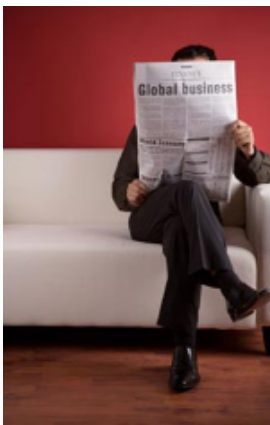


## Recht bekommen – und auch behalten Rhetorik und Auftreten sind ein unschlagbares Team



„Das menschliche Gehirn ist eine großartige Sache. Es funktioniert bis zu dem Zeitpunkt, wo du aufstehst, um eine Rede zu halten.“  
(Mark Twain)

Kommunikative Fähigkeiten sind essentiell für fast jede Karriere. Denn was sind

Ihre Leistungen und guten Ideen wert, wenn Sie diese nicht vermitteln können?

Überzeugen kann erlernt werden: Rhetorik und Auftreten bewusst anwenden

Redeangst und Lampenfieber machen auch erfahrenen Rednern ein Leben lang zu schaffen. Was den Profi jedoch ausmacht, ist, dass er seine kommunikativen Fähigkeiten trainiert. Wer seine Schwächen abbaut und seine Stärken pflegt, kann deutlich souveräner auftreten. Großartige Reden leben nämlich nur zum Teil von der fachlichen Kompetenz des Vortragenden – viel wichtiger ist das überzeugende Auftreten. Gewiss ist dies nicht jedem angeboren, doch echte Naturtalente sind die wenigsten! So wie das Kind erst richtig Sprechen lernt, werden gute Redner in der Regel im Kommunizieren geschult.

Moderne Rhetorik vereint das Wissen aus Sprach- und Sozialwissenschaften mit den Erkenntnissen

der Psychologie und Pädagogik. Sie zu trainieren hilft immens bei wichtigen Vorträgen oder dem Vertreten der eigenen Standpunkte und Ideen in einer Diskussion.

Die Bedeutung von Rhetorik und Auftreten ist enorm

Welchen Stellenwert die Vortragstechnik einnimmt, zeigt ein Experiment von 1970: Myron L. Fox hielt einen Vortrag über „die Anwendung der mathematischen Spieltheorie in der Ausbildung von Ärzten“. Sein Publikum bestand aus einer Gruppe von Medizinexperten. Vorgestellt wurde Myron L. Fox als „Autorität auf dem Gebiet der Anwendung von Mathematik auf menschliches Verhalten“.

Am Ende der Präsentation wurden reichlich Fragen gestellt, die Myron L. Fox nach Meinung seines Publikums grandios und sicher beantwortete. Das Publikum war begeistert von seinem gewandten und interessanten Auftritt. Auf einem Beurteilungsbogen gaben alle Zuhörer an, der Vortrag habe sie zum Denken angeregt, Fox habe den Inhalt gut geordnet vermittelt und seinen Vortrag mit anschaulichen Beispielen aufgelockert.

Was keiner der Zuhörer wusste: Myron L. Fox hatte von dem, was er dort vortrug, keine Ahnung – er war Schauspieler. Er hatte aus einem Fachartikel einen Vortrag entwickelt, der fast nur aus unklarem Gerede, erfundenen Wörtern und widersprüch-

## Recht bekommen – und auch behalten Rhetorik und Auftreten sind ein unschlagbares Team

lichen Feststellungen bestand. Er hatte die Präsentation lediglich mit etwas Humor und sinnlosen Verweisen ein wenig aufgelockert.

Das Experiment bewies, dass man seine Zuhörer mit einem hervorragenden Vortrag begeistern kann, auch wenn man absolut gar nichts zu sagen hat. Die Bedeutung von Rhetorik und Auftreten ist also enorm.

### Das stimmt!

Das erste und wichtigste Kontaktmittel zur Umwelt im Leben des Menschen ist die Stimme. Die unterschiedlichen Arten und Klangfarben der Stimme sind die persönliche Visitenkarte eines Menschen. Ihre Stimme verrät auch ungewollt wichtige Details über Ihre Person und Ihre momentane Gefühlslage. Kennen Sie nicht auch Persönlichkeiten, die durch ihre körperliche und stimmliche Präsenz scheinbar mühelos einzigartig, authentisch und überzeugend wirken? Die Stimme unterstützt zusammen mit der Gestik und der Mimik die Textgestaltung. Optimal kombiniert führt dies zu einem mitreißenden Auftritt.

Da Aufmerksamkeit in Zeiten des Showbusiness und der Informations-Überflutung ein knappes Gut ist, können wir das Interesse der Zuhörer nur wecken, wenn unser Auftreten von Anfang an verspricht, diese Aufmerksamkeit auch zu verdienen. Hier kommt zur Stimme die Körpersprache: Mimik und Gestik.

Kompetenz verkörpern – wie man mit Haut und Haar überzeugt

Theaterschauspieler unterstützen ihren Text mit Körpersprache. Jedem Zuschauer oder Zuhörer wird sofort klar gemacht, um was es geht, was auf dem Spiel oder zur Debatte steht. Auch außerhalb des Theaters wird gespielt. Nur wissen viele in der Regel nichts mit ihrer Rolle anzufangen, während andere der Star des Büros oder der Vortänzer aller Diskussionen sind.

Hier kann man als Laie schnell aufholen, indem man die wichtigsten Grundkenntnisse der Kommunikation beachtet. In ihrer Körpersprache manifestieren sich Status, Rolle und Erfahrung einer Person. Sie unterstützt das gesprochene Wort, verrät aber auch unbewusst die wahren Absichten und Gefühle des Redners. Steht sie im Widerspruch zur Aussage, wird der Vortrag unglaubwürdig. Unbewusste Signale des Körpers geben mehr Wahrheit preis als Worte – sie sind ehrlicher. Jeder gute Redner weiß solche Signale zu deuten und auch gezielt einzusetzen. Unsicherheit zum Beispiel zeigt sich nicht nur an Errötung oder Schweißattacken. Auch die Atmung wird hektisch, die Ausdrucksfähigkeit wird schwächer, die Konzentration leidet, wenn man sich nicht sicher fühlt. Am Ende wird auch die eigene Argumentation schwach. Daher gilt es, Sicherheit im Auftreten zu erlangen.

## Recht bekommen – und auch behalten Rhetorik und Auftreten sind ein unschlagbares Team

Dumm dastehen – wenn man nicht weiß,  
wie man auftreten soll

Wer sich der Körpersprache widmet, lernt eine Menge über Verhalten, Aggressivität, Instinkverhalten und Affektivität. Die Arm- und Beinhaltung, der Ausdruck der Augen, Mundwinkel oder Hände verrät unsere wirklichen Motive. Auch die Körperfülle, Kleidung, Stimme und Frisur sind Informationsquellen, aus denen man bis zu einem gewissen Grad auf Charaktereigenschaften oder Stimmungen schließen kann. Dabei beeinflusst unser Verhalten nicht nur die Botschaft, die unser Gegenüber wahrnimmt, sondern das Verhalten unseres Gegenübers steuert im Gegenzug auch unser Verhalten.

Aktiv erlernte Rhetorik liefert uns das Handwerkszeug für eine optimale Präsentation. Das richtige Auftreten lässt den guten Rhetoriker stets authentisch wirken, im besten Falle kann er seine Ideen mit Selbstbewusstsein und einer Prise Humor verkaufen. Doch im Alltag dürfte ein Effekt des Rhetoriktrainings viel wichtiger sein: endlich souverän mit Lampenfieber, Angst vor einem Blackout und schwierigen Gesprächssituationen umzugehen.

„Eine gute Rede ist wie ein Bikini – knapp genug, um spannend zu sein, aber alle wesentlichen Stellen abdeckend.“

(John F. Kennedy)

Weitere Informationen finden Sie unter  
[www.Heinrich-Roth.com](http://www.Heinrich-Roth.com)