

Mehr von sich zeigen. Oder wie Rhetorik natürlich gut wird

Sie erkennen ihn nicht wieder. Gestern noch hatten Sie ein belebendes, interessantes Gespräch mit ihm geführt. Ihre Kommunikation war richtig gut und Sie fühlten sich irgendwie bereichert.

Und heute in seiner Präsentation ist er ein Schatten seiner selbst: nervös, verhalten, steif – leidend. Es ist ansteckend. Alle leiden mit. Alle wollen nur noch eins: dass es bald vorbei ist.

Daran, dass Ihnen diese Situation sehr bekannt vorkommt, können Sie erkennen, dass es sich hier nicht um einen Einzelfall, sondern eher um die Regel handelt. Menschen, Manager oder einfach Präsentierende bringen selten ihre Möglichkeiten ein bzw. erkennen diese erst gar nicht.

Durch die Leidensbrille hindurch wird der Blick auf die eigenen Talente und Möglichkeiten diffus. Dazu noch die ein oder andere schlechte Erfahrung und die triste Selbsteinschätzung der eigenen Präsentationsfähigkeiten nimmt Gestalt an: der Körper redet rein; sagt mitunter ganz was anderes, nimmt den bedachten Inhalten Relevanz, ihre Überzeugungskraft.

Und wir glauben der Körpersprache (Haltung, Gestik, Mimik) zuallererst und zuallerletzt. Kurzum: was Sie sagen, ist wichtig. Aber entscheidend ist, wie Sie es sagen. Wie Sie Ihren Inhalten Energie „einverleiben“. Wie Sie sich einbringen. Wie viel Sie von sich geben, von sich zeigen. Wie viel „Beziehung“ Sie zu Ihren Zuhörern zulassen.

Die Aufmerksamkeit Ihrer Zuhörer ist ein fragiles Wesen, es bedarf der permanenten Einladung. Sie (zunächst) zu bekommen ist einfach, sie zu halten, dafür müssen Sie viel tun. Auf allen Ebenen. Das ist Arbeit, vor allem Kreativarbeit.

Unterhaltung, Überraschungen, Originelles oder neue Perspektiven wohl dosiert geben Ihren strukturierten Inhalten die nötige Würze, machen Lust auf Zuhören und eben auch auf Zuschauen. Präsentieren heißt in Dialog treten, Verbindung aufbauen, liefern. Nicht einfach abliefern, nein, gekonnt servieren. Der Spielraum ist groß, die Zutaten unendlich facettenreich. – Nur wenige erkennen das. Die meisten Präsentationen sind phantasielos, unstrukturiert, dünn. Die Tristesse der Vorbereitung ist im Vortrag spürbar. Verhalten und reserviert wird die Distanz zum Publikum festgezurr. Vermeintlich spannende Inhalte werden als solche erst gar nicht erkannt geschweige denn erinnert. Nach dem Motto: eigentlich habe ich nichts zu sagen – und das werde ich beweisen.

Respekt vor den Zuhörern und vielleicht auch vor den eigenen Inhalten hingegen erfordert mehr: zum Beispiel Vorfreude. Und die kann nur aufkommen, wenn ich sehr gut vorbereitet bin. Wenn ich meine Argumentation kreativ aufgeladen habe. Wenn meine Stimme, Körpersprache und Präsenz signalisieren, dass ich wirklich was „mitgebracht“ habe. Wenn ich mich darauf freue, meine Zuhörer mit überraschenden Perspektiven zu bereichern, zu beleben. Dann sind Sie „Sie selbst“. Und die Menschen merken sehr wohl, dass da jemand Ihre ganze Aufmerksamkeit verdient – ohne darüber nachzudenken.