

BEWEGEND



TUN!

ZTN Vertriebsmail November 2010



ZTN Training & Consulting · Österreich - Deutschland - Schweiz · www.ztn.biz

Erfolgreich bei Vorträgen und Reden III

Bisher haben wir uns in dieser Newsletterreihe zum Thema Vorträge um die „technischen“ Dinge und um Inhalt und Sprache einer Rede gekümmert.

In unseren Rhetoriktrainings wird aber immer wieder nach „ganz besonderen Tricks“ für eine erfolgreiche Rede gefragt.

Dabei geht es letztlich immer darum, **Spannung und Aufmerksamkeit** zu erzeugen.

Hier eine kleine Auswahl:

- Bildhafte Vergleiche und Analogien: Ziehen Sie Parallelen zu anderen Berufen, zum Sport oder zur Kindererziehung. *Bsp:* „Mit Regeln und Eckpunkten in einer Firma ist es wie beim Fußball: Manchmal ärgert man sich über den Schiedsrichter, aber ohne Auslinien, Strafraum, Tore und „Aufpasser“ würde es auf Dauer doch keinen Spaß machen...“
- Bildhafte Sprache: Lassen Sie durch Ihren Vortrag in den Köpfen Ihrer Zuhörer Emotionen und Bilder entstehen. *Bsp:* „Stellen Sie sich vor, Sie kommen an einem kalten Morgen in Ihr Büro und es duftet nach frischem Kaffee...“
- Weg mit Worthülsen und allgemeinen Aussagen. *Schlecht:* „Unser Unternehmen ist kundenfreundlich und innovativ“ *Besser z.B.:* „95% unserer Kunden haben uns bei einer Kundenbewertung die Schulnoten 1 und 2 gegeben, gleichzeitig haben wir im Jahr 2010 bisher 27 neue Patente angemeldet...“ Unser Gehirn vertraut konkreten Aussagen eher als allgemeinen Informationen.
- Verwenden Sie eine möglichst „emotional - betroffene“ Sprache. Sprechen Sie so, wie Sie reden würden, wenn Sie nach einem dramatischen Erlebnis nach Hause kommen und erzählen. *Bsp:* ein „Beinaheunfall“, ein heftiges Unwetter, in das Sie gekommen sind. Überprüfen Sie sich selbst: Wie ist Ihre Sprache in solchen Situationen?
- Bauen Sie Rätsel in den Vortrag ein. *Nicht:* „Ich erzähle Ihnen jetzt von München, meiner Lieblingsstadt. Dort gibt es...“ *Besser:* „Ich möchte Ihnen heute von einer Stadt erzählen, die mich fasziniert. Dort gibt es Berge, Wasser, die Menschen treffen sich in großen Gärten und trinken Bier aus riesigen Gläsern... diese Stadt heißt München!“ Wichtig dabei ist, dass man es nicht zu einfach für die Zuhörer macht!
- Bauen Sie ein ganz persönliches Highlight ein, auf das Sie sich freuen und das Ihnen Selbstbewusstsein gibt: Das kann eine ganz besondere Geschichte sein, eine wichtige Erkenntnis oder eine überraschende Demonstration sein, z.B. wie ein rohes Ei senkrecht auf den Tisch gestellt werden kann. (Es sollte natürlich ein logischer Bezug zum Vortrag bestehen)
- Ihre Stimme wird energischer und betonter, wenn sie „tackten“, d.h., jedes Wort ganz besonders betonen, wenn eine Passage sehr wichtig ist. Das geht folgendermaßen: Formen Sie mit Daumen und Zeigefinger Ihrer rechten Hand ein „O“. Nun geben Sie mit diesem „O“ zu jedem Wort, das Sie sagen, „den Takt“ an. Sie werden sehen: Ihre Sprache wird deut-

licher, die Pausen größer, jedes Wort betont. (Bitte nur bei besonders wichtigen Sätzen)

Was kann man an der Körpersprache verbessern?

- Versuchen Sie möglichst frei zu reden, d.h. auch Ihre Hände sollten frei sein und nicht verkrampft am Tisch oder dem Papier klammern. Deswegen empfehle ich „Moderatorenkärtchen“, auf denen die wichtigsten Stichworte zur Rede stehen. Diese lassen sich leicht mit einer Hand halten, die andere ist frei und kann sich bewegen oder sogar „tackten“.
- Armbewegungen sollten oberhalb der Gürtellinie sein und offen, aber nicht übertrieben wirken.
- Wichtig ist, immer daran zu denken, Blickkontakt zu jedem Zuhörer zu suchen und sich nicht bei einzelnen Zuhörern „auszuruhen“, die man kennt, die immer freundlich nicken oder lächeln. Die Gefahr hierzu ist groß, der Rundumblick muss teilweise bewusst gesteuert werden.
- Bitte achten Sie auf Ihren „Stand“. Überzeugend ist ein selbstbewusster, „erdiger“ Stand: Aufrecht, gerade, Beine schulterbreit gespreizt, im Zentrum der Bühne. So wirken Sie souverän, haben eine klare Stimme und werden zum Mittelpunkt der Konzentration der Zuhörer.



sich vieles verhindern:

- Vorbeugend hilft immer gegen Nervosität: Gute Vorbereitung, eine spannende Rede mit persönlichen Highlights, auf die Sie sich freuen, ein Notfallprogramm, auf das Sie immer zurückgreifen können und der unerlässliche Schluck Wasser gegen den trockenen Mund.
- Bitte bedenken Sie: Jeder erfolgreiche Redner oder Schauspieler hat Lampenfieber – das ist gut und fördert die Konzentration.
- Setzen Sie sich nicht zu sehr unter Druck: Keiner erwartet von Ihnen eine perfekte Rede, kleine Aussetzer sind menschlich und machen sympathisch. Auch gelegentliche Füllwörter („äh-s“) bemerken Ihre Zuhörer oft weniger als Sie selbst.
- Lassen Sie sich nach jeder Rede ein ehrliches Feedback geben oder nehmen Sie Ihren Vortrag mit einer Kamera auf
- Und dann gilt auch hier: Üben, üben, üben.....

Ganz zum Abschluss etwas zur Unterstützung: Lampenfieber haben nur engagierte Leute – also stehen Sie dazu!



Kai Heß
ZTN Training & Consulting

Zuletzt bleibt aber immer noch das **Lampenfieber**, das uns einen „Strich durch die Rechnung“ machen will: Aber auch hier lässt

ZTN
Training & Consulting

Österreich
In der Telle 3
A - 6921 Kennelbach
Tel: +43 5574 78021-0
Fax: +43 5574 78021-7
info@ztn.biz

Deutschland
Finkenweg 9
D - 95119 Naila
Tel: +49 9282 97840-8
Fax: +49 9282 97840-7
kai.hess@ztn.biz

Schweiz
Alte Landstrasse 106
CH - 9445 Rebstein
Tel: +41 71 7700867
Mobil: +43 664 8536182
info@ztn.biz