

Wissens-Nugget

Die eigene Präsentation mit Daniela Zeller

HANDOUT

KLEIDER MACHEN LEUTE

Unser äußeres Erscheinungsbild wird zuerst wahrgenommen. Bereits hier entscheidet unser Gegenüber, ob die Person stimmig und sympathisch ist. Mittels unseres Kleidungsstil erzählen wir eine Geschichte und unser Gegenüber leitet daraus automatisch Zuschreibungen ab (z.B. streng, lieblich). Daher ist es wichtig, sich vor wichtigen Terminen bzw. generell stets die Fragen zu stellen, wie möchte ich wirken und wie möchte ich wahrgenommen werden.

Does: Die Farben Dunkelblau, Schwarz und Anthrazit lassen uns als souverän wirken. Findet ein Gespräch in einer aufgeheizten Situation statt, greifen Sie zu etwas Dunkelblauem. Je klarer ihre Botschaft überkommen sollen, umso reduzierter sollte die Oberflächengestaltung Ihrer Kleidung sein. Es gilt tatsächlich „weniger ist mehr“.

Don'ts: wilde Muster, schreiende Farben, üppige Accessoires - oftmals können große Muster vom Inhalt einer Botschaft ablenken, denn Ihr Gegenüber konzentriert sich darauf, was alles zu sehen ist und die Aufmerksamkeit des Zuhörens ist nicht mehr gegeben.

DER SITUATION ANGEPASST

Kreative Köpfe nehmen neue Mode-Trends rasch auf und kleiden sich eher auffällig. Dem gegenüber stehen Branchen, die eher bedeckt und seriös sind: Banken, Versicherungen etc. Respektieren Sie Ihr Umfeld. Ist dort eher Krawatte gewünscht, passen Sie sich etwas an. Sie signalisieren damit „Ich spreche Eure Sprache“.

Bei Männern muss es nicht immer der Anzug sein. Blazer und Hemd können auch mit einer Jeans kombiniert werden und Sie wirken dann dennoch seriös. Kurze Hosen, Sandalen und Co gehören aber jedenfalls in die Freizeit.

NICE TO MEET YOU.

Beim Kennenlernen sind Händedruck und Blickkontakt extrem wichtig. Gerade der Händedruck sagt indirekt etwas über unsere Grundenergie aus. Daher aber bitte nie zu fest dem Gegenüber die Hand schütteln, aber auch nicht zu lasch. Ein gutes Mittelmaß ist genau richtig und sollte von Augenkontakt begleitet sein.

In unseren Breitengraden wird der Händedruck als „Hallo, da bin ich. Ich lass mich auf dich ein“ verstanden.

DIE STIMME FINDEN

Wir wirken stark über die Stimme. Aber niemand spricht wirklich mit seiner eigenen natürlichen Stimme. Dies können Sie einfach trainieren! Summen Sie, gähnen Sie herzhaft und atmen sie kräftig aus. Schicken Sie einen Seufzer hinterher. Aber alles bitte vor Ihrem Termin! Ist die Stimme zu hoch (piepsig) wirkt dies unterwürfig, lieblich, unerfahren und wenig kompetent. Ist die Stimme zu monoton und tief, wird die Person als eher passiv, wenig engagiert, verschlossen und nicht tatkräftig abgestempelt. Versuchen Sie stets mit Ihrer natürlichen freien Stimme zu sprechen.

Versuchen Sie stets deutlich zu sprechen, den Mund dabei zu öffnen, aber die Lippenbewegungen nicht übertreiben. Wir wirken dadurch transparent, aktiv. Das, was wir sagen wirkt. Pressen Sie Ihre Lippen beim Sprechen zu sehr aufeinander, so wirken Sie verschlossen, passiv, unwahr.

PAUSEN SIND DAS A UND O

Pausen während des Sprechens und in Gesprächen generell sind wichtig. Sie verschaffen nicht nur sich selbst Zeit und einen Moment Erholung, sondern geben auch Ihrem Gegenüber die Möglichkeit - im wahrsten Sinne des Wortes - zu verschlafen. Das Gehörte zu verarbeiten, nochmal kurz darüber nachzudenken und ggf. eine Frage zu stellen.

Wenn wir Pausen machen, verstärken wir die Bedeutung des eben Gesagtem. Wenn wir mit Pausen sprechen, wirkt alles was wir sagen bedeutsam und wichtig. Und Menschen benötigen Pausen, um das Gesagte, das Gehörte zu verarbeiten.

BOTSCHAFTEN VERMITTELN

Mit den Gesprächspausen einher geht das Betonen von einzelnen Wörtern und Botschaften. Nehmen Sie sich Zeit und wissen Sie vorab, was Sie durch eine Betonung hervorheben möchten. Betonen benötigt Fokus. Wenn Sie sprechen, ist es essentiell, dass Sie auch präsent sind. Das Sie mit Ihren Gedanken im Hier und Jetzt sind. Nur dann können Sie auch tatsächlich Passagen authentisch betonen und hervorheben. Der gedankliche Fokus soll gegeben sein und Sie sollten vor allem wissen, was Sie betonen möchten.

Versuchen Sie als Übung die Aussage „Ich fahre zum See.“ mit stets wechselnder Betonung zu wiederholen. Sie werden feststellen, dass die Aussage - abhängig von dem betonten, verstärktem Wort - eine andere Kraft und Wertigkeit bekommt.

SCHAU MIR IN DIE AUGEN

Wenn Sie vor Menschen sprechen, ist es wichtig dies auch mittels dem Blick in die Augen zu machen. Menschen benötigen Blickkontakt. Es geht hier nicht nur um ein in die Runde schauen, sondern um tatsächlich sehen. Sehen Sie eine Person gezielt an. Der Blickkontakt löst eine Reaktion beim Gegenüber aus. Die Mimik verändert sich automatisch. Schenken Sie über den Blickkontakt Ihrem Gesprächspartner zusätzlich Aufmerksamkeit. Wir schauen automatisch alle lieber gerne in freundliche Gesichter, erlauben Sie sich aber auch die anzusehen, die vielleicht gerade die Stirnrunzeln. Generell suggeriert der Blickkontakt Zustimmung, Sympathie und vor allem Interesse am Anderen.

Don't: Nicht zu lange und nicht starren.

EISBRECHER FÜR DEN SMALL-TALK

Fallen Sie nicht gleich mit dem ersten Thema mit der Tür ins Haus. Kommen Sie an ehe Sie gleich mit dem Gespräch loslegen. Es benötigt die Phase des „Einschwingens“, damit man die Welle findet, auf der man mit dem Small-Talk gemeinsam weitersurfen möchte. Wichtig ist aber, nach einigen Minuten des losen Gesprächs zum eigentlichen Anlass des Treffens zu kommen. Reizen Sie die Phase des Small-Talks nicht allzu lange aus.

Does: Seien Sie präsent, hören Sie zu und versuchen Sie im Kurzgespräch Gemeinsamkeiten zu finden. Sie können immer über das Wetter einen Einstieg ins Gespräch finden und sich von dort weiter vor arbeiten.

Don'ts: Falls Sie Ihr Gegenüber noch nicht kennen, eröffnen Sie nicht gleich mit politischen oder ideologischen Meinungen das Gespräch.

WAS TUN, WENN EIN HOPPALA DEN WEG KREUZT?

Man kann sich nie sicher sein, das kein Hoppala passiert. Sei es, dass die Technik flöten geht, ein nicht stumm geschaltetes Mobiltelefon klingelt oder ein Glas Wasser umfällt. Sprechen Sie es ruhig an, nehmen Sie es mit Humor. Auch wenn Sie sich zum Beispiel während Ihrer Präsentation im Satz verlaufen. Wenn Sie nie das Prinzip „Augen zu und durch“ an.

Does: Nicht rechtfertigen, nicht entschuldigen. Einfach nochmals beginnen. Sprechen Sie Fehler ruhig an und bleiben Sie ruhig.

Don'ts: Schieben Sie nicht die Schuld auf andere, vor allem, wenn diese gar nicht im Raum sind. Versuchen Sie nicht hektisch zu werden (z.B. schnelle Bewegungen) - Sie wirken dann rasch unsouverän.

ES DARF ALLES SEIN!

- Bleiben Sie ruhig und in jeder Situation präsent.
- Sprechen Sie den „rosa Elefanten“ im Raum an, so er sich eingeschlichen hat.
- Übertreiben Sie es nicht.
- Hören Sie zu und nehmen Sie Ihr Gegenüber wahr.
- Finden Sie Gemeinsamkeiten.
- Kommen Sie in Gesprächen, Präsentationen zum Punkt.
- Sprechen Sie frei, klar und mit Ihrer natürlichen Stimme.
- Üben Sie.
- Nehmen Sie Blickkontakt auf.
- Bleiben Sie authentisch.

Daniela Zeller wurde 1976 in St. Pölten geboren und lebt in Wien.

Sie ist Kommunikationsexpertin, Speaker, Moderatorin, Autorin, eine international ausgebildete Stimm- und Sprechtrainerin, akad. Atempädagogin und zertifizierter systemischer Coach.

Bekannt geworden ist sie unter anderem im Ö3-Wecker, in dem sie von 2000 bis 2011 zu hören war.

2012 gründete sie FREIRAUM Kommunikation und trainiert Menschen aus Wirtschaft, Medien, Industrie, öffentlicher Dienst und Politik zu den Themen „Stimme“, „Sprechen“, „Präsentation“ und „Rhetorik“.

Als Moderatorin zahlreicher Veranstaltungen und als Vortragsrednerin steht sie regelmäßig auf der Bühne.

→ freiraum-kommunikation.at

„Wissens-Nuggets“ ist ein Projekt von Konrad Maric umgesetzt von Birgit Wagner für die Fachgruppe Werbung und Marktkommunikation Wien.

„Schnapp Dein Wissen und mach Dein Geschäft“ lautet das Motto dazu. In unseren Wissens-Nuggets geben erfahrene Kolleginnen und Kollegen und Personen, die viel spezielles Wissen und Erfahrung haben, ihr hilfreiches Know-how gerne weiter. Danke dafür!

Wissens-Nuggets sind Glieder eine Wissenskette die sich aneinandergereiht zu einem sich ständig verlängernden Branchen-Wissensstrang entwickeln und möglichst viele Themen abdeckt.

Weitere Wissens-Nuggets unter → <https://videolearnings.werbungwien.at/wissens-nuggets>