

RHETORIK

Mehr Wirkung erzielen

MANCHE MENSCHEN REDEN SICH DENN DENN ihre Worte „berühren“ ihre Zuhörer *kum von Anfang an*, weil sie wissen wie Rhetoriktrainer Ingo Vogel, wie Sie beim

WIE SCHAFFT DER DAS BLOSS? Warum gelingt es dem stets, seine Zuhörer mitzureißen?

Das fragen wir uns oft, wenn wir im Fernsehen die Auftritte von solchen faszinierenden Rednern wie dem US-Präsidenten Barack Obama verfolgen. Doch nicht nur dann. Ähnliche Fragen drängen sich uns oft im Alltag auf. Zum Beispiel, wenn wir in Meetings registrieren, wie es einem Kollegen immer wieder gelingt, den „größten Mist“ als brillante Idee zu verkaufen. Oder wenn...

Beispiele wie diese gibt es zur Genüge. Gemeinsam ist solchen Personen: Sie strahlen Selbstsicherheit aus und sie wissen, wie wichtig die Sprache für das Erzielen von Wirkung ist. Entsprechend gezielt setzen sie dieses Instrument ein. Sie verpacken ihre Botschaften so, dass diese beim Gegenüber ankommen. Sie verzichten zum Beispiel auf lange Schachtelsätze und Fremdworte. Stattdessen sprechen sie eine einfache, bildhafte Sprache. Außerdem verwenden sie viele „Magic Words“, also Adjektive, die ihre Zuhörer zum Träumen bringen – wie „zauberhaft“, „innovativ“ und „pflegeleicht“.

Doch starke Worte genügen nicht für einen starken Auftritt. Daneben gilt es, beim Sprechen vor oder mit anderen Menschen weitere Faktoren zu beachten, um die gewünschte Wirkung zu erzielen.

» **Sieben Hilfsmittel, um beim Sprechen mehr Wirkung zu erzielen** «

1. AUSSPRACHE:
deutlich und eindeutig sein



RHETORIK

7 Hilfsmittel

MUND FUSSELIG – OHNE ERFOLG. Wer nicht. *Andere fesseln das Publikum* – darauf es ankommt. Einige Tipps von Ingo Vogel, um Sprechen mehr Wirkung erzielen.



RHETORIKTRAINER INGO VOGEL hilft seinen Klienten, mit einem gezielten Einsatz der Sprache mehr Wirkung zu erzielen.

Viele Menschen neigen dazu, zu nuscheln und Worte sowie Endungen zu verschlucken. Eine unklare Aussprache führt oft zu Missverständnissen. Sie erschwert außerdem das Zuhören. Sprechen Sie also nicht zu schnell. Und machen Sie regelmäßig folgende Übung: Nehmen Sie das Ende eines weichen Korkens zwischen die Zähne – locker. Beißen Sie also nicht hinein. Rezitieren Sie dann einen beliebigen Text. Sprechen

Sie dabei langsam, laut und so deutlich wie möglich. Wiederholen Sie diese Übung regelmäßig. Sie bemerken mit der Zeit: Ihre Aussprache verbessert sich allmählich. Also werden auch Ihre Aussagen klarer.

2. BETONUNG: Kernbotschaften hervorheben

Indem Sie einzelne Worte, Sätze oder Satzteile betonen, bestimmen Sie, welche Botschaften bei Ihrem Gegenüber ankommen. Und Sie verleihen Ihren Aussagen den gewünschten Sinn.

Es gibt zwei Möglichkeiten, um Worte oder Informationen hervorzuheben. Erstens: durch ein Dehnen. Sie sprechen das Schlüsselwort oder die wichtige Textpassage l-ä-n-g-e-r aus. Zweitens: mit Hilfe der Lautstärke. Sie sprechen Ihre Kernaussage hörbar lauter oder leiser aus.

Am besten probieren Sie die Wirkung einmal aus – zum Beispiel, indem Sie in dem Satz „Ich liebe dich“ mal das Wort „Ich“, mal das Wort „liebe“ und mal das Wort „dich“ betonen. Sie werden merken, wie sich die Bedeutung verschiebt?

3. LAUTSTÄRKE: nicht zu laut und nicht zu leise

„Leisesprecher“ reden nicht gern mit „Lautsprechern“ und umgekehrt. Zudem gilt: Wer aus Sicht seiner Zuhörer zu leise spricht, wirkt schnell unsicher, und wer zu laut spricht, arrogant. Passen Sie also Ihre Lautstärke der Ihres Gesprächspartners an.

Und noch ein Tipp: Ändern Sie die Lautstärke ab und zu im Gespräch. Dann wirken Sie lebendiger und stärker emotional beteiligt.

4. PAUSEN: Manchmal ist Schweigen Gold

Wer Sprechpausen einlegt, kann durchatmen, vorausdenken und gewinnt Zeit. Außerdem wirkt, wer ab und zu mal schweigt, souveräner. Denn Pausen geben dem Gesprächspartner die Chance, Rückfragen zu stellen. Kurze „Zwischenstopps“ erleichtern es Ihrem Gesprächspartner zudem, Ihre Infos zu verdauen.

Machen Sie also regelmäßig Pausen – und zwar Spannungspausen, um die Neugier „Was kommt jetzt?“ zu steigern, und Wirkungspausen nach Kernaussagen, damit Ihre Botschaft wirken kann.

5. SATZLÄNGE: In der Kürze liegt die Würze

Ein Sprechen ohne Punkt und Komma, also ohne Pausen, ermüdet unsere Gesprächs-

partner. Entsprechendes gilt für lange Schachtelsätze. Bandwurmformulierungen führen zudem dazu, dass Sie sich schnell verhaspeln und den roten Faden verlieren.

Wie bei den Pausen gilt es, auch bei der Satzlänge das richtige Maß zu finden. Zu lange sind Ihre Sätze auf alle Fälle, wenn Sie zwischenzeitlich Luft holen müssen, um das Satzende zu erreichen.

6. SPRECHTEMPO: Verstehen braucht seine Zeit

Wer zu schnell spricht, mindert die Wirkung seiner Rede. Denn unter dem Schnellsprechen leidet die Deutlichkeit. Außerdem bleibt kaum Zeit zum gezielten Betonen und für Sprechpausen.

Welches Sprechtempo angemessen ist, hängt vom Inhalt der Rede und vom Gegenüber ab. Je schwieriger der Inhalt aus Sicht der Zuhörer ist, umso langsamer sollten Sie sprechen – damit Ihre Gesprächspartner Ihre Worte verdauen und bei Bedarf Rückfragen stellen können.

7. TONALITÄT: Fragen klingen anders als Befehle

Oft klagen Eltern: Ich sage meinen Kindern etwas, doch sie tun es einfach nicht. Ähnliche Klagen hört man zuweilen von Führungskräften. Eine häufige Ursache hierfür: Sie erteilen dem Gegenüber zwar einen Befehl, doch gegen Ende des Satzes hebt sich ihre Stimme. Dadurch klingt die Aufforderung wie eine Frage.

Ihre Aussagen sollten so klingen, wie sie gemeint sind. Achten Sie darauf, dass sich Ihre Stimme bei Fragen am Ende des Satzes hebt. Bei Befehlen und Anforderungen hingegen sollte sie am Ende leicht sinken. Und bei neutralen Feststellungen sollte die Tonalität weitgehend gleich bleiben.

»» **Fazit:** Die Sprache ist ein wichtiges Instrument, um mehr Wirkung zu erzielen. Und wie alle Fertigkeiten, muss auch diese regelmäßig trainiert werden. Wenn Sie Ihren gezielten Einsatz regelmäßig üben, werden Sie auch bald Ergebnisse sehen. ■

ZUM AUTOR

»» **Ingo Vogel** ist Rhetorik- und Verkaufstrainer, und gilt in Deutschland als der Experte für emotionale Verkaufsrhetorik. Im September erschien im Gabal Verlag sein neuestes Buch „Top-Emotional Selling - Die 7 Geheimnisse der Spitzenverkäufer“.

Kontakt: info@ingovogel.de