

Das Reptil im Publikum

Warum das Publikum nicht logisch (re)agiert

Auch wenn der unbedingte Glaube an die Rationalität menschlicher Entscheidungen und Handlungen noch weit verbreitet ist, stimmt er mit der Realität nicht überein. „Logische Informationen, Zahlen, Daten und Fakten sind nur das Deckmäntelchen, um bereits getroffene emotionale Entscheidungen abzusegnen“, das ist die Erfahrung, die Rhetoriktrainerin Mag.a Andrea Köck als Keynotespeaker bei Großveranstaltungen immer wieder macht! Und die neuesten Ergebnisse der Gehirnforschung geben ihr Recht!

Im dunklen Unbewusstsein des Publikums regiert das so genannte Reptilienhirn. Ein - vereinfacht ausgedrückt - „urzeitliches Hirnprogramm“, das uns über Emotionen wesentlich mehr beeinflusst wie die logische Großhirnrinde. Dies hat Konsequenzen für die Art und Weise wie Menschen erfolgreich mit anderen Menschen in Kontakt treten, um diese zu informieren, zu motivieren und zu überzeugen.

Es beginnt schon damit, dass es bei Präsentationen oder Auftritten zunächst nur um die Persönlichkeit des Redners geht. Erst in zweiter Linie ist sein Fachwissen gefragt. Wenn es nicht gelingt ein Gegenüber, ob Einzelperson oder großes Publikum, als Persönlichkeit zu begeistern, wird es schwer sein es fachlich zu überzeugen! Erst wenn die Chemie zwischen beiden stimmt, Kontakt und Vertrauen entstanden sind, ist die Zeit für Informationen gekommen. Und selbst diese müssen, um den „Spamfilter“ im Reptilienhirn des Publikums zu umgehen, entsprechend hirngerecht präsentiert werden.

Fact box: 7 Werkzeuge gehirngerechter Rhetorik

- Persönlichkeit statt Sachlichkeit!
- Ein (Wort)Bild sagt mehr als tausend Worte!
- Eine gute Geschichte, Metapher oder Analogie bleibt be-merk-bar!
- Körpersprache wirkt immer (unbewusst) – Mut zu großen Gesten!
- Verben bewegen (das Kleinhirn), während Substantive lähmen!
- Weniger ist mehr – bringen Sie sich auf den Punkt!
- Be-teil-igen Sie Ihr Publikum und Ihr Anliegen wird be-griffen!