

Buch Speak to Win

Wie Sie zu einem ausgezeichneten Redner werden – vor großem und kleinem Publikum

Brian Tracy und Frank M. Scheelen
Gabal, 2008
Auch erhältlich auf Englisch

Rezension

Allein auf der Bühne, alle Augen sind auf einen gerichtet – da bleibt manch einem die Luft weg. Es sei denn, man ist ein Topredner wie z. B. Brian Tracy oder Frank M. Scheelen. Dann fühlt man sich so richtig wohl und hat das Publikum nach wenigen Worten in der Hand. Die Methode von Tracy/Scheelen funktioniert überall, sagen die beiden: bei Meetings, Präsentationen, Vorträgen oder Verkaufsgesprächen. Der Kern ist die PREP-Formel: Point of view, Reasons, Example, Wiederholung des Point of view. Wie man eine Rede nach diesem Schema konkret ausgestaltet, zeigen die Autoren anhand von Beispielen aus ihrem Rednerleben. Wer exklusive Tipps und Tricks erwartet, dürfte allerdings enttäuscht sein. Hinweise wie: „Professionelle Redner planen ihre Eröffnung und ihren Schluss gründlich“ oder „Sie wissen genau, wie man sich einführt und wie man sich verabschiedet“ sind nicht gerade aufregend. Vielleicht liegt das Geheimnis einer guten Rede einfach in der minutiösen Vorbereitung. Deren Grundlagen lernt man in diesem Buch auf anschauliche Weise, meint *BooksInShort* und empfiehlt es beruflichen Aufsteigern, die noch nicht oft vor Publikum gesprochen haben.

Take-aways

- Eine Rede, die etwas bewegen soll, muss logisch, glaubwürdig und emotional sein.
- Bereiten Sie sich nicht nur auf das Thema vor, sondern auch auf das Publikum und das Umfeld.
- Bauen Sie Ihre Rede nach dem PREP-Schema auf: Point of view, Reasons, Example und schließlich eine Wiederholung des Point of view.
- Gegen Lampenfieber hilft Verbalisieren („Ich mag mich!“) und Realisieren (sich vorstellen, der weltbeste Redner zu sein).
- Ihr Zuhörer oder Gesprächspartner muss spüren, dass er Ihnen wichtig ist.
- Topredner unterstützen mit Ihrem Vortrag das Ziel des Veranstalters.
- Überlegen Sie sich, welche Einwände kommen könnten, damit Sie wohlüberlegte Antworten parat haben.
- Sprechen Sie einzelne Zuhörer abwechselnd direkt an. Alle, die dahinter sitzen, werden sich ebenfalls angesprochen fühlen.
- Lächeln Sie, sprechen Sie langsam und laut, mit bewussten Pausen.
- Gehen Sie keine Kompromisse bezüglich Raumgestaltung und Technik ein.

Zusammenfassung

Logisch, glaubwürdig und emotional

Nicht jeder ist von Natur aus ein begnadeter Redner – was aber kein Grund ist, in der hintersten Reihe unterzutauchen. Reden können Sie lernen. Sie brauchen zunächst bloß die Entscheidung zu treffen, es lernen zu wollen, um dann mit Disziplin und Entschlossenheit ans Werk zu gehen. Ihr Ziel muss sein, die Leute von dem, was Sie sagen, so zu überzeugen, dass sie gleich von den Stühlen aufspringen und loslegen. Dazu müssen – wie Aristoteles herausgefunden hat – drei Elemente in Ihrer Rede zusammenspielen: Logik (Logos), Glaubwürdigkeit (Ethos) und Emotion (Pathos).

„Wenn Sie ein Auto fahren, Keyboard spielen oder ein Handy bedienen können, können sie auch ein erfolgreicher Redner werden.“

Natürlich kommt es bei Ihrer Rede auf Wortwahl und Satzbildung an; verquere Konstruktionen überlassen Sie lieber den Kabarettisten. Interessant ist aber, dass Ihre Worte nur 7 % Ihrer Wirkung ausmachen, die Intonation dagegen schon 38 % Prozent. Am meisten Gewicht hat die Körpersprache mit 55 %. Hier können Sie also am meisten punkten. Das bedeutet: locker dastehen, lächeln, das Publikum anschauen und langsam sprechen. Es gibt Menschen, die beherrschen das bereits. Hören Sie sich deren Reden so oft wie möglich an. Und lernen Sie Gedichte auswendig, lesen Sie Shakespeare. Damit entwickeln Sie Ihr Rhythmusgefühl.

Gute Vorbereitung macht selbstsicher

Stolpern Sie nicht vors Mikrofon, planen Sie Ihre Rede sehr sorgfältig, auch wenn Sie das Thema beherrschen. Jedes Mal sitzen andere Menschen vor Ihnen, und je besser Sie über sie Bescheid wissen, umso leichter fällt Ihnen der Zugang. Wenn Sie in Ihrer Rede Mitarbeiter eines Unternehmens, das soeben der halben Belegschaft gekündigt hat, motivieren sollen, müssen Sie diese Situation berücksichtigen. Ihre Rede kommt nur dann gut an, wenn sie auf die Zuhörer, deren Umfeld und das Unternehmen zugeschnitten ist.

„Die Geschichte zeigt, dass Erfolg und emotionale Intelligenz darauf beruhen, andere von der eigenen Sichtweise zu überzeugen.“

Vielleicht kennen Sie das: Sie sprechen bereits fünf Minuten und jemand fragt, ob es schon losgegangen sei. Damit Ihnen das nicht passiert, starten Sie Ihre Rede mit

einer These oder einer Behauptung, die Ihr Publikum wachrüttelt. Lassen Sie eine Begründung folgen, dann ein Beispiel, und schließlich wiederholen Sie die These. Man nennt das PREP-Argumentation (Point of view – Reasons – Example – Point of view). Alle Aussagen, die Ihnen in Ihrer Rede wichtig sind, können Sie so strukturieren. Damit fesseln Sie Ihre Zuhörer und wirken überzeugend. Wenn Sie außerdem die vorgegebene Redezeit einhalten, werden Organisatoren und Publikum Sie lieben.

„Insgesamt 90 % Ihres Erfolges als Redner hängen davon ab, wie gut Sie Ihre Rede vorbereiten.“

Machen Sie nicht den Fehler, mitten in einen komplexen Sachverhalt einzusteigen. Bringen Sie das Publikum zuerst auf Ihre Seite. Der Einleitungssatz ist der Schlüssel dazu. Eine schockierende Aussage eignet sich hier ebenso wie ein aktuelles Ereignis, ein Zitat einer prominenten Persönlichkeit oder ein wenig Humor. Letzteres aber mit Vorsicht, denn erstens darf es nicht peinlich werden und zweitens passen Scherze nicht, wenn der Tenor Ihrer Rede ernst ist. Immer angebracht sind dagegen Freundlichkeit und Herzenswärme. Lieblos hingeschlugerte Fakten interessieren niemand, also suchen Sie Blickkontakt zu Ihren Zuhörern, stellen Sie Fragen, erzählen Sie etwas über sich. Damit haben Sie das Publikum in der Hand.

Lampenfieber

Ein Punkt könnte schwierig werden: Ihr Lampenfieber. Nass geschwitzt und zitternd, mit verkrampften Schultern werden Sie Ihr Publikum nicht beeindrucken. Genau das aber sollten Sie, wenn Sie Menschen zum Handeln bewegen möchten. Was Sie wissen sollten: Lampenfieber ist ganz normal, damit kämpfen auch die Profis. Der Unterschied: Sie haben ihre Angst im Griff. Glücklicherweise kann man auch Selbstvertrauen lernen. Die effektivste Übung hierzu ist das Verbalisieren. Je öfter Sie sich vorsagen „Ich mag mich!“, umso nachhaltiger bauen Sie Ängste ab. Auch das so genannte Realisieren hilft: Stellen sich vor, Sie seien bereits der weltbeste Redner. Dann atmen Sie sich ruhig: tief einatmen, bis sieben zählen, Atem anhalten, bis sieben zählen, langsam ausatmen, bis sieben zählen. Und das sieben Mal. Auch die Schultern kreisen zu lassen und die Hände locker auszuschütteln, hilft Ihnen, sich zu entspannen.

Meetings

Wie viele Personen an Ihrem Meeting teilnehmen, spielt überhaupt keine Rolle: Selbst wenn es nur zwei sind, müssen Sie sich perfekt vorbereiten. Das gilt auch, wenn Sie als Teilnehmer zu einem Meeting geladen sind. Pünktlichkeit ist ebenso selbstverständlich wie Engagement: Lassen Sie das Meeting nicht einfach über sich ergehen, sondern tragen Sie aktiv etwas dazu bei. Mehr als fünf Minuten sollten keinesfalls verstreichen, ehe Sie sich in das Gespräch einklinken. Liefern Sie Informationen nach der PREP-Formel, haken Sie nach, was genau getan werden soll und übernehmen Sie freiwillig Aufgaben, damit imponieren Sie Vorgesetzten und Kollegen. Jedes Meeting kann über Ihre Karriere entscheiden.

„Einer der Gründe, warum ich als Redner erfolgreich bin, ist meine fast zwanghafte Sorge darum, es dem Publikum an nichts fehlen zu lassen.“

Wer andere überzeugen will, muss gemocht und freiwillig unterstützt werden. Als arroganter Unsympath tun Sie sich da schwer. Geben Sie anderen das Gefühl, dass sie wichtig sind. Begegnen Sie Ihren potenziellen Unterstützern mit Respekt und Anerkennung, drücken Sie Ihre Bewunderung aus, geizen Sie nicht mit Lob und vor allem: Schenken Sie Aufmerksamkeit. Gefällt Ihnen ein Standpunkt nicht, werten Sie ihn deswegen nicht ab. Viel besser ist es, den Gesprächspartner zu bitten, seine Argumentation näher zu erklären. Was Sie unbedingt vermeiden sollten, ist öffentliche Kritik. Regeln Sie Probleme unter vier Augen.

Präsentationen

Für eine Präsentation gelten grundsätzlich dieselben Regeln wie für ein Meeting, auch wenn viel mehr Leute anwesend sind. Überlegen Sie sich exakt, was Sie erreichen wollen und beschäftigen Sie sich im Vorfeld mit allen denkbaren Gegenangriffen und mit den Ängsten und Wünschen Ihrer Gesprächspartner. Die möchten weder manipuliert noch übervorteilt werden. Betonen Sie zuerst immer die Gemeinsamkeiten bzw. stellen die Sachverhalte heraus, die keiner Diskussion bedürfen. Strittige Punkte werden zum Schluss extra verhandelt. Bleiben Sie auch bei harschen Einwänden ruhig und freundlich und präsentieren Sie dann eine wohlüberlegte Antwort. Die ist in Ihrer Argumentation natürlich längst parat, weil Sie Ihre Hausaufgaben gemacht haben und auf böse Überraschungen vorbereitet sind.

Verkaufsgespräche

Ein Verkäufer ist im Grunde jeder von uns. Wir müssen ständig, privat wie beruflich, unsere Ideen und Vorstellungen verkaufen. Das Zauberwort für den Erfolg heißt Glaubwürdigkeit. Damit wischen Sie die Angst des anderen, manipuliert zu werden, vom Tisch. Stellen Sie Fragen, anstatt den Zuhörer mit Informationen zu bombardieren. Hören Sie gut zu – nur so erfahren Sie, wo der Kunde wirklich Bedarf hat. Rauschen Sie nicht durch Ihr Verkaufsgespräch wie ein Torpedo durchs Wasser. Holen Sie sich immer wieder ein Feedback, sonst nimmt der Kunde am Schluss nur all seine Einwände mit nach Hause und nicht Ihr Produkt.

Vorträge

Fragen sind auch bei einem Vortrag erlaubt. Sie verhindern damit, dass Ihr Publikum gedanklich abdriftet. Mit geschicktem Timing und passendem Tempo steigern Sie die Aufmerksamkeit. Reden Sie mal lauter, mal leiser, mal etwas schneller und mal ein bisschen langsamer, mit gezielten Pausen dazwischen. So döst Ihnen keiner weg. Bauen Sie ganz spontan einen Witz ein, eine kurze Anekdote, ein Zitat aus prominentem Mund oder ein historisches Ereignis. Sie möchten Ihr Publikum fesseln, also suchen Sie abwechselnd Blickkontakt zu einem Zuhörer, lächeln Sie, sprechen Sie ihn einen ganzen Satz lang direkt an. Alle, die in V-förmiger Linie hinter ihm sitzen, werden sich ebenfalls angesprochen fühlen und Ihren Worten gespannt lauschen.

Haltung und Stimme trainieren

Nervosität kann gefährlich sein. Wenn Sie auf dem Podium von einer Seite zur anderen springen, mit den Armen herumfuchteln oder dauernd an Ihrer Jacke zupfen, wird Ihnen das schnell als Unsicherheit ausgelegt. Als guter Redner stehen Sie ruhig und locker auf der Bühne, dann nimmt man Ihnen ab, dass Sie sich und Ihr Thema im Griff haben. Schweifen Sie nicht zu sehr ab, selbst wenn Sie wunderbar erzählen können. Das Publikum soll am Ende nicht nur für die gute Unterhaltung applaudieren, sondern vor allem Ihre Botschaft verstanden haben. Also klammern Sie sich am roten Faden fest – nicht am Rednerpult.

„Die beste Strategie, um mit einem Paukenschlag zu enden, ist es, die abschließenden Worte schon zu formulieren, bevor Sie die eigentliche Rede ausarbeiten.“

Trainieren Sie Ihre Stimme. Bei einem leisen Piepsstimmchen, das ohne Punkt und Komma durch den Vortrag hechelt, bekommen die Leute nur die Hälfte mit. Ihre Stimme soll angenehm dunkel und kräftig klingen, laut genug, dass man Sie auch in den hintersten Reihen gut versteht. Halten Sie das Sprechtempo eher tief, damit Ihre Worte nicht nur gehört, sondern auch verstanden werden. Idealerweise üben Sie mittels Videoaufzeichnung und Tonband. Damit Ihnen bei längeren Reden nicht die Stimme schwächelt, trinken Sie lauwarmes Wasser oder, bei Halsproblemen, heißes Wasser mit Honig und Zitronensaft.

„Wenn Sie wissen, dass Sie andere auf verschiedenste Art und Weise überzeugen und führen können, werden Sie Ihre persönliche Stärke spüren und wissen, was Sie alles leisten können.“

Am meisten lernen Sie, wenn Sie Topredner genau beobachten. Lassen Sie es aber nicht bei bloßer Bewunderung bewenden, seien Sie sich im Klaren, wie viel Zeit solche Redner in die Vorbereitung investieren. Wenn Sie zehn Stunden an einer einstündigen Rede feilen, ist das normal. Saugen Sie alles auf, was Sie über Ihr Publikum, das Unternehmen und die Branche erfahren können. Unternehmensbroschüren und Websites liefern dazu viel Material. Worauf es ankommt ist, dass der Veranstalter dank Ihrer Rede im besten Licht dasteht. Fragen Sie ihn also im Voraus nach dem Ziel seiner Veranstaltung.

Das richtige Ambiente

Egal wie gut Sie vorbereitet sind: Wenn das Mikrofon fiept, das Licht flackert und das Publikum friert, wird Ihre Rede ein Flop. Kümmern Sie sich deshalb unbedingt selbst um Raum und Technik und überlassen Sie das weder dem Hotelpersonal noch dem Zufall. Sind genügend Scheinwerfer da? Funktioniert die Klimaanlage? Das Mikrofon? Sollte etwas nicht Ihren Vorstellungen entsprechen, glauben Sie keine der ausweichenden Erklärungen. Auch die Brandschutzbestimmungen dienen meist nur als Vorwand. Vielleicht haben die Leute vor Ort einfach keine Lust, etwas zu verändern. Versuchen Sie es ruhig zuerst mit Charme, aber drohen Sie mit Konsequenzen, wenn man Ihren Bitten nicht nachkommt.

Ein fulminanter Schluss

Der Schluss entscheidet, ob Ihre Rede in Erinnerung bleibt. Bündeln Sie dafür den Zweck Ihrer Rede in einem einzigen Satz, fordern Sie Ihre Zuhörer unmittelbar zum Handeln auf, bringen Sie sie zum Lachen oder zum Nachdenken. Danach packen Sie nicht gleich Ihre Unterlagen und hechten von der Bühne, sondern bleiben einfach ruhig stehen und warten auf den Applaus. Nicht nervös werden, das kann ein paar Sekunden dauern. Wenn die Leute anfangen zu klatschen, nicken und lächeln Sie und bedanken Sie sich. Erst wenn der Moderator sich bei Ihnen bedankt hat, ist es Zeit, zu gehen.

Über die Autoren

Brian Tracy ist Mitglied der National Speakers Association (NSA) und Präsident der Online-Universität Brian Tracy University of Sales and Entrepreneurship. Er hält mehr als 100 Vorträge pro Jahr und ist Autor zahlreicher Bücher, darunter *Ziele, Die ewigen Gesetze des Erfolgs, Personal Leadership* und *Eat that frog*. **Frank M. Scheelen** ist Mitglied der German Speaker Association (GSA) und selbstständiger Unternehmensberater. Er hält Seminare in Deutschland, Österreich und der Schweiz und ist Koautor von *Personal Leadership*.
