

Andreas Hoffstadt

Sprache der Gewinner

Wie Sie in allen Redesituationen überzeugend auftreten

Andreas Hoffstadt

Sprache der Gewinner

Wie Sie in allen Redesituationen
überzeugend auftreten



Aachen 2006

© **2006** by Andreas Hoffstadt

® Andreas Hoffstadt

Druck
Druck- & Verlagshaus MAINZ GmbH
Süsterfeldstraße 83
52072 Aachen

Umschlaggestaltung
Martin und Michael Kutz

ISBN 3-8107-8000-6

Danke

Als Team Erfolg zu haben bedeutet, gemeinsam in die gleiche Richtung zu schauen, miteinander zu reden und die Stärken jedes Einzelnen zu einem großen Ganzen verschmelzen zu lassen. Herzlich bedanke ich mich bei meiner Familie, meiner Frau Ute und meinen Kindern Ramona und Alexander sowie meiner Schwester Uschi. Deren Verständnis und Mithilfe haben es mir erleichtert, alle Ideen, die ich in den vielen Jahren zuvor gesammelt habe, zu Papier zu bringen. Mein Dank gilt auch meinem Verlag und den Brüdern Martin und Michael Kutz, die für die Gestaltung des Buchumschlages verantwortlich waren. Wir alle hoffen, dass Sie mit diesem Buch Ihren Erfolg steigern werden und sind stolz darauf, dass Sie sich für diese Buch entschieden haben.

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis

1. Kapitel: Erfolgsfaktor Rhetorik

Die Sprache als Schlüssel zu noch mehr Charisma	9
Die Basis der erfolgreichen Rede	15
Überzeugende Rhetorik	16
Die Stimme als Erfolgsfaktor	29
Der Gehalt einer Rede	38

2. Kapitel: Die Vorbereitung

Die individuelle Planung	41
Die gezielte Stoffsammlung	43
Der Umfang der Rede	46
Die Struktur Ihrer Rede	45
Die freie Rede und das vorbereitete Redemanuskript	54
Die unerwartete Rede	62

3. Kapitel: Die Person des Redners

Ethik und ihr Einfluss auf die überzeugende Rhetorik	65
Wie Ihre Glaubwürdigkeit die Wirkung Ihrer Rede beeinflusst	67
Die Psyche des Redners	70
Der stilvolle Redner	84
Auf einen Blick	89

4. Kapitel: Der geschickte Redeeinstieg

So machen Sie Appetit auf mehr	91
Wie Sie Menschen während Ihrer Rede für Ihre Ziele gewinnen	95
Wichtige Themen für Redner und ein interessanter Zitatpool	114
Was nach dem Einstieg wichtig für den Redner ist	123

5. Kapitel: Im Hauptteil der Rede überzeugen

Der Wiedereintritt in die Rede	129
Die Hilfsmittel	131
Zahlen und Präsentation	141
Sprachliche Stilmittel, die Ihre Rede unterstützen	144
Wie Sie Ihre Zuhörer inhaltlich erreichen	148

6. Kapitel: Der nachhaltige Redeschluss

Vom Hauptteil zum krönenden Schluss Ihres Vortrages	159
Die Schlussdiskussion und das Statement in der Öffentlichkeit	164
Auf einen Blick	174

7. Kapitel: Die verschiedenen Charaktere

Wie Ihr Charakter Ihren Redeerfolg beeinflusst	175
Der Charakter und die Motive Ihrer Zuhörer und Gesprächspartner	181

8. Kapitel: Das persönliche Gespräch

Missverständnisse und ihre Ursachen	185
Die Fragetechnik	186
Die Kunst des Smalltalk	189
Das Überzeugungsgespräch	209
Die Verhandlung	214
Der Weg zur Schlagfertigkeit	225
Auf einen Blick	238

9. Kapitel: Führungsgespräche in der Praxis

Miteinander reden heißt, Menschen zu motivieren	239
Das Kritikgespräch	242
Das Anerkennungsgespräch	246
Das Zielgespräch	248
Das Feedback-Gespräch	250
Die Moderation	255
Auf einen Blick	259

Index	261
--------------	-----

1. Kapitel: Erfolgsfaktor Rhetorik

Die Sprache als Schlüssel zu noch mehr Charisma

Von mehr Charisma, Sicherheit und Ausstrahlung träumen Menschen aus allen Berufszweigen und Positionen. Sie haben mit einer gelungenen Rede oder einer souverän geführten Diskussion die Chance, Ihre Kompetenz vor vielen wichtigen und interessanten Menschen zu präsentieren. Sie sind heute mehr denn je gefordert, Menschen für die Ziele Ihres Unternehmens, für Ihre eigenen Ziele und für eine gute Sache zu gewinnen. Je besser Ihnen das gelingt, umso mehr positive Energie strahlen Sie aus, weil jedes Erfolgserlebnis Sie mehr und mehr motiviert. Auf Erfolg folgt Erfolg. Dies gilt auch für Ihre Reden, Ihre Diskussionen, Debatten und Gespräche.

Neue Strukturen erfolgreich präsentieren und daraus resultierende Konsequenzen gewinnend an andere Menschen vermitteln, dies wird in Zukunft das Markenzeichen von erfolgreichen Menschen sein. Dies wird in Zukunft Ihr Markenzeichen sein. Mit einem motivierenden Vortrag Visionen zu transportieren, mit

denen sich die Zuhörer identifizieren können und die sie dann auch umsetzen, das wird zur Kernkompetenz im einundzwanzigsten Jahrhundert werden. Dies wird umso wichtiger, weil die Menschen immer mündiger werden. Menschen wollen verstehen, warum sie etwas tun sollen. Kommunikation wird deshalb mehr und mehr zum Erfolgsfaktor schlechthin. Kommunikation mit anderen Menschen stellt die Brücke zum Gesprächspartner dar und ist eine der besten Möglichkeiten, Menschen zu motivieren. Sie sind in der Lage durch gelungene Präsentationen, zum Beispiel von Ergebnissen aus Projektgruppen, in Ihrem Unternehmen weiter auf sich aufmerksam zu machen. Sie sind in der Lage, durch eine begeisterte Rede, Ihre Position zu halten und weiter auszubauen. Egal, in welchem Entwicklungsstadium Ihrer Karriere Sie sich befinden, Sie werden nach einer gelungenen Rede oder Präsentation fast automatisch mit vielen interessanten Menschen in gewinnbringende Gespräche verwickelt. Jeder von uns hat mindestens schon einmal erlebt, wie ein überzeugender Redner nach seinem gelungenen Vortrag die Glückwünsche vieler interessanter Leute entgegengenommen und Hände geschüttelt hat.

Ihre Fähigkeit, vor großen und kleinen Gruppen frei zu reden, wird auch Ihre Überzeugungskraft in anderen beruflichen und privaten Situationen verbessern, in denen Sie Ihren Standpunkt im persönlichen Gespräch frei formulieren sollen.

Sie werden als überzeugender Gesprächspartner immer wieder gerne zu Diskussionsrunden und Interviews eingeladen. Bei Besprechungen glänzen Sie durch Ihre Schlagfertigkeit. Sie sind in der Lage, Menschen von Ihrem Standpunkt zu überzeugen und Gegenargumente gewinnend zu entkräften. Da Sie konsequent daran arbeiten, Ihre Fähigkeit zu steigern, frei mit und vor anderen zu reden, wird auch Ihr Selbstbewusstsein immer weiter ansteigen. Während andere Menschen schweigen, werden Sie das Wort ergreifen und zu Recht mit mehr Selbstbewusstsein belohnt werden. Dieses Selbstbewusstsein und die daraus resultierende Sicherheit tragen dazu bei, dass Sie in Zukunft noch mehr glänzen.

Ihre positive Ausstrahlung und Ihr Erfolg werden immer weiter ansteigen. Sie werden ein Charisma versprühen, um das Sie von anderen beneidet werden.

Ihre Sprache bestimmt Ihren persönlichen Erfolg

Stellen Sie sich vor, dass Sie eine Rede halten. 95 Prozent Ihres Vortrags, den größten Teil des Weges, haben Sie zurückgelegt. Sie schauen kurz in die Reihen Ihrer Zuhörer und sehen, dass der Saal an

Ihren Lippen klebt. Rechts und links von Ihnen machen sich die Zuhörer eifrig Notizen. Sie holen tief Luft und setzen an zu Ihrem Zieleinlauf. Ein letzter Witz, die Pointe sitzt und alle Anwesenden lachen entspannt. Ein Zwischenapplaus braust auf. Sie fassen die Kernaussagen Ihres Vortrags kurz und punktgenau zusammen. Es folgt Ihr dynamischer Schlussappell. Sie beenden Ihren Vortrag und noch bevor Sie das klassische „Vielen Dank!“ von sich geben können, folgt das, was Sie sich verdient haben. Ein tosender Beifall ist der Lohn für Ihren erstklassigen Vortrag. Während der Applaus andauert, fühlen Sie eine totale Entspannung. Sie bleiben stehen, verbeugen sich und genießen das Lob Ihrer Zuhörer. Sie saugen den Applaus, Ihren Applaus, in sich auf. Zehn bis fünfzehn Zuhörer kommen nach Ihrem gelungenen Vortrag auf Sie zu. Der eine möchte noch einen letzten Tipp zum Vortragsthema; eine andere möchte wissen, was sie selber tun kann, um so sicher zu präsentieren wie Sie. Ruhig beantworten Sie alle Fragen und der gemütliche Teil des Abends beginnt. Noch während des Abendessens kommen Menschen auf Sie zu, die Ihre Kenntnisse ebenfalls in Vortragsform oder in beratender Funktion nutzen wollen. Sie genießen einen rundum erfolgreichen Abend. Wie gefällt Ihnen diese Vorstellung? Diese Situation, die Sie sich gerade vorgestellt haben, ist nicht nur Ihre Vision. Schon morgen kann diese Situation für Sie zur Normalität werden. Schon Sokrates sagte:

„Gute Redner werden nicht geboren, sondern gemacht!“

Bei der freien Rede unterscheidet sich der sehr erfolgreiche Redner nur wenig von

dem weniger erfolgreichen Redner. Aber gerade das Wenige macht den Unterschied aus. Nur wenig macht den Unterschied aus zwischen einem Publikum, das fast in den kollektiven Tiefschlaf verfällt und einem Publikum, das von Ihnen begeistert ist. Gelingt es Ihnen, Ihr Publikum zu begeistern, so werden Sie Ihren persönlichen Erfolg steigern.

Was für den Vortrag gilt, gilt auch für die Dialektik. Dialektik, die Kunst, Ihren Gesprächspartner für sich zu gewinnen und von Ihren Argumenten zu überzeugen, ist genauso zu erlernen und permanent zu verfeinern, wie die Kunst der Rhetorik.

Stellen Sie sich eine neue Situation vor. Sie werden innerhalb einer Besprechung um Ihre Meinung gefragt. Souverän und glasklar formulieren Sie Ihren Standpunkt. Die anderen Kollegen verstummen. Nach Ihren Ausführungen pflichten Ihnen die meisten Kollegen bei. Da kommt ein bisiger Angriff eines anderen, für seine Redegewandtheit bekannten Kollegen. Innerlich angespannt, aber nach außen vollkommen souverän, lassen Sie den anderen kommen. Sie hören gut, Sie hören sehr gut zu. Ohne zurückzuschlagen und sich angreifbar zu machen, reagieren Sie. Sie schmunzeln freundlich, binden das Argument Ihres Kollegen in Ihre Argumentation ein und kontern den Angriff elegant aus. Die Gruppe ist beeindruckt. Sie ernen anerkennende Blicke. Sie haben es geschafft. Können Sie sich mit dieser Vorstellung anfreunden?

Wenn Sie in der Lage sind, Ihren Standpunkt klar zu formulieren

und schlagfertig zu reagieren, werden sich andere Menschen Ihrem Erfolg nicht in den Weg stellen.

Die Gewissheit der anderen Menschen, dass Sie reagieren können und reagieren werden, wenn man mit Ihnen diskutiert, verschafft Ihnen zukünftig noch mehr Respekt. Ihnen verschafft die Gewissheit, sprachlich reagieren und agieren zu können, die Gelassenheit und die Ruhe des erfolgreichen Menschen.

Wie Sie Ihre Sprache zur Erfolg rhetorik machen

In diesem Buch erhalten Sie die Tipps, die den Unterschied zwischen gut und sehr gut ausmachen. Sie erfahren, worauf es ankommt, wenn es darum geht, Ihr Charisma und Ihren Erfolg durch die Sprache weiter zu steigern. Sie erhalten konkrete Antworten auf die Fragen, die Ihnen die Rhetorik und die Dialektik stellen.

- Wie bereiten Sie Ihre Präsentationen und Reden zielgerichtet vor?
- Wie erhöhen Sie Ihre Sicherheit vor Ihrem gespannten Publikum?
- Welcher Medieneinsatz ist sinnvoll und welcher hinderlich?
- Wie reagieren Sie souverän auf Pannen und schwierige Situationen in Ihren Reden?
- Wie können Sie Ihr Publikum steuern und für sich gewinnen?
- Welche unterschiedlichen Strukturen nutzen die erfolgreichen Redner?

- Welche Methoden versetzen Sie in die Lage, jederzeit Angriffe auszuweichen?
- Wie überzeugen Sie bei Verhandlungen mit Einzelnen und mit Gruppen?
- Was gilt es bei Kritik, Zielvereinbarung, Feedback und Moderation zu beachten?
- Wie beeinflussen Ihre Person, Ihre Werte und Ihre Überzeugungen die Wirkung Ihrer Worte?



Mein Tipp

Stärken Sie Ihre rhetorischen Fähigkeiten, indem Sie so oft es geht frei vor und mit anderen Menschen sprechen. Eine Rede zu

halten lernt man, indem man Reden hält. Reflektieren Sie anschließend selbstkritisch, was die von Ihnen eingesetzten Strategien und Stilmittel mit dem Ergebnis zu tun haben.

Auf diese und viele andere Fragen erhalten Sie Lösungen aus der Praxis für Ihre Praxis. Konkrete Vorschläge, knackige Aussagen und anschauliche Beispiele machen es Ihnen möglich, die Segel zu setzen, loszusegeln und sicher jeden Sturm zu meistern.

Setzen Sie die Empfehlungen aus der Praxis vieler erfolgreicher Redner regelmäßig in Ihrer Praxis um. Nutzen Sie jede Gelegenheit, um Ihre neu erworbenen Erkenntnisse zu festigen und zu trainieren. Qualität ist das Ergebnis permanenter Verbesserung. Dies gilt für Reden und Gesprächssituationen. Dies gilt im Beruf genauso wie im privaten Umfeld. Wenn sich niemand in Ihrem Umfeld bereit erklärt zu reden, dann tun Sie es. Wenn eine Rede zu halten ist, dann melden Sie sich als Erster. Erfolgreiche Menschen tun die Dinge, über die weniger erfolgreiche Menschen nur nachdenken.

Sicher gelangen Sie so in den Hafen, in dem sich alle erfolgreichen Menschen treffen, um ihren Erfolg von heute und morgen zu feiern.

Der Erbe des Demosthenes

Wissen Sie, wer Demosthenes war? Er lebte vor mehr als zweitausend Jahren in Griechenland. Zwischen 384 und 322 v. Chr. war er einer der erfolgreichsten Redner des Altertums. Demosthenes hatte ein großes Handicap. Er hatte einen Sprachfehler. Ihm versagte bei seinen Reden die Stimme. Er besiegte diesen Sprachfehler, indem er sich vor die Brandung der griechischen Küste stellte und gegen sie anschrie, um die Lautstärke seiner Stimme zu trainieren. Mit Steinen in seinem Mund sprach er so lange gegen die Brandung an, bis er genauso laut, deutlich und begeistert sprechen konnte wie die anderen erfolgreichen Redner des Altertums. Er beschwerte seine Brust fast täglich mit fünf bis zehn Kilo schweren Kieselsteinen, um seine Zwergfellatmung zu trainieren, denn Sprache und Atmung gehören zusammen wie Licht und Schatten.

Sein Ziel, dass ihm nie wieder die Stimme versagen würde, trieb ihn dazu an, solange zu üben, bis er sein Problem in den Griff bekam.

Geschichte wiederholt sich. Dieser Grundsatz gilt leider im Negativen und zum Glück auch im Positiven. Wir schreiben das Jahr 1965. Ich werde in Köln geboren. Mit vier Jahren begann ich zu stottern. Es folgte die klassische Karriere eines Stotterers. Psychologische Betreuung, Sprachheilschule und logopädische Begleitung führten zu nichts. Zu dieser Zeit stand die Ursachenforschung mehr im Mittelpunkt des therapeutischen Interesses als die Lösung des Problems. Mit 18 Jahren folgte die Ausmusterung von der Bundeswehr wegen mangelnder Übermittlungsfähigkeit. Tauglichkeitsstufe 5, so stand es auf dem Musterungsbescheid. Dieser Moment, diese Verletzung war einer der entscheidenden Momente in meinem Leben. Ich wollte es diesem Feldweibel zeigen. Anstatt zu resignieren ging ich in die Offensive. Den Stier bei den Hörnern zu packen, so lautete ab sofort meine Devise.

Nach dem Abitur ging ich, entgegen aller Ratschläge aus meinem Umfeld, in den Vertrieb. Dort, wo man Menschen nicht ausweichen kann, sondern nur mit fremden Menschen Erfolg haben kann, wenn man mit ihnen redet, suchte ich mein Heil. Der Erfolg stellte sich ein und mein Sprachfehler verringerte sich mit jedem Erfolgserlebnis. Mein Mut und meine Überzeugungsfähigkeit wurden immer größer. Mit Mitte zwanzig startete ich trotz meines immer noch leicht vorhandenen Sprachfehlers eine Karriere als Kommunikationstrainer in der be-

trieblichen Fortbildung eines großen Konzerns. Meine beruflichen Erfolge als angestellter Trainer und Redner waren die beste Therapie für mich. Mein Sprachfehler verschwand. Heute halte ich als selbständiger Erfolgscoach vor mehr als tausend Zuhörern im Jahr Vorträge und Seminare. Menschen erhalten Werkzeuge und Strategien von mir, um noch sicherer, schlagfertiger und überzeugender zu wirken und ihren Erfolg zu steigern. Als selbständiger Erfolgscoach führe ich namhafte Personen aus unterschiedlichen Bereichen der Wirtschaft in individuellen Einzelmaßnahmen und Trainings zu noch größerem Redeerfolg.

Die Überwindung der eigenen Bedenken und das Zutrauen in die eigenen Fähigkeiten eröffnen auch Ihnen nicht nur in der Rhetorik ganz neue Perspektiven.

Tue das, was du am meisten fürchtest, und du steigertest deinen Erfolg. So lautet mein Erfolgsrezept.

In diesem Buch habe ich die Dinge zusammengetragen, die Sie, egal wie weit Sie als Rhetoriker oder Dialektiker bereits sind, weiter nach vorne bringen. Dieses Buch gibt Ihnen die Gelegenheit, von vielen Rednern, Managern, Führungskräften, Politikern, Verhandlungskünstlern und meinen Beobachtungen von überzeugenden und charismatischen Persönlichkeiten zu profitieren. Wer kann Ihnen Tipps zur Entwicklung der Sprache zur Erfolgsrhetorik geben, wenn nicht derjenige, der beseelt von dem eigenen Wunsch frei sprechen zu können, die Sprache zum Mittelpunkt seines Lebens gemacht hat? In den zwanzig Jahren, in denen ich stotterte, habe ich autodidaktisch das Studium der

Psychologie und der Rhetorik betrieben. Zwanzig Jahre ging mir der Wunsch nicht mehr aus dem Kopf, überzeugender zu sein. Zwanzig Jahre bewunderte ich diejenigen, die selbstbewusst und direkt mit anderen und vor anderen reden konnten. Ich beobachtete die anderen Menschen, wie sie und warum sie erfolgreich mit anderen redeten. Ich schärfte alle meine Sinne, um deren erfolgreiche Strategien und Formulierungen zu erkennen. Darüber hinaus arbeitete ich parallel dazu leidenschaftlich daran, meinen Sprachfehler zu besiegen. Mit Beginn meiner beruflichen Entwicklung systematisierte ich diesen Prozess. Seit meiner Tätigkeit als Erfolgscoach beobachte ich die Rhetorik, die Dialektik und die Körpersprache erfolgreicher Menschen professionell.

Die Frage, warum Menschen und wie sie wirken, ist zur Kernfrage meiner Arbeit geworden.

Als Spezialist für überzeugende Rhetorik und abschlussorientiertes Verkaufen analysiere ich erfolgreiche Redner, Verkäufer, Führungskräfte, Manager und Unternehmer. Ich gleiche deren Erfolgsstrategien mit meinen eigenen Erfahrungen ab, um die neuen Erkenntnisse, ergänzt um bewährte Strategien, an Sie weiterzugeben. Menschen in Einzelberatungen auf Ihre Aufgaben als Redner und Teilnehmer von öffentlichen Diskussionsrunden vorzubereiten, dann in der Echtsituation zu begleiten und konsequent zu noch stärkeren Überzeugern zu entwickeln, ist ein wunderbarer Beruf. Das ist meine Berufung.



Mein Tipp

Herzlich lade ich Sie dazu ein, all Ihre Erkenntnisse aus diesem Buch in meinen Seminaren zu festigen und dort mit und von

anderen zu lernen. Laden Sie Ihren Akku auf und gewinnen Sie Erkenntnisse, die für Ihre persönliche Entwicklung entscheidend sein können.

Ihre persönlichen Erlebnisse im Rhetorikseminar und im Einzelcoaching liefern Ihnen die Rückmeldungen, die Ihre Stärken weiter stärken. Die Strategien anderer Teilnehmer erweitern Ihren rhetorischen und dialektischen Horizont und zeigen Ihnen deutlich auf, an welchen Stellen Sie noch nachlegen können. Von anderen und mit anderen lernen macht nicht nur Spaß, sondern ist auch effizient. Kommen Sie schneller ans Ziel.

Erste Informationen erhalten Sie im Internet unter: www.hoffstadt.de und über info@hoffstadt.de.

Ihnen wünsche ich nun viel Freude mit Ihrem Erfolgsbuch und viele Erkenntnisse, die Ihnen helfen, Ihre rhetorischen und dialektischen Fähigkeiten fundiert zu verfeinern!

Nur noch ein kurzer Hinweis: Der Einfachheit halber spreche ich in Ihrem Buch von *dem Redner, dem Zuhörer oder dem Gesprächspartner*. Sie werden also hauptsächlich die männliche Form von Personen in Ihrem Buch finden. Bit-

te betrachten Sie diese Formulierungen als geschlechtsneutrale Kollektivbegriffe für Männer und Frauen – also eindeutig zweideutig.

Die Basis der erfolgreichen Rede

Die Historie der Rhetorik und wie wir sie heute einsetzen

„Geschichte muss immer wieder neu geschrieben werden, nicht weil neue historische Tatsachen bekannt werden, sondern weil sich der Standpunkt des Betrachters ändert.“

Arnold Toynbee (1852 – 1883) engl. Sozialreformer

Schon vor mehr als zweitausend Jahren haben Menschen frei vor Menschen gesprochen. Platon, der von 427 – 347 v. Chr. lebte, gründete in Athen die erste Akademie für Sprache und Rhetorik. Aristoteles war einer der bedeutenden Denker des griechischen Altertums und begeisterte zwischen 384 – 322 v. Chr. die Menschen. Quintilianus war der erste Lehrstuhlinhaber für Rhetorik des Abendlands und lebte von 35 – 100 n. Chr. Augustinus verband in seinen Reden zwischen 354 und 430 n. Chr. Bildung und Glauben. Albertus Magnus, der von 1200 – 1280 n. Chr. lebte, lehrte Thomas von Aquin die Redekunst. Die Liste ließe sich ergänzen und über Luther und die Jesuiten bis in die heutige Zeit fortführen. Alle eben namentlich genannten Personen waren in einer Zeit

als Redner aktiv, in der die Rhetoren, die Lehrmeister der Rhetorik, zu einer elitären Minderheit gehörten. Sie ergingen sich fast täglich in der Redekunst und dem Studium der verschiedenen rhetorischen Figuren, des Redeschmucks. Sie spielten mit Begriffen wie der Diärese, der Detaillierung. Sie tauschten sich über gelungene Hyperbeln, das bewusste Übertreiben, aus. Sie kreierten neue Amplifikationen, also Steigerungen. Mich interessiert sehr, wie die Menschen aus der damaligen Zeit heute, im Zeitalter von Funk, Fernsehen und Computer, wirken würden. Hätten diese Menschen im Medienzeitalter die gleiche Wirkung wie damals? Wie hat sich das Umfeld von damals bis heute verändert? Was erwartet das Publikum heute von einem Redner? Ist ein guter Redner heute jemand, der ein wandelndes Lexikon für rhetorische Figuren ist? Mehr denn je haben sich Publikum, Redegewohnheit und Umfeld geändert. Beamer und Headphones, Videokonferenzen und PowerPoint-Präsentationen haben die klassische Bergpredigt methodisch überholt. Ob die Wirkung der Worte dadurch besser geworden ist, beurteilen Sie bitte selber.

Die Werte einer gesamten Generation scheinen sich zu verändern. Böse Zungen behaupten sogar, wir verabschieden uns ganz von den klassischen Werten. „Geil“ ist als Wort aus der Gosse aufgestiegen in den Wortschatz der höheren Töchter. „Geil“ scheint salonfähig geworden zu sein. Die Medien bestimmen unsere Umwelt und die Bewertung von Menschen und Ereignissen. Äußert sich heute ein Mensch öffentlich und kann ein anderer Mensch Kapital daraus schlagen, so steht es morgen im Internet oder

in der Tageszeitung. Je wichtiger das Ereignis und je brisanter eine Aussage werden könnte, umso wahrscheinlicher ist es, dass auch Fernsehleute nicht mehr weit weg sind. Im Sinne der Aufklärung und der Information ist das sicher gut. Der Nachteil für diejenigen, die sich heute äußern, liegt jedoch ebenso auf der Hand. Der Druck nimmt zu, wenn sich heute jemand äußert. Die Zeit läuft schneller und die Tragweite einer Äußerung wird immer größer. Kommunikation ist heute mehr denn je Selbstdarstellung. Die Frage ist heute auch immer, wie sich jemand vor seinem Publikum verkauft. Die nächste Frage ist heute, welches Image jemand hat oder in Zukunft haben will. Rhetorikschulung geht, auch aufgrund dieser beiden Fragen, heute unweigerlich einher mit Image und Stilberatung. Die hohe Kunst der Rhetorik besteht heute darin, mehrere Dinge gleichzeitig zu kombinieren.



Mein Tipp

Fundiert Inhalte zu vermitteln und diese gleichzeitig gut zu verkaufen, Werte zu vermitteln und diese Werte zeitgemäß zu kom-

munizieren, schlagfertig zu sein und gleichzeitig sein Niveau zu halten, eloquent und charmant zu sein, um Menschen für sich und seine Ziele zu gewinnen, so lautet die Erfolgsformel.

Orientieren Sie sich an dieser Erfolgsformel für eine gute, für eine sehr gute, für eine nahezu perfekte Präsentation.

All diese Fähigkeiten, die Fähigkeiten, die Sie benötigen, schlummern in Ihnen. All diese Fähigkeiten können Sie gezielt verstärken und trainieren.

Setzen Sie die Segel und lichten Sie den Anker. Nehmen Sie das Steuer in die Hand. Fahren Sie los und erleben Sie hautnah, wie Sie durch eine immer besser werdende Rhetorik alle rhetorischen und dialektischen Klippen umschiffen.

Überzeugende Rhetorik

Ihre Wirkung entscheidet über Ihren Erfolg als Redner

Sie wirken nicht alleine mit Worten. Die Kombination aus Sprache und Körpersprache, Hilfsmitteln und Medien, aus Stimme und Kompetenz, aus Glaubwürdigkeit und Ethik verleiht Ihnen die Wirkung, die Sie sich von Ihrer Rede versprechen. Tauchen Sie deshalb als erstes ein in die Körpersprache des Redners. Drei Spezialisten auf dem Gebiet der Kommunikation haben die Bedeutung der Körpersprache, der Mimik und der Gestik, der Lehre rund um die Themen Distanz und Nähe, genauestens untersucht und festgehalten. Dr. Albert Mehrabian, Professor an der Universität von Kalifornien hat bereits 1972 aufgezeigt, dass drei Dinge über Sympathie und Antipathie entscheiden. Über Sympathie und Antipathie entscheiden nur zu 7 Prozent die Worte des Gesprächspartners. Zu 38 Prozent ist der Tonfall das Zünglein an der Waage und zu 55 Prozent entscheidet die Mimik des Redners. Hätten Sie das gedacht? Von 1918 bis

1994 lebte Ray L. Birdwhistell. Der Begründer der Kinesik, die Lehre der Körpersprache, fand heraus, dass 65 Prozent des direkten Dialoges nonverbal und nur 35 Prozent verbal ablaufen. Der US-amerikanische Anthropologe Edward T. Hall sieht es als gesichert an, dass 50 bis 90 Prozent der zwischenmenschlichen Kommunikation nonverbal ablaufen. Fragen Sie sich nun, warum wir denn überhaupt noch reden? Ohne unsere Sprache wären wir nur schwer in der Lage, Inhalte dynamisch zu vermitteln, Menschen zu fesseln und zu begeistern.

Bedenken Sie bitte, dass trotz der großen Bedeutung der Körpersprache der Inhalt Ihrer Rede stimmen muss.

Fragen sollten Sie auch weiterhin inhaltlich korrekt beantworten. Ohne Worte wäre beides nur schwer effizient möglich. Worte transportieren Botschaften, Inhalte und Meinungen. Worte sind messbar und spielen auch über den Inhalt hinaus eine große emotionale Rolle. Ihre Worte erzeugen Gefühle und vermitteln Ihre Botschaften anschaulich. Jedes Wort löst bei Ihnen und unseren Mitmenschen hunderte körperliche Reaktionen aus, die wir nicht steuern oder nur sehr schwer kontrollieren können. Sie kennen sicher Situationen, in denen andere Menschen durch die Wahl ihrer Worte eine Gänsehaut bei Ihnen erzeugt haben. Andere haben Sie durch die Wahl ihrer Worte zu Tränen gerührt oder einfach die Lachmuskeln aktiviert. Für all diese Reaktionen sind viele hunderte chemische Prozesse im menschlichen Körper notwendig. Worte können also im wahrsten Sinne des Wortes unter die

Haut gehen. Das gesprochene Wort wirkt bis in die letzte Haarspitze. Die Sprache, die verbale Kommunikation, ist und bleibt ein ganz wesentlicher Bestandteil der Rhetorik und der Dialektik, genau wie die nonverbale Kommunikation, die Körpersprache. Alle eben genannten Elemente menschlicher Kommunikation beeinflussen sich gegenseitig. Nur die konsequente Optimierung aller kommunikativen Komponenten macht aus einem guten Redner einen noch besseren Redner.



Mein Tipp

Denken Sie deshalb immer daran, dass die beste Körpersprache nicht wirkt, wenn sie von einem scharfen Unterton begleitet wird. Denken

Sie bitte daran, dass die schönsten Worte nur halb so gut ankommen, wenn sie mit erhobenem Zeigefinger und einem militanten Unterton vorgetragen werden.

Achten Sie ab heute bei Ihren Gesprächen und Vorträgen noch stärker auf Ihre Körpersprache und Ihren Tonfall, bevor es andere tun. Die Menschen, die sich vom Inhalt abwenden und bewusst auf Ihre Gestik achten, haben Sie in den meisten Fällen durch eine Vielzahl rhetorischer Fauxpas dupiert. In den meisten Fällen urteilen deshalb diejenigen, die bewusst auf Ihre Körpersprache und Ihre Sprache achten, weniger gut über Sie, als diejenigen, die sich auf den Inhalt Ihrer Rede konzentrieren. Denken Sie an das erste deutsche Wahlkampf-Fernsehduell im Jahr 2002 zwischen Edmund Stoiber

und Gerhard Schröder im Kampf um Wählerstimmen und die Kanzlerschaft. Stoiber, der bis dahin als etwas hölzern verschrien war, stand dem zeitweise jovialen aber wirkungsvollen Medienkanzler gegenüber. Stoiber, der im Vorfeld des Duells dadurch aufgefallen war, dass er sehr häufig von seinem Recht Gebrauch gemacht hatte, Urlaute zu verwenden, sah sich einem rhetorischen Goliath gegenüberstehen. Die kleinsten sprachlichen und körpersprachlichen Fehler von Stoiber wurden von den Medienvertretern und Kritikern zerpfückt, während sich Schröder, im Schutze seines Images als eloquenter Medienkanzler durch die Fangnetze der Kritiker manövrierte. Wie man auch das Ergebnis der Wahl bewerten mag, eines ist sehr deutlich geworden. Die Medien und die Art und Weise, wie sich die Kontrahenten in Gesprächs- und Redesituationen mit Medienvertretern verkauften, haben das Wahlergebnis entscheidend beeinflusst. Das Sprichwort „Ist der Ruf erst ruiniert, lebt es sich ganz ungeniert“ mag auf viele Lebensbereiche zutreffen. Auf die Rhetorik, die Wirkung vor anderen, trifft das Sprichwort eher nicht zu. Es kostet viel Mühe und Kraft, ein einmal entstandenes schlechtes Image aus der Welt zu schaffen. Noch mehr Mühe bedeutet es, ein neues Image aufzubauen. Lassen Sie es nicht so weit kommen und bauen Sie sich von Anfang an ein positives Image auf. Achten Sie von Anfang an auf die wichtigen Details, mit denen Sie Ihre Wirkung beeinflussen.

Übung

Schauen Sie so oft es geht anderen Rednern über die Schulter, die eine gute oder sehr gute Wirkung

erzielen. Konzentrieren Sie sich darauf, wie sich diese Menschen geben. In allen Lebensbereichen und in allen Organisationen finden Sie Menschen, die gut wirken. Achten Sie auf deren Tonfall, deren Mimik und Gestik und notieren Sie sich positive Reiz-Reaktionsketten. So werden Sie immer weiter hinzulernen, nicht nur die Körpersprache betreffend. Sie füllen so Ihre individuelle rhetorische Schatztruhe.

Die Körpersprache als wichtiges Wirkmittel des Redners

„Der Körper lügt nicht.“
chin. Weisheit

Erinnern Sie sich an kleine Kinder. Kleine Kinder haben noch nicht gelernt, sich zu verstellen. Stellen Sie sich vor, Sie wollen von einem 3-jährigen Mädchen wissen, ob es ein anderes Kind geschlagen hat. Sie holen das Kind zu sich, nehmen es zur Seite und fragen das Kind: „Hast du das Kind geschlagen?“ Das Kind grinst und antwortet sehr schnell und sehr selbstbewusst mit „Nein!“ Sie sind skeptisch. Sie fragen das Kind: „Schau mich bitte an, hast du das Kind geschlagen?“ In diesem Moment neigt das Kind verlegen den Kopf und blickt zur Erde. Sie sagen: „Dann geh zu dem Kind und entschuldige dich!“ Warum haben Sie das Kind aufgefordert, sich zu entschuldigen? Durch die Reaktion des Kindes, durch seine Körpersprache, haben Sie herausgefunden, dass Ihnen das Mädchen nicht die Wahrheit gesagt hat. Was

für Kinder gilt, das trifft auch auf Erwachsene zu.

Gerade, wenn Sie sich im Berufsleben bewegen, gerade dann, wenn Sie sich in der Öffentlichkeit präsentieren, gerade dann, wenn Sie in der Öffentlichkeit eine Rede halten, werden Ihre nonverbalen Signale von anderen aufmerksam beäugt.

Nicht nur in Deutschland und nicht erst seit dem Jahr 2002 spielt die Körpersprache der Menschen bei entscheidenden Ereignissen eine wichtige Rolle. Als sich 1960 John F. Kennedy und Richard Nixon im Fernsehduell gegenüber standen und nach dem Fernsehduell Kennedy die besseren Umfragewerte auf seiner Seite hatte, analysierte man fieberhaft die Ursachen für dieses Ergebnis. Nixon wirkte unter anderem deshalb nicht so gut, weil er stark schwitzte und dies von den meisten Zuschauern als Unsicherheit erlebt wurde. Bis heute hat sich an der messerscharfen Betrachtung derer, die öffentlich etwas sagen, nichts geändert. Im Wahlkampf 2000, als George W. Bush gegen Al Gore vor den Fernsehkameras stand, wurde von der amerikanischen Bevölkerung das Kopfschütteln von Al Gore als eine so abfällige Geste bewertet, dass dies ebenfalls den Wahlausgang mit entschied. Als es dann 2004 um die zweite Amtsperiode von Bush ging und er gegen John Carry antrat, schmolzen seine Umfragewerte nach dem ersten Fernsehduell, weil Bush Carry gegenüber eine Drohgebärde eingenommen hatte. Dass Bush die Wahl dennoch für sich entschied, spricht weniger gegen die

Bedeutung der Körpersprache als vielmehr dafür, dass es bei der Überzeugung von Menschen um eine Vielzahl von Mosaiksteinen geht, welche die menschliche Wahrnehmung entscheidend beeinflussen. Für Sie als Redner ist es sehr wichtig zu wissen, welche Gesten wie auf Ihr Publikum wirken.

Für Sie als Redner ist es wichtig, bewusst auf negativ belegte Gesten zu verzichten, um Ihre Wirkung vor Ihrem Publikum zu steigern.

Aus meiner Coaching-Erfahrung habe ich für Sie die häufigsten negativen Gesten zusammengetragen und beschrieben. Bei den nun folgenden dreizehn negativen Gesten handelt es sich um die am häufigsten eingesetzten körpersprachlichen Signale. Diese werden von 80 Prozent Ihres Publikums negativ aufgefasst.

Dreizehn negative Gesten bei Rede und Gespräch

1. Dem Publikum bei einer Präsentation den Rücken zuwenden

Sie brechen so den Kontakt zur Gruppe Ihrer Zuhörer ab. Von den meisten Zuhörern wird diese Haltung als Desinteresse am Publikum gedeutet. Die Lautstärke im Publikum nimmt zu und dadurch auch die Unsicherheit vieler Redner.

Wie Sie es besser machen:

Stellen Sie sich besser neben die Tafel oder das Flipchart und reden Sie zur Gruppe. Weisen Sie mit der flachen Hand auf das Demonstrationsmedium. Nutzen

Sie die Hand, die dem Medium am nächsten ist.

2. Die Hände in die Hosentaschen stecken

Viele Redner wollen so betont lässig wirken. Manchmal erlebe ich Redner, die sogar beide Hände in den Hosentaschen vergraben. Vorsicht ist hier geboten. Es ist eine Gradwanderung zwischen Lässigkeit und Arroganz. Sollten Sie arrogant erscheinen, liegt das Problem auf Ihrer Seite. Arroganten Menschen hört das Publikum nur selten gerne und aufmerksam zu. Arrogant zu sein bedeutet, sich selber besser zu sehen als die anderen Menschen. Mit dieser geistigen Haltung gewinnen Sie aber keinen Blumentopf und erst recht nicht das Wohlwollen Ihrer Zuhörer.

Wie Sie es besser machen:
Nehmen Sie die Hände aus der Hosentasche. Nehmen Sie sich einen Stift oder Ihren Stichwortzettel in die Hand, wenn Sie das Bedürfnis haben, sich an etwas festhalten zu müssen. Halten Sie Ihre Hände oberhalb der Gürtellinie. Setzen Sie Ihre Hände bewusst ein, um durch eine dezente und betonte Gestik Ihre Wirkung zu erhöhen.

3. Den Zeigefinger regelmäßig erheben

Mit diesem Verhalten erinnern Sie manch einen Zuhörer an negative Erlebnisse aus der Schulzeit. Zu oft stehen Lehrer mit erhobenem Zeigefinger vor Schülern, um sie zu maßregeln. Mit dem erhobenen Zeigefinger schulmeistern und belehren Sie Ihr Publikum. Men-

schen wollen jedoch lieber überzeugt als belehrt werden.

Wie Sie es besser machen:
Wollen Sie einen Sachverhalt betonen, so pressen Sie besser die Fingerkuppen von Daumen und Zeigefinger zusammen. Nicht nur unter Tauchern wird dieses „O.K.-Zeichen“ gerne gesehen. Deuten Sie mit Ihrem Zeigefinger auf Ihre eigene geöffnete Handinnenfläche, erzielen Sie ebenso eine deutlich bessere Wirkung vor Ihrem Publikum.

4. Mit Ihren Händen eine Pistole formen und damit auf andere zeigen

Die Fingerkuppen Ihrer beiden Zeigefinger berühren sich. Gleiches gilt für Ihre Daumen. Die Spitze der Zeigefinger ist auf den Gesprächspartner gerichtet. Die übrigen Finger sind ineinander verschlungen. So positioniert sind Sie dabei, den anderen, in diesem Fall Ihren Zuhörer, abzuschießen. Die Stimmung im Gespräch wird folgerichtig kälter und distanzierter.

Wie Sie es besser machen:
Legen Sie Ihre Hände ab oder öffnen Sie im Gespräch die Hände und setzen Sie langsame, runde Gesten ein. Das beruhigt und schafft eine harmonische Atmosphäre.

5. Mit dem Zeigefinger auf die Zuhörer zeigen

Mit dieser Geste sorgen Sie dafür, dass sich die meisten Menschen angegriffen fühlen. Wenn Sie vermeiden wollen, dass ein schlagfertiger Zuhörer zu Ihnen sagt: „Wer mit einem Finger auf andere zeigt,

der zeigt mit drei Fingern auf sich!“, dann unterlassen Sie bitte diese Geste.

Wie Sie es besser machen:

Deuten Sie besser mit der flachen geöffneten Handinnenfläche auf den Gesprächspartner. Sie zeigen ihm so, dass Sie unbewaffnet und freundlich gestimmt sind.

6. Im Stehen mit den Füßen wippen

Viele Redner reagieren so ihre Energie und ihre Nervosität ab. Manch ein Redner bringt so unbewusst sein Überlegenheitsgefühl zum Ausdruck. Was glauben Sie? Sind Sie als Einzelner tatsächlich stärker als Ihr Publikum?

Wie Sie es besser machen:

Ihre Energie setzen Sie besser in ausdrucksstarke und verzaubernde Gesten um. Beachten Sie die Regel: Der Unterkörper ruht, der Oberkörper arbeitet.

7. Während des Vortrags mit den Händen einen Schneepflug formen

Falten Sie Ihre Hände vor dem Bauch. Lassen Sie Ihre beiden Daumenspitzen in Richtung Ihres eigenen Kinns zeigen. Diese Haltung ähnelt einem Schneepflug. In vielen Gesprächen geben Redner an, dass sie sich mit dieser Geste konzentrieren wollen. Befragt man jedoch das Publikum, ist das Erleben dieser Geste anders. Der Redner will keine unserer Argumente an sich heran lassen, so lauten einhellig die Antworten der Zuhörer. Auch das ist ebenfalls keine gute Basis für ein erfolgreiches Gespräch oder einen fesselnden Vortrag.

Die Bereitschaft Ihrer Zuhörer, Ihnen konstruktive Fragen zu stellen, nimmt dank des Schneepfluges deutlich ab.

Wie Sie es besser machen:

Setzen Sie mehr Hilfsmittel ein. Der Stichtwortzettel oder der Laptop, den Sie zu sich gewandt auch als Souffleurkasten nutzen können, macht es Ihnen möglich, sich auf Ihr Publikum zu konzentrieren.

8. Sich regelmäßig, kurz und hektisch in das Gesicht greifen

So wirken Sie als Redner unsicher und nervös. Oft erlebe ich dieses Verhalten, wenn die Redner, die ich coache, in eine Diskussion verwickelt werden oder mit Zwischenrufen konfrontiert werden. Sie signalisieren dem Zwischenrufer und dem Publikum, dass Sie unsicher sind. Selbst, wenn das nicht der Fall sein sollte, laden Sie so den Zwischenrufer dazu ein, sofort unfair nachzutreten. Vermeiden Sie deshalb, sich in schwierigen Situationen in Ihr Gesicht zu greifen.

Wie Sie es besser machen:

Bereiten Sie sich gut auf Ihre Reden vor. Deuten Sie bei Zwischenfragen und kritischen Anmerkungen lieber mit der flachen Hand auf den Frager. Danken Sie ihm für seinen Hinweis, bevor Sie antworten und lächeln Sie. So setzen Sie Ihre Mimik und Gestik zu Ihrem Vorteil ein.

9. Hektisch hin und her laufen

Ich selber bewege mich gerne bei Vorträgen, um meinem Publikum näher zu sein. Bewegung darf jedoch nicht in Hektik ausarten. Wenn Sie selber Präsentationsmedien einsetzen und den Einsatz über-

treiben, lässt es sich nur schwer vermeiden, Hektik zu verbreiten. Folie rauf und Folie runter, kurz zum Flipchart und schnell wieder zum Overheadprojektor, das führt zu Stress. Viele überschätzen den zeitlichen Umfang der Wegstrecke. Um das Publikum nicht zu langweilen, bewegen sie sich hektisch und zu schnell. Auf Ihr Publikum wirkt das nicht nur hektisch, sondern auch nervös.

Wie Sie es besser machen:

Gehen Sie bewusst langsam. Nutzen Sie den Weg, um sich zu sammeln und Ihrem Publikum eine Pause zu gönnen. Reduzieren Sie den Umfang Ihres Medieneinsatzes. So werden Sie an Souveränität gewinnen.

10. Während des Vortrags aus dem Fenster schauen

Je nachdem, in welchem Zusammenhang Redner diese Geste einsetzen, kommt es zu unterschiedlichen Wirkungen. Von Unsicherheit bis Arroganz, von Desinteresse bis Langeweile bewegen sich die Eindrücke des Publikums.

Wie Sie es besser machen:

Fesseln Sie Ihr Publikum besser durch einen Blickkontakt, der durch den Saal wandert. Achten Sie darauf, dass Sie sowohl die Mitte als auch den rechten, linken, vorderen und hinteren Teil des Plenums bedienen. So erhöhen Sie die Aufmerksamkeit Ihrer Zuhörer.

11. Demonstrativ den Kopf schütteln

Auf Kopfschütteln und auf ein offensichtliches Augenrollen reagieren die

meisten Gesprächspartner aggressiv. In acht von zehn Fällen kommt es sofort nach dieser Geste zu einer heftigen Reaktion Ihres Gegenübers. Unterstellt man, dass Sie Ihren Gesprächspartner nicht bewusst aus der Fassung bringen wollen, macht dieses Verhalten das Gespräch kaputt. Einen Scherbenhaufen kann man aber nur noch zusammenkehren. Reparieren lässt er sich nur schwer. Gelingt es dennoch, sind die Narben für jeden sichtbar. Diese Gesten, Kopfschütteln und Augenrollen, werden meist von sehr engagierten Menschen eingesetzt, die sich eine Zeit lang gezügelt haben. Stellen Sie sich einen Menschen vor, der meint, er müsse sich am besten aus der Diskussion heraus halten, der aber gleichzeitig innerlich brodeln, weil er anderer Meinung ist. Um seine Energie abzureagieren, setzt er bewusst oder unbewusst, das Kopfschütteln oder das Rollen der Augen ein.

Wie Sie es besser machen:

Bringen Sie Ihre Gedanken, auch wenn Sie kontrovers sind, mit in ein Gespräch ein und befreien Sie sich so von diesen destruktiven Gesten. Kontrollieren Sie bewusst Ihre Augen und Ihren Kopf. Tun Sie es nicht, erhitzen sich zukünftig sehr schnell die Gemüter.

12. Die Distanzzonen missachten

Nähe ist gut, zu viel Nähe ist schlecht. Nehmen wir an, Sie selber sitzen in einem Vortrag. Sie kennen den Redner nicht und wissen nicht, wie der Redner agiert. Er ist für Sie als Zuhörer noch unberechenbar. Der Redner verlässt das Podium, nutzt die Möglichkeiten seines Headphones und bewegt sich auf das

Publikum zu. Sehr schnell kommt Ihnen der Redner näher, bis er fast Nasenspitze an Nasenspitze vor Ihnen steht. Wie fühlen Sie sich? Manch ein Zuhörer denkt daran, anzugreifen. Ein anderer will flüchten, kann das aber nicht, weil er auf seinem Stuhl gefesselt ist. Das Ergebnis ist fehlende Kooperation, zum Beispiel dann, wenn Sie als Redner einen Zuhörer einbinden wollen. Der Versuch, den Zuhörer einzubinden, scheitert und Sie sehen als Redner alt aus.

Wie Sie es besser machen:

Vermeiden Sie deshalb solche Situationen. Überlassen Sie die persönliche Schutzzone eines Menschen, die bei einer guten Armlänge liegt, Ihrem Gegenüber. Nähern Sie sich den Menschen Schritt für Schritt. Geben Sie demjenigen, auf den Sie zugehen, Zeit, sich mit Ihrer Nähe anzufreunden. Bitte beachten Sie, dass das, was für den Vortrag gilt, auch im Vier- oder Sechs-Augengespräch Bestand hat.

Bei einem Vortrag gibt es noch einen anderen Grund, der dafür spricht, sogar eine größere Distanz zu halten als bei einem persönlichen Gespräch: Eine Nähe zwischen 80 cm und 1,50 m sind für das persönliche Gespräch geeignet. Bei einer Rede verleitet diese Distanz den Redner jedoch oft zu genau diesem persönlichen Gespräch. Schnell führt so der Redner einen Dialog mit einem einzelnen Zuhörer vor dem gesamten Plenum. Gerade bei Fragerunden nach einem Vortrag stellt man das häufig fest. Jeder Ihrer Zuhörer will aber angesprochen werden, da er sich ansonsten gedanklich schnell aus dem Vortrag ausklinkt und für Unruhe sorgt.

Wie Sie es besser machen:

Halten Sie deshalb zu dem Ihnen am nächsten sitzenden oder stehenden Zuhörer einen Abstand zwischen 1,5 m und 3 m. Durch diesen Abstand sind Sie Ihrem Publikum nah genug und behalten gleichzeitig den Überblick. Keine Reaktion wird Ihnen verborgen bleiben. Ihre Antenne zu Ihrem Publikum ist somit immer auf Empfang gestellt. Hat Ihr Publikum Vertrauen zu Ihnen aufgebaut, können Sie diese Distanz kurzzeitig verkürzen und so die Spannung bei Ihrem Publikum erhöhen.

13. Die Hände in die Hüfte stemmen

Bei dieser Geste handelt es sich um eine Form von Dominanzverhalten. Der Redner baut sich regelrecht vor seinem Publikum auf. Diese Haltung führt bei Ihrem Publikum entweder zu aggressiver Stimmung oder zum Rückzug. Förderlich ist diese Geste auf gar keinen Fall. Außerdem nehmen Sie sich mit dieser Geste die Gelegenheit, Ihre Hände aktiv einzusetzen, um Ihre Aussagen zu unterstreichen.

Wie Sie es besser machen:

Heben Sie Ihre Hände in Bauchhöhe und legen Sie Ihre Hände ineinander. So fällt es Ihnen leicht, Ihre Gestik positiv und konstruktiv einzusetzen, um das, was Sie sagen, zu unterstreichen. Die zweite Möglichkeit besteht darin, die Arme am Körper entspannt nach unten hängen zu lassen.

Übung

Achten Sie ab morgen bewusst auf die Gesten und Verhaltensmuster von Talkshowgästen, Interviewpartnern und Rednern, die negativ auf Sie wirken. Achten Sie darauf, ob diese Gesten auch bei anderen Personen und in anderen Situationen zu negativen Reaktionen führen. Sie werden so bewusst erleben und noch sensibler dafür werden, mit welchen Gesten Sie eine negative Wirkung erzielen. Notieren Sie sich diese negativen Reiz-Reaktionsketten und legen Sie sich so Ihren individuellen rhetorischen Mülleimer zu. Dieser Mülleimer ermöglicht es Ihnen, Ihre Reden, die weniger gut verlaufen sind, zu analysieren und zu verbessern. Durch Ihre genauen Beobachtungen anderer Redner werden Sie erleben, wie groß der Zusammenhang zwischen Ihrer Körpersprache und der Reaktion anderer Menschen auf Ihre Reden ist.

Setzen Sie jede Ihrer Erkenntnisse sofort in der Praxis und somit in Ihren Reden ein. Ihre verbesserten Verhaltensweisen und Strategien werden dazu führen, dass Sie die Wirkung Ihrer Worte und somit Ihrer Reden deutlich steigern.



Mein Tipp

Positionieren Sie jemanden in Ihr Publikum, der Sie beobachten soll. Lassen Sie sich von einer Ihnen bekannten Person

sagen, inwieweit Sie welche negativen Gesten noch einsetzen und in welchen Bereichen der Mimik und Gestik Sie sich deutlich gesteigert haben.

Negative Gesten zu vermeiden, ist eine Möglichkeit, um mehr Sicherheit und Souveränität auszustrahlen. Wie gelingt es Ihnen, über die angesprochenen Punkte hinaus, über das Weglassen negativer Gesten hinaus, sicherer bei Ihrem Vortrag zu wirken? Welche Möglichkeiten haben Sie, durch Ihre Körpersprache souveräner auf Ihr Publikum zu wirken? Sie haben vier Chancen, ab morgen Ihre Körpersprache so einzusetzen, dass Sie noch sicherer und souveräner auf Ihr Publikum wirken.

Wie Sie durch Ihre Körpersprache Sicherheit vermitteln

Sicherheit überträgt sich, Unsicherheit auch. Was in der Dialektik, also in der Kunst zu überzeugen gilt, dies gilt auch in der Rhetorik. Ist der Redner unsicher, wird das Publikum unruhig. Ein sicherer Redner zieht das Publikum in seinen Bann. Deshalb ist eines der wichtigsten Gebote für den erfolgreichen Redner, seinem Publikum Sicherheit zu vermitteln. Mit wenigen, aber wirkungsvollen Mitteln gelingt es Ihnen, Ihre Sicherheit vor Gruppen weiter zu steigern.

Blickkontakt

Halten Sie Blickkontakt zu Ihrem gesamten Publikum. Die meisten Redner bevorzugen eine Seite des Publikums und vernachlässigen die andere Seite. Schenken Sie allen Zuhörern Ihre volle Aufmerksamkeit und lassen Sie Ihren Blick gleichberechtigt durch die Reihen wandern.

Lächeln

Dass Lachen gesund ist, wissen Sie. Wussten Sie auch, dass freundliche Redner kompetenter und gelassener wirken? Nicht nur das ist der Grund, weshalb Sie lächeln sollten, während Sie reden. Ihr Lächeln verzaubert auch Ihre Stimme. Ihre Stimme wird runder, melodischer und sympathischer. Bezaubern Sie Ihr Publikum und vermitteln Sie ihm so die Souveränität, die Sie als Redner benötigen, um akzeptiert zu werden.

Positive Gesten

Offene Gesten vermitteln ein hohes Maß an Sicherheit. Halten Sie deshalb die Arme zu 90 Prozent Ihres Vortrags oberhalb der Gürtellinie. Sie werden feststellen, dass Ihre Gesten immer weiter und offener werden, je mehr Sie sich freigeschwommen haben. Öffnen Sie Ihre Hände und Ihre Arme. So unterstützen Sie mit Ihren Gesten Ihre Aussagen. Wenden Sie sich Ihrem Gesprächspartner und Ihrem Publikum zu.

Sicherer Stand

Sie lesen doch sicher eine Zeitung. Nutzen Sie die Zeitung auch, um sicherer re-

den zu können? Legen Sie die Zeitung auf die Erde und stellen Sie sich auf die Zeitung. Trainieren Sie Ihren Vortrag und bleiben Sie dabei auf der Zeitung stehen. Damit erreichen Sie, dass sich zwar Ihr Oberkörper bewegt, aber Ihre Beine nicht laufen gehen. Halten Sie nun auch noch während des Vortrags mit beiden Beinen ständig Bodenfühlung, so haben Sie einen sicheren Stand.

Wie ein Fels in der Brandung, so stehen Sie ab morgen vor Ihren Zuhörern. Egal wie stark die Stürme sind und egal wie hoch die Wellen schlagen, Sie wissen, dass Sie nichts umschmeißen wird. Der sichere Stand ist es, der Sie sicher wirken lässt.

Nutzen Sie die Chance, bei jeder beruflichen und privaten Gelegenheit auf Ihren Blickkontakt, Ihr Lächeln, Ihre aufrechte Körperhaltung und Ihre positiven Gesten zu achten.

Sie werden feststellen, dass Ihre Sicherheit von Mal zu Mal zunimmt und Menschen noch lieber Dinge von Ihnen annehmen. Mit zunehmender Sicherheit wird Ihre Fähigkeit größer, auf die Reaktionen Ihres Publikums zu achten. Mussten Sie in der Vergangenheit mehr auf sich und Ihre Körpersprache achten, so können Sie in Zukunft die Schwingungen im Plenum noch sensibler wahrnehmen. Kaum eine körpersprachliche Reaktion wird Ihnen verborgen bleiben. So haben Sie die Gelegenheit, mit Ihren Zuhörern zu arbeiten.

Wie Sie auf die Körpersprache Ihrer Zuhörer reagieren

Eine der Fragen, die mir von meinen Seminarteilnehmern am häufigsten gestellt wird, ist die Frage, woran der Redner erkennt, inwieweit das Publikum noch bei der Sache ist. Diese Frage zählt zu einer der wichtigsten Fragen im Bereich der Rhetorik. Wenn Sie die Gedanken der Zuhörer errahnen oder sogar lesen können, haben Sie die Gelegenheit, frühzeitig entsprechend zu reagieren und so Konflikte mit kritischen Zuhörern zu vermeiden. „Wie kann ich die Zuhörer bei der Stange halten?“, ist eine weitere wichtige Frage der Redner, die bereits erlebt haben, wie schnell man verunsichert wird, wenn das Publikum einzuschlafen droht. Anzeichen für ein Abtauchen der ersten Zuhörer können Sie frühzeitig erkennen, wenn Sie wissen, worauf Sie achten müssen. Nutzen Sie die Körpersprache Ihrer Zuhörer. Richten Sie Ihre Antennen auf die nicht ausgesprochenen Botschaften Ihrer Zuhörer aus. Reagieren Sie gut vorbereitet und gezielt auf die ersten Anzeichen von Erschlaffung oder Aggression, indem Sie Ihre Stimme, Ihre Körpersprache und Ihre Medien so einsetzen, dass Ihr Handeln Ihr Redeziel unterstützt. Welches Verhalten und welche Zuhörerreaktionen können Sie während Ihrer Rede oder Präsentation beobachten? Worauf lässt dieses Verhalten schließen? Wie reagieren Sie am besten auf dieses Verhalten? Auf alle drei Fragen erhalten Sie nun die entscheidenden Antworten.

Die Signale Ihres Publikums

Was Sie sehen

Wenn einer oder mehrere Ihrer Zuhörer

- die Stirn runzelt
- die Oberlippe hochzieht
- sich die Nase reibt
- seinen Kopf langsam hin und her zur Seite bewegt,

so deutet dies auf Skepsis hin.

*Wie Sie auf Skepsis reagieren:
Liefern Sie ein ergänzendes Beispiel oder ein ergänzendes Argument in seine Richtung. Beleuchten Sie bei Ihrer Argumentation auch eine mögliche Gegenposition, um diese dann logisch zu entkräften. Beobachten Sie dann, ob sich die Miene Ihres Zuhörers aufhellt. Wird aus der skeptischen Position ein zustimmendes Kopfnicken, so haben Sie ihn für sich gewonnen.*

Was Sie sehen

Wenn einer oder mehrere Ihrer Zuhörer

- die Füße im Sitzen nach hinten nimmt
- mit dem Stift spielt
- sich von Ihnen wegdreht und sich zum Nachbarn hinwendet
- mit den Fingern trommelt

- aus dem Fenster schaut,

so deutet dies auf ein hohes Maß an Ungeduld und Langeweile hin.

*Wie Sie auf Langeweile reagieren:
Kommen Sie langsam zum Ende Ihres Vortrags, wenn sich diese Reaktionen häufen. Setzen Sie Medien zielgerichtet ein. Wechseln Sie die Medien und Ihren Sprachstil. Werden Sie dynamischer und melodischer. Kündigen Sie eine Pause oder das bevorstehende Ende Ihrer Rede an. Sprechen Sie einen Nachbarn dieser Person direkt an oder wenden Sie sich verstärkt in die Richtung des unaufmerksamen Zuhörers.*

Was Sie sehen

Wenn einer oder mehrere Ihrer Zuhörer

- die Hände aufreizend im Nacken verschränkt
- die Lippen zusammenpresst
- die Füße verschränkt und von sich streckt
- als Mann die Arme vor der Brust verschränkt,

so deutet dies auf persönliche oder inhaltliche Ablehnung hin.

*Wie Sie auf Ablehnung reagieren:
Betonen Sie in die Richtung dieses Zuhörers, dass jeder selbst entscheiden kann, wie er mit den Informationen umgeht, vorausgesetzt die Möglichkeit der Selbstbestimmung besteht. Nehmen Sie die Härte aus Ihren Aussagen. Verwen-*

den Sie weniger absolute Aussagen. Reduzieren Sie behelnde und besserwisserische Redewendungen. Loben Sie die Menschen direkt oder indirekt, die Ihnen ablehnend gegenüber stehen.

Was Sie sehen

Wenn einer oder mehrere Ihrer Zuhörer

- längere Zeit den Finger zum Mund nimmt
- die Unterlippe hochzieht
- das Kinn langsam streichelt
- mit der Hand über die Stirn streichelt,

so deutet dies auf Nachdenklichkeit hin.

*Wie Sie auf Nachdenklichkeit reagieren:
Drosseln Sie das Tempo Ihrer Rede etwas und setzen Sie vermehrt Pausen ein. Fassen Sie das Gesagte kurz zusammen. Beobachten Sie die Person, inwieweit aus der Nachdenklichkeit Skepsis wird. Führen Sie den von Ihnen angesprochenen Punkt anschaulich aus, verwenden Sie Beispiele aus der Praxis und warten Sie auf ein zustimmendes Nicken.*

Was Sie sehen

Wenn Ihre Zuhörer

- sich Notizen machen
- Sie mit geradem und wachem Blick anschauen
- die Fingerkuppen beider Hände aneinander pressen

- die Brille hoch setzen und den Oberkörper nach vorne beugen
- zustimmend nicken,

so deutet dies auf Aufmerksamkeit, Interesse und Konzentration hin. Sie sind am Ziel. Ihr Publikum ist bei Ihnen.

Wie Sie reagieren:

Halten Sie diesen Zustand aufrecht. Reden Sie anschaulich. Sprechen Sie Ihre Zuhörer an. Reden Sie einfach und in kurzen Sätzen. Setzen Sie Hilfsmittel ein und wechseln Sie weiterhin Sprachstil und Medien. Benutzen Sie Ihre Mimik und Ihre Gesten, um Ihr Plenum zu steuern und zu fesseln.

Wenn es sich nicht um einen klassischen Vortrag oder eine Präsentation handelt, bietet es sich an, die Zuhörer verstärkt mit einzubinden. Fragen Sie die skeptischen, ungeduldigen, ablehnenden oder nachdenklichen Zuhörer nach deren Gedanken zum Thema. Gehen Sie bei Ihren Vorträgen, im Rahmen von Seminaren, bei einer Diskussion oder Moderation auf diese Menschen ein. Sie werten die Zuhörer auf und können deren Sichtweisen in Ihre weiteren Ausführungen einbauen.

Binden Sie Ihr Publikum bei Vorträgen jedoch nur dann mit ein, wenn es Ihre Zeit zulässt.

Zu oft habe ich bei Rednern erlebt, dass aus dem gut gemeinten Versuch, die Zuhörer einzubinden, eine nicht enden wollende Diskussion wurde. Die Redner hielten, gefesselt von der Diskussion, ihren Zeitplan nicht ein und vergraulden sich so das übrige Publikum. Oftmals schließt sich

an einen Vortrag auch eine Plenumsdiskussion oder eine Fragerunde an. Nutzen Sie diese Gelegenheit für sich. Bitten Sie Zwischenrufer oder Zwischenfrager in dieser Situation, ihre Fragen und Anmerkungen zu notieren, damit diese bis zur Fragerunde nicht verloren gehen und in die Diskussion mit eingebaut werden können. Am allerbesten weisen Sie direkt zu Beginn Ihrer Rede auf die Fragerunde am Schluss der Veranstaltung oder in der Pause hin. Warum? Im Wissen darum, dass Ihre Zuhörer auf ihre Fragen und kritischen Anmerkungen Antworten erhalten, können sich die Zuhörer auf Ihre Ausführungen konzentrieren. Manches Kopfschütteln, das Sie möglicherweise verwirrt hätte, wird so auf das Papier des Zuhörers umgeleitet und hat sich vielleicht bis zur Fragerunde erledigt. Gehen Sie dann bei der Fragerunde im Anschluss an die Pause oder der Schlussdiskussion mit aller Gelassenheit und Ernsthaftigkeit auf die Fragesteller ein.



Mein Tipp

Nutzen Sie Ihre positive Anspannung während des Vortrags, um Ihr Publikum oder Ihre Gesprächspartner und deren Körpersprache aufmerksam zu beobachten.

Richten Sie all Ihre Antennen auf. Oftmals werden Sie so gar keine brenzligen und konfliktgeladenen Situationen erleben.

Durch Ihre Kenntnisse um die möglichen Reaktionen Ihres Publikums sind Sie nun noch sensibler, als Sie es bereits waren.

Sie werden frühzeitig erkennen, wann Sie sich als Redner möglicherweise im Ton oder Verhalten vergriffen haben. Sie sind in der Lage, Gegenmaßnahmen einzuleiten, noch bevor die Stimmung endgültig kippt, oder die Zustimmung Ihres Publikums zu nutzen, um inhaltlich nachzulegen und zu begeistern. Sie werden so immer noch ein Stück besser werden.

Die Stimme als Erfolgsfaktor

In einem meiner Seminare sprachen wir, neben den wichtigen Erkenntnissen zur Körpersprache, über das Thema Stimme und deren Wirkung. Welchen Einfluss hat die Stimme, hat Ihre Stimme, auf das Ergebnis eines Gesprächs oder eines Vortrags? Eine Teilnehmerin meldete sich und berichtete von einem Telefonat. Am Telefon haben wir nur die Stimme als Medium, um Inhalte und Stimmungen zu vermitteln. Ich bat sie, uns ihre Erfahrung zu schildern. „Ein Vertreter rief mich an“, sagte sie „und nach zwei Minuten war ich wie geladen. Seine Stimme war so hell, laut und schrill, dass es mir körperliche Schmerzen verursachte. Ganz schnell brach ich das Gespräch ab.“ So wie dieser Teilnehmerin geht es vielen Menschen. Manche Menschen können wir nicht riechen. Außer, das Parfüm wegzulassen oder ein Deo aufzutragen, kann der Betreffende an seinem eigenen Körpergeruch nicht viel ändern. Andere sprechen so, dass wir uns von Ihnen distanzieren. Wir können und wollen diesen Menschen nicht länger zuhören. Daran kann und sollte jeder Redner sofort etwas ändern, wenn er noch mehr Menschen für sich gewinnen will.

Bewusst mit seiner Stimme umzugehen, ist der Schlüssel zu noch mehr Redeerfolg.

Ein erster Schritt, um herauszufinden, wie Sie Ihre Stimme einsetzen, ist es, sich bewusst zu machen, zu welchem Sprachverhalten Sie während eines Vortrags oder einer Diskussion neigen. Besonders wichtig ist dieses Bewusstsein für Ihr Sprachverhalten, wenn Sie sich unter Stress befinden oder zu Themen Stellung beziehen, bei denen Sie emotional beteiligt sind.

Übung

Machen Sie es genauso, wie es sich hundertfach in meinen Coachingmaßnahmen bewährt hat. Nehmen Sie eine Ihrer Reden auf Video oder einem Tonträger auf und bewerten Sie Ihre Stimme und Ihren Tonfall, wenn Sie emotional engagiert reden und überzeugen wollen. Lassen Sie danach von einer Ihnen nahe stehenden Person, die Ihnen ehrlich die Meinung sagt, ebenfalls eine Einschätzung Ihrer Aufzeichnung vornehmen.

Die folgende Checkliste wird Ihnen und Ihrem Feedback-Geber eine gute Orientierung bieten und Ihr Gehör schärfen. Sie sind so in der Lage, Ihre Stimme treffsicher einzuschätzen.

Erleben Sie Ihre Stimme eher

- laut oder leise
- melodisch oder monoton
- dynamisch oder beruhigend

- hart oder weich
- emotional oder sachlich
- schnell oder langsam
- hell oder dunkel
- trennend oder verbindend
- agitierend oder versöhnlich?

Nachdem Sie Ihr Selbstbild mit dem Fremdbild abgeglichen haben, machen Sie sich bitte bewusst, dass es sich bei Ihrem individuellen Ergebnis um eine subjektive Einschätzung handelt. Darüber hinaus entscheidet Ihr Redeziel maßgeblich über den Einsatz von Stimme und Stilmittel. Fragen Sie sich, ob Ihr Verhalten adäquat und somit angemessen war? Waren Sie mit dem Ergebnis Ihrer Rede einverstanden? Das ist die entscheidende Frage.



Mein Tipp

Spielen Sie als guter Rhetoriker auf der gesamten Klaviatur der stimmlichen Möglichkeiten. Trainieren Sie gerade die Stilmittel

und stimmlichen Möglichkeiten, die Sie zurzeit noch seltener verwenden. Nutzen Sie Ihr gesamtes Leistungsvermögen, um Ihren maximalen Erfolg zu erzielen.

Fesseln Sie Ihre Zuhörer durch den konsequenten Wechsel von Tempo und Lautstärke. Emotionalität streuen Sie genauso in Ihre Rede wie Sachaussagen und

eher nüchterne Passagen. Dennoch stellen mir Menschen, die ich coache, immer wieder die Frage, welcher Sprachstil mit welchem Anteil in der Rede eingesetzt werden soll. Meine Antwort gebe ich gerne in Form eines Gleichnisses. Ein deutscher Intellektueller, ein amerikanischer Buchautor, ein chinesischer Arzt und ein japanischer Geschäftsmann unterhalten sich darüber, welche die wichtigste Sprache auf der Welt sei. Der Deutsche sagt: „Goethe, Brecht, Kästner und Schiller haben der Welt so unendlich viel gegeben, deshalb ist Deutsch die wichtigste Sprache der Welt.“ Der Amerikaner sagt: „Wir sind das mächtigste Land der Erde. Aus diesem Grund ist die amerikanische Sprache die wichtigste Sprache der Welt.“ Der Chinese sagt: „Wir sind das Land mit den meisten Einwohnern weltweit. Genau aus diesem Grund ist Chinesisch die wichtigste Sprache. Da meldet sich der Japaner zu Wort und sagt: „Die wichtigste Sprache ist die Sprache meines Kunden.“

Was für den Geschäftsmann gilt, das gilt auch für den Redner. Die wichtigste Sprache ist die Sprache des Publikums.

Abhängig davon, in welcher Situation Sie sich befinden, vor welchem Publikum Sie reden und welches Ziel Sie mit Ihrer Rede verfolgen, wechseln Sie deshalb auch bewusst Ihren Sprachstil. So haben Sie die Gelegenheit, sich auch durch Ihren Sprachstil, der Sprache Ihrer Zuhörer anzupassen. Ich habe zwei verschiedene Sprachstile beobachtet, die von den verschiedenen Rednern eingesetzt werden: den motivierenden Sprachstil und den beruhigenden Sprachstil. Beide

Sprachstile können auch Sie nutzen, um Ihre Redeziele zu unterstützen. Was versteht man nun unter dem motivierenden und dem beruhigenden Sprachstil?

Der motivierende Sprachstil

Wollen Sie motivieren, mitreißen oder appellieren? Stellen Sie sich einen Parteivorsitzenden vor, der eine Woche vor der entscheidenden Wahl die Parteimitglieder nochmals mobilisieren will. Stellen Sie sich einen Trainer in der Halbzeitpause vor, dessen Mannschaft im entscheidenden Endspiel mit 0:1 hinten liegt. Entscheiden Sie sich für den motivierenden Sprachstil. Heben Sie die Lautstärke an. Steigern Sie kurzfristig Ihr Tempo. Akzeptieren Sie, dass deshalb Ihre Stimme etwas heller wird. Werden Sie emotional und verwenden Sie eine deutliche Bildsprache. Sprechen Sie melodisch und impulsiv. So erreichen Sie Ihr Ziel. Aber Vorsicht! Sehr leicht werden das Funkeln in Ihren Augen, die schnelleren und oft auch kürzeren und unruhigen Gesten aggressiv und wenig sympathisch erlebt. Bauen Sie deshalb immer wieder den beruhigenden Sprachstil mit in Ihre Rede ein, selbst wenn es Ihr Ziel ist, zu motivieren, mitzureißen oder zu appellieren.

Der beruhigende Sprachstil

Wollen Sie beruhigen, kompetent wirken oder eine entspannte Atmosphäre schaffen? Stellen Sie sich einen Mitarbeiter vor, der aufgeregt und nervös vor einem wichtigen Präsentationstermin zu Ihnen kommt und Ihren Rat braucht. Stellen Sie sich ein Gespräch vor, in dem sich die Gemüter erhitzt haben und das zu eskalieren droht. Entscheiden Sie sich für den

beruhigenden Sprachstil. Drosseln Sie Ihr Tempo. Senken Sie Ihre Stimme und sprechen Sie etwas dunkler. Sprechen Sie bewusst etwas leiser. Setzen Sie mehr Pausen ein. Verwenden Sie mehr Fragen im Dialog und mehr rhetorische Fragen bei Ihrem Vortrag. Setzen Sie Ihre Gestik zurückhaltender und weicher ein. Weicher bedeutet, die Bewegungen rund auszuführen. Weicher bedeutet, die Gesten langsamer auszuführen. Weicher bedeutet auch, eine freundliche Mimik zu verwenden. Liefern Sie mehr Erklärungen und halten Sie sich mit bewertenden Aussagen zurück und verstärken Sie abwägende und diplomatische Formulierungen. So erreichen Sie Ihr Ziel. So öffnen Sie bei den meisten Menschen große Türen.

Auch bei der Stimme und dem Sprachstil gibt es nicht gut oder schlecht, sondern nur den falschen Zeitpunkt und die falsche Dosierung innerhalb Ihrer Rede.

Dennoch können Sie sich bei der Entscheidung für oder gegen den einen oder anderen Sprachstil Erfahrungswerte zu Nutze machen. Der beruhigende Sprachstil eignet sich in acht von zehn Fällen zum Einstieg in Ihre Rede. Viele Zuhörer sind eher erschrocken, wenn Sie mit einem lauten Tarzanschrei auf die Bühne kommen. Der beruhigende Sprachstil wird von den meisten Menschen als der Sprachstil erlebt, der kompetenter wirkt. Jeder kennt das Sprichwort: „Wer schreit, hat nicht immer Recht!“ Daher bietet sich gerade bei der Vermittlung von fachlichen und sachlichen Inhalten der beruhigende Sprachstil an. Auch bei einer Podiumsdiskussion im Anschluss an Ihren

Vortrag, bei der es zu Einwänden und Widerständen kommt, tun Sie sich mit dem beruhigenden Sprachstil den größeren Gefallen.

Auch das Publikum mit seinen Erwartungen bestimmt mit über den Einsatz der verschiedenen Sprachstile in Ihrer Rede.

Haben Sie ein kritisches Publikum, eignet sich eher der beruhigende Sprachstil. Ist Ihr Publikum euphorisch, motiviert und an Reden mit Entertainment-Einlagen gewöhnt, so laufen Sie mit dem begeisterten Sprachstil offene Türen ein. Wie unterschiedlich ein und derselbe Sprachstil wirken kann, zeigen die nächsten beiden Beispiele. Als ich noch im Vertrieb eines großen Konzerns tätig war, passierte Ende der achtziger Jahre Folgendes: Unsere Motivation als Verkäufer war grandios. Wir wurden provisionsabhängig bezahlt und hatten sehr viel Spaß dabei, unser Gehalt selber zu bestimmen. Das Vertriebsjahr lief hervorragend. Sogar der Vertriebsvorstand zeigte sich beeindruckt. In unserer Vertriebseinheit hatten fast alle Verkäufer kostenintensive Hobbys. Teure Urlaube, schöne Autos oder schlichtweg der Aufbau einer sorgenfreien Existenz, die einen frühen Eintritt in die finanzielle Unabhängigkeit garantierte, waren für die meisten von uns erreichbare oder bereits erreichte Ziele geworden. Mit unserem Vertriebsdirektor konnte man reden. Er gänzelte uns nicht, setzte uns jedoch individuelle und anspruchsvolle Ziele. Unsere Stimmung hätte allerdings, trotz dieser Situation, besser sein können. Warum? Eine Umstrukturierung sorgte im Unternehmen für so schlech-

te Stimmung, dass kaum noch ein von uns eingereicherter Antrag zeitnah dokumentiert wurde. Die erst später überwiesene Provision konnten wir verkraften. Kräfteraubend war jedoch die Beschwichtigung der aufgebrachten Kunden, deren Wut wir gut nachvollziehen konnten. Wir betrieben als Verkäufer Schadensbegrenzung vor Ort für Schäden, die wir nicht zu verantworten hatten. Nicht ausgestellte Dokumente und schleppende Schadenregulierungen machten uns das Leben schwer. Lust auf eine Tagung hatten wir nicht. Waren wir beim Kunden, generierten wir unseren selbst verursachten Erfolg, ging es uns gut. Lust auf einen, aus unserer damaligen Sicht verlorenen weil unproduktiven Tag, der geprägt war von vermeidbaren Reklamationen, hatten wir nicht. Was folgte, war nicht direkt logisch, aber ist heute noch Standard, wenn es um Zahlen und Dokumentierung von Geschäft geht. Es folgte ein Marschbefehl zu einer Vertriebstagung. Zu Beginn der Tagung wurde uns ein Motivationstrainer angekündigt. Der Motivationstrainer tanzte vor uns hin und her. Er setzte fast ausschließlich auf den motivierenden Sprachstil. Er jauchzte und jubelte und schrie auf uns ein. „Ohne Begeisterung ist alles nichts.“ „Im Verkauf ist alles möglich.“ „Du bist zum Gewinner geboren.“ Wild gestikulierend rannete er durch den Saal und forderte uns auf „We are the champions“ zu singen. Mein Kollege stupste mich an und sagte: „Der spricht zu den Falschen.“ Zwischenzeitlich hatten ein Drittel der Kollegen den Saal verlassen. Die meisten der noch verbliebenen Kollegen hörten nicht mehr zu. Ich hätte damals nicht mit dem Trainer tauschen wollen.

Ist Ihr Publikum jedoch Ihnen gegenüber offen, ist das Publikum gekommen, um sich motivieren oder anheizen zu lassen, so ist Ihr Publikum möglicherweise sogar enttäuscht, wenn Sie zu beruhigend reden.

Anfang der neunziger Jahre begleitete ich eine Tagung, die ich als interner Personalentwickler selber initiiert hatte. Die Vertriebseinheit wurde in einer internen Befragung nach ihren Weiterbildungswünschen befragt. Als Ergebnis bildete sich recht schnell ein Motivationstag ab. Wir buchten ein exklusives Hotel. Vor der Tagung wurden Getränke gereicht und zu Mittag verwöhnten wir den Vertrieb mit einem schönen Essen. Verschiedene interne und externe Redner rundeten den schönen Rahmen ab. Die Stimmung war top, als der letzte Redner des Tages auftrat. Der Redner hatte einen guten Namen, so sagte einer der Vertriebsdirektoren, der den Redner nahezu perfekt ankündigte. Das Licht ging aus, die laute Musik ging an, die Musik leiser wurde trat der Redner auf die Bühne. Es folgte ein lautes „Hallo Köln, seid Ihr alle gut drauf?“ Der gesamte Vertrieb antwortete mit einem lauten, lang gezogenen „Jaaaaa!“ Auch er verwandte im Verlauf seiner Rede überwiegend den motivierenden Sprachstil, erntete aber zum Schluss seiner Rede einen tosenden Applaus.



Mein Tipp

Denken Sie vor Ihrer Rede und bei der Vorbereitung Ihrer Rede sehr genau über Ihren Auftrag, Ihr Publikum und den dazu

passenden Sprachstil nach.

Sich die eigene Stimme bewusst zu machen und darüber nachzudenken, wann welcher Sprachstil zu wem passt, ist das eine. Sich die Stärken der eigenen Stimme deutlich zu machen, ist das andere, ist der nächste Schritt, um Menschen für die eigenen Botschaften zu gewinnen. Wie wollen Sie selbstbewusst und erfolgreich vor anderen reden, wenn Sie Ihre eigene Stimme nicht ertragen können? Meine Eltern meinten es immer sehr gut mit mir. Um meinen Sprachfehler zu beseitigen, schickten Sie mich auf eine Sprachheilschule. Dort waren nur sprachgestörte Kinder und ich hörte jeden Tag, wie es sich anhört, wenn Menschen stottern. Ich sah jeden Tag, wie sich deren Halsschlagader verdickte, der Kopf rot wurde und sich deren Mimik verkrampfte. Die Vorstellung, dass ich mich bei meinem Sprechen genauso verhalten würde, fand ich schrecklich. Die Vorstellung, dass andere Menschen meine Stimme genauso wahrnehmen würden, wie ich selber meine Stimme wahrnahm, befremdete mich sehr. Glauben Sie, meine Motivation zu anderen Menschen zu reden, war zu diesem Zeitpunkt besonders hoch? Nein.

Wer seine Stimme nicht hörens-wert findet und deshalb glaubt, dass andere Menschen dies eben-

falls so erleben, wird nur selten auf die Idee kommen, freiwillig und häufig Reden zu halten.

Regelmäßig zu reden, Vorträge zu halten und seinen Standpunkt zu vertreten, schult jedoch genau diese Fähigkeiten. Reden bildet den Redner, so lautet der Erfolgsgrundsatz. Sich und seine Stimme zu akzeptieren, um dann bewusst daran zu arbeiten, das ist der nächste Schritt zum Erfolg. Sie stottern nicht, aber dennoch gilt auch für Sie: Beginnen Sie Ihre Stimme zu lieben und als Bestandteil Ihrer Persönlichkeit zu akzeptieren. Viele Teilnehmer meiner Seminare zeigen sich erschrocken, wenn Sie zum ersten Mal ihre eigene Stimme hören. Ich frage mich jedes Mal, warum das so ist? Diese Menschen haben Familie, Freunde, Bekannte und werden von diesen Leuten geschätzt. Die Stimme gehört zu dem Menschen, der von seinem Umfeld geschätzt wird. Bei den meisten meiner Teilnehmer stellt sich im Seminar heraus, dass sie selber ihre Stimme viel zu kritisch sehen. Teilnehmer, die diese Menschen zum ersten Mal erleben, finden nichts Kritisches an deren Stimme.

Der Grund, warum Menschen Ihre eigene Stimme ablehnen, liegt oft an den vermuteten Erwartungen der anderen Menschen. Ein weiterer Grund ist die Unsicherheit, da einem die eigene Stimme, wenn man sie hört, fremd erscheint.

Vermutet man als Redner, dass die anderen Menschen nur dynamische Personen und Redner akzeptieren, missfällt einem seine eigene, beruhigende Stimme. Aber wer sagt denn, dass alle Zuhörer nur den dynamischen Redner akzeptieren? Ma-

chen Sie sich bitte klar, dass Ihre Stimme sehr eng mit Ihren eigenen Stärken verbunden ist. Machen Sie sich klar, dass Ihre Stimme viel mit dem Erfolg zu tun hat, den Sie bis jetzt erreicht haben und in Zukunft erreichen werden. Akzeptieren Sie Ihre Stimme! Seien Sie jedoch auch den Möglichkeiten gegenüber aufgeschlossen, die Sie haben, um mit kleinen Tipps die Wirkung Ihrer Stimme zu steigern.

Übung

Besetzen Sie Ihre Stimme mit positiven Attributen und programmieren Sie sich so auf mehr rhetorischen Erfolg. Verlängern Sie die folgenden Halbsätze, indem Sie diese positiv fortführen. So finden Sie, egal wie Sie Ihre Stimme im Vorfeld definiert haben, positive Aspekte Ihrer Stimme. Lassen Sie sich bei der Übung auch von Freunden oder Bekannten helfen. Sie werden erfahren, was andere Menschen an Ihrer Stimme schätzen.

- Meine Stimme hilft ...
- Eine ruhige Stimme ...
- Eine laute Stimme ...
- Eine deutliche Betonung ...
- Mein Stimmklang ...
- Meine Stimme fördert ...
- Eine konstante Tonlage ...
- Ich werde mit meiner Stimme ...

- Andere mögen meine Stimme ...
- Meine weiche Stimme ...
- Meine helle Stimme ...
- Meine dunkle Stimme ...
- Die kühle und härtere Stimme ...

Lernen Sie, Ihre Stimme zu mögen. Arbeiten Sie aber stets daran, die vielen Möglichkeiten, die Ihnen Ihre Stimme bietet, zu nutzen.

Welche Möglichkeiten haben Sie, Ihre Stimme aktiv zu beeinflussen? Wie können Sie Ihrer Stimme noch mehr Wirkung verschaffen? Was können Sie tun, um Ihre Stimme positiv zu beeinflussen?

Vier Chancen, um Ihre Stimme positiv zu beeinflussen

1. Korkensprechübung

Der Mund ist der Klangkörper der Stimme. Setzen Sie Ihren Mund bewusst ein, um deutlicher zu sprechen. Öffnen Sie Ihren Mund mehr als sonst, so klingt Ihre Stimme voller und deutlicher als bisher. Nutzen Sie die Korkensprechübung! So können Sie regelmäßig trainieren, Ihren Mund weiter zu öffnen. Nehmen Sie sich einen alten und sauberen Korken. Den Korken klemmen Sie zwischen Ihre Schneidezähne. Lesen Sie nun einen beliebigen Text laut vor. Trainieren Sie das so lange, bis ein Dritter Sie trotz Korken gut versteht. Ohne Ihren Mund bewusst mehr zu formen, werden Sie diese Hür-

de nur schwer meistern. Gelingt Ihnen dieses kleine Kunststück mit einem Weinkorken, so steigen Sie um auf einen Sektkorken. Der Sektkorken ist noch etwas sperriger als der Weinkorken und fordert Sie noch intensiver. Diese Übung beeinflusst alleine dadurch Ihre Überzeugungskraft als Redner, weil Sie von mehr Menschen verstanden und von weniger Menschen missverstanden werden. Ihre Stimme wird klarer und wirkungsvoller.

2. Richtige Betonung

Verstanden oder missverstanden zu werden hängt auch von der Betonung ab. Die geschickte Betonung ist Ihre zweite Chance, um Ihre Stimme positiv zu beeinflussen. Lassen Sie sich auf ein kleines Experiment ein. Arbeiten Sie mit Hilfe der folgenden Übung an Ihrer Betonung. Lassen Sie sich überraschen, wie unterschiedlich die Wirkung ein und desselben Satzes ausfällt.

Übung

Lesen Sie den folgenden Übungssatz drei Personen unabhängig voneinander vor. Heben Sie an bestimmten Stellen im Satz bewusst Ihre Stimme an. Machen Sie vor oder nach der entscheidenden Stelle eine Pause oder reduzieren Sie das Tempo. Der Satz lautet:

„Heute helfen die Kinder zum ersten Mal der Mutter im Haushalt.“

Betonen Sie bei der ersten Person, der Sie den Satz vorlesen „die Kinder“, bei der zweiten Person „die Mutter“ und bei der dritten Per-

son „den *Haushalt*“. Fragen Sie nach jedem vorgelesenen Satz, wie der Zuhörer die Botschaft des Satzes aufgefasst hat, und notieren Sie sich die Aussagen. Lassen Sie sich davon überraschen, wie unterschiedlich ein und derselbe Satz verstanden wird.

Vernachlässigen Sie bei der Rede die Betonung, so ist das genauso, als ob Sie nach links zielen, um ein Ziel auf der rechten Seite zu treffen.

Drehen Sie den Spieß um und betonen Sie bewusst die Stellen in Ihrer Rede, die Ihnen wichtig sind. Betonen Sie auf jeden Fall den Namen Ihres Gegenübers, die Bezeichnung Ihrer Zielgruppe, zu der Sie einen Vortrag halten, sowie deren Vorteile. Betonen Sie Dinge, Ziele und Werte, die Sie gemeinsam haben. Jede gute Rede transportiert Kernbotschaften. Durch eine geschickte Betonung verleihen Sie Ihren Kernbotschaften und Appellen die entscheidende Kraft. Trainieren Sie regelmäßig die Fähigkeit, bewusst zu betonen und somit zu überzeugen.



Mein Tipp

Nutzen Sie einen Textmarker, um die entscheidenden Stellen in Ihrem Redemanuskript zu markieren. Üben Sie, die entschei-

genden Stellen in Ihrer Rede zu betonen, indem Sie den Text laut vorlesen, mitschneiden und ihn dann auf die Wirkung Ihrer Betonung überprüfen.

3. Tiefenatmung

Entspannung führt zu mehr Stimmvolumen. Anspannung führt zu einer hellen, in vielen Fällen zu einer schrillen Stimme. Nutzen Sie diese Erkenntnis, um Ihre Stimme positiv zu beeinflussen. Machen Sie vor der Rede oder noch besser zweimal am Tag folgende Übung: Legen Sie sich mit dem Rücken auf den Boden. Legen Sie Ihre Hände auf Ihren Bauch. Schließen Sie Ihre Augen. Atmen Sie nun fünfzehn- bis zwanzigmal tief ein und aus. Tief bedeutet, dass sich Ihre Bauchdecke stark anhebt. Die Bauchdecke sollte sich, während Sie einatmen, drei bis fünf Zentimeter anheben. Drücken Sie, während Sie ausatmen, alle alte Luft aus Ihrem Körper. So steigen Sie ein in den Bereich der Tiefen- bzw. Zwergfellatmung. Unterlegen Sie diese Übung mit einer CD, auf der Naturgeräusche gespeichert sind, können Sie den positiven Effekt der Tiefenatmung steigern.

4. Emotionale Verfassung

Unsere Gemütslage beeinflusst ebenfalls unsere Stimme. Arbeiten Sie deshalb an Ihrem Umfeld. Haben Sie Erfahrung mit Kindern? Waren Sie nervlich schon einmal angezählt? Waren Sie schon einmal nervlich angezählt und hatten in diesem Zustand mit anstrengenden Kindern zu tun? Wenn ja, dann wissen Sie, wie sehr unsere Verfassung mit unserer Stimme zu tun hat.

Nervlich angezählt werden wir schneller laut. Nervlich angezählt wirkt unsere Stimme schnell aggressiv. Nervlich angezählt wirkt unsere Stimme kalt und distanziert.

Und wie reagieren darauf die Kinder? Gehorchen sie besser? Das Gegenteil ist der Fall. Ob mit Kindern oder anderen Gesprächspartnern, wir werden nicht so überzeugend sein, wenn der Inhalt von einem lauten und distanzierten Ton begleitet wird. Die Psychologen Didier Grandjean und David Sander fanden an der Universität in Genf heraus, dass unser Gehirn darauf geeicht ist, verärgerte Stimmen zu erkennen. Bei der im Jahr 2005 durchgeführten Untersuchung kam heraus, dass unser Gehirn die verärgerten Stimmen sogar in einem Gewirr vieler Laute orten kann. Interessant für Sie als professionellen Redner ist, dass diese Wahrnehmung unbewusst verläuft. Es gibt nach neuestem wissenschaftlichen Stand zwei Wahrnehmungszentren für den Klang des Zorns, die mitten in den Hörzentren der Großhirnrinde unseres Gehirns liegen. Wie eine Alarmzentrale sind die Wahrnehmungszentren darauf eingestellt, sozial und emotional hervorstechende Signale anderer Menschen zu erkennen. In grauer Vorzeit war es wichtig für uns, Bedrohungen zu erkennen und Gegenmaßnahmen einzuleiten. Schon seit längerem ist bekannt, dass es eine solche Alarmzentrale auch im Sehzentrum gibt. Dieses spezielle Alarmzentrum reagiert auf ängstliche Gesichter, die uns früher andeuteten, dass Gefahr im Verzug ist. Wenn es unsere Berufung ist, Menschen zu überzeugen und weniger unser Ziel ist, sie zu verjagen, dann ist eine andere Sprache, eine verbindliche Sprache, angebracht. Ein freundliches Gesicht sorgt für Vertrauen und Aufgeschlossenheit dem Redner gegenüber. Ist es unser Ziel im Beruf oder in anderen wichtigen Lebenssituationen, gewinnend zu agieren und zu reden, so kön-

nen wir das am besten, wenn wir in guter Stimmung sind, denn diese gute Stimmung überträgt sich auf unser Publikum. Sorgen Sie deshalb für ein Umfeld, in dem Sie sich auf Ihr Thema konzentrieren können. Umgeben Sie sich mit Menschen, die Ihnen gut tun. Öffnen Sie am Tag der Rede keine Post mehr und schalten Sie die Mailbox Ihres Mobiltelefons ein.

Sportler gehen ins Trainingslager, um sich positiv aufzuladen und Spitzenleistung zu bringen. Tun Sie es den Profis gleich und stimmen Sie sich gut auf Ihre Rede ein. Spätestens dann, wenn Sie häufiger in Redesituationen sind, wird es immer schwieriger, sich großzügige Trainingslager einzurichten, ohne die eigentliche Arbeit zu vernachlässigen. Hier zeigt sich, dass jemand, der in der Lage ist, sein eigenes privates Umfeld dauerhaft auf einem hohen, positiven Niveau zu halten, auch ohne Trainingslager energiegeladene Reden halten kann. In Ihrem Umfeld laden Sie auf, hier tanken Sie die Energie, die notwendig ist, um gelassen und schwungvoll in die nächste Debatte, Diskussion oder Rede zu gehen.

Untersuchungen haben gezeigt, dass im Durchschnitt 40 Prozent des Stimmpotenzials von den meisten Rednern nur unzureichend genutzt werden. Machen Sie sich bitte darüber hinaus bewusst, dass der Tonfall zu 38 Prozent über Sympathie und Antipathie entscheidet. Unter diesem Aspekt erhalten die 40 Prozent ungenutztes Stimmpotenzial noch ein ganz anderes Gewicht.

Nutzen Sie Ihre Stimme in Zukunft als langen Hebel, mit dem Sie zehn Zentner schwere Steine ins Rollen bringen. Mit dem richtigen Tonfall kann man vieles sagen. Mit dem falschen Tonfall fast nichts. Wer sich, wie Sie, täglich in der Kunst übt, den richtigen Ton zu treffen, der arbeitet automatisch auch täglich an seinem Erfolg.



Mein Tipp

Die Wirkung Ihrer Stimme beeinflusst auch maßgeblich den ersten Eindruck, den Ihr Publikum von Ihnen als Redner hat. Wollen

Sie einen sicheren ersten Eindruck vor Gruppen hinterlassen, so beginnen Sie Ihren Vortrag laut und deutlich. Schreien Sie Ihr Publikum nicht an. Modulieren Sie Ihre Stimme. Bauen Sie auch leise Passagen mit in Ihre Rede ein, aber beginnen Sie so, dass alle den Beginn Ihrer Rede mitbekommen.

Manche Redner versuchen, durch einen Flüstereinstieg ihr Publikum zu disziplinieren. Das kann ich Ihnen nicht empfehlen. Bei zu vielen Menschen wirkt das oberlehrerhaft und weckt bei dem einen oder anderen Zuhörer schlechte Erinnerungen an die Schulzeit. Das können Sie sich und Ihrem Publikum ersparen. Nutzen Sie die Kraft Ihrer Stimme und steigen Sie so wirkungsvoll in Ihren Vortrag ein.

Der Gehalt einer Rede

Ein guter Redner weiß, wovon er spricht

„Wenn die Menschen nur über das sprächen, was sie begreifen, dann würde es sehr schnell still auf dieser Welt.“

Albert Einstein (1879 – 1955) dt.-US-amerik. Physiker, Nobelpreis für Physik

Sie beherrschen Ihre Körpersprache und wissen die Körpersprache Ihrer Zuhörer zu deuten. Sie setzen Ihre Stimme geschickt ein und betonen die Kernbotschaften Ihrer Rede. Wie wollen Sie aber frei und sicher vor anderen Menschen reden, wenn Sie Ihr Thema nicht beherrschen? Wie wollen Sie überzeugen, wenn Sie selber von Ihrer Sache nicht überzeugt sind? Wie wollen Sie bei Zwischenrufen reagieren und argumentieren, wenn Sie Ihre Materie nicht beherrschen? Stellen Sie sich vor, Sie werden von einem Ihrer zahlreichen Bekannten zu einer Familienfeier mitgenommen. Ihr einziger Bezugspunkt ist Ihr Bekannter. Nach einer Stunde im Kreis der Familie bittet man Sie, eine Rede zu halten. Im Mittelpunkt dieser Rede soll ein Onkel Ihres Bekannten stehen, den Sie nicht kennen. Sie haben bis zu diesem Zeitpunkt noch nicht ein Wort mit dem oder über den Onkel gewechselt. Ich bin mir sehr sicher, dass Sie entweder ein schlechtes Gefühl bei Ihrer Rede hätten oder die Bitte des Gastgebers höflich abschlagen würden. Täusche ich mich?

Was für das Private gilt, das gilt auch für die berufliche Situation. Inhaltlich sicher zu sein, ist die Grundlage Ihres Redeer-

folgs und wird vor allen Dingen von Ihnen erwartet. Inhaltlich sicher zu sein, gibt Ihnen die Chance, sich auf den gezielten Einsatz Ihrer Worte zu konzentrieren. Inhaltlich sicher zu sein, gibt Ihnen die Gelegenheit, in angespannten Situationen locker zu bleiben. Inhaltlich sicher zu sein, macht Ihre Argumente stichhaltiger und Sie überzeugender. Eine gute Allgemeinbildung rund um Ihre fachliche Qualifikation rundet Ihre Möglichkeiten als Redner perfekt ab. Von Sir Peter Ustinov wird Folgendes erzählt: Die Filmfirma MGM suchte eine perfekte Besetzung für die Rolle des Kaisers Nero im Film „Quo vadis“. Peter Ustinov kam in die engere Wahl. Von dem damals 28-jährigen Schauspieler sind alle Filmproduzenten angetan. Allerdings teilt man Ustinov mit, dass er einerseits die ideale Besetzung wäre, andererseits für die Rolle leider etwas zu jung sei. Ustinov antwortet: „Wenn Sie mit der Suche noch länger warten und sich die Produktion des Filmes weiter verschiebt, bin ich bereits zu alt für die Rolle. Kaiser Nero ist bereits im Alter von 31 Jahren verstorben.“ Peter Ustinov bekam daraufhin die Rolle, füllte sie brillant aus und erlebte einen überwältigenden Erfolg. Eine Rede oder eine schlagfertige Reaktion in Ihrer beruflichen Praxis kann Ihre weitere berufliche Entwicklung schnell beeinflussen. Eng mit Ihren rhetorischen Fähigkeiten verbunden ist deshalb auch das Geld, das Sie verdienen.

Arbeiten Sie daher konsequent an Ihrer inhaltlichen Substanz. Arbeiten Sie auf dieser Basis an Ihrer rhetorischen Brillanz und einer immer besser werdenden Wirkung.

