

Praxisratgeber Rhetorik & Präsentation

Auszug



Wirkungsvoll reden, vortragen und präsentieren!



Die persönlichen Voraussetzungen



„Eine Rede ist dann überzeugend, wenn ich zeige: Dies bin ich, und ich meine es so, wie ich es sage.“

(Walter Jens, Rhetorikprofessor)

Dies geht aber nur, wenn die persönlichen Voraussetzungen stimmen. Diese Voraussetzungen sind:

- Wertschätzung
- Echtheit
- Individualität
- Selbstsicherheit

WERTSCHÄTZUNG

Echte Wertschätzung ist eine Frage der inneren Einstellung. Wenn ich die Personen, zu denen ich spreche oder mein Thema nicht achte und respektiere, drückt sich diese Geringschätzung häufig unbewusst in Worten und Gesten aus. Das Publikum spürt diesen fehlenden Respekt stärker als der Redner und deutet es als Insensibilität oder Arroganz.

Umgekehrt bildet echte Wertschätzung eine Brücke zum Publikum. Sie ist eine wichtige Basis, denn sie schafft Vertrauen, das die Ohren und Herzen der Zuhörer öffnet.



„Wertschätzung lässt Verbundenheit und Vertrauen wachsen. Es ist der Treibstoff für die Straße des Lebens, den wir täglich brauchen.“

(Holdinghausen, Jeanette)



UNSER PRAXIS-TIPP

Wertschätzung wird signalisiert durch:

- Blickkontakt
- Freundliche Begrüßung ohne Floskeln
- Beispiele aus dem Kontext der Zuhörer
- Angemessene Sprachebene
- Erkennbare Vorbereitung
- Eingehen auf Fragen und Einwürfe

Vorsicht!

- **Oberlehrerattitüde:** „Ich werde versuchen, es Ihnen so verständlich darzustellen, dass auch Sie als Laien...“
- **Übertreibungen:** „Hochverehrtes akademisches Publikum...“
- **Selbstverkleinerung:** „Meiner unmaßgeblichen Meinung nach...“
- **Verbalschleimerei:** „Diese unübertroffen schöne Universität mit ihrer weltweit exzellenten Reputation...“

ECHTHEIT

Redner werden als echt oder authentisch wahrgenommen, wenn ihre Innenwelt mit dem optischen und hörbaren Ausdruck übereinstimmt. Was gedacht und gesagt wird, muss widerspruchsfrei sein. Dann hat man den Eindruck als Zuhörer: „Da glaubt einer, was er sagt! Und er sagt, was er denkt!“

Diese Echtheit ist nicht mit Naivität oder gnadenloser Ehrlichkeit zu verwechseln. Es bedeutet nur, dass ihre Kernbotschaften mit ihren Überzeugungen übereinstimmen müssen. In der Situation nimmt man logischerweise Rücksicht auf Konventionen und ist somit ‚selektiv authentisch‘. Das bedeutet aber trotzdem: ich kann nur sagen, was ich fachlich durchdrungen habe und was ich guten Gewissens vertreten und aus Überzeugung sagen kann. Gelingt das nicht, wird man auf Dauer keinen Erfolg haben.



UNSER PRAXIS-TIPP

Nur Mut!

Verstecken Sie ihre eigenen Züge nicht. Stehen Sie zu ihrer Individualität, aber inszenieren sie nicht!

INDIVIDUALITÄT

Der Redner soll persönlich mit dem Thema verbunden sein. Es muss also spürbar werden, was er aus eigener Erfahrung dazu zu sagen hat, wo er gerührt, überrascht oder leidenschaftlich ist.

Versucht der Redner also nicht, jemanden zu kopieren oder einem Perfektionsideal zu entsprechen, scheint seine Individualität durch, er wird greifbarer und damit glaubwürdiger. Und wenn Individualität erkennbar ist, wird aus einem Sprecher ein Redner.

(UNAUFDINGLICHE) SELBSTSICHERHEIT

Es ist schon verhext. Auf der einen Seite wollen wir souverän präsentieren, andererseits hemmt uns häufig die Angst vor Beobachtung und Negativbewertung. Um seine Nervosität nicht zu zeigen, nutzt man einen vermeintlichen Schutzschild aus übertriebener, aufgesetzter Selbstsicherheit.

Doch Vorsicht: Die zur Schau gestellte so-als-ob Souveränität wirkt entweder arrogant oder wie eine Fassade. Wichtig ist vielmehr ein gutes, stabiles Gefühl, das sich durch Üben, Feedback und Konfrontation mit der eigenen Außenperspektive entwickelt. Hierzu dienen vor allem Videoanalysen mit Selbst- und Fremdeinschätzung.

Neben dem Übungsfaktor erhöht das Sprechen vor Publikum und vor der Kamera die Selbstwahrnehmung und Selbstkontrolle. Die Chance zur Selbstkontrolle haben Sie als Redner vor allem dann, wenn Sie nicht nur wissen, wie Sie sich fühlen, sondern auch, wie Sie nach außen wirken.



„Ein alter und erfahrener Lotse verliert sein Schiff durch zu große Selbstsicherheit. Ein junger Lotse verliert es aus Unkenntnis und Mangel an Erfahrung.“

(Daniel Defoe)



UNSER PRAXIS-TIPP

Nutzen Sie Videoanalysen zur Selbstkontrolle. Gehen Sie dabei wie folgt vor:

- Analysieren Sie sich erst selbst, formulieren Sie erst Positives, dann Negatives.
- Anschließend geben die Zuhörer ihre Eindrücke wieder, sowohl ihre Stärken als auch die Optimierungsmöglichkeiten.

Außensicht und Innensicht ermöglichen eine stabile Selbsteinschätzung. Das ist wiederum die Basis für Selbstsicherheit.

Und die hilft, die Rede mit der nötigen entspannten Konzentration souverän und natürlich vorzutragen – mit unaufdringlicher Selbstsicherheit!

mensch & kommunikation GmbH
Laimer Straße 47
D-80639 München
T +49-89-41 61 37-800
ich@mensch-und-kommunikation.de

DE: www.mensch-und-kommunikation.de
AT: www.mensch-und-kommunikation.at
EN: www.mensch-und-kommunikation.com

Kommunikationstraining | Persönlichkeitsentwicklung | Organisationsentwicklung