

ALLES »UNTER EINEM HUT«

Wie Sie den »roten Faden« auf dem »Silbertablett« als das »Gelbe vom Ei« präsentieren:

- Schon die Vorbereitung macht Spaß: sie bringt innere Sicherheit und programmiert das Unterbewusstsein auf Erfolg.
- Der Redner entscheidet über Reihenfolge und Schwerpunkte der Argumentation und speichert seine Argumente entsprechend ab.
- Je nach Verlauf des Vortrags kann der Redner auch spontan einzelne Teile herauspicken.
- Und er kann jederzeit wieder zu seinem ursprünglichen Konzept zurückkehren – oder kurzfristig ein neues aufstellen.
- Sämtliche Argumente sind ständig präsent, es geht keine Vortragsenergie verloren durch unnötiges Suchen nach dem Zusammenhang oder durch Verwirrung im Konzept.
- Der Redner kann auch auf Einwände sofort reagieren.
- Durch bildhaftes Denken, und in der Konsequenz auch durch bilderreiche Ausdrucksweise, kann der Redner sein Publikum sehr gut erreichen und dessen Vorstellungskraft steuern.
- Argumente die in Bilder gekleidet sind, bleiben viel länger bei den Zuhörern haften.
- Das Denken in Bildern unterstützt die Souveränität, die Ausstrahlungskraft und somit die gesamte Persönlichkeit des Redners.

vorschlag, so echt und lebendig wie möglich vor Ihrem »geistigen Auge« vor. Sehen Sie die Szene als »Kino im Kopf«.

Sie möchten bei Ihren Zuhörern die drei folgenden Punkte ansprechen:

1. Thema: »Ich möchte Sie künftig durch Plakate und Aushänge am

Schwarzen Brett dazu ermutigen, Verbesserungsvorschläge einzubringen. Überhaupt möchte ich Sie zum Mitdenken beim Firmengeschehen veranlassen. Das wird Sie motivieren und Ihr Interesse an der Arbeit erhöhen.«

Assoziationssymbol »Kerze«: Das schwarze Brett ist mit einer Kerze erleuchtet und Sie sehen die Verbesserungsvorschläge im Kerzenschein. Die Mitarbeiter hüpfen daraufhin (mit Interesse und hoch motiviert!) am schwarzen Brett vorbei.

2. Thema: »Um Betriebsklima und Kommunikation zu verbessern und uns

ALLE ARGUMENTE SIND AUCH BEI GEÄNDERTER REIHENFOLGE PRÄSENT.

besser kennen- und schätzen zu lernen, ist es sinnvoll, dass alle Mitarbeiter an unserem Betriebsausflug teilzunehmen.«

Assoziationssymbol »Schwan«: Der Ausflug geht an einen See mit einem schönen Schwan darauf. Dieser wird von den Mitarbeitern gefüttert, während sie sich angeregt unterhalten (Kommunikation) und sich so kennenlernen. Dabei wird viel gelacht (Betriebsklima).

3. Thema: »Viele Mitarbeiter haben sich über die unbequemen Stühle beschwert. Deshalb haben wir Producto-Nackenstützen bestellt, die sich an jedem Stuhlmodell anbringen lassen. Dann können sie sich auch einmal entspannt zurücklehnen.«

Assoziationssymbol »Dreizack«: Stellen Sie sich an den Stühlen den Dreizack vor und wie die Nackenstützen daran befestigt sind. Die Mitarbeiter nehmen Platz und lehnen sich entspannt zurück.

Sie brauchen nur auf die einzelnen Zahlensymbole zu sehen und können den Inhalt des jeweiligen Punktes sicher (zumindest sinngemäß) wiedergeben. Sie können beliebig viele wichtige Argumente so kreativ abspeichern, dass Sie sie jederzeit, auch nach Tagen, souverän und äußerst flexibel wieder abrufen können. Die Zahlen gewährleisten System und Strategie, Sie haben einen Mustersaufbau, an den Sie jedoch nicht zwingend gebunden sind. Je nach Ge-

sprächsverlauf können einzelne Argumente vorgezogen werden. Dennoch behalten Sie die Übersicht darüber, was Sie schon gesagt haben und was noch fehlt. So können Sie auch sicher sein, keinen der Ihnen wichtigen Punkte zu vergessen. Alle Argumente sind ständig präsent. Auch wenn Sie sich von der ursprünglichen Reihenfolge haben ablenken lassen, können Sie anhand der Zahlen ganz leicht den Wiedereinstieg finden. Oder Sie können flexibel reagieren und Ihre restlichen Argumente ganz neu strukturieren.

Die Bildverknüpfungen der Zwölf-Zahlen-Symbole bieten Ihnen die Möglichkeit (nach etwas Training und bei zweimaligem Durchgehen Ihrer Rede) zur beinahe wortwörtlichen Wiedergabe des Abgespeicherten. Sie können sich viel besser auf Ihre Zuhörer konzentrieren, da Sie ja nicht mehr im Hinterkopf ständig auf der Suche nach weiteren



Oliver Geisselhart: Brücken zum Gedächtnis.

überzeugenden Argumenten sind.

Ein arabisches Sprichwort besagt sehr treffend: »Ein guter Redner kann seine Zuhörer mit den Ohren sehen lassen!« Je öfter Sie kreativ-bildhaft denken, umso mehr werden Sie sich auch in Bildern ausdrücken: Bilder bleiben beim Publikum länger haften, weil sie das Unterbewusstsein ansprechen. Das Zuhören fällt deutlich leichter, wenn der Redner eine bildhafte Sprache benutzt. Die Darbietung einer Rede wird durch die Gewohnheit des Bilderdenkens deutlich an Flexibilität und Kreativität gewinnen; der Redner zeigt sicheres Auftreten und Überzeugungskraft. ←