

## Die Power der Rhetorik

### Reden, Vorträge, Präsentationen und (Teil 2)

### Verkaufsgespräche souverän und frei halten

**W**enn Sie in Bildern denken und sprechen, kommt Ihre Aussage bei Ihrem Gegenüber viel gezielter und direkter an, weil Sie eben auf der logischen und emotionalen Ebene agieren. Das können Sie selber ganz einfach nachvollziehen. Wenn Sie ein Haus kaufen wollen, reagieren Sie auf ein hübsches Foto von der Immobilie mit blauem Himmel und grüner Wiese viel stärker als auf technische Details, die irgendwo nüchtern auf dem Papier stehen.

#### Und so ist es auch mit der Rede:

Ein klarer bildhafter Stil fesselt die Aufmerksamkeit der Gesprächspartner oder Zuhörer in sehr viel stärkerem Maße als eine Ansprache, die mit abstrakten Begriffen und Fremdwörtern gespickt ist.

#### Beispiel:

1. Die konjunkturelle Situation erfordert also innovative, dispositive Maßnahmen, die jedoch nicht organisatorischer Art sein dürfen. Wir müssen noch stärker initiativ werden, um eine größere Effizienz zu erreichen, damit das Projekt zur Realisation geführt werden kann.
2. Wenn wir diese Aufgabe meistern wollen, dürfen wir uns nicht auf die Bärenhaut legen. Wir müssen in die Hände spucken und mit anpacken; wir müssen Stein auf Stein schichten, bis das Werk, das wir uns vorgenommen haben, vollendet ist. Dann wird der Erfolg auch nicht ausbleiben und in einem Jahr haben wir die Durststrecke hinter uns.

Der erste Redner dürfte Schwierigkeiten haben, dem Publikum den Inhalt seiner Rede dauerhaft zu vermitteln; die Zuhörer können nach fünf oder sechs solcher abstrakter Satzgefüge schon nicht mehr so

leicht folgen oder sich gar den Inhalt merken. Im zweiten Beispiel dagegen wird eine einfache, bilderreiche Sprache benutzt, welche bei den Hörern klar und verständlich ankommt. Diese wissen vermutlich auch nach ein paar Tagen noch mühelos, was da gesagt worden war. Ein arabisches Sprichwort besagt sehr treffend:

#### „Ein guter Redner kann seine Zuhörer mit den Ohren sehen lassen!“

Je öfter Sie kreativ-bildhaft denken, um so 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.

Zum Schluss sehen Sie noch einmal „alles unter einem Hut“, den „roten Faden“ auf dem „Silbertablett“ als „das Gelbe vom Ei“ präsentiert:

1. Schon die Vorbereitung macht Spaß; sie bringt innere Sicherheit und programmiert das Unterbewusstsein auf Erfolg.
2. Der Redner entscheidet über Reihenfolge und Schwerpunkte der Argumentation und speichert seine Argumente entsprechend ab.
3. Je nach Verlauf des Vortrags kann der Redner auch spontan einzelne Teile herauspicken.
4. Und er kann jederzeit wieder zu seinem ursprünglichen Konzept zurückkehren - oder kurzfristig ein neues aufstellen.



Oliver Geisselhart ist einer der erfolgreichsten Gedächtnis- und Mentaltrainer Europas. Er trainiert in ganz Europa so bekannte Firmen wie: Telekom, die Ministerien, Microsoft, Deutsche Bank 24, etc. Mit seinem Onkel R. Geisselhart entwickelte er die „Geisselhart-Methode des Gedächtnis- und Mentaltrainings“.

5. Sämtliche Argumente sind ständig präsent, es geht keine Vortragsenergie verloren durch unnötiges Suchen nach dem Zusammenhang oder durch Verwirrung im Konzept.
6. Der Redner kann auch auf Einwände sofort reagieren.
7. Durch bildhaftes Denken, und in der Konsequenz auch durch bilderreiche Ausdrucksweise, kann der Redner sein Publikum sehr gut erreichen und dessen Vorstellungskraft steuern.
8. Argumente, die in Bilder gekleidet sind, bleiben viel länger bei den Zuhörern haften.
9. Das Denken in Bildern unterstützt die Souveränität, die Ausstrahlungskraft und somit die gesamte Persönlichkeit des Redners.