

Tipps für die charismatische Ausstrahlung Ihrer Rede

Wer als Apotheker zum Vortrag im überregionalen Verband eingeladen ist oder sich mit einer motivierenden Ansprache an seine Mitarbeiter richtet, der kann mit wenigen Kniffen mehr Erfolg haben: mit folgenden fünf Tipps gelingt eine charismatische Ausstrahlung der Rede.

1. Präsent sein

Ob kleine Besprechungen mit den Mitarbeitern oder medizinische Konferenzen mit Publikum: Ihr Gegenüber bemerkt sofort, ob Sie präsent sind oder nicht. Es beginnt mit einer selbstwussten, gepflegten Erscheinung. Eine aufrechte Körperhaltung, ein fester Stand auf beiden Beinen und ein offener Blick in die Gesichter der Anwesenden signalisiert Selbstbewusstsein und Präsenz. Auch in der Beratung von Apotheken-Kunden gilt: In Erklärungen zu Wirkweisen von Medikamenten oder Handlungsanweisungen für zuhause können Gesten und Mimik bewusst eingesetzt werden, um Aussagen zu unterstreichen.

2. Mit Rhetorik arbeiten

Rhetorische Stilmittel können komplex und deutungsintensiv ausfallen. Doch bedient man in sich in Kundengesprächen und -seminaren passender Metaphern, rhetorischer Fragen und bildhafter Vergleiche, so werden Inhalte verständlicher und nachhaltiger vermittelt. Wählen Sie Bilder, die zu Ihrer Zielgruppe und zum Thema passen. Erinnern Sie sich an Sprichwörter, die Sie als eindeutig empfinden und die Sie mögen. Auch problematische Inhalte lassen sich auf diese Weise klar und sympathisch positionieren.

3. Die Stimme einsetzen

Die Stimme lässt sich auf drei Ebenen wirksam nutzen: Sprechtempo, Lautstärke und Tonhöhe stellen Passagen in den Vordergrund, sorgen für Spannung oder Entspannung und transportieren Emotionen. An Ihrer Stimme lässt sich sofort ablesen, in welcher Gefühlslage Sie sich befinden. Nutzen Sie Ihre Stimme im Mitarbeitergespräch oder in der Apotheker-Kunden-Kommunikation, um Ruhe zu signalisieren und Empathie zu vermitteln.

4. Auf Zuhörer eingehen

Nicht nur der Kunde, auch der Zuhörer ist König: Wenn Sie auf Ihre Zuhörer eingehen, dann signalisieren Sie Wertschätzung. Zum einen ist es der Blickkontakt. Wenden Sie bei Vorträgen auf Fachkonferenzen allen Zuschauergruppen im Wechsel Ihren Blick zu. Bei Besprechungen mit den Mitarbeitern ist es wichtig, im wahrsten Sinne des Wortes niemanden zu „übersehen“. Zum anderen geht es um eine inhaltliche Zuwendung. Um das Merken von Namen wichtiger Gesprächspartner, um interessierte Fragen an das Gegenüber und auch das Zulassen von Zwischenfragen und Beiträgen in größeren Runden.

5. An sich glauben

Es klingt am einfachsten, es kann am schwierigsten sein: Natürlich gelingt es nicht tagtäglich eine starke innere Überzeugung mit sich zu tragen. Doch gerade wichtige Termine, die aus dem Apotheken-Alltag herausstechen, wie Kunden-Seminare oder pharmazeutische Konferenzen, brauchen Ihren Glauben an sich selbst. Das bedeutet: an Ihre Ziele und Wertvorstellungen, an Ihre zu präsentierenden Inhalte und Ihre Persönlichkeit. Sie werden nicht nur ein gesundes Selbstbewusstsein ausstrahlen, sondern auch überzeugend wirken. Ein Tipp zum Abschluss: Schon bei der Themenwahl für Vorträge im Apotheker-Verband können Sie berücksichtigen, mit welchen Inhalten Sie sich wohlfühlen, für welche Themen Sie „brennen“ – und somit Ihre Zuhörer mitreißen werden.

Quellen:

<http://rhetorikpirat.de/sieben-tipps-fuer-mehr-charisma>. [22.06.2020]; Harvard Business Manager 4/2015. Der gelungene Auftritt. manager magazin Verlagsgesellschaft mbH; 2015; <https://www.redenwelt.de/rede-tipps/charismatische-rede-halten-6-tipps/> [22.06.2020]