



Ich bin gut!

Sichern Sie sich eine positive Grundeinstellung, so lautet die Regel Nummer eins.

Es liegt auf der Hand: Die positiven oder negativen Gedanken haben einen unmittelbaren Einfluss auf das Stressniveau des Redners und damit auf seine Mimik und sein Erscheinungsbild.

Wer sein Gehirn nur mit dem beschäftigt, was alles schief gehen könnte, ruft oft selbst den Misserfolg herbei.

Glücklicherweise kann man dagegen etwas tun. Ungeübte Redner sollten vor dem Ernstfall einen Probevortrag halten, um dadurch unter anderem den Umgang mit der Technik zu üben und das richtige Zeitgefühl zu entwickeln. Ein zusätzliches Gefühl von Sicherheit geben Notfallprogramme wie gedruckte Handouts, die man locker aus der Tasche ziehen kann, wenn der Beamer oder PC mal ganz seinen Geist aufgibt.

Schnell-Check: Wer ist das?

Während der ersten Sätze läuft so etwas wie eine Schnelleinschätzung in den Köpfen der Zuhörer ab: Was ist das für einer? Habe ich von ihm etwas Interessantes zu erwarten? Wirkt er sympathisch und kompetent? Der erste Eindruck sollte daher möglichst positiv ausfallen, denn das macht später vieles leichter. Treten Sie entspannt und konzentriert vor Ihre Zuhörer.

Auch gute Redner nutzen gerne die Technik des verzögerten Beginns - ein kleiner Trick mit großer Wirkung. Warten Sie ein bis zwei Sekunden, bis Ruhe eingekehrt ist. Dann atmen Sie ganz normal ein, das sichert ihrer Stimme die erforderliche Lautstärke, und beginnen zu sprechen. Die Technik des verzögerten Beginns ist ein unterschwelliges Kompetenzsignal, das jeder Vortragende nutzen sollte.

Am Anfang der Präsentation geht es vor allem um einen persönlichen Kontakt zu den Zuhörern. Geübte Redner fördern deshalb ihre Überzeugungswirkung, indem sie sich in der Einstiegsphase vor den Referententisch oder den Projektor stellen. Keine Barriere trennt den Redner vom Publikum, das lässt ihn offen und sicher erscheinen.

Nach der Begrüßung und den einleitenden Worten wechselt er den Standort und beginnt mit der Bildschirmpräsentation. Erfahrene Sprecher beginnen eher langsam, in normaler Stimmlage und vermeiden in der

Anfangsphase vor allem eins: Entschuldigungen mit offensichtlich fadenscheinigen Begründungen. Vielmehr heben sie die Bedeutung und den Praxisnutzen des Themas für den Zuhörer hervor.

Non-verbale Signale steuern zu mehr als fünfzig Prozent die Gesamtwirkung einer Person. Ihre Gestik und Mimik sollten deshalb positive Assoziationen beim Zuhörer auslösen.

Dazu gehören offene Hände, ein freundliches Gesicht und ein ruhiger, stetiger Blick.

Eher distanziert und abschätzig wirken zum Beispiel dauerhaft verschränkte Arme, Verlegenheitsgesten, große Hektik, die geballte Faust, ein unfreundliches Gesicht, mit dem Zeigestab auf Menschen zeigen oder dem Auditorium den Rücken zuwenden.

Wohin mit den Händen?

Die Hände und ihr Eigenleben während des Vortrags, das ist für viele Menschen ein schier unlösbares Problem. Und dann hat man auch noch zwei davon.

Ein Tipp: Im allgemeinen wirkt es engagierter, seine Hände nicht einfach hängen zu lassen. Günstiger ist es, sie in Hüfthöhe, dem so genannten neutralen Bereich, zu halten. Ein Stichwortzettel, ein Kugelschreiber oder ein Laserpointer leisten bei dieser Übung gute Dienste. Wer ohne diese Hilfsmittel auskommen will, kann eine Hand in die andere legen oder aber mit beiden ein leichtes Spitzdach formen. Zudem wirkt es durchaus nicht nachteilig, ab und zu wie Prinz Charles eine Hand in die Tasche zu stecken.

Jeder hat schon einmal die Erfahrung gemacht: Blickkontakt wird als Signal der Wertschätzung empfunden. Clevere Redekünstler stellen dadurch eine emotionale Kontaktbrücke zum Publikum her. Solange die Zuhörer den Blickkontakt erwidern, bleiben sie wach und aufmerksam.

Fehlender Blickkontakt dagegen lässt unnötig viel Spielraum für negative Gedanken wie: Der oder die Vortragende ist arrogant, unsicher, ängstlich oder leidet gar unter einem Minderwertigkeitskomplex.

Vermeiden Sie es daher auch in Konzentrationsphasen, den Blick zu senken oder ihn zu weit vom Publikum zu entfernen. Manchmal verursacht es sehr viel Anspannung, den Zuhörern direkt in die Augen zu schauen. Dann ist es ratsam, die Stirn oder die Nasenwurzel Ihres Gesprächspartners zu fixieren. Wenn ein Teilnehmer eine Frage stellt oder

einen Diskussionsbeitrag einbringt, sollten Sie ihn während des Zuhörens anschauen. Beim Antworten ist es ratsam, dem Fragesteller vorrangig Blickkontakt anzubieten. Schauen Sie zwischendurch auch die übrigen Zuhörer an. Jeder muss subjektiv das Gefühl haben, wichtig zu sein.

Psychologische Untersuchungen erhärten, dass erfolgreich Vortragende aus zwei Gründen vertrauenswürdiger erscheinen: Sie zeigen häufiger einen freundlich-lächelnden Gesichtsausdruck und halten öfter Blickkontakt zu ihren Zuhörern als nicht erfolgreiche.

Ein gelungener Vortrag lebt, wie ein gutes Theaterstück auch, von einer spannenden Dramaturgie. Um schnarchenden Zuhörern schon von vornherein keine Chance zu geben, sollten Sie während der Präsentation gezielt den Standort wechseln.

Neulinge, die ihr Publikum begeistern wollen, sollten aber vor allem ihr Hauptinstrument trainieren: die Stimme.

Zu den typischen Anfängerfehlern gehören zu schnelles Sprechen verbunden mit mangelhafter Pausentechnik, eintöniges Sprechen, Dehnungslaute wie zum Beispiel das berühmte 'Äh' und schlechte, undeutliche Aussprache. Dieser brisante Fehler-Cocktail wird dann häufig noch ergänzt durch die völlige Unkenntnis der psychologischen Regel Nummer eins: Das Sprechtempo darf nicht schneller sein als das Verstehen beim Zuhörer.

Bewährt hat sich ein eher mäßiges Grundtempo. Es ist schwer, sein normales Sprechtempo zu verändern, gleichwohl sollten Sie anstreben, weder zu schnell noch zu langsam zu sprechen. Damit machen Sie es Ihren Zuhörern leichter, die präsentierten Inhalte aufzunehmen und zu verarbeiten. Die Gefahr, dass Ihre Zuhörer gedanklich aussteigen, nimmt in der Regel mit höherer Sprechgeschwindigkeit zu.

Denken Sie daran, die Gliederung ihrer Präsentation am Anfang vorzustellen.

Zuhörer schenken dem Redner bei jeder Präsentation ein kostbares Gut: ihre Zeit. Sie werden dann Ihre Ausführungen aufmerksam und wohlwollend begleiten, wenn ein Nutzen für sie selbst, für ihr Team oder ihr Unternehmen dabei herauspringt. Geschulte Vortragende verweilen deshalb nicht bei der Beschreibung bestimmter Merkmale, sondern zeigen, was diese Merkmale in der Praxis bedeuten.