



## Präsentationen - Vorträge

13. Dezember 2017

## Applausverstärker für Ihren Auftritt



**Langer, lauter Beifall am Ende Ihres Auftritts – und Sie wissen, Ihr Vortrag war ein Erfolg. Einzelne müde Klatscher hingegen – das ist einfach niederschmetternd. Das Publikum entscheidet letztlich, ob es Ihnen Beifall zollt oder nicht. Aber Sie können viel für einen ausgiebigen Applaus tun.**

### ➔ Originelle Begrüßung

Begrüßungen – eigentlich eine langweilige Formalität – lassen sich sehr unterhaltsam gestalten, indem Sie z. B. die Begrüßungsfloskeln selbst zum Thema machen. Ein Zitat von Altbundeskanzler *Helmut Schmidt* aus einer Rede in Köln:

*„Meine sehr verehrten Damen und Herren, und für die Mitglieder meiner Partei, aber bloß für die, darf ich wohl hinzufügen: liebe Genossinnen und Genossen. (Beifall) Und falls sich jemand noch nicht richtig angesprochen fühlt, will ich gerne weiter hinzufügen: Verehrte Gegner der Sozialdemokratie – von links oder von rechts, das macht uns gar nichts aus ...“*

Elfmal brandete der Applaus in den ersten fünf Minuten auf. Ein derart humoriger Einstieg passt natürlich nicht zu jedem Thema.

Beginnen Sie z. B. mit einer humorvollen Anekdote, einem persönlichen Erlebnis oder einer Sensation aus dem aktuellen Tagesgeschehen, passend zu Ihrem Thema. Binden Sie Ihre Begrüßung darin ein. Mit einer derart themenbezogenen Begrüßung schaffen Sie vielleicht keinen unmittelbaren Applaus auf „offener Bühne“, aber Sie legen die Grundlagen dafür, dass Ihr Publikum Ihnen aufmerksam folgt. Damit haben Sie die Voraussetzungen für einen begeisterten Schlussapplaus geschaffen.



### ➔ Teilnehmer einbeziehen

Die Teilnehmer wollen angesprochen werden – nicht nur durch das richtige Thema, das ihren Erwartungen entspricht, und durch die richtigen inhaltlichen Schwerpunkte. Beifall bekommen Sie, wenn Sie die Publikumsansprache ganz wörtlich nehmen. Beziehen Sie die Teilnehmer in Ihre Rede ein:



### ➔ Stellen Sie Fragen

Treten Sie mit Ihrem Publikum in einen Dialog ein. Damit wecken Sie Interesse und sorgen für Aha-Effekte. Fragen Sie z. B. bei einer Schulungspräsentation zum Thema Buchführung im Stile von *Wer wird Millionär?* „Seit wann gibt es die doppelte Buchführung? A) rund 200 Jahre, B) rund 300 Jahre, C) rund 400 Jahre, D) rund 500 Jahre.“

Nicht nur das Spiel weckt das Interesse für das trockene Thema, mehr noch die richtige Antwort D. Markieren Sie in Ihrem Manuskript die Stellen, an denen Sie Fragen aufwerfen wollen. Überlegen Sie sich dabei, welche Fragen sich das Publikum hier wohl stellen würde.

### ➔ Um Hilfe bitten

Bitte Sie Ihr Publikum, Ihnen mit einem Ihnen scheinbar entfallenen Wort auszuhelfen. Jeder ist begierig, dem Redner zu helfen. Der Zuhörer begreift sich als aktiver Partner. Nutzen Sie diesen rhetorischen Trick aber nur dann, wenn Sie in Ihrem Thema uneingeschränkte Autorität besitzen. Sonst wirken Sie eher unsicher.

### ➔ Applaus messen

Bitte Sie Kollegen – oder bei Reden im privaten Umfeld auch Freunde oder den Ehepartner –, sich zu notieren, an welchen Stellen Ihres Auftritts Sie besonders viel Applaus erhielten.

Natürlich reagieren verschiedene Zielgruppen jeweils unterschiedlich. Mit der Zeit lernen Sie aber, welche Formulierungen und welches Auftrittsverhalten beim Publikum gut ankommen. So bekommen Sie Hinweise darauf, wo Ihre Stärken liegen und wie Sie diese noch ausbauen können.

### ➔ Beifall lenken

Sehr wirksam ist es, wenn ein Begrüßungsredner oder Moderator Sie zu Beginn vorstellt. Wenn einer klatscht, fallen die anderen automatisch ein. Am Ende Ihres Vortrags wird der Moderator ebenfalls Beifall spenden.

