

Wie Sie Ihre Rede erfolgreich Ihrem Publikum präsentieren

von Joachim G. Beyer

Egal, ob Sie im Meeting mit Begeisterung etwas vertreten, im Vortrag Ihre Argumente mit Enthusiasmus an den Mann und die Frau bringen oder ob Sie Ihre Kameraden im Rahmen einer Präsentation überzeugen möchten: Mit monotoner und ausdrucksloser Stimme wird Ihnen das nicht gelingen. Probieren Sie doch beim nächsten Vortrag Folgendes aus:

Auf die Stimme kommt es an

Unterstützen Sie Ihre Aussagen mit entsprechender **Gestik** und **Mimik** und Ihr stimmlicher Ausdruck wird sich deutlich verbessern! Dies sollten Sie vorher allerdings üben: Nehmen Sie sich als Einstieg eine (möglichst packende) Geschichte und erzählen Sie diese mehrmals hintereinander mit stark übertriebener Gestik, sodass Sie zu (nahezu) jedem Wort eine unterstützende Geste verwenden. Hilfreich hierfür ist die Vorstellung, dass Sie als **Schauspieler auf der Bühne** stehen und Ihr Publikum begeistern möchten. Wenn Sie dies dann auch noch aufnehmen (Video oder MP3) und sich das Ergebnis anhören/ansetzen, werden Sie den Unterschied merken.

Gestik und Mimik üben

Zu Ihrer **Beruhigung und Sicherheit**: ALLE Seminarteilnehmer, die dies bisher ausprobiert haben, berichten übereinstimmend, dass diese Übung auch für den Berufsalltag sehr hilfreich ist. In der realen Vortragssituation wird die Übertreibung längst nicht so stark eingesetzt!

Viel Erfolg und auch Mut für diese (ungewohnte) Art der Verbesserung Ihrer Stimm-Performance!

Mit einem gelungenen Einstieg in die Präsentation oder den Vortrag das Publikum von Anfang an begeistern und überzeugen!

Was ich bei Präsentationen und Vorträgen immer wieder beobachte: Der Redner geht schnellen Schrittes zum Rednerpult, und noch während er (oder sie) die letzten Schritte macht, fängt er an zu sprechen. Oft bekommen die Zuhörer dadurch die einleitenden Worte gar nicht so recht mit! Schade, schade!! Ist doch der sprichwörtliche erste Eindruck mit am wichtigsten und durch fast nichts zu ersetzen oder wiedergutzumachen.

Einstieg ist wichtig

Deshalb mein Tipp: Wenn Sie mit Ihrer Rede an der Reihe sind, gehen Sie in aller Ruhe auf die Bühne oder an das Rednerpult, legen (sofern vorhanden) Ihre Unterlagen auf den Tisch und nehmen Ihre Ausgangsposition ein: aufrechte Haltung, einen guten und gleichmäßigen Kontakt mit beiden Füßen zum Boden, die

Hände in Bauchhöhe ineinandergelegt (ideale Ausgangshaltung für die Gestik!!). Dann nehmen Sie (Blick-)Kontakt mit Ihren Zuhörern auf. Dies fördert vor allem die Aufmerksamkeit der Zuhörer und steigert die Spannung in Bezug auf Ihren Beitrag! Erst dann beginnen Sie mit der Begrüßung beziehungsweise Ihrem Vortrag! Gleiches gilt in ähnlicher Weise für jeden Redebeitrag, ob in einer Diskussionsrunde, einem Meeting oder einer Präsentation!

Der „Ausstieg“ aus der Präsentation oder der gute und runde Abschluss – mindestens genauso wichtig wie der Einstieg!!

Ausstieg gut vorbereiten

Studien zufolge merken sich Ihre Zuhörer vor allem den Anfang und eben das Ende eines Vortrags besonders gut. Deshalb sollten Sie eine besondere Aufmerksamkeit in Ihrer Vorbereitung auf diese beiden Teile legen.

Bleiben Sie während Ihrer gesamten Präsentation in gutem **KONTAKT** mit Ihren Zuhörern, das heißt: Blick reihum schweifen lassen. Alle einmal (nahezu direkt und persönlich) ansehen und somit auch ansprechen. Die innere Vorstellung „Ich spreche diesen Besucher ganz persönlich an“ kann dabei gute Dienste leisten.

Motto: „Wen ich ansehe, dem verleihe ich Ansehen!“

Fassen Sie am Ende die wesentlichen Inhalte Ihres Vortrags zusammen und fordern Sie Ihre Zuhörer schließlich zu einer Aktion, zu ganz konkreten Maßnahmen auf, die Ihrem Ziel dienen und Ihren Zuhörern nützlich sind!

Beenden Sie danach (in aller Ruhe) Ihre Präsentation mit einem Dank (zum Beispiel für die Aufmerksamkeit oder die Gelegenheit zum Vortrag) und mit einem abschließenden Blick „in die Runde“ und setzen Sie sich erst dann wieder an Ihren Platz.

Zur Person

Joachim G. Beyer ist staatlich anerkannter Logopäde. Er leitete unter anderem acht Jahre lang die Schule für Logopädie des Berufsförderungswerks in Heidelberg. Seit 2005 ist er freiberuflich tätig als Coach, Berater und Stimmtrainer. Kontakt: Joachim Beyer, Maaßstraße 37, 69123 Heidelberg, Tel.: 06221 4319914, info@die-macht-der-stimme.de

Für Ihre Fragen steht Joachim G. Beyer gerne zur Verfügung. Sie erreichen ihn unter www.die-macht-der-stimme.de sowie per Mail an joachim.beyer@die-macht-der-stimme.de

