

Lebendig präsentieren – mit Ausstrahlung reden und überzeugen

Referent: Alfons Mertmann

F 3, Sonntag, 17. Mai 2009

Lebendig präsentieren

Mit Ausstrahlung reden und
überzeugen

Alfons Mertmann für VdM Musikschulkongress 17.05.2009

Faktoren

- **Wissen**
 - Neurobiologie: Bedeutung von Emotionen, Wertschätzung, Stabilität
 - Psychologie: Lernen; intuitive Verhaltenssteuerung (Maja Storch)
 - Wahrnehmungsunterschiede bei Menschen
- **Wollen**
 - statt Müssen schafft Energie und Überzeugungskraft
- **Können**
 - Technik
 - Erfahrung
 - Üben
- **Dürfen**
 - Spielraum

Kriterien

- Welche Präsentationen haben Sie in guter Erinnerung, was machte diese lebendig oder überzeugend?
 - Frei reden
 - Lebendiger Vortrag
 - Deutlich sprechen
 - Transparente Form, Struktur, klare Zielsetzung
 - Abwechslungsreiche Sprache; interessante Vokabeln; Bilder
 - In verdaulichen Häppchen
 - Gute Methoden, Powerpoint, Flipchart Unterstützung
 - Pausen; Zusammenfassungen
 - Humor
 - Blickkontakt
 - Mittlerer Neuigkeitswert
 - Authentisch sein, ich selber sein
 - Begeisterung
 - Auf das Publikum zugehen
 - Kompetenz: Wissen, über was man spricht
 - Überraschende Momente
 - Gestik, Mimik, Emotionen

Die eigene Vorbereitung

- Ziele
 - informieren?überzeugen?motivieren?
 - genauer Inhalt: Zielsatz formulieren
- Zielgruppe analysieren
 - Größe/Gemeinsamkeiten/Interessen
- Mitteleinsatz
 - Beamer/Flipchart/Tafel/Mikrofon
- Botschaft
 - Was habe ich zu sagen?
 - Kern/Zuhörernutzen

Die Einstimmung

- **Ausstrahlung**
 - Einstellung ergibt Ausstrahlung
 - Ausstrahlung außerhalb der bewussten Kontrolle; also Rolle wählen; Einstellung wählen: Wollen – Müssen
- **Überzeugungskraft**
 - Bilder; Beispiele; Nutzen für den Zuhörer; Erfolgsgeschichten
 - Motive der Zuhörer ansprechen: Sicherheit, Geld; Image, Macht; Entlastung; Entdecken; Gesundheit; Soziales
- **Energie**
 - Allgemeine Fitness
 - Auftanken, die kleinen Dinge des Alltags nutzen
 - Konzentration, schnelles Umschalten

Der Tag X

- Genau dann fit sein, wenn ich es brauche
- So fit sein, wie die Zuhörer/Gesprächspartner es brauchen
- Authentisch bleiben und sich auf die Zuhörer einstellen
- Organisation delegieren, sich helfen lassen

Ausstrahlung

- Das Äußere: Ordnung, Kleidung
- Die Körpersprache: Haltung - Mimik - Gestik
- Der Blickkontakt
- Die Stimme
- Das Interesse
- Die Wertschätzung
- Die Sprache:
 - Sprechen statt „Schreibe“ vorlesen
 - Wenn Sie denken, brauchen Sie keine künstliche Pausentechnik
- Die Botschaft – Verständlichkeit
 - Kommunikation ist Senderaufgabe
 - Rechnen Sie damit, Missverständnisse auszuräumen

Überzeugen

- Ich kann keinen anderen Menschen überzeugen oder motivieren
- Ich kann ihre Überzeugungen und Motive erforschen
- Wenn Sie die Überzeugungen und Motive finden und ansprechen, überzeugen und motivieren die Menschen sich selbst
- Dabei können Sie sie unterstützen, indem Sie aufzeigen, inwieweit Ihr Anliegen deren Wünsche enthält
- Unterschied:
 1. Will ich beweisen, dass ich überzeugt bin?
 2. Will ich wissen, wie und wovon sich der andere überzeugen lässt? Was braucht die Person?

Sprache

„Wie sprechen Menschen mit Menschen?

Aneinander vorbei!“ K.Tucholsky

- **Sie – Perspektive** (statt Man; Wir; Ich)
- **Lösungsorientierung** (Sagen, was geht; ... was da ist!)
- **Sympathie und Emotionen**
- **Klarheit** (positive Formulierungen, ohne „kein“ und „nicht“)
- **Kurz – knapp – knackig (die 3 K)**
- **Statt Menschen → Probleme besiegen**

Störungen

- Ruhen Sie in sich?
- Einwände sind berechnigte Fragen mit der Bitte um Behandlung – antworten Sie!
- Eskalationsstufen beachten
 - Überhören
 - Antworten
 - Spiegeln (Was ist positive Absicht?)
 - Gruppe fragen
 - Pause nutzen
 - „Kühlschrank“, Vertagen
 - Sanktionieren, Hausrecht

Zum Schluss

- Herzlichen Dank fürs Mitmachen
- Lernen heißt: Neues ausprobieren, Fehler entdecken, sich verbessern: Viel Erfolg!
- Der Weg vom Wissen zum Können geht über das Üben; Üben kann Freude machen = Funktionslust erleben
- Nutzen Sie Seminar- und Workshop-Angebote (z.B. des VdM) auch, wenn Sie schon länger im Dienst sind!
- Literatur:
 - Ingo Vogel: So reden Sie sich an die Spitze, Ullstein TB
 - Josef Seifert: Visualisieren, Präsentieren, Moderieren, Gabal/Jokers
 - Maja Storch z.B. „Das Geheimnis kluger Entscheidungen“ oder „Embodiment“

Vielen Dank und viel Erfolg

Ihr Kontakt für Fragen und Feedback

- www.mertmann.com
- alfons@mertmann.de
- Tel.: 0201- 589919