Checkliste Tipps und Tricks zum dramaturgischen Aufbau

Grundsätzlich Dramaturgie bedeutet Struktur und Aufbau. Du brauchst immer eine Dramaturgie: für jede Präsentation, dein Portfolio, deine Webseite, deine Konzepte für Kundinnen und Kunden. Einen überzeugenden Aufbau (und Struktur) deiner Präsentation, deines Portfolios usw. erreichst du, indem du eine unterhaltsame Geschichte erzählst.

Unterhaltsam wird deine Geschichte, wenn sie einen Spannungsbogen aufweist, mind. einen Höhepunkt, eine sofort packende oder einleuchtende Einleitung und klare einfache Ausführung(en) hat.

Um einen Spannungsbogen mit klarem Höhepunkt zu schaffen, kannst du entweder den argumentativen Dreisatz anwenden und/oder mit den folgenden rhetorischen Mitteln spielen.

1. Der argumentative Dreisatz

- **Ausgangslage.** Du schilderst anschaulich und in einfachen Worten, wie sich für dich(!) die spezifische Ausgangslage darstellt.
- **Ziel.** Was ist das Ziel (in Bezug zur Ausgangslage), das du mit dieser Arbeit, Produkt, Idee, Vorgehen etc. erreichen möchtest?
- **Weg.** Was schlägst du vor, welche Schritte/Massnahmen ergreifst du, um von der Ausgangslage zum Ziel zu kommen?

2. Rhetorische Stilmittel

- **Untertreibung:** «So ein Autounfall kann dir den ganzen Tag versauen.»
- **Übertreibung:** «So ein gebrochener Fingernagel kann dir den ganzen Tag versauen.»
- **Humor:** Die Fähigkeit und Bereitschaft, auf bestimmte Dinge heiter und gelassen zu reagieren (und dich selbst nicht ganz sooo ernst zu nehmen).
- **Rhetorischen Fragen** (also Fragen, auf die nicht dein Gegenüber, sondern du selbst antwortest): «Können Sie den Begriff «komplexes Problem» auch nicht mehr hören?»
- **Metaphern:** sind bildliche Übertragungen besonders eines konkreten Begriffs auf einen abstrakten, auf Grund eines Vergleiches zum Beispiel «Rosinenpicker», «Bleiwüste».
- **Bildhafte Sprache:** Wörter werden durch Bilder veranschaulicht: «Die Sonne lacht.» «Der Himmel weint.» «Mein Computer grinst hämisch.»
- **Paradox:** Eine sich (scheinbar) im Sinn widersprechende Aussage: «Es gibt nichts, das ich lieber trinke als Kaffee. Eigentlich gehen mir Kaffeefanatiker schrecklich auf den Geist.»
- **Vergleiche:** Sind Brücken zwischen dem, was deinem Gegenüber bekannt ist, und dem Neuen, das du ihm vorstellst: «Mein Ding funktioniert wie ein Smartphone ...»
- **Wiederholungen:** «Montags kommen mir selten gute Ideen. Montags schlafe ich gerne aus. Montags ist mein Hirn auf Standby. Doch der letzte Montag fiel aus der Reihe, denn da hatte ich die rettende Idee für das Projekt ...»