



Dir.in Tatjana Lackner

Leiterin der Schule des Sprechens,
Gesprächsstrategien, Sprach-Profilerin,
Top-Trainerin für Kommunikation,
Beststellerautorin

Die Lockrufe des Redners

■ Warum hören wir dem einen Menschen zu und langweilen uns bei der Rede des anderen? Locken ist besser als werben. Überzeugen besser als überreden. Locken Sie durch gelungene rhetorische Technik!

Negativ-Selektion:

Bei manchen Vorträgen ist es sinnvoll von vornherein zu klären, worum es nicht gehen wird. Vergessen Sie dabei nicht zu unterstreichen, was Sie in den Mittelpunkt Ihrer Rede stellen! „Ich möchte Ihnen heute etwas über die Seite von New York erzählen, die Sie in keinem Reiseführer finden werden.“

Slogan-Technik:

Wortspiele und griffige Plakate sind witzig und weitererzählbar. Vorsicht jedoch bei krampfhaft kreativen Parolen! „Durst ist wasserlöslich!“

Paradoxon-Technik:

Scheinbare Widersprüche, die sich bei genauerer Betrachtung auflösen, erhöhen die Aufmerksamkeit des Publikums. „Nur nichts kaufen ist preiswerter!“

Gemeinsame-Nenner-Strategie:

Menschen, die auf den ersten Blick wenig gemeinsam haben, verbindet nach gelungener Recherche eine Gemeinsamkeit. „Was haben Bruce Springsteen, Martin Sheen und Scarlett Johansson gemein-

sam? Sie alle machten mobil gegen George W. Bush: „MoveOn.org“ ist eine politische Gruppierung der US-amerikanischen Demokraten.

Verblüffungstechnik:

„Wussten Sie, dass an der engsten Stelle Amerika nur 4 km von Russland entfernt ist?“ Machen Sie sich im Internet schlau, womit Sie Ihre Zuhörer überraschen können!

Kreativ sein beim Reden!

Nutzen Sie auch Ihre Kreativität! Oft hilft es, ein Thema von unterschiedlichen Seiten zu beleuchten. Nur wer Perspektiven wechselt und Blickwinkel verändern kann, sieht das Ganze. Die besten Techniken dafür sind:

- Spekulieren: Was wäre, wenn ...
- Retrospektive: Wie haben wir das Problem bisher gelöst?
- Perspektive: Wie ist das Thema in Zukunft zu betrachten?
- Definieren: Mit welchen Begrifflichkeiten haben wir es zu tun?
- Konkretisieren: Welchen aktuellen Fall gilt es zu lösen?
- Visualisieren: Zeichnung oder Grafik anfertigen. Wovon gehen wir aus?
- Diversifikation: Über den Tellerrand blicken und beobachten.

Webtipp

www.sprechen.com