



Der Hörsaal war voll: Gespannt lauschte das Publikum dem Vortrag des prominenten Moderators.



(Fotos: Lehner)

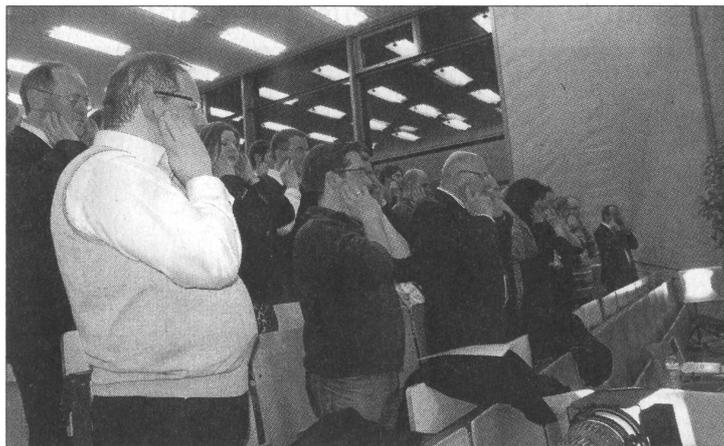
# Stimme als Spiegelbild der Seele beschworen

Paul Johannes Baumgartners Impulsvortrag „Menschen begeistern“ vor vollem Hörsaal

Deggendorf. (Is) Dass man Menschen mit einem gewissen Auftreten und dem perfekten Klang in der Stimme begeistern kann, darüber handelte Paul Johannes Baumgartners Impulsvortrag im Josef-Rädlinger-Hörsaal der Hochschule Deggendorf. Die „Hütte“ war voll, der große Hörsaal bis zum letzten Platz besetzt.

Wer hätte gedacht, dass Vorträge in einem Hörsaal spannend und schlagfertig sein können, und vor allem mit so viel Power und Energie von einem Moderatoren ins Publikum hineingetragen werden. Paul Johannes Baumgartner zeigte jedenfalls, wie man aus einem einfachen Kundengespräch das Bestmögliche herausholen kann.

Man muss halt mit viel Begeisterung an die Sache herangehen. Positives Denken ist angesagt. Der beliebte Antenne-Bayern-Moderator ist seit über zehn Jahren Begeisterungstrainer in Deutschland, Österreich sowie in der Schweiz. Er ist Experte für Begeisterung, Keynotespeaker, Seminartrainer und Buchautor. Seine simple Philosophie lautet: „Der größte Begeisterungsfaktor ist der Mensch – es hat sich nur noch nicht bis zu ihm herumgesprochen!“ „Die Menschen begeistern“, so könne man andere für sich gewinnen, die Ideen und Produkte besser an den Mann bringen. Und das sei ja das Ziel eines jeden. Doch wie genau ist die Definition von Begeisterung?



Das Lockern der Mundmuskulatur ist laut „Baum-Paul“ sehr wichtig.

Ist es eine innere Befreiung, eine Motivation oder eine Selbstsicherheit? Wir müssen Kommunizieren. Dazu müsse man aber an der richtigen Kommunikation arbeiten. Die Erfolgsformel für Begeisterung lautet: Begeisterung = Erwartungshaltung + X. Man kann auch mit kleinen Dingen begeistern. Das zeigte das Beispiel des „Bastmädchens“ in einem Zimmer.

**„Ohne Emotionen keine Ovationen“**

Schlicht und einfach steht ein Bastkorb in einem Hotelzimmer. Darin liegt ein einlaminiertes Papier mit einem aufgedruckten Schuh. Im

ersten Moment denkt man „Was, da rein soll ich meine Schuhe stellen. Nein, ich doch nicht.“ Also kommen die Schuhe nicht da hinein. Am nächsten Tag kommt man schon ins Grübeln. Später legt man doch die Schuhe in den Korb. Und was passierte am nächsten Tag? Man hatte warme Schuhe, da der Korb auf einer warmen Stelle der Fußbodenheizung lag. Begeisterung tat sich auf.

Begeisterung ist also eine Emotion. Ohne Emotionen keine Ovationen! Es werden Produkte mehr mit Emotionen verkauft. Die Stimme und die Körperhaltung ist ausschlaggebend. Baumgartner zeigte eine Wirkung einer Botschaft auf verschiedene Menschen: Begeiste-

rung wird mit 55 Prozent Körpersprache, 38 Prozent Stimme und sieben Prozent Inhalt spürbar gemacht. Ziel eines jeden ist es, dem Kunden in Erinnerung zu bleiben. Wie sagte der Moderator so schön: „Zwischen Lachen und Weinen liegt nur eines – der tiefe Ozean der Langeweile!“ Es bestehen auch die Möglichkeiten, Produkte auf eine andere Weise zu präsentieren. „Denken Sie antizyklisch, präsentieren Sie normabweichend!“, empfahl der charmant und elegant wirkende Referent. So bleibt man auf alle Fälle in Erinnerung. Doch auch der Klang der Stimme als Spiegelbild der Seele und die Schlagfertigkeit des Verkäufers ist von enormer Wichtigkeit. Wie sonst soll man Kontra geben, wenn man kraftlos in der Stimme und nicht wortgewandt einem anderen gegenüber steht. Als letztes wurde gezeigt, wie Gespräche nicht laufen sollten. Man sollte immer gleiches Niveau mit der anderen Person haben, ein Gespräch führen, ohne Fachausdrücke zu benutzen, die keiner versteht.

Paul Johannes Baumgartner führte eineinhalb Stunden einen sehr lockeren, mit extrem viel Ton- und Bildmaterial ausgestatteten Impulsvortrag, auch die eine oder andere Auflockerungsübung der Mundmuskulatur durfte humorvoll geleistet werden. Eins ist aber sicher: Diese Abschlussveranstaltung der Certified School of Spills „Menschen gewinnen“ wird wohl allen lange Zeit noch in Erinnerung bleiben.