

Mediengespräche, Debatten, Interviews, Hearings, Podien, Roundtables, Präsentationen:

Spickzettel

für den öffentlichen Auftritt.

FRED LAUENER KOMMUNIKATION

Bündnerstrasse 56, CH-4055 Basel
T +41 78 686 57 77, kontakt@fredlauener.ch
www.fredlauener.ch

Vor dem Auftritt Die wichtigsten Fragen

1. Mein Publikum

- Aus welchen Gruppen besteht mein Publikum?
- Welche Bedürfnisse, Erwartungen und Haltungen sind repräsentiert?
- Wie steht das Publikum zum Thema, zu mir, wie zu meiner Organisation?
- Welche Teile des Publikums will ich erreichen, welche überzeugen?

2. Meine Ziele

- Weshalb gehe ich hin?
- Für wen gehe ich hin? Für mich immer! Aber wen vertrete ich noch?
- Worum geht es mir?
- Was will ich erreichen?
- Was sind meine Prioritäten?
- Was will ich unbedingt sagen; auch wenn ich nicht gefragt werde?
- Was möchte ich nach Möglichkeit sonst noch platzieren?
- Worauf will ich mich nicht einlassen?
- Was darf ich auf keinen Fall sagen?

3. Meine KontrahentInnen

- Wer sind meine Gegner, wo sind sie stark, wo nicht, wie kommen sie vermutlich beim Publikum an, wie stehe ich zu ihnen, wie sie zu mir?
- Was kann ich besser als meine KontrahentInnen, was können sie besser?
- Mit welchen sachlichen und persönlichen Angriffen muss ich rechnen, und wie kann ich darauf kontern?
→ Nach Möglichkeit mit Sparringpartner üben!

4. Meine Argumente

- Welches sind meine starken Argumente?
- Welche Argumente sind vielleicht nicht stark genug, um der Gegenseite Stand zu halten, und wie kann ich bei Bedarf reagieren?
→ Nach Möglichkeit mit Sparringpartner üben!

5. Meine Botschaften

- Welches sind meine 3 Hauptbotschaften pro Thema?
Alle Botschaften auflisten, Neben- und Scheinargumente streichen; die übrig gebliebenen Aussagen auf ihre Tauglichkeit für den Auftritt überprüfen und auf die 3 wichtigsten Botschaften reduzieren.

Showtime Der erfolgreiche Auftritt

1. Die Haltung verrät ...

die eigene Einstellung zur Sache und zum Publikum.

Entspannt stehen/sitzen. Arme offen halten, nicht verschränken. Schultern lockern, nicht hochziehen, Hände nicht falten, Kopf nicht hängen lassen (diese Haltungen signalisieren Unsicherheit, Angst, Desinteresse etc.). Entspannt, eher zurückgelehnt sitzen. Oberkörper nicht über den Tisch legen. Wenn der Tisch nicht bis zum Boden mit einem Tuch bedeckt ist, aufpassen, dass sich Beine und Füße nicht verselbständigen (häufige Standwechsel, Bodenklappen etc.)

2. Die Mimik spiegelt ...

die Gefühle. Positive Miene! Regenwettergesicht, Strichlippenmund und Kummeraugen machen auch beste Aussagen unglaubwürdig.

3. Die Gestik verstärkt ...

die Aussagen. Mit Armen und Händen und ev. Vorproduzierten «Überraschungen» (zur Veranschaulichung der Argumente) die Aussagen unterstützen. Nie mit hängendem Kopf sprechen.

4. Die Stimme entscheidet ...

über Sympathie oder Antipathie. Zur eigenen Stimme stehen! Eintönigkeit vermeiden, Stimme modulieren. Tempo und Lautstärke der Botschaft anpassen. Nie hetzen. Pausen vor Kernaussagen erhöhen die Aufmerksamkeit. Tiefere Stimmen wirken meist besser.

5. Der Blickkontakt verbindet ...

mit dem Publikum. Sichtkontakt mit allen Beteiligten (Moderator/in, Gegner, Publikum) aktiv halten. Aufmerksamkeit ausstrahlen. Sichtbehinderungen zum Umfeld vermeiden und allenfalls aktiv beseitigen. Nicht vorlesen, sondern frei sprechen (Notizen/Stichwortzettel erlaubt). Möglichst Unterlagen und andere Utensilien vermeiden, um nicht in Versuchung zu kommen, darin zu wühlen.

6. Die Verständlichkeit verschafft ...

Gehör. Nur wer verstanden wird, kann Zustimmung erhalten. Sich in das Publikum versetzen und mit ihm kommunizieren (das Publikum überzeugen, nicht die Moderation oder die KontrahentInnen!). Einfache Sprache wählen, wenig Fremdwörter. Spickzettel nur mit Stichwörtern (damit nicht zum Ablesen verleitet wird). Kurz fassen: weniger ist oft mehr. Gleichzeitig aber darauf bestehen, regelmässig zu Wort zu kommen; dafür sorgen, nicht vergessen zu werden. Klare Standpunkte verleihen Profil.

7. Das Mundwerk läuft ...

besser, wenn es feucht gehalten wird: Wasser trinken.

8. Die eigene Persönlichkeit überzeugt ...

am meisten. Eigenständigkeit bewahren. Nicht «grosse Redner» nachahmen wollen. Sich selber bleiben!

Vorsicht! Das kann den Erfolg gefährden

- Unterlassene, ungenügende oder falsche Vorbereitung.
- Unklarer oder nicht eindeutig vermittelter eigener Standpunkt.
- Fehleinschätzung der KontrahentInnen.
- Fachchinesisch und Insidersprache.
- Mangelhafte Beachtung des Publikums.
- Selbstüberschätzung.
- Übertriebene Emotionalität.
- Ausreden und Schönfärberei.
- Unsicherheit oder unsichere Ausstrahlung.
- Arroganz.