

## **Impulsvortrag „Rhetorik in der Praxis – sicher, souverän, authentisch“** **Unternehmerinnenforum Niederrhein am 02. März 2012**

---

Kennen Sie das?

Sie wollten etwas ganz anderes sagen - aber Ihre Gedanken verzettelten sich doch wieder. In aller Ruhe und mit viel Gelassenheit wollten Sie Ihr Anliegen oder Ihre Präsentation überzeugend darlegen – aber dann war sie doch wieder da, die Nervosität, die alles durcheinander brachte. Ihre Stimme sollte fest, sicher und wohlklingend sein - aber dann fing sie doch an zu zittern und der Mund wurde trocken. Auf gar keinen Fall wollten Sie den Faden verlieren und dann kam er doch – der „black out“. Nie wieder wollten Sie sprachlos sein - aber dann fanden Sie doch nicht die richtigen Worte.

Rhetorik – ein vielschichtiger, komplexer Begriff. Doch was kennzeichnet eine wirkungsvolle Rhetorik?

Rhetorik lässt sich, neben anderen Definitionen, auch als „wirkungsvolles Sprechen“ verstehen. In vielen kommunikativen Situationen stehen die persönliche Überzeugungs-fähigkeit und die Glaubwürdigkeit des Einzelnen im Mittelpunkt, denn das persönliche Auftreten und unsere „Ausstrahlung“ nehmen immer mehr Einfluss auf den persönlichen Erfolg – sowohl im Berufsleben als auch im privaten Bereich. Die Beziehung zu Kunden, Mitarbeitern und Menschen im privaten Umfeld wird entscheidend durch das eigene Verhalten und die persönliche Wirkung auf andere Personen geprägt. Zudem ist man als Führungskraft gefordert, in nahezu jeder Situation die richtigen Worte zu finden, sie mit der notwendigen Überzeugung vorzutragen und andere von den eigenen Ideen zu begeistern. Rhetorisch gewandte Menschen überzeugen und hinterlassen einen positiven Eindruck ohne sich dabei zu verstellen - sie sind authentisch, wirken sicher, souverän und überzeugend. Wer seine Gedanken überzeugend darlegen, klar und deutlich formulieren kann, dabei glaubwürdig und authentisch wirkt, der hat die Möglichkeit zu seinen Gesprächspartnern eine positive und vertrauensvolle Beziehung aufzubauen. Im Alltag kommt es nicht immer auf die Rede vor großem Publikum an sondern eher darauf, vor kleinen Gruppen zu sprechen und sich kritischen Fragen zu stellen. Hier gilt es oftmals, auch mit unfairen Angriffen gekonnt und souverän umzugehen. Somit ist Rhetorik weit mehr als nur „schön zu sprechen“. Sie fordert vom Einzelnen die Auseinandersetzung mit sich selbst als Person als auch die Fähigkeit, seine Gedanken in klare, verständliche und nachvollziehbare Worte zu fassen.

## **Impulsvortrag „Rhetorik in der Praxis – sicher, souverän, authentisch“** **Unternehmerinnenforum Niederrhein am 02. März 2012**

---

Ausgehend von den eingereichten Themenvorschlägen der Unternehmerinnen, resultieren nachfolgend aufgeführte Schwerpunkte für den Abend am 02.03.2012.

- \* Rhetorik – was meint das? (Begriffsklärung)
  - Kleine Reise zum Ursprung und zur Bedeutung der Rhetorik
  - Rhetorik und Dialektik
- \* Rhetorik und Persönlichkeit – 2 Seiten einer Medaille
  - Sprache als Ausdruck der Persönlichkeit
  - Bedeutung der Wirkung eines Redners (Inhalt, Stimme, Körpersprache)
- \* Persönlichkeitsentwicklung
  - Selbstbild – Fremdbild
  - Einstellung des Redners zu seinem Publikum
- \* Persönlichkeitmerkmale
  - Authentizität und Glaubwürdigkeit
- \* Erfolgsfaktor Überzeugungsvermögen
  - Überzeugungstechnik & Überzeugungskraft
  - Was bedeutet überzeugen wirklich?
- \* Erfolgsfaktor Sicherheit und Souveränität
  - Das Prinzip der Achtsamkeit
  - Ursachen von Nervosität und wie sie damit umgehen können
- \* Rhetorik in Konfliktsituationen und Abwehr unfairer Angriffe