

# Ratgeber

## "Wenn die 6. Reihe schläft ... "

Institut für Rhetorik und Kommunikation | Institute of Rhetoric and Communication | [www.rhetorik-online.de](http://www.rhetorik-online.de)



## Wenn die sechste Reihe schläft...

... wird meist kein Vortrag, sondern eine Lesung gehalten.

Weniger mit der Sache als mit dem Interpretieren  
stehen und fallen die meisten Tagungen.

Jeder, der vor Publikum sprechen muss, hat es bei einem seiner ersten Auftritte  
schon einmal erlebt.

Mit schweißnassen Händen tritt er ans Pult, an dessen Rand er sich von jetzt ab festhält wie ein  
Ertrinkender an einer Holzplanke. Das sorgfältig vorbereitete Manuskript ist plötzlich nur noch ein  
unsortierter Haufen raschelnden Papiers; nichts scheint mehr zusammen zu passen.

Und dann die Stimme, die einfach nicht vorbeikommt an dem Kloß, der im Hals sitzt, und als  
schmales, akustisches Fähnchen durch den Raum weht, chancenlos gegen das Gemurmel,  
Geraschel und Stühlerücken im Saal. Schließlich nimmt man, froh sich wieder setzen zu dürfen,  
Platz, und wartet auf den nächsten Redner.

Und siehe da, es geht auch anders.

Unverkrampt und selbstsicher steht da einer am Pult, blickt freundlich ins Publikum, und spricht  
mit klarer, vernehmbarer Stimme, ohne einmal in seine Notizen zu schauen. Ein Naturtalent?  
Genie? Verkannter Anwärter auf den Job des Bundeskanzlers?

Ein Mensch, der seinen Erfolg vorbereitet hat!

Einer, der weiß, worauf es bei einer überzeugenden, mitreißenden Rede ankommt, und genau das  
geübt hat.

Und weil es sich dabei nicht um eine Geheimwissenschaft, sondern um erlernbare Techniken  
handelt, haben Gabriele und Günter Zienterra, die Leiter des Instituts für Rhetorik und  
Kommunikation, die 9 Schritte zur freien Rede für Sie zusammengestellt.

Viel Vergnügen bei Lektüre und Übung, und Erfolg bei der Anwendung!

## Schritt 1 – Überzeugung beginnt in den Beinen

Einen Standpunkt haben bedeutet, auf festem Grund zu stehen. Das wollen die Zuhörer auch sehen. Und Sie selbst fühlen sich sicher, wenn sie den richtigen Stand eingenommen haben.

Das lässt sich üben.

Gehen Sie in ein Zimmer mit großem Spiegel, wo Sie allein sind.

Trainieren Sie Ihre Ausdrucksfähigkeit, indem Sie sich fest hinstellen. Empfinden Sie innere Stärke, wie Sie so mit beiden Beinen fest auf dem Boden stehen?

Wie ist Ihr Gesichtsausdruck – müde oder entschlossen?

Sagen Sie zu Ihrem Gegenüber: "Wenn ich will, kann ich andere begeistern!"

Was war mit Ihren Händen? Sind sie zur Faust geworden? Machen Sie es noch einmal, werfen Sie Ihre Arme hoch, wie einer, der ein Tor geschossen hat, und rufen Sie energisch, laut: "Ich will andere begeistern!" Sie mögen es nicht laut? Aber wir wollen ja das Reden trainieren; und dafür muss man nun manchmal einen ungewohnt lauten Ton anschlagen.

Achten Sie bei solchen Redeübungen auf Ihre Körperreaktionen: Wann waren Ihre Hände ganz entspannt, Ihre Augen weit offen oder geschlossen?

Wichtig ist, dass Sie das, was Sie fühlen und denken, auch ausdrücken durch Körperhaltung, Gestik und Mimik. Denn wenn Sie zu mehreren sprechen, muss der Ausdruck stärker werden als gewohnt. Sonst wäre Ihre Rede nur ein Selbstgespräch. Treten Sie energisch auf, aus dem Gefühl heraus: "Ich stehe fest zu meiner Meinung – ich halte zu meinem Wort". Haben Sie gemerkt, wie Ihre Sprechweise kraftvoll wirkte, beeindruckte? Dann war die Übung erfolgreich. Denn Reden heißt, auf andere wirken.

## Schritt 2 – Ohne Atem keine Stimme

Sprechen ist tönendes Atmen. Sicher, jeder Mensch atmet. Es spricht ja auch jeder, aber eine kraftvolle Stimme braucht einen ebensolchen Atem, und da reicht es nicht, flach in die Brust zu atmen. Da muss der ganze zur Verfügung stehende Raum ausgeschöpft werden.

Die meisten Menschen atmen überwiegend mit dem oberen Teil der Lunge.

Wenn man uns sagt: "Atmen Sie bitte", so richten wir alle Aufmerksamkeit auf die Strammhaltung. Atmen wir mit Hilfe der Brustatmung ein, so heben wir die oberen Rippen nach vorn und oben empor. Beim Ausatmen nehmen die Rippen die umgekehrte Bewegung vor.

Noch ungünstiger ist es bei der besonders verkrampften Form, wenn man die Schultern hochzieht, der "Schlüsselbeinatmung".

Wir erzielen, bei ziemlich starkem Aufwand, nur einen geringen Erfolg.

Bei vielen Menschen ist diese einseitige Atmung so verwurzelt, dass sie die größten Schwierigkeiten haben, sich von ihr zu lösen.

Zum intensiven, klingenden Sprechen benötigen wir die Zwerchfell- und Flankenatmung.

Auch hierzu eine Übung:

Stehen Sie bitte auf!

Riechen und schnuppern Sie!

Holen Sie viel Luft in den Bauch.

Lassen Sie nun die Luft wieder heraus.

Am besten mit einem langanhaltenden ff

Die Flankenatmung ist eine Erweiterung der Zwerchfellatmung.

Es ist erkennbar, dass die Weichteilgegend zwischen den unteren Rippen und Hüftknochen bei der Einatmung heraus-, bei der Ausatmung herein tritt.

Legen Sie nun bitte die Arme in Hüftstütze und lassen die Daumen waagrecht nach vorn zeigen, wobei Sie beim Ausatmen einen kräftigen Druck ausüben.

Damit ist der Wert der bekannten Haltungsübung "Brust heraus - Bauch herein" nicht in Frage gestellt, sondern nur in seine Schranken verwiesen.

Sprechen ist keine Haltungsübung. Der Atem fließt nicht in verkrampfter Starre.  
Tönendes Ausatmen ist nur aus einer gelockerten, fließenden, Kraftsparenden Bewegung möglich.  
Machen Sie sich diese Atemtechnik vor jeder Rede bewusst und nehmen Sie vor Beginn ein paar extra tiefe, kräftige Züge der Bauchatmung.

### **Schritt 3 – Der Zuhörer, das unbekannte Wesen**

Zu wem werden Sie eigentlich sprechen?

Je früher Sie sich über Ihre Zuhörer Gedanken machen, umso besser wird Ihre Vorbereitung sein.

Denken Sie an Ihre Zuhörer. Sie werden es Ihnen danken.

Was erwarten Sie von Ihnen, wie ist vermutlich ihre momentane Stimmung, welche Haltung nehmen Sie Ihnen gegenüber ein, wie ist ihre Interessenlage, haben sie bestimmte Wertvorstellungen?

Wenn Sie sich durch diese gedankliche Vorbereitung über die Haltung des jeweiligen Publikums klar geworden sind, erzielen Sie Aufmerksamkeit und erreichen so leichter Ihr Ziel: die Zuhörer zu überzeugen.

Schon bei der Skizzierung Ihrer Gedanken sollte das Wissen um die Zuhörer einfließen.

Und wenn Sie dann vor ihnen sprechen sichern sich Aufmerksamkeit, wenn Sie den üblichen Ich - Stil durch den Sie - Stil ersetzen und aus der Perspektive der Zuhörer formulieren:

"Was halten Sie davon, wenn ...?";

"Haben Sie schon daran gedacht, ...?";

"Lassen Sie uns ...."

sind empfehlenswerte Wendungen.

## **Schritt 4 – Sortierte Gedanken lassen sich besser aussprechen**

Sie benötigen kein ausformuliertes Redemanuskript, an dem Sie sich festhalten können. Das Ziel ist die freie Rede, aber in der Vorbereitung sollten Sie natürlich schon Ihre Gedanken zu Papier bringen.

Notieren Sie sich die wichtigsten Punkte, so haben Sie auch schon die wichtige Gliederung für Ihre Rede: die treffende Begrüßung, den packenden Einstieg, die überzeugende Darlegung des Themas, den eindrucksvollen Schluss.

Bringen Sie nun Ihre Fakten, Tatsachen, Argumente, Zahlen und Beispiele in eine schlüssige Folge und notieren Sie zu den Absichten die wichtigsten Stichworte, so dass Sie beim Reden auf Anhieb erkennen können: Das ist der rote Faden.

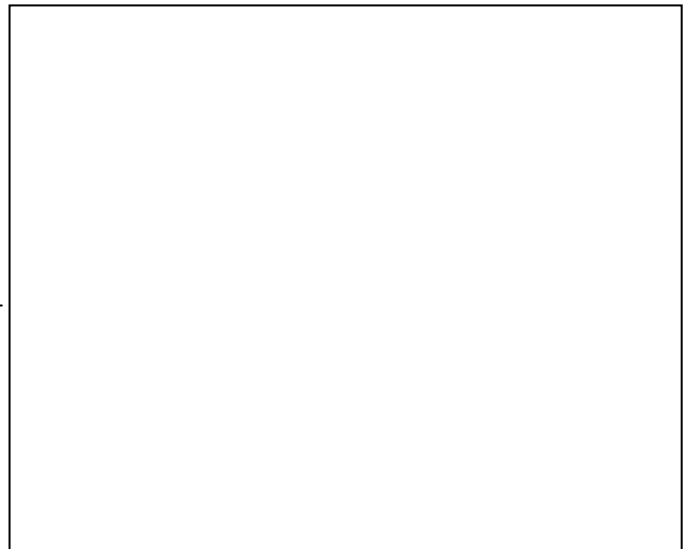
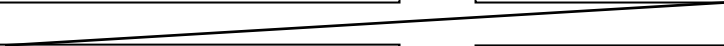
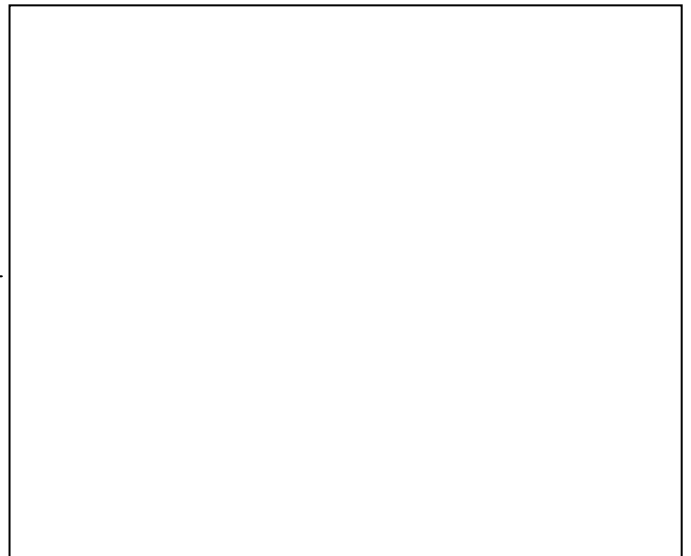
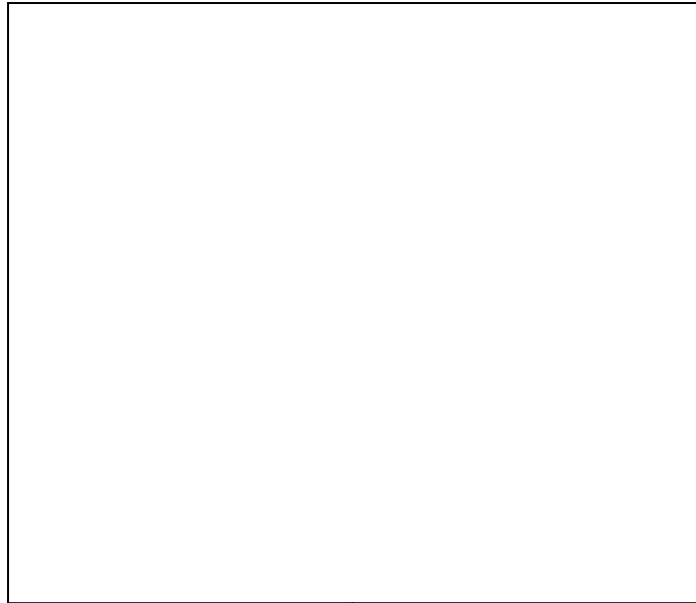
Wenn Sie dieses Konzept mehrmals lesen, prägt sich der Gedankengang immer besser ein. Halten Sie einen Testvortrag vor dem Spiegel, noch besser vor einem Vertrauten, oder kontrollieren Sie Ihre Ausdrucksweise per Tonband oder mit Hilfe einer Videokamera.

### **Gedächtnisstütze anlegen!**

Wie sollte die Gedächtnisstütze aufgebaut sein? Bekannt ist die Zettelmethode, nach der die Stichworte auf postkartengroßen Blättern stehen. Diese mit Maschinenschrift oder zu klein und zu gedrängt zu beschreiben, erschwert das Erkennen, besonders in einer angespannten Situation. Bei einer längeren Rede steht man nervös vor einem Papierberg, in dem dann nach dem passenden Zettel gesucht wird.

Diese Zettelmethode hat der Autor vor über 25 Jahren durch die topische Gedächtnisstütze verbessert. Den griechischen Begriff „topisch“ kann man mit räumlich übersetzen. Ein DIN-A4-Bogen wird in 5 rechteckige Flächen aufgeteilt (siehe auch Abb. 1). Nicht immer den Anfang des Satzes – der trifft oft nicht den Sinn –, sondern den Grundgedanken aufschreiben. So kann sich der Redner einen Blickfang für seine Gedanken schaffen.

# Topische Gedächtnisstütze



## **Schritt 5 – Fakten und Bilder**

Jeder Zuhörer erwartet Fakten, und liebt Bilder, mit deren Hilfe er sie sich einprägen kann.

Präsentieren Sie Fakten – sie sind die Säulen Ihres Vortrags. Gute Redner begründen und belegen ihre Argumente. Sie übersetzen, wenn nötig, Fachvokabular in Alltagssprache und wählen Ihre Beispiele aus dem Erfahrungsbereich des Publikums. Achten Sie darauf, dass Sie die Tatsachen, Zahlen und Zitate, Beweise anschaulich präsentieren. Zum Beispiel durch einen Vergleich wie: "Diese Abteilung verbraucht in einem Monat soviel Strom wie eine Durchschnittsfamilie in fünf Jahren." Die Fakten müssen die Sinne ansprechen, die Vorstellung reizen. Wenn Sie nüchterne Tatsachen in Bilder umsetzen, wird die Wirkung gesteigert.

Nicht abstrakte Begriffe, sondern bildhafte Schilderungen unterstreichen Ihre Gedanken und Argumente, und sorgen dafür, dass Sie im Gedächtnis Ihrer Zuhörer haften bleiben.

Verwenden Sie Beispiele. Die erzählen Sie möglichst plastisch: Zitieren Sie für Argumente Zeugen, die auch den Zuhörern bekannt sind.

Das kommt immer an. Wenn Sie die Rede mit Anekdoten schmücken. Sammeln Sie Episoden zu Firmengeschichte, Produkten, Stammsitz, Region – auch über Familie und Verein. Aus diesem Fundus können Sie spontan für die unterschiedlichsten Reden schöpfen.

## **Schritt 6 – Eine Rede ist kein Krimi, aber Spannung muss sein**

Wie Sie spannend vortragen? Formulieren Sie kurz und knapp.

Wer bei aller Farbigkeit der Sprache doch prägnant berichtet, der erzählt spannend und findet leichter Gehör als der geschwätzig Redner, dessen Vortrag langweilig ist, weil seine Sätze kein Ende nehmen.

Kurze Sätze steigern die Spannung. Besonders, wenn Sie mit einer Pause zum gesprochenen Doppelpunkt verbunden werden: "Das hatte niemand erwartet" – Pause – "Heute ist Herr Müller Chef der Firma." Solche Betonungen machen Ihre Rede lebendig – vor allem, wenn Wechsel in Lautstärke oder Sprechtempo hinzukommen.



Auch bewusstes Wiederholen ist Spannungselement, etwa Selbstkorrekturen wie: "Gut, nein, elegant gekleidet"; oder: "Er ging, nein, er stürzte nach Hause."

Sprechen Sie die Zuhörer immer kollektiv an, etwa mit einer rhetorischen Frage nach dem Muster "Finden Sie nicht auch?" Oder heben Sie – zum Beispiel auf der Betriebsversammlung – einen Teilnehmer hervor: "Und dann hatte Herr Meier die Produktidee, die wir schon lange suchten." Spannung soll Aufmerksamkeit wach halten.

Spannung entsteht auch, wenn Sie Kontraste vorführen. Gefühle mitschwingen lassen. Wenn Sie gezielt Pausen einsetzen, die Zuhörer mit einer Frage oder Ankündigung auf Besonderes vorbereiten. Wenn Sie Metaphern finden, Lacher provozieren, Anekdoten einflechten, dann werden Sie Ihr Publikum auf spannende Weise unterhalten.

Zu einem einprägsamen Sprechen gehört die Modulation der Stimme.

Wie schläfert der Hypnotiseur sein Medium ein? Auch durch seine Stimme, indem er einige Zeit in monotonem Ton suggeriert: „Du bist müde...!“ Wenn man sich an einen Vortragenden erinnert, der immer in einer Tonlage und gleichem Tempo sprach, fällt einem ein, wie schwer er es den Zuhörern gemacht hat, aufmerksam zu bleiben.

Was ist dagegen zu tun?

Die Zuhörer wirklich ansehen und sich von ihnen inspirieren lassen!

Zu jeder Rede, die mehrmals gehalten werden muss, andere Formulierungen und Beispiele bringen.

Die „Noten“ für den Redner, das Sprechmelos, entstehen durch das Durchdenken und Erfühlen der Worte, durch Konzentration auf die Zuhörer und das Wort.

Solches Vorgehen charakterisiert einen dynamischen Redner, der schon durch seine Sprache die Zuhörer fesselt. Natürlich beeinflusst das Temperament auch die Sprechweise. Aber der Mut, seine eigene Begeisterung öffentlich zu zeigen, kann hier viel helfen. Also den Vortrag durchdenken und durchfühlen.

Als Redner muss man empfinden, wann laut, leise, schnell oder langsam gesprochen werden sollte. Wenn bei den Zuhörern Erkenntnisse hervorgerufen oder eine Meinung erzeugt werden soll, muss Kraft eingesetzt werden, Kraft, die vom Sprecher auf die Zuhörer übergeht: Überzeugungskraft.

## Schritt 7 – Überzeugen mit System

Der Aufbau der Rede, die Dramaturgie trägt entscheidend zu Ihrer Überzeugungskraft bei. Hier also die sechs Stationen bis zum Ziel:

- **Spannung erzeugen oder Interesse wecken.**

Zu Beginn sollte der Redner etwas sagen, das die Zuhörer bewegt. Warum nicht einmal provozieren? Und zwingt nicht selbst bei einem Sachvortrag die rhetorische Frage zum Mitdenken?

- **Zweck oder eindeutig mit den ersten Sätzen das Thema nennen.**

Nun wird die eingangs erzeugte Spannung aufgelöst. Die Zuhörer müssen jetzt klar erkennen, worüber sie nachdenken sollen. Der Redner sagt seine Meinung. Der Fachreferent spricht von seinen Erkenntnissen.

- **Beweisführung.**

Behauptungen allein genügen nicht. Sie müssen durch logische Gedankenführung bewiesen werden. Oft hilft hier das Kausalitätsgesetz, die Frage nach Ursache und Wirkung. Durch die Gliederung geben Sie den Zuhörern mehr Übersicht und erreichen, dass auch die 6. Reihe interessiert bei Ihnen ist.

- **Präsentation, Illustration.**

Etwas zeigen wie Statistiken, Tabellen oder Bilder von Folien und Zeichnungen auf dem Flipchart oder etwas vorführen. Der Sprecher muss sich fragen, was er den Zuhörern demonstrieren kann, um seine Ideen glaubwürdig zu machen.

- **Durch Beispiele Vorstellungen erzeugen.**

Der italienische Philosoph Ernesto Grassi sagt: „Am Anfang des menschlichen Denkens stand das Bild, die Vorstellung.“ Wenn wir etwas gesehen haben, verstehen und behalten wir es besser. Jesus erzählte von den Weinbergen, von den ungetreuen Knechten; durch Beispiele verbreitete er seine Lehre. Durch eine bildhafte Sprache vermögen die Zuhörer Vorschläge eher zu verstehen. Also sollte ein Redner von einem Fall erzählen, bei dem seine Anregung bereits Erfolg hatte. Es lässt sich leichter überzeugen, wenn über Zeugen vorgegangen wird. Einsehen werden Zuhörer oder Mitarbeiter eine Sache erst, wenn sie

bei den Worten eines Redners wirklich etwas sehen. Und handeln werden sie, wenn sie es sich selbst wünschen. Wünsche werden durch Vorstellungen erzeugt. Wenn ein Redner anfängt, sich sein Ziel vorzustellen, wird der Wunsch danach immer lebendiger. Auch Vergleiche wecken die Aufnahmefähigkeit und regen zum Mitdenken an. So zum Beispiel: Die Kommunikationstechnik ist ein Kind, das noch in den Geburtswehen liegt; im Sande verlaufen; verrosteter Zopf; eine Seifenblase; wie Schnee in der Sonne schmilzt; Säulen der Vernunft.

Hat der Redner den Verstand und die Gefühle der Zuhörer so bewegt, dann kann er ihnen sagen, was sie tun sollen.

- **Zur Handlung auffordern und in Erinnerung bleiben.**

Fehlt dieser Punkt, so wurden die Zuhörer zwar bewegt, doch wissen sie dann oft nicht, welchen Weg sie gehen sollen. Bietet das Thema des Vortrages keinen Anlass zu einer Aufforderung, sollte zum Schluss etwas gesagt werden, das zum Nachdenken anregt. So wird aus dem Schluss der Veranstaltung der Beginn einer neuen Aktion.

## **Schritt 8 – Anfang und Schluss entscheiden**

Wie Sie richtig loslegen?

Die ersten Worte stellen die Weichen für Ihren Erfolg. Doch zuvor müssen Sie sich Respekt verschaffen. Am besten gewinnen Sie Aufmerksamkeit, wenn Sie zunächst einige Sekunden schweigen, in die Runde schauen und die Zuhörer konzentriert ansehen. So kehrt Ruhe ein. Danach starten Sie mit einer interesseweckenden oder mit einer provozierenden Frage, mit einer Demonstration oder einem Zitat. "Liebe Geschäftsfreunde, geschätzte Mitbewerber. Wo ist heute der Markt noch eine Pralinschachtel aus der man sich die leckersten Happen heraussuchen kann?"

Nun interessieren Sie weiter mit:

"Sehen Sie bitte....."

"Stellen Sie sich vor....."

Jetzt können Sie Ihr Thema nennen oder sagen worum es geht.

Ihr Auftakt muss neugierig machen, Spannung erzeugen, eine Brücke zum Publikum schlagen!

Das übliche: "Meine Damen und Herren" klingt langweilig. Lässt es sich partout nicht vermeiden,

dann bringen Sie es erst nach Ihrem Einstieg.

Den kann auch zum Beispiel ein aktueller Anlass liefern: Wenn einige Teilnehmer auf der Fahrt zum Versammlungsort im Stau stecken geblieben sind oder ein großer Sportwettbewerb die Gemüter bewegt, dann liefern solche Ereignisse Stichworte für einen tollen Auftakt. Gut loslegen können Sie auch, indem Sie Gemeinsamkeit zwischen sich und dem Publikum herstellen: "Als Unternehmer/Steuerzahler/Manager erfahren wir jeden Tag, was es heißt...."

Behalten Sie Ihre Zuhörer weiterhin gut im Auge. Wenn Sie über das Publikum hinwegblicken, wirkt das arrogant. Wer ständig auf den Boden oder seine Notizen schaut, macht einen unsicheren oder desinteressierten Eindruck.

Und so setzen Sie den Schlusspunkt:

Bringen Sie den Inhalt Ihres Vortrags nochmals auf den Punkt. Mit eindringlichen Worten, die Sie an dieser Stelle keinesfalls ablesen, sondern mit dem Blick geradeaus ins Publikum sprechen sollten. Sie können zum Beispiel Ergebnisse kurz zusammenfassen oder einen Appell zu gezieltem Handeln verkünden, etwa:

"Nehmen Sie aufeinander Rücksicht! Dann wird sich auch das Betriebsklima verbessern."

Das Ende Ihrer Rede vermittelt keine neuen Informationen mehr, sondern führt den Zuhörern noch einmal alle Vorteile vor Augen, die Ihre Argumente und Vorschläge mit sich bringen. Jetzt können Sie Konsequenzen betonen, in die Zukunft weisen, Wünsche wecken, Leitgedanken wiederholen ("Das Dienen kommt vor dem Verdienen"), ein zugkräftiges Motto verkünden ("Unser Einsatz ist der Gewinn für die Zukunft"), einen Toast ausbringen.

Wer sich auf das gängige "Ich danke Ihnen, meine Damen und Herren" beschränkt, vergibt die Chance, das Publikum zum Schluss noch einmal hoch- und mitzureißen. Verstärken Sie jetzt das Gefühl der Gemeinsamkeit zwischen Ihnen und den Zuhörern noch einmal, beispielsweise durch eine persönliche Wendung: "Sie haben erkannt, worauf es ankommt", oder:

"Ich bin froh, dass wir heute so offen miteinander diskutiert haben."

Durch einen markanten Schluss überzeugen Sie nachhaltig und bleiben als Redner in bester Erinnerung."

## Schritt 9 – Der Zwischenruf

Das passiert den versiertesten Rednern, plötzlich ruft ein Zuhörer etwas dazwischen. Harmlos, wenn es sich nur um ein aufmunterndes „Lauter bitte!“ handelt. Schon schwieriger, wenn der Zwischenrufer den Redner angreift. Was jetzt? Ignorieren? Zur Ordnung rufen?

Spielen Sie auf Zeitgewinn.

Wenn der Zwischenruf Ihren Redefluss unterbricht, dann können Sie Ihre Zuhörer dennoch überzeugen. Antworten Sie zunächst beispielsweise: "Das ist eine gute / wichtige / interessante Frage!"

So schaffen Sie sich Zeit zum Überlegen und geben ein positives Signal an die Gegenseite. Denn wenn jemand einen gewichtigen Einwand nicht "wie aus der Pistole geschossen" beantwortet, dann präsentiert er sich als jemand, der abwägt und souverän reagiert. Auch Ihre eigentliche Antwort sollte möglichst ruhig ausfallen: Kann der Einwand widerlegt werden, erübrigt sich jede zusätzliche Überlegenheitsgeste. Ist der Einwand berechtigt, beleuchten Sie ihn –taktisch geschickt– von zwei Seiten: "Zweifellos kann man da einen Nachteil sehen, doch bedenken Sie bitte, dass auf der anderen Seite..."

Notfalls bleibt Ihnen ein Ausweichen oder Hinausschieben: "Dazu muss ich mich erst genau informieren / die Betroffenen anhören." So zeigen Sie, dass Sie Bedenken ernst nehmen, sich aber nicht aus dem Konzept bringen lassen. Eine unüberlegte oder gar schroffe Antwort gerät dem Redner stets zum Nachteil, denn die Zuhörer beurteilen ihn nicht nur nach seinen Argumenten, sondern auch nach seiner Souveränität im Umgang mit Kritikern. Wer erregt einen Kampf ums Rechthaben aufnimmt, hat meist schon verloren.

Zeigen Sie sich störunanfällig.

Diese Schritte sollen Ihnen helfen, einen Einstieg in die Souveränität der freien Rede zu finden, und die Freude kennen zu lernen, die es bedeutet, andere Menschen zu überzeugen und zu begeistern.

Schwimmen lernen Sie nur im Wasser, also fangen Sie gleich damit an!

Für Alle, die es intensiv lernen wollen, gibt es die bewährten Seminare im Institut für Rhetorik und Kommunikation.

# Check-up kurz vor Ihrem Auftritt

Das Wichtigste für eine erfolgreiche, begeisternde Rede. Nutzen Sie dieses Blatt für Ihre kurze Besinnung. So überzeugen Sie Ihre Zuhörer rhetorisch. Gleich werden Sie im Rampenlicht stehen.

## 1. Topische Gedächtnisstütze nach dem dramatischen Aufbau

Halten Sie Ihre wichtigsten Gedanken nach dem dramatischen Aufbau mit der topischen Gedächtnisstütze fest.

**Interesse wecken – Thema nennen – Beweisführung –**

**Beispiele – Aufforderung zum Handeln.**

Gehen Sie gedanklich noch einmal die Formulierungen zu den Stichworten auf Ihrer topischen Gedächtnisstütze durch.

## 2. Zuhörer

Vergegenwärtigen Sie sich die Gedanken, die Sie sich im Vorfeld über Ihr Publikum gemacht haben. Betonen Sie innerlich die Gemeinsamkeiten mit Ihren Zuhörern. Denken Sie an wertschätzende Formulierungen.

## 3. Der Einstieg

Gehen Sie LAUT Ihre beginnenden Sätze durch. Denken Sie an die Stimmmodulation während Ihrer Rede.

"In Dir muss brennen, was Du in anderen erzeugen willst."

## 4. Atmen

Atmen Sie kurz vor dem Beginn Ihrer Rede einige Male tief in den Bauch und atmen mindestens ebenso lange aus. Spüren Sie, wie die Luft durch Ihre leicht geöffneten Lippen ausströmt. Dieser Luftstrom wird gleich Ihre Stimme zum Klingen bringen.

## 5. Selbstmotivation

Lassen Sie durch Ihre Stimme Begeisterung spüren.

Sagen Sie zu sich: „Ich freue mich auf meinen Auftritt.

Mir geht es gut und ich fühle mich wohl.

Euch werde ich für mich gewinnen."

Und nun rauf auf die Bühne..... Viel Erfolg!



# In die topische Gedächtnisstütze Ihre Stichworte eintragen

Topische Gedächtnisstütze

H  
i  
e  
r  
  
f  
a  
l  
t  
e  
n  
/  
  
s  
c  
h  
n  
e  
i  
d  
e  
n

