

Bildhafte Sprache – Sprechen Sie die Bilder im Kopf Ihrer Zuhörer an



Damit Ihr Kunde Sie versteht

Eine bildhafte Sprache führt zu Aha-Erlebnissen auf emotionaler und häufig unterbewusster Ebene und hat deshalb eine tiefgehende Wirkung und einen hohen Erinnerungswert.

Analogien, Metaphern und Gleichnisse haben zudem einen hohen Aufmerksamkeits- und Unterhaltungswert. Sie entspannen den Zuhörer und erlauben, etwas mit einem Lächeln wahrzunehmen. Komplexe Sachverhalte können allgemein verständlich illustriert werden, ohne an Tiefgang zu verlieren.

Bildhafte Sprache

- Auf Herz und Nieren geprüft
- Ins Schwarze treffen
- Den Nagel auf den Kopf treffen
- Farbe bekennen
- Die Katze im Sack kaufen
- Nicht auf Sand bauen
- Wissen, wo der Schuh drückt
- Ins eigene Fleisch schneiden
- ...



Analogien (Entsprechungen, Ähnlichkeiten):

- „der Mercedes unter den Produkten“

Vergleiche (Parallelen zwischen zwei Objekten aus unterschiedlichen Erlebniswelten):

- „eine Festplatte, so groß wie ein Geldschein“

Metaphern (Wort oder Wortgruppe, das/die aus dem ursprünglichen Bedeutungszusammenhang in einen anderen übertragen wird; Sinnbild, das in Ihrem Beitrag ausgebaut wird):

- „in Informationen ertrinken und einen Rettungsring suchen“
- „nach Wissen hungern und deshalb Bücher verschlingen“

Gleichnisse (kurze Erzählungen, die einen abstrakten Sachverhalt anhand von bildhaften Situationen deutlich machen und in anschaulicher und deutlicher Weise anderen etwas zu vermitteln versuchen, ohne oberlehrerhaft zu wirken):

Die Sägerparabel:

- Stellen Sie sich vor, Sie kommen in einen Wald und treffen auf einen Baumfäller. Schon von weitem sehen Sie, dass trotz angestrengten Sägens keine Späne abfallen. Verwundert nähern Sie sich der Szenerie und bemerken, dass die Säge ganz stumpf ist, mit der der Waldarbeiter arbeitet. Also sprechen Sie ihn an und fragen ihn "Hey, wieso schärfst Du nicht die Säge? Sie ist doch ganz stumpf." Da antwortet der schweißüberströmte Baumfäller: "Keine Zeit. Ich muss doch sägen."

Die Parabel ist ein Plädoyer für das lebenslange Lernen. Nur wer sich immer wieder weiterbildet und so seine "Säge" schärft, kann stetig wachsende Anforderungen souverän managen. Nur wer die entsprechenden Fähigkeiten oder Tools besitzt, wird Erfolg haben.

Alle – ausnahmslos alle – Weisheitsbücher der Menschheit, die über Jahrtausende aktuell geblieben sind, transportieren ihre Aussagen in erster Linie über Gleichnisse.

Und alle – ausnahmslos alle – großen Redner nutzen die Überzeugungswirkung von Gleichnissen.

Warum nicht auch Sie?

Notizen
