

## Rhetorische Fähigkeiten – hat man oder hat man eben nicht - oder?

Viele Menschen denken, dass rhetorische Fähigkeiten ein Talent sind, das nur wenigen von uns gegeben ist. Aber Rhetorik – die Kunst des wirkungsvollen Auftritts und der überzeugenden Sprache – kann man lernen! Hier sind einige einfache Tipps, die Ihnen dabei helfen, Ihre Gedanken wirksamer zu transportieren – verbal und und non-verbal.



### Non-verbale Signale – viel wichtiger als Sie glauben!

**59** “Dein Körper spricht so laut, dass ich nicht hören kann, was du sagst!”- Stört Ihre Körpersprache die Botschaft – oder verleiht sie ihr Nachdruck?

Ihre Körpersprache kann Ihre Botschaft massiv unterstützen. Ihre Sicherheit (oder das Gegenteil ...) spiegelt sich in Ihren Bewegungen – und das Publikum “liest” diese Signale, während es Ihnen zuhört.

- **Gesten höher, größer – und länger!** Die Hände über Gürtelhöhe und ordentlich zur Seite – und draußen lassen. Was Sie dazu brauchen? Ein bisschen Mut!
- **Bewegen – von einer Position zur anderen.** Ihr Stand-Punkt bedeutet auch eine Position. Ein bewusster halber Schritt zur Seite, und schon SEHEN Ihre Zuschauer den anderen Stand-Punkt, z.B. “... und nun (Schritt) zu den Kunden”
- **Die Macht des Schweigens** – unterstützen Sie Bewegungen (z.B. den Standpunkt-Wechsel) durch eine Pause. Setzen Sie eine Pause, BEVOR Sie etwas Wichtiges sagen – und NACHHER. Dieser “Rahmen der Stille” verleiht Wirkung

Die non-verbale Kommunikation ist fester Bestandteil jedes HPS-Trainings. In der “Rhetorischen Kraftkammer” spielen Gestik und Körpersprache eine besondere Rolle und werden intensiv geübt.

Wenn man die eigenen (unbewussten) Körpersignale kennen lernen möchte, ist Video unübertroffen. Der bewusste Einsatz positiver Signale dagegen ist eine Frage der Übung. Aber diese “Sprache” ist genauso entscheidend, wie der Inhalt Ihrer Worte!



### Locker “daherreden” – oder wirklich sagen, was man meint?

**60** Ein Statement oder ein Vortrag ist keine Plauderei beim Kaffee. Auf den Eindruck kommt es an. Und auf das Verständnis – gleich beim ersten Mal!

Können Sie sich einen Jockey vorstellen, der dem Pferd die Sporen gibt und es gleichzeitig am Zügel zurückhält? Oft sind es “kleine” Worte, die unsere Botschaft schwächen, Verwirrung stiften und die Wirkung vermindern.

- **Zuhörer sprachlich einbeziehen:** mit Aufforderungen und Fragen in der “Sie” und “Wir”-Form: “Stellen Sie sich vor ...”, “Was bedeutet das für Sie?”, “Sehen wir uns das genauer an”. Sparen Sie das “Ich” für besondere Fälle “Ich war überrascht zu hören...”
- **Weg mit den “Weichmachern”** – besonders, wenn Sie zu Ihrem Vorschlag kommen. Jedes “vielleicht”, “könnte”, “würde”, “eventuell”, “in gewisser Weise” schwächt Ihre Überzeugungskraft! Verwenden Sie die bestimmte Aussageform der Gegenwart: “Dieses Projekt bringt uns ...”
- **Verwenden Sie kurze Wörter – und kurze Sätze!** Einen geschriebenen Satz kann man nochmals lesen – Ihre (gesprochenen) Sätze müssen sofort “sitzen”. Deshalb sind Vor-Schreiben und Ab-Lesen einer Rede so gefährlich!

Die richtige Wortwahl ist Anliegen der “Meisterklasse” und besonders der “Rhetorischen Kraftkammer”, wo eigene Übungen die Verwendung der Sie / Wir-Sprache erleichtern.

Der Schlüssel zum Erfolg: Zuhörergerechte Sprache – vertraute Worte, verständliche und klare Botschaften, die mich als Zuhörer einbeziehen. Dann haben Sie schon halb gewonnen!



## Rhetorischer Selbstmord ist einfach – jede Gelegenheit nützen!

Absturz -  
bloß nicht !!!

**Sie denken vielleicht, es braucht einen großen Auftritt, um sich unsterblich zu blamieren? Ganz im Gegenteil!**

Die Welt des Business bietet viele Chancen, den anderen zu zeigen, wie wenig Wert man auf sie legt – und wie unfähig man als Kommunikator ist. Nützen Sie jede Präsentation, jeden Beitrag!

- Fangen Sie mit Ihrem Vortrag an, bevor Sie richtig Kontakt mit den Zuhörern haben, also schon im „Anlauf“. Das zeigt nicht nur, wie unwichtig ein solcher Kontakt für Sie ist, sondern auch, dass Sie große Eile haben.
- Kündigen Sie „drei Punkte an“ – und genießen Sie den selbstverursachten Stress, dass Ihnen entweder der dritte Punkt nicht mehr einfällt – oder ein Vierter dazu.
- Nehmen Sie Ihr Manuskript oder Ihren Stichwortzettel fest in beide Hände – das zeigt, dass Sie dringend Schutz brauchen. Und es verhindert jede Art von lebendiger Gestik.
- Sprechen Sie leise, schnell, gleichmäßig, ohne Pausen und ohne Blickkontakt. Lassen Sie sich weder durch Schnarchen, noch durch verständnislose Fragen irritieren – konzentrieren Sie sich auf den Inhalt, alles andere ist unwichtig.

Die Rhetorische Kraftkammer öffnet die Augen für diese Gefahren und macht Mut, sich lustvoll auf den Kontakt mit den Zuhörern einzulassen. Mehr als 15 Auftritte pro Teilnehmer garantieren das.

Vor allem: vermeiden Sie jede Art von Feedback – durch ehrliche Kollegen, Video, oder gar durch Rhetorik-Trainer!



## In „Gliederung“ investieren – für euch UND für mich!

**Automatische Reaktion: ja – aber nur für längere Statements oder Vorträge. Ein paar Minuten – das muss doch in lockerer Folge gehen – oder?**

Als Kommunikatoren müssen wir damit rechnen, dass unser Publikum unkonzentriert, unaufmerksam, vergesslich ... ist – auch wenn es sich nur um 3 Minuten handelt. Daher:

- **Thema SOFORT klären – am besten mit einer (rhetorischen) Frage:** „Warum müssen wir uns heute mit X beschäftigen?“
- **DREI gewinnt – am besten mit „Struktur“.** Drei Teile sind gut überblickbar und nicht zu dünn. Eine „Struktur“ hilft Ihnen – und den Zuhörern, z.B. bei einer Würdigung „Als Mensch – als Kollege – als Mitarbeiter“, bei einer Firmenvorstellung „Unser Haus – der Markt – die Kunden“.
- **Übergänge betonen – Thema wiederholen.** Ihre „Struktur“ braucht Verstärkung: „Das war die eine Alternative zum Thema X – jetzt zur anderen“. Auch bei kurzen Statements!
- **Positiven, aktiven Schlusspunkt setzen.** Fassen Sie zusammen – und enden Sie mit einem „call for action“. Und wenn es nur die Aufforderung ist zu fragen! Das müssen Sie VORHER formulieren, sonst rutscht Ihnen an dieser wichtigen Stelle das klägliche „Danke für Ihre Aufmerksamkeit“ heraus!

In der „Rhetorischen Kraftkammer“ üben die Teilnehmer verschiedene einfache Strukturen (Blitz-Vorschlag, HPSpresso ...) sowohl im Spontan-Statement, als auch mit kurzer Vorbereitungszeit. Und erleben, welchen Unterschied es macht.

Mit diesen „Kraft-Tipps“ wirken Sie nicht nur sicherer und verständlicher – es wird auch für Sie selbst viel einfacher!

Fragen, Ideen, Tipps .....

diese Ausgabe  
finden Sie auch auf  
[www.hps-training.com](http://www.hps-training.com)

Als pdf auch auf [www.hps-training.com](http://www.hps-training.com)

**Eigentümer, Herausgeber und Verleger:** HPS GmbH.

**Verantwortlicher Redakteur:** Prof. Dr. Emil Hierhold, [emil@derhierhold.at](mailto:emil@derhierhold.at)

**Adresse:** HPS Hierhold Presentation Services GmbH, A-1070 Wien, Mariahilfer Straße 32 **Tel:** 01-5241717-0, **Fax:** DW 101. Ihr persönliches Gratis-Abonnement bestellen Sie bitte bei [headoffice@hps-training.com](mailto:headoffice@hps-training.com) mit dem Betreff „**Präsentationspraxis Post**“ und Ihrer Anschrift im Text (falls Sie Ihr Exemplar per Post erhalten wollen). Oder mit dem Betreff „**Präsentationspraxis Email**“ – dann senden wir Ihnen bei jeder neuen Ausgabe den link zum download.

