

Eine Rede halten mit persönlicher Ausstrahlung: Die innere Einstellung zählt!

Redecoaching unterstützt Ihren sicheren, überzeugenden Auftritt.



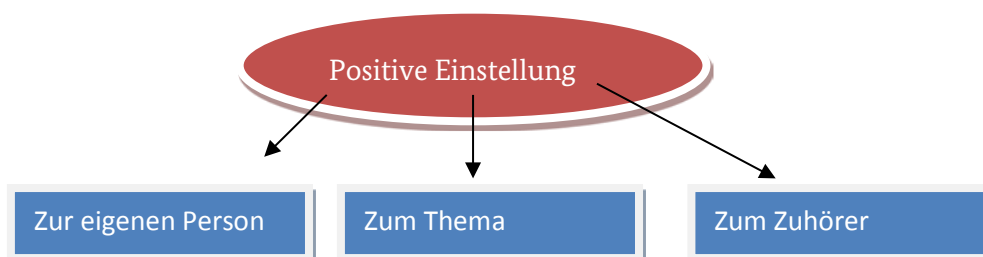
Es muss von Herzen kommen, was auf Herzen wirken soll (Goethe)

Der Dreh- und Angelpunkt/Schlüssel zu einem sicheren Auftreten ist nicht nur die Anwendung rhetorischer Techniken. Eine zentrale Rolle spielt auch eine positive Einstellung zur eigenen Person, zum Thema und zum Gegenüber.

In einem Redecoaching/Medientraining können Sie diese Einstellung verinnerlichen und die zielorientierte Anwendung unter Begleitung des Coaches einüben.

Der römische Dichter Horaz (65 bis 8 v. Chr.) hat die klassischen Forderungen an jede gute Rede formuliert: Sie muss „**delectare et prodesse**“, dem Zuhörer erfreuen und nützen. Diese Forderungen gelten noch heute. Jede Rede muss ihnen genügen.

Wie gelingt es, die Zuhörer zu erfreuen? Zeigen Sie zuerst einmal durch Ihr Auftreten und Ihre rhetorische Darstellung, dass Sie zu Ihrer eigenen Person, zum Thema und zum Zuhörer eine positive Einstellung haben.



Positive Einstellung zur eigenen Person

Beim Sprechen vermitteln Sie nicht nur Inhalte, sondern senden auch Botschaften über Ihre Einstellung zu sich selbst und zu anderen. Durch Ihre **Art des Auftretens, Ihrer Körpersprache** und **Stimme** zeigen Sie Ihrem Publikum, ob Sie positiv zur eigenen Person stehen.

Daher sollten Sie sehr auf die innere Einstellung und die eigene Mimik und Gestik achten, ob bei einer Rede oder einer Podiumsdiskussion.

Positive Einstellung zum Thema

Wenn Sie sprechen, sollte das Publikum spüren, dass Sie sich mit dem Thema identifizieren und dass Sie von Ihren Gedanken, Ideen und Lösungsvorschlägen überzeugt sind. Wenn Sie selbst nicht davon überzeugt sind, können Sie nicht erwarten, dass sich das Publikum angesprochen fühlt.

Sie hinterlassen daher beim Zuhörer den stärksten Eindruck, wenn Sie **Erfahrungen aus erster Hand**, also persönliche Erfahrungen, Beispiele, Untersuchungen und Referenzprojekte einbringen. **Eine persönliche Geschichte nimmt die Zuhörer gleich hinein in einen inneren Film**. Sie ist meist anschaulich und daher leicht vorstellbar. Das befriedigt die Neugierde, die die Zuhörer oft der Person eines Vortragenden gegenüber hegen. Nicht jede Geschichte muss provokant sein. Es kann auch damit zu tun haben, was einem auf dem Weg zum Vortrag oder am Abend vorher in der Familie passiert ist. Je nach Thema können auch Reiseerlebnisse oder Hobbies gute persönliche Geschichten liefern und damit die positive Einstellung zum Thema anschaulich demonstrieren.

Positive Einstellung zum Zuhörer

„**Wie redet der eigentlich mit mir?**“ mag jemand denken, der sich herablassend behandelt fühlt. Dieser Jemand reagiert damit nicht auf den Sachinhalt der Nachricht. Dem mag er zustimmen. Sondern er reagiert auf die Art, wie der Sender mit ihm spricht. In diesem kommt zum Ausdruck: „So stehe ich zu Dir, so sehe ich Dich.“ Dieses „wie“ wird durch die Art der Formulierung und durch den Tonfall, auch durch die Mimik und Gestik zum Ausdruck gebracht.

Wie gelingt es, die Zuhörer zu erfreuen? Zeigen Sie durch Ihr Auftreten und Ihre rhetorische Darstellung, dass Sie zu Ihrem Gegenüber eine positive Einstellung haben und ihm auf gleicher Augenhöhe begegnen. Positiv ist grundsätzlich ein partnerschaftliches, wertschätzendes Miteinander. Ungünstig ist hingegen sich selbst mental klein und das Gegenüber groß zu machen. Mit solchen Gedanken fühlen Sie sich unterlegen und werden die Zuhörer als Bedrohung erleben.

Werden Sie sich über das Ziel des Vortrags klar. Sie wollen Ihre Zuhörer über ein bestimmtes Thema informieren. Sie wollen bei Ihren Zuhörern höchstwahrscheinlich etwas erreichen. Sie wollen beispielsweise, dass

- sich die Zuhörer für Ihr Thema interessieren,
- die Zuhörer von Ihnen einen guten Eindruck bekommen,
- Ihre Informationen für die Zuhörer nützlich sind.

Es spielt eine große Rolle, vor welchem Publikum Sie sprechen. Je nachdem, wer vor uns sitzt, sind die Erwartungen völlig verschieden. Ein Kongress vor Fachkollegen stellt uns vor vollkommen andere Voraussetzungen als ein populärer Vortrag vor einem bunt gemischten Publikum. Eine genaue Analyse, wer vor Ihnen sitzt, hilft Ihnen, den Vortrag für das Publikum „maßzuschneidern“.

Die positive Einstellung zur eigenen Person, zum Thema und zum Gegenüber ist somit der Dreh- und Angelpunkt/Schlüssel zu einem lebendigen, ansprechenden Vortrag.

Wie man diese Einstellung entwickelt, verinnerlicht und wirksam präsentiert ist Teil des individuellen Redecoachings/Medientrainings, das die BAKöV anbietet.

Die Wirkung beim Zuhörer ist oftmals verblüffend. Wer an sich und sein Thema glaubt, strahlt dies aus. Denn der äußere Auftritt erzeugt beim Zuschauer bekanntlich einen größeren Eindruck als der Inhalt.



Patrik von Glasow ist selbständiger Kommunikationsberater sowie Dozent für PR, Krisenkommunikation und Social-Media-Strategien. Zudem ist er als Coach für Rede- und Medientraining tätig und Mitglied im Coachpool der BAKöV. Der Historiker ist Lehrbeauftragter an der Hochschule für Medien und Kommunikation HMKW sowie an der internationalen Cologne Business School in Köln. Zuvor arbeitete er in den Abteilungen Öffentlichkeitsarbeit von Ford und General Electric. Vor seiner Public-Relations-Laufbahn war Patrik von Glasow als freier Zeitungs-, Rundfunk- und Fernsehreporter tätig.

Kontaktdaten:

E-Mail: patrik.vonglasow@gmx.de
<https://about.me/patrik.vonglasow>;
www.pr-lounge-koeln.de