

Emotion schlägt Information

Erfolgreiche Redner setzen auf gehirngerechte Rhetorik

„Die Bedeutung von Informationen wird bei der Überzeugung anderer immer noch überbewertet“, meint Mag.a Andrea Köck, Rhetoriktrainerin mit einem Faible für die Neurowissenschaften.

Viele gute Ideen und Angebote scheitern schon daran, dass niemand bereit ist uns zuzuhören.

Fachliche Kompetenz, Wissen und Können sind zwar erforderlich, reichen aber nicht aus um sich Gehör zu verschaffen!

Nur wenn die Chemie stimmt, wir eine gute Beziehungsebene zu unserem Gegenüber aufgebaut haben, erhalten wir die notwendige Erlaubnis zum Sprechen.

Dann gilt es die Zuhörbereitschaft durch eine ziel- oder auch problemlösungsorientierte Präsentation zu wecken. „Und erst jetzt kommen Informationen ins Spiel: Dabei dienen Zahlen, Daten und Fakten meist der rationalen Absegnung eines bereits zuvor unbewussten getroffenen Entscheidung!“, davon ist die Expertin für Neuro-Rhetorik fest überzeugt!

