

# Rhetorik in Kurzform

Rhetorik ist die Kunst, Menschen zum Zuhören zu bewegen

Die 18 Punkte

Wir haben für Sie „Rhetorik in Kurzform“ zusammengestellt. Ist doch ganz einfach, diese 18 Punkte zu berücksichtigen - oder?

## 1. Vorbereitung

„Wir haben stets Zeit, den Mist wegzuräumen, den wir gemacht haben, aber nie Zeit, ihn zu vermeiden!“ Dieser Satz gilt auch, wenn wir eine Rede vorbereiten. Die Zeit, die wir zur Vorbereitung einsetzen, gewinnen wir zurück, weil es im Anschluss an die Rede weniger Unklarheiten gibt.

*Unser Tipp:* Auch wenn es schwerfällt: Bereiten Sie sich gründlich vor.

## 2. Die Zielgruppe

Vorträge werden für Menschen gehalten. Menschen sind unterschiedlich, unterschiedliche Menschen haben unterschiedliche Bedürfnisse. Deshalb halten wir es für wichtig, sich mit der Zielgruppe zu beschäftigen.

*Unser Tipp:* Fragen Sie sich, bevor Sie mit dem Konzipieren Ihres Vortrages anfangen, stets: „Was will die Zielgruppe von mir hören!“

## 3. Die Botschaft eines Vortrages

Die Botschaft ist der „emotionale“ Teil eines Vortrages – auch „Appell“ genannt. Sie drückt aus, was die Zielgruppe nach dem Vortrag (anders) tun oder denken sollte. Und das ist möglicherweise bei gleichem Vortragsthema je nach Zielgruppe unterschiedlich.

*Unser Tipp:* Formulieren Sie Ihre Botschaft in einem einzigen Satz und lassen Sie den während der gesamten Vorbereitung vor sich liegen. Wenn Ihre Zuhörer nach Ihrem Vortrag wissen, worum es Ihnen ging, dann haben Sie viel erreicht!

## 4. Das Ziel eines Vortrages

Das Ziel ist das „rationale Futter“ für die Zielgruppe. Ein Ziel beschreibt, was die Zielgruppe nach dem Vortrag mehr kennt oder weiß als vorher.

*Unser Tipp:* Legen Sie das Ziel gleich zu Beginn des Vortrages offen, damit jeder weiß, worum es geht!

## 5. Der „Knaller“ am Anfang – auch „Aufmacher“ genannt

Der „Knaller“ am Anfang dient dazu, die Zuhörer zum Zuhören zu bewegen.

*Unser Tipp:* Leiten Sie Ihren Vortrag mit einem „Knaller“ ein. Das kann eine kurze Geschichte, ein bewegendes Erlebnis, eine provokative These oder ähnliches sein. Erst dann begrüßen Sie die Zuhörerinnen und Zuhörer. Das schafft Spannung und Aufmerksamkeit für den Rest Ihres Vortrages.

## 6. Der „Rote Faden“ – oder die Dramaturgie

„Wie“ etwas gesagt wird, ist zu 80 Prozent für die Wirkung beim anderen verantwortlich! Das „Was“ macht nur 20 Prozent aus. Deshalb sollte das Publikum den Roten Faden immer erkennen können.

*Unser Tipp:* Sorgen Sie für eine erkennbare Gliederung, die Sie, je nach Vortragslänge, für die Zuhörerinnen und Zuhörer offen legen (Zusatz Tipp: Verzichten Sie auf das Offenlegen, wenn Sie einen Kurzvortrag - 5 Minuten - halten).

## 7. Blickkontakt

Mit dem Blickkontakt zu den Zuhörerinnen und Zuhörern erreichen Sie zweierlei: Erstens können Sie die Wirkung Ihrer Worte überprüfen, zweitens sind die Zuhörerinnen und Zuhörer aufmerksamer, wenn sie angeschaut werden.

*Unser Tipp:* Insbesondere in den Redepausen sollten Sie in die Runde schauen und darauf verzichten, noch einmal Ihre Unterlagen zu sortieren.

## 8. Der Ton macht die Musik oder: Die Stimmung kommt an!

Die Stimme verrät Ihre Stimmung! Von Ihrer Stimmung geht mehr aus, als Sie vielleicht denken mögen. Selbst einen inhaltlich eher schwachen Vortrag können Sie mit eigener innerer - und dadurch auch stimmlicher - Begeisterung noch aus dem Feuer reißen.

*Merke:* Schlechte eigene Stimmung, schlechte Stimme, schlechtes Ergebnis.

## 9. Dein Bild sagt mehr als tausend Worte

Die Körpersprache sagt viel über den Redner aus, aber weniger als oft angenommen. Erkennbar ist, wenn ein Redner ständig mit kleinen Schritten vorwärts und rückwärts geht, wenn er an einem Stift knibbelt oder sich dauernd zum Medium wendet.

*Unser Tipp:* Stehen Sie mit beiden Beine fest auf den Boden und richten Sie Ihren Blick auf die Zuhörer. Und: Obgleich Lächeln noch immer die einfachste Methode ist, anderen Menschen die Zähne zu zeigen, geben Sie acht,

# Rhetorik in Kurzform

Rhetorik ist die Kunst, Menschen zum Zuhören zu bewegen

Die 18 Punkte

dass Ihr Lächeln echt ist und zur Situation passt.

## 10. Das innere „Ja“ abfordern

Sorgen Sie dafür, dass Ihre Zuhörerinnen und Zuhörer immer wieder innerlich „Ja“ zu dem sagen können, was Sie vortragen.

*Unser Tipp:* Vermeiden Sie deshalb alles, was die Zuhörer gegen Sie aufbringen könnte - grobe Pauschalierungen und nicht überprüfbare Behauptungen oder Ausgrenzungen.

## 11. Das „Nein“ herausfordern

Ein inneres „Nein“ beim Publikum kann Widersprüche bewirken. Eine Behauptung, zu dem das Publikum „Nein“ sagt kann aber auch stilistisches Mittel sein.

*Unser Tipp:* Nur, wenn Sie mit den Reaktionen umgehen können, setzen Sie dieses Mittel. Es besteht sonst das Risiko, dass Sie und damit Ihr Vortrag abgelehnt wird.

## 12. Sprechgeschwindigkeit und Pausen

Manche Menschen sprechen wie ein Maschinengewehr - ohne Punkt und Komma. Mal abgesehen davon, dass die Intonation der Stimme beim „Schnellsprechen“ fast vollständig verloren geht, haben die Zuhörer keine Chance, das Gehörte zu verarbeiten.

*Unser Tipp:* Langsam und deutlich reden und Pausen dort einsetzen, wo es Ihnen wichtig ist, dass der Zuhörer etwas behält! Zählen Sie bei einer Pause innerlich bis drei - mindestens.

## 13. Die Kraft der Überzeugung

Wovon Sie nicht überzeugt sind, davon können Sie auch nicht überzeugend reden.

*Unser Tipp:* Sorgen Sie dafür, dass Sie nur über Dinge reden, hinter denen Sie stehen und an die Sie selbst glauben.

## 14. Wer einmal lügt ...

Wenn Sie etwas zu sagen haben, dann dürfen Sie es auch sagen. Verzichten Sie aber darauf, etwas zu sagen, was Sie nicht wirklich wissen (es sei denn, Sie legen Ihr fehlendes Wissen offen).

*Unser Tipp:* Verzichten Sie auf jeden Fall auf Übertreibungen, Angeberei und Lügengeschichten, es könnte ja sein, dass im Publikum jemand sitzt, der es besser weiß oder schnell eben „googelt“!

## 15. Ende gut, alles gut oder: der „Knaller“ am Ende

Was Sie am Ende sagen, bleibt am besten hängen. Deshalb gehört das Wichtigste immer an den Schluss! Wenn Sie es schaffen, dass die Zuhörerinnen und Zuhörer durch Ihren Schlusssatz zum Nachdenken oder zum Handeln bewegt werden, dann haben Sie gewonnen.

*Unser Tipp:* Das größte Engagement in den Schluss legen! Auch hier gilt: Nutzen Sie das Überraschungsmoment!

## 16. Unterschiede zwischen „deutlich“, „laut“ und „schreien“

Normalerweise reicht es aus, sehr deutlich zu sprechen. Das heißt: Mund auf beim Reden, Buchstaben und vor allem Endungen betonen, die Intonation richtig setzen. Laut sprechen ist nur in großen Räumen nötig, wer gut intoniert, deutlich und engagiert spricht, der braucht seine Stimme nicht zu heben. Brüllen und Schreien ist völlig unangebracht, es sei denn, Sie wollen provozieren, aber auch da ist die Gefahr zu hoch, dass die Stimme kippt und sehr schnell heiser wird!

*Unser Tipp:* Bei „Nuschlern“ hilft mit einem Korken zwischen den Zähne üben, üben, üben!

## 17. Und bei Lampenfieber und Blackouts:

### Vorher entspannen

Ziehen Sie vor wichtigen Vorträgen die Schultern hoch und lassen Sie sie wieder locker fallen, dabei sagen Sie sich „Na und?“. Oder trällern Sie ein Lied wie „You Always Look on the Bright Side of Life“ oder „Don't Worry, Be Happy“. Machen Sie einige Atem- und Entspannungsübungen oder entspannen Sie sich, wie es Ihnen geläufig ist. Nicht nur Ihre Muskelverspannungen im Hals- und Schulterbereich werden abnehmen, auch die Zunge löst sich.

## 18. Pannen vermeiden

Eine gute Vorbereitung macht den größten Teil des Erfolges aus.

Dazu gehört: Manuskript anfertigen, Vortrag üben, am besten mindestens drei Mal - noch besser vor Publikum, vor einer Rede ein (vielleicht vor einem Spiegel) einsprechen, damit Sie Ihre Stimme gehört haben und die ersten Worte leichter fallen und vor Ort die Medien prüfen.

*Unser Tipp:* Lernen Sie die ersten Worte auswendig und planen Sie, mindestens zehn Minuten vor Beginn des Vortrags vor Ort zu sein!

# Rhetorik in Kurzform

Rhetorik ist die Kunst, Menschen zum Zuhören zu bewegen

**Die 18 Punkte**

Das war ein kurzer Einblick. Ist doch ganz einfach, diese 18 Punkte zu berücksichtigen - oder?

Zum Themenfeld Rhetorik haben wir einiges digitales Material gesammelt. Möchten Sie mehr wissen? Hier sind einige unserer Produkte - ebenfalls in Kurzform.

## **Auftritt - das etwas andere Rhetoriktraining**

Das 6-tägige Intensivtraining für alle, die es rhetorisch wissen wollen! Wandern Sie mit uns durch das Land der Rhetorik.

> Auftritt

## **p!tch - in kurzer Zeit überzeugen**

Für alle, die sich gezielt auf eine Präsentation oder einen Vortrag vorbereiten wollen.

> p!tch

## **Rhetorik auf den Punkt - die Basics, die jeder kennen sollte**

In diesem Training vermitteln wir die Grundlagen der angewandten Rhetorik damit Sie die größten Schnitzer vermeiden können.

> Rhetorik auf den Punkt

## **Stimmjogging online - nicht nur für die Stimme**

Die täglichen 5 Minuten für die Stimme und was sonst noch so dazu gehört.

> Stimmjogging online