

**AUSTRIA**

Region als Startseite festlegen

- Wirtschaftsnews
- VIP-Bereich
- Unternehmen
- Aus der Region
- Finanzen
- Gastronomie & Tourismus
- Karriere & Jobs
- Bau & Immobilien

## Noch einmal mit Gefühl: Wie Sie mit Authentizität und echten Emotionen begeistern!

Autor: Georg Wawschinek

04.12.15 15:01



Georg Wawschinek (Foto: Spekner)

**„Sehr geehrte Damen und Herren, heute möchte ich Ihnen eine neue Technik auf dem Gebiet der Spondylodese vorstellen ...“ Ein häufig geäußertes Irrglaube ist, dass Emotionen nichts in Vorträgen, Präsentationen oder Interviews zu suchen hätten. Hallo?! Damit die Zuhörer direkt einschlafen? Natürlich lässt sich darüber streiten, ob ein Fachvortrag von einem Arzt vor anderen Ärzten auf einem Kongress emotional sein darf. Meine Meinung dazu: Ja, wieso denn**

nicht?

Weil Ärzten schon im Studium quasi vorbereitend mit drögen Vorlesungen und knochentrockenen, vor Fremdwörtern wimmelnden Fachbüchern jegliche Emotionen aberzogen wurden? Wissen schützt nicht vor Langeweile! Ich bin mir sicher, dass es vielmehr der Fall sein wird, dass die Zuhörer überrascht blinzeln und die Ohren spitzen – und begeistert sein werden, endlich mal wieder einen richtig menschlichen Vortrag zu hören zu bekommen. Denn Gefühle sind das, was uns Menschen ausmacht. Und daher bricht sich sicher kein Spezialist einen Zacken aus der Krone, wenn er zur Abwechslung mal mit einer interessanten Geschichte einsteigt.

### Lassen Sie Ihre Gefühle zu!

Es ist wirklich erstaunlich, wie oft ich schon Präsentationen oder auch Interviews im Fernsehen erlebt habe, die vollkommen emotionslos dahinplätscherten. Dabei sind wir in unserer alltäglichen zwischenmenschlichen Kommunikation ständig darum bemüht, unseren Emotionen Ausdruck zu verleihen. Nehmen Sie mal Ihr Handy zur Hand und checken Sie die letzten WhatsApp-Nachrichten, die Sie an Ihren Freund oder Ihre Freundin geschrieben haben. In vielen Fällen finden wir hier Herzchen, lächelnde Smileys, schmunzelnde Smileys, Blumen und noch viele weitere Symbole. Die Emotionen und vor allem das Bedürfnis, sie kundzutun, sind also definitiv da! Doch sobald es darum geht, eine Präsentation oder einen Vortrag vor einer Gruppe Leute zu halten – schwupps, sind die Gefühle wie weggeblasen. Wenn ich bei meinen Trainingsteilnehmern nachfrage, welche Gefühle sie denn in Ihrer Präsentation zum Ausdruck bringen möchten, bekomme ich oft Antworten wie „Naja, dass ich mich freue ... oder dass ich stolz bin?“ Hallo, es gibt hunderte Emotionen! Und glauben Sie mir – ebenso viele können Sie auch in Ihrem Vortrag zum Ausdruck bringen. Nirgendwo steht geschrieben, dass Sie nicht auch mal albern sein, einem Gedanken einen nachdenklichen Ausdruck verleihen oder amüsiert sein dürfen. Wenn Sie bei Facebook sind, tun Sie mir bitte einen Gefallen: Loggen Sie sich ein und klicken Sie auf „Posten“ und dann auf den kleinen Smiley, der am unteren Rand auftaucht. Dann entfaltet sich eine schier endlose Auflistung, aus der Sie auswählen können, wie Sie sich „fühlen“, dekoriert mit dem passenden Emoticon: wunderbar, fantastisch, geliebt, glücklich, entspannt, neugierig, betrübt, wütend, gelangweilt, frech, erholt ... Ich erspare Ihnen jetzt, sie alle hier aufzuzählen. Doch was sagt Ihnen das? Richtig: Wenn alle diese Emotionen bei Facebook zu finden sind, kennen wir sie demnach auch alle!

Bei Ihrem Vortrag geht es darum, dass Sie Ihre Wörter gewissermaßen in Emotionen „kleiden“. Sprich Sie arbeiten mit einem Subtext, der dem Gesagten eine zusätzliche Ausdrucksdimension verleiht. Ein klassisches Beispiel dazu: Wenn ich nach Hause komme und zu meiner Frau sage „Du hast gekocht?“ und dabei das „du“ leicht betone und das Fragezeichen ausspreche – dann habe ich eine handfeste Diskussion am Start. Warum? Weil es nicht mehr nur eine Feststellung ist, sondern mein Tonfall Erstaunen ausdrückt. Sie können sich denken, wie es dann weitergeht. Wahrscheinlich wird meine Frau mich dann mit so etwas wie „Warum wirfst du mir vor, dass ich zu selten koche?“ anfahren. Ich kann Ihnen nur raten, wählen Sie Ihre Emotionen mit Bedacht.

### Auch Spezialisten sind Menschen

Gerade wenn es um komplizierte Sachverhalte geht, ist es extrem wichtig, dass Sie Ihre Zuhörer mit einbeziehen und eine Verbindung aufbauen – sonst können Sie sich auch genauso gut mit vor eine Mauer stellen. Die wird Ihnen sicherlich genauso aufmerksam zuhören. Damit der Funke überspringt, brauchen Sie Emotionen! Sie sind der Scheinwerfer, der Ihre Inszenierung erst ins rechte Licht rückt und Sie strahlen lässt. Wenn Sie auf die Bühne treten, haben Sie nicht viel Zeit. Sie müssen Ihr Publikum mit den ersten Sätzen für sich gewinnen, sonst war es das. Daher sollten Sie sich für den Beginn Ihrer Rede eine passende Emotion aussuchen, mit der Sie Ihre Zuhörer direkt packen. Nehmen wir an, Sie möchten über eine anstehende Fusion sprechen und wählen folgende Worte: „Wir sind bestens vorbereitet. Jetzt ist es Zeit, zu wachsen!“ Wenn Sie das mit Grabesmiene und monotoner Stimme verkünden – nicht sexy. Ganz anders sieht es jedoch aus, wenn Sie sich vorher dafür entscheiden, Ihren Zuhörern Mut zu machen, dass diese Unternehmensentscheidung genau die Richtige war. Erinnern Sie sich an Ihren persönlichen „Mut-Moment“, zum Beispiel den ersten Fallschirmsprung – was haben Sie gefühlt, gedacht? Rufen Sie sich das in Erinnerung, bevor Sie die ersten Worte aussprechen. Sie werden sehen, der Satz wirkt. Und zwar völlig anders, als wenn Sie dabei nur denken „Hoffentlich ist das hier bald vorbei!“. Auch wenn Sie gar nicht explizit von Mut sprechen – Ihre Zuhörer werden den Subtext spüren. Erweitern Sie Ihre Stimmungsmöglichkeiten nach und nach, Facette um Facette. Stellen Sie sich mal vor, wie großartig Auftritte wären, wenn alle Redner motiviert, erfreut, stinksauer, erleichtert etc. reden würden! Wie abwechslungsreich, menschlich und erfrischend wären Interviews!

### Der Kern des Ganzen

Und wissen Sie, was das Beste ist? Es ist alles schon in Ihnen. Sie müssen Ihr Potenzial bloß freilegen. Dazu gehört auch, dass Sie Ihrer eigenen Einstellung auf den Grund gehen. Wofür brennen Sie? Um Ihre Zuhörer zu erreichen und abzuholen, muss Ihre Botschaft klar sein – und Sie als Sender müssen eindeutige Signale funken. Ich werde häufig von meinen Trainingsteilnehmern gefragt, wie sie ihre Botschaft am besten überbringen können. Meist kontere ich darauf mit der simplen Antwort „Wie lautet denn Ihre Botschaft in einem Satz zusammengefasst?“ Dann kommt in der Regel erst mal das große Stottern und Stammeln. „In einem Satz ... mh ... ja also .... nein, dazu ist das zu komplex!“ Das ist der wunde Punkt vieler Menschen: Sie wissen gar nicht, was sie wirklich sagen wollen. Und wenn sie keine Botschaft haben, können Sie auch keine überbringen. Basta! Klingt erst mal hart, aber so ist es. Gleich, ob es um einen Vortrag, eine Angebotspräsentation oder ein klärendes Gespräch unter Kollegen geht: In allen Fällen wollen Sie eine konkrete Botschaft übermitteln. Und das klappt nur, wenn Sie sich selbst klargemacht haben, worum es geht. „I have a dream“ – kennen Sie, oder? Das war der Kernsatz von Martin Luther King. Dieser Satz war immer richtig. Er hat ihm geholfen, als Einstieg in eine Rede, er hat ihm als roter Faden gedient und ihm geholfen, wenn er nicht weiterwusste. Genau so einen Kernsatz brauchen Sie auch. Die Suche danach lohnt sich: Er lässt Sie strahlen, denn dieser eine Satz ist der Grund, weshalb Sie überhaupt das Wort ergreifen.

### Gestik und Mimik leicht gemacht

Wahrscheinlich haben Sie schon drauf gewartet, oder? Ein Artikel über das Präsentieren ohne ein paar Tipps zu Mimik und Gestik – das geht doch nicht! Ich verrate Ihnen etwas: Doch, das geht. Und zwar ganz wunderbar. Sie werden hier nämlich keine Tipps von mir bekommen. Na gut, einen schon: Vergessen Sie, was Sie in den hunderten von Ratgebern und Seminaren eingebläut bekommen haben! Und machen Sie sich locker; dann kommen die passenden körperlichen „Untermalungen“ ganz von allein. Denn ich habe noch nie jemanden in einem alltäglichen Gespräch stocksteif und mit in Marmor gemeißelten Gesichtszügen vor mir gehabt. Diese Verkrampfung kommt meist erst zustande, wenn wir uns beobachtet fühlen und, im Falle eines Vortrages, versuchen, besonders perfekt zu wirken. Was glauben Sie, wie viele Menschen absolut gar nichts tun, wenn man sie vor eine Kamera stellt – weil sie vollkommen verunsichert und verwirrt sind. Da tut man lieber nichts als etwas Falsches. Meine Empfehlung: Beobachten Sie sich, wenn Sie mit jemandem ein wirklich gutes, emotionales Gespräch führen. Wie verhalten Sie sich, wenn Sie sich ärgern, freuen oder erstaunt sind? Sie werden feststellen, dass es bestimmte Gesten und Gesichtsausdrücke gibt, die wiederum an bestimmte Gefühle gekoppelt sind. Das ist es! Damit werden Sie sich wunderbar ausdrücken können. Und wenn Ihnen jemand einreden will, dass Sie stattdessen lieber eine andere Geste machen sollten – lassen Sie ihn stehen. Denn in 99 Prozent der Fälle wird es immer antrainiert und nicht authentisch aussehen.

Also: Tun Sie vor allem das, was sich für Sie richtig anfühlt. Geben Sie Ihrer Ausdrucksweise Raum, lassen Sie Emotionen einfließen und erzählen Sie eine Geschichte, die Ihre Botschaft unterstreicht. Wenn Sie sich damit wohlfühlen, wird das auch Ihr Publikum bemerken und schon haben Sie die Aufmerksamkeit, die Sie sich für Ihr Thema gewünscht haben.

### Über Georg Wawschinek

Georg Wawschinek hat in über 2.500 Keynotes, Trainings und Workshops zehntausende Teilnehmer weltweit begeistert. Er ist Professional Speaker GSA, Mitglied im TOP 100 Katalog von Speakers Excellence und Buchautor. In exklusiven Coachings begleitet er weltweit Top-Manager, die in ihren öffentlichen Auftritten außergewöhnliche Leistungen bringen wollen. Georg Wawschinek ist der „Charisma-Macher“: Sein erklärtes Ziel ist es, so viele Menschen wie möglich dazu zu motivieren, ihre Stimme zu erheben, ihr Charisma aus der Begeisterung strahlen zu lassen und dadurch erfolgreicher zu werden.

## NEWSLETTER ANMELDUNG

**VIP-BEREICH**

Email

Passwort

Angemeldet bleiben?

[Passwort vergessen?](#)

**Registrieren >** **Login >**