

Vergessen Sie Powerpoint – Lernen Sie frei zu reden

von Harry Holzheu, Unternehmensberater für Führungskommunikation,
Zürich

Die meisten Redner und Rednerinnen zeigen PowerPoint-Folien und kommentieren diese, wenn sie eine Präsentation halten. Dieses Vorgehen hat sich international etabliert. Damit können die Zuhörer zwar umfassend und professionell informiert, aber selten echt begeistert und motiviert werden. Machen Sie es besser.

Beginnen Sie Ihre Präsentationen grundsätzlich mit einer freien, zündenden Rede von mindestens 10 bis 15 Minuten, bevor Sie Folien zeigen. Damit fesseln Sie Ihre Zuhörer und machen sie neugierig auf das, was dann folgt. Geben Sie am Anfang einen „Helikopter-Überblick“ über die Höhepunkte Ihrer Präsentation. Wenn Sie gleich beginnen, ausführlich Details zu erklären, sprechen Sie meistens nur zehn Prozent der Zuhörer an, alle anderen sagen sich: „Das verstehe ich nicht so ganz und interessiert mich eigentlich nicht besonders!“. So geht es fast mit jedem Detail, denn es spricht höchst selten alle Zuhörer gleichermassen an. Ein Grossteil Ihrer Zuhörer ist von Anfang an uninteressiert. So verpassen Sie die Chance, Interesse und Spannung vom Beginn an zu erzeugen. Gelingt Ihnen das nicht in den ersten Minuten, schaffen Sie es später nie mehr. Geben Sie besser in freier Rede zuerst Ihre Hauptbotschaft bekannt und nennen Sie die wichtigsten Gründe dafür. Sagen Sie gleich sehr deutlich, worum es Ihnen in Ihrem Vortrag geht, was Sie anstreben und was Sie erreichen wollen. In diesem Eröffnungsteil wirken Sie als freier Redner authentisch und glaubwürdig, denn Sie sind gezwungen, alles frei zu formulieren, so wie Sie das immer tun, auch in Einzelgesprächen. So lernt man Sie kennen, so wie Sie wirklich sind, und das ist ein ganz grosses Bedürfnis jedes Zuhörers und jeder Zuhölerin. Man will wissen, wer Sie sind, wie Sie denken, leben und fühlen. Wer Sie bereits kennt, will wissen, wie Sie heute drauf sind. Nachdem Sie Spannung aufgebaut haben und eigentlich das Wichtigste bereits gesagt haben, können Sie auf die einzelnen Punkte näher eingehen. Dazu brauchen Sie vielleicht ein paar Folien. Nachdem Sie einige Folien gezeigt und erläutert haben, schieben Sie wiederum eine Strecke freien Redens ein, erzählen z.B. ein selbst erlebtes Beispiel. So wechseln Sie ab und können nach dem Kommentieren von Folien immer wieder Ihre Zuhörer einholen und begeistern. Selbstverständlich können Sie ein Stichwortmanuskript benutzen. Sie werden wahrscheinlich mit der Zeit immer mehr Strecken frei reden, denn das ist bedeutend wirksamer und macht auch viel mehr Spass, Ihnen und den Zuhörern.

Redner und Rednerinnen glauben, die Argumente kämen an erster Stelle. Zudem erachten sie als äusserst wichtig, dass die gezeigten *Folien* übersichtlich (möglichst farbig) und die *Animation* der PowerPoint-Präsentation lebendig und somit optimal ist. Die *Wirkung ihrer Person*, empfinden sie als weniger wichtig. Wenn sie flüssend und fast wie gedruckt reden können, werden sie das sicher als willkommene Zugabe empfinden. Interessant ist, dass man im Allgemeinen unter einem guten Redner oder einer guten Rednerin jemanden versteht, der oder die äusserst gekonnte Formulierungen von sich gibt. Die Persönlichkeitsmerkmale und die *Ausstrahlung* werden erst an zweiter

Stelle genannt. Die *Eloquenz* steht also im Vordergrund. Das ist die Sicht der Redenden, nicht aber der Zuhörer. Die Zuhörer empfinden Eloquenz nicht immer nur positiv. Ich sehe die Reihenfolge und Gewichtung der Beurteilungskriterien ganz anders. Es zeigt sich immer wieder, dass es eigentlich gerade umgekehrt ist, als allgemein angenommen wird.

Für die Zuhörer steht an erster Stelle die Person des Redners.

Wenn es ein Redner oder eine Rednerin versteht, mit der Wirkung der Persönlichkeit und deren Ausstrahlung das Publikum für sich zu gewinnen, ist der Erfolg sozusagen schon fast garantiert, auch wenn die Argumentation und die Folien nicht unbedingt optimal sind. Warum ist das so? Ist das Publikum leichtsinnig oder sogar fahrlässig, wenn es sich von der vortragenden Persönlichkeit derart beeinflussen lässt, dass plötzlich der Inhalt nicht mehr eine so grosse Rolle spielt? Die Antwort auf diese Frage ist einfach. Wir alle sind emotionaler, als wir denken. Wir lassen uns beeinflussen von unseren eigenen Gefühlen und den Gefühlen anderer Menschen. Aber wir realisieren das gar nicht. Das kommt davon her, dass wir von unserem Unterbewusstsein das ganze Leben lang gesteuert werden. Das Unbewusste ist völlig unlogisch, es reagiert auf ganz andere Dinge als auf rationale Argumente, Zahlen oder andere Beweismittel. Unser Kopf registriert diese Dinge, aber unser Bauch nicht. Und der Bauch dominiert uns. Das sind Wahrheiten, die inzwischen auch wissenschaftlich akzeptiert sind. Man kann immer wieder feststellen, dass sich das Publikum von der Persönlichkeitswirkung eines Redners oder einer Rednerin wesentlich beeinflussen lässt, jedoch die Inhalte nicht immer sehr kritisch prüft. Man sagt, der Redner oder die Rednerin redet überzeugend und brillant, aber man meint eigentlich etwas ganz anderes. Man meint damit die Person und nicht unbedingt den Inhalt. Auf den ersten Blick realisiert man das nicht oder traut sich nicht, es auszusprechen. Mit Inhalt und graphischer Darstellung allein können Sie sich nicht markant von Ihrer Konkurrenz unterscheiden.

Es ist wichtiger, wie Sie wirken, als was Sie sagen! Wirken Sie glaubwürdig, ehrlich, natürlich und authentisch? Kann man Ihnen vertrauen? Akzeptiert man Sie als Mensch? Sind Sie sympathisch, so dass man Sie mag? Wirken Sie so, dass man Sie schon nach wenigen Minuten ins Herz schliesst? Können Sie begeistern? Strahlen Sie eine positive Einstellung, Optimismus und Zuversicht aus? Hat man das Gefühl, dass Sie selber glauben, was Sie sagen? Haben Sie ein Credo? Oder haben Sie gar Charisma? Redner oder Rednerinnen, die kühl, distanziert oder sogar eher überheblich und arrogant wirken, haben es sehr schwer. Sie können die besten Argumente vortragen, aber sie kommen nicht an. Die Argumente greifen nicht. Das Publikum verschliesst sich gegen alles, was vorgetragen wird. Auch rhetorische Brillanz hilft da nicht. Im Gegenteil, sie schadet eher noch. Man wünschte sich ab und zu einen Fehler oder einen Versprecher. Das würde den Redner oder die Rednerin menschlich machen. Rhetorische Perfektion jedoch stösst eher ab, wenn kühl oder sogar eiskalt vorgetragen wird. Ein aktuelles Negativ-Beispiel ist Hillary Clinton. Sie verbreitet konzentrierte Sachlichkeit und wenn sie ihre kalibrierten Sätze vorbringt, sinkt die Raumtemperatur im Saal. Ihre öffentliche Distanziertheit kann für die Demokratische Partei zum Wahlrisiko werden. Barack Obama hingegen gewinnt mit seiner charismatischen Ausstrahlung mit jedem Auftritt an Profil. Es ist für mich deprimierend, immer wieder festzustellen, dass Menschen mit einer sehr guten Ausbildung und grosser Erfahrung beruflich scheitern, weil sie es nicht verstehen, mit anderen Menschen positiv zu kommunizieren. Die fachliche Kompetenz ist zwar eine Bedingung, reicht aber nicht aus für den Erfolg. Dazu müssen soziale Kompetenz und emotionale Intelligenz kommen, was zu einer besseren Kommunikationsfähigkeit führt.

Gibt es den „geborenen Redner“? Sicher gibt es „Naturtalente“. Ich bin jedoch überzeugt, dass jedermann erlernen kann, als Redner oder Rednerin bei den Zuhörern positiv anzukommen. Entscheidend sind jedoch immer die ersten Minuten einer Rede, eines Vortrages oder einer Präsentation. Kommt man nicht von Anfang an gut bei seinen Zuhörern an, ist das kaum nachzuholen und der ganze Vortrag läuft unter eher negativen Vorzeichen ab.

Beginnen Sie so, wie es die Profis tun: Schauen Sie sich im Saal um und suchen Sie einen Zuhörer, der Sie wohlwollend anschaut und sich offensichtlich freut, hier zu sein. Das ist Ihr erster „Freund“ oder Ihre erste „Freundin“. Verstehen Sie mich bitte richtig: Sie sollten im Plenum keine Person suchen, die Sie schon kennen oder mit der Sie vor dem Vortrag ein paar Worte gewechselt haben. Sie suchen einfach jemanden, der ganz offensichtlich signalisiert, dass er gerne hier ist. Solche Zuhörer gibt es immer. Und mit dieser Person fangen Sie an, zu reden. Halten Sie so lange Augenkontakt, bis sie Ihnen mit einem leichten Kopfnicken signalisiert, dass sie Ihnen interessiert zuhört. Das gibt Ihnen Kraft und Zuversicht, und damit sind Sie mit dieser Person im *nonverbalen Dialog*. Dann schauen Sie sich im Saal um und suchen eine zweite Person, die ebenfalls zustimmende Signale sendet. Und jetzt reden Sie mit dieser Person, ebenso lange, bis Sie von ihr eine „Quittung“ erhalten haben. Sie können wieder zur ersten Person zurückgehen und dann wieder zurück zur zweiten. Die beiden Ihnen offensichtlich wohlgesinnten Personen geben Ihnen laufend Zeichen von Interesse und oft auch von Zustimmung. Das gibt Ihnen Kraft und Zuversicht. Erweitern Sie Ihren „Freundeskreis“ unter den Zuhörern langsam, einen nach dem anderen - bis alle Ihre „Freunde“ sind. Auf diese Weise lernen Sie sehr schnell, frei vorzutragen und Ihr Publikum zu begeistern. Dies wird sich auch in Ihren Einzelgesprächen und schlussendlich auf Ihre Karriere positiv auswirken.

„Natürliche Rhetorik ohne Lampenfieber -
Der Weg zum freien Reden“
148 Seiten, gebunden
Orell Füssli Verlag, 2008
ISBN-Nr. 978-3-280-05252-5
Preis: 39.80 CHF /E 19.80 D

(+ Foto Cover)