

Erfolgs-Wissen

Standing ovations

*Wertvolle Erfolgs-Tipps
rund um die Rhetorik*

von
Gerhard und Oliver Reichel

*Rhetorik-Trainer, Erfolgs-Autor und Referent
Institut für Rhetorik, 91301 Forchheim
Telefon: (0 91 91) 8 90 51 Fax (0 91 91) 28 01
Internet: www.gerhardreichel.de*

Standing ovations Wertvolle Erfolgs-Tipps rund um die Rhetorik

von Gerhard und Oliver Reichel, Institut für Rhetorik, Forchheim

Wer überzeugend reden kann, erreicht im Leben einfach mehr! Ob in ganz normalen Gesprächen, in Verhandlungssituationen, bei einer Präsentation oder einem Vortrag vor einem größeren Publikum. Menschen, die wissen, was sie wollen, wirken kompetenter – und das oftmals mit der Macht von Worten. Menschen hingegen, die eher zögerlich sind, haben es meist auch schwieriger, Kontakt zu ihren Gesprächs-Partnern bzw. Zuhörern aufzubauen, Vertrauen zu gewinnen, zu begeistern und zu überzeugen.

Wirkung erzielen – Leistung und Nutzen verkaufen

Sie sind in Ihrem Leben bestimmt schon vielen Menschen begegnet, die Talente hatten. Menschen, die von ihrer Leistung überzeugt waren und auch an sich glaubten. Nur eines hatten sie vergessen:
Dass die Wirkung nach außen, die Wirkung auf die Umgebung, auf die Mitmenschen, auf die Kunden, auf die Vorgesetzten, auf die Kollegen und Mitarbeiter bewusst erzielt sein will. Jede Leistung, in jedem Beruf, muss in irgendeiner Weise „verkauft“ werden, zum Beispiel:

- Das „An-den-Mann-Bringen“ einer neuen Idee.
- Das Gewinnen eines Mitarbeiters für eine neue Maßnahme.
- Das Überzeugen des Vorgesetzten von der Wichtigkeit des eigenen Standpunktes.

Merk-würdig = des Merkens wert

Wenn Sie sich vom Durchschnitt abheben wollen und wenn Sie wollen, dass man auf Sie aufmerksam wird, dann müssen Sie sich „merk“-würdig verhalten.

„Merk“-würdig im besten Sinn des Wortes: des Merkens wert! Menschen mit einem wirklich guten Image sind in einem gewissen Sinn „*anders als die anderen*“. Sie umgibt ein Hauch des Besonderen, des Einmaligen, oft sogar des Wunderbaren. Schon der Dichter Friedrich Hebbel hat erkannt:

„*Es ist besser, ein eckiges Etwas, als ein rundes Nichts zu sein.*“

Stellen Sie sich deshalb einmal die Fragen:

- Welche Eigenschaften besitze ich, um die mich andere beneiden?
(*Überzeugungs-Fähigkeit, Selbstbewusstsein, überlegenes Fachwissen, Kreativität u. a.*)
- Worauf bin ich besonders stolz?
- Welche Stärke kann ich ausbauen?
- Welche Gewohnheit muss ich aufgeben?
- Wie muss ich mich präsentieren, um als Experte wahrgenommen zu werden?

Wer etwas zu sagen hat, muss reden können

Wie schade wäre es, wenn Sie bei einer Konferenz, Verhandlung oder Diskussion zwar Recht hätten, aber nicht Recht behielten, weil der andere Ihnen in Rhetorik, Argumentation und Dialektik überlegen ist? Und was nützen Ihnen die besten Argumente, wenn Sie sich dabei selbst unter Wert verkaufen, weil zum Beispiel das Lampenfieber Ihnen einen Streich spielt? Es macht also in vielerlei Hinsicht Sinn, die eigene Rhetorik und Argumentations-Technik zu verbessern.

Hilfe, ich habe Lampenfieber

Ein Albtraum! Vor Ihnen sitzen 20 oder 30 fremde Menschen. Alle blicken Sie an. Sie sollen eine Rede halten. Sie haben das Gefühl, Wölfe sitzen um Sie herum. Wölfe, die gleich Ihre Stimme abbeißen werden. Ihr Herzschlag jagt hoch wie ein Rennmotor bei durchgetretenem Gaspedal. Der Kopf wird siederot, der Puls hämmert im Hals. Die Knie werden weich. Heiß und feucht die Handflächen. Wo abwischen? Wohin überhaupt mit den Händen?

Zehn Ventile zum Abbau des Lampenfiebers helfen Ihnen weiter:

Ventil Nr. 1: Halten Sie eine Generalprobe

Ein Schauspieler studiert seine Rolle, indem er den Text – ganz ohne Publikum – so lange zum Beispiel vor dem Spiegel probt, bis er die Rolle verinnerlicht hat. Auch Sie sollten Ihre Rede im stillen Kämmerlein bereits einmal gehalten haben, bevor Sie an das Rednerpult treten.

Ventil Nr. 2: Verwenden Sie ein Manuskript

Ein gutes, übersichtliches Manuskript ist so wichtig wie ein Rettungsring und muss deshalb hundertprozentig in Ordnung sein. Dadurch wissen Sie: Sie können gar nicht stecken bleiben, selbst wenn Ihnen einmal „*der Film reißt*“.

Ventil Nr. 3: Achten Sie auf sicheren Stand

Stehen Sie mit beiden Füßen, mit zwei „*Standbeinen*“ fest auf der Erde. Das verleiht Ihnen äußere Sicherheit, die sich nach innen überträgt.

Ventil Nr. 4: Atmen Sie richtig

Warten Sie beim Sprechen nicht bis zum letzten Drücker, sondern atmen Sie rechtzeitig nach. Beim Einatmen soll sich Ihr Bauch vorwölben, nicht der Brustkorb. Heben Sie auf keinen Fall die Schultern. Ganz wichtig: das Ausatmen sollte viel länger dauern als das Einatmen.

Ventil Nr. 5: Trainieren Sie den Anfang besonders gut

Lernen Sie die ersten 10 Sätze Ihrer Rede auswendig, damit es ja kein Fehlstart wird. Beginnen Sie mit einem erstklassigen Aufhänger, einem „*atmosphärischen Eisbrecher*“. Sie fühlen schnell den Wind der Sympathie, bekommen Auftrieb.

Ventil Nr. 6: Verschaffen Sie sich Bewegung

Stress führt blitzartig zur Adrenalin-Ausschüttung. Diese führt zum Blackout, zur Denk-Blockade. Durch Bewegung wird das gefährliche Hormon in Energie umgesetzt. Deshalb: laufen Sie vor Ihrem Auftritt, verschaffen Sie sich in irgendeiner Form Bewegung.

Ventil Nr. 7: Machen Sie sich vorher mit den Örtlichkeiten bekannt

Gehen Sie schon vorher in den Raum und versuchen Sie, sich mit der Umgebung vertraut zu machen. Treten sie ans Pult, prüfen Sie die technischen Einrichtungen.

Ventil Nr. 8: Nützen Sie die Macht der Auto-Suggestion

Der Glaube versetzt Berge. Sagen Sie sich immer wieder vor: „*Ich schaffe das. Ich freue mich auf meinen Auftritt!*“

Ventil Nr. 9: Bekennen Sie sich zu Ihrem Lampenfieber

Sagen Sie sich: „*Ich darf Lampenfieber haben. Das ist normal. Das macht mich sogar sympathisch!*“
Diese Einstellung befreit und löst den inneren Stau.

Ventil Nr. 10: Setzen Sie in die erste Reihe einen Freund/Bekanntem

Das ist psychologisch günstig.
Sie haben das Gefühl: Wenigstens einer in dieser „*Horde*“, der es gut mit mir meint.

Film gerissen – was tun?

Selbst wenn Sie noch so routiniert reden, wird es Ihnen ab und zu passieren, dass Ihnen mal „*der Film reißt*“, Sie einen Blackout haben. Das ist normal und natürlich.

Es ist deshalb völlig unnötig, dass Sie sich für einen Versprecher, für ein kurzes Ringen nach einem Wort oder einen treffenden Ausdruck entschuldigen.

Sie bieten doch eine „*Live-Sendung*“!

Und wer live spricht, d. h. wer nicht vom Manuskript abliest oder auswendig Gelerntes herunterbetet, darf ruhig mal einen „*Hänger*“ haben.

Für Ihre Rede-Praxis bedeutet dies:

Das Missgeschick ist kein Missgeschick,

erst die falsche Reaktion macht es dazu.

Niemand wird von Ihrem „*Filmriss*“ etwas merken, wenn Sie eines der folgenden „*Klebmittel*“ anwenden:

- Den Gedanken später bringen
- Den Gedanken ganz weglassen
- Den zuletzt gesagten Satz mit besonderem Nachdruck wiederholen
- Das bisher Gesagte kurz zusammenfassen
- Kurze, wirkungsvolle Pause einlegen
- Frage an die Zuhörer richten
- Tief durchatmen
- Die Zuhörer etwas notieren lassen
- Die Zuhörer um Mithilfe bitten
(zum Beispiel „*Wo waren wir stehen geblieben?*“,
„*Wie könnte man das formulieren?*“)

Der Körper – Handschuh der Seele

Was heißt das nun eigentlich: Körpersprache?

Es heißt: Unser Körper sendet pausenlos Signale aus. Stumme Signale. Signale, die unsere Gesprächspartner empfangen und deuten. Signale, die zu einem Bild führen, das sie sich von uns machen.

1. Was die Augen verraten

Viele Reden scheitern oft alleine daran, dass der Redner keine „An“-sprache hält, sondern eine „Ein“-sprache, d.h. keinen Dialog, sondern einen Monolog.

Fazit:

Die freie Rede braucht den Blickkontakt!

Er hilft Ihnen, die Reaktionen Ihrer Zuhörer zu überprüfen und darauf einzugehen.

Deshalb: den Blick wandern lassen, jeden ansehen!

2. Was Ihre Haltung verrät

Stehen, gehen, sitzen, liegen: Etwas davon tun wir immer. Leider meistens falsch. Das macht keinen guten Eindruck. Und verdirbt die Figur. Außerdem hat die Haltung auch eine enorme Auswirkung auf das Auftreten:

Wer sich schlecht hält, der fühlt sich schlecht.

Wer sich schlecht fühlt, sieht – zwangsläufig – auch schlecht aus. Wer schlecht aussieht, der fühlt sich schlecht. Merken Sie, wie sich die Katze in den Schwanz beißt?

Fazit:

Wer sein Inneres korrigiert, wer sich hängen lässt, dessen Äußeres wird sich anpassen.

Wer sein Außen harmonisch und entspannt sein lassen kann, wird sich auch in der Seele besser fühlen.

3. Die Sprache der Hände

Viele Erwachsene haben Angst vor Gestik. Lieber verstecken sie ihre Hände hinter dem Rücken, verschränken sie vor der Brust oder stecken sie in die Hosentasche. Ein Mensch, der seine Hände lahm legt, ist eine sehr eintönige Erscheinung. Wer engagiert spricht, der muss seine Hände einsetzen, er kann gar nicht anders. Es kommt aber nicht nur darauf an, dass man die Hände einsetzt, sondern auch wie! Die offene Hand zeigt uns ihre sensible Innenfläche. Wer sie offen zeigt, schenkt Vertrauen, er versteckt seine Gefühle nicht. Wenn Sie ein Argument mit offener Hand anbieten, signalisieren Sie Ihre Bereitschaft, Gegen-Argumente anzunehmen, Sie laden zum Austausch ein. Sie haben nichts zu verbergen.

Fazit:

Gestik ist eine willkommene Bereicherung des gesprochenen Wortes, steigert die Farbigkeit, Natürlichkeit und Lebendigkeit Ihrer Sprache.

4. Die Sprache der Füße

Die Beine und Füße sind das Fundament und die Stütze unseres Körpers. Aber sie haben noch andere Funktionen. Mit Hilfe unserer Beine und Füße halten wir Kontakt zur einzigen unveränderlichen Realität unseres Lebens: dem Erdboden. Wer auf beiden Fußsohlen in gutem Kontakt mit dem Boden steht und in der Haltung das Gefühl von Festigkeit vermittelt, ist in der Regel auch ein realistischer Mensch. Er weiß, wo er steht, er kennt seinen Standpunkt. Vermeiden Sie es deshalb, vor Ihren Zuhörern nervös hin- und herzurennen. Ein Redner ist kein Wanderprediger. Jede Bewegung, die nicht funktional ist, wird Ihnen als Unsicherheit ausgelegt.

Fazit:

Grätschen Sie die Beine leicht und verteilen Sie das Gewicht gleichmäßig auf beide Füße. Das gibt Ihnen einen sicheren Stand. Sie wirken als „*Fels in der Brandung*“.

5. Die Mimik macht´s

„Wer nicht lächeln kann, sollte kein Geschäft aufmachen“, sagt ein altes chinesisches Sprichwort. Allein aus Ihrem Mienenspiel lesen die Zuhörer (*Zuschauer*) – ohne dass Sie ein Wort sprechen – Zweifel, Anteilnahme, Zustimmung oder Ablehnung heraus.

Fazit:

Auch wenn Sie sich stark konzentrieren müssen, runzeln Sie nicht die Stirn und machen Sie auch kein verkniffenes Gesicht. Vergessen Sie nicht:
„Der kürzeste Weg zwischen zwei Menschen ist ein Lächeln.“

Was Ihre Stimme verrät

Sie können lächeln, wenn Ihnen nach Weinen zumute ist; Sie können gleichgültig bleiben, wenn Sie jemand provoziert. Doch sobald Sie das Wort ergreifen, nutzt alle Selbstbeherrschung nichts mehr. Ihre Stimme verrät Ihre Stimmung und bestimmt Ihre Wirkung: Wie sie klingt, wie sie auf andere wirkt – darüber denken wir nur selten nach. Wir wissen oftmals gar nicht, dass die Stimme mehr als alles andere unsere Visitenkarte ist. Die meisten machen sich darüber keine Gedanken, weil sie glauben, dass man für die Qualität der eigenen Stimme sowieso nichts tun kann. Doch das ist ein Irrtum.

Überlegen Sie doch einfach mal selbst

oder ziehen einen (*ehrlichen*) Freund oder Bekannten zu Rate:

- Haben Sie eine sympathische Stimme?
- Klingt sie arrogant oder abweisend?
- Ist sie warm und sanft oder eher kühl und schnarrend?

Der Rede-Aufbau: Vom pfiffigen Start bis zum zündenden Schluss-Satz

Was ist besser: gleich zur Sache zu kommen
oder erst einmal Interesse wecken?

Es kommt darauf an: Immer dann, wenn Ihre Zuhörer
rasch nach einer Information verlangen,
ist es besser, gleich und ohne Umschweife zur Sache zu
kommen. Dies ist z. B. der Fall, wenn der Abteilungsleiter
vor dem Vorstand, der Vorstand vor dem Aufsichtsrat
referieren muss oder bei Konferenzen, wo nur wenige
Minuten Redezeit zur Verfügung stehen.

Hier ist Zeit Geld. Nichts wäre schlimmer,
als der Eindruck von Geschwätzigkeit zu erwecken.

In den meisten Fällen aber sollten Sie Ihre Zuhörer
oder Gesprächspartner 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.

Und 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 ist so mancher gedanklich noch auf der

Autobahn? Wenn es Ihnen jetzt nicht 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.

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 Sinne des Wortes „*merk*“-würdig reden können.

Seien Sie authentisch!

Ihr „*Aufhänger*“ darf nicht gekünstelt klingen. Er muss zu Ihnen und Ihren Zuhörern passen. Einfühlungsvermögen, Kreativität und Fantasie sind 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.

Eine rhetorische Todsünde ist es, wenn Sie den Schluss zerreden. „*Bevor ich zum Schluss komme...*“

Das sagen manche mindestens fünfmal. Und kommen dann so richtig ins Plaudern. Für Reden gilt im Prinzip das gleiche, wie für das Feiern von Festen. Man sollte aufhören, wenn es am schönsten ist.

Für Sie bedeutet das:

Hören Sie auf,

- wenn Sie Ihr Ziel erreicht haben,
- wenn Sie selbst noch gerne weiterreden würden.

Geben Sie prinzipiell keine Zugaben. Auch wenn der Applaus noch so groß ist! Nichts mehr draufsatteln. Sonst weicht aus Ihrem Vortrag die Luft.

Darf man den Schluss ankündigen?

Ja. Weil Sie damit ein Abschluss-Signal setzen und Ihre Zuhörer noch einmal besonders aufmerksam machen. Dann aber unbedingt mit wenigen Sätzen das Finale einläuten. Bereiten Sie für alle Fälle einen zündenden Schlusssatz vor. Bereiten Sie ihn besonders gut vor. Mit ihm hinterlassen Sie den letzten, den bleibenden Eindruck. 80% des Beifalls gelten dem letzten Satz!

Hollywoods 10 Gebote

Der berühmte Regisseur Billy Wilder hatte eine „*einfache Arithmetik der Unterhaltung*“ entwickelt. Seine „*10 Gebote für gute Filme*“ lassen sich in Tipps für gute Vorträge und Präsentationen umformulieren:

1. Jedes Publikum ist launisch.
2. Packe es und lasse es nie wieder los – langweile nie!
3. Sei dir im Klaren darüber, welches Ziel du ansteuern willst.
4. Entwickle eine klare Argumentationslinie.
5. Je subtiler und eleganter die Aha-Effekte in deinem Vortrag daherkommen, desto besser bist du als Redner.
6. Falls du in der Mitte deines Vortrages ein Problem mit deinem Publikum bekommst, liegt das daran, dass du in den ersten Minuten etwas falsch gemacht hast.
7. Lass die Zuhörer selbst zwei und zwei zusammenzählen, d.h. aktiviere sie, binde sie mit ein. Sie werden dich dafür lieben.
8. Beschreibe nicht zu ausführlich etwas, was die Zuhörer auf Folien und Bildern sehen, sondern füge dem, was sie sehen, mündlich etwas hinzu.
9. Stell dir vor, ein Vorhang bestehe immer aus drei Teilen. Das Ende des 2. Teils muss das Ende des Vortrags einleiten.
10. Steigere im dritten Teil das Tempo. Biete Action bis zum Schluss. Danach gilt: Häng nichts mehr dran!!!

Gerhard Reichel, Institut für Rhetorik, Forchheim,
hat sich in mehr als 30 Jahren einen exzellenten Ruf
als Rhetorik-Trainer erarbeitet.

Unternehmer, Politiker und Führungskräfte schätzen
das Know-how und die Persönlichkeit des mehrfachen
Buch-Autors und gefragten Referenten.

Sein 1975 gegründetes Institut für Rhetorik zählt
mittlerweile zu den ersten Adressen Deutschlands.

Die Teilnehmer lernen, in Klein-Gruppen souverän
zu kommunizieren, lebendig zu reden und gehen damit
als Persönlichkeit gestärkt neue Wege.

Seit 1997 ergänzt Oliver Reichel mit den Spezial-Gebieten
Rhetorik und Mnemotechnik das Programm,
denn nur mit einem unschlagbaren Gedächtnis
wird der Traum, ein Redner mit Ausstrahlung zu werden,
auch Wirklichkeit.

Weitere Informationen erhalten Sie bei

Institut für Rhetorik

Gerhard Reichel

Goethestraße 1

91301 Forchheim

Telefon: (0 91 91) 8 90 51, Fax: (0 91 91) 28 01,

per Email reichel.seminare@t-online.de

oder online unter <http://www.gerhardreichel.de>

Übrigens:

Dort können Sie auch die kostenlose Broschüre
„*Die Macht des Wortes*“ abrufen.

Kostenlose Downloads für Ihren Erfolg

Wissen ist der Rohstoff der Zukunft !

**Komprimiertes Experten-Wissen zum Null-Tarif
erhalten Sie unter www.schoenherr.de,
dort unter „Downloads kostenlos“**

Titel	Seiten	Autor
Mit Wissens-Management zu deutlich mehr Erfolg!	35 Seiten	(von Reiner Kreutzmann)
333 Tipps: Wie Sie großartige Ideen großartig präsentieren	89 Seiten	(von Reiner Kreutzmann)
Besprechungen & Konferenzen (<i>Tipps, Regeln und Methoden</i>)	31 Seiten	(von Reiner Kreutzmann)
Farben und Kleidung	58 Seiten	(von Reiner Kreutzmann)
Geld: Geheimnisse des Geldes	70 Seiten	(von Reiner Kreutzmann)
Mund-zu-Mund-Marketing (<i>Neukunden-Gewinnung durch Empfehlungen</i>)	31 Seiten	(von Reiner Kreutzmann)
Präsentation: ABC der wirkungsvollen Präsentation	10 Seiten	(von Reiner Kreutzmann)
Total Quality Management	71 Seiten	(von Reiner Kreutzmann)
Zeit-Management und Ziele	77 Seiten	(von Reiner Kreutzmann)
Ideen überzeugend präsentieren	16 Seiten	(von Gabriele und Günter Zienterra)
Die 10 Schritte zum Glück (<i>neu</i>)	15 Seiten	(von Nikolaus B. Enkelmann)
Easy zum Ziel (<i>neu</i>)	105 Seiten	(Andreas Ackermann)
Noch erfolgreicher (Zeitschrift)	48 Seiten	(Rusch Verlag)
Das Erfolgs-Geheimnis der positiven Ketten-Reaktion	24 Seiten	(von Wolfgang Mewes)
Mehr Erfolg durch Spezialisierung	20 Seiten	(von Dr. Kerstin Friedrich)
Interview mit Peter Drucker (<i>manager magazin</i>)	12 Seiten	(von Peter Drucker)
Erfolgs- und Miss-Erfolgs-Strategien	35 Seiten	(von Erwin Seyfarth)
Die 6 Marketing-Strategie-Gesetze	11 Seiten	(von Alexander Christiani)
Weck den Sieger in Dir	12 Seiten	(von Alexander Christiani)
Mit den persönlichen Startknöpfen zum Ziel	10 Seiten	(von Alexander Christiani)
Die Nr. 1 Strategie	3 Seiten	(von Nikolaus B. Enkelmann)
Das ABC der erfolgreichen Zukunft	8 Seiten	(von Jörg Löhr)
Strategie-Journal (<i>wertvolles Strategie-Wissen</i>)	24 Seiten	(von Wolfgang Mewes)
Die meistgemachten Fehler im Direktmarketing	10 Seiten	(von Guido Zinsler)
Der Zukunfts-Manager	8 Seiten	(von Pero Micic)
Das gesprochene Wort (<i>Rhetorik-Ratgeber</i>)	34 Seiten	(von Günter Zienterra)
17 Lern-Tipps	43 Seiten	(von Reinhold Vogt)

Schönherr

... seit über 20 Jahren eine gute Verbindung!

Bindesysteme Schönherr GmbH
Rübenkamp 17, 21220 Seevetal
Tel. (0180) 112 33 33 ... zum Orts-Tarif
Fax (0800) 015 25 35 ... zum Null-Tarif
Internet www.schoenherr.de
eMail service@schoenherr.de