



RHETORIK

Workshop 14.11.2020,
Online

Teil 1

Informationsweitergabe

Im Experiment mit den geometrischen Figuren haben wir festgestellt wie schwierig es sein kann präzise zu kommunizieren.

„Oben links auf dem Bild ist ein großer Kreis...“

Wir selbst haben meist eine genaue Vorstellung von dem was wir sagen und erreichen wollen. Dabei geht oft unter, welches Vorwissen unser Gegenüber überhaupt benötigt, um uns verstehen zu können.

„Die Fläche ist ein querliegendes DinA4 Blatt, wenn du Dir die eine Mittellinie... „

Über die 3 Variationen hinweg haben wir folgende Punkte erarbeitet, die eine gute Informationsweitergabe ermöglichen:

1. Planung

Statt direkt los zureden leider sich einen Moment Zeit nehmen um sich selbst eine Reihenfolge der wichtigsten Punkte zurechtzulegen.

2. Übersicht geben

Kurze Zusammenfassung wie das Endergebnis aussehen soll und wie der Weg dorthin aussieht.

3. Aktives Austauschen

Nachfragen, Rückmeldung geben und beschreiben hilft sehr. Vergleiche einbauen und an bereits erarbeitetem anknüpfen erleichtert ebenfalls.

4. Loben

Lob soll personenbezogen sein und Kritik handlungsbezogen

Teil 2

Kommunikationstypen

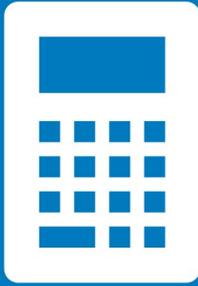


Kommunikationstypen (z.B. @, M, U, G, r, M, k,)

Kommunikationstypen (z.B. M, 8, M, U,)
, über die man besonders nutzt

z.B. 8, U, G, r, M, @, k,)

• wissen über welche Kategorie das Gegenüber zu motivieren ist.



→ rational

Zahlen, Daten und Fakten stehen in dieser Kategorie im Vordergrund. Je klarer und präziser desto besser. Im Austausch mit Menschen, die diesen Stil bevorzugen sollten W-Fragen abgedeckt werden (Wo, Wie, Wann, Wieso, Was und Wer)

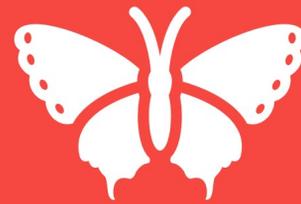
← emotional

Gefühle und Emotionen sind hier das A&O. Spannende Geschichten, Platz für Kreativität, rasante Themenwechsel sind hier richtig. Insgesamt zählt hier das Bauchgefühl mehr als der Kopf.



← kompetitiv

Alles bitte aber nicht langweilig! Herausforderungen werden gerne angenommen und die eigene Leistungsfähigkeit unter Beweis gestellt. Um zu motivieren reicht meist ein Ziel und eine zeitliche Vorgabe, die es zu unterbieten gilt.



→ harmonisch

In der Kategorie steht das Wir vor dem Ich. An Fairness appellieren und den Gruppennutzen herausstellen wirkt Wunder besonders wenn "wir" als Formulierung häufig genutzt wird.

Teil 3

Stegreif Reden

Vor Menschengruppen zu sprechen treibt vielen Schweiß auf die Stirn. Wenn das auch noch spontan und ohne Vorbereitung passieren soll steigt die Anspannung umso mehr.

Doch egal ob vor großen Massen, kleinen Gruppe oder in einem Gespräch - es gibt Tricks und Strukturen wie man inhaltlich leicht eine gute Figur macht.

Satt beim Kennenlernen auf eine Frage kurz mit Ja oder Nein zu antworten probiert gerne folgende Strukturen für eure Antwort aus:

Vergangenheit - Gegenwart - Zukunft

Beispiel: "Kochst du gerne?"

Vergangenheit: "Früher hat meine Mutter immer für mich gekocht und ich war froh es nicht selber machen zu müssen.."

Gegenwart: "aktuell koche ich immer mehr weil die Restaurants zu sind und probiere immer mehr aus.."

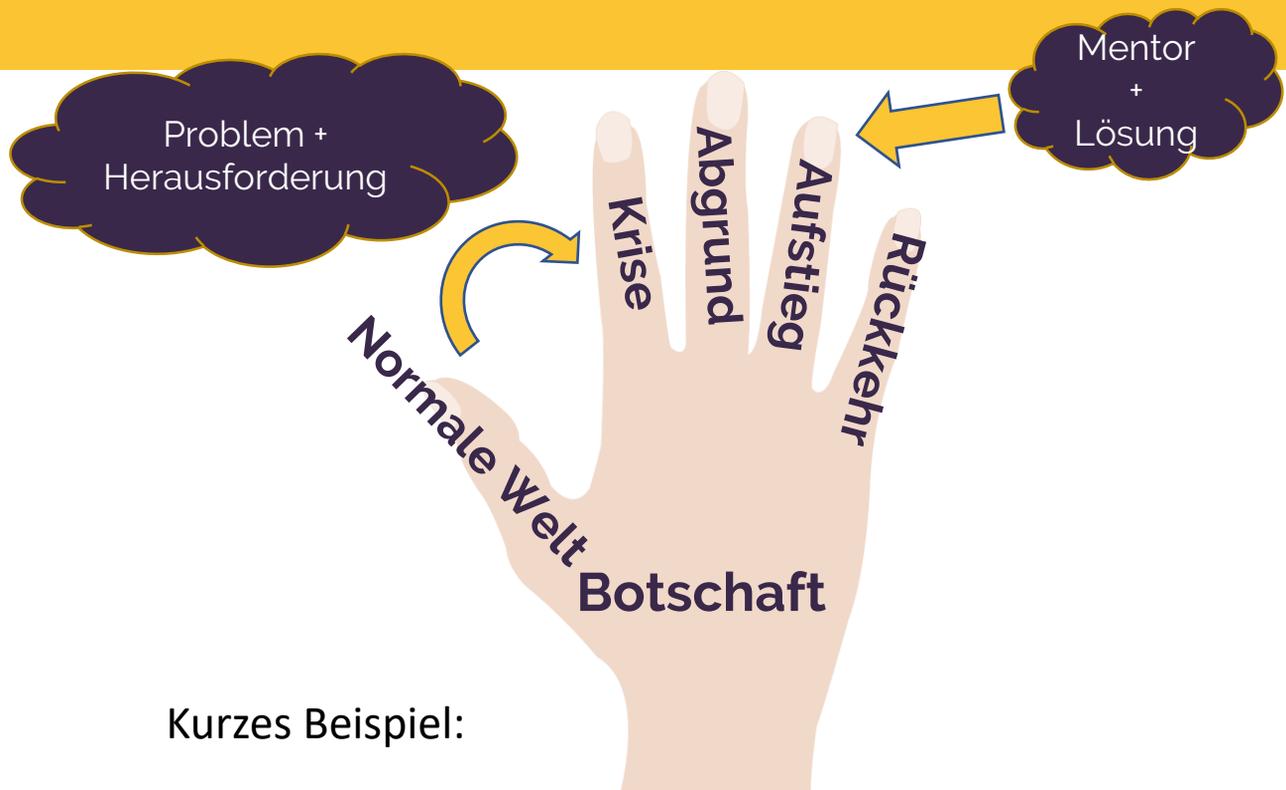
Zukunft: "... Ich habe viel Spaß daran und werde vorerst überwiegend zuhause kochen."

Solche Antwortstrukturen sind besonders für den Smalltalk praktisch weil sie die Möglichkeit eine Gemeinsamkeit zu entdecken dramatisch steigert.

Auf der nächsten Seite findet ihr eine Mischung aus Strukturen, Methoden und hilfreichen Tipps um erfolgreich zu kommunizieren.

Storytelling

✓ Aufbau einer Geschichte



Kurzes Beispiel:

Tom war immer der beste Spieler in seinem Team und hat oft Turniere gewonnen (**normale Welt**), nachdem Umzug in die neue Stadt (**Herausforderung**), fand er eine Mannschaft aber er war plötzlich der schlechteste Spieler (**Problem**). Egal was er tat seine Leistung verbesserte sich nicht (**Krise**). Es wurde immer frustrierender bis er eines Tages gar nicht mehr spielen wollte (**Abgrund**). An diesen Tag lernte er Heinz kennen, Heinz zeigte ihm Tipps und Tricks (**Lösung**). Langsam wurde Tom immer besser (**Aufstieg**) bis er schließlich so gut war wie die anderen. Heute trainiert Tom weiterhin voller Elan um eines Tages wieder bester zu sein. (**Rückkehr**)

Magische Anfang:

1. Aufmerksamkeit erzeugen! Ein provokanter / lustiger / klischeehafter Satz
2. Sachlich das Thema erläutern
3. Wichtigkeit des Themas für den Zuhörer erklären
4. Eigene Autorität in dem Bereich hervor heben
5. Ausblick geben auf den Rest der Rede

As ising:

Auf Stimmungen im Publikum eingehen, immer den Elefanten im Raum adressieren. Wenn schlechte Stimmung herrscht es ansprechen und offen Lösungen finden

Blickkontakt

Seid kein Bodenseher! Schaut lieber über die Köpfe hinweg. Ein gedachtes M oder W als Blickmuster hilft sehr.

Wer von euch?

Durch Fragen die Sinn machen und leicht mit Ja zu beantworten sind hebt ihr die Stimmung deutlich. Es ist interaktiv und unterhaltsam. Am effektivsten ist es bei mindestens 2 wer von euch Fragen hintereinander zum Einstieg.

Körpersprache

Große Gesten = große Wirkung