



## Wirkungsbrücken“ – Es muss nicht immer Speaker sein!

Seit nun fast 20 Jahren als Trainer und Experte erfolgreich am Bildungsmarkt mit dem Thema wirkungsvolle Kommunikation für Trainer, Manager und Führungskräfte, Verkäufer und uvm., erlebe ich derzeit die spannende Entwicklung, dass es bei vielen nur noch darum geht, möglichst sichtbar auf großen Bühnen unterwegs zu sein und das wird dann allgemein als Erfolg bezeichnet und auch so suggeriert. Bei einigen funktioniert das auch sehr gut!

Tatsache allerdings ist, dass es auch viele andere Trainer, Coaches, Unternehmer, Verkäufer, Manager und Führungskräfte gibt, die mindestens genauso erfolgreich sind, jedoch ein anderes Geschäftsmodell pflegen und eben erfolgreich „unter dem Radar“ fliegen. Diese arbeiten eher individuell mit Ihren Kunden und deren beruflichem Umfeld.

Das bedeutet zwar, dass diese meist in der Öffentlichkeit keine „Trainer – Preise“ erhalten, jedoch über viele Jahre kontinuierlich entsprechende Kundenreferenzen, wirtschaftliche Ergebnisse und internes Lob erhalten.

Was allerdings vereint beide Bereiche? Es ist die erfolgreiche Wirkung der handelnden Personen und die Faktoren, die eine besondere Wirkung auf andere Menschen erzielen. Dabei setze ich einmal die Sicherheit und professionelle Vorbereitung zum Thema voraus und spreche die zusätzlichen Faktoren zu Anregung an.

Diese Faktoren sind „Wirkungsbrücken“ die für die besondere Beziehung zum Gegenüber, dem Zuhörer, dem Publikum oder Gruppen führen. Das funktioniert im Einzelgespräch genauso bis hin zum großen Publikum und der Bühnenperformance!

Die 6 Wirkungsbrücken:

### **Brücke 1, das Nonverbale:**

Erst einmal in Ruhe „ankommen“ mit klarem Stand, den Blickkontakt suchen und schweifen lassen, lächeln und als Feedback die Atmosphäre „einatmen“ und genießen!

### **Brücke 2, das erste Verbale:**

Vermeide die übliche Begrüßungsfloskel sondern außer Dich zu Deinem ankommen und dem, was Du gerade wahrnimmst. Deine Gegenüber / das Publikum / nimmt das auch wahr und kann es innerlich nur bestätigen. Denke daran, Menschen „kaufen“ erst die Person und sind dann geneigt, dem Inhalt zu folgen.



### **Brücke 3, das gemeinsame und Typengerechte ansprechen:**

Nutze Worte wie „Gemeinsam“, „Wir“, „Alle“ und weitere Verallgemeinerungen und verknüpfe dadurch die Zuhörer und hole diese auch individuell in Ihrem Verarbeitungsmuster ab. Dadurch vermeidest Du, den ein oder anderen in Deiner Präsentation zu verlieren. Das schaffst Du durch das ansprechend der Sinne, indem Du für den visuellen Bilder schafft, dem Auditiven Informationen „aufs Ohr“ gibst und den Kinästheten Emotionen lieferst. Darüber hinaus kannst Du verbal dem Erfolgshungrigen diese in Aussicht stellen, dem eher sozial veranlagten einen Mehrwert für das Umfeld / die Umwelt liefern, für die aktiven und Spaßtypen lieferst Du Dynamik, Spaß und Abwechslung und zuletzt den Zahlen-Daten-Fakten-Typen eben genau die Information und zusätzlich Möglichkeiten zum nachlesen wie Handout oder Internetadressen.

### **Brücke 4, die Rhetorik:**

Vermeide Negationen, es sei denn, Du setzt diese gezielt ein und möchtest dadurch eine bestimmte Wirkung erzielen. Stelle anregende Fragen, um die Zuhörer zu aktivieren und nutze diese auch, um z. B. Einwände vorweg auszuräumen. Formuliere klar den Mehrwert für Ansprechpartner und Zielgruppe, denn das ist es, um was es diesen letztlich geht. Steigere den Mehrwert durch „doppelte Nutzen – Argumentation“ wie: „Das bedeutet für Sie.... und sorgt zusätzlich für .....! So sorgst Du für Begeisterung und Motivation.

### **Brücke 5, die Körpersprache und Tonalität:**

Egal ob große Bühne oder Einzelgespräch, Du wirkst auch immer mit Deinem Körper! Jetzt kommt es darauf an wie! Mimik, Gestik, Körpersprache, Stimme und Aussehen sollen auch stimmig zu mir und dem Inhalt passen, um die maximale Wirkung zu erzielen. Viele überpacen auf der Bühne und haben die Stimme nicht mehr im Griff oder reden über Motivation und Erfolg und drücken körperlich eher alles andere aus. Daher eine lebendige Stimme, klare und die Aussage ( auch gerne einmal eine Wirkungspause! ) unterstützende Gesten. Dabei gerne auch einmal eine „eingefrorene“ Handbewegung, denn die Ruhe betont das gesagte ) nutzen. Großes Publikum – große Geste, kleines Publikum – kleinere Geste! Klarer Haupt – Präsentationspunkt, klarer Feedback – Punkt und jeweils von da aus klare dynamische Abläufe / Schritte.

### **Brücke 6, die Dynamik:**

Baue Deinen Inhalt als eine Art Kurve auf, indem Du stark und begeisternd startest, im Mittelteil etwas nach unten gehst und mehr Inhalte und Informationen lieferst, um zum Ende hin wieder Gas zu geben, die Vorteile noch einmal herausstellst und die Zuhörer / Teilnehmer / Gesprächspartner auf dem Hoch aus der Präsentation herausgehen. Das ganze mit der entsprechenden Struktur!

Überprüfe gerne Deine Präsentationen, Gespräche, Meetings und Auftritte vor Gruppen auf diese Punkte und Reflektiere, in wie weit Du darauf achtest und das nächste Mal bewusster einsetzt. Viel Erfolg dabei!