

Der Überraschungsei-Effekt

Rhetorik – anders als alle anderen

Die Referentin hält zwei Hühnereier in den Händen. Sie demonstriert dem Publikum damit, dass bei Ähnlichkeit die Entscheidungen eines Gegenübers beliebig sind. „Ich erlebe immer wieder zu viele UnternehmerInnen, MitarbeiterInnen und auch RednerInnen, die einander ähneln wie ein Ei dem anderen. Sie vergessen dabei, dass sie nur mit Profil – eben anders als alle anderen - Profit machen und erfolgreich werden können!“, Mag. Andrea Köck – erfolgreiche Rednerin und Expertin in Sachen rhetorischen Profils.

Nur wenn es Menschen gelingt sich und ihre Anliegen einmal anders als alle anderen zu präsentieren gewinnen Sie die Aufmerksamkeit des Gegenübers und können letztlich überzeugen.

In der überzeugenden Rhetorik, die in den WIFI-Rhetorik-Akademien vermittelt wird, geht es um einen dem Überraschungsei vergleichbaren Effekt:

Kunden/Publikum glücklich machen

Es geht heute schon lange nicht mehr ausschließlich um Problemlösungen. Kunden, und im übertragenden Sinne kann jede/r als Kunde verstanden werden, wollen positive Gefühle. Ähnlich wie die Schokolade im Ü-Ei wollen Kunden Ihren Serotoninspiegel erhöhen, glücklich gemacht werden, Freude erleben, einen Zusatznutzen erhalten. Gute Redner wissen das und arbeiten bewusst mit Emotionen!

Kunden verblüffen

Die Aufmerksamkeit unseres Gegenübers, ob Einzelperson oder eine Hundertschaft an Menschen, gleicht einem Nadelöhr. Nur dem, dem es gelingt den SPAM-Filter im Hirn des Gegenübers auszuschalten, wird Aufmerksamkeit geschenkt. Gute Redner wissen das und brechen bewusst Erwartungen, haben eine spannungsgeladene Dramaturgie, sind alles außer gewöhnlich!

Mit Rhetorik spielen

Um diese ersten zwei Effekte zu erzielen braucht es einen neuen, einen spielerischen Zugang zu Rhetorik, der mutig neue Wege geht. Gute Redner wissen: „Nur wer ausgetretene (Rhetorik)Pfade verlässt, wird Spuren hinterlassen!“ Mag. Andrea Köck ist zudem felsenfest überzeugt, dass niemand zum Redner geboren sein muss, sondern erfolgreiche Rhetorik wie Schwimmen oder Radfahren lernbar ist!

Fact box: der Ü-Ei-Effekt

Kunden glücklich machen

Bieten Sie mehr als „nur“ Problemlösungen, emotionalisieren Sie Ihr gegenüber durch Zusatznutzen und spannende Präsentationen!

Kunden überraschen

Verblüffen Sie Ihre Kunden indem Sie Erwartungen bewusst brechen, mit einer spannenden Dramaturgie arbeiten, einfach anders als alle anderen arbeiten und auftreten!

„Spielen“ Sie mit Ihren Kunden

Gehen Sie zukünftig etwas spielerischer, experimentierfreudiger auf Ihre Kunden zu, probieren Sie Neues aus, gehen Sie Wege, die Sie bisher noch nicht gegangen sind!

