

Vortrag: „Die ZuhörerInnen zum Handeln motivieren“

- Ziel der Rede bestimmen und immer vor Augen halten
- 3 Gründe für Rede:
 - informieren,
 - unterhalten und
 - zum Handeln motivieren
- 1. Schritt: Interesse, Aufmerksamkeit und Vertrauen gewinnen
 - Vertrauen gewinnen: Ehrlichkeit
 - „Kein Publikum will und kann die Wahrheit von Gefühlen verleugnen, die es selbst empfindet“
 - eigene Gefühle klarwerden
 - nicht auf das verlassen, was man glaubt zu fühlen, sondern tatsächlich fühlt
 - Botschaft mit persönlichen Erfahrungen verknüpfen
 - gibt man nur die eigene Meinung zum besten, setzen ZuhörerInnen Ihre dagegen
 - ist sonst Wissen aus zweiter Hand: merken ZuhörerInnen
 - eigene Erfahrung = authentisch
 - nicht Ihre Meinung, sondern Ihre persönliche Geschichte und Ihr Leben
 - Vertrauen gewinnen: Richtig vorstellen
 - -> RednerIn ist kompetent, über das Thema zu sprechen
 - „verkaufen“ sowohl des Themas als auch des Redners bzw. der Rednerin
 - so wirkungsvoll und kurz wie möglich
 - der Person, die Sie vorstellen wird wichtige Information in aller Bescheidenheit geben
 - soll Kompetenz für das Thema zeigen
 - -> Karteikarte schreiben und VorrednerIn zur Verfügung stellen
 - Ernsthaftigkeit
 - besonderer Effekt bei Publikum, das nicht über das Thema informiert ist
 - gewinnt AnhängerInnen, auch wenn der Inhalt der Botschaft völlig absurd ist
- -> ZuhörerInnen zum Handeln motivieren
 - Vorteile, gehörte Dinge in die Tat umzusetzen vortragen
 - auf jeden denkbaren Einwand vorbereiten
 - Ursache und Wirkung
 - Wunsch ist Ursache jeder Handlung

- Motive ansprechen, die hinter den Handlungen der ZuhörerInnen stehen
 - dort abholen, wo ZuhörerInnen im Moment stehen, nicht dort, wo sie Ihrer Meinung nach stehen sollten!
 - einem Wunsch einen anderen attraktiveren gegenüberstellen
 - Wünsche:
 - Gewinn (zur Arbeit gehen)
 - Sicherheit (kein Geld verlieren)
 - -> zeitliche Nähe beachten!
 - Stolz (Bewunderung)
- Streben nach körperlichem Wohlbefinden und Lust
 - Auto herzeigen
 - körperliche Fitness
 - um attraktiver zu sein
 - bewundert werden und aus der Menge herausstechen
- Was bieten Sie den ZuhörerInnen an?
 - externes Publikum, dem Ihr Publikum gefallen will
 - Anerkennung erhalten
 - -> handeln entsprechend

Beispiel für Wünsche: Rauchender Teenager-Sohn

Wenn der Teenager-Sohn raucht erreicht der Vater wenig, wenn er von seinen eigenen Wünschen spricht. Z.B. dass das Rauchen seine Gesundheit ruiniert. Er könnte dem Wunsch des Jugendlichen einen attraktiveren gegenüberstellen, etwa dem Wunsch gegen die Regeln der Erwachsenen zu verstoßen den Wunsch ein guter Sportler zu sein, oder dass ihn die Mädchen attraktiv finden. Oder das Geld für etwas anderes zu verwenden.