



Eine interessante, brandneue Information ist besonders wirkungsvoll am Anfang und im „Aufmerksamkeits-Tief“ nach etwa 25 – 30 Minuten.

! PRAXISTIPP

Lesen Sie in den Stunden vor Ihrem Auftritt die Tageszeitung, schauen Sie sich die Fernseh-Nachrichten an oder werfen Sie einen Blick ins Internet. Meist ist irgendetwas dabei, was Sie aktuell in Ihren Vortrag einbauen können.

4. Wunsch nach Nutzen

Machen Sie Ihrem Zuhörer so früh wie möglich deutlich, warum es sich heute für ihn lohnt, Ihnen zuzuhören. Machen Sie ihm bewusst, dass es um seine Interessen geht. Geben Sie konkrete Einzeltipps. Bieten Sie ihm klare und einfache Lösungsvorgaben, an die er sich halten kann oder helfen Sie ihm, selbst Lösungswege für sein Problem zu finden.

Wann immer Ihnen das gelingt, ist Ihnen der erste Zwischen-Applaus sicher: *„Ein toller Redner. Der weiß, wo uns der Schuh drückt.“*

Die Minute, die alles entscheidet: der Start

Die meisten Redner haben es zu eilig. Sie reden, als ginge es darum, ihre Gedanken möglichst bald loszuwerden. Sie überschütten ihre Zuhörer gern mit Worten, ohne den Versuch zu machen, erst einmal ihre Herzen zu gewinnen. Sie sind der Meinung, dass das, was sie so gut ausgearbeitet haben und für wichtig halten, auch andere für wichtig halten müssen. Dabei vergessen sie, dass Zuhörer umworben werden möchten. Sie möchten erst angenommen werden, ehe sie bereit sind, den Redner anzunehmen.

Eines ist klar: Immer dann, wenn Ihre Zuhörer rasch nach einer Information verlangen, z. B.

- wenn der Abteilungsleiter vor dem Vorstand, der Vorstand vor dem Aufsichtsrat referieren muss,
- bei Meetings, wo nur wenige Minuten Redezeit zur Verfügung stehen, ist es besser, gleich und ohne Umschweife zur Sache zu kommen. Zeit ist Geld. Nichts wäre hier schlimmer, als den Eindruck von Geschwätzigkeit zu erwecken.

In den meisten Fällen aber sollten Sie Ihr Publikum erst einstimmen. Was heißt das: „ein“-stimmen? Nehmen Sie es ruhig wörtlich: Redner sind wie Musiker. Auch die müssen erst einmal ihre Instrumente stimmen. Auch Sie brauchen so ein „warming up“, d. h. Sie müssen erst einmal

- Nervosität ablegen,
- mit dem Raum vertraut werden,

- die richtige Lautstärke finden,
- sich freisprechen.

Aber auch Ihr Publikum muss sich erst einmal an Sie gewöhnen, an

- Ihre Stimme,
- Ihre Dialektfärbung,
- Ihren Tonfall,
- Ihr gesamtes „Outfit“.

Vergessen Sie eines nie: Reden ist ein permanenter Kampf gegen Langeweile, Desinteresse, Müdigkeit und Vorurteile. Vielleicht sind einige Ihrer Zuhörer gedanklich gerade im Büro? Vielleicht überlegen sich einige, wo Sie wohl Ihre Krawatte gekauft haben? Vielleicht ist so mancher gedanklich noch/schon wieder auf der Autobahn?

Wenn es Ihnen nicht gleich zu Beginn gelingt, das Interesse zu wecken, Ihre Zuhörer aus ihrer Gedankenwelt herauszureißen, können Sie sagen, was Sie wollen: man hört Ihnen nicht zu. Ihre ersten Sätze verpuffen. Deshalb sollten Sie für den ersten Satz all Ihre Mühe, all Ihre Phantasie einsetzen. Er muss ein Knaller sein, ein „Ohrenöffner“. Er darf verwundern, verwirren, ja sogar – wenn Sie Mut haben – provozieren. Ihre Zuhörer sollen ruhig denken, Sie ticken wohl nicht richtig.



Reden ist ein permanenter Kampf gegen Langeweile und Desinteresse





Das wäre Ihnen peinlich? Machen wir uns nichts vor: Ihnen wird nur dann eine wirklich gute Performance gelingen, wenn Sie sich trauen, Grenzen zu überschreiten. „Das Überschreiten der roten Linie“, nennen wir im Seminar diesen Schritt außerhalb des Normalen. Ich garantiere Ihnen: Wenn Sie diesen Schritt wagen, werden sich Ihre Zuhörer noch Jahre später an Sie erinnern: „*Das war doch der, der damals...*“

Und noch eines: bedenken Sie die Bedeutung des ersten Eindrucks: In den ersten Minuten entscheiden die meisten Ihrer Zuhörer, ob Sie wieder das übliche Blabla reden oder im besten Sinn des Wortes „merk“-würdig reden können.

Eines ist klar: Ihr „Aufhänger“ darf zwar Klischees durchstoßen, aber keinesfalls gekünstelt klingen. Er muss zu Ihnen und Ihren Zuhörern passen. Einfühlungsvermögen und Fingerspitzengefühl ist gefordert. Eine Grabrede muss anders eröffnet werden als eine Büttenrede. Es ist wie beim Schachspiel: Es gibt zahllose Varianten, je mehr Sie davon kennen, desto mehr und desto öfter können Sie Ihre Zuhörer oder Gesprächspartner überraschen. Nichts verunsichert mehr, als wenn Sie gleich zu Beginn patzen. Halten Sie deshalb Ihre entscheidenden Anfangssätze wortwörtlich fest. Lernen Sie diese auswendig. Trainieren Sie diese mehrfach laut. Sichern Sie Ihren Anfang doppelt und dreifach ab.

Zehn Ohrenöffner

„Eine gute Rede ist wie ein Bikini – knapp genug, um spannend zu sein, aber alle wesentlichen Stellen abdeckend.“

J. F. Kennedy

1. Beginnen Sie situationsbezogen

Nehmen Sie Bezug auf das Wetter, auf die Jahreszeit, auf den Ort der Versammlung, auf das Essen (bei Tischreden) usw.

Beispiel Wetter:

„Wie gefällt Ihnen das Wetter heute, meine Damen und Herren? Mark Twain hat einmal gesagt: Die meisten Menschen schimpfen über das Wetter – aber kaum einer tut was dagegen. Diesen Satz könnten wir ein wenig umformulieren: Die meisten Menschen schimpfen auf die hohe Arbeitslosigkeit und kaum einer unternimmt etwas dagegen. Da sind Sie aus einem anderen Holz geschnitzt. Sie haben sich die Zeit genommen, um heute mit darüber zu diskutieren, wie wir die Arbeitslosigkeit...“

Beispiel Ort:

„Es sind jetzt genau 20 Jahre her, dass ich Ihre Stadt zum ersten Mal kennenlernen durfte. Damals...“