

Rhetorik und Präsentieren – Ein Widerspruch?

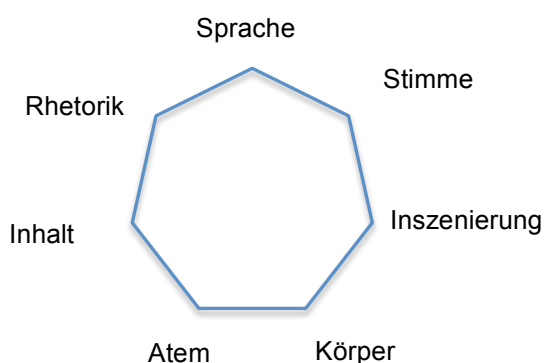
Rhetorik befasst sich mit der Frage, wie der Sprecher seine Botschaft nach Inhalt und Form äussern muss, damit sie beim Zuhörer die vom Sprecher erwünschte Wirkung erzielt (Stadelwieser 1993).

Gomez (2004) definiert Präsentieren als die „sach- und wirkungsorientierte, direkte Übermittlung von Informationen [...] an [...] Zuhörer mit Hilfe von verbaler sowie nonverbaler Sprache und unter Einsatz von Medien.“

Als gemeinsames Kriterium steht somit die „Wirkung“ im Zentrum. Wie wirke ich? Wie kommt mein Inhalt rüber? Welche Wirkung möchte ich erzielen? Möchte ich: Bewegen? Überzeugen? Beeinflussen? Verkaufen? Informieren? Den Auftritt auf ein Ziel auszurichten ist deshalb der Erfolgsfaktor. Und dieses eine Ziel nicht mehr aus den Augen zu verlieren. Sich ständig zu fragen: Ist meine Präsentation, meine Visualisierung, meine Rhetorik zielführend? Dient sie meinem Ziel oder nicht? Alles was nicht zielführend ist, kann ersatzlos gestrichen werden. Das ist erfolgreiche Rhetorik und: erfolgreiches Präsentieren. Rhetorik und Präsentation bedingen sich gegenseitig: Die persönliche, rhetorische Wirkung kombiniert mit dem professionellen Medieneinsatz: Visualisieren und Arbeit am Flip Chart. Verzicht auf Powerpoint.

„Wie bringe ich meine guten Inhalte in die Köpfe, Herzen und Bäuche meines Publikums?“ (Berndonner, 2012). Wie bleibe ich in Erinnerung? Oder verschwinde ich in der Masse aller langweiligen, mutlosen, gleichförmigen Rednerinnen und Redner? Aussage eines Seminarteilnehmers: „Aber das können Sie nicht machen. Das hat noch nie jemand gemacht. Das würde vom Plenum nicht akzeptiert. Das ist in unserem Bereich nicht üblich.“ Antwort von Michael Berndonner: „Wenn Sie diese Aussagen für Ihre Präsentation machen können, dann sind Sie auf dem richtigen Weg! Was Mut braucht, ist gut.“

Die 7 Elemente erfolgreicher Auftritte:



Die 7 Elemente erfolgreicher Rhetorik:

1. Beteilige Dein Publikum emotional an Deinem Anliegen.
2. Lasse Bilder in den Köpfen des Publikums entstehen.
3. Streiche jede Aussage, jeden Satz, der nicht interessant wirkt, der nur zum „Füllen“ da ist.
4. Keine Aussage ohne Beispiel.
5. Eine Präsentation darf nur solange dauern, dass die Zuhörer noch mehr hören wollen.
6. „Story Telling“: Erzähle Geschichten.
7. E.K.S.A.: einfach. kurz. strukturiert. anregend.

„Was Mut braucht ist gut.“ Präsentiere und rede „anders-als-die-andern“.

Michael Berndonner, 2014