

Margit Lieverz

Reden ist Silber – Freireden ist Gold

Frankfurt (em/lm) Kennen Sie die Situation? Sie halten eine Präsentation im Kollegen-Kreis, vor den Chefs oder auch auf einer Tagung vor hunderten Zuschauern? Sie sind gut vorbereitet, haben die Präsentation intensiv geübt und stehen nun im Meeting-Raum oder auf der Bühne. Nach Ihrer Begrüßung beginnen Sie mit Ihrem Vortrag, aber Sie merken, dass Ihre Zuhörer oder das Publikum nicht wirklich bei Ihnen sind, nicht begeistert oder neugierig mitgehen. Was also tun?

Ein souveräner und authentischer Auftritt, in dem Sie als Mensch und mit Ihrer Botschaft voll zur Wirkung kommen, besteht aus so viel mehr als nur einer guten Vorbereitung. Es besteht aus einzelnen „Bausteinen“ wie dem Inhalt Ihrer Botschaft, also das, worum es Ihnen wirklich geht. Dann natürlich auch aus der Frage nach dem passenden Outfit, dem idealen Einstieg, der Struktur der Rede und der richtigen Technik. Und vor allem geht es auch um die Emotionen, die mit dem Inhalt verbunden sind. Ihre eigenen Emotionen dazu und die, des Publikums. Es geht immer um Sie, Ihre Botschaft und wie Sie diese so verpacken und präsentieren, dass Sie Neugier und am Ende sogar Begeisterung wecken können!

Wie also bereiten Sie sich ideal auf Ihren Rede-Anlass vor? Zunächst einmal stellen Sie sich folgende Fragen:

1. Was ist mein Ziel?
2. Was möchte ich erreichen?
3. Wie möchte ich wirken?
4. Wie möchte ich meine Zuschauer begeistern?
5. Welche Emotionen verbinde ich mit dem Thema?
6. Was brauche ich jetzt, damit ich mich wohl fühle und voller Energie in meine Präsentation gehen kann?

Warum sind diese Fragen so wichtig? Weil Sie sich nur dann ideal vorbereiten können, wenn Sie sich diese Fragen beantworten. Und weil Sie auch nur dann eine Chance haben Ihr Ziel zu erreichen.

Je nachdem, wie Sie diese Fragen beantworten, ergibt sich daraus dann auch eine Strategie für die Vorbereitung. Und daraus wiederum resultiert die Entscheidung für den passenden Opener (also den Einstieg), wie beispielsweise:

1. Erlebnis auf dem Weg zur Veranstaltung
2. Begebenheit, die mit der Veranstaltung zu tun hat
3. Frage ans Publikum
4. Statistik zum Thema
5. Zitat oder Witz
6. Anekdote
7. Film/Trailer
8. Bild/Foto

Vorträge

Bei kurzen Vorträgen und Präsentationen (7 bis 15 Minuten) empfehle ich einen kurzen Opener, also ein Zitat, Witz oder eine Frage ans Publikum, gerne auch in Verbindung mit einer Statistik. Hier für Sie ein Beispiel aus einem Vortrag, den einer meiner Kunden so eröffnet hat: „Was meinen Sie, wie viele Haushalte in Deutschland, die Strom und Gas beziehen, haben noch nie den Anbieter gewechselt? Einfach mal raten!“ Fragen haben vor allem den Vorteil, dass Sie Ihre Zuhörer besser kennen lernen, diese sich dadurch direkt angesprochen fühlen und Sie anhand der Antworten auch gut erkennen können, wie gut sich das Publikum in Ihrem Thema bereits auskennt. Außerdem sind die Menschen, die sich von Anfang an melden und beteiligen auch diejenigen, die Sie im Laufe der Zeit auch immer wieder ansprechen können. Denn nicht jeder im Publikum möchte gerne angesprochen werden. Bei längeren Vorträgen 20 bis 40 Minuten gehen auch die anderen Einstiege wunderbar.

Videos

Bei Videos ist zu beachten, dass diese bitte kurz sind. Ich empfehle eine Länge von 30 bis 90 Sekunden. Hier ist es außerdem wichtig, dass das Video zum Thema passt. Ich habe mal einen Vortrag gesehen, bei dem das Einstiegsvideo ca. 5 Minuten lang war und Extremsportler zeigte, die sich wagemutig von Felsen stürzen, mit den Mountainbikes schmale Bergpässe runter rasen oder mit Fallschirmen aus Flugzeugen springen. Spätestens nach 3 Minuten habe ich angefangen, mich zu langweilen und mir gedacht, dass ich das Video auch auf Youtube hätte anschauen können. Später habe ich den Referenten gefragt, warum er das Video gezeigt hat. Der Referent kommt aus der Energie-Wirtschaft. Er sagte mir, er fand, dass das Video ja auch mit Energie zu tun hat. Zugegeben, das ist eine Sichtweise, die ich nicht hatte, aber für mich passte der Einstieg nicht. Er hat mich nicht ins Thema gezogen, war zu lange und sogar eher am Thema vorbei. Daher mein Appell: bitte kurz und spannend und natürlich zum Thema direkt passend!

Schön ist übrigens auch, wenn Sie zum Abschluss Ihres Vortrags oder Ihrer Präsentation den Anfang noch mal mit aufnehmen können. Dann ergibt alles zusammen ein rundes Bild und Ihre Präsentation oder Ihr Vortrag ist stimmig.

Wenn Sie über das Thema noch mehr erfahren wollen, dann finden Sie weitere Ideen und Anregungen in meinem Buch „Reden ist Silber – Freireden ist Gold“. Oder Sie kommen einfach in eines meiner Seminare oder erleben mich am besten live auf der B2B Nord am 19. April in Hamburg. Ich freue mich auf Sie!



Margit Lieverz – Die Freisprecherin
Expertin für Kommunikation,
Präsentation und Körpersprache

Presented by  GSA

Keynote Speaker
auf der B2B NORD

„Erfolgreich zu sein
bedeutet,
glücklich zu sein!“

Dann kommt alles andere
von alleine!“



Buchtipp:

Margit Lieverz
Reden ist Silber – Freireden ist Gold
ISBN 978-3946287-27-8
152 Seiten | (D) 18,00 €

Margit Lieverz zeigt in diesem Buch, wie Sie Sicherheit gewinnen, selbstbewusst auftreten und herausfinden, womit Sie sich persönlich wohlfühlen – sowohl bei privaten Redeanlässen als auch vor beruflichem Publikum.

Der Zeitmanagement-Papst und Bestsellerautor Prof. Dr. Lothar Seiwert sagt über dieses Buch: „Eine Empfehlung für alle, die was zu sagen haben.“