5 TIPPS

Für Professionelle Präsenz®

Willy Metzeler
Redepraxis

Überzeugungskraft und Persönlichkeit

> im Vorstandsmeeting
> im Führungsalltag
> im Wissenschaftsbetrieb

Wirkungsvoll präsentieren mit Professionelle Präsenz®

Einfache Schauspieltechniken für souveräne Körpersprache und überzeugenden Sprechstil

„Wie trete ich souverän auf? Und was kann ich tun, um dynamisch und stilvoll 'rüberzukommen?"

Aus 15 Jahren Praxis kann ich sagen: Dies ist das häufigste Anliegen meiner Kunden.
Hier also die fünf wichtigsten Tipps, wie Sie Ihrem Auftreten mehr Wirkung verleihen:

1 Bestimmen Sie bewusst Ihr Sprechtempo

„Mit mir gehen einfach die Pferde durch, gerade wenn ich nervös bin!"

Die Bedeutung der Sprechgeschwindigkeit wird oft unterschätzt. Das ist jedoch fatal: Die optimale Wirkung stellt sich meist nur ein, wenn Sie langsam sprechen. Achten Sie deshalb gerade am Anfang Ihrer Präsentation, in der Kernaussage und im Schlussappell auf Ihr Tempo.

Expertentipp: Machen Sie Mikropausen nach etwa jedem vierten Wort. Lernen Sie, in den Mikropausen bewusst still zu sein. Ihr Denk- und Formulierungsprozess profitieren davon und zugleich fallen Äh-Füllwörter wie von selbst weg. Mit Hilfe dieser Pausentechnik steigern Sie Ihren Status, Ihre Überzeugungskraft und gewinnen an Seniorität. Flink sprechen, können Sie in leicht verständlichen Sequenzen.

2 Nutzen Sie wertschätzende Gesten und lernen Sie, spontane Gesten zu halten

„Wohin soll ich mit meinen Händen, gerade wenn ich frei spreche?"

Gegen Verlegenheitsgesten und angespannte Grundpositionen gibt es einfache Abhilfe: die **wertschätzende Geste**! Gemeint ist die nach oben geöffnete Hand, gerade so, als wollten Sie etwas geben. Die Geste wirkt wertschätzend und versetzt Sie in den Hochstatus. Sie schlagen also zwei Fliegen mit einer Klappe! Üben Sie sie beispielsweise beim Telefonieren, dann wird die Geste rasch zu Ihrer zweiten Natur. Während etwa der Hälfte Ihrer Redezeit können Sie diese unschätzbare Geste einsetzen, besonders wenn Sie sie nur mit einer Hand ausführen.

Expertentipp: Gesten sollen und dürfen spontan entstehen. Keineswegs ist es das Ziel, alles zu kontrollieren. Üben Sie jedoch, Ihre spontan entstandene **Geste locker beizubehalten** und lösen Sie sie nicht sofort wieder auf. Die nächste Geste entsteht dann ganz von selbst. Sie dürfen Ihrem Körper vertrauen. Er ist ein wunderbares Instrument, das sich durch diese Art von gestischer Führung von selbst perfektioniert. Indem Sie die Geste halten, vermeiden Sie ein „Herumfuchteln" und nutzen Ihre Hände stilvoll.

3 Gehen Sie Blickkontakt ein und halten Sie diesen

„Wenn ich mich konzentrieren muss, kann ich die Zuhörenden nicht anschauen!“

Dies ist in der Tat ein Dilemma. Vielen Menschen hilft es, den Blick zu entziehen, wenn sie komplexe Zusammenhänge erklären oder wenn ihnen ein Wort entfallen ist. Meine Empfehlung lautet: Tun Sie es, wenn es Sie unterstützt. Doch verweilen Sie nicht zu lange mit Ihren Augen auf dem Boden oder im Fenster. Kommen Sie schnell wieder in Kontakt. Denn das ist das Wichtigste in Reden und in Gesprächen: Ihr intensiver Kontakt mit dem Gegenüber, dem Sie etwas erzählen wollen.

Expertentipp: Achten Sie darauf, den Blickkontakt zu halten. Vermeiden Sie es, hektisch in die Runde zu gucken, denn dies wirkt wenig vertrauenswürdig und souverän. Der gehaltene Blick hingegen unterstreicht Ihre Glaubwürdigkeit und Kompetenz – wenn Sie nicht gerade starren. Falls Sie zu einem richtig großen Publikum sprechen, legen Sie den Spot bitte auf ganze Bereiche Ihrer Zuhörerschaft.

4 Sprechen Sie so laut, dass man Sie auch hinten hört

„Ich bin eher introvertiert und mag nicht brüllen!“

Der Wunsch ist verständlich und okay. In Präsentationen jedoch spricht etwa jeder Dritte zu leise – und das ohne stimmliche Dysfunktion. Die Eigenwahrnehmung unterscheidet sich oft von der der Zuhörer. Dies ist physiologisch begründet. Wir sollten uns deshalb schulen, unsere Lautstärke so zu wählen, dass es für alle Anwesenden passt.

Expertentipp: Üben Sie, mit der Lautstärke zu spielen. Sprechen Sie eine Sequenz leise, die nächste mittel, dann laut und anschließend sehr laut. Achten Sie auf gute Atmung und bleiben Sie auch beim Lautsprechen freundlich. Nur nicht zimperlich! Übertreiben Sie ruhig etwas und misstrauen Ihrer Selbstwahrnehmung. Verlassen Sie sich lieber auf andere und fragen, wie Sie wirken. Zusätzlich: Suchen Sie sich in Präsentationen einen netten Partner im Publikum. Dieser sollte Ihnen ein Handzeichen geben dürfen, wenn Sie im Volumen absacken.

5 Sprechen Sie entschieden in kurzen Sätzen und auf Punkt

„Mir wird vorgeworfen, ich spreche monoton und wenig dynamisch…“

Tatsächlich ist Monotonie das beste Mittel, um Zuhörer in den Tiefschlaf zu versetzen. Schauen Sie einmal, was Politiker im Wahlkampf tun, um zu überzeugen. Sie schlagen häufig mit den Fäusten auf das Rednerpult. Von so viel Leidenschaft können Sie sich etwas abschneiden. Versuchen Sie es auch einmal, wenngleich dezenter.

Expertentipp: Sprechen Sie so entschieden wie möglich. **Nutzen Sie dazu Ihre Hände**, indem Sie kleine Bewegungen nach unten machen. Ihre Modulation bekommt dadurch mehr Entschiedenheit. Zugleich sprechen Sie in kurzen Sätzen und **die Satzmelodie senkt sich nach hinten ab**. Dies ist ein positiver Nebeneffekt. Wenn Sie die Melodie hingegen nach hinten anheben, wirkt es wie eine Frage oder gar unsicher – unbedingt vermeiden.

Schlussbemerkung

Diese fünf Empfehlungen setzen an Ihrem Verhalten an. Ähnlich wie im Sport oder in der Musik müssen Sie sie üben, damit sie Ihnen in Fleisch und Blut übergehen. Im Alltag finden Sie dazu erstaunlich viele Gelegenheiten. Während einer wichtigen Präsentation sollten Sie hingegen Ihren Kopf für den Inhalt und den Kontakt mit Ihrem Publikum frei haben und sich konzentrieren.

Und beachten Sie bitte, das Ganze ist auch immer eine Frage der Einstellung, der inneren Haltung. Doch dazu an anderer Stelle mehr…

Nun wünsche ich Ihnen aber erst einmal viel Erfolg beim Umsetzen der Empfehlungen!

Herzlich,

Willy Metzeler

PS: Gefallen Ihnen diese 5 Tipps? Dann leiten Sie diese doch an Interessierte weiter.

Vielen Dank.

Redepraxis | Willy Metzeler

Unter den Linden 16
D-10117 Berlin
Telefon: +49 – (0)30 – 93 62 86 60

Jupiterstraße 20
CH-4123 Basel
Telefon: +41 – (0)61 – 301 66 72

Mobil: +49 – (0)179 – 500 55 02
E-Mail: wm@redepraxis.com
Website: www.redepraxis.com