



© IS_ImageSource/Photodisc/Getty Images

Rhetorik – Mit überzeugender Redekunst das Publikum begeistern

- Warum geht es bei Rhetorik?
- Der Weg von der Idee zum Vortrag
- Überzeugend argumentieren
- Rhetorische Stilmittel
- Körpersprache und Stimme
- Umgang mit Lampenfieber & Blackouts

Inhaltsverzeichnis

Worum geht es bei Rhetorik?

Seite 3

Der Weg von der Idee zum Vortrag

- Die Auftragsorientierung – die Frage nach dem "wozu"?
- Die Vorbereitung – Wer ist mein Publikum?

Seite 4

Der Aufbau einer Rede

Seite 6

Argumentation

Seite 9

Strukturierung mit der Fünfsatz-Technik

Seite 13

Rhetorische Figuren

Seite 15

Die überzeugende Körpersprache

- Mimik, Gestik und Haltung • Stimme und Sprechverhalten

Seite 20

Umgang mit Nervosität und Lampenfieber

Seite 22



Bildnachweis: von oben nach unten © Clerkenwell/Stockbyte/Getty Images, © Ben Dobrunz/Ppxelio, © ugal dew/Freeimages

Alle Rechte vorbehalten. Die Verwendung der Texte und Bilder - auch auszugsweise - ist ohne schriftliche Genehmigung nicht gestattet. © Büro für Berufsstrategie Hesse/Schrader 2016, Oranienburger Str. 4-5, 10178 Berlin, Tel 030/28 88 57-0, Fax 030/28 88 57-36, E-Mail info@berufsstrategie.de, www.berufsstrategie.de

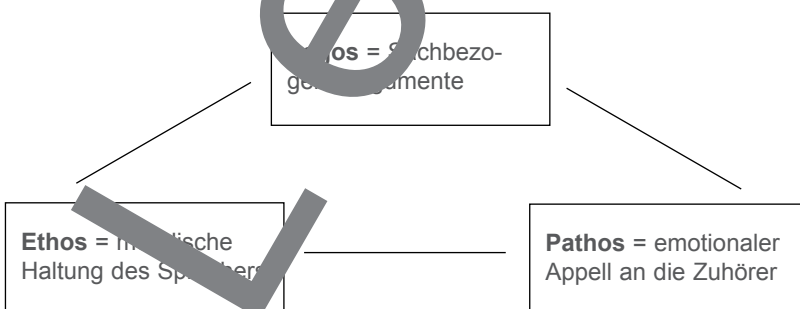
Worum geht es bei Rhetorik?



Der Begriff der Rhetorik stammt aus dem Griechischen und bedeutet „Redekunst“. Rhetorik ist somit die Lehre von der wirkungsvollen Gestaltung einer Rede und spielte bereits in der griechischen Antike eine bedeutende Rolle.

Bei einer Rede geht es stets darum, andere Menschen von etwas zu **überzeugen** – gute **Argumente** zu haben ist dabei die wichtigste Voraussetzung. Aber nicht nur die Argumente, die der Redner hervorbringt, sind von entscheidender Bedeutung bei der Frage, ob sich jemand von etwas überzeugen lässt, sondern auch der **Charakter** und die **moralische Haltung des Redners** (sein **Ethos**) spielen eine wichtige Rolle. So überzeugt der Redner nach dem griechischen Philosophen Aristoteles vor allem dann, wenn er **glaubwürdig** und wohlwollend erscheint. Eine dritte Form der Überzeugung nach Aristoteles ist das **Pathos**, der aktive Umgang mit den Emotionen der Zuhörer:

Die 3 Überzeugungsmittel nach Aristoteles:



Aber eine überzeugende Rede muss auch **verständlich** sein - eine überzeugende Ausstrahlung bzw. überzeugende Argumentation des Redners allein reicht nicht aus. Um andere für sich zu gewinnen, muss eine Rede **klar** und **prägnant** sein. Die Zuhörer müssen verstehen können, worum es geht. Verständnis und **Aufmerksamkeit** bei den Zuhörern lässt sich dabei am Besten durch eine **bildreiche Sprache** bzw. verschiedene rhetorische Stilmittel erreichen.

Bei einer Rede oder einem Vortrag geht es für den Redner um folgende Fragen:

- Was macht einen wirkungsvollen Vortrag aus?
- Wie kann ich die Aufmerksamkeit und das Interesse meiner Zuhörer mobilisieren?
- Was kann der Vortrag für die Zuhörer leisten?

Und aus der Sicht des Zuhörers geht es darum:

- Welchen Nutzen ziehe ich aus dem Vortrag?
- Was hat das mit mir zu tun?

Merke: Ein Vortrag oder eine Rede ist stets durch das Zusammenspiel von inhaltlichen, non-verbalen, emotionalen und interaktiven Elementen zwischen dem Sprechenden und dem Publikum gekennzeichnet. Es geht beim Reden also nie *nur* um die Sache.