

Ungewöhnliche Seminarangebote im „WZ“-Porträt,
Teil 3: „Souveräne Selbstpräsentation in 3 Minuten“

Die He-Hi-Ha- Formel für gute Redner

Von Christine Zeiner

Die ehemalige Universitätsprofessorin für Japanologie hat eine „Mission“, wie Fleur Wöss sagt: „Ich mache Redner.“ Einer von ihnen ist Ulrich Strunz. Der scheinbar immer energiegeladene, dauerstrahlende Fitnessguru verkaufte Tausenden, dass Laufen gesund ist. Redner können ihre Kernbotschaft eben „treffend“ formulieren, den „springenden Punkt“ nennen – und das schnell, sagt Wöss. Eines ihrer Seminare verspricht „souveräne Selbstpräsentation in drei Minuten und dreißig Sekunden“.

Erster Stock. Der Aufzug hält, die Tür geht auf, ein Mann steigt ein – ein Mann? Der Mann! Jetzt wäre die Gelegenheit, ihm zu sagen, dass... Dreißig Sekunden Zeit, dann ist die Liftfahrt und die große Chance vorbei. In dreißig Sekunden sein Gegenüber auf das jeweilige Anliegen aufmerksam zu machen, in ihm Interesse dafür zu wecken, heißt in der Fachsprache Elevator Pitch. Viel mehr Zeit als dreißig Sekunden hat man üblicherweise während einer Aufzugsfahrt auch nicht. Da heißt es, die Kernbotschaft treffend zu formulieren.

„Die meisten haben gelernt, abstrakt zu denken“, beginnt Wöss ihr Seminar. Wer abstrakt denkt, formuliert abs-

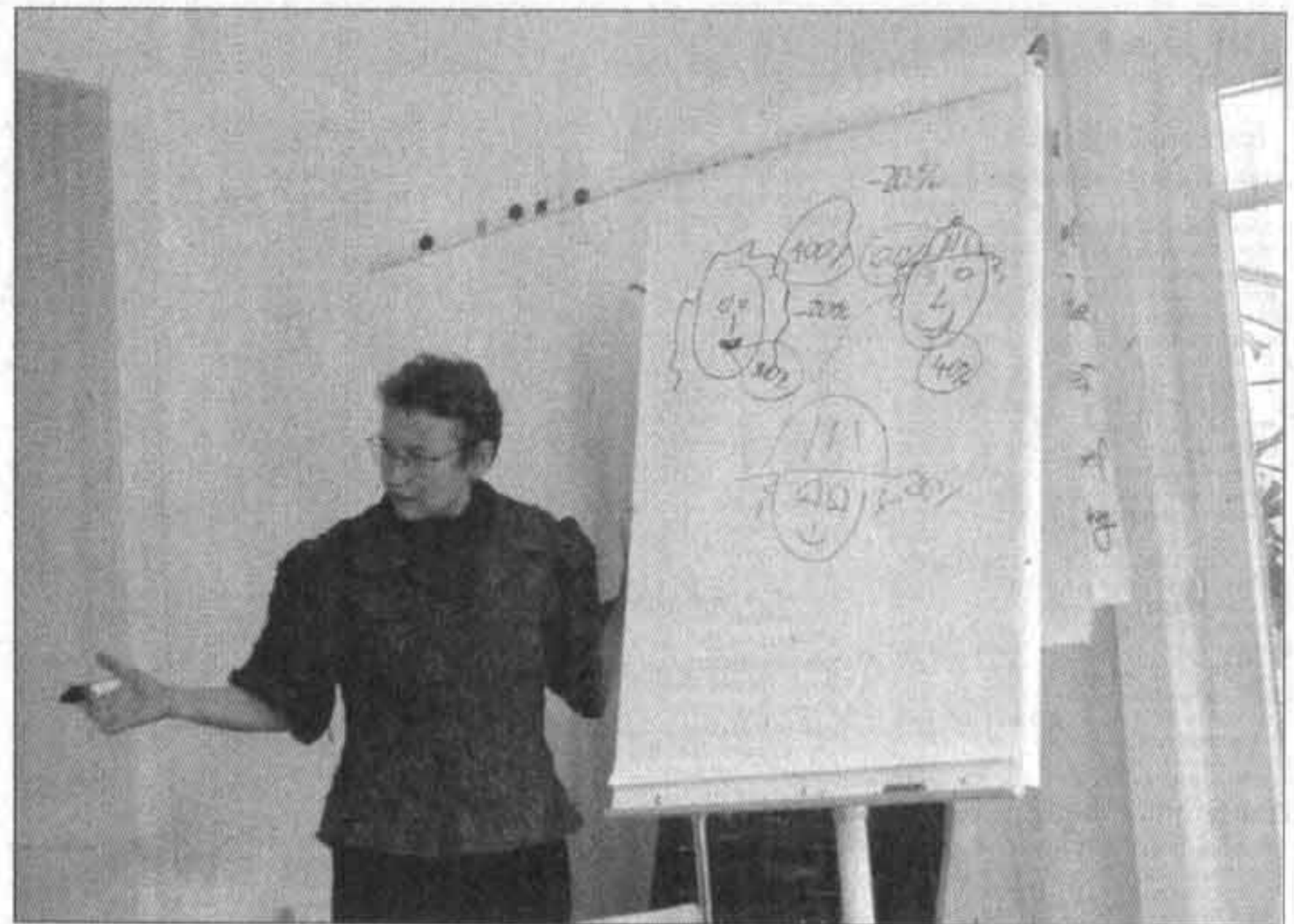
trakt, vermittelt keine Bilder, weckt keine Emotionen. „Dass Laufen gesund und Rauchen schädlich ist, wissen wir alle. Aber wenn's der Hausarzt auch zehn Mal sagt – unser Verhalten ändern wir deshalb nicht. Man muss es anders sagen, und Strunz hat es anders gesagt.“ Der Bestsellerautor regte bei seinem Publikum linke und rechte Gehirnhälfte an, verknüpfte Botschaft („geh laufen“) mit Gefühlen. Nicht die abstrakte „Gesundheit“ stand im Vordergrund. Er weckte das Gefühl, „stark“ und „voller Energie“ zu sein bzw. sein zu wollen.

„Wer abstrakt denkt, vertut die Hälfte seines Potenzials.“ Das will Wöss bei ihren Teilnehmern wecken. Der „Vor-

tragscoach“ verteilt Packpapier und Filzstifte: „Stellen Sie sich kurz anhand ihrer Zeichnung dar.“ Gesagt – getan, die Seminarteilnehmer knien am Boden und beginnen Strichmännchen und Lebenslinien zu malen.

„Sie haben eine sehr dichte Sprache, das ist ein absoluter Trumpf“, kommentiert Wöss den Vortrag eines Mannes. „Der springende Punkt kommt aber noch nicht so recht heraus.“ Geduldig führt Wöss ihre „Schüler“: Sie sollen ihren „Knoten“ selbst erkennen und aufknüpfen, konkret sprechen. Sie fragt und fragt, lässt nicht locker, bis der zuerst komplex formulierte Inhalt endlich klar ist. Sodann wird an einer verständlicheren Version gefeilt. Ihr Tipp: „Nicht sitzen bleiben. Bewegen Sie sich. Gedanken entwickeln sich und Konflikte lösen sich am besten in Bewegung.“

Ihr selbst sei während eines Spazierganges eingefallen, wie man die Bausteine einer guten Rede prägnant zusammen fassen könnte. Wöss nennt das Ergebnis die „He-



Wer gute Reden schwingen will, muss kreativ sein, sagt Fleur Wöss. Denn sonst kommt die Botschaft nicht so an, wie man es gern hätte. Foto: Zeiner

Hi-Ha“-Formel: „He steht für Herz – die bildhafte Sprache. Hi steht für Hirn – Argumente. Ha steht für Hand – was soll das Gegenüber tun, etwa Geschäftspartner werden oder den formulierten Vorschlag annehmen.“

He-Hi-Ha in drei Minuten. So viel Zeit haben die Teilnehmer, ihre Botschaft an die

Frau bzw. an den Mann zu bringen. Wöss filmt mit und analysiert die Präsentationen. „Wo ist ihr Feuer, wo ist ihre Leidenschaft“, fragt sie den Unternehmensberater. „Schon Augustinus sagte: ‚In dir muss brennen, was du in anderen anzünden willst‘. Man traut Ihnen das zu, was Sie uns sagen, und noch mehr – doch wirken Ihre Fähigkeiten ein wenig unterdrückt.“

Wöss stutzt plötzlich: „Ha, genau jetzt schauen Sie gut“, sagt sie zu dem ruhigen Mann und lächelt ihn warm und herzlich an: „Jetzt haben Sie den richtigen Blick. Jetzt sehe Ihnen Ihr großes Know how an. So wie Sie sind, ist es gut, nur fehlt Ihnen ein bisschen der ‚Macher‘“, meint Wöss. „Aber genau diese Art Mensch

wollte ich nie sein“, kontert der Mann. Fleur nickt. „Ich verstehe Sie. Nur: Wenn wir vorne stehen, uns präsentieren, müssen wir trotzdem das Alphanier mimen, wollen wir Gehör finden.“

Was in drei Minuten gesagt wurde, soll nun in dreißig Sekunden verpackt werden. Erstes Ziel, sagt Wöss, ist, dass „die Botschaft zuerst Ihnen selbst klar ist.“ Klar muss dann auch die Art und Weise sein, wie diese übermittelt wird. Denn oft hat man nicht mehr als dreißig Sekunden für „die große Chance“.

<http://www.fleurwoess.com>
Souveräne Selbstpräsentation
Eintages-Workshop, 9.00 bis
17.00 Uhr
Kosten auf Anfrage

BERUF & KARRIERE

REDAKTION:
PETRA MEDEK

Tel. (01) 206 99-414
p.medek@wtenerzeitung.at