



## PARLA®: Mit Emotionen gewinnen Rhetorik mit Gefühl

Liebe Leser\*innen,

in einer Welt, die von technologischem Fortschritt und Daten getrieben wird, neigen wir dazu, die Bedeutung von Emotionen und Empathie zu unterschätzen. Doch die Fähigkeit, mit Gefühl zu kommunizieren und mit Emotionen zu überzeugen ist ein Schlüssel zum Erfolg – insbesondere in Vortragssituationen.

**„Die Menschen vergessen vielleicht, was du gesagt hast, aber sie werden nie vergessen, wie sie sich dabei gefühlt haben.“**

Maya Angelou (1928-2014)

Wir befinden uns in einem Kontext, in dem Informationen im Überfluss vorhanden sind und die Konkurrenz um die Aufmerksamkeit der Zuhörenden ständig zunimmt. Da wird die Fähigkeit, Menschen emotional zu berühren, zu einer entscheidenden Fertigkeit für erfolgreiche Vorträge. Doch was macht einen Vortrag wirklich herausragend? Ist es allein die Qualität der Inhalte oder die Fähigkeit des Sprechers, diese überzeugend zu präsentieren? Tatsächlich spielt beides eine Rolle, doch oft vernachlässigen wir die immense Kraft der Emotionen, die hinter einer wirkungsvollen Präsentation steht.

Denken Sie an die Vorträge, die Sie am meisten beeindruckt haben. Wahrscheinlich erinnern Sie sich nicht nur an die Fakten und Daten, sondern vor allem an die Emotionen, die Sie während des Vortrags erlebt haben. Vielleicht haben Sie sich inspiriert, motiviert oder sogar berührt gefühlt. Das liegt daran, dass Emotionen eine direkte Verbindung zu unserem limbischen System haben, dem Teil unseres Gehirns, der für Gefühle und Motivation zuständig ist. Wenn ein Vortrag es schafft, diese emotionale Ebene anzusprechen, bleibt er nicht nur im Gedächtnis, sondern erzeugt auch eine nachhaltige Wirkung. Nur wenn wir uns emotional berührt fühlen, kommen wir ins Umdenken und Handeln.

In diesem Shortletter möchte ich Ihnen einen Einblick geben, wie Sie diese emotionale Ebene in Ihren Vorträgen gezielt ansprechen können, um nicht nur zu überzeugen, sondern auch Herzen zu gewinnen. Wir werden erkunden, wie Sie Ihre eigenen Emotionen authentisch in Ihren Vorträgen einbringen können, um eine echte Verbindung zu Ihrem Publikum aufzubauen. Darüber hinaus werden wir Strategien untersuchen, wie Sie die Emotionen Ihrer Zuhörer verstehen und gezielt ansprechen können, um eine tiefe Resonanz zu erzeugen.

Tauchen Sie mit mir ein in die Welt der Emotionen im Vortrag und entdecken Sie, wie Sie Ihre Botschaft mit Leidenschaft und Authentizität vermitteln können, um Ihre Zuhörer zu begeistern und langfristig zu beeindrucken. Denn letztendlich sind es nicht nur die Fakten, die Menschen bewegen, sondern die Emotionen, die sie fühlen.

Wir wünschen einen schönen Frühling!

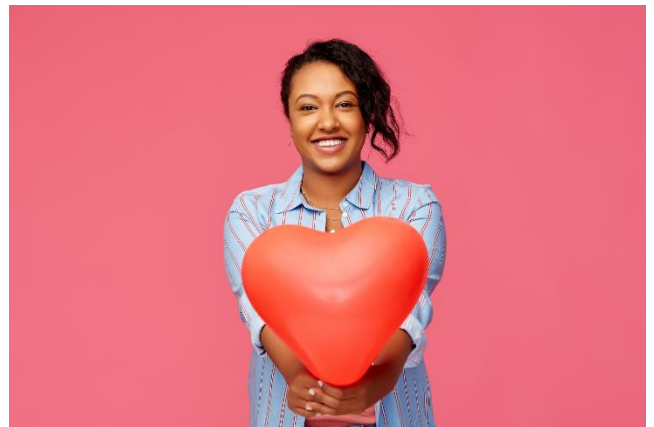
Mit herzlichen Grüßen



Anja Oser  
Geschäftsführerin

PARLA GmbH & Co. KG  
Neckarstadt 20  
69117 Heidelberg

Tel.: +49 6221 58 58 40  
E-Mail: [willkommen@parla.de](mailto:willkommen@parla.de)  
Webseite: [www.parla.de](http://www.parla.de)





**Die wahre Kunst des Sprechens besteht darin, nicht nur den Verstand, sondern auch das Herz zu erreichen.**

Ralph Waldo Emerson



## Schlüsselstrategien zum Gewinnen mit Gefühl

### 1. Authentizität

Authentizität ist der Schlüssel, um eine emotionale Verbindung zu Ihrem Publikum aufzubauen. Seien Sie echt und zeigen Sie Ihre eigenen Emotionen, anstatt eine Fassade aufrechtzuerhalten. Menschen schätzen Ehrlichkeit und werden sich eher mit Ihnen identifizieren, wenn sie spüren, dass Sie authentisch sind.

### 2. Geschichten erzählen

Geschichten sind eine kraftvolle Möglichkeit, Emotionen zu wecken und Menschen zu bewegen. Durch das Teilen persönlicher Geschichten oder das Erzählen von erlebnisreichen Anekdoten können Sie Ihre Botschaft auf eine Weise vermitteln, die Ihre Zuhörer\*innen berührt und sie dazu bringt, sich Ihnen verbunden zu fühlen.

### 3. Sprachliche Bilder

Verwenden Sie sprachliche Bilder und Metaphern, um Emotionen zu vermitteln und Ihre Botschaft lebendig werden zu lassen. Stellen Sie sich vor, wie Sie das Publikum auf eine emotionale Reise mitnehmen, indem Sie ihnen ermöglichen, sich in die von Ihnen beschriebenen Szenarien einzufühlen.

### 4. Einfühlungsvermögen zeigen:

Zeigen Sie Einfühlungsvermögen und Mitgefühl für Ihre Zuhörer\*innen. Versetzen Sie sich in ihre Lage und zeigen Sie, dass Sie ihre Gefühle verstehen und respektieren. Das kann erreicht werden, indem Sie die Perspektive ihrer Gegenüber einnehmen und auf ihre Bedürfnisse eingehen, was wiederum dazu beiträgt, eine vertrauensvolle Beziehung aufzubauen.

### 5. Körpersprache nutzen:

Ihre Körpersprache kann genauso viel über Ihre Emotionen verraten wie Ihre Worte. Achten Sie darauf, eine offene und einladende Körpersprache zu haben, die Ihre Emotionen unterstützt und Ihre Zuhörer\*innen anspricht. Ein freundliches Lächeln, eine aufrechte Haltung und gestische Unterstützung können dazu beitragen, Ihre Botschaft lebendiger und überzeugender zu machen.

### 6. Begeisterung zeigen:

Zeigen Sie Begeisterung und Leidenschaft für Ihr Thema. Wenn Sie selbst von dem überzeugt sind, was Sie sagen, werden auch Ihre Zuhörer\*innen davon überzeugt sein. Lassen Sie Ihre Begeisterung durch Ihre Stimme und Ihre Gestik spürbar werden und inspirieren Sie Ihr Publikum dazu, sich ebenfalls für das Thema zu begeistern.

## 7. Positive Verstärkung:

Verwenden Sie positive Verstärkung, um Emotionen wie Freude, Hoffnung und Begeisterung zu wecken. Loben Sie Erfolge und ermutigen Sie Ihre Zuhörer\*innen, ihr Bestes zu geben. Durch die Anerkennung und Wertschätzung ihrer Leistungen können Sie das Selbstvertrauen und die Motivation stärken und sie dazu ermutigen, ihr volles Potenzial auszuschöpfen.

### Unser Buchtipp:

#### Emotionale Rhetorik:

#### Mit Worten begeistern, beeindrucken, berühren

Die Neurowissenschaft beweist, dass nur Botschaften, die uns emotional berühren, unsere Aufmerksamkeit erlangen. Allein die Leistung eines Produktes oder die Vorteile einer Idee vorzutragen, reicht also nicht. Es bedarf der emotionalen Verpackung von Inhalten, um Menschen wirklich zu erreichen.

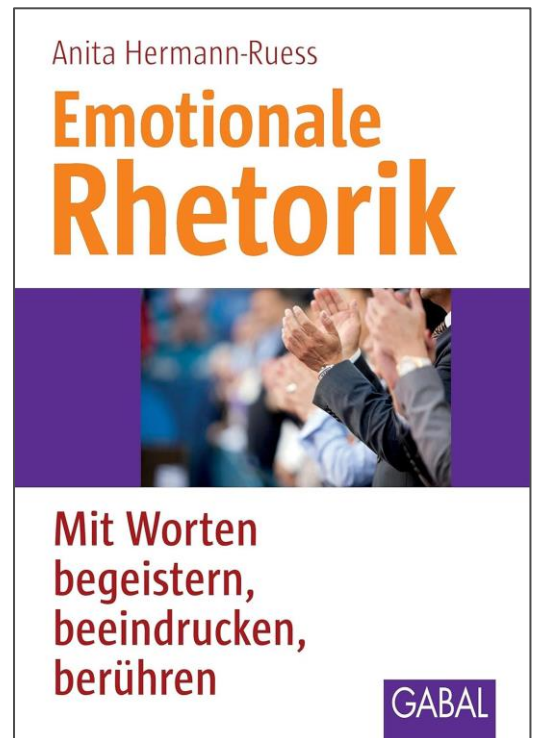
Anita Hermann-Ruess stellt in diesem übersichtlichen Ratgeber die wichtigsten Instrumente für eine emotionale Rhetorik vor. Das Buch enthält einen rhetorischen Werkzeugkasten zum schnellen Nachschlagen mit

- 40 Highlights der emotionalen Rhetorik (von Storys, Kontrastierungen, Spannung bis zu Metaphern, Ironie und Bildern) und
- 30 rhetorische Stilmittel (von Alliteration bis Oxymoron).

In Sekundenschnelle finden Sie in diesem Buch das passende Tool, um Ihre Rede, Ihre Präsentation oder Ihr Verkaufsgespräch emotional zu verfeinern und Ihre Zuhörer gekonnt zu überzeugen.

Ob Anja Oser dieses Buch empfehlen kann, das erfahren Sie über folgenden Link.

[Zur gesamten Rezension](#)



Emotionale Rhetorik:  
Mit Worten begeistern, beeindrucken, berühren

Veröffentlicht am 8. Mai 2014  
GABAL Verlag  
Anita Hermann-Ruess



### Mit Emotionen gewinnen Rhetorik mit Gefühl

Rhetorik mit Gefühl betont die Bedeutung von Emotionen beim Überzeugen und Handeln von Menschen. Es geht nicht nur um Zahlen und Fakten, sondern vielmehr um einen glaubhaften und emotionalen Auftritt, der andere bewegt. Durch das Ausdrücken von Gefühlen und das Herstellen einer Verbindung zu anderen können Sie Sympathie aufbauen und Ihr Publikum gewinnen. In diesem Training erleben Sie, wie Sie mit Ihrem Körper, Ihrer Stimme und emotionaler Argumentation überzeugend auftreten können, sowohl persönlich als auch online. Die Inhalte umfassen praktische Übungen, Feedback und Methoden zur Steigerung Ihrer Wirkung. Sie lernen, Vertrauen aufzubauen,

Ihre Mimik zu nutzen und Begeisterung zu wecken. Sie üben, Spannung zu erzeugen und Ihr Publikum mit Geschichten zu fesseln. Sie erfahren, wie Sie Ihre Botschaften wirksam vermitteln können, indem Sie Ihre Zuhörer emotional ansprechen und ihre Bedürfnisse berücksichtigen.

#### Unsere erfahrene Expertin Anja Oser bietet konkrete Tipps für erfolgreiche Rhetorik mit Gefühl:

- Machen Sie sich Ihre Intention klar. Möchten Sie motivieren oder warnen? Das bestimmt Ihre Stimmung.
- Ihre Stimmung zeigt sich in Ihrer Stimme. Variieren Sie mit dem Tonfall, um Spannung aufzubauen.
- Übungen zur Resonanz führen dazu, dass das Gesagte mehr Anklang findet.
- Variation hilft betonen. Und Betonung zeigt, was Ihnen wichtig ist.
- Öffnen Sie die Herzen mit einem Lächeln!

- Augenkontakt verbindet!
- Stellen Sie sich auf die Bedürfnisse Ihres Publikums ein. Welche Befürchtungen oder Hoffnungen hat es?
- Zeigen Sie Empathie und Verständnis und bieten Sie Informationen, die die Bedürfnisse befriedigen.
- Bildhafte Beispiele und Wörter wirken emotionaler – würzen Sie mit Salz und Pfeffer!

Entdecken Sie mit unserer Expertin Anja Oser in unserem offenen Training „**Mit Emotionen gewinnen: Rhetorik mit Gefühl**“, wie Sie durch glaubhafte und emotionale Rhetorik andere Menschen bewegen und überzeugen können.

- **Wann?** 26. April 2024, 9 bis 17 Uhr
- **Wo?** PARLA Heidelberg
- **Wer?** Anja Oser, Geschäftsführerin
- **Investition?** 890 EUR zzgl. MwSt.

**Trainingsbeschreibung**

**Alle Trainings und Anmeldeformular**



## Ihnen gefällt unser Shortletter?

Dann empfehlen Sie ihn gerne weiter! Hier können sich Ihre Kolleg\*innen und Freund\*innen ganz unkompliziert anmelden.

**Vielen Dank!**

**Zur Shortletter-Anmeldung**

Haben Sie Fragen? Schreiben Sie uns an [willkommen@parla.de](mailto:willkommen@parla.de) oder rufen Sie uns an unter +49 6221/585840.

Wir freuen uns auf Sie!

### Impressum

**PARLA GmbH & Co. KG**  
Geschäftsführerin Anja Oser  
Neckarstaden 20  
69117 Heidelberg

Tel.: +49 6221 58 58 40  
E-Mail: [willkommen@parla.de](mailto:willkommen@parla.de)  
Internet: [www.parla.de](http://www.parla.de)

Amtsgericht Mannheim, HRA 704720, Ust-IDNr.: DE287172035

[Datenschutz](#) | [Abmelden](#) | [Entzug meiner Daten](#)