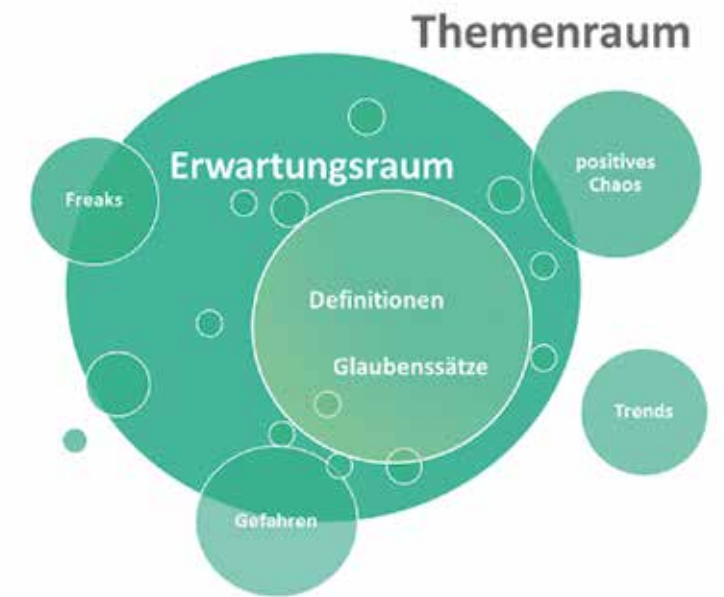


ZUKUNFTSFALLE: SIE REDEN VON DIGITALER DISRUPTION UND VERGESSEN DABEI DIE ANALOGE ABRUPTION



Foto: privat

text by
DR. TATJANA LACKNER, MBA
Kommunikations- & Verhaltens-Profilerin
www.sprechen.com; www.sprechen.com/blog
soundcloud.com/die-schule-des-sprechens
www.youtube.com/user/SCHULEdesSPRECHENS



- **HERKUNFT DES WORTES „ABRUPTION“:**
Fachausdruck aus der Neurologie
- **BEDEUTUNG DES WORTES:**
Wirksame Werbung bzw. sinnvolle Unterbrechung des Erwarteten

WER SEIN AUDITORIUM, Workshop Teilnehmer, Vorstand, Seher, Leser, etc. begeistern möchte, der sollte zuerst einmal einen prinzipiellen Standpunkt beleuchten: Wir leben in einer ungeheuer schnellen Welt, in der es sehr schwer geworden ist, andere wach zu rütteln, zu schockieren bzw. spontan zu begeistern. Und trotzdem schaffen es gute Redner immer wieder, ihren Zuhörern die Tränen in die Augen zu jagen. Charismatische Redner nutzen das „Abruption-Geheimnis“. Am alten chinesischen Sprichwort ist schon etwas dran: „Was du jeden Tag siehst, wirst du bald nicht mehr sehen.“ Optische Täuschungen, Werbeplakate und Bilder bedienen sich deshalb des „Wow-Effects“.

Obwohl der Begriff „Abruption“ ursprünglich aus der Gehirnmedizin kommt, hat er mittlerweile in der Werbung Aufsehen erregt und ist zum Star geworden. Jeder Redner kann den „Wow-Effekt“ in seiner nächsten Präsentation oder Keynote Speech nutzen. Im Zuge der Digitalisierung werden die persönlichen Touchpoints weniger und daher wichtiger. Immer muss man zu Beginn um sein Publikum „werben“. Inhalt, Stimme und Sprache, Rede-Performance und die visuellen Hilfsmittel sind dabei Ingredienzien Ihrer Auftrittskompetenz. Die Neurologen erklären uns, dass Gehirnzellen aufhören zu zünden, wenn die Stimuli nicht verändert werden. Dabei geht es nicht um die pure Präsenz von Stimuli, die eine Reaktion auslöst, sondern um den Wechsel im Stimulus. - Je unerwarteter dieser Wechsel, desto intensiver die Response.“ (Mit Response meinen die Neurologen hier einen Lernprozess). Die Schriftstellerin und Lehrerin Gail Godwin sagte einst: „Lehren ist ein Viertel Vorbereitung und drei Viertel Theater.“

Wo sind die Pressure Points meiner Zuhörer

Die akkurate Zielgruppenanalyse unterscheidet den guten Redner vom charismatischen. Vor der Präsentation überlegen Sie sich:

- Was sind die Trigger der Zuhörer?
- Was garantiert Hörernutzen in meiner Rede?
- Welche Pressure Points helfen mir beim Redeaufbau?

Verwenden Sie die sieben Gesprächsarten?

Monotonie ist weder stimmlich, noch dramaturgisch gefragt. Top-Redner stellen atmosphärisch ein angenehmes „Zuhörklima“ her und gedanklich wechseln sie dafür die Gesprächsart je nach Vortragspassage. Mal gestalten sich Textpassagen bildreich und visionär, dann wieder strategisch nachvollziehbar. Diese sieben Gesprächsarten sollten Sie kennen und aus ihnen schöpfen:

1. Visionäres Gespräch

Es ist inspirierend, wenn uns Menschen nachvollziehbar Bilder skiz-

zieren, wie das Morgen oder ein neuer Produktlaunch aussieht. Dafür braucht es Storytelling-Elemente, Frames und Bildsprache. „Stellen Sie sich vor, Sie müssten nur drei Tage in der Woche arbeiten. Was würden Sie mit der restlichen gewonnenen Lebenszeit anstellen?“ Matthias Strolz ist beispielsweise ein visionärer Redner, der am liebsten die Welt verändert und den Markt revolutioniert. Es tut gut mit jemandem gemeinsam Luftschlösser zu bauen. Doch: Wir schaffen das Zuhören nicht annähernd eine Stunde lang. Irgendwann muss der Vortragende von seinem meist eindringlichen Emphase-Ton auch wieder runter. Zu viel Enthusiasmus nervt schon nach wenigen Minuten.

2. Diagnosegespräch

Anders ist der Sound beim Arzt, wenn er sein Diagnosegespräch mit uns als Patienten abwickelt. Die Vormachtstellung seines Wissens erzeugt eine Dysbalance und wir werden kleiner. „Also, wir haben es hier mit einer Dyspnoe zu tun. Die Symptomatik mit Ihrem Husten in Verbindung mit den Laborwerten lässt auf eine bakterielle Infektion schließen...“

Die Natur eines Problems oder einer Krankheit wird ergründet, benannt und klar definiert, wie man nun weiter vorzugehen hat. Siegfried Meryn beispielsweise hat sich im ORF als Gesundheitsexperte einen Namen gemacht. Für fünfzehn Minuten sind kompetente Gesundheitsinformationen völlig in Ordnung, aber auch hier gilt: Die Dosis macht das Gift. Wir lassen uns nicht eine Vortragsstunde lang etwas von einem sprichwörtlichen „Besserwisser“ im Expertenton erzählen.

3. Strategisches Gespräch

Diese Gespräche verlaufen analytisch. Vieles was besprochen wird, findet auf der Abstraktionsebene statt. Es geht darum, die Herausforderungen zu benennen und Schritte zum definierten Ziel zu entwickeln. Für verkopften Menschen ist präzise Analyse das logische Resultat zum Erfolg. Sie lieben Strukturen und Denkmodelle. Für Zuhörer, die eher praktisch veranlagt sind, fallen lediglich viele Worte, aber es fehlen ihnen die Bilder für die Versteh-Zusammenhänge im Kopf. Das strategische Gespräch ist in der Wissensgesellschaft wichtig, es darf sich aber nicht zu lange bis zur praktischen Umsetzung ziehen. Wenn Strategieberater bei der Tür hereinkommen, dann wird es meistens fad. „Durch unsere einschlägige Lösungskompetenz sind wir ein verlässlicher Partner für Klein- und Mittelbetriebe.“

Zur Gruppe der Strategiegelgespräche gehören unter anderem Bewerbungen, Hearings, Assessments und der fachliche Mediantalk. Wer sich strategisch clever positioniert, logisch antwortet und in keine Fragefallen tappt, der ist gut beraten.

4. Kreativgespräch

Im Design Thinking Process oder in der Innovationskultur erleben wir kreative Herangehensweisen und spielerische Zusammenarbeit. Der Name Walt Disney steht, wie kein anderer, für Ideenreichtum, Fantasie und Schöpfergeist. Egal, ob man eintaucht in die „Walt Disney Methode“ oder ins „Lego Serious Play“ – immer geht es darum Entscheidungshilfen zu entwickeln und die Perspektive zu wechseln. Mit der „De Bono 6 Hüte Methode“ beispielsweise, werden seit Jahren Business Pläne und Geschäftsideen weiterentwickelt.

Kreative Fragen helfen: „Wäre unsere Firma ein Musical – welchen Titel hätte sie?“

Es ist vor allem für Führungskräfte bereichernd, in die Welten der kreativen Workshops einzutauchen. Wer jedoch beim Vortrag auf diese Weise über eine Stunde lang die Welt erklärt, der wird viele Zuhörer gedanklich verlieren.

5. Bewertungsgespräch

„Taten statt Worte!“, lautet für viele Sanierer und Macher die Devise. Sie haben keine Zeit für Strategie-Workshops, sondern bewerten selbst die Machbarkeit und Qualität von Ideen. Schnell wird durch diesen wirtschaftlichen Verifizierungsansatz klar, welche Produktverkäufe erfolgreich laufen und warum Konzepte nicht performen. Für die einen ist die Absatzbilanz ihre Bibel, an die sie glauben. Für andere Branchen sind es Finanzbewertungen oder Bilanzkennzahlen. Wer sich nur in EBIT, KPIs und Prozentwerten ausdrückt, der wird selten als menschlicher Redner empfunden. Wenn man dem Präsidenten des Instituts für Weltwirtschaft Gabriel Felbermayr zuhört, dann weiß man, wie es klingt, wenn es fast ausschließlich um ökonomisierte Mathematik geht. Krisenprophet Nouriel Roubini ließ im Sommer aufhorchen: „Krypto ist Nonsense, ein Fehler, keiner benutzt es oder wird es jemals benutzen. Es gibt massive Preismanipulationen am Markt. Die Blockchain ist die am meisten zu Unrecht gehypte Technologie aller Zeiten.“[1]

Zur Gattung der Bewertungsgespräche zählen ebenso Mitarbeiter-, Feedback- oder Kritikgespräche. Auch hier geht es um profunde Beurteilungs- und Leistungseinschätzung.

6. Interdisziplinäres Gespräch

Menschen, die Versteh-Zusammenhänge zwischen mehreren Fachgebieten leichtfüßig herstellen und wir ihren Gedanken – wie unsichtbar geleitet – gut folgen können, sind interdisziplinär talentiert. Konrad Paul Liessmann spannt in vielen TV-Gesprächen den Bogen von der Bildung und dem bitter nötigen Humanismus zur Wirtschaft und zurück zum Sinn des Lebens.

„Seit es Zivilisation gibt, spaltet die Einführung neuer Medien die Zeitgenossen. Es bilden sich in der Regel zwei Gruppen, die ich "Euphoriker" und "Depressive" nennen möchte. Die Euphoriker erhoffen sich die Erfüllung ihrer Träume: Demokratie, Glück für alle, Befreiung der Menschen von der Last alltäglicher Arbeit, universale Bildungs- und Kommunikationsmöglichkeiten, mehr Freizeit und Vergnügen. Auf der anderen Seite sehen die Depressiven in jeder technischen Innovation einen Angriff auf die Kultur, einen drohenden Verlust zivilisatorischer Errungenschaften, eine Zunahme an Oberflächlichkeit, Manipulationsmöglichkeit, Welt- und Umwelterstörung, Desintegration und Entsolidarisierung. Beide Reaktionen erklären sich übrigens aus einer, wie ich es nennen möchte, Totalitätsvermutung.“[2]

Auch Richard David Precht vermag es, Menschen mit auf die Reise in die Aufklärung zu Immanuel Kant zu nehmen und auf dem Rückweg

„Die Fähigkeit sich gedanklich in der modernen Welt schnell zwischen Disziplinen bewegen zu können, ist überlebensnötig.“

streift er mit ihnen noch einige andere Wendepunkte der Philosophie. Das Zuhörergefühl in alte Zeiten geblickt und modrige Orte besucht zu haben, ist einprägsam. Danach setzt Philosoph Precht sie behutsam in ihrem eigenen Wohnzimmer wieder ab. Manche berichten, dass sie noch den Staub in der Kehle spüren vom historischen Rundtrip.

Die Fähigkeit sich gedanklich in der modernen Welt schnell zwischen Disziplinen bewegen zu können, ist überlebensnötig. Wer sich beispielsweise mit künstlicher Intelligenz befasst, der wird gleichzeitig nachdenken müssen über Medizin, Philosophie, Kreativität und Informatik. Wie viel darf künstlich ersetzt werden bis wir keine Menschen mehr sind, sondern Computer? Lassen wir uns in Zukunft auch von Robots pflegen? Wo ist der Unterschied zwischen einem Schachcomputer und einem künstlichen Freund?

7. Taktikgespräch

Taktische Redner sind Effektreder. Wir könnten ihnen stundenlang zuhören. Sie verzücken uns mit Wortwitz, Sinnspielen und platzieren Pointen gekonnt. Wir erleben sie im Kabarett und schmunzeln über ihre zynischen Vergleiche. Michael Niavarani beispielsweise ist auch im Privatgespräch witzig, bissig und schafft es, rhetorische Duftnoten so zu setzen, dass der Ergänzungsfilm des Gesprächspartners angeregt wird. „Ich habe keine Zukunftspläne. Ich bin so mit der Gegenwart beschäftigt, ich handle mich von Minute zu Minute.“[3]

Manche Proponenten dieser Gesprächsart sind selbst Gagschreiber geworden. Klar ist jedoch auch, dass sie zu Übertreibungen neigen und die Wahrheit für eine gute Pointe gerne mal auf der Strecke bleibt. Was der Strategie zu trocken ist, wirkt beim Taktiker zu üppig. Auch hier brauchen wir Abwechslung. Schließlich wollen wir uns nicht nur unterhalten, sondern bei einer Rede auch etwas lernen.

Fazit: Abruption bedeutet daher auch, aus diesen sieben Gesprächsarten zu wählen und im Vortrag verschiedene Facetten zu zeigen. Wir haben gelernt, dass der Mensch unter Stress konservativer und die Trägheit des Gewohnten zum Feind der Kreativität wird, daher: Let us be abruptive for our listeners!!

[1] https://www.focus.de/finanzen/boerse/10-gruende-dr-doom-roubini-warn-2020-droht-groessere-krise-und-rezession-als-2008_id_9661056.html

[2] <https://www.zitate.eu/autor/mag-dr-konrad-paul-liessmann-zitate/26302>

[3] <https://www.nachrichten.at/meine-welt/freizeit/Gruber-und-Niavarani-Wir-bereuen-nichts-wir-genieren-uns-nur;art7,1058956>

Holzhausen

eine Marke der

Gerin Druck GmbH

Inniges Buchqualitätsblau
c96 m0 y31 k2

GERIN

Echte Druckqualität seit 1871

Holzhausen

eine Marke der Gerin Druck GmbH