Erfolgreich vor Publikum auftreten

Autor(en): **Besse, Frederik**

Objekttyp: **Article**

Zeitschrift: **Schweizer Soldat : die führende Militärzeitschrift der Schweiz**

Band (Jahr): **96 (2021)**

Heft 3

PDF erstellt am: **25.05.2024**

Persistenter Link: https://doi.org/10.5169/seals-977096

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.
Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch

Erfolgreich vor Publikum auftreten

Hängt eine erfolgreiche Präsentation von einem guten Text ab? Ein Irrtum so Kommunikations-Coach Tinu Niederhauser. Die Wirkungsforschung zeigt: Rund 90% einer Botschaft wird über non- und paraverbale Fähigkeiten kommuniziert. .

Hptm Frederik Besse

Literaturempfehlungen

Patrick Rohr: Reden wie ein Profi, Beobachter Ratgeber (2008)

Hermann Will: Mini Handbuch Vortrag und Präsentation (2013)

Tinu Niederhauser berät und trainiert als Coach Führungspersönlichkeiten im Bereich Kommunikation, Leadership und Medien. Für die Leserinnen und Leser des SCHWEIZER SOLDAT gibt er einen Einblick in die wichtigsten Tipps der Auftrittskompetenz.

Informieren oder Präsentieren?

«Bevor ich mich vor ein Publikum stelle, überprüfe ich meine Absicht: will ich informieren oder will ich präsentieren?», erklärt Niederhauser.

Für die Übermittlung von Informationen sei der schriftliche Weg entscheidend besser.

Das kann detailliert und vollständig sein. «Wenn ich präsentiere, gilt das Gegenteil: ich muss extrem reduzieren, das Wichtigste ins Zentrum rücken und vor allem meine Absicht entscheidend verschärfen.», so Niederhauser.

«Ich muss überzeugen, begeistern oder Menschen anregen wollen. Sie zu informieren reicht nicht.»

Die richtige Vorbereitung

Niederhauser rät dazu mit der Kernbotschaft (Key Message) zu beginnen: Welches ist Ihre Key Message in einem Satz?

Schreiben Sie diesen Satz auf.

Welches sind Ihre Beispiele oder Geschichten? Schreiben Sie Stichworte auf.

Welches ist ein prägnanter Einstieg, welches ein prägnanter Schluss?

Wie steht es mit meinen Ressourcen?

Energie: Bin ich fit? Habe ich genug getrunken? Wie hoch ist mein Zuckerspiegel?

Emotion: Wie steht es mit meiner Betroffenheit, mit meiner Überzeugung?

Erscheinung: Bin ich situationsgerecht angezogen? Habe ich Lust auf diesen Auftritt?

Embodyment

Präsentieren ist ein hoch emotionaler Vorgang, der entscheiden von den noverbalen und paraverbalen Fähigkeiten abhängt.

Niederhauser sagt dazu: «Nur wenn ich den Inhalt verkörpere (Embodyment), dann wirkt das Gesagte überzeugend.»

Bilder: VBS

«Ich muss überzeugen, begeistern oder Menschen anregen wollen. Sie ‹nur› zu informieren reicht nicht.»

Bildhafte Vergleiche, Metaphern oder anspre setzung eines komplexen Sachthemas in eine

Überzeugen

«Ich muss überzeugen wollen!», unterstreicht Niederhauser. Dieser Entscheid steuert den Gestus und damit die Sprachmodulation. «Erst wenn ich genug fokussiert bin auf diejenigen Kernpunkte eines Projektes, die für meine Adressaten von zentraler Wichtigkeit sind, kann ich mit der Zustimmung meines Publikums rechnen.»

Fragen auslösen

Eine Präsentation schafft die Grundlage für eine Diskussion. Sie eröffnet den Dialog. «Wenn ich keinen Dialog will, muss ich nicht präsentieren. Gut also, wenn meine Präsentation beim Publikum Fragen auslöst und nicht versucht, zum vornherein alle Fragen zu beantworten.», erklärt Niederhauser die Bedeutung des Dialogs.

Die Wirkungspyramide

Auftreten und Sprechen live vor Publikum basiert auf drei Ebenen: der verbalen Ebene (Inhalt) der paraverbalen Ebene (alles was ich höre) und der nonverbalen Ebene (alles was ich sehe).

«Wenn wir die Wirkung von Kommunikation untersuchen (z.B. über Behaltensquoten), dann zeigt sich, dass nur etwa 10% des Inhalts durchschnittlich wahrgenommen wird.»

Viel entscheidender sind die paraverbalen (30%) und die nonverbalen (60%) Wahrnehmungskanäle. Der Inhalt ist jedoch nach wie vor wichtig: er ist die Basis, das Fundament meines Auftrittes.

Wie entsteht Glaubwürdigkeit?

Wirken diese drei Kanäle in die gleiche Richtung, wirkt das Gesagte glaubwürdig. Nur wer glaubwürdig wirkt schafft Vertrauen in seine Absicht, in sein Projekt.

Die zentrale Frage lautet somit: wie kann ich in die paraverbalen und nonverbalen Ebenen investieren?

Paraverbal: Testlauf mit Publikum, ruhiger Atem, bewusst laut und deutlich sprechen, Pausen setzen. Absicht verschärfen, klarer Fokus setzen, und vor allem: frei sprechen!

Nonverbal: Energie und Engagement zur Verfügung stellen. Was fasziniert mich selber am Thema? Wie kann ich möglichst viel meiner persönlichen Überzeugung zur Verfügung stellen?

Die Dramaturgie ist entscheidend.

Anfang und Schluss sind von grosser Bedeutung und korrespondieren im Idealfall zusammen.

Bildhafte Vergleiche, Metaphern oder ansprechende Visualisierungen helfen bei der Übersetzung eines komplexen Sachthemas in eine einfache und verständlicher Sprache.

Die Bilder sind gleichzeitig Anker für die zentralen Kernbotschaften.

Dabei solll aber die Spannung nie zu kurz kommen. Daher empiehlt Niederhauser: «Dramaturgie heisst aber auch Spannung erzeugen. Wer bitte langweilt sich gerne beim Zuhören eines Referates?»

Auftreten und Sprechen vor Publikum hat somit immer auch einen Unterhaltungsaspekt. Dies heisst nun nicht, dass man noch unterhalten und mit der roten Nase vor das Publikum treten soll. «Bitte die Mittel immer dem Anlass, dem Publikum und vor allem meinen Möglichkeiten entsprechend wählen und einsetzen.» ✚

Über Tinu Niederhauser

Inhaber und Geschäftsführer von transfer training & coaching GmbH in Lenzburg.

Kommunikations- und Medientrainer/Auftritts- und Führungscoach für exponierte Persönlichkeiten.

Dozent an verschiedenen Fachhochschulen der Schweiz. Führungs- und Moderationscoach am Schweizer Radio und Fernsehen.

chende Visualisierungen helfen bei der Über- einfache und verständlicher Sprache

Bild: ZVG

Tinu Niederhauser, Inhaber und Geschäftsführer von transfer training & coaching GmbH in Lenzburg.