

7. Juli 2017

Bleiben Sie unkonventionell Tricks der Guerilla-Rhetorik



Zuhörer können unfassbar gnadenlos sein. Kennen Sie dieses Gefühl?

Es entsteht zumeist, wenn Sie als Redner inhaltlich schwere Kost präsentieren müssen oder ein Thema schon allzu häufig abgearbeitet scheint. Die große Masse vor der Bühne signalisiert Ermüdung, Langeweile oder mentale Abwesenheit. Als Redner spüren Sie Widerstand, der kaum überwindbar scheint. Hier helfen Guerilla-Taktiken: Vergleichsweise bescheidene (sprachliche) Mittel verschaffen Ihnen große Wirkung – nämlich gespannte Aufmerksamkeit.

Das Prinzip ist einfach: **Sie irritieren Ihr Publikum.** Dazu müssen Sie nicht Ihr Manuskript verbrennen oder mit imposanter Präsentationstechnik (Musikanlage, Video-Animationen o. ä.) aufwarten. Schon mit der Wortwahl erreichen Sie, dass Sie als bemerkenswert – des Bemerkens wert! – wahrgenommen werden.

Die sprachliche „Nebelkerze“



Bauen Sie eine Aussage in Ihren Vortrag ein, die im ersten Moment keinen Sinn ergibt oder nicht zum Thema passt. Den offenkundigen Widerspruch lösen Sie dann im Nachsatz auf.

Sie sprechen über Brandschutzvorschriften im Betrieb: *„Bitte holen Sie alle Ihre Bonushefte hervor; heute gibt es wieder Vorsorgestempel: Denn wie beim Zahnarzt müssen wir uns auch beim Brandschutz absichern, bevor es richtig teuer wird.“*

Denken Sie dabei zum Beispiel an sogenannte *Hit-and-Run*-Taktiken – zuschlagen und zurückziehen: Die Aufmerksamkeit erzeugen Sie durch die „Aufreger“ zum Einstieg bzw. bei einem neuen Gedanken.

Aber Vorsicht: Diese Taktik nutzt sich schnell ab, wenn Sie sie häufig und regelmäßig/schematisch einsetzen!

Die akustische „Störung“

Guerilla-Rhetorik lebt von der Irritation. Und was irritiert mehr bei einer Rede als unerwartete Geräusche? Nutzen Sie Geräusche. Allerdings solche, die Ihr Publikum mit bestimmten Situationen oder Zusammenhängen verbindet.



Erwachsene Menschen sind es nicht gewohnt, während eines Vortrags ein „Pssst“ zu hören zu bekommen. Bauen Sie es zu einem lang gezogenen „Bzzzzzz ...“ aus und Sie erzeugen Spannung. Das Repertoire der selbst gemachten akustischen Störungen ist vielfältig. Es reicht vom Händeklatschen bis zu allen Formen des Pfeifens.

Wichtig: Das erzeugte Geräusch muss immer in einen Zusammenhang mit dem Rede-Thema gebracht werden können, um die Irritation aufzulösen. Und es braucht eine gewisse Selbstsicherheit, um das Publikum auf diese Weise aus der Reserve zu locken.

Der „Trojaner“

Werturteile polarisieren. Nutzen Sie daher versteckte Bewertungen, um Ihr Publikum für die Auseinandersetzung mit Ihrem Thema zu aktivieren. Am besten eignen sich dafür Adjektive. Kai Paulsen, der Vordenker der Guerilla-Rhetorik, sieht die Vorteile der Adjektivierung vor allem in der Reaktion auf geschlossene Fragen.

A: War der Redner nicht furchtbar?

B: Bedauerlicherweise/Erfreulicherweise ja.



Die Bewertung provoziert, so dass Sie mit Ihrem Gegenüber tiefer ins Gespräch einsteigen: „Wie meinen Sie das? Wie kommen Sie darauf?“ Diese Taktik funktioniert aber auch, wenn Sie damit feststehende Prämissen „durch die Hintertür“ infrage stellen:

„Die Welt ist eine Kugel, wird glücklicherweise aber nicht so wahrgenommen: Menschen begegnen sich auf einer Ebene ...“

Hinweis: Kombinieren Sie diese Taktik mit der folgenden und Sie erzielen eine noch nachhaltigere Wirkung!

Die „Wirkverstärker“



Wirkverstärker sind sogenannte Würzwörter. Wörter, die Ihr Publikum im Alltag selten zu hören kriegt. Das können vermeintlich antiquierte Begriffe sein, deren Bedeutung aber immer noch geläufig ist, z. B. *vortrefflich, vorzüglich, Kalamitäten, schniegeln, ausbaldowern* u. v. m. Es können aber auch Wörter sein, die Ihre Zuhörer mit einem anderen sozialen Kontext verbinden, z. B. aus der Jugendsprache: *dinogeil (cool, super), enthirnt (dumm), „in your face“ („Das hat gesessen“)* u. v. m.

Vorsicht: Achten Sie auf die Dosierung! Wie beim Kochen können zu viele Wirkverstärker das Mahl – Ihren Vortrag – auch verderben!