

Überzeugend präsentieren

Die meisten Redner und Rednerinnen zeigen PowerPoint-Folien und kommentieren diese, wenn sie eine Präsentation halten. Dieses Vorgehen hat sich international etabliert. Damit können die Zuhörer zwar umfassend und professionell informiert, aber selten echt begeistert und motiviert werden.

Beginnen Sie Ihre Präsentationen **mit einer freien, zündenden Rede** von **mindestens 10 bis 15 Minuten**, bevor Sie Folien zeigen. Damit fesseln Sie Ihre Zuhörer und machen sie neugierig auf das, was folgt.

Geben Sie zu Beginn einen «Helikopter-Überblick» über die Höhepunkte Ihrer Präsentation. Wenn Sie gleich beginnen, ausführlich Details zu erklären, **sprechen Sie meistens nur zehn Prozent der Zuhörer an**, alle anderen sagen sich: «Das verstehe ich nicht so ganz und es interessiert mich eigentlich nicht besonders!». **Ein Grossteil Ihrer Zuhörer ist von Anfang an uninteressiert.** So verpassen Sie von Beginn an die Chance, Interesse und Spannung zu erzeugen.

Gelingt Ihnen das nicht in den ersten Minuten, schaffen Sie es nicht mehr.

Geben Sie besser in freier Rede zuerst Ihre Hauptbotschaft bekannt und nennen Sie die wichtigsten Gründe dafür. Sagen Sie gleich deutlich, worum es Ihnen in Ihrem Vortrag geht, was Sie anstreben und was Sie erreichen wollen.

In diesem Eröffnungsteil wirken Sie als freier Redner authentisch und glaubwürdig, denn Sie sind gezwungen, alles frei zu formulieren, so wie Sie das immer tun, auch in Einzelgesprächen.

So lernt man Sie besser kennen; ein grosses Bedürfnis jedes Zuhörers und jeder Zuhölerin.

Man will wissen, wer Sie sind, wie Sie denken, leben und fühlen.

Wer Sie bereits kennt, will wissen, wie Sie heute drauf sind.

Nachdem Sie Spannung aufgebaut und das Wichtigste gesagt haben, können Sie auf die einzelnen Punkte näher eingehen. Dazu brauchen Sie ein paar Folien.

Nachdem Sie einige Folien gezeigt und erläutert haben, **schieben Sie wiederum eine Strecke freien Redens ein;** erzählen Sie z.B. von einem persönlichen Erlebnis.

So wechseln Sie ab und können nach dem Kommentieren von Folien immer wieder Ihre Zuhörer einholen und begeistern. Nutzen Sie ein Stichwortmanuskript.

Sie werden mit der Zeit über immer längere Strecken frei reden, denn das ist bedeutend wirksamer und macht Ihnen und den Zuhörern viel mehr Spass.

Faktor Persönlichkeitswirkung

Für die Zuhörer steht an erster Stelle die Person des Redners.

Wenn es ein Redner versteht, mit der Wirkung der Persönlichkeit und deren Ausstrahlung das Publikum für sich zu gewinnen, ist der Erfolg schon fast garantiert, auch wenn die Argumentation und die Folien nicht unbedingt perfekt sind.

Warum ist das so?

Ist das Publikum leichtsinnig oder sogar fahrlässig, wenn es sich von der vortragenden Persönlichkeit derart beeinflussen lässt, dass der Inhalt eine geringere Rolle spielt?

Die Antwort ist einfach.

Wir alle sind emotionaler, als wir denken.

Wir lassen uns beeinflussen von unseren eigenen Gefühlen und den Gefühlen anderer Menschen. Aber wir realisieren das nicht.

Das kommt daher, dass uns unser Unterbewusstsein das ganze Leben steuert.

Das Unbewusste ist völlig unlogisch, es reagiert auf ganz andere Dinge als auf rationale Argumente. Fest steht, dass sich das Publikum von der Persönlichkeitswirkung eines Redners wesentlich beeinflussen lässt, jedoch die Inhalte nicht immer sehr kritisch prüft.

Man sagt, der Redner redet überzeugend und brillant, aber man meint eigentlich etwas ganz anderes.

Gemeint ist die Person und nicht unbedingt der Inhalt.

Faktor Menschlichkeit

Es ist wichtiger, wie Sie wirken, als was Sie sagen!

Wirken Sie glaubwürdig, ehrlich, natürlich und authentisch?

Kann man Ihnen vertrauen?

Akzeptiert man Sie als Mensch? Sind Sie sympathisch?

Wirken Sie so, dass man Sie nach wenigen Minuten ins Herz schliesst?

Können Sie begeistern?

Strahlen Sie eine positive Einstellung, Optimismus und Zuversicht aus?

Hat man das Gefühl, dass Sie selber glauben, was Sie sagen?

Haben Sie ein Credo oder haben Sie gar Charisma?

Redner, die kühl, distanziert oder sogar überheblich und arrogant wirken, haben es schwer. Sie können die besten Argumente vortragen, aber diese kommen nicht an.

Das Publikum verschliesst sich gegen alles, was vorgetragen wird.

Auch rhetorische Brillanz hilft da nicht. Im Gegenteil, sie schadet eher.

Man wünschte sich ab und zu einen Fehler oder einen Versprecher.

Das würde den Redner menschlich machen.

Ein Negativ-Beispiel war Hillary Clinton. Sie verbreitete konzentrierte Sachlichkeit, und wenn sie ihre kalibrierten Sätze sprach, sank die Raumtemperatur im Saal. Barack Obama hingegen gewann mit seiner charismatischen Ausstrahlung mit jedem Auftritt an Profil. Es ist immer wieder deprimierend festzustellen, dass Menschen mit einer guten Ausbildung und grosser Erfahrung beruflich scheitern, weil sie es nicht verstehen, mit Menschen verständlich zu kommunizieren.

Die fachliche Kompetenz ist eine Bedingung, reicht aber für den Erfolg nicht aus.

Soziale Kompetenz und emotionale Intelligenz führen zu einer besseren Kommunikationsfähigkeit.

Faktor Verbündete

Gibt es den «geborenen Redner»? Sicher gibt es «Naturtalente».

Ich weiss jedoch, dass jedermann erlernen kann, als Redner bei den Zuhörern positiv anzukommen.

Entscheidend sind immer die ersten Minuten einer Rede, eines Vortrages oder einer Präsentation. Kommt man nicht von Anfang an gut bei seinen Zuhörern an, ist das kaum nachzuholen und der ganze Vortrag läuft unter eher negativen Vorzeichen ab.

Beginnen Sie so, wie es Profis tun: Schauen Sie sich im Saal um und suchen Sie einen Zuhörer, der Sie wohlwollend anschaut und sich offensichtlich freut, hier zu sein. Das ist Ihr erster «Freund». Suchen Sie im Plenum keine Person, die Sie kennen oder mit der Sie vor dem Vortrag ein paar Worte gewechselt haben.

Sie suchen jemanden, der signalisiert, dass er gerne hier ist. Solche Zuhörer gibt es immer. Und mit dieser Person fangen Sie an zu reden. Halten Sie so lange Augenkontakt, bis die ausgewählte Person Ihnen mit einem leichten Kopfnicken signalisiert, dass sie Ihnen interessiert zuhört. Das gibt Ihnen Kraft und Zuversicht und Sie sind mit dieser Person im nonverbalen Dialog.

Dann suchen Sie eine zweite Person, die ebenfalls zustimmende Signale sendet. Reden Sie mit dieser Person, bis Sie von ihr eine «Quittung» erhalten haben. Sie wechseln jetzt zwischen der ersten und zweiten Person ab.

Erweitern Sie Ihren «Freundeskreis» unter den Zuhörern langsam, einen nach dem anderen - bis alle Ihre «Freunde» sind.

Auf diese Weise lernen Sie sehr schnell, frei vorzutragen und Ihr Publikum zu begeistern.

aus Harry Holzheu's

«Natürliche Rhetorik ohne Lampenfieber - Der Weg zum freien Reden».