

In der „Rhetorischen Kraftkammer“ Überzeugungs-Kraft tanken!

Richtige Fakten und informative Bilder sind das eine – die persönliche Wirkung ein Zweites. In einem Präsentationsseminar können wir den Erfolgsfaktor „Persönlicher Auftritt“ nur kurz behandeln und die Konfrontation (mit Einwänden, Fragen, Störungen) noch kürzer. Deshalb bieten wir schon seit 1994 die „Rhetorische Kraftkammer“ an – als Aufbaustufe oder für Quereinsteiger. Hier verzichten wir völlig auf „Präsentationstechnik“ – das einzige Hilfsmittel ist Ihr (Körper-)Sprache. Und die wird intensiv trainiert. In mindestens 15 Videoaufnahmen ...

Die folgenden vier Tipps (Tipp 23 und 24 von Dr. A. Klein) sind hundertfach praxiserprobt – und helfen Ihnen überzeugen:



Eine zuwenig – zwei zuviel? Lassen Sie Ihre Hände mitreden!

Wenn die Hände in den Taschen verschwinden sagen die Amerikaner: „One hand for confidence, two hands for arrogance“. Und wenn Sie Ihre Hände gar nicht verstecken?

Oft wäre eine dritte Hand höchst brauchbar. Beim Vortragen sind uns zwei meist zuviel. Was im Alltag ganz von selbst funktioniert, verlangt jetzt bewussten Einsatz.

Sprache und Gestik haben - auf höchst unterschiedliche Art - dieselbe Funktion zur gleichen Zeit: Worte beschäftigen die digitale Gehirnhälfte der Zuhörer, Ihre Hände zeichnen dazupassende Bilder. Und so geht's:

- bildhafte, große Gesten: Bewegen Sie zumindest die Unterarme, nicht nur die Handgelenke.
- lassen Sie sich von der Sprache (ver)führen: aufbauen, herholen, zusammenführen... Das nennt man „ko-verbale Gestik“
- verzichten Sie auf „rhythmische Gestik“, auf Bewegung ohne Bedeutung („Taktschlagen“). Sonst kommt Ihr Zuhörer zu dem Schluss: „Your Body talks so loudly that I can't hear what you are saying“.

In der „Rhetorischen Kraftkammer“ verzichten wir auf technische Präsentations-Hilfsmittel. Der Fokus liegt ganz auf Ihrer (körper-)sprachlichen Ausdruckskraft – und dazu gehört der bewusste Einsatz von Gesten.

Gesten sind aber nicht nur ein kraftvolles visuelles Hilfsmittel, sondern auch ein „Energieventil“ das hilft, die Nervosität beim Vortrag sinnvoll umzusetzen!



Halten Sie doch einmal die Luft an! Pausen WIRKEN.

Sie ergreifen das Wort und gelangen nach kurzer Anfangs-Nervosität in Redefluss. Warum Sie jetzt, wenn alles so gut läuft, Pausen machen sollen:

Jedes Publikum liebt Pausen – da kann man mit- und nachdenken, aufnehmen. Was hält uns davon ab, dieses Wundermittel intensiver zu nutzen? Ganz einfach: 1-2 Sekunden Stille erscheinen dem Vortragenden quälend lange (nur ihm!), er fürchtet, jemand könnte glauben, er hätte den Faden verloren oder man würde die Pause „ausnützen“ um ihn zu unterbrechen.

Wann passen (Sprech-)Pausen?

- beim Ortswechsel: Wenn Sie Ihre Position im Raum verändern - tun Sie es schweigend, Bewegung lenkt von Ihren Worten ab.
- am Ende eines Satzes. Punkt. Pause.
- nach einer (rhetorischen) Frage: Warum liebt jedes Publikum die Pause? (Pause) zum Mitdenken!
- um Spannung steigern: mit einer dramaturgischen Pause
- wenn Sie einen entscheidenden Begriff freistellen und verankern möchten: (Pause) die Sprechpause (Pause)

In der „Rhetorischen Kraftkammer“ ist jeder Teilnehmer mit Sprachaufzeichnungsgaräten ausgestattet, um den Stimmehsatz zu optimieren. Sie hören den Unterschied!

Und falls Sie zu den „Äh-seln“ gehören: Mut zur Pause – und die „Ähs“ sind verschwunden!



Rhetorischer Feinschliff: Weichmacher gezielt einsetzen!

Es geht nicht um Waschmittelwerbung. Weichmacher sind Worte, Phrasen oder grammatikalische Konstruktionen, mit denen Sie einer Konfrontation ausweichen!

Weichmacher können Ihnen im Umgang mit Fragen und Einwänden gute Dienste leisten. Wenn es darum geht, harte Ansagen/ Angriffe zu parieren oder aufzuweichen. Oft schleichen sich diese Phrasen aber in unseren alltäglichen Sprachschatz ein und signalisieren Unsicherheit – das gilt es zu vermeiden!

Gängige Weichmacher im Überblick:

- Die Möglichkeitsform: „Das würde bedeuten...“, „Eine Interpretation wäre...“
- Die Leideform: „Es wurde festgestellt...“, „Die Meinung wird vertreten, dass...“
- Unpersönliche Konstruktionen: „Dazu kann man folgendes aussagen...“, „Es ist schon aufgefallen...“
- Polsterwörter: „eigentlich“, „wahrscheinlich“, „vielleicht“, „möglicherweise“.

Auf solche Schwachstellen achten wir in allen Präsentationsseminaren – gezielt steigern Sie Ihre Schlagkraft diesbezüglich in der Rhetorischen Kraftkammer.

Weichmacher sind dann besonders gefährlich, wenn Sie etwas ganz Konkretes erreichen wollen: einen Aktionsvorschlag aussprechen, eine Genehmigung brauchen, Kompetenzen klarstellen. Verwenden Sie Weichmacher nicht routinemäßig, sondern nur gezielt!



Hauptsache, Recht behalten!

Sie haben sich gut vorbereitet und sind Ihrer Sache sicher. Lassen Sie sich Ihren schönen Vortrag nicht von einem dahergelaufenen Fragesteller ruinieren!

Absturz-bloß nicht!!!

Eine Frage, ein Einwand während des Vortrags – oder danach? Kein Problem!

- ↓ Betrachten Sie grundsätzlich jeden Beitrag als persönlichen Angriff oder mutwillige Störung!
- ↓ Als Profi wissen Sie sowieso gleich, worum es geht. Hören Sie daher gar nicht weiter zu – formulieren Sie lieber bereits eine originelle, schlagfertige Antwort!
- ↓ Zeigen Sie dem Gegner deutlich, was Sie von ihm oder ihr halten: Wenden Sie sich ab, gehen Sie auf Distanz, vermeiden Sie Blickkontakt oder gar Signale der Wertschätzung!
- ↓ Angriff ist die beste Verteidigung: „Sie haben mich falsch verstanden!“ oder „Wie ich schon ganz genau erklärt habe“ – das weist den Gegner in die Schranken!
- ↓ Falls eine teilweise Zustimmung wirklich nicht zu vermeiden ist, relativieren Sie das mit einem kräftigen „Aber...“

Die psycho-logisch richtige Bearbeitung von Fragen und Einwänden, insbesondere die Sicherung der Beziehungsebene, ist Thema sowohl in der „Kraftkammer“, als auch in unserem Überzeugungstraining für Kleingruppenpräsentationen „Der sichere Weg zum JA!“

Eine so gewonnene „Schlacht“ wird Sie zwar wahrscheinlich den Sieg im „Krieg“ kosten, aber: „Besser einen guten Freund verlieren, als auf ein Bonmot verzichten!“

Fragen, Ideen, Tipps

**Papier sparen
Präsentationspraxis
per email abonnieren!**

... schreiben, faxen oder mailen Sie uns bitte, Sie erhalten rasch Antwort!

Eigentümer, Herausgeber und Verleger: HPS GmbH.

Verantwortlicher Redakteur: Dr. Emil Hierhold

Adresse: HPS Hierhold Presentation Services GmbH, A-1020 Wien, Zirkusgasse 13

Tel: 01-2162730-12, **Fax:** 01-2162730-33, **E-mail:** emil.hierhold@hps.co.at

Ihr persönliches Gratis-Abonnement bestellen Sie bitte bei headoffice@hps.co.at: mit dem Betreff „Präsentationspraxis Post“ und Ihrer Anschrift im Text (falls Sie Ihr Exemplar per Post erhalten wollen). Oder mit dem Betreff „Präsentationspraxis email“ – dann senden wir Ihnen bei jeder neuen Ausgabe den link zum download. Diese Ausgabe und alle bisherigen Tipps finden Sie auch auf www.hps.co.at

