

# Selbstdarstellung und Reden

Neuere Untersuchungen haben ergeben, dass die Wirkung einer Rede zu ca. 10% durch die Worte, ca. 40% durch die Stimme und ca. 50% durch die Körpersprache erzielt wird.

## Nonverbale Fertigkeiten

### Blickverhalten

Noch bevor man zu sprechen beginnt, sollte man bewusst Blickkontakt zu den Zuhörern aufnehmen, dabei die ganze Runde einbeziehen.

Bei großem Publikum in alle Richtungen schauen, so dass sich alle angesprochen fühlen.

Blickkontakt mit aufmerksamen Zuhörern länger aufrechterhalten, dann immer wieder mit anderen Zuhörern Blickkontakt aufnehmen.

Vorteile: Reaktionen der Zuhörer können eingeschätzt und frühzeitig Maßnahmen ergriffen werden, z.B. mehr Dynamik in den Vortrag gelegt werden.

Nur sprechen, wenn Blickkontakt zu den Zuhörern besteht.

### Mimik

Der Gesichtsausdruck sollte locker, entspannt und freundlich sein.

### Gestik

Gestik soll gezielt eingesetzt werden, um die eigenen Aussagen zu unterstreichen.

Hände nicht hinter dem Rücken oder in Hosen- oder Jackentaschen verstecken, evtl. Manuskript halten.

Anwendung in der richtigen Dosierung:

Ein zu Viel, wildes Herumfuchteln mit den Armen wirkt leicht lächerlich, ein zu Wenig wirkt steif und langweilig.

Je größer die räumliche Distanz zum Publikum ist, desto weiträumiger und intensiver sollte Gestik eingesetzt werden.

Gestik soll sich im oberen Körperbereich abspielen, nicht unter der Gürtellinie.

## **Körperhaltung und Gang**

Sicherer Stand mit Schwerpunkt auf beiden Beinen,  
aufrecht, offen, entspannt, nicht zu steif und nicht zu leger,  
nicht mit dem Oberkörper von einer Seite zur anderen schaukeln,  
frei und für alle sichtbar stehen.

Wenn Sie sich bewegen, dann gehen Sie langsam, verweilen Sie längere Zeit an einer Stelle.

Den Zuhörern sollte man niemals den Rücken zudrehen - es sei denn um etwas anzuschreiben.

Ein dynamischer Gang, zielsichere, flüssige, geschmeidige Bewegungen lassen uns sicherer fühlen und auch sicherer auftreten.

## **Kleidung**

Bevor Sie gehört werden, werden Sie gesehen.  
Jeder schließt von der Kleidung seines Gegenübers auf dessen Rang, Fähigkeiten und Kenntnisse.

Kleidung, Accessoires und Frisur sollten auf die Situation und die Zielgruppe abgestimmt sein, um das gewünschte Image zu vermitteln.

Mittelweg finden zwischen dem, was selbst gefällt, und dem, was in der Situation erforderlich ist (gesellschaftliche Kleidungsregeln, Erwartungen der Zielgruppe).

## **Räumliche Distanz**

Je nach Situation und nach der Art der Beziehung, in die Personen eintreten wollen, werden die jeweiligen Distanzzonen eingenommen.

Die intime Distanzzone eines Fremden sollte nicht durchbrochen werden.

# **Paraverbale Fertigkeiten**

## **Artikulation**

Anfangs- und Endsilben sowie Selbstlaute (Vokale) klar und deutlich aussprechen, Füllsel wie sozusagen, also, ähh, öhh, öhm vermeiden.

## **Modulation und Betonung**

Eine tiefe Stimme wirkt im allgemeinen überzeugender als eine zu hoch sitzende Stimme, mittlere Tonlage bevorzugen.

Sinntragende Wörter betonen.

Durch Variation in der Betonung, Lautstärke und Sprechtempo wird Dynamik in der Sprechweise erzeugt >

lebhaft reden, beim Zuhörer Neugierde, Interesse, Spannung erwecken, eigenes Engagement ausdrücken, die eigene Begeisterung vom Thema spüren lassen.

## **Sprechtempo**

Zu schnelles Sprechen kann Gesagtes undeutlich machen und die Aufnahmekapazität der Zuhörer überschreiten > langsamer sprechen und genügend Pausen machen, damit die Zuhörer den Inhalten folgen können.

Je wichtiger und schwieriger ein Gedankengang ist, desto langsamer sollten Sie sprechen.

Tempoveränderungen fördern die Farbigkeit und Lebendigkeit eines Vortrags.

## **Pausen**

unterstreichen die Wichtigkeit der Aussage, erzeugen Aufmerksamkeit und Spannung beim Zuhörer und zeigen Ihr Interesse an den Zuhörern.

Interpausen = Pausen zwischen Sätzen: lassen das Publikum nachdenken und das Gesagte verarbeiten.

Intrapausen = Pausen innerhalb des Satzes: lassen das Publikum vorausdenken, machen neugierig darauf, wie der Satz weitergeht, steigern die Spannung und Aufmerksamkeit >

Doppelpunkttechnik anwenden: Vor wichtigen Gedanken immer eine Sprechpause machen!

## **Lautstärke**

gutes Stimmvolumen oder Übung im Umgang mit Mikrofonen wichtig,

sollte der Situation und dem Gesprächspartner angemessen sein, durch leises Sprechen kann Spannung aufgebaut werden, durch lautes Sprechen die Dramatik erhöht werden.

Die Dynamik des Vortrags hängt wesentlich vom Wechsel der Lautstärke ab.

## Verbale Fertigkeiten (Sprachstil)

Wortwahl und Formulierungen sollten klar, eindeutig, überzeugend und zuhö-  
rerorientiert sein.

> das Publikum in seiner Sprache anreden:

verständliches Deutsch verwenden, den übermäßigen Gebrauch von Fremd-  
wörtern vermeiden, Einsatz von Fachbegriffen je nach Publikum

> kurze Sätze bilden, zu jedem Hauptsatz höchstens ein Nebensatz

> Tätigkeitswörter statt Hauptwörter verwenden

Beispiel:

Bilden Sie kurze Sätze, dann versteht Sie Ihr Publikum besser, statt:  
Das Bilden kurzer Sätze führt zum besseren Verständnis beim Publikum.

> positive Formulierungen gebrauchen:

Positive Wörter erzeugen positive Stimmung.

Wir hören und verstehen die einzelnen Wörter, bevor wir den ganzen Satz  
verstehen.

Wörter müssen zu unserer Absicht passen und sie unterstützen.

Nicht: Dieses Vorgehen ist nicht unüblich,  
sondern: Dieses Vorgehen ist durchaus üblich.

> großen aktiven Wortschatz benutzen

> inhaltlich schwierige Aussagen in mehreren Versionen (mit anderen Wor-  
ten) formulieren

> Aussagen veranschaulichen durch Beispiele, Vergleiche, Bilder

> Sprache auflockern durch Einbau scherzhafter, provozierender Redewen-  
dungen

> sich auf die wesentlichen Aussagen konzentrieren, Nebensächlichkeiten  
nicht in den Vordergrund stellen

> besonders wichtige Aussagen auch wiederholen

> Redefiguren ( rhetorische Instrumente aus der klassischen Rhetorik) einbauen:

Beispiel:

Redefigur Rhetorische Fragen:

Fragen, die Aufmerksamkeit erwecken und zum Mitdenken anregen, auf die aber von den Zuhörern keine Antwort erwartet wird.

Sie werden sich fragen: Wozu brauchen wir das? (Nutzen, Anwendung)

Was wollen wir damit erreichen? (Ziel)

Warum ist gerade das Thema wichtig? (Relevanz)

Wo steckt das Problem? (Problemorientierung)

Was ist nun das Wesentliche? (Fokussierung)

Was können wir daraus schlussfolgern? (Folgerungen)

Redefiguren sind sorgfältig auszuwählen und sparsam einzusetzen!

## 4 Verständlichkeitsmacher

### 1. Einfachheit

< >

einfache Darstellung  
kurze Sätze  
geläufige, gebräuchliche Wörter  
konkret  
anschaulich mit Vergleichen, Beispielen, Bildern  
Fachwörter werden erklärt

### Kompliziertheit

komplizierte Darstellung  
lange, verschachtelte Sätze  
ungeläufige Wörter  
abstrakt  
unanschaulich  
häufiger Gebrauch von  
Fremdwörtern, Fachwörtern,  
Abkürzungen

### 2. Gliederung

< >

gegliedert in sinnvolle Abschnitte  
übersichtlich  
folgerichtig, logischer Aufbau  
roter Faden bleibt stets sichtbar  
es gibt eine bestimmte Reihenfolge  
wichtige Stellen werden hervorgehoben  
durch Wort und Bild

### Unordnung

ungegliedert  
unübersichtlich  
zusammen hanglos, wirr  
roter Faden geht oft verloren  
alles geht durcheinander  
konfus

### 3. Kürze - Prägnanz

< >

zu kurz, Telegrammstil  
aufs Wesentliche beschränkt  
gedrängt  
aufs Thema konzentriert  
knapp  
jedes Wort ist notwendig

### Weitschweifigkeit

zu lang  
viel Unwesentliches  
breit  
abschweifend  
ausführlich  
viele hätte man weglassen  
können

### 4. Anregung - Stimulanz

< >

anregend  
interessant  
abwechslungsreich  
persönlich  
humorvoll  
Aussagen werden verdeutlicht durch  
Betonung, Lautstärke, Sprechtempo  
Verwendung von Beispielen, Vergleichen,  
Bildern, gut gestalteten Folien  
Einsatz von Projektor, Flip-Chart, PC mit Beamer

### Ohne Anregungen

nüchtern  
farblos  
gleichbleibend neutral  
unpersönlich  
humorlos