisse und national bedingter Vorstellungen einer nationalsprachlich-kulturellen Gesellschaft. Der Unterschied in den nationalen kognitiven Grundlagen, auf die sich Subjekt und Einflussobjekt im Prozess des Spracheneinflusses als Vertreter verschiedener national-sprachlich-kultureller Gemeinschaften berufen, widerspiegelt sich auch im Botschaftsfaktor.

ЕКСПРЕСІЯ ЯК ОДИН ІЗ НАЙВАЖЛИВІШИХ ЗАСОБІВ ПЕРЕДАЧІ ВИРАЗНОСТІ В МОТИВАЦІЙНИХ ПРОМОВАХ

Чепурна З. В.

старша викладачка кафедри теорії практики та перекладу німецької мови

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

просп. Берестейський, 36, Київ, Україна

orcid.org/0000-0002-5133-7629

zinaida0402@ukr.net

Ключові слова: вплив мови, засоби вираження, мотиваційне мовлення, маніпуляція, комунікація, засіб спілкування.

Розглядаючи мовний вплив із погляду міжкультурної комунікації, необхідно враховувати той факт, що існують як універсальні механізми і прийоми мовного впливу, характерні для більшості мов, так і специфічні для кожної мови, що відображають її етнокультурні особливості. Тому, використовуючи мовний вплив, мовець має враховувати як універсальний потенціал впливу, так й одиниці з національно-культурним компонентом та усвідомлювати особливості іншої культури, щоб розпізнавати культуроспецифічну інформацію в контексті міжкультурної комунікації. Для успішного впливу на мовлення в міжкультурних ситуаціях необхідно використовувати засоби та прийоми, що відображають національні особливості, а також враховувати особливості індивідуального й національного менталітету, етнокультурні особливості невербальних засобів і знати національний комунікативний стиль.

Дослідження міжкультурного аспекту мовного впливу має великий потенціал у різних сферах діяльності, як в інституційних, так і в позаінституційних дискурсах, у яких учасники комунікації представляють різні культури. Кожна людина є носієм національного культурного менталітету, має когнітивну основу – у певному сенсі структурований набір необхідних знань і національно зумовлених уявлень про національне мовно-культурне суспільство. Різниця в національних когнітивних основах, на які спираються суб'єкт та об'єкт впливу в процесі впливу на мову як представники різних національно-мовно-культурних спільнот, відбивається й на факторі повідомлення.

In letzter Zeit wird nicht nur im Alltag, sondern auch in wissenschaftlichen Paradigmen immer häufiger den Fragen der Sprachbeeinflussung besondere Aufmerksamkeit geschenkt, was hilft, die Probleme einer effektiven Aufgabenerfüllung durch sprachliche Mittel zu lösen. Die Menschen können mit verschiedenen Methoden nicht nur eine Persönlichkeit erobern, sondern auch komplexe psycho-emotionale Zustände um sie herum schaffen. Daher gilt der Spracheinfluß in der modernen Welt als eine der effektivsten Möglichkeiten, andere Menschen zu beeinflussen. Die Fähigkeit, ein Publikum zu inspirieren, zu motivieren und zu überzeugen, ist sowohl für Redner als auch für Fachleute in den Bereichen Lehre, Management, Vertrieb und vielen anderen von entscheidender Bedeutung.

Sehr oft wird das Konzept des Einflusses mit Manipulation, Suggestion, dem Aufzwingen von Gedanken und Ansichten usw. in Verbindung gebracht. Das heißt, dass das Wort "Einfluss" in der

Gesellschaft überwiegend eine negative Konnotation hat.

Problemstellung. Motivationsreden sind ein wichtiges Kommunikationsinstrument, mit dem man die Emotionen, Gedanken und Handlungen von Menschen beeinflussen kann. Die Wirkung der Sprache kann in kommunikativen Kontexten wie, z.B. Geschäftspräsentationen, Schulungen, Motivationsreden und anderen Aktivitäten dieser Art erheblich sein.

Die deutsche Sprache gilt als eine der verbreitetsten Sprachen der Welt, was dieses Thema viel relevanter macht. Viele Menschen verwenden Deutsch in ihrer beruflichen Tätigkeit, insbesondere in der Wirtschaft und Politik.

Der effektive Einsatz von der Sprache in Motivationsreden kann einen erheblichen Einfluss auf das Publikum haben, es zum Erreichen seiner Ziele anregen und bei ihm das Gefühl der Selbstständigkeit erzeugen.

Deutschsprachige Motivationsreden sind eine besondere Art der Kommunikation, bei der es nicht nur um die Vermittlung von Informationen geht, sondern auch darum, eine emotionale Verbindung zum Publikum herzustellen, Handlungsmotivation zu schaffen und Einstellungen zu verändern. Um diese Ziele zu erreichen, werden verschiedene Mittel des Spracheneinflusses eingesetzt, darunter rhetorische Figuren, emotionale Intonation, der Einsatz von Geschichten und Analogien, Argumentation und Vieles mehr. Wir werden uns mit der Bedeutung der emotionalen Intonation motivierender Reden befassen.

Ziel und Aufgabe unseres Artikels ist es daher, Techniken, Strategien und Techniken der deutschen Sprache zu erforschen und aufzuzeigen, die dazu beitragen, eine starke Wirkung auf das Publikum zu erzielen und dessen Unterstützung, Zustimmung und Aufruf zum Handeln zu gewinnen.

Heutzutage ziehen verschiedene Arten von Diskursen als Gegenstand der Emotionalitätsforschung immer mehr Aufmerksamkeit von Linguisten auf sich. Da die Emotionen eines Menschen vor dem Hintergrund seiner intellektuellen Tätigkeit auftreten und mit dieser verflochten sind, kann argumentiert werden, dass die emotional-expressive Nominierung ein Bestandteil des wissenschaftlichen Diskurses ist. Die Möglichkeit, emotionale und ausdrucksstarke Elemente in Texten des wissenschaftlichen Stils zu identifizieren, basiert auf der Annahme, dass das Emotionale und das Logische einen einzigen Prozess des Erlernens der Gesetze der umgebenden Welt und jede Manifestation der Individualität des Autors des Textes darstellen, sein kreatives Denken ist mit der Fixierung seines Themas in der Textwirksamkeit verbunden [1, S. 224].

Voraussetzungen für die Sprachbeeinflussung liegen vor allem im kommunikativen Charakter der Sprache. Die Beschränkung der sprachlichen Mittel beim Ausdruck der unbegrenzten Kunst des Denkens ist die Grundlage für das Auftreten von Mehrdeutigkeit und Implikationen,.

Das Problem des Einflusses in der Kommunikation reicht bis in die Antike zurück. Grundlage des Konzepts des "Einflussmechanismus" ist die Aktivierung der geistigen Aktivität eines Menschen und die Darstellung einer Botschaft so, dass sie als System von Anweisungen wahrgenommen wird. Wir sehen die Ausdrucksmittel als **Gegenstand unserer Forschung**.

Hauptteil. Im ukrainischen Sprachdiskurs sowie im deutschen werden pragmatische Funktionen und Sprachstrategien der Information, Vereinfachung, Korporatismus, rhetorische Argumentationsstrategien, Bewertung und Aktivierung der Aufmerksamkeit des Adressaten durch den Einsatz sowohl neutraler als auch ausdrucksstarker Sprachmittel realisiert [1, S. 225].

In wissenschaftlichen Studien wird Expressivität als stilistisches, funktionales, pragmatisches, syntaktisches und semantisches Phänomen interpretiert. Man glaubt, dass Ausdruckskraft eine gesteigerte, intensivere Möglichkeit ist, eine solche sozial und psychologisch motivierte Eigenschaft eines sprachlichen Zeichens (Sprachelements), die seine Wahrnehmung deautomatisiert, eine geschärfte Aufmerksamkeit unterstützt, das Denken aktiviert und beim Leser sensorische Spannungen hervorruft.

Ausdruckskraft weist einen Zusammenhang mit Emotionalität, Bewertbarkeit auf, wird aber nicht mit diesen Konzepten identifiziert. E. Tschaikowska behauptet, basierend auf einer gründlichen Analyse grundlegender Studien dieser Kategorien, dass Emotionalität mit der emotionalen Sphäre der Psyche verbunden ist und mit bestimmten Arten von Emotionen korreliert; Bewertbarkeit hängt mit den logischen Kategorien Wert zusammen; die Ausdruckskraft und die Einflusskraft vertiefen die Aussage. Diese Aussage wird subjektiv, da diese Eigenschaften durch das Subjekt, seine kognitive und emotionale Wahrnehmung bestimmt und mit einer bestimmten normativen Skala korreliert werden [2, S. 198].

Ausdruckskraft ist eine komplexe sprachliche Kategorie, die in verschiedenen Sprachstilen funktioniert. Forschungen auf dem Gebiet der Ausdruckskraft zeigen, dass diese Kategorie ein charakteristisches Merkmal wissenschaftlicher Präsentation ist. Es unterscheidet sich von der Ausdruckskraft in anderen Stilen. Unter Ausdruckskraft versteht man den Einsatz sprachlicher Mittel, die es ermöglichen, den Inhalt und die Einstellung des Autors dazu möglichst klar zu vermitteln sowie den Einfluss auf die emotionale, intellektuelle und willentliche Sphäre des Zuhörers bzw. Lesers zu stärken. Die allgemeine Ausdruckskraft des Textes entsteht durch Emotionalität, Wertorientierung, Bildsprache, Intensität, stilistische Ausprägung sowie strukturelle und kompositorische Besonderheiten des Textes. Diese Eigenschaften interagieren im Text miteinander [3].

Die Aussagekraft des Textes ist eine wichtige Voraussetzung für die Umsetzung seiner pragmatischen Funktion, da der Text auf den Adressaten einwirkt und implizite Informationen über den Autor und das Kommunikationsfeld enthält. Der Zweck des Textes, seine Struktur und die Wahl der sprachlichen Mittel werden vom Autor als Sprachpersönlichkeit mit seiner individuellen Weltanschauung und seinem Wertesystem bestimmt. Daher ist Ausdruckskraft ein konstantes und traditionelles Merkmal künstlerischer Werke und kann nicht nur für künstlerische, sondern auch für andere Textautoren ein Motiv für deren Verwendung sein [4].

Ausdruckskraft ist nach N. Boyko eine semantische und stilistische Kategorie, die sich im semantischen Modell eines Wortes durch einzelne Komponenten manifestiert, die in den denotativen, konnotativen oder figurativen Makrokomponenten enthalten sind, und nur in Verbindung mit ihnen definiert und analysiert werden kann [4].

Eines der Hauptelemente der Ausdruckskraft ist Emotionalität. Darüber hinaus wird der Begriff der Emotionalität unterschieden.

Emotionalität ist ein psychologisches Merkmal eines Individuums, seines Zustands, seiner Qualitäten und seines Niveaus der emotionalen Sphäre. Emotionalität ist ein sprachliches Merkmal eines Textes oder Lexikons, das Spracheinheiten umfasst, die beim Empfänger eine emotionale Wirkung hervorrufen können. Es ist zwischen den Konzepten "Emotionalität" und "Emotionogenität" zu unterscheiden [5].

Jeder Inhalt des Textes kann potenziell emotional sein, denn es wird immer einen Empfänger geben, für den dieser Inhalt persönlich wichtig ist. In diesem Sinne kann eine emotogene Wirkung unabhängig von den sprachlichen Mitteln der Inhaltsvermittlung auftreten, da sie vom Kontext und der Persönlichkeit des Rezipienten abhängt. Jeder Text kann potenziell emotional sein, aber er ist nicht immer emotional. Forscher stellen fest, dass alle emotionalen Sprachmittel ausdrucksstark sind, aber nicht umgekehrt.

Ausdruckskraft entsteht bei der Erstellung eines Textes, wenn der Autor sprachliche Mittel wählt, die zur Erreichung des Kommunikationsziels und zur Beeinflussung des Rezipienten beitragen. Dabei spielen emotionale Mechanismen eine große Rolle, denn ohne Emotionen wird die Motivation menschlichen Verhaltens, einschließlich Sprechhandlungen, nicht gebildet. Die Wahl der Ausdrucksmittel zur Erreichung eines Kommunikationsziels hängt vom Motiv ab. Je größer die persönliche Bedeutung des Ziels ist, desto intensiver werden die Ausdrucksmittel eingesetzt, denn mit jeder Beeinflussung des Adressaten erhöht sich für den Autor die Wahrscheinlichkeit, das Ziel zu erreichen. Gleichzeitig berücksichtigt der Autor den potenziellen Empfänger, um vorherzusagen, welche Sprachmittel den größten Einfluss auf ihn haben werden [5].

So hängt die Gestaltung der Ausdruckskraft des Textes von einer Reihe von Faktoren ab, und zwar von den Beweggründen des Autors, dem kommunikativen Zweck, der Wahrnehmung des Rezipienten, der Einstellung des Autors zu den ausgestellten Objekten sowie den sprachlichen Mitteln, die zur Erreichung des Ziels eingesetzt werden.

Die Ausdruckskraft wird mit Hilfe von Mitteln der Emotionalität, Bewertung, Bildsprache sowie strukturellen und kompositorischen Mitteln realisiert.

Bei der Analyse der Reden fällt uns die Ähnlichkeit der Themen der Politiker auf. Obwohl sie die gleichen Probleme berühren (Krieg, politisches und wirtschaftliches Leben, Lage an den Fronten, Fragen der medizinischen Versorgung und Probleme im Bildungswesen, der sozialen Sicherheit etc.), unterscheidet sich ihre Rhetorik deutlich: "Das sind Leben, die hätten gerettet werden können, Tragödien, die hätten verhindert werden können – wenn die Ukraine erhört worden wäre". – Wolodymyr Selenskyjs entschlossene Worte nach dem tödlichen Bombenanschlag auf ein Wohnhaus in Dnipro. Und die völlig gleichgültige Antwort des deutschen Bundeskanzlers Olaf Scholz unmittelbar nach der Tragödie: "Ich werde mich nicht einreihen in eine Gruppe von Leuten, die für ein kurzes Rein und Raus mit einem Fototermin machen". Die Reden von Politikerinnen sind emotionaler gefärbt.

Die First Lady der Ukraine Olena Zelenska nahm an der praktischen Konferenz "Umsetzung der Strategie zur Gleichstellung der Geschlechter in der Bildung bis 2030: Vorwärts" teil, die in Kiew stattfand.

"Wir müssen feststellen: In unserer Gesellschaft verstehen wir immer noch nicht sehr gut, was Geschlecht ist und warum die Gleichstellung der Geschlechter für alle wichtig ist." Über unsere Veranstaltung kann man sagen: Es geht, so sagt man, um Frauen. Aber wir müssen immer geduldig korrigieren: Nein, es geht nicht nur um Frauen. *Hier geht es um uns. Wir alle. Über jeden Menschen. Über deine Söhne und Töchter. Ihre Zukunft.* Denn es geht allgemein um Gleichberechtigung, *Chancengleichheit und Selbstverwirklichung. Ohne Zwang*" [5].

Eine Motivationsrede ist eine Art von Rede, die darauf abzielt, die Stimmung der Zuhörer zu heben, ihre Leistungen anzuregen und Kraft und Energie zu mobilisieren, um bestimmte Ziele zu erreichen. Die wichtigsten Ausdrucksmittel in solchen Reden können sehr vielfältig sein und ihre Verwendung hängt vom effektiven Einsatz verbaler und nonverbaler Mittel ab.

Das Ziel einer ausdrucksstarken Motivationsrede ist es nicht nur, Informationen zu vermitteln, sondern auch eine besondere emotionale Stimmung zu erzeugen, die den Zuhörer inspirieren und bei der Erreichung seiner Ziele unterstützen soll. Bei solchen Reden kommt es darauf an, nicht nur rationale Zusammenhänge, sondern auch emotionale Bilder zu schaffen, die beim Zuhörer Zuversicht, Begeisterung und Vertrauen in die eigene Stärke wecken können.

Um dieses Ziel zu erreichen, muss der Redner die Worte sorgfältig auswählen und verschiedene Stiltechniken anwenden, die dazu beitragen, einen unvergesslichen Effekt zu erzielen. Worte sollten nicht nur aufgrund ihrer konkreten Bedeutung geschätzt werden, sondern auch aufgrund des emotionalen Eindrucks, den sie hervorrufen.

In diesem Zusammenhang ist es auch wichtig, auf den Sprecherrhythmus und dessen Tempo zu achten. Ein Tempowechsel kann die Wirkung bestimmter Ausdrücke verstärken oder umgekehrt eine Atmosphäre der unaufhörlichen Bewegung und Vorwärtsbewegung schaffen.

Darüber hinaus spielen körperorientierte Ausdrucksmittel eine wichtige Rolle bei der Vermittlung von Emotionen und der Herstellung einer Verbindung zum Publikum. Gesten, Mimik, Körperhaltung – das sind alles Elemente, die die emotionale Dimension der Sprache betonen, für zusätzliche Bedeutung und Verständlichkeit von Wörtern sorgen können. Der Sprecher muss seinen Körper geschickt einsetzen, um einen zusätzlichen Kommunikationskanal zu schaffen und die emotionalen Schwingungen des Publikums wahrzunehmen [6, S. 112].

Es ist auch wichtig, auf die Intonation und die Klangfarbe der Stimme zu achten. Variationen in der Stimme, die von freudiger Energie bis hin zu majestätischer Solidarität reichen, können maximale Aufmerksamkeit erregen und den Zuhörer beeindrucken.

All diese Elemente zusammen ergeben eine beeindruckende Symphonie, die das Publikum in einen besonderen emotionalen Zustand versetzt. Sie tragen dazu bei, nicht nur eine informative, sondern auch eine spirituelle Verbindung herzustellen, die im Gedächtnis der Zuhörer Spuren hinterlässt und ihre inneren Reserven mobilisiert, um ihre Ziele zu erreichen.

Ein wichtiger Bestandteil einer wirkungsvollen Motivationsrede ist auch die Berufung auf ethische, logische und emotionale Aspekte. Die Berücksichtigung ethischer Normen und Grundsätze stärkt nicht nur die Autorität des Redners, sondern macht seine Argumentation auch überzeugender. Logische Argumente verleihen den Reden die Ideen und helfen den Zuhörern, die präsentierten Informationen leichter zu verstehen und zu akzeptieren. Das Auslösen einer emotionalen Reaktion, beispielsweise durch die Verwendung von Beispielen aus dem Alltagsleben oder durch die Berufung auf persönliche Erfahrungen, kann eine aktive Interaktion mit dem Publikum bewirken und die Wirksamkeit der Rede erhöhen [5].

Betrachten wir einige Schlüsselemente, die in Motivationsreden verwendet werden können:

1. Die Verwendung einer Sprache, die große Emotionen hervorruft, trägt dazu bei, einen Eindruck zu hinterlassen, der den Zuhörer tief berührt.

Der Sprecher versucht, Worte zu wählen, die nicht nur Informationen vermitteln, sondern beim Zuhörer auch bestimmte Gefühle hervorrufen. Beispielsweise verleiht die Verwendung des Ausdrucks “von entscheidender Bedeutung” anstelle

des üblichen “wichtig” der Aussage zusätzliche Sättigung und Gewicht und macht sie emotionaler ausdrucksstark.

2. Intonation und Rhythmus spielen eine Schlüsselrolle bei der Vermittlung von Emotionen und Eindrücken.

Die Veränderungen in Tempo, Lautstärke und Tonfall können dazu dienen, wichtige Punkte einer Rede zu unterstreichen. Beispielsweise kann ein erhöhter Ton Begeisterung oder Freude signalisieren, während ein gleichmäßiger Rhythmus ein Gefühl von Stabilität und Zuverlässigkeit vermitteln kann. Intonationsänderungen tragen dazu bei, emotionale Veränderungen widerzuspiegeln und eine Atmosphäre der Empathie zwischen Sprecher und Publikum zu schaffen.

3. Das Stellen rhetorischer Fragen, auf die sich die Antworten bereits vorhersagen lassen, hilft, den inneren Dialog der Zuhörer zu reproduzieren.

Dies hilft, ihre Aufmerksamkeit zu erregen und löst eine emotionale Reaktion aus, da sie tatsächlich zu Mitautoren der Diskussion werden.

4. Die Wiederholung von Schlüsselwörtern oder -phrasen trägt dazu bei, Ideen zu festigen und sie leichter im Gedächtnis zu behalten.

Dies erzeugt einen Sättigungs- und Ausdruckseffekt und betont die Bedeutung bestimmter Aspekte der Rede.

5. Ausdrucksstarke Ausdrücke sind ein wirkungsvolles Werkzeug, um beim Publikum eine emotionale Belastung und einen emotionalen Eindruck zu erzeugen.

Dabei handelt es sich um die Verwendung übertriebener oder starker Worte, die die Gefühle und Emotionen des Sprechers möglichst genau wiedergeben. Die Rede ist nicht nur von Worten, sondern von Ausdrücken, die eine starke Wirkung haben und von den Zuhörern auf emotionaler Ebene wahrgenommen werden. Anstelle des einfachen “Vergnügens” kann der Sprecher beispielsweise “große Freude” oder “unglaubliche Freude” sagen und hiermit die Intensität seiner Gefühle betonen.

6. Metaphern sind ein wichtiges Werkzeug in der Sprache, da sie abstrakten Ideen konkrete Bilder verleihen und so deren Verständnis sicherstellen.

Dies ist die Einführung bildlicher Ausdrücke, die Bedeutung von einem Kontext in einen anderen übertragen. Wenn der Redner beispielsweise davon spricht, “die Höhen des Erfolgs zu erklimmen”, ist dies eine Metapher, bei der die Idee des Erfolgs mit einer Reise auf einen hohen Berg verbunden wird, was die Bedeutung und den hohen Grad der Leistung unterstreicht.

7. Geschichten und Anekdoten verleihen Motivationsreden Lebendigkeit und Konkretheit.

Sie veranschaulichen Schlüsselideen durch treffende Erzählungen oder Lebenssituationen, die

dem Publikum zugänglicher werden. Erzählungen verleihen Persönlichkeit und Konkretheit und helfen den Zuhörern, abstrakte Konzepte leichter zu visualisieren und zu verstehen. Witze hingegen können Humor verleihen und eine Rede interessanter und ansprechender machen.

8. Die Verwendung realer Erfolgsbeispiele ist ein starker Anreiz für das Publikum.

Diese Beispiele veranschaulichen nicht nur die Möglichkeiten, etwas zu erreichen, sondern schaffen auch eine positive Einstellung und die Zuversicht, dass es anderen unter ähnlichen Umständen bereits gelungen ist. Dazu können Geschichten von Menschen gehören, die Schwierigkeiten überwunden, Herausforderungen gemeistert und ihre Ziele erreicht haben. Solche Beispiele dienen als Inspirationsquelle, spornen den Zuhörer zum Handeln an und stärken den Glauben an die eigenen Fähigkeiten.

9. Gestik, Mimik und Körperbewegung.

Elemente, die den emotionalen Zustand des Sprechers verbessern und wichtige Momente der Rede unterstützen.

10. Augenkontakt.

Durch Blickkontakt eine Verbindung zum Publikum aufrechterhalten, was die Rede persönlicher und effektiver macht.

11. Ethische Argumente in einer Motivationsrede basieren auf ethischen Prinzipien und Werten.

Sie werden verwendet, um die Fairness und Richtigkeit der Ideen hervorzuheben, die der Redner dem Publikum vermitteln möchte.

12. Die Verwendung in den Reden der Argumente, die auf moralischen Prinzipien und Ethik basieren, und dem Sprecher ermöglichen, zu dem Schluss zu kommen, dass eine bestimmte Handlung aus Sicht der allgemeinen Moral richtig und gerecht ist.

Ein Redner kann sein eigenes ethisches Image schaffen, indem er sein Festhalten an höheren moralischen Standards demonstriert und betont, wie wichtig es ist, das Richtige zu tun. Argumente auf ethischer Ebene können das Publikum zur Selbstreflexion anregen, an das eigene Gewissen appellieren und es zu moralisch fundierten Entscheidungen veranlassen.

13. Logische Argumente der Reden basieren auf den Prinzipien der Logik und des rationalen Denkens.

Der Sprecher nutzt sie, um die Bedeutung oder Notwendigkeit bestimmter Handlungen logisch zu erklären. Der Redner führt das Publikum auf einen logischen Denkweg, bei dem aufeinanderfolgende Argumente die Bedeutung bestimmter Handlungen oder Entscheidungen logisch untermauern. Die Verwendung spezifischer Fakten, Statistiken und logischer Argumente trägt dazu bei, das Publikum von der Angemessenheit der gewählten Vorgehensweise zu überzeugen und eine Kette logischer Argumente

zu erstellen, bei der jedes Argument das andere nacheinander unterstützt, um ein überzeugendes Ende zu schaffen.

14. Das Hervorrufen einer emotionalen Reaktion ist ein wirksames Mittel, um Zuhörer durch das Auslösen emotionaler Reaktionen zum Handeln anzuregen.

15. Zu den Gefühlen der Zuhörer zu appellieren und sie zum Mitfühlen und Mitfühlen zu ermutigen kann eine sehr wirksame Technik sein.

Wenn man beispielsweise über die Schwierigkeiten anderer spricht, kann das Mitgefühl und den Wunsch nach Hilfe hervorrufen.

16. Der Einsatz dramatischer Elemente, wie etwa Handlungswechsel oder intensive Momente, kann die emotionale Wirkung deutlich verstärken.

17. Eine wichtige Aufgabe bei der Überzeugung des Publikums besteht darin, den Eindruck von Wichtigkeit zu erwecken. Die Betonung der Bedeutung einer bestimmten Situation oder eines bestimmten Problems kann eine emotionale Resonanz hervorrufen, die das Publikum zu aktivem Handeln anregt. Diese argumentativen Strategien interagieren und helfen dem Redner, effektiv mit dem Publikum zu kommunizieren und einen Eindruck zu hinterlassen, der im Gedächtnis des Zuhörers bleibt [7, S. 293–294].

Daraus können wir schließen, dass alle oben genannten Elemente dem Redner helfen, so viel wie möglich mit dem Publikum zu interagieren und einen Eindruck zu hinterlassen, der den Zuhörern im Gedächtnis bleibt. Sie können in verschiedenen Kombinationen eingesetzt werden, um ein bestimmtes Ziel zu erreichen.

Laut der letzten Forschungen findet die Autorin es für notwendig, sich mit der Untersuchung des möglichen Einflusses der Expression in den Reden zu befassen, insbesondere beim Vergleich der Übersetzung von Reden der deutsch- und ukrainischsprachigen Politiker.

LITERATURVERZEICHNIS

1. Селіванова О.О. Мовленнєвий вплив в комунікативній взаємодії. *Психолінгвістика*. 2012. Вип. 10. С. 223–229.
2. Козлова В.В. Мовленнєвий вплив в англomовному парентальному дискурсі. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Філологічна»*. 2014. Вип. 48. С. 198–200.
3. Tagesschau. <https://www.tagesschau.de/inland/merkel-3581.html> (дата звернення: 17.02.2024).
4. Wolodymyr Selenskyj. <https://www.faz.net/aktuell/politik/thema/wolodymyr-selenskyj> (дата звернення: 17. 02. 2024).
5. Плотницька І.М. Ораторське мистецтво. URL: http://academy.gov.ua/NMKD/library_

nadu/Biblioteka_Magistra/f3e7888f-ebb44698-a3cd-10840df8d3a2.pdf (дата звернення: 17.02.2024).

6. Крутько Т.В. Стратегії мовленнєвого впливу у промовах бізнес-коучів (на матеріалі персональних сторінок соціальної мережі Facebook). *Лінгвістика XXI століття: нові дослідження і перспективи* : збірник наукових праць НАН України. Київ : Центр наукових досліджень і викладання іноземних мов, 2017. С. 106–112.
7. Наumenko Л.П. Функціонально-прагматична характеристика англomовного бізнес-дискурсу в інтернет-просторі. *Теоретична і дидактична філологія: Серія «Філологія. Педагогіка»* : збірник наукових праць. Переяслав-Хмельницький ; Кременчук : видавець П.П. Щербатих, 2017. Вип. 25. С. 290–299.

REFERENCES

1. Selivanova O.O. Movlennievyy vplyv v komunikativnii vzaemodii. *Psykhohinhvistyka*. 2012. Vyp. 10. S. 223–229.
2. Kozlova V.V. Movlennievyy vplyv v anhlo-movnomu parentalnomu dyskursi. *Naukovi zapysky Natsionalnoho universytetu "Ostrozka akademiia"*. Serii: Filolohichna. 2014. Vyp. 48. S. 198–200.
3. Tagesschau. <https://www.tagesschau.de/inland/merkel-3581.html> (data zvernennia: 17.02.2024).
4. Wolodymyr Selenskyj. <https://www.faz.net/aktuell/politik/thema/wolodymyr-selenskyj> (data zvernennia: 17. 02. 2024).
5. Plotnytska I.M. Oratorske mystetstvo. URL: http://academy.gov.ua/NMKD/library_nadu/Biblioteka_Magistra/f3e7888f-ebb44698-a3cd-10840df8d3a2.pdf (data zvernennia: 17.02.2024).
6. Krutko T.V. Ctratehii movlennievoho vplyvu u promovakh biznes-kouchiv (na materialii personalnykh storinok sotsialnoi merezhi Facebook). *Linhvistyka KhKhI stolittia: novi doslidzhennia i perspektyvy*: zb. nauk. prats NAN Ukrainy. Kyiv: Tsentr naukovykh doslidzhen i vykladannia inozemnykh mov, 2017. S. 106–112.
7. Naumenko L.P. Funktsionalno-prahmatychna kharakterystyka anhlo-movnoho biznes-dyskursu v internet-prostori. *Teoretychna i dydaktychna filolohiia: Ser. "Filolohiia. Pedahohika"*: zb. nauk. prats. Pereiaslav-Khmelnyskyi, Kremen-chuk: Vydavets P.P. Shcherbatykh, 2017. Vyp. 25. S. 290–299.