

# Merkblatt Rhetorik für UXler und andere Designer

## Grundbegriffe der Rhetorik

**Rhetorik** ist die Kunst der wirkungsvollen Kommunikation.

Der **Primacy-Recency-Effect**, oder auch serieller Positionseffekt, ist ein psychologisches Gedächtnisphänomen, welches dazu führt, dass bei einer Reihe dargestellter Urteilsobjekte oder Lernmaterialien die zu Beginn (Primäreffekt) und gegen Ende (Rezenzeffekt) dargestellten Informationen besser im Gedächtnis behalten werden.

Im Kontrast zum Primacy-Recency-Effect stehen die proaktive Interferenz und retroaktive Interferenz, bei denen jeweils entweder vorher gelerntes die spätere Wiedergabe, oder später gelerntes die Wiedergabe von früher gelerntem einschränken.

Dieser Effekt wird auch im Marketing genutzt, indem ein besonderer Schwerpunkt auf die Anzeigen zu Anfang und am Schluss eines Werbeträgers gesetzt wird.

## Die vier Phasen der Veränderung

1. Unconscious incompetence – Unbewusste Inkompetenz
2. Conscious incompetence – Bewusste Inkompetenz
3. Conscious competence – Bewusste Kompetenz
4. Unconscious competence – Unbewusste Kompetenz

## Möglichkeiten der Rede-Eröffnung (Auswahl)

Geschichte (eigen/fremd)  
Blick hinter die Kulissen  
Statement  
Ungewöhnliches  
Rhetorische Frage

Ein Gefühl  
Self deprecating humor  
Sätze der Zielgruppe  
Bezug zum Vorredner  
Abstimmung

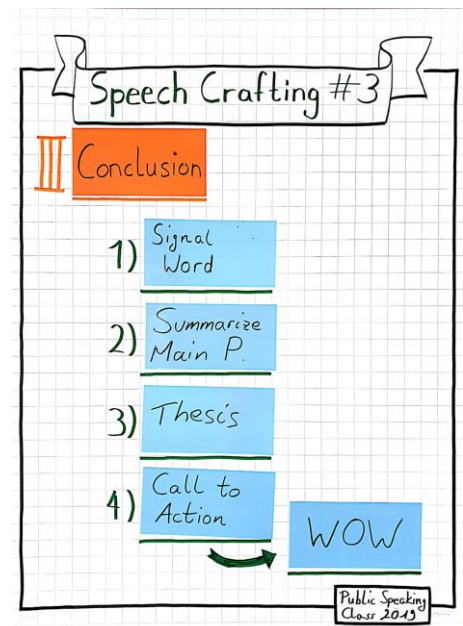
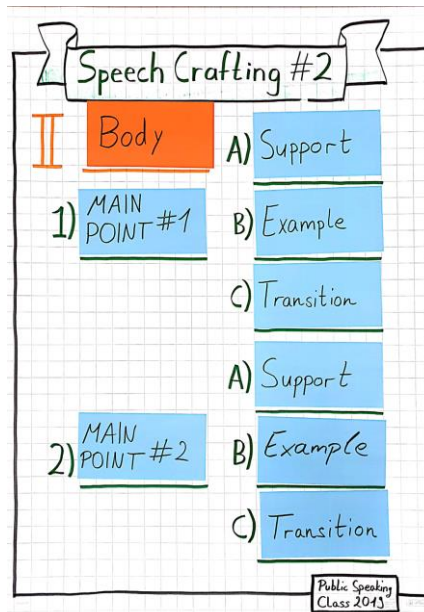
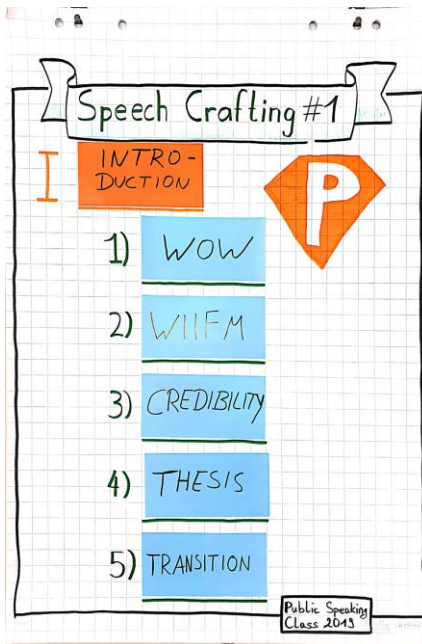
Spannung erzeugen  
Eigenlob  
In dritter Person sprechen  
Provokation  
Publikum hereinlegen

Etwas vorlesen  
In Zukunft blicken  
Wortspiel  
Die Nachrichten  
Telegrammstil

Publikumsbefragung  
Rätsel  
Humor  
Das Gegenteil  
Etwas tun

Geräusche  
Video  
Schreien  
Verkleidung  
Zaubertrick

## Effektiver Redeaufbau



### Besonders wichtig zur Eröffnung:

1. WOW – Aufmerksamkeit erzeugendes Element
2. WIIFM – “What is in it for me?” – konkrete Zielformulierung aus Zuhörersicht
3. Credibility Statement – Auf welcher Grundlage spreche ich zu dem Thema?
4. Thesis – Kernbotschaft in möglichst einem Satz

### Menschen ZUERST in Ihrer Situation abholen

Einen Basis-Werkzeugsatz für praktizierte Empathie hat schon in den sechziger und siebziger Jahren die klientenzentrierte Gesprächspsychotherapie (Carl R. Rogers, Reinhard Tausch) entwickelt. Wie Friedemann Schulz von Thun und andere gezeigt haben, eignen sich ihre vier Komponenten keineswegs nur für den therapeutischen Einsatz, sondern lassen sich problemlos auch für den kommunikativen Hausgebrauch verwenden, weil sich sie nahe an der Alltagssprache bewegen und keine spezielle psychotherapeutische Ausbildung voraussetzen:

1. Erkennbar Zuhören
2. Mit eigenen Worten wiedergeben (möglichst neutral bleiben)
3. Kern- aussagen wiedergeben
4. Emotionale Bedeutung ansprechen

### Quellen-Nachweis

Zarefsky, David: Public Speaking – Strategies for Success (Fifth Edition) / Examination Copy  
Rossié, Michael: Wie fange ich eine Rede an? 100 Ideen für 100 eigene Anfänge, Beck kompakt

### Weitere Links

[www.superstage.de](http://www.superstage.de) | Die Trainings-Bühne für Speaker und Coaches  
[www.how-to-wow.de](http://www.how-to-wow.de) | Abend-Event: Lerne Aufmerksamkeit herzustellen und zu halten

SUPERSTAGE Trainings-Bühne by Tom Tastisch · Kobestraße 3 · 20457 Hamburg-HafenCity  
Telefon: 040 – 300 961 66 Mail: tom@superstage.de