

Das Geheimnis guter Redner

RHETORIK *Selbst Belangloses lässt sich als brillante Idee verkaufen - wenn man es nur wirkungsvoll rüberbringt.*

DERAUTOR



Zum Autor: Ingo Vogel, Esslingen, ist Rhetorik- und Verkaufstrainer. Er gilt als der Experte für emotionale Verkaufsrhetorik.

Sein neuestes Buch

„Top-Emotional Selling - Die sieben Geheimnisse der Spitzenverkäufer, erschien beim Gabal-Verlag, 19,90 Euro, ISBN 978-3-86936-003-4

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 faszinierenden Rednern verfolgen. Doch nicht nur dann. Ähnliche Fragen drängen sich häufig im Alltag auf. Zum Beispiel, wenn wir in Meetings registrieren, wie es einem Kollegen gelingt, den „größten Mist“ als brillante Idee zu verkaufen.

Gute Redner strahlen Selbstsicherheit aus. Sie verpacken ihre Botschaften so, dass diese beim Gegenüber ankommen. Und sie wissen, wie wichtig die Sprache für das Erzielen von Wirkung ist. Doch starke Worte genügen nicht für einen starken Auftritt. Es gilt, beim Sprechen vor oder mit anderen Menschen weitere Faktoren zu beachten, um die gewünschte Wirkung tatsächlich zu erzielen.

AUSSPRACHE

Viele Menschen neigen dazu, zu nuscheln und Worte sowie Endungen zu verschlucken. Eine unklare Aussprache führt oft zu Missverständnissen. Sie erschwert außerdem das Zuhören. Spre-

chen Sie also nicht zu schnell. Und machen Sie regelmäßig folgende Übung: Nehmen Sie das Ende eines weichen Korzens 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. Ihre Aussprache verbessert sich allmählich, Ihre Aussagen werden klarer.

BETONUNG

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 länger aus. Zweitens: Mithilfe der Lautstärke. Sie sprechen Ihre Kernaussage hörbar lauter oder leiser aus. Am besten probieren Sie die Wirkung aus - zum Beispiel, indem Sie im Satz „Ich liebe dich“ mal das Wort „Ich“, mal das Wort „liebe“ und mal das Wort „dich“ betonen. Merken Sie, wie sich die Bedeutung verschiebt?

LAUTSTÄRKE

„Leisprecher“ 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 Gesprächspart-



Ja, geschafft: die Kollegen haben gespannt zugehört. Starke Worte allein reichen aber nicht für eine starke Rede.
Foto: F1online

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

PAUSEN

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 „Zwischensstops“ erleichtern es Ihrem Gesprächspartner zudem, Ihre Infos zu verdauen. Machen Sie regelmäßig Pausen - und zwar Spannungspausen, um die Neugier „Was kommt jetzt?“ zu steigern, und Wirkungspausen nach Kernaussagen, damit Ihre Botschaft wirken kann.

SATZLÄNGE

Ein Sprechen ohne Punkt und Komma, ermüdet unsere Gesprächspartner. Entsprechendes gilt für lange Schachtelsätze. Bandwurmformulierungen führen zudem dazu, dass Sie sich schnell verhaspeln und den roten Faden verlieren. Zu lang sind Ihre Sätze auf alle Fälle, wenn Sie zwischenzeitlich Luft holen müssen, um das Satzende zu erreichen.

SPRECHTEMPO

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. Der Gesprächspartner kann die Worte verdauen und bei Bedarf Rückfragen stellen.

TONALITÄT

Oft klagten Eltern: Ich sage meinen Kindern etwas, doch sie tun es einfach nicht. Ähnliche Klagen hört man zuweilen von Führungskräften. Eine 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. 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. INGO VOGEL