

Begeisternd vortragen – mitreißende Reden!

Wolfgang Ronzal

Ich bin Trainer und 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 und Seminaren nicht so eine Sache, wo man sich einfach hinstellt und redet. Damit beim Teilnehmer und Zuhörer auch die gewünschte Aufmerksamkeit und Wirkung erreicht wird, muss eine Menge an Kriterien erfüllt werden. Die Vorbereitung und das Umfeld sind zumindest genau so wichtig wie der Inhalt.

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

Sie müssen von Ihrer Botschaft überzeugt sein und die Inhalte, die Sie vermitteln 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.

„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 Fragen, die zum Nachdenken anregen.

„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.

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

In den ersten Minuten eines Seminars oder Vortrage 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.

**„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.“

„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 Seminarteilnehmer folgendes Feedback gab: „Mit Wolfgang Ronzal vergehen die Stunden wie in einem spannenden Roman, man fiebert dem nächsten Kapitel entgegen.“

„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.

„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.

„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.

**„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.

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

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 ?

Auch die zum Einsatz kommenden Präsentationsmedien müssen modern und praktikabel, die Hilfsmittel greifbar sein, sei es die Art der Pinwände, bis hin zum Moderatorenkoffer mit allen benötigten Utensilien.

Ich habe in meinen vielen Jahren Seminar- und Vortragstätigkeit gelernt, besonders auf diese Dinge zu achten. Und dabei auch die Hilfe professioneller Anbieter gerne in Anspruch genommen.

**„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 und bin damit im Jahr 1999 in Deutschland als „Motivationstrainer des Jahres“ ausgezeichnet worden.

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.

Wolfgang Ronzal, Erfolgstrainer, www.ronzal.at