



Sprache, wie man also nicht abgehoben und abstrakt formuliert, sondern eine anschauliche, bildhafte Sprache in seinem Alltag etablieren kann, um diese dann besonders effektiv in seinen Vorträgen zu nutzen.

Dann gehen wir über zum nächsten spannenden Thema: der Kunst der Überzeugung. Was sind die psychologischen Grundlagen, um andere Leute überzeugen zu können? Wie kann man den Boden bereiten, wie kann man Empathie nutzen? Dieser Basis folgen dann die vier Hauptpunkte: *Ethos* (welche charakterlichen Argumente man nutzen kann, wie man also mit seiner Persönlichkeit, seiner Integrität überzeugen kann), *Logos* (griech. für Logik; also mit welcher Argumentationslogik, mit welchen Zahlen, Daten, Fakten und Studienargumenten kann man andere Leute sachlich überzeugen), *Topoi* (wie kann man Allgemeinplätze nutzen, um die Argumente ohne Sachargumente stark zu machen) und *Pathos* (wie man mit Gefühlsargumenten andere Leute für sich begeistern und emotional abholen kann).

Dann beschäftigen wir uns mit den Werkzeugen des Rhetorikers. Welche Werkzeuge haben sie in Ihrem Werkzeugkoffer? Das sind keine kleinen Tricks, diese sind auch nicht Teil der Vorbereitung, sondern das, was man immer dabei haben sollte, was geschliffen im Werkzeugkoffer liegen sollte, weil diese Werkzeuge in jeder Kommunikationssituation die eigene Wirkung verstärken. Das sind die zwölf Punkte zur Körpersprache, zu Standpunkten und zur Atmung. Acht paraverbale Werkzeuge dazu, wie man seine Stimme, seine Atmung und auch die Pausensetzung so effektiv verwenden kann, um die eigene Stimme zu einem starken Werkzeug zu machen.

Als letztes theoretisches Kapitel betrachten wir ganz klassisch die rhetorischen Stilmittel, die es gibt. Ich stelle hier die wichtigsten vor, zeige, wann man sie nutzen kann, ob und wann man sie



überhaupt nutzen sollte oder ob sie gar schon veraltet sind. Abschließend wird es um Verständlichkeit gehen, wie man also verständliche Aussagen formulieren kann, ohne zu abgehoben zu formulieren. Dies ist anders als die bereits erwähnte anschauliche Sprache, um die es bei den Wirkungsverstärkern geht.

Last, but not least: das Praxismodul. Hier fasse ich zusammen, wie man die Theorie in die Praxis umsetzen kann. Wie man all das Theoretische praktisch üben kann. Und genau das ist das wichtigste Stichwort: Auch wenn der Inhalt chronologisch aufbereitet ist, empfehle ich, dass Sie schon mal kurz in dieses Praxiskapitel reinschauen, nachdem Sie die ersten Theorieunterkapitel durchgearbeitet haben. So haben Sie während Lektüre kontinuierlich im Hinterkopf, wie Sie die Theorie in die Praxis umsetzen können.

Und nun bleibt mir zum Schluss nur noch, Ihnen viel Spaß mit diesem Buch und der Verbesserung Ihrer Kommunikations-Skills zu wünschen.

TEIL 1



1

Grundlagen der Kommunikation

Als Erstes sprechen wir, wie angekündigt, über die Theorie, also den Grundlagen effektiver Kommunikation. Ein wichtiges Thema, weil man sein Fundament kennen muss. Das kann man sehen wie beim Hausbau: Zuerst braucht es das Fundament, bevor man am Dach arbeiten kann. Und während das Dach vielleicht die rhetorischen Tricks, die Kniffe auf körpersprachlicher oder stimmlicher Ebene sind, beschäftigen wir uns hier mit dem Gießen des Fundaments, bevor wir zu den Hausmauern, den Überzeugungsstrategien, später übergehen.

Was ist Kommunikation also und, weitergeführt, was ist überzeugende Kommunikation? Was ist gemeint, wenn wir von Rhetorik oder überzeugender Kommunikation, also effektiver Kommunikation, sprechen? Wie kann man sie anwenden? Kommunikation besteht aus drei Bestandteilen: verbal, nonverbal und paraverbal. **Verbal** ist das, was man transkribieren könnte, also der Teil, der vom gesprochenen Text zum schriftlichen Text umgewandelt werden kann, also der klassische Inhalt und ein Teil der Rhetorik. Allerdings verwendet man Rhetorik auch für stimmliche Muster und Kommunikationsmuster, die auf der nonverbalen, also der körpersprachlichen Ebene funktionieren. Die Körpersprache (nonverbal) und die Stimmmodulation (paraverbal), die anderen beiden