

Rhetorik

Die 30 wichtigsten Fragen und Antworten

Peter Mohr



Download free books at

bookboon.com

Peter Mohr

Rhetorik

Die 30 wichtigsten Fragen und Antworten

Rhetorik: Die 30 wichtigsten Fragen und Antworten
© 2011 Peter Mohr & Ventus Publishing ApS
ISBN 978-87-7681-833-3

Inhalt

	Der Autor	7
	Vorwort	8
1	Wieso ist Rhetorik überhaupt so wichtig?	10
2	Muss ich mich in der Rhetorik verbiegen?	12
3	Ist es schlecht Lampenfieber zu haben?	14
4	Wie senke ich das Lampenfieber langfristig?	15
5	Wie senke ich das Lampenfieber kurzfristig?	16
6	Wie soll ich mich vor Publikum definieren?	17
7	Wie atme ich richtig beim Reden?	19
8	Wie lasse ich meine Stimme wirken?	20
9	Wie spreche ich akustisch verständlich?	22
10	Wie spreche ich inhaltlich verständlich?	23

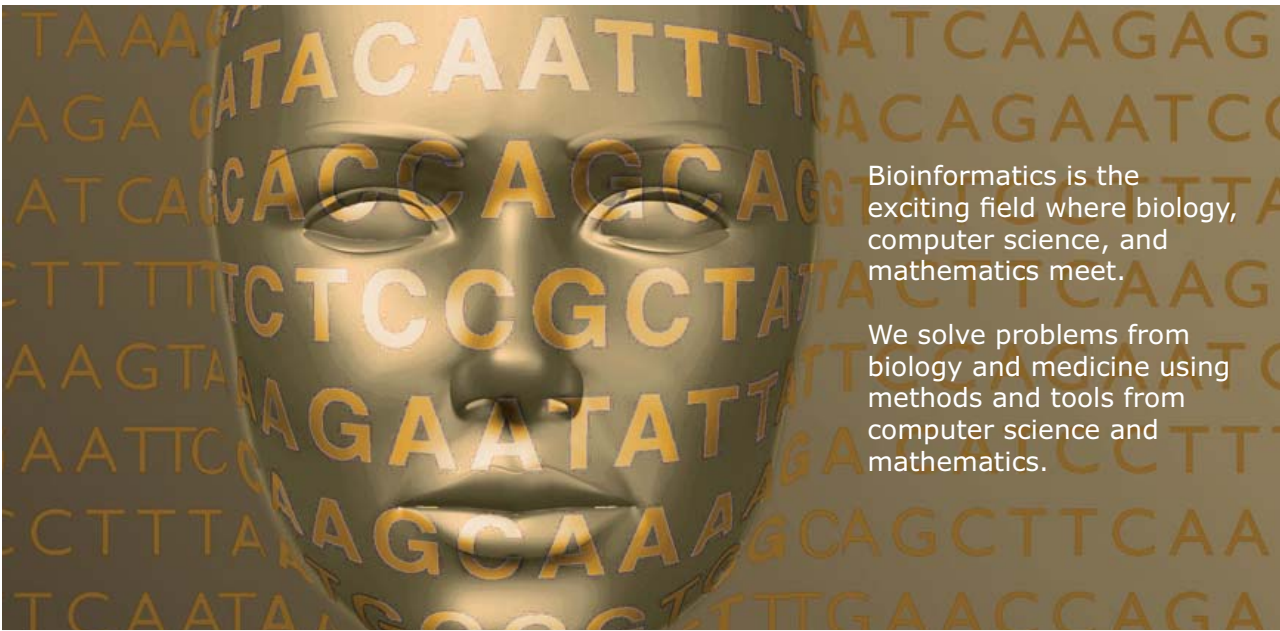
Bitte klicken Sie auf die Anzeige



UPPSALA
UNIVERSITET

Develop the tools we need for Life Science

Masters Degree in Bioinformatics



Bioinformatics is the exciting field where biology, computer science, and mathematics meet.

We solve problems from biology and medicine using methods and tools from computer science and mathematics.

Read more about this and our other international masters degree programmes at www.uu.se/master

11	Wie spreche ich akustisch überzeugend?	25
12	Wie spreche ich inhaltlich überzeugend?	26
13	Welche rhetorischen Stilfiguren wirken?	27
14	Wieso ist die Körpersprache so wichtig?	29
15	Wohin schaue ich beim Reden?	30
16	Wie und wo stehe ich beim Reden?	32
17	Was mache ich beim Reden mit den Händen?	33
18	Welche Kleidung trage ich bei meiner Rede?	34
19	Was muss ich als Frau besonders beachten?	35
20	Wie halte ich beim Reden den roten Faden?	36
21	Wie gestalte ich eine Stichpunktarte?	37
22	Welche Vorteile bringt ein Medien-Einsatz?	39
23	Welche Gefahren bringt ein Medien-Einsatz?	40

Bitte klicken Sie auf die Anzeige

Windows 7

EXKLUSIV FÜR STUDENTEN

ZUM ANGEBOT

nur 599,- EUR statt ~~799,- UVP~~

Studentenleben
Microsoft

24	Wie setze ich das Medium Flipchart ein?	41
25	Wie setze ich das Medium Beamer ein?	43
26	Wie bereite ich meinen Auftritt vor?	45
27	Wie gehe ich mit Pannen um?	46
28	Wie gehe ich mit Fragen um?	47
29	Wie gehe ich mit Einwänden um?	48
30	Wie optimiere ich in meine Rhetorik weiter?	50
	Weiterführende Literatur zum Thema	52

Bitte klicken Sie auf die Anzeige

WANT TO PURSUE A GLOBAL CAREER? START IN THE NORTHERNMOST CORNER!

Come to the exotic North. Come to Sweden and Mälardalen University and get an education that will make you attractive to employers in Germany as well as in the rest of the world.

Qualified teachers, great labs, close ties to big companies and a modern campus make us an excellent choice for students from around the world. Are you one of them?

For more information,
please visit **www.mdh.se**



MÄLARDALEN UNIVERSITY
SWEDEN



Der Autor

Peter Mohr

Herr Diplom-Pädagoge PETER MOHR studierte Erwachsenen-Pädagogik (Andragogik).

Nach seinem Studium absolvierte er die Ausbildung zum Trainer für das betriebliche und berufliche Bildungswesen.

Bis 1995 arbeitete er als Offizier der Luftwaffe in Führungs- und Stabsfunktionen für das Bundesministerium der Verteidigung.

Neben einer Tätigkeit als Lehrgangsleiter war er unter anderem auch als Leiter einer Personalabteilung und in der Öffentlichkeitsarbeit tätig.

Seit 1995 arbeitet er als spezialisierter Fachtrainer und Fachbuchautor für die Themenbereiche Rhetorik und Präsentation. PETER MOHR hat schon mehr als 1000 Rhetorikseminare und Präsentationstrainings durchgeführt und mehrere tausend Präsentatoren und Redner (bis zur Vorstandsebene) trainiert und gecoacht.

Die Publikationen von PETER MOHR finden Sie am Ende dieses Buches aufgeführt.

Weitere Informationen über PETER MOHR und dessen Seminare und Trainings finden Sie auf folgender Website:
www.instatik.de



Vorwort

Schon Cicero sagte:

»Dichter werden geboren, Redner werden gemacht.«

Das heißt, dass man zwar eine gewisse Begabung braucht, um in der Kunst Erfolg zu haben –

Beim Vortragen und Reden ist dies aber (zum Glück) nicht so.

Das erfolgreiche Reden-Können – also die Rhetorik – ist keine angeborene Begabung, die man in die Wiege gelegt bekommt, sondern ein Handwerk, das man systematisch erlernen und entwickeln kann.

Gute Reden, Vorträge und Präsentationen sind wichtige Schaltstellen im Leben.

Aus diesem Grund sollte man sein Potenzial für diese Fähigkeit nicht brach liegen lassen.

Diese rhetorischen Kompetenzen können enorme Chancen im privaten und beruflichen Bereich eröffnen.

Denn guten Ideen, Konzepte und Produkte haben viele.

Aber nur wenige verstehen es, von diesen auch rhetorisch überzeugen zu können.

Daher ist es höchste Zeit für folgende Strategie:

Lassen Sie Ihre Reden und Präsentationen (endlich) genau so gut werden, wie Sie und Ihre Konzepte es schon sind.

Auch Sie sollten und können Ihre Redefähigkeit steigern.

Und genau an dieser Stelle setzt dieses Buch an.

Wir werden uns in diesem Buch mit den zentralen Erfolgsfaktoren für kompetentes Reden, Vortragen und Präsentieren beschäftigen.

Dieses Buch wird Ihnen dabei helfen, Ihre rhetorischen Kompetenzen zu entwickeln, zu verfeinern und zu optimieren.

Sie werden in diesem Buch viele Gedanken kennen lernen, die Ihren Erfolg und Ihre Freude beim Auftreten vor Publikum steigern können. Sie werden viele Hilfestellungen und Werkzeuge erhalten, mit denen es Ihnen leichter fallen wird, Ihren nächsten Auftritt vor Publikum mit Bravour zu meistern.

Mit der Erfahrung aus mehr als 1000 Rhetorikseminaren und Präsentationstrainings habe ich die wichtigsten Tipps in diesem Buch zusammengefasst.

Das Buch behandelt die wichtigsten »DOs and DON'Ts« der Rhetorik anhand von den 30 häufigsten und brennendsten Fragen, die von den Tausenden von Teilnehmern in meinen Seminaren und Trainings immer wieder gestellt wurden.

Daher hat dieses Buch auch den Titel:

RHETORIK – Die 30 wichtigsten Fragen und Antworten

Dieses Buch ist als kompakter Praxisratgeber und als Einstieg gedacht.

Daher ist es sehr komprimiert und dennoch leicht verständlich geschrieben.

In den Literaturhinweisen finden Sie vertiefende und weiterführende Bücher, welche die Inhalte dieses Buches ausführlich und bis ins Detail behandeln.

Wenn Sie Fragen oder Anregungen zu den dargestellten Inhalten haben, können Sie sich jederzeit an mich wenden.

Ich kann Ihre Fragen dann sicherlich für Sie klären.

Senden Sie Ihre Gedanken einfach an folgende E-Mail-Adresse:

peter.mohr@instatik.de

Peter Mohr

www.instatik.de

1 Wieso ist Rhetorik überhaupt so wichtig?

Investieren Sie in Ihre brachliegenden rhetorischen Soft-Skills

Wenn Sie eine Rede, einen Vortrag oder eine Präsentation halten, wirken Sie auf Ihr Publikum immer in folgenden zwei Bereichen:

Einerseits über Ihr fachliches Know-how zum Vortragsthema – Man nennt diesen Bereich die sogenannten »Hard-Skills«. Andererseits wirken Sie aber auch über Ihr rhetorisches Geschick bezüglich des Vortragens und Präsentierens – Diesen Bereich nennt man die sogenannten »Soft-Skills«.

In Ihre fachlichen Hard-Skills haben Sie bisher sicherlich wesentlich mehr Zeit investiert als in Ihre rhetorische Kompetenz, vor Publikum performant vortragen und reden zu können.

Dennoch macht gerade diese rhetorische Soft-Skill-Komponente circa ein Drittel der Wirkung Ihrer Person vor Ihrem Publikum aus. Daher ist es schade, wenn dieser Wirkungsbereich noch nicht optimal entwickelt ist. Denn dann liegt ein Register brach, welches Sie noch recht einfach ziehen könnten.

Zudem kann man die eigenen rhetorischen Kompetenzen auch recht einfach, schnell und effektiv verbessern. Denn wenn Sie Ihre fachlichen Kompetenzen deutlich verbessern wollten, wäre dies für Sie viel aufwendiger, als im Bereich der rhetorischen Kompetenzen eine deutliche Steigerung zu erreichen.

Rhetorische Situationen sind Schaltstellen

Die Situationen, bei denen wir vor Publikum stehen, sind für uns und unsere zu präsentierenden Ideen ganz wichtige Schaltstellen. Denn wir müssen es hierbei schaffen, in einer komprimierten Zeitspanne in den Köpfen unserer Zuhörer viele kleine Hebel in die richtige Richtung umlegen zu können.

Oft fließen Hunderte von Stunden und Tausende von Euro an Vorab-Investition in ein Konzept oder Projekt, bevor dieses dann in meist weniger als 100 Minuten dem Entscheidungsgremium präsentiert wird. Der eigene rhetorische Auftritt stellt somit einen »Bottle-Neck« (im Sinne eines engen Flaschenhalses oder Nadelöhrs) dar, der die gesamte Vorab-Investition einerseits völlig ins Leere laufen lassen kann – oder aber andererseits die Vorab-Investition gar erst richtig aufblühen lassen kann.

Es wäre daher schade, wenn man gute Ideen und Konzepte hat, und diese leider nur deshalb nicht ankommen, weil man diese vor seinem Publikum rhetorisch nicht richtig dargestellt hat.

Ihre berufliche Karriere wird zunehmend von Ihren rhetorischen Fähigkeiten abhängig

Die Herausforderung, vor Publikum gut Reden und Vortragen zu können, kommt in Zukunft immer häufiger und brisanter auf Sie zu. Denn je höher Sie auf der Karriereleiter aufsteigen, desto stärker hängt Ihr Weiterkommen auch von Ihrer rhetorischen Kompetenz ab.

Gutes Reden, Vortragen und Präsentieren wird auf höheren Ebenen immer häufiger von Ihnen erwartet.

Und es wird auf diesen Ebenen auch tatsächlich zunehmend wichtiger, wirklich gut Reden und Vortragen zu können.

Denn wer was zu sagen hat sollte auch gut reden können – auch vor Publikum.

Rhetorische Fähigkeiten wirken sich daher direkt auf Ihre Karriere aus.

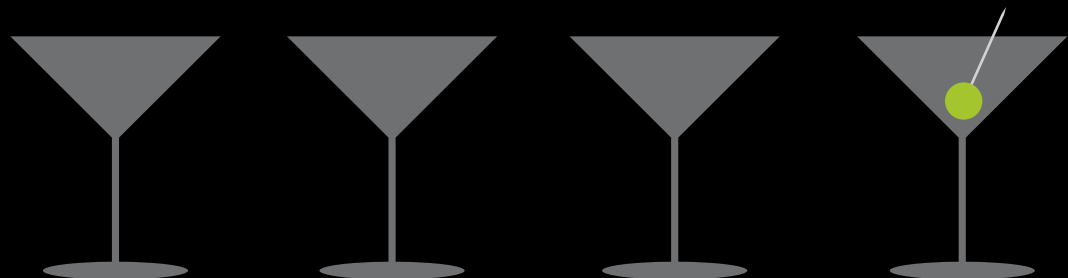
Ziehen Sie daher dieses Wirkungs-Register, bevor es Ihre Konkurrenten tun.

Dadurch schaffen Sie sich einen enormen Vorsprung.

Zudem können Sie mit einer gelungenen Rede oder Präsentation viel einfacher und schneller einen guten Eindruck schaffen als mit monatelanger guter Arbeit.

So lange wie bei einer Rede hören Ihnen Ihre Vorgesetzten und Kollegen selten ununterbrochen zu.

Bitte klicken Sie auf die Anzeige



Kleine Dinge machen den Unterschied

Sie sind Teamplayer mit kreativen Ideen und erstklassigem Fachwissen? Ihr Anspruch ist ein professionelles Umfeld, das vielfältige Entwicklungsmöglichkeiten bietet? Starten Sie Ihre Karriere bei Deloitte – mit Aufgaben, die Sie fordern und Kollegen, die Sie begeistern werden.

Es ist Ihre Zukunft. Wie weit wollen Sie kommen? www.deloitte.com/de

© 2011 Deloitte & Touche GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Deloitte.

2 Muss ich mich in der Rhetorik verbiegen?

Wenn man beim Reden und Präsentieren prominent (also hervorgehoben) vor Publikum steht, dann brennen einem die beobachtenden Augen der Zuschauer besonders auf der Haut.

Und tatsächlich werden alle Dinge, die wir als Redner vor Publikum machen, von dem Publikum im Gegenzug auch besonders gewichtig, aber auch besonders kritisch und interpretierend beobachtet.

Dieses Phänomen nennt man den »Goldwaagen-Effekt«.

Daher will und sollte ein Redner vor seinem Publikum immer so gut wie möglich wirken.

Im Laufe von Jahrzehnten und Jahrhunderten haben sich in der Rhetorik Richtlinien herauskristallisiert, an denen man sich orientieren kann. Es gibt also eine Art Checkliste, die einem Redner vorgibt, was er zu tun und zu lassen hat, um bestens zu wirken.

Diese DOs und DONTs werden ja auch auf den folgenden Seiten dargestellt.

Wenn sich ein Redner sehr stark an diesen rhetorischen Checklisten orientiert, dann hat er eine hohe Chance, sehr gut auf sein Publikum zu wirken. Er bekommt damit das, was man »Performance« nennt.

Je besser ein Redner beim Publikum ankommt, desto höher ist seine Performance.

Jetzt sollte man meinen, dass für jeden Redner eine absolute Performance das höchste Ziel sein sollte.

Dem ist aber nicht so. Die Performance ist wichtig – aber sie ist nicht alles.

Denn wenn ein Redner höchstmögliche Performance verfolgt, entsteht für ihn dabei auch immer die Gefahr, sich zu verbiegen. Denn er könnte die empfohlenen DOs und DONTs auf »Gedeih und Verderb« ausführen, obwohl einige von diesen möglicherweise zu seiner Wesensart gar nicht passen.

Ein Redner, der sich z.B. selbst zu einer Gestik zwingt, die gar nicht zu ihm passt, verbiegt sich.

So soll es nicht sein.

Daher muss es immer auch einen korrektiven Gegenpol zur absoluten Performance geben:

Die »Kongruenz«.

Kongruenz heisst, dass eine Person vor Publikum so auftritt, dass sie sich auch innerlich stimmig, echt, authentisch und mit sich selbst »deckungsgleich« fühlt.

Es ist daher für einen Redner immer wichtig, sein Gleichgewicht zwischen den beiden Extrempolen, absolute Performance und absolute Kongruenz, zu finden. Denn weder das eine noch das andere wäre sinnvoll. Der Redner sollte zwar immer so vorteilhaft wie möglich auftreten. Aber er sollte sein Verhalten immer nur so weit in Richtung Performance verändern, dass er sich dabei immer noch wohl, echt, authentisch und damit kongruent fühlt.

Und wo diese Grenze erreicht ist, muss jeder Redner selbst herausfinden.

Kongruenz beim Reden und Präsentieren ist sehr wichtig, damit der Redner auch selbst Spaß und Freude daran hat. Dennoch sollte auch jeder Redner wissen, in welchen Bereichen er die bestmögliche Performance (noch) nicht erreicht hat. Denn wenn er weiß, in welchen Gebieten er sich noch optimieren kann, so kann er – wenn es sein muss – diese offenen Register immer noch ziehen.

Ich will Ihnen also Mut machen, auch mit Ihren kleinen individuellen Ecken, Kanten und Unvollkommenheiten mit Spaß vor Publikum aufzutreten.

Sie sollten allerdings auch bemüht sein, diese kleinen Unvollkommenheiten zu erkennen.

Dadurch können Sie diese langfristig reduzieren, solange Sie sich dabei immer noch authentisch und kongruent fühlen. So werden Sie permanent rhetorisch besser, ohne sich dabei zu verbiegen.

Bitte klicken Sie auf die Anzeige



**ICH WILL MICH VERÄNDERN
UND DIE WELT GLEICH MIT.**

VORWEG-GEHER-GESUCHT.DE

Wir glauben, dass auch ein Energieversorger erneuerbar sein sollte. Deshalb suchen wir neugierige und ideenreiche Kolleginnen und Kollegen, die mit uns die Welt bewegen wollen. Welche Chancen wir Ihnen bieten und wie wir gemeinsam die Energie von morgen sichern, erfahren Sie am schnellsten online.

VORWEG GEHEN

3 Ist es schlecht Lampenfieber zu haben?

Lampenfieber ist ein normaler Prozess, der aus einem psycho-biologischen Programm resultiert. In lebensbedrohlichen Situationen werden im Körper verstärkt Stresshormone ausgeschüttet. Der Mensch kommt dadurch in einen Kampf-oder-Flucht-Zustand, der ihm das Überleben sichern soll.

Auch beim Lampenfieber nimmt der Redner solch eine potenzielle Bedrohung wahr. Er bekommt dann genau jene Symptome, die für jenen Kampf-oder-Flucht-Zustand typisch sind: Einerseits steigen sein Puls, sein Blutdruck und seine Muskelanspannung. Andererseits wird gleichzeitig seine komplexe Denkfähigkeit auf Eis gelegt.

Diese Symptome sind zwar ursprünglich für reale Kampf- und Flucht-Situation sinnvoll. Beim Redner produzieren diese über den aufgepeitschten Kreislauf aber Hitzegefühle, Schwitzen, Hautrötung und Herzrasen. Über die angespannte Muskulatur entstehen auch noch ein Zittern, eine piepsige Stimme und ein flaches Atmen. Und die reduzierte komplexe Denkfähigkeit vermindert die Konzentrationsfähigkeit und kann bis zu einem Black-Out führen.

Lampenfieber ist also ein verständlicher und ganz natürlicher Prozess. Man muss das Lampenfieber daher nur dann aktiv reduzieren, wenn es die eigene Performance als Redner deutlich beeinträchtigt.

Eine gewisse Redeanspannung tut auch ganz gut. Diese werden und sollen Sie auch sowieso nie ganz wegbekommen. Diese leichte Redeanspannung sorgt dafür, dass Sie sehr aufmerksam und auch mit einer menschlichen Note vor Ihrem Publikum stehen.

Meist spürt Ihnen das Publikum das Ausmaß Ihres Lampenfiebers auch nur circa zur Hälfte an. Es gibt daher keinen Grund, auch noch Lampenfieber vor dem Lampenfieber zu bekommen.

Lampenfieber verflüchtigt sich während Ihrem Auftritt meist innerhalb der ersten Minuten ganz von alleine. Bereiten Sie daher gerade den Beginn Ihrer Rede besonders gut vor, damit Sie gut durch diese Phase kommen. Dann produziert Ihnen das Lampenfieber keine bleibenden Performance-Einbußen.

Lampenfieber reduziert sich sehr schnell im Laufe Ihrer steigenden Erfahrung und Performance beim Vortragen und Reden. Trainieren Sie daher das Lampenfieber regelrecht ab, indem Sie immer wieder vor Publikum auftreten.

4 Wie senke ich das Lampenfieber langfristig?

Sie können das Lampenfieber dadurch grundlegend und langfristig vermeiden, indem Sie dem Reden vor Publikum dessen potenzielle Bedrohlichkeit nehmen.

Dies können Sie mit folgenden Methoden erreichen:

- Stellen Sie sich vorausschauend und mit Vorfreude Ihren positiven langfristigen Rede-Erfolg vor – also wie Sie nach Ihrer Rede Ihr Publikum von sich und Ihren Ideen überzeugt haben werden. Denken Sie dabei ganz bewusst nicht daran, ob und was alles schief gehen könnte.
- Ersetzen Sie negative Selbstgespräche durch positive Selbstgespräche. Stellen Sie sich das Gelingen Ihres Auftritts positiv vor und programmieren sich dann immer wieder mit einer verbalen Beschwörungsformel, die Sie sich laut vorsagen.
- Machen Sie sich zu Ihrem Rede-Thema schon langfristig fachlich fit. Sie sollten mindestens ein doppelt so umfangreiches und tiefes Know-How zum Thema haben, als Sie in der Rede darstellen.
- Übersetzen Sie Ihr fachliches Know-How auch in ein Rede-Szenario, mit dem Sie durch die Rede wie mit einen festen Fahrplan durchgehen.
- Gehen Sie das von Ihnen entwickelte Rede-Szenario vor der realen Rede mehrfach durch. Machen Sie dies 3-5 Mal in Echtzeit, laut sprechend und ohne Publikum. Den Beginn ruhig öfters. Dadurch spüren Sie sich eine »Rede-Loipe«, aus der Sie kaum noch entgleisen können.
- Sammeln Sie auch Know-How und Erfahrung zum Thema Reden und Präsentieren. Dies können Sie mithilfe von Büchern, Seminarbesuchen und häufigem Präsentieren. Mit diesem aufgebauten Know-How kann bei zukünftigen Reden kaum noch was schief gehen.
- Überlegen Sie sich für den Notfall auch ein Pannen-Szenario. Es kann sehr beruhigen, wenn Sie alle Eventualitäten bedacht haben. (z.B. die Technik ausfällt)
- Bekommen Sie nicht auch noch Lampenfieber vor dem Lampenfieber. Verlassen Sie sich darauf, dass kaum ein Zuhörer dem Redner dessen Lampenfieber anmerkt. Dadurch vermeiden Sie jene Angst-Spirale, auch noch Angst vor der Angst zu bekommen.

5 Wie senke ich das Lampenfieber kurzfristig?

Hier noch Tipps, wie Sie Lampenfieber recht kurzfristig reduzieren können:

- Erkunden Sie vor Ihrem Auftritt die Räumlichkeiten.
Dadurch können Sie den Raum schon »einnehmen« und lassen ihn zu »Ihrem« Revier werden.
Seien Sie deshalb – falls möglich – auch immer schon deutlich vor den Zuschauern vor Ort.
- Machen Sie vor Ihrem Auftritt Smalltalk mit dem Publikum.
Sie spüren dadurch, dass Ihnen Ihr Publikum meist wesentlich wohlgesonnener ist, als Sie vorab gemeint haben. Dies zu wissen tut gut und reduziert die scheinbare Bedrohlichkeit Ihres Auftritts.
Dadurch sinkt dann auch Ihr Lampenfieber.
- Postieren Sie sich vielleicht auch einige Sympathisanten im Publikum. (Freunde oder Kollegen)
Diese sind Ihnen besonders wohlgesonnen und geben Ihnen Ruhe und symbolischen Beistand.
Es hilft gerade in den ersten Redeminuten, diese etwas öfters anzuschauen.
Wenn Sie keine Sympathisanten dabei haben, können Sie einfach auf jene Personen zurückgreifen, die Sie beim Smalltalk als besonders wohlgesonnen identifiziert haben.
- Bei manchen Menschen hilft auch geistige und körperliche Entspannung, um Lampenfieber in den Griff zu bekommen. (Yoga, Meditation, Autosuggestion, Autogenes Training, Tai-Chi, Atemtechniken oder Muskelentspannungstechniken).
Wenn dies bei Ihnen wirkt, dann nutzen Sie dies.
- Sie können Lampenfieber – symbolisch gesehen – in Gegenstände abfließen lassen.
Vor Publikum einen Gegenstand in der Hand zu halten gibt vielen Menschen eine gewisse Ruhe.
Nehmen Sie aber einen funktionalen Gegenstand mit »Alibi«, den Sie sowieso brauchen werden.
(Laserpointer, Funkmaus, Stichpunkt Karte, Marker)
- Von pharmazeutischen Mitteln und Alkohol zur Beruhigung rate ich Ihnen ab, da diese immer Nebenwirkungen haben.
Pflanzliche Beruhigungsmittel sind eher möglich. Aber Sie müssen vorab testen wie hoch Ihre persönliche Dosis sein muss.
- Vermeiden Sie es, kurz vor Ihrem Auftritt Koffein oder Nikotin zu sich zu nehmen.
Denn beide Stoffe verstärken auf physiologischer Ebene die Lampenfieber-Symptome deutlich.
- Die das Lampenfieber auslösenden Stresshormone werden durch Bewegung schnell abgebaut.
Schaffen Sie sich also einen »Lampenfieber-Fresser«, indem Sie sich körperlich stark bewegen.
Bewegen Sie sich kurz vor der Rede, indem Sie beispielsweise noch ein paar Treppen steigen.
Bewegen Sie sich vermehrt während der Rede, indem Sie etwas mehr gestikulieren oder einige Aspekte am Flipchart visualisieren. Für solche funktionalen Bewegungen haben Sie auch ein Alibi.
Am Anfang Ihrer Rede wirken alle Bewegungen wie ein »Blitzableiter« für Ihr Lampenfieber.

6 Wie soll ich mich vor Publikum definieren?

Beim Vortragen und Präsentieren bekommt der Redner eine besondere Rolle zugeschrieben:

Die Rolle der »Prominenz«.

Das Wort Prominenz kommt vom Lateinischen »pro-minere« und heißt so viel wie »vorspringen« oder »herausragen«.

Und genauso, wie ein prominenter Star durch seine Bekanntheit aus der Gesellschaft herausragt, so ragt auch der Redner aus den im Rederaum anwesenden Personen deutlich heraus.

- Der Redner steht als einziger – Alle anderen sitzen.
- Der Redner spricht als einziger laut – Alle anderen hören zu.
- Der Redner wird als einziger von allen angeschaut – Alle anderen schauen vor allem ihn an.
- Der Redner steht im zentralsten Brennpunkt des Raumes – Alle anderen sitzen eher dezentral.

Also schon rein körperlich und räumlich ist der Redner immer eine herausragende und somit prominente Person im Raum.

Bitte klicken Sie auf die Anzeige



STUDY.
The stuff you'll need to make a good living



PLAY.
The stuff that makes life worth living

NORWAY.
YOUR IDEAL STUDY DESTINATION.

WWW.STUDYINNORWAY.NO
FACEBOOK.COM/STUDYINNORWAY

LOOK UP
STUDY IN
NORWAY.

eBooks kostenlos herunterladen auf bookboon.com

Prominent-Sein ist für uns nicht alltäglich und daher ungewohnt – und manchmal sogar beängstigend.

Diese Prominenz muss Ihnen aber keine Angst machen.

Freuen Sie sich lieber darauf.

Denn Sie haben sich ja auf Ihren Auftritt vorbereitet.

Und Sie haben Ihren Zuhörern auch etwas Wichtiges zu sagen.

Auch die Zuhörer freuen sich auf Sie, denn sie wollen Sie erleben und Ihre Gedanken kennen lernen.

Wie oft sitzen wir im Leben als eine Art Zuschauer lediglich in der »zweiten Reihe«.

Bei Ihrem Vortrag stehen Sie nun auch mal in der »ersten Reihe«.

Prominenz annehmen bedeutet auch, dass Sie bei Ihrem Auftritt ein gewisses »Volumen« einnehmen.

Repräsentieren Sie Ihr Prominenz-Volumen auf 3 Volumen-Dimensionen:

- Lautstärke-Volumen: Sprechen Sie mit deutlicher und angemessener Lautstärke.
- Zeit-Volumen: Nehmen Sie sich bei Ihren Bewegungen und Ihrer Sprache angemessen Zeit.
- Raum-Volumen: Nehmen Sie mit Ihrer Gestik und Ihren Bewegungen den Raum deutlich ein.

Die Bühne gehört Ihnen – Nehmen Sie die Rolle der Prominenz mit Volumen an.

7 Wie atme ich richtig beim Reden?

Die Atmung trägt die Stimme – Die Stimme trägt das Wort – Das Wort trägt die Gedanken.

Daher bilden Atmung und Stimme die Brücke zwischen Körper und Geist des Präsentators.

Die Qualität von Atmung, Stimme und Rhetorik bauen daher aufeinander auf.

Die Stimme ist »Klang gewordener Atem«.

Daher ist Atmung die Triebkraft der Stimme.

Als Präsentator müssen Sie darauf achten, dass Sie mit einer Tief-Atmung anstatt mit einer unvorteilhaften Flach-Atmung atmen. Statt dem weit verbreiteten Flach-Atmen, bei dem nur die Brust- und Schulter-Muskulatur eingesetzt wird, ist das Tief-Atmen ein Zwerchfell-Bauch-Flanken-Brust-Atmen. Während beim Flach-Atmen nur ein Fünftel der Lungenkapazität genutzt wird, nutzt man diese Kapazität beim Tief-Atmen annähernd voll aus.

Legen Sie Ihre Handflächen auf Ihre Bauchdecke etwas oberhalb des Bauchnabels – auf das sogenannte »Sonnengeflecht« (Solar Plexus) – und spüren was bei folgenden Schritten passiert.

- Husten Sie zuerst 2- bis 3-mal.
- Atmen Sie danach mal bewusst nur flach mit der Brustmuskulatur.
- Atmen Sie nun durch die Nase bewusst tief in den Bauch hinein.
Denken Sie dabei an Blumenduft und atmen Sie diesen Duft bis zum Anschlag ein.
- Zählen Sie nun sehr laut sprechend bis 20.

Sie werden mit der Hand spüren, wie tief Sie in den Bauch atmen können, und wie die Worte von Ihrem Zwerchfell durch kleine Luftschübe losgesandt werden.

Sprechen ist also tönendes Ausatmen.

Machen Sie diese Übungen immer wieder mal – gerade auch vor Ihrem Auftritt vor Publikum.

Denn dadurch werden Sie sich immer wieder des richtigen Atmens bewusst und trainieren dies auch.

8 Wie lasse ich meine Stimme wirken?

Genauso wie das Atmen ist auch unsere Stimme Träger unserer Gedanken und schafft dadurch die Stimmung der Rede.

Als Redner sollten Sie in der sogenannten »Indifferenzlage« Ihrer Stimme sprechen, also mit dem Stimmklang, welcher der Physiologie Ihrer Sprechwerkzeuge entspricht. In dieser Indifferenzlage sprechen Sie mit dem geringst-möglichen Kraftaufwand und Atemluftverbrauch. Die Indifferenzlage befindet sich im unteren Drittel der persönlichen Tonhöhe und ist daher eher tief und entspannt.

Beim Publikum kommt solch eine Stimme authentisch, gelassen und vertrauensvoll an.

Wenn Sie Ihre Stimme besser kennen lernen und optimieren möchten ist dafür ein professionelles längerfristiges Stimm-Training nötig und sinnvoll.

Bitte klicken Sie auf die Anzeige

[→ people.steria-mummert.de](http://people.steria-mummert.de)



Motivation: riesig

Aufgaben: herausfordernd

Job: Andersdenkermacher

→

Die Andersdenkermacher.



Hochschulabsolvent (m/w) SAP-Berater

Sie haben Ihr Studium erfolgreich abgeschlossen und möchten jetzt Ihre Karriere in der Unternehmensberatung starten? Dann sind Sie bei uns genau richtig, denn wir bieten Ihnen exzellente Perspektiven und sehr viele Freiräume bei einer der zehn führenden IT-Beratungen in Deutschland. Freuen Sie sich auf spannende Projekte in anspruchsvollen Bereichen und vielfältige Aufgaben wie z. B. die Analyse von Geschäftsprozessen oder die Erstellung von fachlichen und technischen Konzepten bis hin zur Systemimplementierung. Innerhalb Ihres Teams arbeiten Sie an der Einführung und dem Upgrade von SAP-Projekten in verschiedensten Branchen.

Bewerben Sie sich jetzt unter www.people.steria-mummert.de

Besuchen Sie uns außerdem auf Facebook:
www.facebook.com/steriamummertconsulting



Weitere Infos
zum Einstieg

Pflegen Sie Ihre Stimme, indem Sie Ihre Stimmbänder feucht halten – gerade während dem Reden.

Vermeiden Sie folgende Getränke:

- Alkoholische Getränke – das versteht sich von selbst.
- Koffeinhaltige Getränke – diese trocknen die Stimmbänder aus und steigern das Lampenfieber.
- Milchhaltige Getränke – diese verschleimen die Stimmbänder.
- Kalte Getränke – diese lassen die Stimmbänder zusammenschnurren.
- Getränke mit Fruchtsäure – diese können die Stimmbänder zusätzlich strapazieren.
- Getränke mit Kohlensäure – mit diesen müssen sie irgendwann aufstossen.

Am besten trinken Sie lauwarmes Wasser ohne Kohlensäure – das ist auch meist vorhanden.

Trainieren Sie immer wieder mal Ihre Stimme. Aber insbesondere vor Ihrem Auftritt sollten Sie diese mit folgendem Stimm-Jogging regelrecht aufwärmen: Genauso machen es auch Schauspieler.

- Sie können zum Lockern der Sprech-Muskeln ganz einfach ein Kaugummi kauen oder Kaubewegungen ausführen, als wenn Sie etwas im Mund hätten.
- Summen Sie vor Ihrem Auftritt auch mit dem Ton »mm« quer durch die Tonleiter.
Legen Sie verschiedenen Betonungen und Ausdrucksnuancen in Ihr Summen.
Machen Sie beispielsweise fragendes, jammerndes, befehlendes, erläuterndes Summen.
- Dieses Summen können Sie auch mit Silben aus Konsonanten und Vokalen durchführen:
Kombinieren Sie alle Konsonanten: b, c, d, f, g, h, j, k, l, m, n, p, q, r, s, t, v, w, x, y, z
wie in einer Kreuz-Tabelle mit allen denkbaren vokalen Lauten: a, e, i, o, u, ä, ö, ü, au, ei, eu
Legen Sie dabei ganz verschiedene Stimmungen in die einzelnen Silben.
Versuchen Sie mit solchen sinnlosen Silben wie z.B. BA-BE-BI-BO-BU-BÄ-BÖ-BÜ-BAU-BEI-BEU alles Mögliche auszudrücken.

9 Wie spreche ich akustisch verständlich?

Sprechen Sie laut:

Eine ausreichende Lautstärke dient vor allem der akustischen Verständlichkeit.

Sprechen Sie so laut, dass Sie es selbst gerade als schon zu viel empfinden – dann passt es genau.

Sprechen Sie langsam:

Nehmen Sie sich die nötige Zeit, damit Ihre Botschaft beim Publikum wirken kann.

Die maximale Sprechgeschwindigkeit liegt bei ca. 100 Worten pro Minute.

Wenn Sie langsam sprechen, sind Sie akustisch und inhaltlich besser zu verstehen.

Sprechen Sie so langsam, dass Sie es selbst gerade als schon zu viel empfinden – dann passt es genau.

Sprechen Sie deutlich:

Die Deutlichkeit ist gerade bei grossem Publikum und bei Nebengeräuschen besonders notwendig.

Sprechen Sie so (über)deutlich, dass Sie es selbst gerade als schon zu viel empfinden – dann passt es.

Sprechen Sie kongruent Ihren Dialekt:

Solange Ihr Dialekt verständlich ist, können und sollten Sie auch mit diesem vortragen.

Denn Ihr Publikum spürt, wenn Sie sich beim Reden mit reinstem Hochdeutsch abmühen.

Sie wirken mit einem verständlichen Dialekt auch lockerer, persönlicher und authentischer.

10 Wie spreche ich inhaltlich verständlich?

Verwenden Sie wenig Fremdwörter, Fachbegriffe und Abkürzungen:

Einem heterogenen Publikum wird ein Teil dieser immer unbekannt sein.

Verwenden Sie diese daher nur dann, wenn diese wirklich wichtig sind.

Erläutern diese dann aber auch sofort.

Am besten visualisieren Sie diese hierzu auch gleich noch dauerhaft am Flipchart – beispielsweise mit vorbereiteten Moderationskarten, die Sie mit Magneten am Flipchart festheften.

Bei einem homogenen Fach-Publikum, können Sie schon eher erwarten, dass dieses bestimmte Fremdwörter, Fachbegriffe und Abkürzungen durchweg kennt.

Verwenden Sie kurze, einfache und unverschachtelte Sätze:

Ein Satz sollte nicht mehr als 25 Worte haben.

Setzen Sie lieber mal virtuell einen Punkt als ein Komma.

Neben-Sätze sind Nebel-Sätze.

Bitte klicken Sie auf die Anzeige



**THE BEST MASTER
IN THE NETHERLANDS**

**Master of Science
in Management**

Kickstart your career. Start your MSc in Management in September, graduate within 16 months and join 15,000 alumni from more than 80 countries.

Are you ready to take the challenge? Register for our Online Business Game and compete to win a full-tuition scholarship worth €24,000!

www.nyenrode.nl/msc



**Keuzegids Higher Education Masters 2011*
in the category of business administration

NYENRODE
BUSINESS UNIVERSITEIT

Verwenden Sie nicht zu viele Hauptworte (Substantive):

Vermeiden Sie die typisch deutsche Hauptwort-Krankheit »Substantivitis«, bei der zu viele Hauptworte (Substantive) verwendet werden.

Sie vermeiden diese Substantivitis, indem Sie bewusst viele Eigenschaftswörter (Adjektive) und Tätigkeitswörter (Verben) verwenden. Denn die Verben und die Adjektive sind das Blut der Sprache und machen Ihre Sprache lebendig und flüssig.

Sprechen Sie bildhaft:

Es sind zwar visuelle Bilder noch eingängiger und überzeugender als Worte. Aber man kann auch akustische Bilder mittels Worten konstruieren.

Denn statt der Aussage:

»Der Termin ist kurzfristig ausgefallen.«

lässt folgende Aussage die Zuhörer mit den Ohren sehen

»Der Termin ist geplatzt wie eine Seifenblase.«

Bauen Sie das ein oder andere sprachliche Bild in Ihre Rede ein.

Denn dann können sich Ihre Worte in den Gehirnwindungen Ihrer Zuhörer viel besser verankern.

11 Wie spreche ich akustisch überzeugend?

Sprechen Sie laut, langsam und deutlich:

Wenn Sie bewusst laut, langsam und deutlich sprechen, dient dies nicht nur der Verständlichkeit.

Denn dies steigert auch Ihre Überzeugungskraft, indem Sie damit das akustische Volumen, das zeitliche Volumen und auch das klare Sendungsbewusstsein repräsentieren, das von Ihnen in Ihrer prominenten Rolle als Redner erwartet wird.

Setzen Sie strukturierende Pausen:

Pausen dienen zwar auch der Verständlichkeit, aber noch viel mehr der Überzeugungskraft.

Ein »pausenloses« Sprechen lässt die Rede zu einem unstrukturierten Schlauch werden.

Dagegen heben bewusst gesetzte Wirk-Pausen die zuvor oder danach gesagten Sequenzen deutlich hervor, schaffen Spannung und strukturieren dadurch die gesamte Botschaft.

Nehmen Sie sich also die nötige Zeit, damit Ihre Botschaft beim Publikum wirken kann.

»Sich-Zeit-Lassen« durch gezielte Pausensetzung lässt Sie als Redner prominent wirken, da Sie sich dadurch ein zeitliches Volumen gönnen – insbesondere wenn Sie auch mal einige für Ihr Publikum überraschend lange Wirk-Pausen setzen.

Vermeiden Sie Lückenfüller:

Eine besondere Art der Pausenlosigkeit ist es, wenn die Pausen im Redefluss mit solchen Lückenfüllern wie »Ähs« oder »Ähms« gefüllt werden.

Eine deutliche Pausensetzung reduziert diese Lückenfüller.

Das Motto lauter also: positiv wirkende Pausen statt negativ wirkender »Ähs«.

Sprechen Sie mit nachdrücklichen Bogen-Sätzen:

Bei den sogenannten Bogen-Sätzen geht man mit der Tonhöhe am Ende des Satzes nach unten.

Bogensätze wirken dadurch abgeschlossen und bestimmt.

Vermeiden Sie Schalen-Sätze, bei denen man mit der Tonhöhe am Ende des Satzes nach oben geht.

Schalen-Sätze wirken fragend, unsicher oder als wenn diese noch nicht ganz fertig wären.

Mit folgender Methode kann man sich Bogen-Sätze recht gut antrainieren:

Denken Sie jeweils am Ende eines Satzes im Hinterkopf ganz deutlich: »Punkt – Pause«.

Sprechen Sie moduliert:

Variieren Sie bewusst Redegeschwindigkeit, Lautstärke, Sprachmelodie und Pausensetzung.

Dadurch steigern Sie die Dramaturgie Ihrer gesamten Rede.

Das Gegenteil von modulierter Sprache ist eine monotone Sprache, die sehr gleichförmig und ohne Veränderung vor sich hin plätschert. Damit könnten Sie niemanden überzeugen.

12 Wie spreche ich inhaltlich überzeugend?

Verwenden Sie wirkungsvolle Synonyme:

Denn verschiedene Synonyme für den gleichen Sachverhalt rufen beim Zuhörer auch verschiedene Assoziationen hervor.

»Produktinformation« wirkt weniger aufdringlich als »Werbung«.

»Arbeitssuchend« wirkt dynamischer als »Arbeitslos«.

»Preisanpassung« hört sich notwendiger an als »Preiserhöhung«.

»Herausforderung« wirkt positiver an als »Problem«.

»Investition« hört sich sinnvoller an als »Preis«.

Je nachdem, welches Synonym Sie verwenden, können Sie beim Publikum den dargestellten Sachverhalt anders wirken lassen. Nutzen Sie diese Möglichkeit bewusst und gezielt.

Vermeiden Sie Weichmacher:

Verwässern Sie Ihre Aussagen nicht durch »Weichmacher« – also durch jene Formulierungen, die den eigentlichen Inhalt einer Aussage relativieren und in Frage stellen.

Die häufigsten Weichmacher sind:

eventuell – eigentlich – quasi – sozusagen – gewissermaßen – an für sich – praktisch – halt – ziemlich – sag ich mal – ich sag mal so.

Auch alle Konjunktive wie beispielsweise »würde« oder »könnte« wirken als Weichmacher.

Verwenden Sie rhetorische Stilfiguren:

Die »rhetorischen Stilfiguren« sind Satzmuster mit enormer Überzeugungskraft.

Diese Wirkfiguren wurden schon seit der antiken Rhetorik entwickelt und verfeinert.

Da diese wichtig und umfangreich sind, stelle ich diese in einem nächsten Abschnitt separat dar.

13 Welche rhetorischen Stilfiguren wirken?

Rhetorische Stilfiguren sollen deutlich wirken, aber nicht aufgesetzt wirken.

Folgende wichtigsten rhetorischen Stilfiguren sind dafür recht gut geeignet:

Die Satzbeginn-Wiederholung (Anapher):

Bei der Satzbeginn-Wiederholung werden ganze Satzanfänge oder Absatzanfänge wörtlich oder fast wörtlich wiederholt. Dies wirkt wie eine sich auftürmende Welle und brennt dadurch die eigentlichen Inhalte der Sätze bei Ihren Zuhörern tiefer ein.

Beispiel: (Auch die Rede »I have a dream« von Martin Luther King verwendet diese Stilfigur)

»Sie haben mit XY den Vorteil, dass...«

»Sie bekommen mit XY zudem den weiteren Vorteil, dass...«

»Und außerdem bietet sich Ihnen auch noch ein oft vergessener Vorteil, nämlich dass...«

Bitte klicken Sie auf die Anzeige



Sind Sie bereit für IBM?

Lieben Sie Herausforderungen?
Möchten Sie innovative Lösungen für führende Unternehmen entwickeln?
Wollen Sie dem weltweit größten Beratungsunternehmen angehören?

Entdecken Sie Ihre vielfältigen Karrieremöglichkeiten. IBM ist auf der Suche nach den besten und hellsten Köpfen. Nach Menschen, die Möglichkeiten entdecken, wo andere nur Probleme sehen. Nach Mitarbeitern, die auch Mitgestalter sein wollen. Wir suchen diese Menschen aus dem Anspruch heraus, die Welt täglich ein bisschen besser zu machen. Sie sind ideengetrieben, zukunftsorientiert und möchten schon heute an den Lösungen von morgen arbeiten? Dann sollten wir uns kennenlernen!

Machen wir den Planeten ein bisschen smarter.
ibm.com/start/de

Alle Bezeichnungen, die in der männlichen Sprachform verwendet werden, schließen sowohl Frauen als auch Männer ein. IBM schafft ein offenes und tolerantes Arbeitsklima und ist stolz darauf, ein Arbeitgeber zu sein, der für Chancengleichheit steht. IBM, das IBM Logo und ibm.com sind Marken oder eingetragte Marken der International Business Machines Corp. in den Vereinigten Staaten und/oder anderen Ländern. Andere Namen von Firmen, Produkten und Dienstleistungen können Marken oder eingetragte Marken ihrer jeweiligen Inhaber sein. © 2010 IBM Corp. Alle Rechte vorbehalten.

Der Refrain:

Wenn jeweils der Schluss eines Gedankens ähnlich endet, nennt man das Refrain.

Beispiel:

»BlaBlaBlaBla – das ist ein grosser Vorteil.«

»BlaBlaBlaBla – auch das ist ein grosser Vorteil.«

»BlaBlaBlaBla – und das ist noch ein weiterer deutlicher Vorteil«

Die Metapher:

Die Metapher beruht auf einem sehr plastischen und daher sehr einprägsamen bildhaften Vergleich.

Beispiel:

»Dieses Prinzip formt das Rückgrat unseres Erfolges und darf nicht zu Grabe getragen werden.«

Die Einblendung eines Zwischen-Kommentars im Satzfluss (Meta-Kommentar):

Beim Meta-Kommentar wird ein akzentuierender Gedanke eingeschoben.

Beispiel:

»Dies ist – und das muss man sich immer vor Augen halten – erst der Anfang des Problems.«

Die rhetorische Frage:

Bei der rhetorischen Frage stellt der Redner eine Frage in den Raum.

Er erwartet aber entweder gar keine Antwort, oder er gibt diese nach einer kurzen Pause selbst.

Dadurch wird das Publikum zum Mitdenken im Sinne der Argumentation des Redners animiert.

Beispiele:

»Und glauben Sie wirklich, mit dieser Lösung wäre irgendjemandem tatsächlich geholfen?«

»Und wie kann man nun dieses Problem lösen? – Ganz einfach, indem wir...«

14 Wieso ist die Körpersprache so wichtig?

Das Nonverbale hat einen sehr wichtigen Stellenwert bei unserer Wirkung aufs Publikum.

Dies hat gleich mehrere Gründe:

Die körpersprachlichen Wirkungen überflügeln die nicht-körpersprachlichen Wirkungen:

Ein Redner wirkt mir mehr als 50% dadurch, wie er körpersprachlich auftritt.

Seine Worte und seine Sprache sind daher eher zweitrangig.

Unser Publikum besteht primär aus Zuschauern und erst sekundär aus Zuhörern.

Die nonverbale Körpersprache wirkt verlässlicher als die verbale Sprache:

Die nonverbale Sprache eines Redners wird von einem Publikum als verlässlicher und als ehrlicher als die verbale Sprache gewertet. Wenn jemand verbal eine bestimmte Botschaft sendet, die aber den nonverbal gesendeten Botschaften widerspricht, dann wird eher die nonverbale Sprache zur Interpretation herangezogen.

Körpersprache wird heutzutage mehr betrachtet:

Die Körpersprache wird in einer schnell-lebigen Gesellschaft immer wichtiger, da die »Kontaktgeschwindigkeit« der Menschen immens steigt. Bei den vielen oberflächlichen Face-To-Face-Kontakten zu Mitmenschen, die wir kaum kennen, nutzen wir daher notgedrungen vermehrt den einzig vorhandenen Informationsträger Körpersprache zum Interpretieren dieser Personen.

Körpersprache wird permanent gesendet:

Man kann körpersprachlich nicht Nicht-Kommunizieren.

Man sendet permanent – zum Grossteil auch noch unbewusst – körpersprachliche Signale aus – ob man will oder nicht.

Diese Signale werden dann von beobachtenden Empfängern auch gleich mehr oder weniger direkt interpretiert – und dies meist auch wieder unbewusst.

Körpersprache bekommt dadurch eine subtile Wirkung.

Zusammenfassend kann man sagen:

Ein Präsentator wirkt vor allem dadurch, wie er körpersprachlich auftritt.

Sein Publikum besteht primär aus Zuschauern und erst sekundär aus Zuhörern.

15 Wohin schaue ich beim Reden?

Durch den Blickkontakt schlagen Sie eine emotionale Brücke zu Ihren Zuschauern.

Dadurch sprechen Sie direkt zu deren Herzen und können einen Draht zu diesen aufbauen.

Mit Ihrem Blickkontakt können Sie auch gleich schauen, wie Ihre Worte beim Publikum ankommen.

Dadurch können Sie Ihre Rede schon während dem Entstehen permanent nachjustieren.

Schauen Sie die einzelnen Zuschauer nicht zu kurz an.

Passen Sie also auf, dass Sie nicht nur scheibenwischerartig oberflächlich über deren Köpfe huschen.

Sie sollten stattdessen an den Augen jedes einzelnen Zuschauers für kurze Zeit »andocken« und dort so lange verweilen, bis von Ihrem Gegenüber dann meist auch ein kleines Echo (Nicken, Lächeln, Minenspiel) zurück kommt. Danach können Sie zu einem anderen Zuschauer schauen.

Starren Sie aber andererseits einzelne Personen auch nicht zu lange an. (maximal 5 Sekunden)

Schauen Sie Ihre Zuschauer nicht wie ein Leuchtturm immer in der gleichen Reihenfolge abhakend an.

Variieren Sie stattdessen immer wieder mal die Blickkontakt-Reihenfolge.

Bitte klicken Sie auf die Anzeige

RINGEN SIE MIT UNS UM **DIE BESTE**
LÖSUNG. MACHT AUCH KEINE BLAUEN FLECKEN!



Technology Services
Substanz? Herzlich? Willkommen!



Unter www.de.capgemini.com/karriere-technology finden Sie alle Stellen, die wir mit Substanz und Herz besetzen möchten. Zum Beispiel aus den Fachrichtungen:

Informatik, Wirtschaftsinformatik, Wirtschaftswissenschaften, Mathematik und Physik
sowie Chemie und Elektrotechnik



XING



 **Capgemini**
CONSULTING. TECHNOLOGY. OUTSOURCING

Verteilen Sie den Blickkontakt gleichmäßig im Publikum.

Lassen Sie sich also nicht von den (scheinbar) besonders wohlwollenden, kritischen oder wichtigen Zuschauern hypnotisch in deren Bann ziehen.

Schauen Sie nicht zu lange oder zu oft auf Ihre Medien. (Projektionsfläche, Flipchart oder Muster)

Sie wollen ja Ihr Publikum und nicht Ihre Medien überzeugen.

Schauen Sie beim Nachdenken nicht abwesend ins Leere oder in die Ferne – wie beispielsweise aus dem Fenster, an die Decke, auf den Boden oder an die gegenüberliegende Wand.

Falls Sie beim Nachdenken wirklich von den Augen der Zuschauer irritiert sein sollten, dann schauen Sie diesen statt direkt in deren Augen lieber eine handbreit höher auf deren Stirn. Die Zuschauer haben dabei immer noch das Gefühl des direkten Blickkontakts. Und Sie selbst sehen dabei aber nicht deren ablenkende Augen und können sich daher doch voll aufs Nachdenken konzentrieren.

Bei sehr grossem Publikum können Sie nicht mehr jede einzelne Person anschauen.

Schauen Sie dann immer wieder mit variierender Reihenfolge in die Bereiche Vorne-Links, Vorne-Rechts, Hinten-Links, Hinten-Rechts und Mitte. (wie bei den 5 Augen eines Würfels)

Dann haben alle das Gefühl, auch mal angeschaut zu werden.

16 Wie und wo stehe ich beim Reden?

Stehen Sie beim Reden so vor Ihrem Publikum, dass die folgenden Idiome repräsentiert werden:

Rückgrat-Zeigen – Einen-Festen-Standpunkt-Haben – Zum-Inhalt-Stehen – Einen-Auftritt-Haben

Stehen Sie auch genau im Zentrum und im Brennpunkt vor dem Publikum.

Dann stehen Sie in der »Höhle des Löwen«, wo Sie Ihr Publikum auch am besten sehen kann.

Bauen Sie eine »feste Erdung« auf, indem Sie mit Ihren Beinen etwa schulterbreit stehen und Ihr Körpergewicht gleichmäßig auf beide Beine verteilen.

Dann wirken Sie körperlich und inhaltlich im Sinne von: »Einen-Festen-Standpunkt-Haben«

Wenn Sie Ihr Körpergewicht ungleich verteilen, wirken und fühlen Sie sich weniger überzeugend.

Frauen können zwar etwas ungleicher stehen, wirken aber gleich-stehend deutlich überzeugender.

Stellen Sie einen Ruhepol fürs Publikum dar.

Machen Sie daher keine ziellosen, fahrigen oder disfunktionalen Bewegungen, wie beispielsweise im Raum hin und her »tigern«, mit dem Becken pendeln oder auf den Zehenspitzen wippen.

Eine gewisse Bewegung im Raum ist sinnvoll und nötig, da diese auch Dynamik ausstrahlt.

Aber die Bewegungen sollten sparsam, gezielt und bedacht erfolgen.

Am Wendepunkt einer Bewegung (also bevor Sie wieder in die andere Richtung gehen) sollten Sie eine gewisse Zeit verharren und dabei auch wieder die feste Erdung zum Boden aufbauen.

Erst nach einer gewissen Zeit des Fest-Stehens sollten Sie wieder gehen.

Reden Sie wenn möglich immer stehend.

Denn beim Sitzen fehlt Ihnen die notwendige Prominenz als Redner.

Reden Sie am besten auch ohne Barrieren (Tisch, Rednerpult) zwischen sich und dem Publikum.

17 Was mache ich beim Reden mit den Händen?

Vermeiden Sie »geschlossene« Haltungen, bei denen Sie die Hände vor der Brust, dem Bauch, dem Becken oder hinter dem Rücken verschränken oder halten. Auch die Hand in der Hosentasche zu haben oder einen Gegenstand in beiden Händen zu halten stellt eine Geschlossenheit dar.

Machen Sie mit den Händen stattdessen lieber etwas Gestik.

Gestik bringt auch gleich mehrere Vorteile mit sich:

- Mit Gestik wirken Sie engagierter und überzeugender.
- Gestische Bewegung fördert auch das sprechbegleitende Denken.
- Eine sprechbegleitende Gestik steigert auch die Modulation Ihrer Sprache.
- Zudem wirkt die gestische Bewegung auch als »Blitzableiter« für Ihr Lampenfieber.

Machen Sie die Gestik langsam und ruhig und auch raumgreifend.

Dadurch bauen Sie zeitlich und räumlich ein gewisses Volumen auf, das Ihre Prominenz unterstreicht.

Führen Sie Gesten im positiven Bereich zwischen Gürtellinie und Brust aus.

Gestik unter der Gürtellinie wirkt eher negativ.

Gestik über der Brustlinie wirkt meist zu pathetisch.

Eine symmetrische, völlig parallele oder leiernde Gestik beider Hände wirkt nie ganz so authentisch und locker wie eine asymmetrische Gestik, bei der die beiden Hände unterschiedliche und modulierte Bewegungen machen.

Einen Gegenstand in eine Hand zu nehmen hilft vielen Personen beim Aktivieren ihrer Gestik.

Nehmen Sie aber einen funktionalen Gegenstand, den Sie sowieso gebrauchen können und für den Sie daher auch eine Art Alibi haben. (Flipchartmarker, Laserpointer, Funkmaus)

Nehmen Sie diesen Gegenstand in die ruhigere Hand. (Bei Rechtshändern meist die linke Hand)

Dann hat diese »faule« Hand schon mal etwas zu tun. Dadurch hängt diese nicht schlaff am Körper und verschwindet auch nicht in der Hosentasche. Und die lebendigere Hand bleibt frei für deren Gestik.

Spielen Sie nicht grundlos oder nervös an sich (z.B. Haaren) oder Gegenständen (z.B. Stift) rum.

Halten Sie sich auch nicht an sich selbst fest. (Meist am Arm oder an der Kleidung)

Beides wirkt auf Publikum unsicher – egal ob Sie wirklich unsicher sind oder nicht.

18 Welche Kleidung trage ich bei meiner Rede?

Die Kleidung ist ein Teil der Körpersprache der besonders früh und weichenstellend wirkt.

Setzen Sie Kleidung daher bewusst als nonverbales Signal ein.

Zur Kleidung gehört aber nicht nur die Bekleidung, sondern auch Schmuck, Brille und Frisur.

Kleiden Sie sich nicht überraschend für Ihre Zuschauer.

Im Zweifelsfalle sollten Sie bezüglich der Erwartung Ihres Publikums eher eine Stufe zu streng statt zu locker gekleidet sein.

Versuchen Sie auch immer ein kleines Bisschen strenger als Ihr Publikum gekleidet zu sein.

Frauen wirken an sich mit folgenden Aspekten überzeugender:

Hose statt Rock – Strenge Frisur – Brille – Wenig und dezenter Schmuck.

Um seriöser und überzeugender zu wirken gibt es noch folgende Tipps:

- Die Kleidung sollte von oben nach unten immer dunkler werden oder gleich dunkel bleiben.
- Lassen Sie keine Haut zwischen Kleidungsstücken sehen.
- Verzichten Sie auf gemusterte Kleidung und anbiedernd wirkende Bonbon-Farben.
- Die Kleidung muss von der Grösse her unbedingt passen. Weder zu gross noch zu klein wirkt gut.

Bitte klicken Sie auf die Anzeige

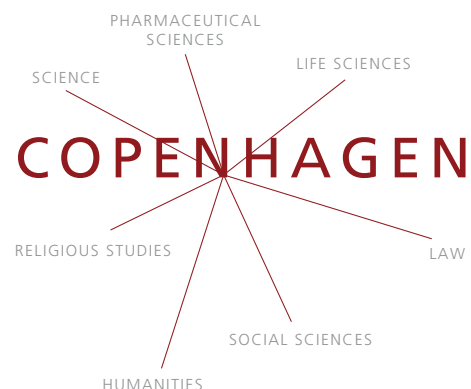
UNIVERSITY OF COPENHAGEN



The difference is your ambition!

Copenhagen Master of Excellence
are two-year master degrees taught
in English at one of Europe's leading
universities

Come to Copenhagen - *and aspire!*
Apply now at www.come.ku.dk



19 Was muss ich als Frau besonders beachten?

Es gibt es ein paar typisch-weibliche nonverbale Verhaltensweisen. Insbesondere wenn eine Frau gleich mehrere dieser Verhaltensweisen kombiniert ausführt, wird sie vom Publikum (nicht nur von Männern) bewusst oder unbewusst schnell in die Schublade »typisch Frau« einsortiert.

Natürlich muss sich jede Frau im Sinne der Kongruenz selbst entscheiden, wie typisch weiblich sie sich vor Publikum verhalten will und soll. Aber die Schublade »typisch Frau« kann eine unbegründete (aber dennoch wirksame) Hürde für das Überzeugen vor Publikum aufbauen.

Wenn Frauen aktiv vermeiden wollen, sehr schnell in diese riskante Schublade »typisch Frau« hinein zu fallen, dann sollten sie folgende Verhaltensregeln mit besonderer Aufmerksamkeit beherzigen:

Halten Sie nicht den Kopf schräg:

Das Schräg-Halten des Kopfes wirkt auf die Zuschauer als Signal der Unterwerfung.

Machen Sie keine hängende Hand-Gestik:

Bei der weiblichen Gestik endet die Muskelanspannung sehr häufig in den Handgelenken.

Die Hände hängen dann unterhalb der Handgelenke ohne Spannung abgeknickt nach unten.

Dies wirkt wenig zupackend und gar wenig entschlossen.

Stehen Sie nicht im Girly-Stand:

Viele (vor allem junge) Frauen stehen in einem typischen Klein-Mädchen-Stand. (Girly-Stand)

Dieser Girly-Stand hat ein oder mehrere der folgenden Merkmale:

Sehr ungleiche Gewichtsbelastung der Beine – Stehen auf den Fusskanten – Nach innen gedreht Füße – Überkreuzte Beine – Deutlich zur Seite geschwenktes Becken

Alle Aspekte senden die subtile Botschaft: »Ich muss meine weiblichen Reize spielen lassen«.

Und genau diese Botschaft unterminiert die Prominenz. Denn wenn sie ihre weiblichen Reize ins Feld führen muss, scheinen die Argumente der Rednerin ja gerade nicht ausreichend zu sein.

Spielen Sie nicht mit den Haaren oder Ihrem Schmuck:

Dies sind typische weibliche Gesten, die aus dem Bereich des Flirtverhaltens kommt.

Auch dies wirkt so, als müsse die Frau die Weiblichkeit als zusätzliche Waffe ins Feld führen.

20 Wie halte ich beim Reden den roten Faden?

Lesen Sie Ihre Rede nicht ab:

Eine vorab wörtlich ausformulierte und dann abgelesene Rede sollte eine absolute Ausnahme sein.

Eine abgelesene Rede hat nur jenen Vorteil, dass Sie beim Reden kaum hängen bleiben können.

Aber eine abgelesene Rede hat die Nachteile, dass Sie wenig lebendig, wenig spontan, wenig flexibel, wenig mitreissend und wenig performant ist und wirkt. Zudem ist deren Erstellung sehr zeitaufwendig.

Es gibt nur 2 Situationen, bei denen abgelesene Reden ausnahmsweise sinnvoll sind:

- Wenn Sie in einer für Sie schwierigen Fremdsprache reden.
- Wenn jedes Wort und jeder Gedanke Ihre Rede auf der Goldwaage liegen können muss.

Ansonsten schickt man eine Ablese-Rede den Zuhörern lieber per E-Mail zu – statt diese vorzulesen.

Lernen Sie die Rede nicht auswendig:

Eine auswendig gelernte Rede wirkt auch auswendig gelernt – Versuchen Sie erst gar nicht.

Eine auswendig gelernte Rede hat zudem auch alle Nachteile einer abgelesenen Rede.

Ausserdem ist diese Methode nochmals zeitaufwendiger und auch sehr pannen anfällig.

Hangeln Sie sich an Stichpunkten entlang:

Verwenden Sie als roten Faden lieber Stichpunktkarten mit gut formulierten Stichpunkten.

Damit sind und wirken Sie wesentlich spontaner, mitreissender, authentischer und performanter.

Bei Stichpunktkarten hangeln Sie sich von Stichpunkt zu Stichpunkt durch Ihre Rede.

Bezüglich Dichte, Geschwindigkeit und Ausführlichkeit der Inhalte bleiben Sie sehr flexibel.

21 Wie gestalte ich eine Stichpunktkarte?

Hier sind die wichtigsten Tipps zur sinnvollen Gestaltung von Stichpunktkarten:

- Verwenden Sie am besten das Format DIN A6. Das ist gross genug aber noch nicht allzu auffällig.
- Verwenden Sie steiferes Papier. Das müssen Sie mit nur einer Hand halten. (> 120g/qm)
- Nehmen Sie eine dezente Farbe, die Ihrem Publikum nicht allzu stark auffällt. (z.B. weiß)
- Beschreiben Sie die Karten nur einseitig. Stecken Sie diese wie bei einem Quartettspiel jeweils nach hinten um. Dann können Sie schon nicht den Überblick durch das Drehen der Karten verlieren.
- Verwenden Sie nur Stichworte oder maximal Halbsätze.

Denn wenn Sie Ihre Gedanken allzu ausführlich formulieren, dann finden Sie im Text nicht schnell genug Ihre Stichworte. Dadurch verlieren Sie den roten Faden – Oder Sie lesen Ihren Text dann mehr oder weniger eins zu eins ab.

Bitte klicken Sie auf die Anzeige

01001001 01010100
00100000 01010100
01110010 01100001
01101001 01101110
01100101 01100101

Sie sehen hier mehr als Nullen und Einsen?

Wir sehen Ihre Karriere im IT-Trainee-programm. Als spätere Fach- oder Führungskraft.

www.perspektiven.allianz.de

Allianz Karriere

Allianz 

- Wählen Sie auch nur jene Dichte an Stichworten, die Sie beim Reden auch wirklich brauchen.
Wenn Sie die Dichte der Stichworte zu eng wählen, bremst Sie die Stichpunktkarte beim Reden regelrecht aus, weil Sie dauernd ablesen müssen.
- Wählen Sie eine ausreichend große Schrift und entsprechende grosse Zeilenabstände.
Dann können Sie die Karten auch aus der Distanz nutzen, wenn diese mal ablegen.
- Gehen Sie großzügig mit der Anzahl der Stichpunktkarten um.
Jeder neue Gedankenabschnitt sollte auf einer neuen separaten Karte beginnen.
Dann können Sie Rede-Inhalte anhand der modulartigen Karten noch kurzfristig umsortieren.
- Legen Sie vorab zeitliche Pufferzonen fest und kennzeichnen Sie diese deutlich.
Pufferzonen sind Inhalte, die bei Zeitdruck notfalls wegfallen könnten, ohne dabei eine logische Lücke in der Rede zu reißen. Damit können Sie eventuell auftretenden Zeitdruck ausgleichen.
- Gestalten Sie eine Regieleiste am rechten Rand der Stichpunktkarte für folgende Zusatz-Infos:
 - Nummer der Stichpunktkarte – zum Kontrollieren von Vollständigkeit und Reihenfolge
 - Geplante Zusatz-Medien – dann können Sie diese schon mal nicht vergessen
 - Maximaler bisheriger Zeitverbrauch – zum Kontrollieren des Zeitplans
- Nehmen Sie auch Marotten-Erinnerungen in Ihre Stichpunktkarten auf.
Dann erinnern Sie sich automatisch immer wieder an jene Dinge, auf die Sie während der Rede besonders achten wollten. Damit haben Sie eine Art Coach in Ihre Reden eingebaut.
Wenn Sie beispielsweise auf jeder fünften Stichpunktkarte das Wort »Blickkontakt« oder ein Augenpaar abbilden, werden Sie selbst im Eifer des Präsentierens immer wieder daran denken, bewusst auf Ihren Blickkontakt zu achten.

22 Welche Vorteile bringt ein Medien-Einsatz?

Es spricht vieles dafür, den Zuhörer mittels Visualisierungen auch zum Zuschauer werden zu lassen:

- Der Mensch ist ein »Augentier«, der ca. 75% seiner Informationen über die Augen wahrnimmt.
Nur ca. 13% aller Informationen werden über die Ohren wahrgenommen.
Wenn Sie in der Rede auch zusätzlich noch visualisieren, entspricht dies daher genau den Gewohnheiten und Erwartungen der Zuhörer.
- Zusätzliche Visualisierungen lassen eine Rede zudem auch gleich noch hochwertiger wirken.
Insbesondere dann wenn die Akteure Redner, Medien, verbale Informationen und visuelle Informationen dramaturgisch, reibungslos und perfekt Hand in Hand arbeiten.
- Mit Worten sprechen wir vor allem die rationale linke Gehirnhälfte der Zuhörer an.
Und mit Bildern sprechen wir eher die emotionale rechte Gehirnhälfte der Zuhörer an.
Wenn wir den Zuhörer durch den zusätzlichen Einsatz von Visualisierungen auch noch zum Zuschauer werden lassen, dann aktivieren wir automatisch dessen beiden Gehirnhälften.
Dadurch aktivieren wir garantiert auch die dominante Gehirnhälfte jedes einzelnen Zuhörer
– ganz egal welche dies auch sein mag – das wissen wir ja sowieso nicht.
- Visualisierungen wirken überzeugender als Worte, da diese vor allem in der emotionaleren, begeisterungsfähigeren und unkritischeren rechten Hirnhälfte verarbeitet werden.
- Gesehene Bilder werden vom Publikum schneller und einfacher verstanden als gehörte Worte.
- Gesehene Bilder werden vom Publikum ca. 3-fach längerfristiger gespeichert als gehörte Worte.
- Bilder und deren Wechsel erhöhen deutlich die Aufmerksamkeit der Zuhörer.
- Visualisierungen können dem Redner auch als Stichpunktgeber fungieren, an denen er sich wie an einem roten Faden durch seine Präsentation entlang hangelt.
- Redner haben während und nach dem Umgang mit Medien meist mehr Gestik und Modulation.

23 Welche Gefahren bringt ein Medien-Einsatz?

Der Einsatz von Visualisierungen bringt auch folgende Nachteile (oder zumindest Gefahren) mit sich:

- Das Planen und Erstellen von Visualisierungen kostet einen gewissen Aufwand.
Man braucht dafür Zeit, Know-How, Medien, Materialien, Hardware und Software.
- Der Einsatz von Visualisierungen erhöht die Wahrscheinlichkeit von Pannen.
Denn die geplanten Medien und Visualisierungen können vergessen werden, vertauscht werden, defekt sein, ausfallen oder inkompatibel mit dem Raum oder dem Publikum sein.
Und bei diesen potenziellen Pannen schaut dem Redner dann auch noch das ganze Publikum zu.
- Gerade wenn eine Rede sehr viele oder sehr informationsdichte Visualisierungen enthält, kann das Publikum schnell überfrachtet und damit überfordert werden. Denn gerade weil ein Bild mehr als 1000 Worte sagt, (über)fordern manche Visualisierungen die Zuschauer enorm.
- Wenn in den Visualisierungen unwichtige aber ablenkende visuelle Reize verwendet werden, wird die Aufmerksamkeit der Zuhörer vom aktuellen zentralen Gedankengang abgelenkt.
Dadurch kann die eigentliche zentrale Botschaft der Präsentation im Raum verpuffen.
Das passiert sehr schnell, wenn in die Präsentation völlig unnötige und rein dekorative Animationen, Abbildungen, Dekorationselemente oder Hintergründe integriert werden.
- Wenn der Redner Medien einsetzt, dann begibt er sich an sich auch immer in die Gefahr, dass er selbst (zu) lange oder (zu) oft auf und zu seinen Medien schaut.
Darunter leidet dann der an sich wichtige Bezug zum Publikum enorm.
- Wenn der Redner mit Visualisierungen und Medien auftritt, dann holt er sich damit auch immer einen zweiten Akteur auf seine Bühne. Und darin steckt natürlich die Gefahr, dass der Redner selbst zur Nebensache wird und sich zum Kommentator der Visualisierungen degradiert. Das passiert insbesondere dann, wenn der Redner kaum mehr als das zu sagen hat, was auch visualisiert wird.
- Wichtige Botschaften wirken dann weniger authentisch und emotional, wenn diese synchron visualisiert werden – oder gar vom Redner zuerst visualisiert und dann abgelesen werden.
Dadurch wirkt die Botschaft nicht inbrünstig, sondern als vorbereitete »Konserve« inszeniert.

Wenn man sich der hier geschilderten Gefahren des Visualisierens aber bewusst ist, dann stellen diese lediglich noch Herausforderungen dar, die letztendlich auch zu managen sind.

24 Wie setze ich das Medium Flipchart ein?

Das Flipchart hat als Medium ein paar besondere Vorteile:

- Man muss bei diesem Medium kaum technische Pannen befürchten.
- Man kann mit dem Flipchart besonders gut etwas ganz spontan visualisieren.
- Das Flipchart eignet sich sehr gut als Dauer-Medium, bei dem eine Gedanke oder eine Grafik über sehr lange Zeit im Raum präsent und sichtbar bleiben soll – Entweder direkt am Flipchart oder auf dem abgetrennten Blatt an der Wand. Dies ist auch besonders für die Agenda der Rede interessant.
- Das Flipchart ist ein Low-Tech-Medium, an dem der Redner richtig körperlich agiert. Dadurch wirkt das Visualisieren am Flipchart meist sehr engagiert, zupackend und »hemdsärmelig«. Dadurch kann man mal ganz bewusst einen Kontrast zum eher sterilen Beamer-Einsatz setzen.

Bitte klicken Sie auf die Anzeige



KPMG
cutting through complexity

**BACHELOR
START UP**

**DAS TRAINEEPROGRAMM
FÜR BACHELORABSOLVENTEN**

- Sie arbeiten in zwei unserer drei Geschäftsbereiche (Audit, Tax, Advisory).
- Sie erhalten von Anfang an einen unbefristeten Vertrag.
- Umfangreiche Schulungen und Trainings runden das 18-monatige Programm ab.

**Jetzt bewerben –
am 1. Oktober 2012 einsteigen!**

www.kpmg.de/startup

© 2012 KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft. Alle Rechte vorbehalten.

Hier noch wichtige Tipps zum Einsatz des Flipcharts:

- Das Flipchart ist für bis zu 30 Zuschauer gut einsetzbar.
- Lösen Sie die einzelnen Blätter des Papierblocks schon vorab voneinander.
Dann können diese während der Rede beim Abtrennen nicht einreißen.
- Lassen Sie zwischen allen vorbereiteten Blättern jeweils ein Blatt frei.
Auf diesen leeren Blättern können Sie zwischendurch schnell mal etwas spontan visualisieren.
Mit den leeren Blättern können Sie auch die Zuschauer wieder mal auf sich fokussieren.
- Da die Rückwände der Flipcharts meist aus Metall sind, können Sie hier auch Magneten einsetzen.
Sie können mit einem Magnet den Punkt fokussieren den Sie gerade erläutern.
Oder Sie befestigen (fertige) Moderationskarten mit Magneten step-by-step auf dem Flipchart.
- Man kann ans Flipchart auch kleine Spickzettel heften oder Bilder zart vorzeichnen.
Daran kann man sich unbemerkt beim Zeichnen bzw. Schreiben leichter orientieren.
- Beim Zeigen sollte man mit der TOUCH-TURN-TALK-Technik arbeiten. Statt beim Zeigen zum Flipchart zu sprechen, dreht man sich nach dem Zeigen erst zum Publikum, bevor man spricht.
- Beim Schreiben sollte man mit der WRITE-TURN-TALK-Technik arbeiten. Statt beim Schreiben zum Flipchart zu sprechen, dreht man sich nach dem schweigenden Schreiben erst zum Publikum um, bevor man spricht. Die einzelne WRITE-Phase sollte nicht länger als 7 Sekunden dauern.
- Sie müssen am Flipchart nicht unbedingt mit der Hand schreiben.
 - Sie können auch ganze Blätter oder einzelne Ergänzungskarten vorab ausdrucken.

25 Wie setze ich das Medium Beamer ein?

Der Beamer hat als Medium ein paar besondere Vorteile:

- Man kann sehr gut vor einem sehr grossen Publikum präsentieren.
- Ein sukzessives Step-By-Step-Darstellen von Inhalten ist sehr gut möglich.
- Bewegungen, Abläufe und virtuelle Realitäten können gut dargestellt und simuliert werden.
- Das Präsentieren bekommt ein (oft erwartetes) Ambiente von High-Tech und High-Quality.
- Man kann gut das Corporate Design der Firma standardisieren und transportieren.
- Bilder, Filme und andere Datei-Formate sind sehr gut in die Präsentation integrierbar.

Der Beamer hat als Medium auch ein paar besondere Nachteile:

- Bei dem High-Tech-Gespann Notebook-Beamer kann schnell mal eine Panne passieren.
- Der Redner kann neben dem Beamer schnell zur Nebenfigur werden und Prominenz verlieren.
- Es werden immer schon fertige »Konserven« gezeigt. Das wirkt weniger engagiert.
- Es sind keine spontanen Visualisierungen möglich.
- Der Beamer ist nicht als Dauer-Medium geeignet – denn die Folien wechseln ja weiter.
- Es besteht die Gefahr, dass der Redner zu schnell und zu viel visualisiert.

Hier noch wichtige Tipps zum Einsatz des Beamers: (v.a. bei PowerPoint-Präsentationen)

- Die Beamer unterstützt den Präsentator – nicht umgekehrt.
Daher soll auch beim Beamer-Einsatz der Redner die zentrale und prominente Haupt-Figur bleiben.
- Sie können mit der Taste »B« oder der Punkt-Taste die Projektion auch mal schwarz schalten.
Dadurch kann man zeitweise (bewusst ohne Medium) prominent vor dem Publikum wirken.
Vor allem in folgenden Phasen: Rede-Beginn, Rede-Schluss und beim Einsatz anderer Medien.
- Step-by-Step-Animationen sind dann sinnvoll, wenn zwischen den einzelnen Steps mehr als 30 Sekunden Zeit liegt – wenn also der Präsentator zu jedem Step auch Einiges zu sagen hat.
- Wenn Sie Animationen verwenden, sollten diese folgende Kriterien haben:
schlicht, schnell, immer die gleiche Art, ohne Sound und ohne Zeit-Automatismus
- Greifen Sie Ihre Punkte von dem vor Ihnen stehenden Notebook statt von der Projektionsfläche ab.
Sie haben dann mehr Bezug zum Publikum. Ihr Publikum bemerkt auch weniger Ihr Ablesen.
- Beim Zeigen mit dem Laser lässt man diesen langsam und lange genug um den Fokus kreisen.
- Man kann auch mit der Hot-Spot-Technik fokussieren.
Hierbei blendet man während der Präsentation über den zu fokussierenden Teil der Folie per Mausklick vorbereitete Hervorhebungen ein (z.B. eine rote Umkreisung oder ein Pfeil).

- Man kann während der Präsentation am Notebook jederzeit zu jeder Folie beliebigen springen.
Dazu tippt man an den Zahlentaste die Ziel-Folien-Nummer und danach ENTER ein.
Die Folien-Nummer entnimmt man einem Ausdruck der Folien-Übersicht neben dem Notebook.
Dieses Folien-Springen kann man folgenden Situationen sehr gut gebrauchen:
 - Man will die Dramaturgie seiner Rede kurzfristig ändern
 - Man will zur Beantwortung einer Frage kurz eine bestimmte Folie zeigen
 - Man will bei Zeitdruck gleich mal mehrere unwichtige Folien überspringen
 - Man will an sich ausgeblendete Folien dennoch wieder kurzfristig einblenden
- Man kann während der Präsentation jederzeit und spontan eine ganz andere Datei öffnen.
Dazu tippt man gleichzeitig auf die WINDOWS-Fenster-Taste und die Taste E.
Dadurch öffnet sich der WINDOWS-EXPLORER. Man kann dort die gewünschte Datei suchen und öffnen.
Später schliesst man diese Datei und ist dann sofort wieder in seiner Präsentation.
- Lassen Sie den Beamer früh genug warmlaufen – dann müssen Sie nicht auf das Bild warten
- Klicken Sie vorab die Folien schon mal durch – dann sind diese schon mal geladen
- Schliessen Sie das Notebook immer am Strom an – verlassen Sie sich nicht auf den Akku

Bitte klicken Sie auf die Anzeige



Looking for the competitive edge?

Study for a Master's degree at Linköping University, Sweden.
No. 1 worldwide for laboratories and eco-friendly attitude
in the latest International Student Barometer™

www.liu.se/master

26 Wie bereite ich meinen Auftritt vor?

Die inhaltliche Vorbereitung – Spüren Sie sich eine Rede-Loipe:

Beim Ski-Langlauf ist die Loipe nach mehrfachem Durchfahren viel leichter und sicherer zu befahren.

Sie können genauso eine Art »Rede-Loipe« spüren, indem Sie Ihre Rede vorab und ohne Publikum für sich alleine mehrfach (mindestens 5 Mal) durchgehen. Dies sollten Sie komplett, in Echtzeit und laut sprechend machen. Vor allem der Beginn und der Schluss sind ganz besonders zu optimierende Schaltstellen, die Sie öfters durchgehen sollten.

Die ersten Loipen-Versionen werden noch verunglückte Formulierungen, inkonsistente Gedankengänge, Holperer und inhaltliche Lücken haben. Aber Ihr Publikum hört ja dann zum Glück erst die letzte optimierte Spur.

Mit solch einer vorab entwickelten Rede-Loipe bereiten Sie sich bestens auf die reale Rede vor. Die Zeitinvestition lohnt sich auf jeden Fall. Denn der Erfolg einer Rede entsteht weniger im Rampenlicht als im Licht der Schreibtischlampe einige Tage vor der Rede.

Die organisatorische Vorbereitung – Inspizieren und optimieren Sie die Infrastruktur:

Reisen Sie am besten so früh an, dass Sie den Vortrags-Raum vorher in aller Ruhe anschauen und inspizieren können. Dann haben Sie noch genügend Zeit den Raum für sich einzurichten.

Kontrollieren Sie vorab und früh genug, ob die folgenden Parameter optimal passen:

Helligkeit – Verdunkelungsmöglichkeit – Lärmfreiheit – Luftzufuhr – Bestuhlungsaufbau – Freie Sicht auf den Redner – Freie Sicht auf die Medien – Ausreichende und kompatible Medientechnik.

Falls irgendwas nicht ganz passt, sollten Sie dies so weit als möglich noch optimieren (lassen).

Die emotionale Vorbereitung – Stimmen Sie sich ein:

Emotional ist es ein gutes Gefühl, den Raum schon zu kennen bzw. als erster im Raum zu sein.

Dadurch wird der Raum zu Ihrem Revier. Sie fühlen sich dann deutlich wohler, als wenn viele oder gar alle Zuschauer schon da sind, wenn Sie in dem Raum kommen.

Gehen Sie – falls Sie die Zeit haben – Ihre Rede nochmals kurz konzentriert durch.

Konzentrieren Sie sich dabei vor allem auf Ihre Kernaussagen und Ihre grundlegende Botschaft.

27 Wie gehe ich mit Pannen um?

Gehen Sie gelassen mit Pannen um:

Pannen gehören zum Vortragen und Präsentieren dazu. Sie werden Pannen niemals ganz vermeiden können. Versuchen Sie es erst gar nicht. Ärgern Sie sich daher nicht zu stark oder zu lange. Denn dadurch geht Ihnen wertvolle Zeit verloren.

Gewinnen Sie im Fall einer Panne erst mal Zeit:

Meist reichen schon ein paar Sekunden aus, um den Fluss Ihrer Gedanken (oder die Medientechnik) wieder in Gang zu bringen.

Um sich Zeit zu verschaffen können Sie beispielsweise einfach Ihren letzten Gedanken wiederholen, die bisher wichtigsten Punkte zusammenfassen, eine Frage ins Publikum stellen oder auf einen zusätzlichen Aspekt hinweisen.

Sie können sich auch regelrecht einen »Pannen-Puffer« zurechtlegen, um sich Zeit zu verschaffen.

Das ist eine vorgeformte Formulierung, die aufgrund ihres platten Inhalts an annähernd jeder Stelle einer Rede passt und von Ihnen wie im Schlaf angewandt werden kann.

Präsentieren Sie dem Publikum Ihre Panne nicht auf dem Silbertablett:

Meist bemerkt nur der Redner selbst seine kleinen Pannen. Denn er ist der Aufmerksamste im Raum und meist auch der Einzige, der die geplante Rede vorab schon kennt. Zudem ist er meist derjenige, der am tiefsten im Thema der Rede drin steckt. Ein Publikum empfindet eine Denkpause des Redners auch erst ab 7 Sekunden als auffällige Lücke – und in 7 Sekunden finden Sie fast jeden verlorenen Faden wieder.

Daher wäre es ein Fehler, jede kleine Panne gegenüber dem Publikum thematisch zu machen und auf dem Silbertablett zu präsentieren. Vermeiden Sie also solche Zwischenkommentare wie beispielsweise:

»...da bin ich jetzt doch etwas rausgekommen...«

Eine Panne, die vom Redner durch seine eigenen Kommentare »hochgekocht« wird, wird vom Zuhörer garantiert bemerkt und bleibt zudem auch noch länger im Gedächtnis des Zuhörers haften.

Bereiten Sie ein Pannen-Szenario vor:

Wenn Sie bei der Vorbereitung der Rede vom Worst Case ausgehen, kann Ihnen kaum noch etwas passieren. Überlegen Sie, was Sie in solchen Worst-Case-Situationen tun werden.

Sie sollten immer dafür gewappnet sein, dass Sie beispielsweise plötzlich nur die Hälfte der geplanten Redezeit zur Verfügung haben. Und Sie sollten auch dafür bereit sein, dass plötzlich der Strom ausfällt und Sie daher keine elektronischen Medien mehr einsetzen können.

28 Wie gehe ich mit Fragen um?

Meist interessiert eine von einem Zuhörer gestellte Frage nur einen Bruchteil des restlichen Publikums.

Manchmal interessiert die Frage sogar nur den Frager selbst.

Antworten Sie daher immer sehr kompakt.

Ansonsten würden Sie das Interesse der anderen Zuhörer und auch noch wertvolle Zeit verlieren.

Wenn Sie die Frage für den Frager dennoch ausführlich klären wollen, dann verschieben Sie die Antwort nach hinten und antworten dem Frager nach dem Vortrag in aller Ruhe unter vier Augen.

Manchmal bekommt man eine Frage gestellt, die sich im Laufe Ihrer weiteren Rede sowieso noch ganz von alleine klären wird.

Weisen Sie in diesem Fall den Frager auf die spätere Klärung hin und bitten ihn freundlich um etwas Geduld, weil die Frage zum dem späteren Zeitpunkt auch viel verständlicher zu erläutern sei.

Wenn sich diese Frage später an der entsprechenden Stelle klärt, dann knüpfen Sie nochmals kurz einen Bezug auf diese zuvor verschobene Frage. Denn dann merken auch alle Zuhörer, dass Sie Ihr versprechen, die Frage noch zu klären, auch tatsächlich eingelöst haben.

Manchmal bekommt man eine Frage, deren Antwort man momentan nicht weis.

In diesem Fall sagen Sie am besten offen, dass Sie die ausführliche Antwort momentan (noch) nicht haben und sich aber darum kümmern werden.

Terminieren Sie Ihre Klärung am besten ganz konkret auf einen baldigen Zeitpunkt.

Halten Sie diese Zeitgrenze auch ein.

Nach der Klärung einer Frage sollten Sie wieder kurz den roten Faden thematisieren, um die Aufmerksamkeit der Zuhörer wieder orientierend auf die eigentliche Rede zu lenken.

29 Wie gehe ich mit Einwänden um?

Einwände erst mal sanft abfedern:

Kontern Sie nicht hart gegen den Angriff des Einwenders, indem Sie sofort dagegen schlagen.

Fangen Sie seinen Angriff eher sanft ab, indem Sie erst mal mit seinen Gedanken etwas mitgehen.

Zeigen Sie also erst mal empathisch Verständnis für die Position des Einwenders. Durch dieses Abfedern gewinnen Sie auf der zwischenmenschlichen Beziehungs-Ebene viele Punkte.

Schlagen Sie also nicht so dagegen: »Nein. Das sehen Sie falsch, weil.....«

Federn Sie eher so sanft ab: »Ja. Das tatsächlich ein wichtiger Aspekt. Allerdings.....«

Erst nach dem sanften Abfangen entkräften Sie den Einwand auf der argumentativen Inhalts-Ebene.

Bitte klicken Sie auf die Anzeige



LOOKING FOR A DIVERSE PROJECT-ORIENTED,
CHALLENGING JOB WITH ACCESS TO TOP MANAGEMENT
IN INFORMATION TECHNOLOGY TOPICS?

We just so happen to have one...

**JOIN A WORLD OF EXCITING CHALLENGES
WITH IT MANAGEMENT CONSULTING**

Join our international team as a
IT MANAGEMENT CONSULTANT (M/F)

Please send your application through our website: www.exciting-challenges.com

**INHOUSE
CONSULTING**

Deutsche Post DHL

Mit der Gerade-Weil-Argumentation Einwände umdeutend entkräften:

Auf der argumentativen Inhalts-Ebene ist die Gerade-Weil-Argumentation die beste Methode, um Einwände zu entkräften. Aus einem Einwand entsteht hierbei regelrecht ein Gegen-Argument.

Ein Beispiel: Ein Zuhörer wendet ein, dass ein bestimmtes Gerät XY recht teuer wäre.

Hier ist eine mögliche Gerade-Weil-Antwort, die den Einwender direkt bei seiner Position abholt:

»Gerade weil Sie sehr kostenbewusst sind, ist das Gerät XY für Sie bestens geeignet. Denn mit dessen extrem geringen Energieverbrauch sparen Sie nach 10 Jahren den Mehrpreis sogar 5-fach ein.«

Statt grundlegend widersprechen zu müssen, wird der Einwender bei der Gerade-Weil-Argumentation genau bei seinem Ausgangsgedanken abgeholt. Sein ursprünglicher Einwand wird sogar zu einem Gegenargument. Die Gerade-Weil-Argumentation ist die edelste Methode, um Einwände zu entkräften.

Leider passt eine Gerade-Weil-Argumentation inhaltlich nicht bei allen Arten von Einwänden.

Mit der Einerseits-Andererseits-Argumentation Einwände abwägend entkräften:

Falls die an sich edlere Gerade-Weil-Argumentation nicht passt, nimmt man die Einerseits-Andererseits-Argumentation. Hierbei erkennt man einerseits den Einwand des Einwenders an und stellt diesem andererseits jene Aspekte gegenüber, die wiederum für den eigenen Standpunkt sprechen.

Die eigenen Argumente müssen dann in der Abwägung letztendlich deutlich schwerer wiegen.

Ein Beispiel: Ein Zuhörer wendet ein, dass das Gerät XY eine 10 Tage längere Lieferzeiten habe.

Hier ist eine mögliche abwägende Einerseits-Andererseits-Antwort:

»Einerseits ist dessen Lieferzeit tatsächlich etwas länger. Andererseits können Sie dann jahrelang von dessen deutlichen Vorteilen profitieren. Die 10 Tage längere Lieferzeit lohnt sich daher sicherlich.«

Die unbestreitbaren Contra-Argumente werden bei der Einerseits-Andererseits-Technik durch schwerwiegendere Pro-Argumenten abwägend überkompensiert.

30 Wie optimiere ich in meine Rhetorik weiter?

Einige Gedanken in diesem Buch kannten Sie vielleicht schon, andere Gedanken waren Ihnen neu.

Einige Gedanken möchten Sie vielleicht bald umsetzen.

Bei anderen sind Sie sich vielleicht noch nicht ganz sicher.

Wählen Sie einfach jene Gedanken für sich aus, die Sie als gut empfinden und die auch zu Ihnen passen.

Sie können in dieses Buch immer mal wieder reinschauen und daraufhin versuchen, bei Ihren kommenden Vorträgen, Reden und Präsentationen neue Nuancen umzusetzen.

Mich würde es freuen, wenn Sie hier einige passende Module für sich gefunden haben.

Letztendlich kommt nun der Punkt, an dem es ans Ausprobieren in der Praxis geht.

Sicherlich werden Sie dabei auch Situationen erleben, die Ihnen nicht so gelingen, wie Sie sich das gewünscht haben. Aber genau an diesen Situationen werden Sie wachsen. Denn jeden Fehler, den Sie systematisch aufarbeiten, machen Sie in der Zukunft nicht mehr. Somit wird jeder gemachte Fehler zu einem Sprungbrett für eine bessere Zukunft.

Nutzen Sie daher auch jede Gelegenheit, um vor Publikum reden und präsentieren zu können.

Sie werden sehen, dass Sie schon nach kurzer Zeit immer mehr Spaß daran haben werden.

Und mit dem Spaß kommt auch die Performance – und umgekehrt.

Oder mit den Worten von Cicero:

»Dichter werden geboren, Redner werden gemacht.«

Eine besonders effektive Möglichkeit des Übens stellt die Teilnahme an Rhetorik-Seminaren und Präsentations-Trainings dar.

Dort können Sie Ihren Auftritt vor Publikum ausführlich und systematisch trainieren und optimieren.

Sie sammeln hierbei aber nicht nur Erfahrungen, sondern Sie bekommen auch noch optimierendes Feedback und Tipps durch den Trainer und die anderen Seminarteilnehmer.

Außerdem sind Sie in einem Seminar auch immer in einem »geschützten Rahmen«. Alles, was Sie dort als Redner machen und ausprobieren, wird für Sie keinerlei negative Konsequenzen haben. Im Seminar bekommen Sie lediglich ein aufbauendes Feedback. Je mehr beim Präsentieren im geschützten Rahmen des Seminars nicht optimal läuft, desto mehr kann man für die zukünftige Realität optimieren.

Wenn Sie mithilfe von professionellen Trainern und Coaches Ihr Know-How zum Vortragen, Reden und Präsentieren optimieren und vertiefen möchten, dann können wir Ihnen unsere Trainings und Coachings anbieten.

Diese finden als Offene Seminare regelmässig statt.

Wir können für Sie oder Ihr Unternehmen allerdings auch massgeschneiderte Inhouse-Seminare anbieten.

Alle weiteren Infos zu den Präsentations-Trainings finden Sie auf folgender Website:

www.instatik.de

Bitte klicken Sie auf die Anzeige



**Job gesucht.
Wunschjob
gefunden.**

stellenanzeigen.de
So sucht man heute.

Freuen Sie sich auf topaktuelle Angebote für Fach- und Führungskräfte unterschiedlichster Branchen. Auf eine Suche, die nicht nur einfach, sondern auch schnell und effizient ist. Und auf zahlreiche zusätzliche Services – selbstverständlich kostenfrei. Die Vertraulichkeit Ihrer Daten ist dabei garantiert. Freuen Sie sich also einfach auf Ihren nächsten Job, gesucht und gefunden mit stellenanzeigen.de. Es könnte Ihr Wunschjob sein!

www.stellenanzeigen.de

Weiterführende Literatur zum Thema

Peter Mohr:

PERSONALE RHETORIK

– Als Person vor Publikum Stehen und Bestehen

ISBN 978-3-8370-8505-1

Peter Mohr:

PRÄSENTATIONS-DRAMATURGIE

– Präsentationen mit wirkungsvoller Story entwickeln

Erscheint in 2012

Peter Mohr:

OPTISCHE RHETORIK

– Visualisierungen und Medien in Präsentationen wirkungsvoll einsetzen

ISBN 978-3-8423-5635-1

Peter Mohr:

DONT GET SHOT

– Fragen, Einwände und Angriffe vor Publikum souverän meistern

ISBN 978-3-8423-2537-1

Peter Mohr:

PRESENT TO WIN

– Perfekt Präsentieren in Business und Verkauf

ISBN 978-3-905357-70-7

Hörbuch (4 CDs)

Peter Mohr:

DONT BE SHOT

– So meistern Sie souverän Einwände und Angriffe in Präsentationen

ISBN 978-3-905685-93-0

Video-DVD