



Präsentationen - Vorträge

Assistenz und mehr „just in time“

2. Januar 2015



Reibung schafft Wärme: Wie Sie mit bewussten Irritationen Aufmerksamkeit generieren

Der Ansatz kommt aus dem systemisch- lösungsorientierten Coaching. Aber keine Angst, er ist nicht esoterisch. Das Prinzip ist einfach: Eine ungewöhnliche Frage, eine ungewohnte Auftretungsweise – und in den Köpfen Ihrer Zuhörer beginnt es zu arbeiten. Die Technik eignet sich, um Menschen neue Wege aufzuzeigen, ihnen neue Denkmöglichkeiten zu eröffnen.

Das funktioniert nicht mit plumpen Provokationen, aber gezielte Überraschungen verschaffen Ihnen Aufmerksamkeit. Es geht um Merkwürdigkeiten – Rede-Elemente, die des Merkens würdig sind! Wie das geht?

1. Durch die Wortwahl

Weichen Sie ab von ausgetreten Formulierungspfaden. Sie müssen dazu nicht „voll krass“ in Jugendsprache abgleiten. Gehen Sie in die andere Richtung: Nutzen Sie die „Liste der bedrohten Wörter“ (www.bedrohte-woerter.de), Wörter, die noch vor einer Generation gängig waren und mittlerweile nur noch selten gebraucht werden, deren Bedeutung aber immer noch bekannt ist.

Wörter wie „Firlefanze“ statt „Unsinn“ oder „vorzüglich“ statt „herausragend“ lassen Ihr Publikum aufhorchen, weil sie aus den üblichen Sprachmustern herausfallen.



2. Durch Fragen

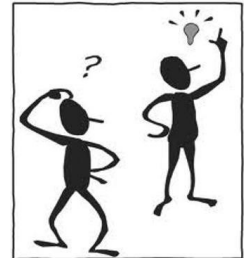
Stellen Sie nicht nur rhetorische Fragen (z. B. „Wie geht das?“), stellen Sie aktivierende Fragen, zum Beispiel: „Was, denken Sie, glaubt Ihr Chef wirklich, dass Sie aus diesem Vortrag mitnehmen?“ oder „Was denkt wohl Ihr Sitznachbar, wie er die Idee XY umsetzen würde?“

Die Technik dahinter ist „zirkuläres Fragen“: Sie veranlassen Ihre Zuhörer, sich den Kopf von anderen – relevanten – Personen zu zerbrechen, und zwar genau zu Ihrem Thema.

3. Durch Aktivierung

Fragen – und ganz besonders zirkuläre – sind bereits die erste Form der Aktivierung: Ihr Publikum wird animiert nachzudenken. Wie beim Sport ist es auch beim Denken wichtig, auf Anspannung Entspannung folgen zu lassen.

Das erreichen Sie mit sogenannten physischen Separatoren. Lassen Sie Ihre Zuhörer kleine Fingerübungen machen. Lassen Sie die Anwesenden den Platz mit dem Nachbarn tauschen und fragen Sie danach, ob sie immer noch denselben Blick auf die Fragestellung haben. Das klingt zunächst absurd. Aber durch die Bewegung werden andere Hirnregionen stimuliert, das Denken verändert sich. Und die damit verbundene Irritation bewirkt, dass Ihr Publikum sich intensiver und länger mit Ihrer Rede beschäftigt.



4. Mithilfe der Sinne

Schaffen Sie Wahrnehmungen, auf die die Sinne Ihrer Zuhörer bei Ihrer Rede nicht eingestellt sind. Musik und kleine Filme sind mittlerweile durchaus gebräuchlich. Spielen Sie stattdessen auch mal einfach nur Geräusche ein.

Beispiel: Lassen Sie zu Beginn Ihrer Rede das Geräusch eines Bohrers ertönen. Das stört normalerweise. Sie fangen es ab, indem Sie sagen: „Hören Sie, wir haben heute ein bohrendes Problem.“ Und kommen Sie dann auf das Rede-Thema.

Wollen Sie eine Idee platzieren, zeigen Sie diese nicht nur über Bilder, sondern nehmen ein Blatt Ihres Manuskripts und lassen die Idee symbolisch als Papierflieger über dem Publikum aufsteigen.

Oder machen Sie Mut, indem Sie ein Blatt verbrennen – als Symbol für eine Idee, die anerkannt nicht funktioniert. Kommentieren Sie es mit: „Klar ist diese Idee schnell Asche, aber solange wir über eine Lösung für unser Problem nachdenken, können wir uns am Feuer wärmen. Denken wir also weiter ...“



FAZIT:

Es gibt unendlich viele Möglichkeiten, sein Publikum zu überraschen. Lassen Sie Ihre Fantasie spielen. Auch spielende Kinder erregen Aufmerksamkeit.