

brainobic

Sprache & Erfolg

Seminar-Script
Leseprobe

Gerhild Löchli – www.brainobic.at
Peter Schipek – www.lernwelt.at

Inhalt

Sprache und Erfolg

Mitreißend reden – Erfolgreich präsentieren

Power Talking

Wenn es uns die Stimme verschlägt

Äh, hm, so, eigentlich, ...

Ohne Punkt und Beistrich

Ich sag ja nix – ich red ja nur

Faszinieren Sie Ihr Publikum

Eine Rede, die sich gut liest, ist eine schlechte Rede

Verben statt Hauptwörter

Bildhafter Ausdruck statt Fachbegriffe

Weg mit Hauptwort-Monstern

Weg mit Worthülsen

Weg mit Weichmachern

Bilder – die suggestive Kraft der Sprache

So halten Sie die Fäden in Ihrer Hand

Zuerst der Redner, dann das Anliegen

Wie Sie Ihr Publikum aktiv beteiligen

Der dressierte Mund – Die Kunst des Fragens

Direkt ins Unterbewusstsein

Ihr Vortrag – spannend wie ein Krimi

Das „Ei des Kolumbus“

Die magischen Worte: „Stellen Sie sich vor.“

Die spektakuläre Eröffnung

Stellen Sie sich vor – Sie stellen sich vor

Anders als alle Anderen

Keine Angst vor der Angst

Wie Sie Ihre Nervosität in den Griff kriegen

brainobic

Sprache und Erfolg

Mitreibend reden

Nichts fasziniert und verführt so sehr wie Sprache. Nichts bannt uns so sehr wie Worte.

Menschen begeistern, im Gespräch und Vortrag überzeugen,
mitreibend reden – wer möchte das nicht?

Rhetorik, wie sie hier gezeigt wird, hat ihr Vorbild in der Werbung:
spannend, unterhaltsam, bildhaft, emotional.

Wie erreichen Sie Menschen?

Wie bringen Sie Spannung in Ihren Vortrag?

Medieneinsatz mit großer Wirkung – erfolgreich präsentieren

Wie Sie das leicht in die Praxis umsetzen – Ihre Zuhörer faszinieren
und von Ihren Anliegen überzeugen – das erfahren Sie hier.

Power Talking

Wenn es uns die Stimme verschlägt

Wir konzentrieren uns in der Regel auf unser Äußeres.
Wir verbringen Stunden vor dem Spiegel. Doch welchen Eindruck wir hinterlassen,
wenn wir den Mund aufmachen, entgeht uns meistens.

So wissen wir fast gar nichts über die möglicherweise vernichtende Wirkung
unserer Stimme und wenig über den gelegentlichen Unsinn unserer Aussagen.

Leider sagt uns niemand die Wahrheit offen ins Gesicht.
Unsere Stimme, unsere Sprache werden so gut wie nie kritisiert.

Die Stimme verschlägt es uns erst, wenn wir uns zufällig mal auf einem Tonband hören.
In den ersten Sekunden kennt man sich selbst kaum:
Unmöglich! Das klingt ja fürchterlich ...!

Spätestens nach diesem Erlebnis ist es höchste Eisenbahn etwas zu tun.
Nur Mut: Es stimmt nicht, dass das, was das Tonband aufgezeichnet hat,
nicht zu ändern, nicht zu korrigieren ist.

Das Aha-Erlebnis mit dem Tonband kann ein heilsamer Anlass sein,
alle Schönheitsfehler einmal gründlich unter die Lupe zu nehmen.

Während Sie das Band abhören, notieren Sie alle Schwachpunkte.
Da kann eine hübsche, kleine Liste zusammenkommen.

brainobic

Power Talking

Äh, hm, so, eigentlich, ...

Benutzen Sie unbewusst und ahnungslos Füllwörter wie ich?

Meine Spezialitäten sind: so, eigentlich,.....
Ich habe mir diese Füllwörter wegtrainiert.

Außerdem ist mir aufgefallen:

Ab und zu setze ich meine Stimme zu hoch an.

Mir ist auch klar, woher das rührt.: Oft werden wir überhört oder „niedergeredet“.

Die Folge: Wir strengen Halsmuskulatur und Sehnen aufs äußerste an,
um uns Gehör zu verschaffen. Unsere Stimme wird dann grell, zu hoch.

Und dann?

Niemand hört uns mehr aufmerksam zu.

Selbst wenn wir Wesentliches, Wichtiges mitzuteilen haben.

Inzwischen habe ich mir eine etwas tiefere, gelasseneren Stimme antrainiert.

Wie das? Ich habe mir vor dem Tonband zunächst ein paar Absätze aus einem Buch
in verschiedenen Stimmlagen und Tonhöhen vorgelesen.

Um diese neue Tonlage beständig zu halten, muss ich meine Kopfhaltung ändern,
das Kinn ein bisschen senken. Jeder wird da seine eigene Methode finden.

Ebenso ungut wie eine zu grelle Stimme klingt eine zu leise.

Sie wirkt klagend, weinerlich – und nervt.

Auch hier können Sie sich durch Training und eine verbesserte Atemtechnik
eine kräftigere Stimme angewöhnen.

Wer zu leise spricht, sollte zunächst einmal seine Körperhaltung beobachten:

Sind Sie zu „lasch“, zusammengesunken – kann das Zwerchfell die Stimme
nicht genügend unterstützen.

Bei gerader, aufrechter Haltung – der Atem erreicht so den gesamten Brustraum –
gelingt das viel besser.

Power Talking

Ohne Punkt und Beistrich

Wenn wir unsicher sind neigen wir dazu, zu hektisch und aufgeregt zu sprechen.
Wir reden „ohne Punkt und Beistrich“.

Man kann unseren eiligen Gedanken kaum noch folgen.
Oft verirren wir uns im Labyrinth unserer endlos verschachtelten Satzgebilde –
und verlieren am Ende den Faden.

Unangenehm und peinlich.

Außerdem: Der Wert unserer Aussage ist gleich Null.

Die Zuhörer fragen sich ratlos: „Was hat er da gemeint?“

Prägnante und überlegte Sätze, die dem Zuhörer Zeit zum Nachdenken lassen,
verfehlen ihren positiven Eindruck nie.

Niemand nimmt es Ihnen übel, wenn Sie beim Sprechen Pausen einlegen.

Daraus wird nur eines deutlich: Wie sehr Sie sich um Klarheit und Verständnis bemühen.

Die Selbsthilfe erfordert einigen Tatendrang.

Lesen Sie Ihrem Tonband – dem verschwiegenen Helfer – Ihre Reden vor.

Lohnt sich diese Mühe? Bestimmt!

Denn nicht nur beruflich, auch privat können Sie sonst eine Menge
interessanter Chancen verpassen.

brainobic

Power Talking

Ich sag ja nix – ich red ja nur

Haben Sie schon einmal darüber nachgedacht, was Ihr Publikum macht, während Sie zu ihm reden?

Zuhören natürlich – es hört mir zu.

Sehen Sie, hier haben wir schon den ersten großen Irrtum.
Es ist gar nicht so sicher, ob es Ihnen wirklich zuhört, wenn Sie zu ihm reden.

Klar, es schweigt, es sagt nichts, aber nimmt es wirklich das auf, was Sie zu ihm sagen?

Wie ist es denn mit Ihnen?

Hören Sie immer zu? Schweifen Ihre Gedanken nicht manchmal ab?

Warum?

Die meisten Redner verlangen von Ihnen zu viel Energieaufwand.
Diese Mühe machen Sie sich drei-, viermal, dann ist es Ihnen zu anstrengend
und Sie schweifen mit Ihren Gedanken ab.

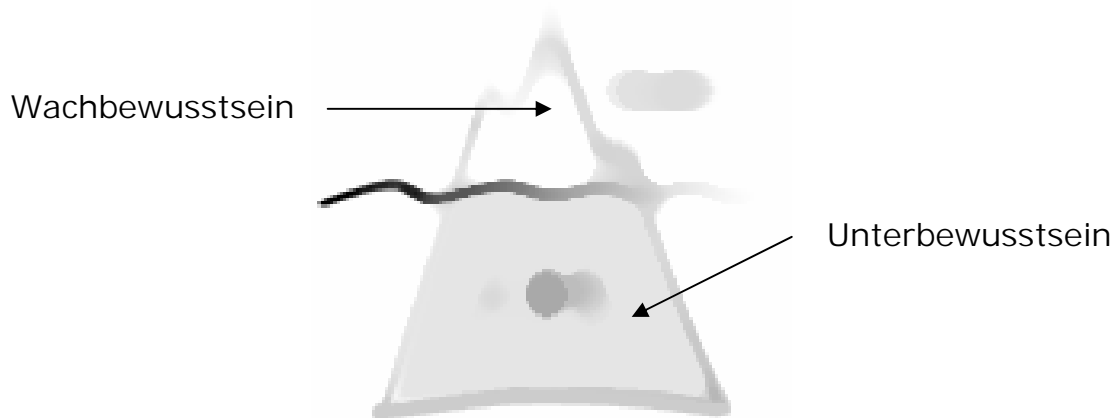
brainobic

Power Talking

Ich sag ja nix – ich red ja nur

Stellen Sie sich vor : Ihr Bewusstsein wie ein Eisberg

90 Prozent liegen unter dem Wasser – nur 10% über Wasser.



Der obere Teil – 10 Prozent – entspricht Ihrem Wachbewusstsein – der Teil, der für Ihr logisches Verständnis zuständig ist.

Die restlichen 90 Prozent, die unter Wasser. entsprechen Ihrem Unterbewusstsein.

Ihr Unterbewusstsein ist nur in der Lage, Bilder und Gefühle zu verarbeiten.

brainobic

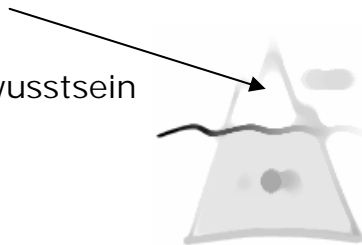
Power Talking

Ich sag ja nix – ich red ja nur

Wenn Ihr Publikum jetzt das Wort „Kommunikationskompetenz“ hört, so landet diese Wort im Wachbewusstsein

Kommunikationskompetenz

Wachbewusstsein



Ihre Zuhörer haben kein Bild für „Kommunikationskompetenz“

Also müssen sie jetzt Energie aufwenden, um diesen Ausdruck in etwas Anschauliches, in ein Bild zu übersetzen, damit das Unterbewusstsein das auch verarbeiten kann.

Sie brauchen etwas Zeit, um sich eine Vorstellung zu machen, was der Redner meint.

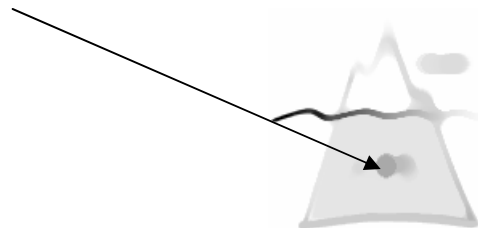
Und hier liegt das Problem:

Sie als Redner verlangen von Ihren Zuhörern jedes Mal Energie, um Ihnen zu folgen. Diese Mühe machen sich Ihre Zuhörer drei-, viermal, dann ist es zu anstrengend – und es ist Schluss – sie schweifen mit Ihren Gedanken ab.

Sie als Redner verlangen zu viel Energie von Ihren Zuhörern.

Was Sie jetzt erleben, ist „Power Talking“

Das heißt, Sie reden so anschaulich, dass Sie direkt ins Unterbewusstsein treffen



Unterbewusstsein

Faszinieren Sie Ihr Publikum

Eine Rede, die sich gut liest, ist eine schlechte Rede

Gesprochene Sprache gehorcht anderen Gesetzen, als die geschriebene Sprache.
Eine Rede muss am Rednerpult wirken- nicht auf Papier.

Eine frei gehaltene, packende Rede, hätte wörtlich niedergeschrieben
haufenweise Stil- und Grammatikfehler.

Vergessen Sie Rhetorik aus vergangenen Zeiten:
Gut formuliert – Reden, die am Schreibtisch entstehen.

Das große Problem dabei:
Diese Reden erfordern zu viel Energie vom Zuhörer.
Es erfordert Energie, die Rede in Bilder fürs Unterbewusstsein zu übersetzen.

Heute müssen Sie so reden, dass Ihre Botschaft ohne großen Aufwand an Energie
im Kopf und Bauch der Zuhörer landet

Beschreiben Sie doch einmal eine Video-Schnittsteuerung:

Mit Hilfe der „Bildersprache“ beschreiben Sie eine technische Information anschaulich:

„Stellen Sie sich vor:
Einen Schuhkarton mit einer Fotosammlung.
Die besten Bilder sortieren Sie für Ihr Fotoalbum heraus.
Genau das machen Videofilmer mit ihren Videofilmen.
Die Schnittsteuerung numeriert jedes einzelne Videobild auf dem Videoband.
Markiert per Mausclick die Stellen, die dem Filmer am besten gefallen.
Jetzt spielt er die Bilder auf ein neues Videoband.“

Faszinieren Sie Ihr Publikum

Verben statt Hauptwörter

Verben haben einen größeren Emotionsgehalt als Hauptwörter.

Dazu ein kleiner Test:

Lesen Sie die drei Hauptwörter:
Hilfe, Handlung, Weggang

Jetzt schließen Sie die Augen.
Wiederholen Sie die Worte und achten Sie nun auf Ihren Bauch.
Welche Gefühle haben Sie? Tun Sie es bitte jetzt!

Jetzt lesen Sie die drei Verben:
helfen, handeln, weggehen

Schließen Sie wieder die Augen.
Wiederholen Sie die Worte und achten Sie wieder auf Ihren Bauch.
Was fühlen Sie jetzt?

Vergleichen Sie jetzt Ihr Bauchgefühl bei diesen beiden Wortgruppen.
Die Hauptwörter haben weniger ausgelöst als die Verben.

Die „Sprache des Erfolgs“ besteht nicht aus Sätzen mit Hauptwörtern.
Die „Sprache des Erfolgs“ besteht aus Sätzen mit Verben.

Wie wirkt der Satz auf Sie?
„Die Zielsetzung besteht in der Begeisterung unseres Publikums“

Und wie wirkt der Satz?
„Unser Ziel: Wir begeistern unser Publikum“

Der Satz wird in zwei Sätze mit Doppelpunkt aufgeteilt.
Aus der „Begeisterung“ wird „begeistern“. Das ist viel emotionaler

Faszinieren Sie Ihr Publikum

Bildhafter Ausdruck statt Fachbegriffe

Viele Menschen haben Mühe, sich von ihren Fachbegriffen zu trennen.

Ich höre immer wieder diese Argumente:

„Das ist ein Fachpublikum, bei uns wird immer so geredet.“

„Die kennen diesen Ausdruck.“ „Die wollen das so hören.“

Ich setze ein großes Fragezeichen hinter diese Argumente.

Will das Publikum das wirklich hören?

Die meisten Redner stellen sich das so vor.

Fachbegriffe verwandeln Lebendiges in Totes. – Die bildliche Vorstellung wird verhindert.

Was ist ein Maustreiber?

- Ein Tierquäler?
- Ein Programm zur Bildschirm-Steuerung

Was ist eine Schnittstelle?

- Die Narbe nach einer Operation?
- Ein Steckeranschluss?

Was ist eine Schnittsteuerung?

- Ein Gerät aus dem Operationssaal?
- Ein Gerät für die Videobearbeitung?

Testen Sie selbst:

Der Rasenmäher-Motor hat 1 dB

Die Videokamera filmt bei 1 Lux

Wie wär´s mit einer einfachen, bildhaften Beschreibung?

Der Rasenmäher-Motor. Schnurrt so leise wie eine Katze (1 dB)

Schon beim Licht einer einzigen Kerze können Sie filmen (1 Lux)

Faszinieren Sie Ihr Publikum

Weg mit Hauptwort-Monstern

Hauptwörter haben keinen so hohen Emotionsgehalt wie die dazugehörigen Verben.
(Ausnahmen – Worte wie: Baum, Sonne, Apfel, Mutter, ...)

Die Steigerung – Hauptwort-Monster:
(Einfachheit, Verabschiedung, Kommunikation, Preis-Leistungs-Verhältnis, ...)
Alle Worte, die mit: -ung, -heit, -keit, -nis oder -ion enden.

Sie alle landen im Logikteil – im Wachbewusstsein und müssen
mit sehr viel Energieaufwand mühsam in ein Bild übersetzt werden.

Die meisten Ihrer Zuhörer machen sich nicht die Mühe,
diese Wörter in Bilder zu übersetzen.

Sie haben also wenig Chancen, Menschen mit dieser Art der Sprache zu überzeugen.

Mehr darüber erfahren Sie in der Brainobic-Lernberatung und in den Brainobic-Seminaren