



Die Kraft des gesprochenen Wortes – oder die Kunst, «reden» zu können

«Reden kann er!» Das ist eine Aussage, die man des Öftern hört, deren Bedeutung aber selten reflektiert wird. Das gesprochene Wort hat eine nachhaltige Bedeutung und kann grosse Wirkung zeigen. Viele Menschen sind schlechte Redner und leiden darunter, in entscheidenden Momenten nicht die richtigen Worte zu finden. Zur Kunst des Redens gehört aber auch die richtige Dramaturgie und die Fähigkeit, Gefühle zu zeigen. von Stefan Klöckl

Wie oft ringen Menschen damit, die richtigen Worte zu finden. Sie können nicht gleichzeitig denken und reden und schon gar nicht das formulieren, was das Herz eigentlich sagen und ausdrücken will.

Gerade die Sprachlosigkeit der Sprachlosen, die Stille der Schweigenden und das Unverstandensein durch Unausgesprochenes machen das Leben für viele so schwer. Und zwar für denjenigen Menschen, der gewisse Worte zu hören wünscht, aber auch für denjenigen, der gerne die Fähigkeit des Formulierens besitzen würde.

Gefühle in Worte packen

Was, und um wie viel besser würden Männer und Frauen kommunizieren, wenn sie nur dazu in der Lage wären? Wie oft haben sich diese Personen schon vorgenommen, dem Menschen ihres Herzens einmal ganz unverblümt und leidenschaftlich zu sagen, wie sehr er oder sie das eigene Leben bereichert, wie sehr er oder sie dem Alltag mehr Leben gibt, wie sehr man sich nach ihm oder ihr verzehrt oder wie unbeschreiblich gross die Seh-



Menschen in Bann ziehen: Wem es gelingt, eine Präsentation dramaturgisch richtig zu gestalten und dabei noch Emotionen zu wecken, überzeugt andere Menschen.

Bild zvg

sucht nach ihm ist und wie der geliebte Mensch einem den Atem raubt. All diese Sehnsuchtschmerzen im Herzen und die Wortfetzen im Kopf entladen sich dann allenfalls in der knappen Liebeserklärung «I mag Di!».

Präsentationen als Liebeserklärung

Auch in der Geschäftswelt sollte es in Worte gefasste Liebeserklärungen geben, sei es hinsichtlich der Liebe zu einem Produkt oder der Liebe zum Kunden. «Arbeit ist sichtbar gemachte Liebe», meinte Khalil Gibran, der libanesisch-amerikanische Maler, Philosoph und Dichter.

Jede Präsentation im Berufsumfeld sollte darum eine doppelte Liebeserklärung sein: Einerseits an das Produkt oder die Dienstleistung, die man präsentiert und andererseits an die Menschen, die einem Lebenszeit schenken und den Worten des Präsentators lauschen.

Den Kunden erobern

Eine häufig zitierte Wallstreet-Journal-Studie kommt zum bedenklichen Ergebnis, dass 84 Prozent aller Präsentationen als ermüdend angesehen werden und nur drei Prozent die Zuschauer begeistern.

Frank Thelen, der Investor aus der TV-Sendung «Höhle des Löwen», meinte in einem Interview mit dem Manager-Magazin «Harvard Business Manager»: Einer seiner ersten grossen Pitches sei der Verkauf seiner Enterprise-Resource-Planning-Software (ERP) gewesen. «Der Kunde fiel mir unvermittelt ins Wort und sagte: 'Das ist die schlechteste Präsentation, die ich in meinem Leben gehört habe, ich habe kein Interesse an ihrer Software'». Noch am selben Abend habe er begonnen, Bücher über Präsentation zu lesen und sich im Internet Keynotes von erfolgreichen Unternehmern anzusehen. «Seitdem hat kein Kunde, kein Investor und kein Partner jemals wieder meine Präsentationen unterbrochen», sagte Thelen.

Um den Logenplatz im Kopf des Gegenübers zu erobern, braucht es aber nicht nur Rede-Kunst, sondern auch die richtige Dramaturgie und die Fähigkeit, Emotionen zu wecken.

■ **Stefan Klöckl ist Sinnstifter und Inhaber der Sinnfabrik. Das Team der Sinnfabrik unterstützt Unternehmen u.a. bei der Stärkung der Mitarbeiter- und Kundenbegeisterung sowie Präsentation. www.sinnfabrik.ch**