

Rhetorik für die Praxis

Michael Oefner

In 20 Schritten zum Redeprofi



VERLAG • SKV

All denjenigen gewidmet, die ihrem Publikum nicht grauen Einheitsbrei auftischen, sondern ihre Zuhörerinnen und Zuhörer mit rhetorischen Delikatessen verwöhnen wollen.

Inhaltsverzeichnis

	Vorwort	9
	Einleitung	11
	Drei Grundvoraussetzungen für erfolgreiche Auftritte	13
1	Freude	15
2	Unterhaltung	17
3	Übung	19
	10 Schritte zur optimalen Vorbereitung	21
1	Ziel exakt festlegen	22
2	Publikumsausrichtung	24
3	Entscheidende Fragen	26
4	Informationen sammeln und sortieren	28
5	Anti-Langeweile-Würze	32
6	Optimaler Start	34
7	Knackiger Schluss	36
8	Mehr Power dank PowerPoint	38
9	Manuskriptgestaltung	42
10	Üben, üben, üben	44

	10 Schritte zum guten Gelingen des Auftritts	47
1	Guter Auftakt	48
2	Überzeugende Körpersprache	50
3	Anregender Blickkontakt	52
4	Passende Gestik	54
5	Ansprechende Stimme	56
6	Wirkungsvolle Pausen	58
7	Fragen aus dem Publikum	60
8	Pleiten, Pech und Pannen	62
9	Nervosität und Lampenfieber	64
10	Äussere Erscheinung	66
	Musterrede: Mit Vollgas zum Redeprofi	69
	Checklisten	75
	Zitaten-Schatzkiste	83
	Stichwortverzeichnis	103



10 Schritte zur optimalen Vorbereitung

Der eigentliche Auftritt vor Publikum ist in der Regel nur die Spitze des Eisbergs, was den Aufwand anbelangt, den eine Rede oder Präsentation in Anspruch nimmt. Die Zeit, die ein Redner in die solide Vorbereitung investiert, beträgt normalerweise ein Vielfaches der effektiven Redezeit. Doch der Aufwand lohnt sich: Je besser Sie sich auf Ihren Auftritt vorbereiten, desto besser wird er Ihnen gelingen. Und lassen Sie sich nicht täuschen: Auch Redner, die ihr Publikum scheinbar locker begeistern und faszinieren, bereiten sich meist gewissenhaft auf ihre Auftritte vor. Denn wer etwas aus dem Ärmel schütteln will, muss immer zuerst etwas hineinstecken!

1 | Ziel exakt festlegen

Wenn Sie zu einer Bergwanderung aufbrechen, müssen Sie Ihr Ziel genau kennen. Sonst wissen Sie weder, welche Richtung Sie einschlagen sollen, noch welche Ausrüstung Sie für den Weg benötigen.

Ohne genaue Zieldefinition keine Vorbereitung

Genauso wie es die unterschiedlichsten Wanderziele und -routen gibt, so gibt es auch die unterschiedlichsten Reden und Präsentationen. Darum muss ein Redner immer ganz genau wissen, welches Ziel er anstrebt. Denn erst mit dem konkreten Ziel vor Augen lassen sich die richtigen Vorbereitungsschritte unternehmen.

Kernbotschaft = Zusammenfassung der Rede in einem Satz

Konzentrieren Sie sich daher zunächst darauf, Ihre Kernbotschaft – Ihr Ziel – zu definieren. Die Kernaussage Ihrer Rede ist das, was Sie Ihren Zuhörerinnen und Zuhörern vermitteln wollen – das Destillat Ihres Auftritts, zusammengefasst in einem knackigen Satz.

Stellen Sie sich vor, in einem Zeitungsartikel würde über Ihre Rede berichtet. Welche Headline wünschen Sie sich dafür? Das ist Ihre Botschaft – Ihr Ziel!

Sorgfältige Zieldefinition verhindert Mehraufwand

Gehen Sie bei der Festlegung der Kernbotschaft sorgfältig vor. Die exakte Zielbestimmung hilft, beim Ausarbeiten des Auftritts zügig und eben zielstrebig voranzukommen. Sie verhindern, dass Sie zunächst in die falsche Richtung losmarschieren und sich dann mühsam wieder auf den richtigen Pfad zurückkämpfen müssen.

Ist das Ziel einmal klar definiert, können Sie sich frohen Mutes auf den direkten Weg hin zu einer gelungenen Rede begeben.



Frage: Was bedeutet Zielfokussierung, wenn das Thema vorgegeben ist?

Das heisst auf alle Fälle: Nichts überstürzen! Gerade wenn das Thema nicht von Ihnen selbst gewählt wird, ist es wichtig, dass Sie ganz genau verstehen, was man von Ihrem Auftritt erwartet. Und im Zweifelsfall? Unbedingt beim Auftraggeber oder Veranstalter nachfragen! Es wäre schade, erst vor Publikum zu bemerken, dass man bei der Vorbereitung in die falsche Richtung losgelaufen ist ...



Stolperstein: Zeit sparen bei der Zielfokussierung

Heute muss alles schnell gehen. Und überall müssen wir Zeit sparen – auch beim Vorbereiten von Auftritten. Gönnen Sie sich zu Beginn Ihrer Vorbereitungsarbeiten trotzdem einen ruhigen, konzentrierten Moment, um eine ganz genaue Peilung Ihres Ziels vorzunehmen. Wer bei einer Bergtour zu Beginn auch nur minimal vom richtigen Weg abkommt, landet zuletzt auf dem Mönch statt auf der Jungfrau. Und das ist definitiv nicht dasselbe! Schreiben Sie nach der besonnenen Zieljustierung Ihre Kernbotschaft am besten gross auf einen Zettel und werfen Sie bei der anschliessenden Vorbereitung immer mal wieder einen Blick darauf. So bleiben Sie stets präzise auf Kurs.



Übung: Headline-Spotting

Schnappen Sie sich eine Tageszeitung und untersuchen Sie, wie es Journalisten gelingt, auch komplexe und umfangreiche Artikel mit einer knappen und knackigen Schlagzeile zu übertiteln. Der Anspruch an eine Zeitungsschlagzeile ist immer derselbe: Sie muss klar verständlich sein und soll Interesse wecken. Das Gleiche gilt für den Titel Ihres Auftritts vor Publikum. Wenn Sie mögen, können Sie sich von einem Kollegen bei einigen Zeitungsartikeln die Schlagzeile wegschneiden lassen. Lesen Sie anschliessend den Artikel und versuchen Sie selbst, eine pfiffige Schlagzeile zu kreieren. Damit verfeinern Sie Ihre Fähigkeit, Dinge exakt auf den Punkt zu bringen.



10 Schritte zum guten Gelingen des Auftritts

Jetzt gilt es, die Früchte der sorgfältigen Vorbereitung zu ernten! Wer wertvolle Gedanken ausgearbeitet und seine Informationen spannend gewürzt hat, wird sich zu Recht darauf freuen, mit seinen Worten vors Publikum zu treten. Es sei denn, es geht dem Redner ähnlich wie dem berühmten Regisseur Woody Allen, der einmal sagte: «Ich habe keine Angst vor Auftritten. Nur dabei sein möchte ich lieber nicht.» Doch keine Bange, denn auch hier gilt: Mit den nötigen Tipps und Tricks wird es gelingen, die solide Vorbereitung in einem tollen Auftritt fruchten zu lassen.

1 | Guter Auftakt

Wie bei einem Skirennen ist auch bei einer Rede ein optimaler Start für den Erfolg entscheidend. Natürlich kann man eine Abfahrt selbst nach einem verpatzten Start noch gewinnen. Es braucht dann unterwegs allerdings umso mehr Können und Energie, um den Anfangsrückstand wieder wettzumachen.

Je besser der Start glückt, desto besser gelingt in der Regel der gesamte Auftritt

Eine koreanische Weisheit bringt es treffend auf den Punkt: «Der Anfang ist die Hälfte des Weges.» Für Sie als Redner gilt daher: Je besser Sie starten, desto besser wird Ihnen der gesamte Auftritt gelingen. Ein guter Start sorgt für den richtigen Takt, gibt Sicherheit und stärkt Ihr Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten.

Der Start beginnt vor den ersten Worten

Und aufgepasst: Der Start beginnt bereits in dem Moment, in dem das Publikum auf Sie aufmerksam wird. Noch vor der ersten gesprochenen Silbe haben die Zuhörer sich schon einen Eindruck von Ihnen gemacht. Aus Ihrer Körperhaltung, Ihrem Gesichtsausdruck, Ihrer Kleidung und auch aus der Art Ihres Gangs versucht das Publikum zu lesen, ob Sie kompetent, sympathisch und dynamisch wirken.

Sieben Schritte für einen optimalen Start:

1. Kontrollieren Sie kurz vor Ihrem Auftritt, ob mit der Kleidung alles in Ordnung ist und ob Sie alles dabei haben, was Sie benötigen.
2. Treten Sie ruhig, aber zielstrebig vors Publikum (also weder zögerlich schleichen noch zappelig hasten).
3. An der Redeposition angelangt, richten Sie sich kurz ein und legen Sie sich alles zurecht, wie Sie es brauchen.
4. Achten Sie auf eine selbstbewusste Körperhaltung.
5. Vergewissern Sie sich, dass Sie die ersten Worte präsent haben.
6. Nun schauen Sie ins Publikum, gönnen sich aber vor den ersten Worten noch eine kurze Pause, um Spannung aufzubauen (dabei ist in der Regel ein nettes Lächeln angebracht).
7. Sprechen Sie jetzt deutlich und freundlich Ihre ersten Sätze und halten Sie dabei guten Blickkontakt mit dem Publikum.

Ein freundlicher Gesichtsausdruck hilft, das Publikum zu gewinnen

Schwenken Sie nach einer kurzen, netten Begrüßung unverzüglich auf einen interessanten Gedanken ein, um nun die Aufmerksamkeit des Publikums nachhaltig zu gewinnen. Mit einem freundlichen und vor allem spannenden Einstieg wird es Ihnen mühelos gelingen, bei Ihrem Auftritt gut auf Kurs zu kommen. Und schon liegen Sie bei der ersten Zwischenzeit ganz vorne ...



Frage: Wie gewinnt man die Aufmerksamkeit eines unruhigen Publikums?

Wo sich Leute treffen, kann es rasch ziemlich laut werden: Es wird diskutiert, getratscht, gelacht, telefoniert usw. Wollen Sie als Redner zur Eröffnung oder nach einer Pause die Aufmerksamkeit des Publikums für sich gewinnen, gehen Sie am besten so vor: Sagen Sie zunächst ziemlich kräftig z. B. «Guten Tag, meine Damen und Herren» oder «Geschätzte Damen und Herren, ich bitte Sie um Ihre Aufmerksamkeit!» Machen Sie nun eine Pause und schauen Sie weiter (freundlich) ins Publikum. Bei Bedarf wiederholen Sie Ihre Worte. Wenn sich dann die Unruhe langsam legt und die meisten Blicke auf Sie gerichtet sind, beginnen Sie mit etwas leiserer Stimme mit der eigentlichen Begrüssung.



Stolperstein: Einstiegssünden

Vermeiden Sie beim Einstieg in Ihren Auftritt unbedingt folgende Schnitzer:

- Räuspern, Hüsteln und andere akustische Zeichen der Nervosität, denn wer etwas zu sagen hat, sollte mit «froschfreiem» Hals vor sein Publikum treten.
- Sogenannte «Tonchecks» vor Publikum: Ins Mikrofon blasen, darauf klopfen oder Sätze sagen wie: «Ist das Mikrofon schon an?» Das tadellose Funktionieren der Verstärkeranlage darf man ruhigen Gewissens den dafür verantwortlichen Technikern überlassen.
- Nervös mit dem Manuskript spielen.
- Begrüssungsworte ablesen, denn zumindest den Begrüssungssatz sollte man manuskriptfrei vortragen.
- Einstiegsentschuldigung: Die Aussage, man sei leider etwas heiser, oder der Hinweis auf die knappe Vorbereitungszeit wirken äusserst unprofessionell und billig.
- Bezugnahme aufs Wetter (ausser es ist wirklich etwas meteorologisch Aussergewöhnliches passiert).



Übung: Überzeugender Einstieg

Diese Übung wird Ihnen dabei helfen, die Schritte zu einem starken Start zu verinnerlichen. Nehmen Sie dazu Ihre letzte Rede (oder die Musterrede ab Seite 69) zur Hand. Suchen Sie sich einen etwas grösseren Raum, in dem ein imaginäres Publikum auf Sie wartet. Starten Sie nun, indem Sie konsequent den «Sieben Schritten für einen optimalen Start» aus diesem Kapitel folgen. Wiederholen Sie dieses Prozedere ruhig einige Male. Gehen Sie es so oft durch, bis Sie direkt bedauern, dass kein Publikum vor Ort ist, das Sie in dieser Hochform erleben darf!