

# Überzeugen Sie schon oder informieren Sie noch?

„Die Bedeutung von Informationen wird bei der Überzeugung anderer immer noch überbewertet“, stellt Mag. Andrea Köck, Rhetorikexpertin und Keynotespeaker fest. Fachliche Kompetenz, Wissen und Können sind zwar erforderlich, reichen aber nicht aus um sich Gehör zu verschaffen!

Viele gute Ideen und Angebote scheitern schon daran, dass niemand bereit ist uns zuzuhören. Deshalb haben die Persönlichkeit des Redners und eine gute Beziehungsebene absoluten Vorrang vor Informationen.

## Optimierungsfaktor Mensch

Zudem ist in der heutigen Zeit eines oft knallharten Wettbewerbes der Mensch mit seiner Persönlichkeit die einzig unbegrenzt optimierbare Größe.

Und an der Optimierung dieser Größe setzen die Rhetorik-Akademien an.

## Im Wettbewerb von Persönlichkeit und Information hat die Persönlichkeit die Nase vorn

„The medium is the message“ – der Präsentierende ist die Botschaft!. Und erst wenn diese Botschaft angekommen ist, kommen Informationen ins Spiel. „ Dabei dienen Zahlen, Daten und Fakten meist der rationalen Abseignung einer bereits zuvor unbewussten getroffenen Entscheidung!“, so die Expertin für Neuro-Rhetorik, die auch bei vielen Großveranstaltungen als Keynotespeaker tätig ist.

Geld, Zeit und Energie, investiert in die Verbesserung des persönlichen Auftrittes, ob im Gespräch oder vor großem Publikum, ist gut investiertes Geld, das unmittelbar Zinsen trägt. Leider gibt es immer noch die Irrmeinung, dass wir zu Rednern geboren werden müssen! Das stimmt nicht! Jeder Mensch hat einen Redner in sich, jeder kann sich selbst unbegrenzt optimieren!

**Fact box: Informieren Sie noch oder überzeugen Sie schon?**

**Testen Sie sich selbst:**

- Sorgt allein Ihr Erscheinen für schlagartige Stille im Publikum oder werden Seitengespräche fortgesetzt?
- Wenn Sie zu sprechen beginnen, ist Ihr Publikum ganz Ohr und hängt gespannt an Ihren Lippen oder gehen die Blicke ins Leere?
- Beteiligt sich Ihr Publikum oder gibt es verstohlene Blicke auf Handy und Uhr?
- Erhalten Sie zum Abschluss nur höflichen Beifall oder begeisterten Applaus?

