



Foto: Izbabela Habur/istock

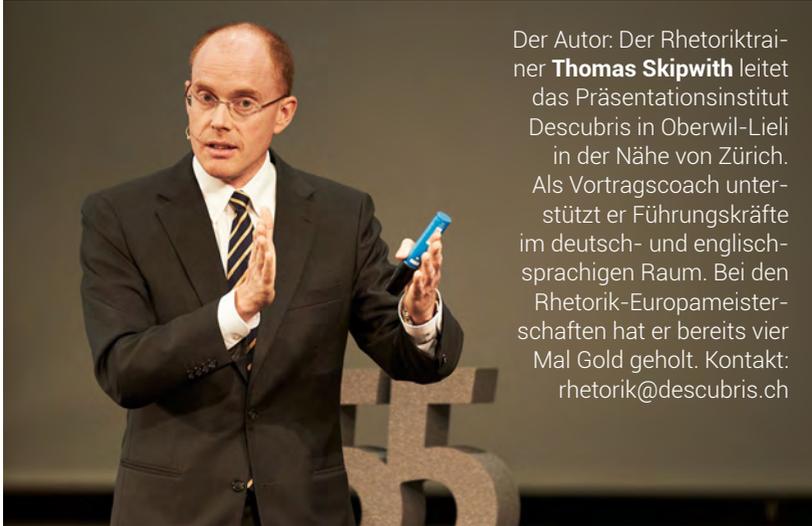
Professionell präsentieren

# Der Körper redet

Als Vortragender sprechen Sie nicht nur mit der Stimme, sondern auch mit dem Körper. Sieben Regeln helfen, dabei die richtige Tonlage zu treffen.



Foto: Simon Habegger



Der Autor: Der Rhetoriktrainer **Thomas Skipwith** leitet das Präsentationsinstitut Descubris in Oberwil-Lieli in der Nähe von Zürich. Als Vortragscoach unterstützt er Führungskräfte im deutsch- und englischsprachigen Raum. Bei den Rhetorik-Europameisterschaften hat er bereits vier Mal Gold geholt. Kontakt: rhetorik@descubris.ch

### Regel 3

**Schaue die Zuhörer so oft wie möglich an**  
Jeder, der etwas vor anderen präsentiert, tut gut daran, mit ihnen Blickkontakt zu halten. Es gibt Menschen, die schauen einen nicht oder kaum an, wenn sie mit einem reden – das wirkt irritierend, man hat das Gefühl, sie sprechen gar nicht mit einem, sondern mit sich selbst. Beim Vortrag ist das genauso. Der Augenkontakt entscheidet darüber, ob der Vortragende einen Monolog hält oder einen Dialog mit dem Publikum eingeht. Und damit ganz wesentlich darüber, ob Inhalte ankommen oder ins Leere laufen.  
Das bedeutet mithin auch: Vorlesen von Folien – wie manche es gerne praktizieren – ist verboten. Ein kleiner Kontrollblick hin und wieder auf die Folie ist in Ordnung. Dann sollten die Augen aber sofort wieder

zu den Zuhörern wandern. Hinzu kommt: Wer seine Folien vorliest, vermittelt leicht den Eindruck, als würde er nicht seine eigenen Inhalte, sondern die eines anderen präsentieren – die er zudem nicht einmal so weit durchdrungen hat, dass er sie in eigenen Worten wiederzugeben weiß. Die Faustregel für den Hinterkopf, die hilft, nicht ins Folienvorlesen zu verfallen, lautet: Folien sollen mich unterstützen, nicht ersetzen.

Worauf dagegen ganz verzichtet werden sollte,

[Redacted text block]

### Regel 4

#### **Zeige nicht mit dem Finger auf deine Zuhörer**

Was ist der beste Weg, um eine Distanz zu den eigenen Zuhörern aufzubauen? Mit dem Finger auf sie zeigen. Der ausgestreckte Finger, der sich auf einen richtet, löst bei den meisten Menschen sofort ein ungutes Gefühl aus. Selbst dann, wenn die Geste mit einer positiven Aussage wie einem Lob verbunden ist.

Das bedeutet

[Redacted text block]



### Lesetipps

► **Hans-Uwe Köhler: Perfekt reden lernen – Moment der Magie.**

[www.managerSeminare.de/MS166AR03](http://www.managerSeminare.de/MS166AR03)

Ob vor versammelter Mitarbeiterschaft oder auf einem Fachkongress – einen freien Vortrag zu halten, ist eine der größten Herausforderungen der Businesswelt überhaupt. Zumindest, wenn er gut werden soll. Wie die perfekte Rede kreiert, designt und präsentiert wird.

### Linktipp

► [www.youtube.com/thomasskipwith](http://www.youtube.com/thomasskipwith)

Erklärvideos zu den einzelnen Präsentationsregeln und weiteren Rhetorikthemen wie Visualisieren und Anmoderieren liefert Thomas Skipwith auf seinem YouTube-Channel.

# managerSeminare

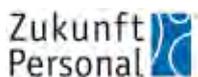
Das Weiterbildungsmagazin

Abovorteile nutzen  
Mehr? **Hier** klicken.  
oder anrufen: 0228/97791-23



## Weiterbildungsmessen kostenfrei besuchen

Freier Eintritt für wichtige Weiterbildungsmessen. Beispiel Zukunft Personal, Köln



Tageskarte: 75 EUR  
**Für Abonnenten: 0 EUR**

## CD-Trainingskonzepte 50 EUR Rabatt

Mehr als 20 fertig vorbereitete Trainingsthemen mit allen Arbeitsmaterialien zur Auswahl. Beispiel: Bewerbungsinterviews professionell durchführen



Ladenpreis: 148,- EUR  
**für Abonnenten: 98,- EUR**

## Themendossiers kostenfrei

Flatrate-Onlinezugriff auf über 100 Themenschwerpunkte. Beispiel: Themendossier „Teamentwicklung“



Preis pro Dossier: 19,80 EUR  
**für Abonnenten: 0,00 EUR**

## Petersberger Trainertage 50 EUR Rabatt

Dabei sein auf Deutschlands größtem Trainerkongress. Beispiel: Petersberger Trainertage, 15. + 16. April 2016

Regulärer Eintritt: 448,- EUR  
**Abonnentenpreis: 398,- EUR**



## Online-Archiv inklusive

Flatrate-Zugriff auf 2.700 Beiträge aus 25 Jahren managerSeminare. Beispiel: „Storytelling als Führungsinstrument“



Preis pro Beitrag: 5 EUR  
**für Abonnenten: 0 EUR**

## Flatrate auf das Heftarchiv

Flatrate-Onlinezugriff auf die vier aktuellsten Heftjahrgänge



**Für Abonnenten: 0 EUR**