

# KOMMUNIKATION + RHETORIK

## Charisma + Persönlichkeitentwicklung

Charisma: griechisch für Göttergabe

Wirkung entsteht durch: Auftreten  
Autorität: Namen, Titel, Ressourcen  
Aktion

→ Persönlichkeitentwicklung für Charisma  
↳ Kompositione voraussetzt

## Kommunikation + Beziehung

Einfaches Kommunikationsmodell: Kontext  
Inhalt  
Beziehung

→ Beziehung dominiert Inhalt (→ jeder kann Inhalt googeln)

## Kommunikationsaxiome nach Netzhauser

- Mensch kann nicht nicht kommunizieren
- Kommunikation hat Inhalt- und Beziehungsaspekt
- Kommunikationsprozess ist von Interpretation der Personen abhängig
- Kommunikation bezieht sich digitaler und analoger Modalitäten
- Kommunikationsprozesse sind entweder symmetrisch oder komplementär

## Die 4 Seiten einer Nachricht

- Sachinhalt
- Selbstoffenbarung
- Appell
- Beziehung

## Ziel + Zielgruppenanalyse

2 Ziele von Präsentation: Wissen vermitteln  
Zielgruppe überzeugen

→ Was erwarten sich Akteure von Präsentation?  
→ Präsentation, Auftraggeber, Publikum

↳ Ziele für Präsentation ableiten  
(Gewünschte Ziele werden besser erreicht)

- Welche Einstellung haben Akteure (Thema + Präsentation)
- Welche Interessen haben Akteure (Privat + Wirtschaftlich)
- Welche Einwände / Begrenzungen haben Akteure

## Inhalte ... auf Zielgruppe abstimmen

→ Kernbotschaften definieren  
→ Wissenssammlung erstellen  
→ Themenbereiche ableiten  
↳ Muss-Thema / Optional  
↳ Welche Kernbotschaft wird besteht

- Weniger ist mehr
- Einwände ansprechen! (sonst macht Publikum dies)

## Strukturierung: Einleitung, Hauptteil, Schluss

- 1) Vorstellung durch jemand Anderen (wirkt besser)
- 2) Aufhänger (direkter Einstieg) (Metapher, Zitat, ...)  
→ erzeugt Aufmerksamkeit
- 3) Begrüßung (wenige Sätze)
- 5) Picing  
→ schafft Sympathie und Vertrauen, holt Publikum ab  
- Spiegel der aktuellen Erfahrung  
- Gedankenlesen  
→ Ich bin ein bisschen so wie du  
→ Zustimmung sammeln, gemeinsame Basis schaffen
- 5) Inhalte  
- linear: Argumente aufzählen  
- dialektisch: Ich sage..., Sie werden sagen...
- 6) Schluss (Metapher, Zitat, ...)  
→ bleibt in Erinnerung

## Medien + Visualisierung

Medium soll Präsentator unterstützen!

Medium soll Aufnahme von Informationen erleichtern

→ mehrere Sinneskanäle ansprechen  
(lesen und zuhören gleichzeitig nicht möglich)

- Elektronische Folien

- keine Seitenzahl, Firmenlogos etc.
- maximal 1 Zeile, 6 Wörter pro Zeile
- Bilder sind Emotionen, hochwertige Bilder
- keine Animationen
- Folien sind kein Handout / Skriptum!

- Flipchart

- maximal 7 Elemente auf Flipchart
- keine Satze, sondern Stichworte
- Touch, Turn, Talk

Spannungsbogen: zuerst reden (Spannung aufbauen)  
dann Medium

## Rhetorik + Sprachwahl

- frei Sprechen
- Abschwächungen vermeiden
- „wir“ statt „man“
- einfache Satze
- konkrete Begriffe, Beispiele (abstrakt ist schlecht)
- keine Entschuldigungen
- Dialekt ist cool!

**Compentieren** → Präsentation und eigenes Wirken sind mir wichtig

- gute Vorbereitung
- tief einatmen, viel trinken
- Präsentation in Kopf durchgehen
- Schlüsselwörter als Absicherung

→ Publikum ist nicht mein Gegner  
→ Perfektion ist langweilig / macht Angst  
↳ Publikum will einen Menschen sehen

## Feedback + Weiterentwicklung

2 Ebenen von Feedback: konkrete Beobachtung, Wirkung  
↳ nicht nur Wirkung-Feedback: nachfragen!

Ein einziger Aspekt von Feedback auswählen  
→ bei nächster Präsentation beachten