



Begeisternd vortragen – mitreißende Reden!

Wolfgang Ronzal - Wiener Banken Kongresse
www.wienerbankenkongresse.eu





Ich bin Vortragender aus Leidenschaft. Reden vor Publikum, sei es vor einer kleinen Seminargruppe oder vor einem großen Teilnehmerkreis macht mir Spaß.

Es ist ein tolles Gefühl und Erlebnis, anderen Menschen Ideen zu vermitteln und sie für eine Sache zu begeistern.

Nun ist aber das Halten von Vorträgen nicht so eine Sache, wo man sich einfach hinstellt und redet. Damit beim Zuhörer die gewünschte Aufmerksamkeit und Wirkung erreicht wird, muss eine Menge an Kriterien erfüllt werden.

Das entscheidet, ob Sie nach einer Rede einen lang anhaltenden und tollen Applaus bekommen, weil die Zuhörer begeistert sind. Oder nur höfliches Klatschen, weil Sie die Zuhörer nicht fesseln konnten. Dann sind Sie enttäuscht, ein toller Applaus hingegen motiviert und Sie fühlen sich zufrieden und wohl.

Ich möchte Ihnen in diesem Beitrag einige Tipps und Anregungen vermitteln, worauf bei Vorträgen und Reden besonders zu achten ist. Es sind dies Punkte, die ich bei meinen eigenen Reden erfahren konnte (und musste) und die Ihnen vielleicht helfen können.

1. „In Dir muss brennen, was Du in anderen entzünden willst.“ (Augustinus)

Sie müssen von Ihrer Botschaft überzeugt sein und die Inhalte, die Sie vortragen leben bzw. vorleben. Sie können nichts glaubhaft vermitteln, von dem Sie nicht selbst überzeugt sind. Ihr Publikum spürt eine solche Diskrepanz sehr bald. Vermitteln Sie also Ihre eigene Begeisterung für das Thema und der Funke wird überspringen. Halten Sie eine Rede nur dann, wenn Sie bei dem gewünschten Thema kompetent sind.

2. „Die Leute fragten mich, wie ich es aushielte, immer über dasselbe Thema zu sprechen. Dazu pflegte ich zu bemerken, dass das Publikum jedes Mal anders sei!“ (Philip B. Cosby in „Qualität ist und bleibt frei“)

Routine ist etwas Gefährliches. Für Sie ist Ihr Vortragsthema gewohnt und Sie kennen die Inhalt Ihrer Rede in- und auswendig. Sie brauchen „nur mehr“ vorzutragen. Abgesehen davon, dass Sie dann schwer Begeisterung übertragen können, ist Ihr Publikum immer ein anderes. Sie müssen sich stets neu auf dieses Publikum einstellen. Überprüfen Sie, ob Ihre Vortragsinhalte für dieses Publikum passend sind und bauen Sie Beispiele ein, die auf die anwesende Zielgruppe zutreffen.

3. „Es genügt nicht, dass man zur Sache spricht, man muss zu den Menschen sprechen.“ (Stanislaw Jerzey Lec)

Sie müssen Ihren Zuhörern das Gefühl vermitteln, dass Ihr Thema wichtig für sie ist. Das bedeutet, dass Ihre Aussagen sich direkt an die zuhörenden Menschen richten und dadurch Einsicht und Betroffenheit ausgelöst werden. Sprechen Sie die Seminarteilnehmer oder die Zuhörer bei einem Vortrag direkt an, stellen Sie rhetorische Fragen, die zum Nachdenken anregen. Machen Sie nach jeder Frage eine kurze Pause, damit der Zuhörer die Zeit zum Nachdenken hat.

„Es kommt darauf an, dass Sie durch Worte die Leute zum Handeln bewegen können. Demosthenes sagte zu einem rivalisierenden Redner:„

“Sie bringen das Publikum dazu zu sagen: Wie gut er spricht.“

“ Ich bringe sie dazu zu sagen: „

“Lasst uns gegen Philip marschieren.““

Wenn Sie nachhaltige Wirkung erzielen wollen, und auf die kommt es einzig und allein an, muss nach dem Seminar oder Vortrag bei Ihren Teilnehmern etwas passieren, eine Aktivität gesetzt oder eine Einstellungsveränderung realisiert werden. In Ihrer Präsentation ist dies immer zu berücksichtigen. Ich lasse zum Beispiel bei Seminaren nach jedem Kapitel Zeit, sich zumindest einen Punkt zu notieren, bzw. am Ende eines Vortrages ebenfalls.

„Was man aufschreibt, kann man nicht vergessen.

Was man vergessen hat, kann man nicht mehr aufschreiben.“

Und zusätzlich ist es zumindest eine kleine moralische Verpflichtung, etwas, was man selbst als wichtig notiert hat, dann auch tatsächlich umzusetzen.

4. „Unser Gedächtnis ist eine phantastische Sache, es funktioniert vom Augenblick der Geburt an, bis zu dem Zeitpunkt, wo ich hier aufstehe und eine Rede halten soll!“ (Mark Twain)

Ich bin vor jeder Rede noch immer ein wenig aufgereggt. Wie wird das Publikum sein?

Kann ich rasch Kontakt aufbauen und Stimmung rüberbringen? Das ist auch gut so, ein wenig Lampenfieber gehört dazu. Diese Anspannung führt dazu, sich besonders auf die Rede vorzubereiten und zu konzentrieren.

„Das einzige was wir zu fürchten haben, ist unsere eigene Furcht!“ Franklin D. Roosevelt)

Was können Sie dagegen tun?

Rechtzeitig am Veranstaltungsort sein. Lieber etwas früher als zu knapp. Planen Sie genügend Zeit ein, um die Technik zu checken, den Raum „einzunehmen“, sich die Eröffnung Ihres Vortrages nochmals einzuprägen und sich knapp davor noch etwas zu entspannen (und auf die Toilette zu gehen) .

5. „Der Anfang ist schon mehr als die Hälfte.“ (Aristoteles)

In den ersten Minuten eines Seminars oder Vortrags entscheidet sich bereits, ob Ihre Teilnehmer, Ihr Publikum neugierig werden und zuhören, oder bereits in Gedanken abschweifen. Vermeiden Sie also langatmige Begrüßungsformeln, Vorstellungsrunden, Eigenpräsentationen und ähnliches. Denken Sie daran, wie Sie sich selbst bei einem solchen Beginn verhalten. Starten Sie mit einer überraschenden Eröffnung, einer Demonstration, einem Zitat, einem Beispiel, einer Geschichte, einem Witz, und Sie haben Ihr Publikum sofort im Griff. Je spektakulärer und ungewöhnlicher Ihre Eröffnung ist, umso besser.

6. „Das Volk versteht das meiste falsch, aber es fühlt das meiste richtig.“ (Kurt Tucholsky)

Sprechen Sie im Vortrag, in Ihrer Präsentation immer die Gefühle Ihrer Zuhörer an und wecken Sie Emotionen. Die Menschen denken und handeln überwiegend gefühlsmäßig und emotional und wenn Sie dabei die gleiche Wellenlänge, die richtige Argumentation treffen, werden Sie schnell Zustimmung erhalten. Nicht die Logik Ihrer Ausführungen ist entscheidend, sondern welche Gefühle Sie ansprechen.

Schon Friedrich Wilhelm Nietzsche hat gesagt: „Es kommt in der Wirklichkeit nichts vor, was der Logik entspräche.“

7. „Um klar zu sehen, genügt ein Wechsel der Blickrichtung.“ (Antoine de Saint-Exupéry)

Bauen Sie in Ihre Präsentation immer überraschende Wendungen ein. Ihren Zuhörern darf nie fad werden, sie müssen immer mit Augen und Ohren beschäftigt werden. Zwischendurch eine Demonstration oder eine kleine Übung erhöhen die Aufmerksamkeit und die Spannung.

Eine Karikatur oder ein Zitat zutreffend eingesetzt erhöht die Kraft Ihrer Aussage oder ermöglicht einen anderen und neuen Zugang zu einem Sachverhalt. Erzählen Sie Geschichten und bringen Sie Beispiele, die man nachvollziehen (erleben) kann. Ein einziges Beispiel wiegt schwerer als drei Argumente. Ich war sehr stolz, als mir einmal ein Seminar Teilnehmer folgendes Feedback gab: „Mit Wolfgang Ronzal vergehen die Stunden wie in einem spannenden Roman, man fiebert dem nächsten Kapitel entgegen.“

8. „Wenn Du wie die Menge denkst, wird der Gedanke überflüssig.“ (Paul Valéry)

Was wollen Ihre Zuhörer wirklich hören? Keine theoretischen Konzepte, keine Wiederholung bekannter Informationen, sondern praktische Anregungen und Tipps, bzw. zumindest eine Art neue Verpackung, d.h. eine andere und interessante Darstellung und Präsentation von bekannten Dingen. Für fast alle Zuhörer stellt sich heute nur eine Frage: Was kann ich mitnehmen, was kann ich persönlich verwerten, was macht mich erfolgreicher? Beantworten Sie diese Fragen mit und in Ihrem Vortrag. Bringen Sie Ihr Thema einfach anders als andere. Auch Sie als Vortragender müssen sich von anderen Rednern unterscheiden, sonst besteht kein Grund, zu Ihnen zu kommen und Ihnen zuzuhören.

9. „Wem das Lachen fehlt, dem fehlt ein Flügel.“ (Truman Capote)

Bringen Sie Ihre Zuhörer zwischendurch immer wieder zum Lachen. Lachen befreit, Druck und Anspannung fallen weg und plötzlich fällt alles leichter. Ich wundere mich immer wieder, dass im beruflichen Alltag die Verbindung von Arbeit und Lachen manchmal nahezu verboten ist. Dabei ist es gerade umgekehrt. Nur eine positive Stimmung ermöglicht das Aufnehmen und die Umsetzung, und dazu gehört, dass man zwischendurch auch mal lachen kann (und darf). Bringen Sie also als Redner und Seminarleiter immer wieder Elemente, die zum Lachen (zumindest zum Schmunzeln) anregen. Karikaturen, lustige Erzählungen, und ähnliches gezielt eingesetzt, bewirken diesen Effekt. Aber Achtung, danach schnell wieder zum Kern Ihrer Botschaft zurück kommen.

10. „Sag es mir und ich werde es vergessen. Zeige es mir und ich werde mich erinnern. Beteilige mich und ich werde es verstehen.“ (Laotse)

Um die Zuhörer zu fesseln, müssen Sie (zumindest gelegentlich) beteiligt werden. Die Einbeziehung der Menschen schafft Erlebniswerte. Stellen Sie hin und wieder eine Frage ans Publikum und lassen Sie die Antwort durch Handzeichen geben. Wenn Sie das allerdings zu oft tun und dann auch nicht darauf in Ihrer Rede eingehen, entsteht möglicherweise ein umgekehrter, negativer Effekt. Also mit Maß und Ziel, und nur wenn es inhaltlich passt.

Gehen Sie manchmal ins Publikum und stellen Sie Teilnehmern direkt konkrete Fragen. Das erhöht die Aufmerksamkeit und bringt „Leben“ in den Vortrag. Ebenso wenn Sie Teilnehmer für eine kleine Übung auf die Bühne holen. Bei diesen Beispielen immer darauf achten, dass Sie die Zuhörer nicht bloß stellen

11. „Ein guter Redner bietet dem Zuhörer immer ein Erlebnis.“ (Gerhard Reichel)

Vor allem am Schluss des Seminars oder Vortrags müssen Sie etwas bringen oder tun, was noch lange in Erinnerung bleibt. Ein „spektakuläres Bild“, eine „intensive nachdenkliche Botschaft“, eine „packende Demonstration“ können diese Wirkung erzeugen. Wie bei einem guten Film brauchen Sie einen tollen, spannenden und überraschenden Schlusseffekt.

12. „Neun von zehn Misserfolgen haben die gleiche Ursache: Mangelnde Vorbereitung!“ (Heinz Goldmann)

Nun zu einem ganz wichtigen Punkt. Vor lauter Ideen, Kreativität und Begeisterung für einen Vortrag vergisst man oft auf die banalen Dinge. Auf die Vorbereitung und das Umfeld für Seminar oder Vortrag. Ich habe schon oft genug erlebt, wie peinlich und störend solche Mängel und Fehler sind und wie sie eine an sich gute Präsentation negativ beeinflussen.

Seien Sie darauf vorbereitet, dass nicht immer alles funktioniert und überlegen Sie bereits voraus, was Sie dann tun. Wenn Sie in so einem Fall nicht weiter wissen, wirkt das beim Publikum unprofessionell. Besonders peinlich ist das verzweifelte Tippen am Laptop. Sie müssen in der Lage sein, Ihren Vortrag auch bei Ausfall der Technik überzeugend rüberzubringen.

Oder es ist die fehlende Ersatzlampe im Tageslichtprojektor, die zu schwache Batterie im Mikrofon, bis hin zu den ausgetrockneten Folien- und Flipchartstiften.

Noch einige Anmerkungen zu den Folien oder Charts:

- > Weniger Text ist mehr. Viele Folien sind mit Text „überfrachtet“. Manche sind von weiter rückwärts unleserlich und eignen sich nur mehr als Sehtest.
- > Statt einem unübersichtlichen Zahlenfriedhof sollten Zahlen grafisch gestaltet sein (Balken, Diagramme usw.)
- > Vermeiden Sie, den Text auf den Folien nochmals vorzulesen. Textfolien sollen nur unterstützen und verstärken.
- > Bilder sagen mehr als Worte: Welche Textfolie kann durch eine Bildfolie ersetzt werden. .

Die Gestaltung der Seminar- oder Vortragsräume wird ebenfalls oft vergessen. Haben alle Teilnehmer oder Zuhörer guten Sichtkontakt nach vorne, können sie die Folien auch lesen ?

Ich habe in meinen vielen Jahren Seminar- und Vortragstätigkeit gelernt, besonders auf diese Dinge zu achten.

13. „Tritt fest auf, machs Maul auf, hör bald auf!“ (Martin Luther)

Tritt fest auf: Nehmen Sie eine feste Position auf der Bühne ein. Am besten in der Mitte des Podiums. Wandern Sie nicht herum. Sie müssen nicht jeden Quadratmeter abschreiten und von links nach rechts und wieder zurück gehen. Das wirkt nur unsicher und unruhig. Gehen Sie nach vorne zum Rand des Podiums nahe zum Publikum und konzentrieren Sie so die Blicke der Zuseher auf sich. Achten Sie darauf, dass die ersten Zuseherreihen besetzt sind. Halten Sie immer Augenkontakt zum Publikum. Lesen Sie nicht von Ihre vorbereiteten Vortragsunterlagen ab, sondern reden Sie frei und schauen Sie die Zuhörer an. Auch nicht mit dem Rücken zu den Zuhörern die Folien vorlesen.

Machs Maul auf: Achten Sie auf eine klare, verständliche Sprache. Betonnen Sie wichtige Aussagen Ihrer Rede und vermeiden Sie eine monotone Stimmlage. Das bedeutet: langsam sprechen und Pausen machen. Viele Redner haben Angst vor Pausen, in Wirklichkeit verstärken diese jedoch die Wirksamkeit von Aussagen. Achten Sie weiter auch darauf, dass Sie keine Verlegenheits- oder Nervositätswörter ständig wiederholen. Zum Beispiel nach fast jedem Satz der Sager: „nicht wahr“ oder „im Grund genommen“ usw. Das lenkt die Zuseher ab und manche zählen dann nur mehr die Häufigkeit dieser Worte.

Hör bald auf: Zu viele Folien unterbrechen den Redefluss und zerreißen den Aufbau Ihrer Präsentation. Außerdem kommen Sie dann gegen Ende der Vortragszeit „ins Schleudern“, weil Sie noch viele Folien, aber nur mehr wenige Zeit haben. Die Folge ist, dass Sie immer schneller reden, immer schneller die Folien auf- und ablegen und die Zuhörer

nicht mehr folgen können. Eine Faustregel sagt, dass Sie für eine Folie etwa 3 Minuten Zeit verwenden, einmal mehr, einmal weniger. Für einen Vortrag von 60 Minuten bereiten Sie also circa 20 Folien vor.

Die schwierigsten Vorträge sind oft jene, wo Sie nur wenig Vortragszeit zur Verfügung haben. Achten Sie also schon bei der Vorbereitung darauf, dass Sie die vorgesehene Zeit einhalten. Zeitüberziehungen können auch einen guten Vortrag mindern.

14. „Es kommt nicht darauf an, wie eine Sache ist, es kommt darauf an, wie sie wirkt!“ (Kurt Tucholsky)

Ich verwende einen beträchtlichen Teil der Vorbereitungszeit für einen Vortrag dafür, wie ich die Inhalte „verpacke“. Welche Beispiele und Geschichten ich zu den jeweiligen Aussagen bringen kann und ich wie ich die Inhalte „auflockern“, interessant und spannend machen kann.

Lassen Sie Ihre Person, Ihre Persönlichkeit zum Wesentlichen, zum Mittelpunkt Ihres Vortrages werden. Zu viel Technik, zu viel Text auf den Folien lenkt von Ihnen nur ab. Sie sind der Star, dem man zuhört!

„Es gibt kaum eine Möglichkeit, einen Menschen besser kennenzulernen als durch eine Rede. Der Redner präsentiert nicht nur eine Sache, er präsentiert sich selbst. Das erklärt auch, weshalb ein Fehler in der Darstellung der Sache toleriert wird, wenn die Darstellung der Person geglückt ist.“ (Lothar Schmidt, deutscher Politologe)

Ein Fehler beim Weiterschalten der Folien oder ein kleiner Versprecher machen den Redner sogar sympathisch.

15. „Der interessanteste Vortrag wird oft nicht gehört, weil er uninteressant präsentiert wird.“ (Wolfgang Ronzal)

Oder frei nach Voltaire: „Jede Art zu schreiben (vorzutragen) ist erlaubt, nur nicht die langweilige.“ Ich habe selbst schon viele Seminare und Vorträge besucht und dabei viel gelernt. Das aufgenommen und verbessert, was mir gefallen hat und das vermieden, was mir nicht gefallen hat. Daraus habe ich meinen eigenen Stil entwickelt.

Ein Vortrag muss sein wie das Kleid einer Frau. Lang genug, um alles abzudecken. Kurz genug, um das Interesse zu wecken.

Entwickeln auch Sie Ihren eigenen Stil. Sie können nicht andere Redner kopieren, aber Sie haben die Chance auf Grund Ihrer Persönlichkeit einen eigenen und unverwechselbaren Vortrags- und Präsentationsstil zu schaffen. Bedenken

Sie dabei immer:

1. Sag es anders als die anderen: Werden Sie unverwechselbar.
2. Etwas vermitteln heißt:
Erstens unterhalten und zweitens informieren.
3. Vergessen Sie nicht auf die Basis: Gute und professionelle Vorbereitung.
„Sind die Worte vorbereitet, so stockt man nicht. Sind die Arbeiten vorbereitet, so kommt man nicht in Verlegenheit“

Sind die Handlungen vorbereitet so macht man keine Fehler. Ist der Weg vorbereitet, so ist er nicht plötzlich ungangbar.“ (Konfuzius)

Viel Spass und Erfolg bei Ihrem nächsten Vortrag!

Wolfgang Ronzal

Experte für Servicequalität und Kundenbindung, Mitarbeiterführung und Motivation, sowie für die Kundengruppe 50plus. Er begeistert durch seinen mitreißenden und humorvollen Vortragsstil bereits mehr als 50.000 Zuhörer. Er bringt keine theoretischen Konzepte sondern Praxis pur mit vielen sofort umsetzbaren Beispielen. Er ist Autor zahlreicher Publikationen, darunter dem Bestseller „Wie Sie Kunden zu Partnern machen“. www.ronzal.at