

Unternehmer

DAS MONATLICHE SERVICEJOURNAL DES WIRTSCHAFTSBLATTS

So machen Sie sich als Redner beliebt

Viele Vortragende überziehen ihr Publikum mit ewig gleichem Blabla. Machen Sie es besser! Für diesen Wettbewerbsvorteil werden Sie vom Publikum regelrecht geliebt.

Monoton, fad, leblos, unprofessionell, langatmig – kurzum: ein endloses Blabla.“ Emil Hierholds Urteil über die Qualität der meisten Vorträge, die zwischen Wien und Vorarlberg gehalten werden, fällt zugegebenermaßen ziemlich vernichtend aus.

Wer bei dem Präsentationsexperten die Schulbank drückt, erkennt schnell, dass eine gründliche Vorbereitung für einen ge-

lungenen Vortrag die halbe Miete ist. Wirklich herumgesprochen hat sich das aber noch nicht. Die Mehrheit vertraut nach wie vor ihrem mehr oder weniger ausgeprägten Naturtalent – und das geht meistens schief. „Der Inhalt wird zusammengetragen und dann nicht serviert, sondern lieblos hingeklatscht. Die meisten sind schlecht vorbereitet, weil sie glauben, dass sie spontan am besten sind“, kritisiert der Chef von HPS.

Lautstarke Unmutsbekundungen aus dem Publikum müssen diese Redner dennoch nicht befürchten. Hierhold: „Die Zuhörer lassen sich viel zu viel gefallen.

Daher ist auch kein Druck da, sich anzustrengen. Ich habe einmal zu Beginn eines Vortrags alles falsch gemacht, was man falsch machen kann. Ich habe gemuschelt, hatte die Hände in der Hosentasche, habe mit den Schlüsseln geraschelt und jegli-

chen Blickkontakt vermieden. Die Leute haben sich ein bisschen gewundert, aber es ist niemandem aufgefallen, dass das eine Persiflage war.“

Nicht viel hält auch Fleur Wöss, Auftrittscoach und frisch gebackene Buchautorin („Der souveräne Vortrag“, Linde Verlag), von den vermeintlichen Naturtalenten. „Es gibt keine“, ist sie überzeugt. „Gute Vortragende proben wochenlang. Es hat ja seinen

HECKLISTE FÜR FOLIEN

Nicht zu viel Powerpoint

Powerpoint oder CorelDraw sind gute Hilfsmittel – doch Vorsicht: Wer es übertreibt, lenkt von seiner Botschaft ab. „Weniger ist mehr“, lautet die Devise des deutschen Rhetorikrainers Matthias Pöhm: Wenn Folien schon sein müssen, dann wohldosiert. Die Tipps:

- Text, der auf der Folie steht, darf nicht auch noch vorgelesen werden: Entweder gesprochenes Wort oder geschriebener Text. 90 Prozent aller Folienleger lesen brav vor, was sie ohnehin aufgeschrieben haben.
- Eine Folie, die sich selbst erzählt, ist schlecht: Die Aussage darf erst durch die Worte des Referenten entstehen. Wenn sie die Botschaft vermitteln wollen, dass ihre Firma nur noch eine Beratungsfirma sein wird, schreiben Sie auf keinen Fall: „Unsere Firma wird in Zukunft nur noch Beratungsfirma sein.“ Schreiben Sie stattdes-

sen nur „Beratungsfirma“. Den Rest erzählen Sie.

- Richtiges Timing: Knipsen Sie den Projektor dann an, wenn Sie das Schlüsselwort, auf das die Folie Bezug nimmt, aussprechen. Eine Botschaft auf einer Folie muss in zwei Sekunden erfasst werden können. Machen Sie einen Test: Legen Sie jemandem Ihre Folie kurz vor. Kann er die Quintessenz nicht nacherzählen, muss die Folie umgestaltet werden.
- Verzichten Sie auf eine Überschrift: Wenn Sie Umsatzzahlen für 2004 präsentieren, muss nicht auf der Folie die Überschrift „Umsatzzahlen 2004“ stehen. Sagen Sie stattdessen: „Jetzt schauen wir uns die Umsatzzahlen 2004 an...“
- Corporate Identity hin oder her: Auf einer Folie hat das Firmenlogo nichts zu suchen. Es lenkt von der eigentlichen Botschaft ab.

Grund, warum sie für ihren Auftritt so viel Geld bekommen. Die, die gut sind, haben es gelernt. Man muss auch aus einem Talent etwas machen.

Thema leider verfehlt

Klingt irgendwie beruhigend: Auch vermeintliche Top-Redner haben hin und wieder einen schlechten Tag. Die Bestsellerautorin Gertrud Höhler etwa, die in internationalen Chefetagen ein und aus geht, musste sich nach einem ihrer Vorträge in Österreich vom Auftraggeber das vernichtende Urteil „Thema verfehlt“ anhören.

Konsequenz: Schnell ein paar handsignierte Managementratgeber an die geprellte Zuhörerschaft verteilt, und die Sache war wieder vergessen.

Andere Rednern kommen nicht so glimpflich davon. Wer sich beispielsweise als Vortragender beim Freudenthaler Institut für Managementberatung in Tirol empfehlen will, muss erst die (Über-)Prüfung von Chefin Ingeborg Freu-

denthaler überstehen, und die kennt kein Pardon. „Ohne Videokassette läuft bei mir nichts, oder ich schaue mir die Vortragenden persönlich an. Blind wird niemand engagiert.“

Nicht praxistauglich

Einmal hat Freudenthaler diese Regel gebrochen und ist prompt auf die Nase gefallen. „Ich hatte einen extrem teuren Vortragenden eingekauft, der dann 20 Seiten nur abgelesen hat. Das war mir eine Lehre.“

Nicht jeder vermeintliche Top-Speaker kann ihrer strengen Musterung etwas abgewinnen: „Manche reagieren schon entrüstet. Aber es funktioniert. Es ist ein Wahnsinn, wie viele sich als Gurus präsentieren, aber in der Praxis alles andere als gut ankommen“, sagt Freudenthaler.

Auf internationalem Parkett können diese 08/15-Redner leicht ausrutschen. „International verkaufen wir uns unter Wert“, bedauert Hierhold. „In den USA lernt man schon an der

UMGANG MIT HEIKLEN FRAGEN

Wie Sie Haxlstellern und Besserwissem Paroli bieten können

„Gibt es noch Fragen?“ Wenn Sie Pech haben, ernten Sie auf diese obligatorische Standardloskel nach Ihrem Vortrag nur betretenes Schweigen. Besser, weil persönlicher, ist: „Wer hat die erste Frage?“, ist sich Vortragscoach Fleur Wöss sicher. Sie hat weitere Tipps für den Diskussions- und Frageteil auf Lager.“

■ Was tun, wenn niemand fragt?

Stellen Sie selbst eine Frage, die leicht zu beantworten ist: „Wer von Ihnen hat schon Erfahrung mit ... gemacht?“ Oder: „Oft wird mir nach diesem Vortrag die Frage gestellt...“

Die Alternative: Ersuchen Sie noch vor dem Vortrag jemanden aus dem Publikum, eine Frage vorzubereiten.

■ Was tun, wenn eine Frage aus dem Publikum sehr unangenehm ist?

Wenn Sie lästige Fragen erwarten, dann beschäftigen Sie sich schon bei der Vorbereitung des Vortrags damit. Überlegen Sie sich, welche (unangenehmen) Fragen auftauchen könnten.

Geben Sie Ihr Manuskript einem kritischen Bekannten. Er soll jene Punkte herauspicken, die unangenehme Fragen herausfordern. So können Sie sich schon im Vorfeld und ohne Stress passende Antworten zurechtlegen.

■ Was tun, wenn die Frage schwer zu beantworten ist?

Versuchen Sie Zeit zu gewinnen, indem Sie die Frage mit eigenen Worten wiederholen. „Wenn ich Sie recht verstanden habe, dann wollen Sie von mir wissen, ob...“

Fällt Ihnen dazu überhaupt nichts ein, dann können Sie die Frage an jemanden weiterge-

ben – an einen anderen Redner, einen Experten aus dem Publikum oder allgemein das Publikum („Gibt es unter Ihnen jemanden, der Erfahrung hat mit...?“).

Stehen Sie völlig daneben, ist laut Fleur Wöss auch folgende Antwort hilfreich: „Das ist eine interessante Frage. Ich werde ihr im Detail nachgehen und Sie dann verständigen...“

■ Was tun, wenn die Frage Sie aus dem Konzept bringen soll?

Will Sie jemand blossstellen, stellen Sie eine Gegenfrage undbürden Sie damit dem anderen die Beweislast auf: „Wie meinen Sie das?“ „Was verstehen Sie unter...“

Oft hilft auch die Selbstbekehrungstechnik: „Früher habe ich auch so gedacht, heute sehe ich es anders...“

Grenzen Sie das Thema ein: „Ihre Frage führt über das eigentliche Thema des Vortrags hinaus. Mir war es wichtig zu zeigen...“

Wenn mehrere Vorwürfe erhoben werden, entgegnen Sie nicht in der gleichen Reihenfolge, sondern beginnen Sie mit dem letzten. Der erste (und zweite), der meist der wichtigere Einwand ist, wird auf später verschoben und dann nur en passant oder gar nicht mehr behandelt.

BUCHTIPPS:

Fleur Wöss: „Der souveräne Vortrag“, Redline, 20,50 €
 Emil Hierhold: „Sicher präsentieren – wirksamer vortragen“, Redline, 47,30 €
 Thilo von Trotha: „Reden professionell vorbereiten“, Metropolitan Verlag, 12,80 €
 Martin Kuhlmann: „Last Minute Programm für Vortrag und Präsentation“, Campus, 15,90 €

BONKAUER ©, PARONKA ©, BEIGESTILLT



Highschool das freie Sprechen. Wir glauben nach wie vor, dass es nur auf den Inhalt ankommt."

Druck auf Redner steigt

Lange wird man hier zu Lande mit der zur Schau getragenen Mittelmässigkeit nicht mehr durchkommen, ist sich Michaela Kern, Coach und Chefin von Kernkompetenz, sicher. „Der Wettbewerb wird grösser, die Internationalität nimmt zu. Die Leute wissen, dass sie sich anstrengen müssen.“ Ihre Klienten kommen in die Auftrittsberatung, weil sie zum Beispiel im Ausland zu einer wichtigen Präsentation „vor einem kritischen Gremium“ eingeladen seien. „Da geht es um viel Geld. Also wollen sie vorher wissen, wie sie das Unternehmen, das Produkt und ihre Person am besten verkaufen.“

20 Minuten bleiben in der Regel dem Vortragenden, um sein Anliegen, seine Botschaft zu platzieren. Das ist nicht viel, aber die Speicherzeit des Kurzzeit-Gedächtnisses lässt nicht mehr zu. Trotzdem tummeln sich überall die Vielredner in den Vortragssälen. Und die reden schlicht „viel zu viel“, sagt Michaela Kern.

Keine Zeit gehabt

Mehr Mittelmässigkeit als wirkliche Klasse ist das, was Freudenthaler in der Regel erlebt. Die Liste jener Punkte, die sie – und natürlich viele andere auch – am



meisten nerven, ist lang. Folienschlachten, Vortragende, die von Dingen reden, die sie vorher offensichtlich nicht ausprobiert haben, fehlender Witz und mangelnde Authentizität, Reklameauftritt für die eigenen Firma statt fachlich fundiertem Vortrag und so weiter. „Am meisten regen mich Leute auf, die sich vorne hinstellen und sagen: Ich hatte leider keine Zeit, mich vorzubereiten.“ Oder denen als Einstieg gerade noch ein „Grüss Gott, meine Damen und Herren“ einfällt“, regt sich Freudenthaler auf.

Gabriele Zuna-Kratky, Chefin des Technischen Museums in Wien und begehrte Vortragende, hat vorgebaut, damit ihr so etwas tunlichst nicht passiert: „Früher habe ich hin und wieder die Hilfe

▲ **Museumschefin Gabriele Zuna-Kratky: „Um Aufmerksamkeit zu bekommen, ist alles machbar. Man muss sich nur trauen“**

◄ **Ingeborg Freudenthaler, Freudenthaler Institut: „Ich schaue mir meine Vortragenden persönlich an“.**

▼ **Emil Hierhold, HPS: „Die meisten sind schlecht vorbereitet, weil sie glauben, dass sie spontan am besten sind“**



eines Trainers in Anspruch genommen. Heute passiert das nur noch gelegentlich, sozusagen als Zwischencheck.“ Kleine Hoppalass kann aber auch das Trockentraining nicht verhindern. „Mein grösster Fauxpas passierte mir bei einer Rede vor Museumskolle-

gen“, erzählt Zuna-Kratky: „Dank meiner neuen Schuhe glich mein Gang zum Rednerpult eher einem missglückten Landeanflug – allerdings hatte ich damit die ungeteilte Aufmerksamkeit meiner Zuhörer.“ Und wer die einmal hat, so die Managerin, der hat bereits viel gewonnen.

Zuna-Kratkys Erfolgsrezept: Es muss gelingen, die Zuhörer zu interessieren, sie persönlich betroffen zu machen. „Um Aufmerksamkeit zu bekommen, ist alles machbar. Ich habe einmal beinah zum Publikum gesagt: Ich merke schon, Sie warten alle aufs Buffet, aber lassen Sie mich noch vorher sagen...“ Man muss sich nur trauen. Die ärgsten Grenzen setzt man sich selber.“

Weniger ist mehr

Zuna-Kratky, die gut und gerne ein Mal pro Woche als Rednerin auf ein Podium geholt wird, weiss mittlerweile nur allzu gut, wie sie das Publikum bei Laune hält. Allen anderen, die diesbezüglich noch Nachholbedarf haben, verrät Emil Hierhold das Einmal-eins eines erfolgreichen Vortrags:

● Regel Nummer eins lautet: Weniger ist mehr. „Man sollte nicht dem Irrglauben unterliegen, alles bringen zu müssen, sondern sich auch mal trauen, Informationen wegzulassen“, sagt Hierhold. „Da muss man aber wissen, wer im Publikum sitzt, was die interessiert und welchen Nutzen die Informationen stiften sollen.“

● Regel Nummer zwei heisst: Orientierungshilfe geben. „Viele glauben, Einleitung, Hauptteil, Schluss – das reicht aus“, wundert sich Hierhold. „Es ist wichtig den Leuten eine Orientierung zu geben. Getreu dem Motto: ‚Was war, was kommt, wo sind wir.‘“ Auch mit einem abschliessenden „Danke für Ihre Aufmerksamkeit“ ist es laut Hierhold längst nicht getan. „Die Zusammenfassung wird gern vergessen, ist aber entscheidend. Denn das nehmen die Leute mit. Wenn der Redner sagt: ‚Ich fasse zusammen‘, kann man richtig merken, wie die Ohrwäschen aufgestellt werden. Das ist echte Serviceleistung!“

● Regel Nummer drei: Powerpoint & Co. sind kein Allheilmittel. Wer kennt das nicht: Kaum ein Vortrag, in dem nicht hübsch animierte Powerpoint-Präsentationen im Schnelldurchlauf am Auge vorbeirauschen. ▶

„Powerpoint ist kein schlechtes Hilfsmittel, aber auch nicht alles“, warnt Präsentationsexperte Hierhold. Persönliche Erlebnisse getreu dem Motto „Dazu muss ich Ihnen was erzählen“, vergleichende Bilder und Anekdoten, aber auch bewusster Standortwechsel oder bewusst eingesetzte Gesten dürfen nach Meinung von Hierhold in einem Vortrag nicht fehlen.

Nicht verbiegen lassen

Lernen kann man diese Basics durchaus in einem Seminar. Doch Vorsicht: Nicht jeder klug erscheinende Ratschlag sollte eins zu eins übernommen werden. „Nichts ist schlimmer, als wenn man einem Vortragenden gleich ansieht: Oh, das ist jetzt die Dale Carnegie-Schule“, findet Ursula Gastinger, Chefin von Megaboard Werbeplakat in Wien. „Ich war vor Jahren einmal auf einem Präsentationsseminar und habe dort auch viel gelernt. Aber ich glaube, dass man seine Persönlichkeit nicht beschneiden lassen darf. Es ist wichtig herauszufin-

den, was zu einem passt.“ Der Besuch eines Seminars oder Coachings – wahlweise auch die Lektüre einschlägiger Ratgeber – empfiehlt sich auch dann, wenn Mann oder Frau mehr über die Todsünden in Sachen Vortrag und Präsentation wissen will. Von denen gibt es eine ganze Menge. Fleur Wöss hat sie zusammengetragen.

„Gute Vortragende proben wochenlang“

Fleur Wöss, Auftrittcoach

● **Keine Entschuldigungen!** „Ob Sie gerade drei Stunden mit dem Flugzeug geflogen oder im Stau gesteckt sind, nur zwei Stunden geschlafen haben oder ob Sie gerade vom Begräbnis Ihres Lieblingsdackels kommen – dem Publikum ist das ziemlich egal“, gibt Wöss zu bedenken und warnt gleich auch vor folgender Aussage: „Ich habe erst vor zwei Tagen erfahren, dass ich hier spre-

chen muss. Ich hatte daher fast keine Zeit zur Vorbereitung. Ich werde mein Bestes versuchen...“

● **Bevor-ich-Sätze** gilt es ebenso tunlichst zu vermeiden, warnt Wöss: „Bevor ich in unser Thema einsteige, lassen Sie mich noch kurz etwas zum Zeitplan sagen...“, „Bevor ich zum eigentlichen Zweck meines Auftritts komme, möchte ich mich bei Herrn So-

lichen Thema entfernt ist“, kritisiert Wöss. Die Folge: Das Publikum ist eher verwirrt als interessiert und kann im Nachhinein nicht mehr rekonstruieren, wofür sich der Vortragende im Anfangspunkt eigentlich die Verantwortung fangsgeschichte verdeutlichen sollte.

Daher gilt: Nur Beispiele und Geschichten verwenden, die einem inhaltlichen Zusammenhang zum Thema stehen.

● **Keine Floskeln!** Jeder kennt jeden nerven sie – und entbehrlich sind sie allemal. Floskeln wie „Ich hoffe, dass ich keine Fragen offen gelassen habe...“, „Ich hoffe, dass es mir gelungen ist, bei Ihrem Interesse zu wecken...“, „Ich danke Ihnen für den Vortrag mit den Worten zu schließen...“, „Danke für Ihre Aufmerksamkeit.“

Das Urteil der Expertin über solche Standardsätze ist klar: „Diese Floskeln sind nicht ehrlich gemeint. Es sind Schlappi-Sätze und halbe Entschuldigung dafür, dass keine Dynamik im Vortrag zu spüren war.“

■ KATHRIN GULNERI

undso bedanken, dass er mir die Gelegenheit gegeben hat, mein Anliegen vorzutragen...“, „Bevor ich zum Schluss komme...“ Sätze wie diese lenken ab und schwächen die Durchschlagskraft der Aussage, die danach kommt.

● **Unverknüpfte Einführung:** „Vortragende, die einen ungewöhnlichen Anfang setzen wollen, beginnen manchmal mit einer Geschichte, die zu weit vom tatsäch-