

NETWORK-KARRIERE

Die Fachzeitung für internetaffines Marketing und Direktvertrieb

Europas größte
Wirtschafts-Zeitung
für Direktvertrieb

Seite 9

Network-Karriere • Ausgabe Oktober 2006

Das Training



Ein Schwan auf einem See dient als Assoziation für den Punkt „Betreiberzufriedenheit zur Verbesserung des Betriebsklimas“.

Der rote Faden im Kopf

Serie Gedächtnistraining, Teil 4: Reden frei halten

Sie wollen eine Rede halten, sei es auf einer Familienfeier, zu einem Jubiläum, auf einer Firmerveranstaltung oder auf der politischen Bühne. Oder Sie haben ein wichtiges Bewerbungs- oder Verkaufsgespräch vor sich. Sie wissen,



Oliver Geisshardt (37) ist einer der profiliertesten Gedächtnistrainer Deutschlands.

was Sie sagen wollen, Sie haben die Reihenfolge ihrer Argumentation festgelegt und Sie sind absolut sicher, dass Sie nichts Wichtiges vergessen haben. Wenn Sie die wichtigsten Punkte Ihres Vortrags sicher im Gedächtnis verankert haben, können Sie souverän auftreten und flexibel auf Einwände und Zwischenrufe reagieren. Gedächtnis-Trainer Oliver Geisshardt erläutert, wie das funktioniert.

Bevor Sie eine Rede halten, müssen Sie sich erst einmal überlegen, was Sie alles sagen wollen und in welcher Reihenfolge. Wenn Sie das soweit entschieden haben, verknüpfen Sie dies mit Ihrer Rede mit dem Zählensymbol aus der Craft. Diese Verknüpfungen sollten Sie möglichst originell, lustig und absurd gestalten, dann kann sich Ihr Gedächtnis die Bilder ganz einfach merken. Lassen Sie Ihre Phantasie spielen, lassen Sie Ihrer Kreativität freien Lauf.

Ein Beispiel: Sie sollen einige Verbesserungsvorschläge in Ihrer Firma präsentieren. Ihre Rede besteht aus acht wichtigen Punkten.

Diese prägen Sie sich mit den Zählensymbolen ein. Ich schlage Ihnen jeweils eine kreative Verknüpfung dazu vor.

Kopfkino

Bitte schließen Sie nach jedem Punkt einmal kurz Ihre Augen und stellen Sie sich die Szene in Ihrem meeres Verknüpfungsvorschläge so echt und lebendig wie möglich vor. Imaginieren Sie „Kino im Kopf“.

Folgende Verbesserungsvorschläge möchten Sie Ihren Zuhörern in Ihrer Rede mitteilen:

1. Alle Mitarbeiter sollen an einem neu angebrachten schwarzen Brett Verbesserungsvorschläge machen.

Das schwarze Brett ist mit einer Karte (1) erleuchtet, weil Sie es sich als ersten Punkt merken wollen, und Sie sehen die Verbesserungsvorschläge im Kerzenschein.

2. Die Leute in der Firma sollen sich besser kennen und schätzen lernen. Wenn Sie jährlich einen bis zwei Ausflüge organisieren, verbessern sich Betriebsklima und Kommunikation.

Der Ausflug geht an einen See, auf dem ein schöner Schwan (2) schwimmt. Er wird von den Mitarbeitern geliebt, während sie sich angänglich unterhalten (Kommunikation) und sich so kennen lernen. Beim Füttern wird natürlich auch viel gelacht (Betriebsklima).

3. Die unbegonnenen Stühle der Innenstadt-Mitarbeiter sollen durch Nackenstützen aufgerüstet werden.

Stellen Sie sich einen Dreizeck

(3) an den Stühlen vor, auf welchem die Nackenstützen befestigt werden.

4. Sie brauchen mehr Parkplätze. Deshalb soll die Reihe neben dem Firmengebäude mit Granglertorren zum zusätzlichen Parkplatz umgestaltet werden. Auf der Wiese vierstärkigen

erleuchteter (5) als Lesesymbol vor. Ein neuer Mitarbeiter

lest darin. Nach der Lektüre geht er gut eingearbeitet an die Arbeit.

5. Vorteile wurde auch eine Firmen-Mitgliedschaft, im örtlichen Sportverein bringen. Das körperliche Training erhöht die Arbeitsleistung, baut Stress ab und ver-

ringt die Ausfälle durch Erkältungskrankheiten.

Alle Mitarbeiter gehen mit der Vereins-Fahne (7) in der Hand zum Sportverein. Sehen Sie die Mitarbeiter nach dem Training gesund und relaxt in die Firma kommen.

6. Abend- und Morgenmenschlichen wünschen sich eine Arbeitszeit, die ihrem persönlichen

Tagen bzw. Nachtschlafzyklus gerecht wird. Deshalb sollten Sie

Glöckchen einhängen.

Am Eingang der Firma hängt eine Sanduhr (8) als Stempeluhr.

Die Mitarbeiter werden zu unterschiedlichen Zeiten und stempeln ab.

Nun brauchen Sie nur auf die einzelnen Zahlensymbole zu sehen und Sie können den Inhalt des jeweiligen Punktes sicher zumindest stimmungsgemäß wiedergeben. Wenn Sie die Punkte wortwörtlich präsentieren wollen, gehen Sie die Punkte einfach ein bis zweimal mehr durch.

Zuhörer begeistern

Somit haben Sie den roten Faden ständig in der Hand, können spontan und flexibel reagieren. Dadurch wirken Sie extrem über-

zeugend. Das wiederum stärkt automatisch Ihr Selbstbewusstsein. Außerdem steigern Sie Ihre Kreativität enorm und sparen viel Zeit, in der Sie neu, zusätzliche Kontakte knüpfen können. Ein weiterer Pluspunkt: Verbesserung und Durchführung Ihrer Vorträge und Gespräche machen von nun an auch noch richtig Spaß.

Wenn Sie „Wortbilder“ und Vergleiche oder Metaphern in Ihre Rede einbauen, verstehen und merken Ihre Zuhörer sich Ihre Rede noch besser. Wortbilder sind Formulierungen, welche beim Zuhörer Bilder im Geiste entstehen lassen. „Das Gelbe vom Ei“, „In die Hände spucken“, „Mit den Wölfen heulen“ oder der „Rote Faden“ sind typische Wort-

bilder. Legen Sie ruhig eine Sammlung solcher Formulierungen an, welche Sie ständig ergänzen. Die großen Redner der Anti-

ke und Gegenwart sprachen und sprechen viel in Wortbildern. Das mit sind auch Sie in der Lage, Ihre Rede witzig, begeisternd und mitreißend.

Wir den Inhalt seines Vortrags sicher im Gedächtnis gespeichert hat, kann überzeugend auftreten, seine Zuhörer fesseln und überzeugen.



Wir den Inhalt seines Vortrags sicher im Gedächtnis gespeichert hat, kann überzeugend auftreten, seine Zuhörer fesseln und überzeugen.



„Merk-würdige“ Kopf-Filme

So bilden Sie Assoziationen:

- Je ungewöhnlicher, desto einprägsamer.
- Sehen Sie Ihr Bild vor Ihrem „geistigen Auge“.
- Sehen Sie spontan, grübeln Sie nicht lange über die passende Assoziation nach, sondern entscheiden Sie sich für die erste, die Ihnen einfällt.
- Hören, fühlen, riechen und schmecken Sie Ihr Bild.
- Überbetonen Sie.
- Integrieren Sie Bekanntes in die Geschichte.
- Kein Druck, locker bleiben!

Zuhörer begeistern

Somit haben Sie den roten Faden ständig in der Hand, können spontan und flexibel reagieren. Dadurch wirken Sie extrem über-