

# „Wer langweilt, fliegt raus“

Keine Angst vor großen Reden: Tipps, wie man seine Zuhörer vom ersten Blick bis zum letzten Satz überzeugt

VON HELGA KRISTINA KOTHE

Nicht jedem ist es in die Wiege gelegt, ein begnadeter Redner zu sein. Und sich vor anderen zu präsentieren, ist für viele ein Albtraum. „Für viele Menschen sind öffentliche Auftritte, bei denen sie reden und präsentieren müssen, eine Qual. Oftmals haben sie schon Tage vorher ein flaes Gefühl im Magen“, erzählt die Kasseler Rhetoriktrainerin Sophia Lins. Doch: Ängste kann man überwinden.

## Blockaden überwinden

Das berüchtigt-Lampenfieber ist normal und besser als sein Ruf. Denn wie Sammy Davis junior schon sagte: „Ein Auftritt ohne Lampenfieber ist wie eine Liebe ohne Gefühl.“ Steigert sich gewöhnliches Lampenfieber jedoch in Katastrophenphantasien, entstehen unüberwindbare emotionale Blockaden im Kopf. „Man spricht dabei von der sich-selbst-erfüllenden Prophezeiung, wenn das Denken vor dem großen Auftritt nur noch auf „Das schaffe ich nicht“ oder „Das wird ein Misserfolg“ ausgerichtet sind und das nachträgliche Handeln auch genau diese Situation herstellt“, erklärt Sophia Lins.

Gedanken beeinflussen das Handeln. Egal, ob Vortrag, Bewerbungsgespräch oder Ge-



Rhetorik beginnt im Kopf: Wer positiv denkt, hat es leichter, vor anderen zu sprechen.

Foto: Fotolia

schäftsverhandlung – positiv an die Sache heranzugehen ist eine wichtige Voraussetzung dafür, erfolgreich zu sein. „Souveräne Kommunikation beginnt im Kopf“, sagt Sophia Lins. „Da stehen sich die meisten Menschen selbst im Weg.“ Diese emotionale Blockade zu überwinden, ist ein wichtiger Schritt, um rhetorisch zu überzeugen.

## Positiv denken

„Das ist eine Frage von Selbstbewusstsein und Übung“, ist sich Sophia Lins sicher. Sie rät negative Gedanken bewusst durch positive zu ersetzen. „Sich positive Ziele formulieren. Dafür kann man einen Mentalsatz, den man immer wieder regelmäßig an-

wendet, insbesondere vor Vorträgen, nutzen“, sagt sie. „Zum Beispiel: Ich bin ruhig, oder: Ich bin souverän.“

Ein weiterer hilfreicher Schritt ist, zunächst zu fragen, was genau einen abschreckt und warum man Angst vor einer bestimmten Situation hat. Manchmal zeige sich dann, dass es dafür gar keinen Grund gibt. Ein anderer Tipp: „Wie ein Skifahrer seine Rennstrecke im Vorfeld immer wieder durchgeht, sollten Redner immer wieder ihren Vortrag durchgehen. Das gibt Sicherheit“, sagt Sophia Lins.

Ob es gelingt, Inhalte glaubhaft und interessant zu präsentieren, hängt von vielen Faktoren ab. Ein wichtiger ist die Körpersprache: „Ver-

schränkte Arme signalisieren keine Offenheit, hängende Schultern nicht gerade Selbstbewusstsein“, erläutert Sophia Lins.

Sie rät: guten Standort aussuchen, Füße schulterbreit und fest im Boden verankern, Hände locker auf Höhe der Gürtellinie ineinanderlegen, freundlich-offen in das Publikum schauen. „Der erste Eindruck ist im-

mer ein visueller. Wer positive Signale ins Publikum schickt, wird auch so aufgenommen“, sagt die Expertin. Und: Verbale und nonverbale Signale sollten im Einklang sein.

## Klartext reden

Natürlich spielt auch das, was gesagt wird, eine entscheidende Rolle. „Gute Vorträge sind solche, die von allem „Sprachmüll“ entschlackt wurde. Es ist wichtig, dass ein Text nicht unnötig aufgebläht wird“, sagt Sophia Lins. „Klartext reden heißt, einen klaren Satzbau benutzen. Nur wer klar im Text ist, ist auch klar im Kopf.“ Ihr Motto lautet: Hauptsätze, Hauptsätze, Hauptsätze. „Nebensätze sind ebenso überflüssig wie Füll-

wörter. Sie fördern, um den heißen Brei herumzureden.“

Aus diesem Grund empfiehlt es sich, vor dem Verfassen eines Vortrags die Informationen streng zu sichten. Dabei gilt: Alles Verzichtbare weglassen, keine Nebenstränge verfolgen, einen roten Faden finden. „Von Vorteil ist, mit dem klassischen rhetorischen Fünfsatz zu arbeiten: Einleitung, drei Schlüsselaspekte im Hauptteil, Schluss“, sagt Sophia Lins. „Je mehr man sich auf das Wesentliche beschränkt, umso klarer und merkbarer wird der rote Faden.“

## Zuhörer ansprechen

Wichtig ist aber auch, sich bewusst zu machen, wer vor einem sitzt: „Was würde ich als Zuhörer wollen?“ Der Vortrag sollte auf die Erwartung des Publikums eingehen. „Das Thema sollte auch für die Zuhörer spannend sein. Was ist für ihn hilfreich und interessant. Anschauliche Beispiele machen das Gesagte deutlicher“, erklärt Sophia Lins. „Wer langweilt, fliegt raus – und zwar aus den Köpfen und Herzen der Zuhörer.“

Je stärker man den Kontakt zu seinen Zuhörern aufbaut, desto höher ist der Wirkungsgrad des Interesses und die Überzeugungskraft bei den Zuhörern. „Man muss mit den Menschen reden und nicht über ihre Köpfe hinweg.“