



**Katharina Gerlach**  
Kontakt 0173 625 97 54

## **Wie kommen Sie in der Öffentlichkeit gut an?**

### **10 Tipps für den öffentlichen Auftritt**

1. Überzeugung ist nicht alles! Aber ohne Überzeugung geht gar nichts. Wenn Sie nicht von dem überzeugt sind, was Sie tun, anbieten, sind – dann können Sie nichts verkaufen. Zugegeben: diese Chaka-Chaka-Verkäufer gehen vielen von uns gehörig auf die Nerven, aber ein kleines Stück davon täte uns gut. Ohne Übertreibung.
2. Das eigene Ziel kennen. Die Gesprächsführung variiert enorm bei unterschiedlichen Zielen: stellen Sie sich eine romantische Liebesszene vor – hier sind die Überzeugungsversuche völlig anders, als bei einem Hintergrundgespräch über feuerfeste Baumaterialien. Nur, wenn Sie Ihr Ziel kennen, können Sie zielgerecht kommunizieren.
3. Die innere Haltung. Aus der inneren Haltung entsteht Ihre Präsenz, Ihr Ausdruck. Wenn Sie keine Lust auf die Aufgabe haben, dann merkt das Ihr Gegenüber. Wenn Sie sich bewusst auf ihn eingestellt haben und sich darauf freuen, ihn zu sehen und ein Geschäft abzuschließen, dann wird er sich freudig auf Sie einlassen.
4. Die Zielgruppe kennen und zielgerecht ansprechen. Ein Fachkunde hat ein anderes Vorwissen als ein Branchenfremder. Überlegen Sie vor dem Treffen, was Ihr Gesprächspartner weiß, womit Sie ihn überraschen können, welche Vorteile Ihres Produktes ihn besonders interessieren könnten, weil sie ihm eine Lösung für ein Problem bieten.
5. Ein Perspektivwechsel ist vor jedem Auftritt äußerst hilfreich: Der Journalist ist der Stellvertreter für die Zielgruppe, für die er schreibt / fragt. Natürlich müssen Sie die Zielgruppe kennen, um sie überzeugen zu können. Das bedeutet: ein Interview / Auftritt in den Medien muss geplant werden. Immer mit dem Blick von außen auf sich selbst, Ihr Unternehmen, Ihr Produkt, Ihre Idee.
6. Der Anfang muss stimmen. Ihr Publikum merkt in den ersten Sekunden Ihres Auftritts und urteilt über Sie – ohne boshaft zu sein, das machen wir alle. Proben Sie die ersten Momente Ihres Auftritts, der Anfang ist das Wichtigste.
7. Das Ende. Was wir zuletzt hören, bleibt uns in Erinnerung. Planen und proben Sie auch das Ende Ihres Auftritts, denn hier haben Sie die Chance, noch einmal zusammen zu fassen, die 3 wichtigsten Argumente zu bringen. Wiederholungen sind hier nicht schlimm, sondern richtig!
8. Fragen Sie einfach! Wenn Sie nicht wissen, wie Sie Ihren Gesprächspartner einschätzen können, dann fragen Sie ihn, was ihn interessiert. Auch bei Journalisten sollten Sie Fragen stellen, und zwar im Vorgespräch. Damit Sie auch hier wissen, mit welcher Zielgruppe Sie sprechen, in welchem Umfeld Sie gefragt werden (vielleicht kommt ein Konkurrent zu Wort und Sie können punkten...). Im Interview selber sind Gegenfragen allerdings nicht gern gesehen.



9. Aktiv zuhören. Wer Fragen stellt, muss auch Zuhören. Und zwar richtig! Nachfragen stellen, Gehörtes in eigenen Worten wiederholen, um die Richtigkeit zu überprüfen, wahres Interesse an den Antworten zeigen. „Ah, ja“, „mhmmm“, „verstehe“ - das sind die zustimmenden Worte und Laute, die unser Gesprächspartner schätzt. Dann fühlt er sich wohl und verstanden.
10. Vorbereitung mit einem Profi. Wenn es um etwas geht, wenn ein Interview angefragt wurde, wenn Sie öfter moderieren sollen, wenn Sie Ihre Außendarstellung verbessern möchten, wenn eine Imageveränderung ansteht, wenn Sie bei einer Podiumsdiskussion als Gast oder Moderator auftreten sollen, wenn Sie in den sozialen Medien sichtbar sein möchten, wenn Sie gern wissen möchten, ob Sie in Gesprächen gut und überzeugend sind – dann buchen Sie einen professionellen Medien- und Interviewtrainer oder einen Kommunikationscoach. Dann können Sie sicher sein, eine distanzierte Fachmeinung zu hören, können sich im Video-Feedback selber sehen, wenn Sie unter Anspannung stehen (bei einem Interview oder einer Präsentation) und können Ihr Auftreten optimieren.

Durch ein Training können Sie Ihre Kommunikation in allen Bereichen des Lebens verbessern, denn Sie werden aufmerksamer und sprechen strukturierter. Damit versteht man Sie leichter und unterhält sich gern mit Ihnen. Privat und geschäftlich.

websites      mail [info@katharina-gerlach.de](mailto:info@katharina-gerlach.de)  
[www.katharina-gerlach.de](http://www.katharina-gerlach.de)      [www.medientrainer-berlin.de](http://www.medientrainer-berlin.de)

**Katharina Gerlach** - **Kompetenz: Kommunikation** mobil 0173 625 97 54