

Erfolgreich präsentieren mit natürlicher Rhetorik

W. Neise, Cuxhaven

In unserer schnelllebigen und reizüberfluteten Arbeits- und Privatwelt wird es immer wichtiger, sicher aufzutreten und sich durch den Einsatz gezielter rhetorischer Hilfsmittel nachdrücklich Gehör zu verschaffen. Dieser Beitrag soll Ihnen helfen, die Kunst der Kommunikation zu verstehen und Ihnen die Umsetzung in Ihren betrieblichen Alltag als Handwerksmeister zu ermöglichen.

■ Bleiben Sie sich selber treu

Bei Präsentationen, Reden oder Kundengesprächen sollten man auch als Elektrohandwerker keine fremde Rolle spielen. Seien Sie immer Sie selbst! Sobald Sie sich verfremden, kommen Sie nicht mehr an. Sie wirken unglaublich. Jeder Mensch hat die Anlagen zu einem Original und es gibt nur einen einzigen Menschen, der so ist wie Sie: Sie selbst.

Originale sterben leider aus. Warum ist das so? Wenn man eine wichtige Position ausübt, wird man durch gewisse Verhaltensmuster geprägt. Die Berufsrolle als Handwerksmeister prägt eine typische Vorgehens- und Verhaltensweise.

Machen Sie da nicht mit. Heben Sie sich von der Masse Ihrer Kollegen sichtbar ab. Aber wie soll das geschehen? Sie haben nur eine einzige Chance, sich zu profilieren. Der Weg liegt in der Verwirklichung Ihrer Persönlichkeit. Verleugnen Sie niemals Ihre Herkunft. Akzeptieren Sie alles, was Sie geprägt hat: Herkunft, Kindheit, Erziehung, Schule, Ausbildung. Seien Sie authentisch!

■ Souveränität heißt Polarisierung

Je stärker Sie als Redner in Ihrer Persönlichkeitswirkung sind, desto stärker polarisieren Sie. Sie werden keine „lauen“ Zuhörer mehr haben. Erfolgreiche Menschen sind immer ganz sie selbst. Sie wirken echt und überzeugend und hinterlassen einen bleibenden Eindruck. Sie, als eine starke Persönlichkeit, hinterlassen Spuren und die sind nicht immer nur positiv.

Wenn Sie jedoch 90 % Ihrer Zuhörer gewinnen, haben Sie das Maximum des Möglichen erreicht. Versuchen Sie nicht, „Jedermann's“ Freund zu sein oder zu werden.

Autor

Werner Neise ist Elektromeister und Betriebswirt des Handwerks und arbeitet als Strategie- und Marketingberater in Cuxhaven.

■ Setzen Sie sich emotionale Ziele

Selbstverständlich muss Ihre Rede sachliche Ziele haben und mit Argumenten überzeugen. Aber neben diesen rationalen Zielen, sollten Sie sich unbedingt überlegen, wie Sie mit den Gefühlen umgehen wollen. Denn Gefühle sind wichtiger als Fakten. Was Sie selbst fühlen, werden Sie als Redner auch vermitteln. Fühlen Sie sich selbst unsicher, so fühlen das auch alle Zuhörer. Sind Sie nicht überzeugt von dem was Sie vortragen, können Sie Ihre Zuhörer ebenfalls nicht überzeugen. Wenn Sie voll und ganz an das glauben, was Sie vortragen, ist der Erfolg schon fast garantiert.

■ Die sieben Schritte bei der Vorbereitung einer Rede

1. Analyse der Hörerzielgruppe:

Bevor Sie sich auf eine Rede vorbereiten, müssen Sie sich zuerst mit Ihren Zuhörern auseinandersetzen (Bild 1). Beantworten Sie sich folgende Fragen:

- Wie viele Zuhörer werden es sein?
- Sind es Fachleute oder Laien (oder gibt es beides)?
- Was interessiert diese Zuhörer, was weniger und was gar nicht?
- Sind die Zuhörer positiv, neutral oder eher ablehnend eingestellt?
- Was haben sie für Erwartungen?
- Was ist für das Publikum wichtig?
- Was wissen die Zuhörer bereits?
- Was wollen die Zuhörer hören?

Lassen Sie weg, was die Zuhörer nicht unbedingt interessiert. Wenn Sie Ihre Zuhörer bewegen und überzeugen wollen, müssen Sie vor allem das aussprechen, was die Zuhörer selbst bewegt und zutiefst interessiert. Alles andere kommt nicht an.

2. Zielformulierung

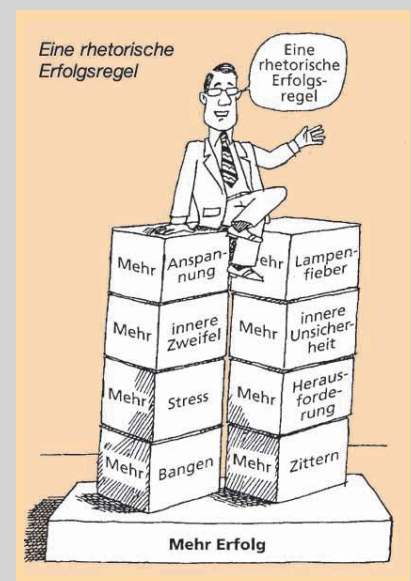
Formulieren Sie das Ziel und die Hauptbotschaft Ihrer Rede. Formulieren Sie auch den Schlusssatz: „Aus diesen Gründen fordere ich Sie auf: ...“ (Appell)

3. Selbstreflexion

Stellen Sie sich selbst die folgenden Fragen und notieren Sie die Antworten dazu:



1 Die Vorbereitung einer Rede sollte sich am Zielpublikum orientieren



2 Ein guter Redner baut viele emotionale Elemente in seinen Vortrag ein

- Was bedeutet mir das Thema persönlich?
- Worauf kommt es mir bei diesem Thema am meisten an?
- Was fasziniert mich selbst an diesem Thema?
- Was gefällt mir an dem Thema weniger?

4. Fakten sammeln

Sammeln Sie als Grundlage für Ihre Rede genügend Material: Argumente, wichtige Aussagen, Beispiele, Höhepunkte.

5. Strukturierung

Ihr Vortrag braucht eine klare Struktur:

- Sachverhalt
- Ihre These
- Begründung mit beweiskräftigen Argumenten
- Zusammenfassung
- Schlusssatz (Appell oder persönliches Bekenntnis).

Beginnen Sie jeden Absatz mit einer rhetorischen Frage.

6. Ausreichend Emotionen

Bringen Sie emotionale ICH-Botschaften an: Sprechen Sie Ihre Gefühle aus, z. B. „Das macht mir Sorgen.“ (Bild 2)

7. Abschlusscheck Ihrer Rede

Gehen Sie alles noch einmal durch. Lassen Sie weg, was unnötig, bereits bekannt oder nicht wichtig ist.

Die sieben Punkte für wirksames Überzeugen

Sagen Sie „JA“ zu sich selbst:

Sie sind ein „Original“! Akzeptieren Sie sich, so wie Sie sind – mit Ihren Stärken und Schwächen. Selbstbewusstsein bringt Selbstvertrauen und Zuversicht. Seien Sie immer ganz Sie selbst, imitieren oder kopieren Sie niemals einen anderen Menschen.

Programmieren Sie sich positiv:

Aktivieren Sie Ihre Lebensfreude und Ihre positive Einstellung. Damit gewinnen Sie eine positive Ausstrahlung, die sich auf andere Menschen, insbesondere Zuhörer, überträgt. Mit Ihrem Charme und Ihrer Ausstrahlung erzeugen Sie Sympathie. Sympathie erhöht Ihre Glaubwürdigkeit.

Seien Sie wohlwollend zu Ihren Zuhörern:

Versuchen Sie, die Menschen zu mögen, die Sie ansprechen. Sprechen Sie immer zuerst die positiven Seiten des anderen Menschen an. Gezieltes Lob, Achtung und Wertschätzung sind der Schlüssel zum Herzen Ihrer Zuhörer.

Reden Sie immer nur mit einem Zuhörer:

Nehmen Sie Augenkontakt auf mit dem Zuhörer, der Ihnen am meisten Wohlwollen signalisiert. Beginnen Sie zu reden und schauen Sie ihn an. Dann suchen Sie eine zweite Person, die positiv reagiert. Abwechselnd reden Sie mit diesen beiden. Dann suchen Sie sich einen dritten, vierten „Freund“ und weiten so Ihren „Freundeskreis“ aus, bis fast alle Ihre Freunde sind.

Streben Sie keine rhetorische Perfektion an:

Rhetorische Fehlleistungen sind in der freien Rede erlaubt. Sie erzeugen eine emotionale Annäherung zwischen den Zuhörern und Ihnen. Jeder denkt: „Das könnte mir auch passieren“.

Konzentrieren Sie sich nicht auf das Reden, sondern auf Ihre Zuhörer und lassen Sie „es einfach reden“. Es redet dann schon von ganz alleine!

Geben Sie Ihren Zuhörern genügend Zuwendung:

Signalisieren Sie Ihren Partnern mit Augenkontakt und freundlichem Gesicht,

dass Sie sich für Sie interessieren. Registrieren Sie, was Ihnen die Zuhörer körperlich signalisieren und nehmen Sie darauf Bezug.

Versuchen Sie Emotionen zu produzieren:

Verwenden Sie emotionale ICH-Botschaften (ICH-Aussagen). Sprechen Sie Ihre Gefühle aus, die mit Ihren Aussagen, Thesen, Meinungen und Beispielen zusammenhängen. (Ich bin beeindruckt, ich bin beunruhigt, ich zweifle, ich beschäftige mich usw.

Selbstbewusste Redner haben Lampenfieber

Wer sein Lampenfieber bekämpft, programmiert seinen Misserfolg gewissermaßen vor. Das kann man psychologisch genau begründen. Lampenfieber ist eine besondere Form von Angst.

Um Ängste zu überwinden, muss man sie akzeptieren. Sie zu verdrängen, ist sehr gefährlich. Durch Verdrängen schieben Sie die Ängste nur in Ihr Unterbewusstsein. Doch irgendwann kommen die Ängste dann wieder an das Tageslicht und das meist in den ungünstigen Situationen. Wenn Sie selbstbewusst sind, wissen Sie, dass ein wenig Angst für eine kommende Höchstleistung hilfreich ist. Das Lampenfieber setzt sich aus folgenden Ängsten zusammen:

- Angst vor Fremden
- Angst vor einer Gruppe (je größer die Gruppe, desto größer die Angst)
- Angst, beurteilt und eventuell abgelehnt zu werden (Angst vor Kritik)
- Angst, dem Nichts in der eigenen Person zu begegnen (Angst, stecken zu bleiben)
- Angst, mit der Situation nicht fertig zu werden
- Angst, dass Minderwertigkeitskomplexe auch von anderen erkannt werden. (Angst, sich zu blamieren)
- Angst, vor dem Unbekannten (Stress). Lampenfieber löst übrigens einen biologisch wichtigen Prozess aus. Es ist ähnlich wie bei der Todesangst – ein Mensch kann schneller laufen und höhere Sprünge machen als sonst. Die sofortige Ausschüttung des Hormons Adrenalin in die Blutbahn wirkt wie eine Droge, allerdings ist diese völlig harmlos. Sie müssen als Redner keine Angst vor Lampenfieber haben, es ist die natürlichste Sache der Welt! Sollten Sie allerdings unter zu hohem Lampenfieber leiden – das passiert, wenn Sie das erste Mal eine Rede vor Publikum halten wollen – sollten Sie folgende Punkte beachten:
- Bereiten Sie sich mit Ruhe auf einen Vortrag vor.
- Setzen Sie sich innerlich mit den Zuhörern auseinander.
- Besprechen Sie vorher Ihren Vortrag mit Freunden.

- Halten Sie sich körperlich fit und schlafen Sie genug.
- Atmen Sie vor Ihrer Rede zehnmal tief ein- und aus – das beruhigt.
- Schauen Sie sich, wenn möglich, den Vortragssaal am Tag vorher an.

Jeder Schauspieler kann bestätigen, wie es mit dem Lampenfieber abläuft. Je stärker das Lampenfieber vorher war, desto wohler fühlt man sich, wenn es begonnen hat. Wie nehmen übrigens die meisten Zuhörer einen Redner auf, der am Anfang Lampenfieber ausstrahlt? Entgegen der Ansicht vieler Redner wird Lampenfieber nicht als Schwäche empfunden. Der Redner, der zu Beginn einer Rede Lampenfieber ausstrahlt, appelliert unbewusst an die Hilfsbereitschaft seiner Zuhörer. Ein immer gleicher psychologischer Prozess kommt in Gang. Der Redner wird getragen von dem Wohlwollen der Zuhörer, bevor er überhaupt mit der Rede angefangen hat. Er erhält viel Kraft von den Zuhörern.

Ihre natürliche Körpersprache entscheidet

Die Körpersprache ist viel älter als die gesprochene Sprache. Lange bevor wir im Laufe des Evolutionsprozess sprechen lernten, verständigten wir uns mit den Zeichen des Körpers. Diese Zeichen sind uns fest einprogrammiert und werden unbewusst ausgesandt und empfangen.

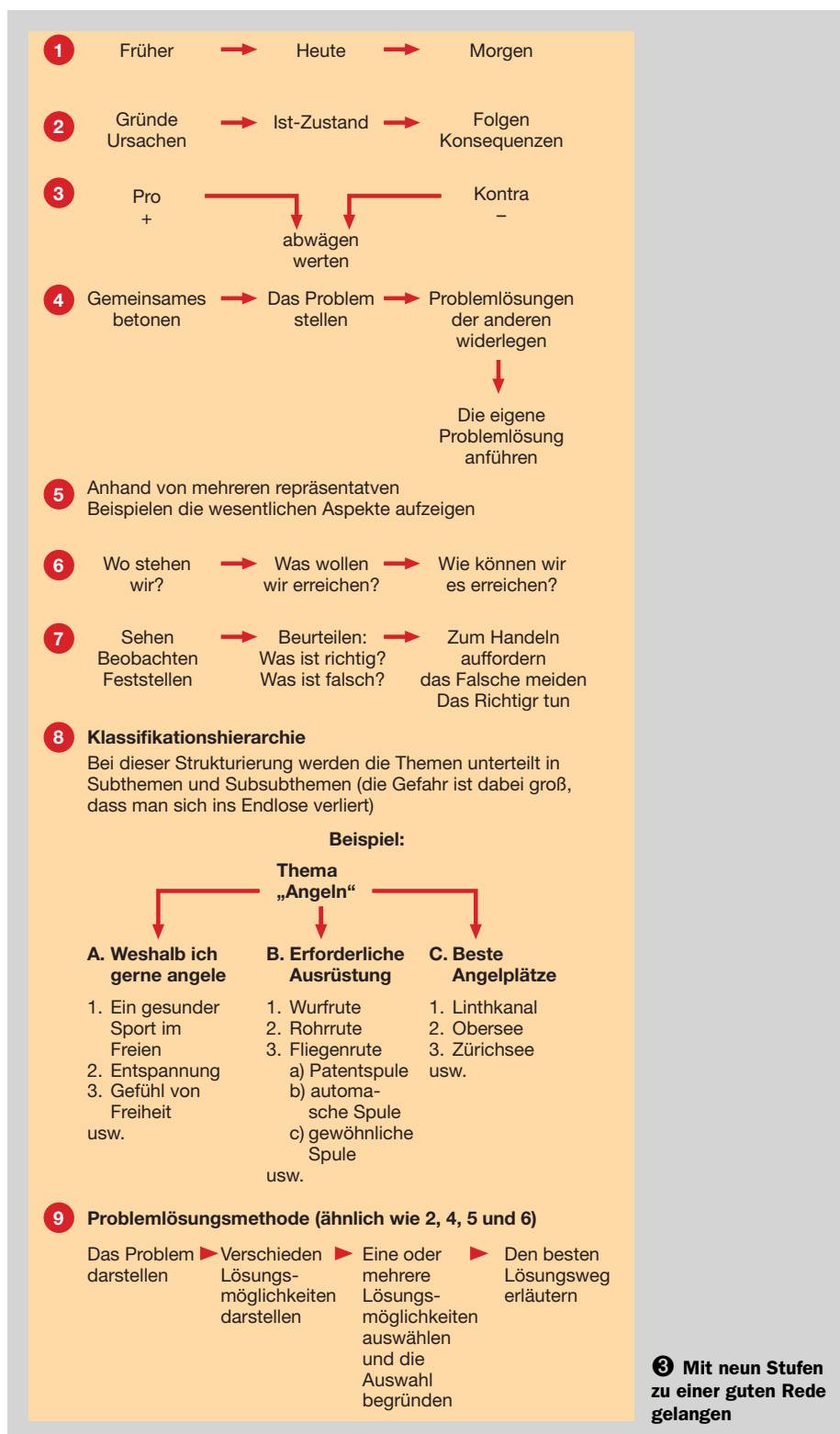
Unsere innere Einstellung, unsere Gefühle, unsere momentane Verfassung, alles senden wir durch unseren Körper an andere Menschen. Und diese nehmen meist unbewusst diese Zeichen auch wahr und interpretieren sie meist richtig. Deshalb kann unser Körper nicht lügen. Mimik und Gestik kann man einstudieren – aber seien Sie sicher, man kommt Ihnen schnell auf die Schliche.

Wenn Sie die richtige Einstellung und die richtige innere Verfassung haben, senden Sie automatisch entsprechende Körpersignale aus. Oder anders gesagt: Wenn Sie wirklich meinen, was Sie sagen und selbst daran glauben, dann sendet Ihr Körper auch zusätzlich verstärkende Signale aus. Die Zuhörer vergleichen laufend Ihre Aussagen mit Ihren Körpersignalen und solange sie eine Übereinstimmung feststellen, bleiben Sie glaubwürdig.

Lassen Sie Ihre Hände das machen, was sie wollen. Denken Sie niemals an Ihre Hände.

Aufbau einer Rede

Eine gute Rede, ein guter Vortrag hat eine genaue Architektur. Damit ist der Aufbau, die Gliederung, der Inhalt und die Form gemeint. Grundsätzlich gliedert sich die Architektur wie folgt:



– Anfang ⇔ Hauptteil ⇔ Schluss.

Für längere Hauptteile hat es sich als sinnvoll herausgestellt, komplexe Strukturen zu verwenden.

Die in Bild 3 dargestellten Strukturen lassen sich beliebig untereinander kombinieren. Wählen Sie jeweils die Struktur, die Ihnen persönlich angenehm ist und am besten den Charakter Ihrer Rede darstellen

kann. Der Satzsatz ist der wichtigste Satz einer Rede. Wenn ein Zuhörer viel zu spät kommt und gerade noch Ihren Satzsatz hören konnte, dann weiß er genau worüber Sie gesprochen haben.

Er enthält die Aufforderung zum Handeln oder – wenn Sie Ihre Produkte präsentiert haben – das Bekenntnis, dass Ihre Produkte für das Anwendungsgebiet bestens geeignet sind. Nach dem Satzsatz darf

nichts mehr gesagt werden. Sorgen Sie insbesondere dafür, das am Ende Ihres Vortrages die Glocken läuten. Am besten erreichen Sie das, indem Sie Spannung zum Ende Ihres Vortrages aufbauen. Heben Sie langsam und allmählich Ihre Stimme. Machen Sie längere Kunstpausen. Den Satzsatz sprechen Sie laut und deutlich, fast feierlich.

Übungen

Vielen Menschen, die sich für wenig befähigte Redner halten, fehlt es nur an der Übung und Gelegenheit. Ob Sie nun als Innungsvorsitzender oder als Chef Ihres Unternehmens vor Publikum öfter eine Rede halten wollen oder müssen – ohne Übung werden Sie immer wieder die gleichen Startschwierigkeiten haben. Das einzige Hilfsmittel heißt „üben“. Sollten Sie ein Rhetorikseminar besuchen wollen, unterscheiden Sie die drei Kategorien von Rhetoriktrainern.

Die Jesuitentrainer: Trainer aus diesem Bereich vermitteln vor allem brillante, geschliffene und logische Argumentationen. Auch Schlagfertigkeit kann bei ihnen geübt werden.

Die Schauspieler: Sie vermitteln vor allem Sprech- und Atemtechnik, Intonation und Körpersprache sowie die Kunst der Darstellung.

Die Verkäufer: Gemeint sind erfolgreiche Manager und Verkäufer mit großer Erfahrung. Vorteilhaft sind Branchenkenntnisse aus dem Elektrohandwerk.

Neben Seminarbesuchen können Sie kleine Übungen weiterbringen, die jederzeit und überall durchgeführt werden können. Singen Sie im Auto, wenn Sie zu einem Termin fahren. Nehmen Sie Ihre Lieblingslieder auf Band auf. Halten Sie zu Hause eine Ein-Minuten-Rede zu einem Thema, das Sie ohnehin besprechen wollten. Lesen Sie der Familie etwas vor, das fördert das Sprechvermögen enorm.

Hören Sie sich gute Redner an. Von zahlreichen guten Rednern gibt es Kassetten zu kaufen. Diese eignen sich bestens zum Hören, wenn Sie im Auto unterwegs sind. Kurzum nutzen Sie einfach alle Möglichkeiten und Gelegenheiten, sich Gehör zu verschaffen.

Fazit

In Ihnen muss brennen, was Sie im anderen entzünden wollen. Gehen Sie hin und zeigen Sie Ihre Überzeugung für Ihre Produkte und Dienstleistungen.