

ZT WIRTSCHAFT

Wenn Schweigen nicht Gold ist – Eine Einführung in die Rhetorik

Trainer Gerhard Reichel vom Institut für Rhetorik in Forchheim hat in seiner mehr als 30-jährigen Tätigkeit als Seminarleiter 30 Goldene Regeln der Rhetorik und das ABC der Erfolgshetorik zusammengetragen – deren Kenntnis allein hilft, den Schrecken vor dem Auftritt vor Publikum im Zaum zu halten.

„Das menschliche Gehirn ist eine großartige Sache. Es funktioniert vom Augenblick der Geburt bis zu dem Zeitpunkt, wo du aufstehst, um eine Rede zu halten.“

Mark Twain, (US-amerikanischer Autor; 1835–1910)

Für viele Menschen gehört es zur Tagesordnung, Gespräche zu führen – mit Mitarbeitern ebenso wie mit Kunden oder in einer Besprechungsrunde. Was einem in ganz normalen Gesprächen – ob beruflich oder privat – relativ leicht von der Hand (oder besser vom Mund) geht, kann bei einer Rede oder einem Vortrag vor Publikum eine Herausforderung darstellen. Dem ersten Schreck folgen Unsicherheit, so manche schlaflose Nacht und im entscheidenden Moment schweißnasse Hände. Da fehlt nicht viel und jeder vorher wohlüberlegte Gedanke bleibt im entscheidenden Moment im wahrsten Sinne des Wortes im Halse stecken. Unter Beachtung der folgenden 30 Goldenen Regeln sollte sich dieses Phänomen erledigt haben:

1. „In Dir muss brennen, was Du in anderen entzünden willst“ (Augustinus).
2. Lampenfieber ist normal, deshalb nicht überbewerten.
3. Programmieren Sie Ihr Unterbewusstsein mit mentalen Suggestionsformeln.



4. Bauen Sie durch Bewegung Adrenalin ab.
5. Eine gepflegte Erscheinung hebt das Selbstbewusstsein.
6. Stichwortzettel sind wichtige Rettungsanker.
7. Anfang und Ende besonders gut vorbereiten.
8. Eine Rede ist keine Schreibe.
9. Ein Bild sagt mehr als Tausend Worte.
10. Es ist ein Beweis hoher Bildung, die größten Dinge in einfachster Art zu sagen.
11. Der erste Eindruck ist entscheidend.
12. Rhetorisch zur Elite zählen bedeutet: „merk“-würdig reden.
13. Das Publikum lässt sich lieber unterhalten als belehren.
14. Der Mensch ist kein Verstandeswesen. Deshalb: Gefühle ansprechen.
15. Der beste Lehrmeister ist das Beispiel.
16. Das Ziel und die Absicht des Vortrages sind deutlich herauszustellen.
17. Fordern Sie die Zuhörer zur Tat auf.
18. Beim Vorbereiten eine „Zuhörerkonferenz“ einberufen. Wer sind meine Zuhörer? Was interessiert sie?
19. Sei besser als andere, sei anders als andere, aber sei immer Du selbst.
20. Du bist, was Du denkst. Was Du denkst, strahlst Du aus. Was Du ausstrahlst, ziehst Du an.
21. Suche keine Effekte zu erzielen, die nicht in Deinem Wesen liegen. (von Kurt Tucholsky)
22. Denkpausen für den Redner sind gleichzeitig Aufnahmezeiten für die Zuhörer.
23. Die Körpersprache ist verräterischer als das gesprochene Wort.
24. Der kürzeste Weg zwischen zwei Menschen ist ein Lächeln.
25. Ein Vortrag ohne rhetorische Fragen ist wie ein

schlecht gelüftetes Zimmer.
26. Die Zuhörer möglichst oft mit „Sie“ ansprechen.

27. Je besser der Augenkontakt, desto überzeugender der Redner.
28. Der Köder muss dem Fisch und nicht dem Angler schmecken.
29. Vermeiden Sie „Papierkorbsätze“.
30. Tritt keck auf, mach's Maul auf, hör bald auf!

Vertiefend zu den 30 knappen Handlungsanweisungen lässt sich ein ABC der

ANZEIGE

www.sds-meisterschulung.de

 berufsbegleitende
 Meisterprüfungsvorbereitung
 Fon: 08083 613
 mail: info@sds-meisterschulung.de

Erfolgshetorik aufstellen. Von der Atmung bis zum eigenen Zentrum vermittelt es den lockeren Umgang und ein beruhigendes Selbstverständnis – die besten Voraussetzungen für einen Vortrag oder eine Verhandlung, die von allen Beteiligten als erfolgreich und angenehm empfunden wird.

Das ABC der Erfolgshetorik

A = Atmung

„Der Atem ist der Regler aller Dinge“, sagt ein indisches Sprichwort. Stimmt. Ohne Luft, das heißt ohne den Atem, würden wir kein einziges Wort hervorbringen. Die Qualität des Atems, die Menge der Luft, die durch unsere Stimmbänder fließt,

auswendig gelernte Reden aufzusagen. Menschen mit Ausstrahlung sind sich ihrer selbst bewusst und nutzen diese innere Stärke, um mit der Macht der Worte andere zu begeistern. Aristoteles hat einmal definiert: „Rhetorik ist die Fähigkeit, Gläuben zu erwecken.“ Menschen mit Charisma tun genau das – mit ihren Worten ebenso wie mit ihrer Mimik, Gestik und Körpersprache – sie sind authentisch in dem, was sie sagen und wie sie es sagen.

reißt. Das passiert dem routiniertesten Redner. Die folgenden sechs Tipps werden Ihnen helfen, „den Film wieder zu kleben“, schnell, unauffällig und bombensicher.

1. Das geplante Argument später bringen.
2. Das geplante Argument ganz weglassen.
3. Den zuletzt gesagten Satz mit Nachdruck wiederholen.
4. Das bisher Gesagte kurz zusammenfassen.
5. Kurze, wirkungsvolle Pause einlegen.
6. Halten Sie neutrales Füllmaterial bereit.

Ein willkommener Nebeneffekt: Allein das Wissen um diese Tipps wird Ihre Angst vor dem Steckenbleiben kleiner machen.

G = Gesetz der Erfolgsmaximierung

Wenn Sie Ihre Wünsche mit kleinen Vorteilen begründen, die dem anderen zugute kommen, erreichen Sie eher sein „Ja“, als wenn Sie von den großen Vorteilen reden, von denen nur Sie profitieren. Bei welchem Verkäufer würden Sie wohl lieber kaufen? Bei dem einen, der sagt: „Unsere Computer sind besonders klein.“ Oder beim anderen: „Mit unseren Computern sparen Sie wertvollen Platz auf Ihrem Schreibtisch.“

H = Hände

Die Hände sind die ausdrucksstärksten Glieder des Menschen, seine sensiblen Werkzeuge. Wissenschaft und Technik können kein vergleichbares Univer-

Fortsetzung auf Seite 10 ZT

D = Dialektik

„Dialektik ist die Kunst zu gewinnen ohne zu siegen“, so Rupert Lay. Wer das nicht weiß, macht bei seinen Gesprächen und Verhandlungen oft einen verhängnisvollen Fehler: Er glaubt, er müsse der Sieger sein. Dabei bedenkt er eines nicht: Wenn einer Sieger ist, bleibt ein Verlierer zurück. Und der hat nur eines im Sinn: Rache! Ein Gesprächspartner darf aber nie an Rache denken. Deshalb: Machen Sie die Einstellung „Ich bin okay – Du bist okay“ zur Grundlage Ihres künftigen Denkens, Handelns und Redens.

E = Einstellung

Zum Sieger von morgen werden – das heißt, sein Leben selbst in die Hand nehmen. Das ist weniger eine Geldfrage, sondern eine Frage der Einstellung. Ob beim Verkaufsgespräch: Es muss immer zwei Gewinner geben. Um das zu erreichen, bedarf es einer ganz bestimmten Grundeinstellung. Es ist die Einstellung, die alle jene Menschen auszeichnet, die nicht nur erfolgreich und reich, sondern auch angesehen und beliebt sind.

F = Film gerissen

Rechnen Sie stets damit, dass Ihnen einmal der Film

bestimmt, ob unsere Töne klar und die Lautstärke der Stimme ausreichend sind.

B = Bewegung

10.000-Meter-Läufer drehen schon vor dem Start ein paar Runden – um sich warmzulaufen, um die Muskeln zu lockern und übermäßiges Adrenalin abzubauen. Von dieser Erkenntnis können auch Redner profitieren. Verschaffen Sie sich Bewegung – am besten schon bevor zuviel Adrenalin Ihren Körper überflutet. Gehen Sie die Treppe rauf und runter, benutzen Sie nicht den Lift. Machen Sie einige Kniebeugen, wenn es nicht anders geht auf der Toilette, wo Sie unbeobachtet sind. Wenn das

ANZEIGE

Videoscope?
 www.rieth-dentalprodukte.de
 Sonderaktion

 Labcam RIETH.

alles für Sie nicht durchführbar ist, können Sie an Ihrem Platz, während Sie auf Ihren Auftritt warten, unauffällig einige isometrische Muskelübungen durchführen.

C = Charisma

Charismatische Menschen haben es nicht nötig, ein Pokerface aufzusetzen und



ANZEIGE

inklusive Veneer Set

Perfect Smile
 Das Konzept für die perfekte Frontzahnästhetik
 mit Dr. Jürgen Wahlmann/Edeweicht
 Hinweis:
 Nähere Informationen zum Programm, den Allgemeinen Geschäftsbedingungen und Veranstaltungsorten finden Sie unter www.oemus-media.de
 Veranstalter
 OEMUS MEDIA AG
 Holbeinstraße 29
 04229 Leipzig
 event@oemus-media.de