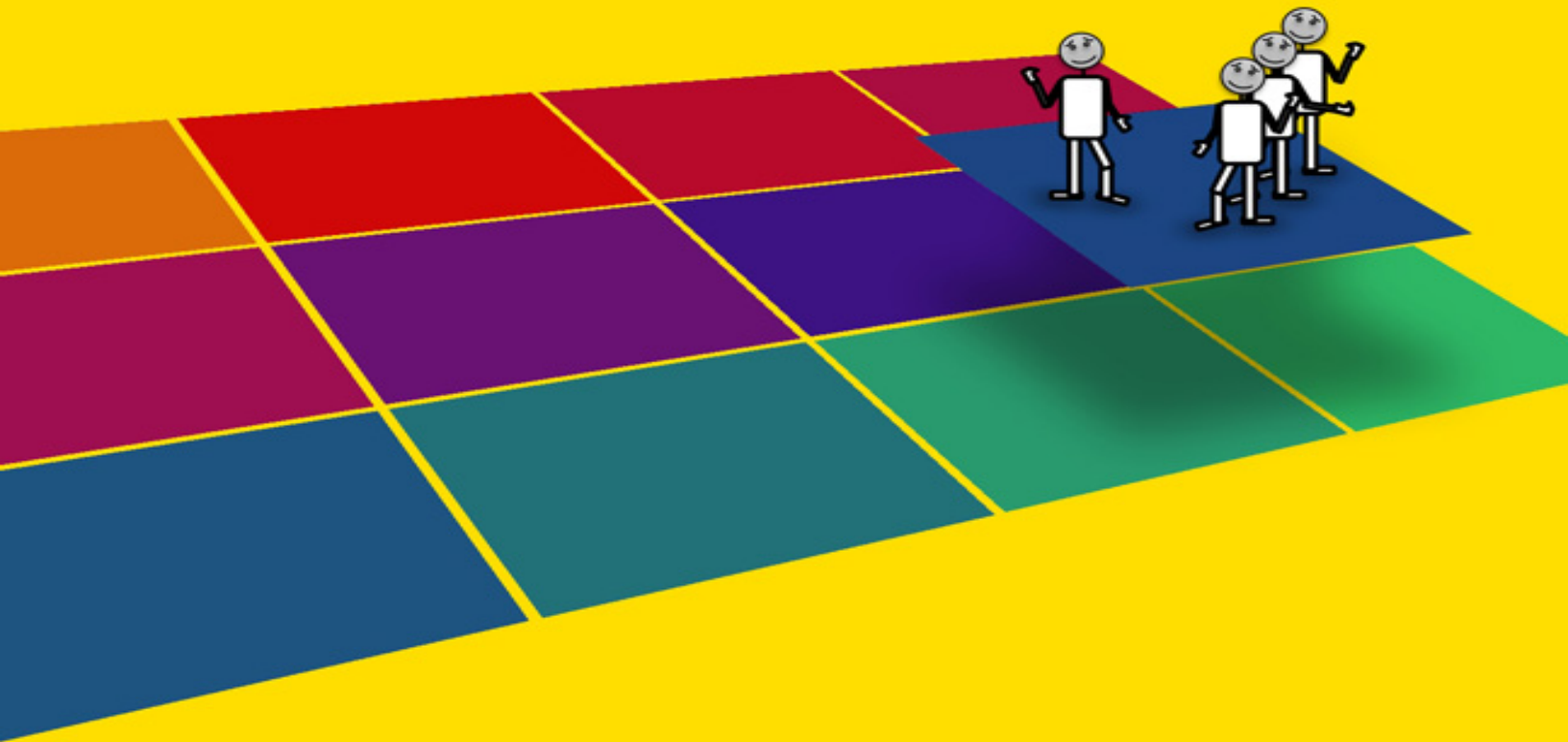


Das kleine Rhetorik-Handbuch²¹⁰⁰

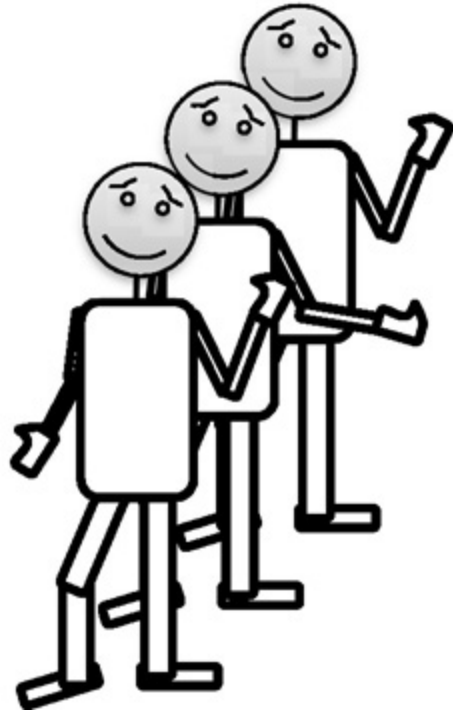
Horst Hanisch

BEGEISTERT ÜBERZEUGEN

„Das rhetorische Feuer entfachen“



Band 5



Inhaltsverzeichnis

EINLEITUNG

„Das rhetorische Feuer entfachen“

TEIL 1 - ÜBERZEUGEN UND BEGEISTERN

DIE BEGEISTERUNG SPÜREN LASSEN

Den Geist bemühen

Als Zeuge aussagen

Begeistern, überzeugen, brennen lassen

DER ÜBERZEUGTE UND ÜBERZEUGENDE TYP

Gewinner oder Loser?

1. *Der Loser*
2. *Der Überzeugende*
3. *Der begeisterte Gewinner*

Die eigene Einstellung

Win-Win-Strategie

*Ausgewogenheit und gegenseitige
Wertschätzung*

PITCH SKILLS

Jemandem etwas schmackhaft machen

Die Geschäftsidee wartet auf einen Unterstützer

Was einen Start-Up-Gründer ausmacht

Elevator Pitch - Flink denken

Pitch Skills

Eine Minute, um zu überzeugen
Start-Up Pitch
Sales Pitch – Überzeugung des Endverbrauchers
Pecha Kucha – nur 20 Sekunden
„Wie gestalte ich einen guten Pecha Kucha?“
„Vollstens“ überzeugt

TEIL 2 – VERSTÄNDNISVOLL UND EMPATHISCH KOMMUNIZIEREN

VERSTEHEN UND VERSTANDEN WERDEN

Das Einfühlungsvermögen hilft
Was will der andere?
Rhetorik auf ‚allen Ebenen‘
Kritische Einwände nicht als Angriff sehen
Reaktion auf Nachfragen
Authentische Umsetzung
Rhetorisch ungeschickte Wörter durch sinnvolle ersetzen
Die affektive Bedeutung eines Wortes

DAS ERGIBT SINN – MIT ALLEN SINNEN ARBEITEN

Wissen greifbar machen
Sinnesempfindungen einbringen
Über den ‚richtigen‘ Sinneskanal ansprechen
Wie der Gesprächspartner ungewollt seine
‚Stimmung‘ verrät
Sind Sie empathisch genug?

TEIL 3 – GLUT ENTFACHEN, FEUER ÜBERSPRINGEN LASSEN, VERRÜCKT SEIN

VERRÜCKT SEIN UND FEUER ENTZÜNDEN

Rhetorischer Brandstifter

Glut entfachen – Feuer entzünden

Der Optimist, der Pessimist und der Fortschritt

Verrückte Visionen

*Das verrückte Denken steigert die eigene
Begeisterung*

Verrückt sein

Realist sein versus verrückt handeln?

*Die Feuer-Taktik: Das rhetorische Feuer
überspringen lassen*

1. *Schritt der Feuer-Taktik – Lunte*
2. *Schritt der Feuer-Taktik – Glut*
3. *Schritt der Feuer-Taktik – Feuer*
4. *Schritt der Feuer-Taktik – Brand*

RHETORISCH VERRÜCKT AUFTRETEN

Anders denken und nonkonform handeln

Kreativität oder Innovation?

Kreatives Denken

Flexibles Denken und Handeln

Sind Sie ein Optimist?

AUSLEITUNG

„Begeistert und kreativ den anderen überzeugt“

STICHWORTVERZEICHNIS

KNIGGE ALS SYNONYM

UMGANG MIT MENSCHEN

Einleitung

„Das rhetorische Feuer entfachen“

Was nutzt es, wenn alles fachlich richtig dargestellt ist, der Zuhörer aber nicht ‚zugreift‘? Gemeint ist, dass er Ihre Idee nicht ‚kauft‘.

Liegt es daran, dass er nicht überzeugt ist? Oder könnte es sein, dass er nicht verstanden hat, welche Vorteile Ihre Ideen ihm und seinem Unternehmen bringen?

Wo verläuft der Weg zur perfekten Lösung? Nun, überzeugen Sie Ihr Gegenüber. Wie?

Seien Sie selbst 100-prozentig von dem überzeugt, was Sie vermitteln wollen. Seien Sie begeistert von Ihrer Idee oder Ihrem Produkt.

Lassen Sie spüren, dass Sie für Ihre Sache ‚brennen‘. Präsentieren Sie so überzeugend, dass das Feuer auf Ihren Zuhörer überspringt.

Bestenfalls fragt er sich anschließend, wie er bisher ohne Ihr Produkt oder Ihre Leistung auskommen konnte. Er greift zu – und zwar so schnell wie möglich. Also: legen Sie – bildhaft gemeint – Feuer! Legen Sie los!

Dazu gehört auch, dass Sie von sich selbst überzeugt sind, sich als Gewinner bezeichnen. Betrachten Sie Ihr Gegenüber auch so – das gegenseitige Vertrauen wird wachsen und die berufliche Zusammenarbeit zementieren.

Praxisnah, zeitgemäß und kompakt. Das sind drei interne Vorgaben für unsere Rhetorik-Ratgeber. In unserer Reihe der

kleinen Rhetorik-Handbücher wird jeweils ein wesentlicher Teil aus dem umfangreichen Bereich der Rhetorik kompakt vorgestellt.

Die Themenbereiche sind beispielsweise den Büchern ‚Das große Buch der Rhetorik²¹⁰⁰‘ oder ‚Trickreiche Rhetorik²¹⁰⁰‘ vom selben Autor entnommen. Die Zahl 2100 steht dabei für das 21. Jahrhundert, was die Aktualität der Themen unterstreicht. Diese entsprechen den heutigen Anforderungen im beruflichen Umgang miteinander.

Im vorliegenden Ratgeber „Rhetorik - Begeistert überzeugen“ wird schwerpunktmäßig auf folgende Themen eingegangen:

- Überzeugen und begeistern
- Verständnisvoll und empathisch kommunizieren
- Glut entfachen, Feuer überspringen lassen, verrückt sein

Viel Erfolg bei der Vertiefung bestehenden Wissens und erfolgreichen Einsatz im Berufsleben.

Teil 1 - Überzeugen und Begeistern

Die Begeisterung spüren lassen

Den Geist bemühen

Nehmen wir uns das Wort ‚begeistern‘ vor und versuchen dieses zu analysieren, steht plötzlich und sozusagen leibhaftig ein Geist im Raum. Ein ungreifbares, mystisches Etwas, das belebende Kräfte sein Eigen nennt.

Wir sprechen davon, dass jemand ‚mit Geist erfüllt‘ wurde und somit innerlich auflebte. Wer es schafft, den virtuellen Geist zu beleben, versetzt sich und den Gesprächspartner in eine erhöhte Stimmung.

Im Sinn des Ziels, jemanden von einer eigenen Idee zu begeistern, passt die Wortherkunft wunderbar und ist eins zu eins auf unser Thema übertragbar. Sie haben eine Idee und wollen den anderen in die Stimmung versetzen, Ihre Idee zu unterstützen.



Also: Bemühen Sie den Geist und begeistern Sie Ihren Gesprächspartner.

Als Zeuge aussagen

Wenden wir uns nun dem zweiten Wort zu: dem Wort ‚überzeugen‘. Darin verbirgt sich der Zeuge. Ein Zeuge wird befragt, wenn eine Gegebenheit nachgeprüft werden muss, um sich Gewissheit zu verschaffen. Bezeugt demnach jemand etwas, dann bestätigt er durch seine Zeugenaussage.

Die Wahrscheinlichkeit steigt, dass das bisher Unsichere jetzt sicher wird. Das Nachgeprüfte bekräftigt die Gegebenheit als Wahrheit.

Möchte nun jemand einen anderen überzeugen, stellt er sich gewissermaßen als Zeuge (seiner eigenen Idee) zur Verfügung. Im Idealfall gelingt es ihm, dem Fragenden die gewünschte Sicherheit und Wahrheit zu vermitteln.

So ist also auch dieses Wort ausschlaggebend für Ihr Ziel, den Gesprächspartner dazu zu bringen, von der Richtigkeit und der Wichtigkeit Ihrer Idee auszugehen, um diese zweifelsfrei unterstützen zu können.

Begeistern, überzeugen, brennen lassen

Begeistern – o. k. Überzeugen – auch o. k. Brennen lassen – wie geht das?

Das ist einfacher vorgenommen als getan. Oder doch nicht?

Berichten Sie einer Freundin oder einem Freund begeistert von Ihrem letzten Urlaubserlebnis oder einem Erfolg in Ihrem Hobby, sind Sie kaum zu bremsen.

Offenkundig und dynamisch berichten Sie von Ihren Erlebnissen. Sie schildern bildhaft und eindrucksvoll, was Sie erfahren durften.

Sie artikulieren unter Einsatz des kompletten Körpers. Die Körpersprache arbeitet mit ‚Hand und Fuß‘.

Ihre Stimme wird und wirkt betonend, da wo nötig eine kurze Pause eingefügt. Sie bauen Spannung auf. Ihre Empfindungen hängen als nicht sichtbare Bilder regelrecht greifbar in der Luft. Gleichzeitig werden auch alle Sinne angeregt.

Der Zuhörer kann sich sehr gut in Ihre Erlebniswelt versetzen. Er fühlt sozusagen mit Ihnen - und er ist begeistert.

Er selbst hätte auch gerne mal solch ein tolles Urlaubserlebnis - oder er überlegt, ob er sich nicht dasselbe Hobby zulegen sollte. Er ist begeistert, der Funke ist überggesprungen. Das rhetorische Feuer wurde entfacht. Gratulation!

Dasselbe soll Ihnen gelingen, wenn Sie auf der Bühne stehen, um eine Rede zu halten. Auch in Meetings, in denen Sie eine neue Geschäftsidee vorstellen wollen, sollen die Anwesenden von Ihrer Idee angesteckt werden.

Bei allen möglichen Reden, Vorträgen und Präsentationen geht es um Verkäufe. Sie wollen ein Produkt, eine Dienstleistung, eine Idee, die eigene Arbeitskraft oder anderes verkaufen. Gelingt es Ihnen, Ihren Gesprächspartner beziehungsweise Ihre Gesprächspartnerin zu begeistern, ist der Verkauf fast schon gelungen.

Trainieren Sie, Ihr rhetorisches Feuer zu entfachen.

Der überzeugte und überzeugende Typ

Gewinner oder Loser?

Um begeistern und überzeugen zu können, sollten Sie selbst erst einmal von Ihrer eigenen Idee begeistert und überzeugt sein. Bekanntlich kann derjenige sein Produkt besser verkaufen, der selbst davon überzeugt ist. Die Überzeugung bezieht sich aber nicht nur auf Ihr Produkt oder Ihre Idee, sondern auch auf Sie selbst.

Jemand, dem Erfolg nachgesagt wird, muss zwangsläufig als erfolgreicher Mensch, als ‚Gewinner‘ erkannt werden. Der Erfolg zeigt sich beispielsweise in der Körpersprache.

Hierzu drei Beispiele.

1. Der Loser



Die erste Person wirkt alles andere als erfolgreich. Sie wirkt verklemmt und unsicher.

Haben wir es hier mit einem Loser zu tun?

Wer will gerne mit solch einer Person ins Geschäft kommen,
geschweige denn, sich von seiner Idee überzeugen lassen?

2. Der Überzeugende



Die Person auf dem mittleren Bild wirkt schon viel sympathischer. Sie nimmt Blickkontakt auf. Körperliche Bewegung ist zu erkennen.

Ihr werden die meisten Menschen überzeugt etwas abkaufen.

3. Der begeisterte Gewinner