

Mehr Wirkung erzielen

Sieben Tipps, damit die Botschaft beim Zuhörer ankommt



Nicht jeder Redner im Speakers' Corner (Hyde Park in London) muss skurril sein.

Foto: picture-alliance

•• Wie schafft der das bloß? Wie gelingt es dem Kollegen immer wieder, den „größten Mist“ als brillante Idee zu verkaufen.

Solche Personen 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. Entsprechend gezielt setzen sie dieses Instrument ein. Sie verzichten zum Beispiel auf lange Schachtelsätze und Fremdwörter. Stattdessen sprechen sie eine einfache, bildhafte Sprache. Außerdem verwenden sie Adjektive wie „zauberhaft“, „innovativ“ und „pflegeleicht“. Doch starke Worte genügen nicht für ei-

nen starken Auftritt. Daneben gilt es, beim Sprechen vor oder mit anderen Menschen weitere Faktoren zu beachten, um die gewünschte Wirkung zu erzielen.

1. Aussprache: deutlich und eindeutig sein

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

ein. Rezitieren Sie dann einen beliebigen Text. Sprechen Sie dabei langsam, laut und so deutlich wie möglich. Wiederholen Sie diese Übung regelmäßig.

2. Betonung: Kernbotschaften hervorheben

Indem Sie einzelne Worte, Sätze oder Satzteile betonen, bestimmen Sie, welche Botschaften bei 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. Probieren Sie die Wirkung aus - indem Sie etwa in dem Satz „Ich liebe dich“ mal das Wort „Ich“, mal das Wort „liebe“ und mal das Wort „dich“ betonen.

3. Lautstärke: nicht zu laut und nicht zu leise

„Leisesprecher“ reden nicht gern mit „Lautsprechern“ und umgekehrt. Wer zu leise spricht, wirkt schnell unsicher, und wer zu laut spricht, arrogant. Passen Sie Ihre Lautstärke der Ihres Gesprächspartners an, 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 souveräner, wer ab und zu mal schweigt. Denn Pausen geben dem Gesprächspartner die Chance, Rückfragen zu stellen. Kurze „Zwischenstopps“ erleichtern es Ihrem Gesprächspartner zudem, Ihre Infos zu verdauen. Machen

Sie regelmäßig Pausen - und zwar Spannungspausen, um die Neugier zu steigern, und Wirkungspausen nach Kernaussagen, damit Ihre Botschaft wirken kann.

5. Satzlänge: In der Kürze liegt die Würze

Sprechen ohne Pausen ermüdet unsere Gesprächspartner. Entsprechendes gilt für lange Schachtelsätze. Bandwurmformulierungen führen dazu, dass Sie sich 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 dem Redner 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

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 gleich bleiben. •• Ingo Vogel