

Praxisratgeber Rhetorik & Präsentation

Auszug



Wirkungsvoll reden, vortragen und präsentieren!

Die Wirkfaktoren mündlicher Kommunikation



1. SPRACHE

Rhetorisch gut ist, wenn einer verständlich erklären kann, was er sagen will.

Die Frage ist: Wie werden Inhalte sprachlich so verpackt, dass der Zuhörer leicht folgen kann und die wichtigsten Botschaften im Gedächtnis behält?

Die folgenden vier Kriterien müssen für Verständlichkeit erfüllt sein:

- 1) Einfach
- 2) Kurz
- 3) Strukturiert
- 4) Stimulierend

Einfach

Es ist gar nicht so einfach, einfach zu sprechen. Gerade in offiziellen oder angespannten Situationen neigen viele dazu, komplizierte Sätze zu bilden. Sie wollen dann besonders förmlich und stilvoll klingen und sprechen deshalb nicht mehr auf natürliche Art und Weise. Doch gerade jetzt ist die Gefahr groß, dass der Zuhörer abschaltet.

Deshalb gilt: Sprechen Sie in einfachen, kurzen Satzstrukturen wie Hauptsatz-Hauptsatz oder Hauptsatz-Nebensatz. Die Sätze sollten nicht mehr als 22 Wörter haben, um noch gut verstanden zu werden.

Fremdwörter und Abkürzungen nach rhetorischem Schema erklären:

1. Das Fachwort benutzen.
2. Das Fachwort erklären.
3. Das Fachwort noch mindestens einmal benutzen.

Beispiel: „Wir sprechen jetzt über paraverbale Wirkung in der Kommunikation. Damit sind Atmung, Stimmqualität und Sprechverhalten gemeint. Diese paraverbale Wirkung...“

Konkrete statt abstrakter Begriffe verwenden. Sie machen ihren Vortrag lebendiger und anschaulicher. Abstrakte Begriffe sind häufig substantivierte Verben, die auf –ung, -heit, -keit, -ismus, -tum, -schaft, -ät oder ion enden. Zum Beispiel Krankheit, Betriebsamkeit oder Effektivität. Das Problem dieser Begriffe ist die unterschiedliche Interpretation dieser Wörter beim Hörer, was leicht zu Missverständnissen führt. Deshalb konkret formulieren. Also nicht: „Unsere Kundenorientiertheit ist sehr groß.“ Sondern eher so, wie ein Kaufhaus wirbt: „5 vor 8. Herzlich Willkommen!“

Kurz

Es gilt das Thema, aber nicht den Zuhörer zu erschöpfen. Und der kann nur begrenzt Informationen aufnehmen. Es gilt die kurze Regel für mündliche Kommunikation: Zu viel informieren bedeutet, zu wenig informiert sein!

Strukturiert

Geben Sie zu Beginn der Rede einen Überblick und wie Sie dabei vorgehen werden. So wird ihr roter Faden auch zum roten Faden des Zuhörers. Er kann dann ihre Gedanken besser einordnen und damit besser verstehen.

Wortpaare sind eine weitere Strukturierungsmöglichkeit. Ihre Funktion: Nach dem Nennen des ersten Wortes wartet der Zuhörer auf das Zweite. So erhöht sich seine Aufmerksamkeit. Beispiele: einerseits – andererseits. Entweder – oder. Vorteile – Nachteile. Anfang – Ende. Theoretisch – praktisch. Allgemein – speziell.

Fassen Sie nach wichtigen Abschnitten das Gesagte noch einmal kurz und knapp zusammen. Durch diese Wiederholungen des Wichtigen werden ihre Kernaussagen besser zum Hörer durchdringen. Formulierungen sind beispielsweise:

- unterm Strich...;
- auf den Punkt gebracht...;
- also kurz zusammengefasst...

Stimulierend

Sprechen Sie anschaulich!

Ein Bild sagt mehr als 1000 Worte und verursacht Assoziationen beim Zuhörer, die Emotionen auslösen. Dies kann erreicht werden durch **Rhetorische Figuren**. Figuren sind stilistische Stilmittel, mit denen bestimmte Wirkungen erzielt werden können.

Auf den folgenden Seiten finden Sie eine Auswahl.

Begriff/ Herkunft	Definition	Beispiel	Wirkung
ALLEGORIE (=anders. bildlich reden)	Bildhaft belebte Darstellung eines abstrakten Begriffes	Amor statt Liebe Greis statt Alter	Belebung eines abstrakten Begriffes
ALLITERATION	Hervorhebung von Wörtern durch gleichen Anlaut	Kind und Kegel König der Könige	Hervorhebung und Betonung von Begriffen
ANTIKLIMAX	Aneinandergereihte Wörter mit abnehmender Bedeutung	Doktoren, Magister, Schreier und Pfaffen; Operation gelungen, Patient tot	Abschwächung des Erzählfortgangs
ANTIPHRAISIS (=wechselseitige Vertauschung)	Verkehrung des Wortsinns in das Gegenteil	Ein nettes Früchtchen! Eine schöne Unordnung!	Nachdruck durch ironische Aussage vom Gegenteil des Gemeinten
CHIASMUS (=Gestalt des Chi = X)	Überkreuzung von bedeutungsmäßig entsprechenden Satzgliedern (a+b; b+a)	Die Kunst ist lang, und kurz ist unser Leben Groß war der Einsatz, der Gewinn war gering	Interessante, einprägsame rhetorische Gliederung
COMPARATIO	Einfacher Vergleich, direktere Umschreibung als bei Metapher	Stark wie ein Bär Hässlich wie die Nacht	Vermittlung eines starken Eindrucks durch ein sprachliches Bild
ELLIPSE / APO-SIOPESE (=Verstummen)	Überraschendes, bewusstes Abbrechen inmitten der Rede	„Euch werde ich ...“ „Was nun?“	Bewirkt eindeutige Ergänzung durch den Hörer und damit eine Art unbewusste Zustimmung
EUPHEMISMUS (=Worte guter Vorbedeutung gebrauchen)	Verhüllende Umschreibung unangenehmer Dinge durch beschönigende	Entschlafen statt sterben Transpirieren statt schwitzen	Zur Vermeidung unschöner, und negativ belegter Wörter
EXCLAMATIO	Ausruf	„Welche Zeiten, welche Sitten!“ „Schrecklicher Gedanke!“	Vermittlung des Eindrucks starker eigener Betroffenheit
HYPERBEL (=Übermaß)	Vergrößernde oder verkleinernde Übertreibung	Himmelhohe Flammen tausendmal todmüde Schnecken tempo	Größere Anschaulichkeit und Intensivierung des Gesagten
INTERROGATIO/ RHETORISCHE FRAGE	Frage seitens des Redners, auf die er keine Antwort erwartet	„Sollen wir uns damit abfinden, dass es so ist?“ „Was ist schon normal“	Erhalten der Zustimmung der Zuhörerschaft
KLIMAX (=Leiter)	Satzreihe mit stufenweiser Steigerung	Sie arbeiten 10, 12, ja 14 Stunden täglich an Ihrem Arbeitsplatz	Verstärkung des Erzählfortgangs
LITOTES (=Einfachheit)	Verstärkte Hervorhebung durch Verneinung des Gegenteils	Nicht übel Nicht gerade einer der Tapfersten	Understatement, Übertreibung „nach unten“

Begriff/ Herkunft	Definition	Beispiel	Wirkung
METAPHER (=Übertragung)	Bildlicher Ausdruck mit vergleichbaren Eigenschaften für Gegenstände, Eigenschaften oder Geschehen	Wüstenschiff am Fuß des Berges Er ist ein Fuchs aus dem Gedächtnis ausradieren	Sehr häufig eingesetzte Veranschaulichung und Verlebendigung von abstrakten Begriffen zur besseren Einprägung
METONYMIE	Eine oft abstrakte Sache wird durch eine andere, konkretere / drastischere ersetzt	„Weißes Haus“ für die amerikanische Regierung „Warmduscher“ für Schwächling	Spannungsaufbau durch Einsatz eines starken Begriffes
OXYMORON (oxys=scharf, moros=dumm)	Verbindung zweier einander ausschließender Begriffe zu einer Einheit	Bittere Süße beredtes Schweigen verdammte gut Flüssiggas	Aufmerksamkeit durch bewussten Einsatz von Wort-zusammenstellungen mit innerem Widerspruch
PARALIPSIS	Andeutung, die im nächsten Augenblick zurückgenommen wird und deren Nebensächlichkeit sogleich betont wird	„Es gibt Gerüchte, dass ... Aber solchen Gerüchten möchten wir keinen Glauben schenken. Es ist alles schon schlimm genug, wie es ist.“ Oft angewendet in politischen Debatten, Talkshows etc.	Trick, um unangreifbar zu bleiben, da man das Gesagte – sofort nachdem es gesprochen ist – wieder zurücknimmt
PARS PRO TOTO / SYNEKDOCHE	Ersatzwort ist nur ein Teil der zu symbolisierenden Sache	„flinke Finger“ für guten Arbeiter, „Schlitzohr“ für Schurke; „Kopf“ für Mensch; „Ein Dach über dem Kopf haben“	Blumige Bildsprache für mündliche Genres wie Schlagertexte, Sportjournalismus
PLEONASMUS (=Überfluss)	Unnütze Anhäufung von Worten mit gleicher oder ähnlicher Bedeutung	Rotes Blut grüner Wald weißer Schimmel Ich habe es selbst mit meinen eigenen Augen gesehen	Nachdruck verleihen durch Mehrfachnennung
PROSOPOPEA	Aufnahme von Einwänden und Anspielungen durch den Einsatz von abwesenden oder fiktiven Personengruppen	„Ich höre schon, wie Menschen, die in 50, ja in 100 Jahren leben, sagen werden: Unseren tiefsten Dank an die aktiven CO2-Einsparer!“	Herbeiholen von Unterstützung durch Einsatz fiktiver Personengruppen, die im Besitz der allgemeinen Sympathie sind; grenzt an Betrug, indem es als Fakt vorgebracht wird; häufig eingesetzt in der Politik
TAUTOLOGIE (=dieselbe Rede)	Bewusst eingesetzte Doppelaussage	Immer und ewig ganz und gar einzig und allein	Stilistisch eingesetztes Mittel zur Betonung der Aussage



UNSER PRAXIS-TIPP

Achten Sie auf ihre Worte. Klare Aussagen verzichten auf Überflüssiges, das sich gern beim unstrukturierten Sprechen breit macht. Diese Floskeln und Weichmacher schwächen meist das Gesagte ab und hinterlassen einen unsicheren Eindruck des Redners beim Publikum. Die Satzverlängerer tun genau das, was der Name sagt: Hauptsätze werden verbunden und damit für den Zuhörer so lang, dass er am Ende des Satzes häufig den Anfang schon wieder vergessen hat. Daher:

Weg mit den Weichmachern, Floskeln & Satzverlängerern wie:

- | | |
|--------------------|---------------------|
| ■ eh, ehm, äh | ■ Ich denke |
| ■ eben | ■ entsprechend |
| ■ ehrlich | ■ entsprechende |
| ■ irgendwie | ■ letztlich |
| ■ eigentlich | ■ schlussendlich |
| ■ eventuell | ■ letztendlich |
| ■ unter Umständen | ■ am Ende des Tages |
| ■ vielleicht | ■ ..., und |
| ■ ein Stück weit | ■ ..., das heißt |
| ■ an dieser Stelle | ■ ..., will sagen |
| ■ könnte | ■ ..., sprich |
| ■ würde | |

Bitte ersetzen durch **STILLE** und **PUNKTE**.

Die 5 Werte einer guten Performance

Das Meiste, was in einem guten Vortrag gesagt wird, besitzt einen **Wert** für den Zuhörer. Diese unterschiedlichen Werte lassen sich in fünf unterschiedliche Bereiche einteilen – und somit vorab überprüfen. Je nach dem, ob ich mich noch mitten in der Vorbereitung befinde, oder in ihrer Endphase: Anhand der 5 Werte kann jeder Redner nochmals gegenchecken, wie wirkungsvoll der Auftritt ungefähr werden wird. **Dabei ist wichtig:** Nicht jeder Wert muss gegeben oder erfüllt sein. Jedoch hat sich grundsätzlich gezeigt, je mehr Werte berücksichtigt werden, desto wirkungsvoller der Vortrag.

Alles, was in einer guten Rede gesagt wird, besitzt einen Wert für den Zuhörer:

- **Informationswert:** Kann ich den Nutzen klar machen?
- **Neuigkeitswert:** Wie viele potentielle Aha-Effekte sind in meiner Rede enthalten?
- **Unterhaltungswert:** Welche Stellen in meiner Rede bieten Raum für Humor?
- **Dramaturgischer Wert:** Lässt meine inhaltliche Abfolge Spannung bzw. Neugier entstehen?
- **Imaginationswert:** Schaffe ich es, dass ein Film im Kopf meiner Zuhörer abläuft?

Aus diesen 5 Werten entsteht das, was für den Zuhörer Inspiration bedeuten kann.

Definition Inspiration: Inspiration = 1. Anregung, Einfall; 2. Erleuchtung, Eingebung; 3. Einatmung

Beispiel: Ein technischer Vortrag kann solch einen extrem hohen Neuigkeitswert beinhalten, dass der Zuhörer dadurch zugleich großen Nutzen und somit einen hohen Informationswert erhält. Und obwohl vielleicht weder Humor (Unterhaltungswert), noch eine besondere Dramaturgie oder gute Visualisierung (Imaginationswert) enthalten ist, kann der Vortrag doch sehr gut ausfallen (nicht auszudenken, welche Wirkung möglich gewesen wäre, wenn auch noch 1-2 weitere Werte berücksichtigt worden wären)!



UNSER PRAXIS-TIPP

Überprüfen Sie vor der Generalprobe den gesamten Vortrag auf jeden einzelnen Wert hin (Bsp. „Unterhaltungswert“ – fragen Sie sich: „An welchen Stellen ist Raum für Humor?“ „An welchen Stellen des Vortrags

könnten humorvolle, lustige Momente entstehen?“, „Wie kann ich zusätzlich solche unterhaltsamen Momente ermöglichen?“ etc.)

2. STIMME

Die Stimme bestimmt die Stimmung! Der Ton macht die Musik!

Mit welcher Sprechweise kann welche Wirkung erzielt werden ?

Es gibt vier Möglichkeiten:

1. **Eine entspannte und eher tiefe Stimme strahlt Gelassenheit und Kompetenz aus.**
Achten Sie also darauf immer, aufrecht zu sitzen und zu stehen und die Schultern locker fallen zu lassen. Denn eine entspannte Gesamthaltung sorgt für eine entspannte Stimme. Auch mit Hilfe der Atmung können Sie die Stimme ruhiger werden lassen. Denn nur mit genügend Luft kann sich die Stimme voll entfalten. Achten Sie darauf, dass sich beim Atmen der Bauch bewegt, die Schultern aber ruhig bleiben.
2. **Betonen Sie abwechslungsreich und Sie wirken engagiert.**
Sprechen Sie zum Beispiel ein Wort im Satz langsamer oder lauter. Die Betonung wird automatisch intensiver, wenn Sie bei dem betonten Wort eine Geste machen.
3. **Mit deutlichen Pausen strahlen Sie Ruhe aus.**
4. **Deutliche Artikulation hinterlässt einen höflichen und gebildeten Eindruck.**

Dies führt nur zum Erfolg durch regelmäßiges Üben. Schon 10 Minuten täglich kann Ihre Sprechweise dauerhaft verbessern.

Anbei einige Erklärungen und praktische Tipps:

AUSGANGSLAGE

Die Stimme ist abhängig von der Körperspannung. Ist die Anspannung aufgrund von Nervosität erhöht, resultiert daraus eine mangelnde Tiefe der Atmung mit vermindertem Anblasedruck im Kehlkopf. Als Folge macht die Stimme einen unnatürlichen und angespannten Eindruck.

Maßnahmen:

Spannungsregulation durch richtige Körperhaltung und Übungen zur Lockerung von Gelenken und Muskulatur. Anschließend Stimmschulung mit Übungen zu Atmung, Betonung und Artikulation.

Übungen:

Sich physiologische Haltung im Sitzen und Stehen bewusst machen: immer aufrecht, Gewicht gleichmäßig verteilt, großer Brustraum.

ABSPANNEN

Erklärung: Während des Sprechens ist die Einatemphase verkürzt und die Ausatemphase verlängert. Die Pausensetzung orientiert sich nicht am Atemrhythmus, sondern an den Sinn-einheiten der Rede. Das schnelle Einatmen fasst oftmals kein ausreichend großes Atemvolu-men, der Anblasedruck auf die Stimmlippen ist deshalb nicht optimal dosiert, und es können bei längerem Sprechen Stimmprobleme wie Schlucken, hastiges Atmen, Husten und Stimmbandreizungen auftreten.

Durch bewusst gesteuerte Kontraktion und Relaxation des Zwerchfells wird die Atmung auch beim Sprechen ausreichend tief. Bei diesen Übungen darauf achten, dass bei Sprechbe-ginn die Bauchdecke schnell eingezogen wird. Bei Sprech-Ende wieder die Bauchdecke aus-dehnen.

Übungen:

- Hopp! Ruck Zuck! Sie! Seh! Los! Stoß! Raus!
- Hopp, da fliegt er!

BETONUNG

Gute Betonung fördert die Aufmerksamkeit, vermittelt Informationen besser und dient somit der leichteren Verständlichkeit.

Übungen:

- Zunächst nur ein Wort pro Satz markieren – etwa aus einem Zeitungsartikel – später steigern auf maximal 2-3 betonte Wörter im Satz.
- Zur Unterstützung Körpersprache einsetzen: harte, schnelle Gestik, weiche, langsame Gestik, Kopfnicken, individuelle Handbewegungen

ARTIKULATION

Je besser die Spannungsregulation der Gesichts- und Kiefermuskulatur funktioniert, desto klarer und schärfer wird die Aussprache. Lockerungsübungen zielen darauf ab, den Kiefer-öffnungswinkel beim Sprechen zu weiten.. Dadurch wird der Mundraum größer und die Stimme kann sich besser entfalten.

Übungen:

- Kiefermuskeln nach unten ausstreichen
- Lippen vibrieren lassen
- Grimassen schneiden

mensch & kommunikation GmbH
Laimer Straße 47
D-80639 München
T +49-89-41 61 37-800
ich@mensch-und-kommunikation.de

DE: www.mensch-und-kommunikation.de
AT: www.mensch-und-kommunikation.at
EN: www.mensch-und-kommunikation.com

Kommunikationstraining | Persönlichkeitsentwicklung | Organisationsentwicklung