



Rhetorische Gr^undlagen eines A^uftritts

EIT.zürich

«Wer nur spricht, wird gehört.
Wer kommuniziert, wird verstanden.»





Rhetorik = die Redekunst

Inhalt

Ansprechhaltung

Mimik

Gestik

Bewegung

Optik

Hilfsmittel

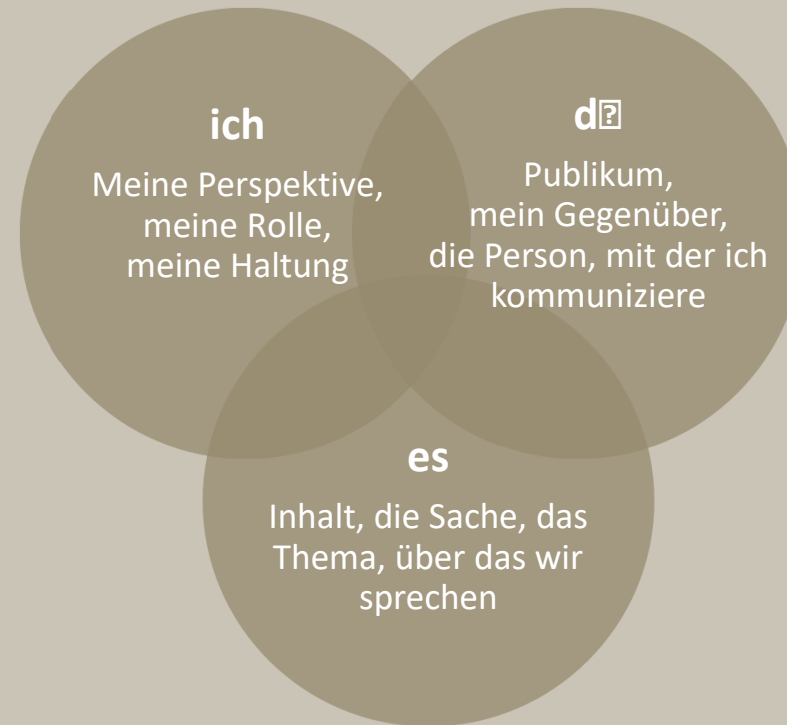
Aufgabe der Rhetorik

Überzeugende Aussage

Bestimmte Handlung

Publikumsbezug

- **Ich:** Der Protagonist
- **Du:** Das Publikum
- **Es:** Das Thema



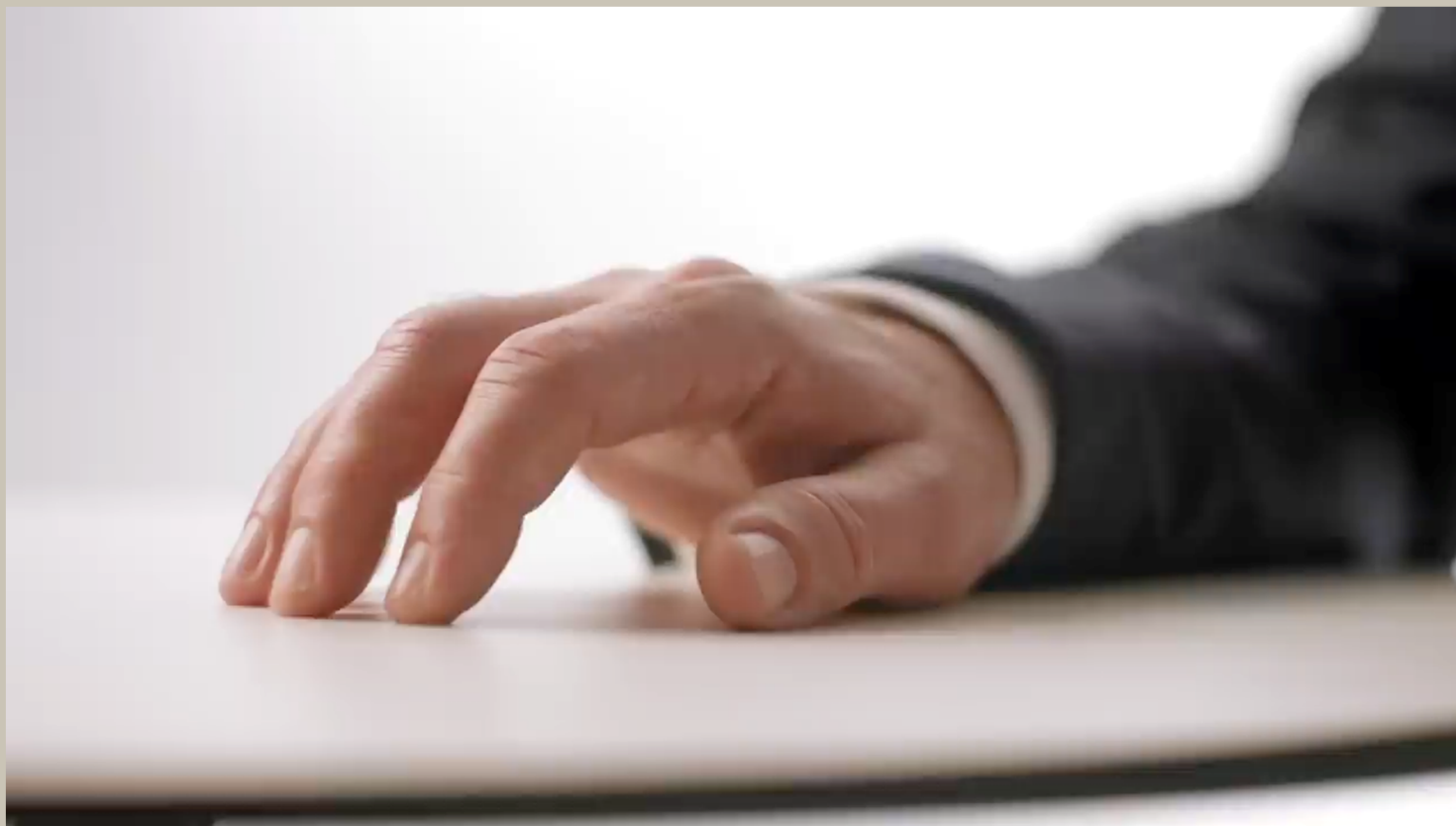
Ziel

- Relevanz
- Wohin will ich?



Was soll mein Gegenüber nach meinem Auftritt wissen, denken, fühlen oder tun?





Man kann rhetorisch gut auftreten und trotzdem nichts sagen.





Botschaft

- Was will ich vermitteln?
- 1 Satz, positiv formuliert







Arg[?]umentation

- Meine Begründung, mein Gedanke
- Verständlich, kurz, bildhaft, überzeugend





Gegenargumentation

- Pro und Contra abwägen
- Gut vorbereitet sein



«Mit einer KNX-basierten Gebäudeautomation steigern wir die Energieeffizienz durch präsenzabhängige Sensorik und die Vernetzung der Geräte.»

«Das Haus denkt mit: Wenn Sie den Raum verlassen, geht das Licht von alleine aus. Das spart Strom und Geld»

Gesprochene Sprache

- Direkte, aktive Ansprechhaltung
- Kurze Sätze
- Bildhaft sprechen, Beispiele machen
- Konkrete und einfache Sprache verwenden
- Redundanz: immer die gleichen Wörter
- Wenig Information pro Satz (eine Info, ein Satz)
- Fachbegriffe abhängig vom Publikum machen

Geschriebene Sprache

- Lange Sätze (mit Zwischensätzen)
- Viele präzisierende, ergänzende oder ausführliche Einschübe
- Viele Zahlen, Daten, Fakten
- Abstrakte Substantive und Formulierungen
- Fremdwörter
- Fachausdrücke
- Sätze im Passiv
- Abstrakte Begriffe



Gesamteindruck ist entscheidend

- Körpersprache und Inhalt müssen übereinstimmen
- Körpersprache entlarvt nicht echte Haltung

Körper und Stand

- Aufrechter, selbstbewusster Stand
- Dem Publikum zugewandt
- Schultern offen lassen

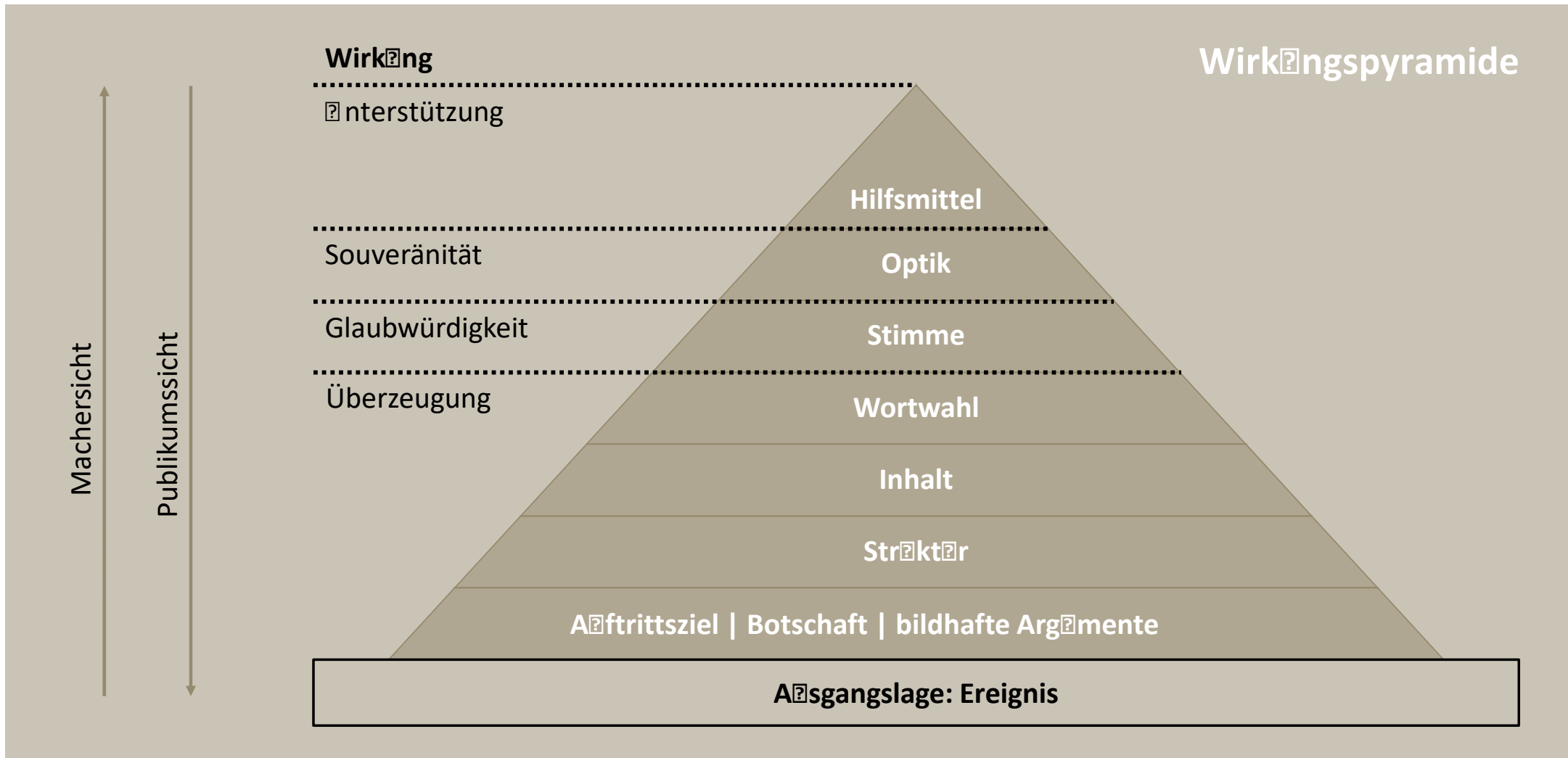


Arme und Hände

- Hände sollen das Gesagte natürlich unterstreichen
- Arme nicht verschränken, nicht in die Hosentasche
- Keine Kugelschreiber oder unnütze Gegenstände in der Hand

Bühnennähtzung

- Nicht im Winkel zur Präsentation
- Bewegung hinten-vorne: Action, Nähe oder Distanz aufbauen
- Bewegung links-rechts: Ruhe, Einordnung



#1 Kenne dein Ziel

#2 Formuliere eine Botschaft



#3 Denk an die «D[?]»-Fläche



#4 Sag es einfach und konkret



#5 Lies es laßt vor



Fragen?

