

Reden vor Publikum

Wortprotokoll (Stand: 18.8.2005)

1. Begrüßung und Rückblick

(ca. 15 Minuten)

Guten Tag, meine Damen und Herren. Schön, Sie wieder zu sehen.

Erzählen sich doch bitte: Wie konnten Sie die Erkenntnisse aus der letzten Veranstaltung zum Thema „Motivation für Höchstleistungen“ anwenden. Was haben Sie erlebt?

- Leistungsbereitschaft
- L-fähigkeit
- L-Möglichkeit
- Geld als Motivator
- Lebensmotive (Haben Sie den Test gemacht – was ist Ihnen aufgefallen)

2. Einstiegsübung

(ca. 30 Minuten)

Unser heutiges Thema „Reden vor Publikum: Wie man Zuhörer für sich gewinnt und überzeugend argumentiert“ wird uns von dem Rhetorik-Spezialisten Prof. Christoph Ewert veranschaulicht.

Für Sie als Führungskräfte stellen Redeauftritte und Präsentationstermine hervorragende Chancen dar, sich vor einem Entscheidungskreis zu profilieren und Ihre Fähigkeiten darzustellen. Aber auch das Gespräch unter 4 Augen kann wichtigen Präsentationsregeln folgen. Denken Sie nur daran, wenn Sie bei Ihrem Ehepartner etwas durchsetzen möchten.

Das Motto „Die Verpackung ist oft wichtiger als der Inhalt“ gilt sicher auch für den Redeauftritt. Aber wie kann dieses Motto umgesetzt werden? Prof. Ewert wird uns aufzeigen, dass es nicht die „billigen Showeffekte“ sind, die den Redeerfolg bringen, sondern einige aus der Kommunikationsforschung übertragene Gesetzmäßigkeiten und Erkenntnisse. Dabei zeigt er auch einige Fallstricke auf, die eine Präsentation zum Fiasko werden lassen können.

Lassen Sie uns doch sofort mit einer kleinen praktischen Übung beginnen, um uns mit einigen Mechanismen der zwischenmenschlichen Kommunikation vertraut zu machen.

Diese kleinen Übungen sollen uns helfen, den Alltag für einige Zeit hinter uns zu lassen, um uns intensiver auf die heutigen Inhalte konzentrieren zu können. Sehen Sie diese Übungen als Möglichkeit an, sich im spielerischen Umgang mit dem Thema „Reden vor Publikum“ auseinanderzusetzen. Es soll dabei keine Sieger oder Verlierer geben, sondern Erkenntniszuwachs für uns alle.

Bei dieser ersten Kommunikationsübung brauche ich zwei mutige Freiwillige. Einer soll gleich etwas erklären, der andere etwas zeichnen – keine Angst, Sie müssen nicht wirklich zeichnen können. Es geht lediglich um geometrische Figuren und ähnliches.

Vorgehen:

Erklären Sie die Spielsituation!

Ein Freiwilliger (Spieler 1 = Sender) soll eine Zeichnung, die ich als Folie gleich auflege, möglichst genau erklären. Ein zweiter Freiwilliger (Spieler 2 = Empfänger) steht am Flipchart, kann die Folie nicht sehen, und soll aufgrund der Erklärung von Spieler 1 eine Kopie der Zeichnung anfertigen.

Reden vor Publikum

Wortprotokoll (Stand: 18.8.2005)

Ziel ist, eine maßstabsgerechte Kopie der Ursprungszeichnung auf das Flipchart zu bekommen. (Es werden zwei bis drei Durchgänge gespielt)

Die Regeln:

Folgende Regeln müssen unbedingt eingehalten werden (bitte auf deren Einhaltung Wert legen):

Regeln Spieler 1 = Sender:

- Es darf nur verbal erklärt werden
- Keine Gestik oder sonstige Handzeichen o.ä. sind erlaubt (am besten auf die Hände setzten)
- Aufgrund der Einfachheit der Bilder, sollten auch die Details vermittelt werden (Ziel soll sein, dass der Erklärer das Bild möglichst kompliziert in Details erklärt – dann wird das Ergebnis schlechter ausfallen – was hier gewünscht ist)

Regeln Spieler 2 = Empfänger:

- Keinerlei Rückfragen sind gestattet
- Der Empfänger muß während der Übung verstummen
- Auch bei Unverständnis, „Filmriss“ oder akustischen Problemen darf nicht gesprochen werden, keine Rückfragen sind erlaubt
- Der Empfänger soll die Zeichnung so gut wie möglich anfertigen

Regeln Publikum:

- Bitte keine Hilfe von außen (weder Spieler 1 noch Spieler 2 sollte geholfen werden)
- Keine Kommentare abgeben (wenn überhaupt, darf nur geschmunzelt werden)

Bild 1, Bild 2, Bild 3 nacheinander durchspielen (aus der Powerpoint-Präsentation)

Diskussion

Anschließend sollten Sie folgende Punkte mit dem Publikum diskutieren:

- Was lief bei den Übungen gut und was schlecht ?
- Welche Fehler hat der Sender gemacht ? (Hat er einen Gesamtüberblick über das Bild gegeben?; hat er in Bildern, also ganzheitlich erklärt?; hat er sich auf die Ebene des Empfängers begeben?; Hat er das Feedback des Zeichners „erahnt“...)
- Welche Fehler hat der Empfänger gemacht ? (Hat er bei den ersten Unklarheiten schnell aufgegeben?; Hat er nicht richtig zugehört?...)
- Wer trägt die Verantwortung für die Fehler?
- Zu Bild 1: Man hätte einen Gesamtüberblick geben können, „es sieht aus wie ein Gesicht in einem Quadrat, quadratische Augen, eine runde Nase und ein verzogener Mund“ Schwierig ist der Mund, da wir dafür kein Vokabular haben (der Mund sieht aus wie ein Stück Kuchen oder ein 30 Grad Kreisausschnitt, ein Keil...)
- Zu Bild 2: Die 6-Ecke (Vorsicht: häufig werden sie als 8-Ecke bezeichnet) werden am besten erklärt, wenn man sagt, dass es wie Stoppschild aussieht und diese werden verlegt wie Steine mit einer kleinen Fugenkante oder es

Reden vor Publikum

Wortprotokoll (Stand: 18.8.2005)

sieht aus wie eine 5 auf dem Würfel und es fehlt die rechts unten liegende 5 Figur.... Die Raute wird häufig verwechselt: Besser wäre, diese Figur als das Muster der Bayernflagge zu benennen oder das HSV-Logo, dann ist es eindeutig.

- Zu Bild 3: Das ist mit Abstand das Schwierigste, da es keinerlei bekannte Figuren enthält! Wichtig ist wieder der Generalüberblick („Jetzt werden wir kreativ, chaotisch, nicht mehr geometrisch“) Den Rahmen muß man gut erklären (gut wäre: „wir schließen nun den rechten Teil des Quadrates. Beginne oben rechts und mache einen spitzen Busen nach innen gerichtet im oberen Drittel. Dann pinkelst Du zum unteren Linienende und machst einen Bogen dahin wie eine Pinkelkurve“) Viele sprechen von halber Parabel, was keiner sich vorstellen kann. Innen in der Figur links oben eine Sprungfeder bis zur Mitte des Kastens, oder wie wenn man einen Kugelschreiber ausprobiert oder wie bei der rhythmischen Sportgymnastik das Fähnlein... Unten mittig einen Fluss oder Strasse mit zwei parallelen Linien.

Fazit:

Es scheint ziemlich schwer zu sein, die eigene Wahrheit so darzustellen, damit der Empfänger die gewünschte Wahrheit aufnimmt. Also, die Erkenntnisse aus dieser kleinen Übung sind klar! Es gibt offensichtlich gewisse Ursache-Wirkungs-Muster, wenn Menschen aufeinandertreffen. Im gleich folgenden Videobeitrag von Prof. Christoph Ewert werden wir dazu eine Menge sehen und hören.

3. Lernziele (Trainer-Lernzielfolie(Ewert))

(ca. 3 Minuten)

Folgende Fragen wollen wir heute beantworten.

Bis zum Ende der heutigen Trainingseinheit werden Sie folgende Erkenntnisse in bezug auf Ihre Redeauftritte gewinnen:

- Was ist vor dem Redeauftritt zu beachten? (Zielgruppenanalyse und Festlegung der Zielsetzung)
- Was sind die sieben besten Möglichkeiten für einen gelungenen Redeeinstieg bzw. Redeausstieg?
- Welches sind die neun Regeln, den Spannungsbogen zu steigern?
- Wie setzt man Mimik, Betonung und Gestik richtig ein?
- Was sind die zwei wichtigsten Regeln beim Medieneinsatz?
- Was ist nach dem Redeauftritt zu beachten?

4. Vita Ewert

(ca. 4 Minuten)

Nun, da Sie die Lernziele dieser Seminareinheit bestens kennen, möchte ich Ihnen unseren Referenten Prof. Christoph Ewert noch etwas detaillierter vorstellen.

Prof. Ewert hat in seiner langjährigen Praxis bereits tausende Führungskräfte zu diesem Thema geschult. In mehreren Fachbüchern, wie z.B. „Personality Marketing“ und „Das Marathonprinzip“, hat er sich intensiv mit den Ursache-Wirkungs-

Reden vor Publikum

Wortprotokoll (Stand: 18.8.2005)

Mechanismen u.a. bei Redeauftritten auseinandergesetzt. Aber der Hochschulprofessor, lehrend tätig in den Fachgebieten Marketing, Unternehmensstrategie sowie Rhetorik & Kommunikation an der Hochschule für Technik und Wirtschaft in Karlsruhe, kann für sich in Anspruch nehmen, alle seine Methoden auch selbst in der Praxis erfolgreich erprobt und umgesetzt zu haben. So war Prof. Ewert lange Jahre als Manager in multinationalen Konzernen wie Unilever und Danone tätig und arbeitet heute sehr erfolgreich als Berater für große Unternehmen. Auch hat er bereits Hunderten von Bürgermeistern geholfen, ihre Rede-Skills zu verbessern. Prof. Ewert ist gefragter und begeisternder Redner bei Firmenveranstaltungen und Kongressen.

Ich übergebe nun das Wort an Prof. Christoph Ewert zum Thema „Reden vor Publikum“.

Bevor wir nun Prof. Christoph Ewert, unseren Rede-Spezialisten zu Wort kommen lassen, möchte ich noch einige Hinweise an Sie geben:

1. Wenn wir das Video jetzt anschauen, wird Ihnen nicht alles absolut neu vorkommen. Einiges wird Ihnen vermutlich sogar wohlbekannt sein. Das ist auch gut so – denn bei unserer persönlichen Entwicklung sollten wir uns nicht ständig Neues aneignen, sondern auch Bekanntes erinnern und auffrischen. Auch ein kritisches Hinterfragen der Inhalte ist gewünscht – also bitte nicht alles als gottgegeben hinnehmen.
2. Im Film werden „nur“ die wirklich entscheidenden, erfolgskritischen Elemente für den Redeauftritt behandelt. Wenn Sie diese anwenden, dann werden Sie große Fortschritte machen. Die vielen anderen, sicher auch wichtigen Regeln, können Sie dann in einem zweiten Schritt behandeln. Ich gebe Ihnen zum Ende des heutigen Seminars noch vertiefende Literaturhinweise hierzu.
3. Um einen optimalen Lernerfolg zu erreichen, sollten wir uns bewusst machen, dass wir über unsere 5 Sinne Information aufnehmen. Aus der Lerntheorie wissen wir sehr genau, dass wir die Information dann besonders gut behalten, wenn wir uns nicht nur passiv damit auseinandersetzen, sondern auch aktiv die Inhalte bearbeiten. Es gilt, wir behalten
 - 10% der Information, die wir lesen,
 - 20% der Information, die wir hören,
 - 50% der Information, die wir sehen,
 - 70% der Information, die wir aussprechen und
 - 90% der Information, die wir aktiv umsetzen.

5. Inhalte-Protokoll austeilen

(ca. 1 Minute)

(Trainer-Inhaltsprotokoll-Blanks(Ewert))

6. Video vorführen

(ca. 36 Minuten)

Nach dem Video: Bitte kurz notieren, was für Sie an Wesentlichem drin war; worüber sollten wir nach der Pause diskutieren?

7. Pause

(ca. 30 Minuten)

Reden vor Publikum

Wortprotokoll (Stand: 18.8.2005)

Inhalte-Protokoll-Auflösung austeilen
(Trainer-Inhaltsprotokoll(Ewert))

8. Übung I (Teilnehmer-Übung-Stärk-Schwächen(Ewert)) (ca. 20 Minuten)

Schreiben Sie in die linke Spalte Ihre Stärken beim Präsentieren stichwortartig auf. Was machen Sie heute bereits gut? In welchen Punkten sind Sie mit sich zufrieden? Was funktioniert und bringt beim Zuhörer positive Resonanz? Nachdem Sie alle Ihre Stärken aufgeschrieben haben, tragen Sie bitte in der rechten Spalte Ihre Schwachpunkte ein. Welche Defizite glauben Sie heute in Bezug auf Redeauftritte zu haben? Was hat bisher nicht gut funktioniert? Warum erzielen Sie nicht die gewünschte Wirkung beim Publikum?

Ablauf: Nachdem jeder für sich seine Stärken und Schwächen formuliert hat, bitte ich Sie, diese mit Ihren Gruppenmitgliedern zu diskutieren. Finden Sie dabei heraus, welche Stärken oder Schwächen andere auch haben. Welche Möglichkeiten sehen Sie, die Schwächen auszumerzen, bzw. zu Stärken zu machen?

Fazit:

- Arbeiten Sie mehr an Ihren Stärken (das ist Ihr USP (Unique Selling Proposition = Einzigartiges Verkaufsversprechen) als an den Schwächen
- Schwächen und Defizite gehören dazu, sonst erscheinen wir aalglatt und „auswendiggelernt“
- Werden Ihre Schwächen tatsächlich von den Zuhörern so erlebt? Oft geben die Zuhörer dazu völlig andere Kommentare („Als nervös wirken Sie nicht, sondern als arrogant...“). Finden Sie Ihre tatsächlichen Stärken und Schwächen heraus (Besorgen Sie sich einen vertrauensvollen Coach im Zuhörerkreis; Fragen Sie das Publikum)
- Arbeiten Sie an Ihren die Zuhörer störenden Schwächen
- Bauen Sie Ihre Stärken aus

9. Übung II (Teilnehmer-Übung-Erfolgsbeispiele(Ewert)) (ca. 20 Minuten)

Lassen Sie uns nun diskutieren, welches die spannendsten und begeisterndsten Vorträge und Präsentationen waren, die sie bisher erlebt haben. Finden Sie heraus, warum gerade diese Beispiele so erfolgreich waren. Welche Rahmenbedingungen gaben den Ausschlag? Welche Stilelemente waren beeindruckend? Was war besonders gut am Redner selbst und was hat in bezug auf die Inhalte überzeugt? Am Flipchart diskutieren und sammeln.

- Aussehen
- Glaubwürdigkeit
- Authentizität
- Fachwissen
- Begeisterungsfähigkeit
- ...

Wie wir sehen, gibt es viele konkrete Begründungen für gute Redeauftritte und viele „gefühlte“ Argumente. Und jeder Redner ist für sich einzigartig und damit nicht

Reden vor Publikum

Wortprotokoll (Stand: 18.8.2005)

kopierbar – ich sehe nun mal nicht aus wie Weizsäcker, bin nicht in diesem Alter, habe eine andere Vorgeschichte usw.

Aber einige Elemente gelten wohl für jeden Redner, wenn er gut sein möchte.

Lassen Sie uns das noch sammeln – haben Sie Vorschläge?

Das sind:

A. Konkrete, „messbare“ Elemente

Hohes Fachwissen

Gute Allgemeinbildung

Absender (Titel, Hierarchie, Erfolgsgeschichte...)

Verständliche Aussprache

Wissen um Zuhörer

Beherrschen der Technik...

B. Intuitive, „gefühlte“ Elemente

Begeisterungsfähigkeit

Engagement

Herzblut

Witz

Spontaneität

Souveränität

Fazit:

- An den messbaren Elementen kann man arbeiten (seine Hausaufgaben machen)
- An den gefühlten Elementen kann man üben und feilen (komponieren)
- Vergleichen Sie einmal Ihre Stärken / Schwächen mit den eben erarbeiteten Erkenntnissen – was sind da Ihre Hausaufgaben?

10. Übung IIIa (Teilnehmer-Übung-Einstieg-Ausstieg(Ewert)) (ca. 20 Minuten)

Bei der nächsten Übung machen wir uns an das oft wichtigste Element einer Präsentation: Den Einstieg! Wenn es stimmt, dass (Faustformel) 70% der Akzeptanz beim Publikum über die Beziehungsebene entsteht und diese sich intuitiv gleich zu Beginn des Vortrags einstellt, dann sollten wir uns um dieses Element besonders kümmern.

Setzen Sie sich bitte in einer 3er-Gruppe zusammen und suchen am Beispiel einer in Kürze anstehenden Präsentation aus Ihrem Berufsalltag eine optimale Einstiegs- und Ausstiegssfrequenz.

Ergebnisse am Flipchart sammeln!

Fazit..

- Investieren Sie ausreichend Zeit in die Entwicklung eines aktivierenden Einstiegs (Faustregel: 1 Stunde)
- Verlassen Sie sich nicht auf Ihre Intuition (auch wenn dies hin und wieder gelingt)

Reden vor Publikum

Wortprotokoll (Stand: 18.8.2005)

- Studieren Sie den Einstieg perfekt ein, denn gerade zu Beginn sollten Sie keinen Hänger oder Ausrutscher fabrizieren
- Der Einstieg sollte den Bauch erreichen, nicht unbedingt das Hirn (deshalb: Keine Inhaltsbotschaft zu Beginn)
- Ein guter Einstieg ist meist das Futter für den gelungenen Ausstieg („der Kreis Schließt sich erkennbar für die Zuhörer“)

10. Übung IIIb (Material-Lampenfieber(Ewert)) (ca. 10 Minuten)

Wenn wir übrigens über den Einstieg sprechen, dann ist ein sicherer Wegbegleiter hier der Stress, die Anspannung und das Lampenfieber! Genau dann, wenn wir es überhaupt nicht gebrauchen können.

Was können wir gegen Lampenfieber tun? Sammeln am Flipchart

Fazit: s. Folie

11. Übung IV (Teilnehmer-Übung-Spannung(Ewert)) (ca. 30 Minuten)

Wie wir im Video gehört haben, sollte jede Präsentation spannend sein, sprich die Zuhörer fesseln und anregen, aktiv bei der Sache zu sein!

Ich bitte Sie, sich mit Ihren Nachbarn wieder an einem konkreten Redeanlass zu überlegen, wie ein positiver Spannungsbogen erzeugt werden kann.

Gehen Sie bitte dabei besonders auf die drei Elemente

- Medieneinsatz
- Fragen und
- Live-Atmosphäre ein.

Fazit Medieneinsatz: (Material-Medien(Ewert))

- Ein statisches und ein spontanes Medium als Faustregel
- Held sollte der Referent sein
- Beamer ist nicht beziehungsfördernd (da statisch)
- Faustregel: eine Folie in zwei Minuten
- Interaktion vorsehen

Fazit: Fragen: (Material-Fragen(Ewert))

- Nur wenn Fragen kommen, ist es eine gute Präsentation (da Zuhörer aktiviert wurden)
- Alle Fragen möglichst sofort beantworten
- Wenn keine Antwort parat, dann an s Publikum zurückfragen oder die Antwort auf später verschieben („Ich kann es jetzt nicht exakt beantworten, aber ich reiche die Antwort bis morgen um 11.00 Uhr nach“)
- Sich für kritische Fragen beantworten („Danke, dass Sie so ehrlich sind, nur so habe ich die Chance darauf zu reagieren“ – dann weiter wie bei Einwandbehandlung aus der Verhandlungsführung)
- Störungen zulassen, solange sie einmalig sind, wie Handy, Gespräch... (Ziel: so wenige Regeln und Einschränkungen wie möglich; den Zuhörer als Gleichberechtigten anerkennen und nicht gängeln)

Reden vor Publikum

Wortprotokoll (Stand: 18.8.2005)

Fazit Live-Atmosphäre:

- Fehler zulassen
- Nicht ablesen
- Spontan sein
- Aktualität einbauen (nicht nur vorproduziertes Material verwenden)
- Spontanmedien einsetzen
- Bewegen, betonen (laut – leise)
- Zuhörer einbeziehen

11. Auflösung Lernziele (ca. 5 Minuten)
(Trainer-Lernzielfolie-Ergebnisse(Ewert))

12. Persönlicher Aktionsplan (ca. 5 Minuten)
(Teilnehmer-Persönlicher-Aktionsplan(Ewert))
Schreiben Sie vielleicht nur 2 –3 Dinge auf, die Sie heute angeregt haben. Aber bitte nur das aufschreiben, was Sie auch ernsthaft angehen werden in den kommenden 4 Wochen anwenden und hinterfragen. Ich werde Sie beim nächsten mal fragen, was daraus geworden ist.

13. Praxisumsetzung verteilen (ca. 2 Minuten)
(Teilnehmer-Praxisumsetzung(Ewert))
Nutzen Sie diese 10 Fragen, um sich selbst mit dem Thema zu beschäftigen und/oder diskutieren Sie diese mit Ihren Mitarbeitern.

14. Feedback-Bogen (ca. 3 Minuten)
Bitte nehmen Sie sich zum Abschluß noch kurz Zeit, um Rückmeldung zu geben, wie Sie die heutige Veranstaltung empfunden haben.

15. Verabschiedung (ca. 2 Minuten)

Alternativ oder zusätzlich kann noch zur Auflockerung die Übung Teilnehmer-Wörterbuch-Blanks(Ewert)
Teilnehmer-Wörterbuch-Auflösung(Ewert)
Eingesetzt werden.