

ERFOLG! REICH! REDEN!

DIE GUTFÜHL-ANLEITUNG FÜRS
REDEN VOR MENSCHEN



WIE DU DEINE
ZUHÖRER FÜR DICH
ÖFFNEST UND
BEGEISTERST!

axelrobert
müller

AXEL ROBERT MÜLLER

Inhaltsverzeichnis

- 1 Einleitung
- 3 mein persönliches Aha-Erlebnis
- 6 Wertschätzung
- 8 SCHRITT 1: Stell´ Dir immer diese Leitfragen
- 10 SCHRITT 2 – Die inhaltliche Vorbereitung
- 13 Humor
- 14 Aktualität
- 15 Frage stellen
- 19 Kalenderblatt
- 27 SCHRITT 3: Wie Du erfolgreich vor Menschen redest
- 37 Die Schweinebratentechnik
- 38 Hallo Zwerchfell - Mut zur Plauze
- 43 Bonus für Dich, der extrem Vorbereitungs-Zeit spart
- 46 Grundfragen, bevor ich loslege
- 47 Fahrplan für die inhaltliche Vorbereitung

Einleitung

Bäääääm. Hier ist sie, Deine Schritt-für-Schritt-Anleitung, damit Du Dich gut fühlst beim Reden vor Menschen. Merkst Du was? Es geht in diesem Buch inklusive Hörbeispiele nicht mehr darum, eine etwaige „Angst“ irgendwie wegzucoachen.

Solltest Du eher der Charakter sein, der Angst hat beim Reden vor Menschen, arbeite unbedingt mein Buch „angstfrei reden“ durch. Wenn Du die fünf „angstfrei reden-Regeln“ verinnerlicht hast und Dich immer gut vorbereitest, darf das Gefühl der Angst nicht mehr groß sein. Eine gewisse Unsicherheit ist natürlich nach wie vor normal. Diese wird sich jedoch auch immer mehr in Sicherheit verwandeln, je öfter Du vor Menschen sprichst und die Techniken nutzt, die ich Dir vorgestellt habe.

Also: Solltest Du das kostenlose „angstfrei reden“-eBook noch nicht durchgearbeitet haben, hole es Dir bitte unbedingt. Denn in diesem eBook hier bauen wir darauf auf.

Da ich oft gefragt werde, wie ich zu einem guten Gefühl komme, wenn ich vor Menschen rede, bin ich wie folgt vorgegangen: Alle Schritte, die ich inzwischen automatisch und intuitiv durchgehe bis hin zur Rede, habe ich mir bewusst gemacht und für Dich in Einzelteile zerlegt. Daraus ist diese Gutgefühl-Anleitung entstanden:

Wir schauen zuerst, welche Fragen Du Dir am besten im Vorfeld stellst und beantwortest, ehe Du in die inhaltliche Vorbereitung gehst. Schritt zwei ist dann der Inhalt. Hier gebe ich Dir Ideen, Beispiele für den Beginn Deiner Rede/Präsentation.

Der Anfang muss sitzen und begeistern - dann spiegelt Dein Zuhörer Dir Anerkennung und Dankbarkeit zurück.

So kannst Du gar nicht mehr anders, als Dich gut zu fühlen im Vortrag.

Schritt drei beschäftigt sich dann mit dem Punkt, der Dir wahrscheinlich immer noch am meisten im Magen liegt: Die Nervosität unmittelbar vor Deiner Rede. Wie Du Dein Lampenfieber in den Griff bekommst, wie Dir dabei die sogenannte Schweinebratentechnik helfen wird, bekommst Du kompakt - inklusive praktischer Übungen. Also, gehen wir's an.

Zu Beginn möchte ich Dir diese Geschichte erzählen:

Wie mir „Über-Vorbereitung“ mal den Arsch gerettet hat – mein persönliches Aha-Erlebnis

Nachdem Du als Redner vermutlich noch nicht sooo viel Praxiserfahrung hast, ist es wichtig, dass Du alles daran setzt, eine Art „Präsentationsangst“ gar nicht erst groß werden zu lassen in Deinem Kopf. Wie machst Du das? Indem Du Dich vorbereitest wie Hölle. Das ist auch nach bald 25 Jahren im Medien- und Eventbusiness mein größtes Geheimrezept. Die meiste Arbeit habe ich immer VOR einer Sendung oder Bühnenmoderation. Ich gehe sogar soweit, dass ich meinen Kunden inzwischen sage:

„Der Veranstaltungstag, an dem ich Ihre Führungskräftekonferenz moderiere, ist für mich nicht mehr Arbeit, sondern Spaß. Die Arbeit habe ich Tage vorher am Schreibtisch.“ So empfinde ich es wirklich. Am Veranstaltungstag selbst ernte ich, was ich vorher gesät habe. Denn durch die gute Vorbereitung weiß ich: Es kann mir nichts mehr passieren.

So bin ich frei, mich auf meine Gesprächspartner und die Beziehung zum Publikum einzustellen. Ich nehme Dich kurz mit ins Jahr 2002. Damals habe ich auf ARD-Alpha (das damals noch „BR-Alpha“-Bildungsfernsehen hieß) eine Fernsehsendung moderiert. 20:15 Uhr. Beste Sendezeit.

Mit gerade mal 26 Jahren war ich der Jüngste im Team von ungefähr 20 Moderatoren, die sich immer abwechselten im „Alpha-Forum“ – einer Gesprächssendung mit Gästen aus Wirtschaft, Politik und Kultur. 45 Minuten lang.

Eine Menge Holz. Da musst Du schon sehr viel wissen über Deinen Talkgast, damit es kein belangloses Gespräch wird.

Ich sitze also in der Maske, bekomme eine ordentliche Schicht Puder in mein Radiogesicht 😊 und soll wenig später Wolf Wondratschek interviewen. Ein deutscher Schriftsteller, der als harter Hund unter den deutschen Autoren gilt.

Sehr selbstbewusst, ein kritischer Geist.

Als Leser ist das super – als Moderator schüchtert das ein.

Kurz vor der Sendung kommt die Redakteurin zu mir in die Maske und fragt: „Herr Müller, Herr Wondratschek ist schon im Gästeraum und will wissen, ob Sie all seine Bücher gelesen haben? Das ist ihm sehr wichtig“.

Ich: „Natürlich nicht. Wie soll das gehen bei dutzenden Gedichtbänden und Aufsätzen“. Die Redakteurin erschrocken, fast schon panisch:

„Oh,sagen Sie ihm das bloooooossss nicht!!!!“

„Na toll“, denke ich. Das kann ja was werden. Was für ein selbstverliebter Typ, der erwartet, dass man sich wochenlang nur mit seinen Werken beschäftigt. Wie geht’s dem so auf seinem Planeten? Muss sehr einsam sein da oben. In der Vorbereitung auf einen Schriftsteller ist es üblich, dass man sein aktuelles Buch liest (manche Kollegen machen nicht mal das und blättern nur durch – das finde ich dem Gast gegenüber aber wiederum respektlos) und ein paar seiner Werke in Auszügen.



Studiotalk im ARD-Alpha Forum: hier 2017 mit Gedächtnistrainerin Christiane Stenger
(Bildquelle: Screenshot BR-Mediathek)

Das Kennenlernen im Studio war dann ganz okay, aber gleichzeitig auch frostig. Ich merkte, dass er mich während der ersten zehn Minuten in der Sendung nicht wirklich ernst nahm. Durch seine Mimik strahlte der damals 59-Jährige in jeder Sekunde aus, dass er noch überlegt: „Lass ich diesen 26-jährigen Bubi an mich ran, oder lass ich ihn abtropfen?“

Und dann kam mein Moment. Wondratschek erzählte aus seinem Leben und ich bremste ihn sinngemäß mit dem Satz: „Lassen Sie uns diesen Gedanken bitte zurückstellen – denn zu Ihrer Zeit in New York, in der Sie sich ja auch mit dem Boxen beschäftigen, habe ich nachher noch viele Fragen.....“

Das hat ihn überzeugt. Von diesem Moment an leuchteten seine Augen im Gespräch und ich nahm eine regelrechte Lust bei ihm an dieser Unterhaltung wahr. Warum? Weil er merkte, dass ich mich mit ihm ausführlich beschäftigt hatte.

Dass ich ihm Wertschätzung entgegenbrachte. Denn dass Wondratschek die Zeit in New York wichtig war, konnte ich nur durch eine intensive Vorbereitung wissen und das Gespräch entsprechend steuern.

Ab da lief alles wie geschmiert und Wondratschek sagte meiner Redakteurin: „Toll, dass es im deutschen Fernsehen noch Formate gibt, wo man sich Zeit nimmt für eine Lebensgeschichte“. Direkt gelobt hat er mich natürlich nicht.

Aber das war auch gar nicht nötig. Dass mich Wondratschek am Ende doch irgendwie gut fand, hat er nonverbal mehr als deutlich gemacht.

Warum erzähle ich Dir diese persönliche Geschichte? Weil sie einen zentralen Kern enthält, der für Dich mega wichtig ist:

Wertschätzung

Es ist völlig wurscht, ob Du in einem Auge-in-Auge-Gespräch etwas präsentierst, ein Kundengespräch hast, ein Referat vor Mitschülern oder Studenten hältst, in einem Meeting vor Kollegen redest, auf der Vereins-, Familien- oder Weihnachtsfeier zu Menschen sprichst.

Auch wenn Du ein Seminar leitest, hinter einem Rednerpult stehst oder auf einer größeren Bühne: Es geht immer darum, dass Dein Gegenüber beziehungsweise Dein Publikum Dich spüren will. Und es spürt sehr schnell, ob Du es wertschätzt.

Es ist doch so:

Jeder von uns hat alles – aber keine Zeit. Wenn Dir also jemand seine Zeit schenkt, indem er Dir zuhört, dann will er das Gefühl haben, dass Du auch wirklich was zu sagen hast und nicht nur vor Dich hin laberst und in zehn Minuten das schwafelst, was Du durch eine bessere Vorbereitung auch in drei Minuten hättest auf den Punkt bringen können.

Mir hat eine fast schon übertriebene Vorbereitung, eine intensive Beschäftigung mit dem „Mensch Wondratschek“ den Arsch gerettet. Das war – ohne dass mir das so bewusst war vorher – Wertschätzung pur.

Und so war es auch völlig zweitrangig, ob ich all seine Werke gelesen hatte oder nicht. Ich kannte mich aus in seinem Leben – das war viel wichtiger und hat eingeschlagen wie eine Bombe.

So.

Genug von mir.

Jetzt erfährst Du, was das für Dich und Deine Rede vor Menschen bedeutet! (Anmerkung an dieser Stelle: Mit Rede oder Vortrag meine ich jede der oben beschriebenen Situationen oder Anlässe, bei denen Du zu anderen Menschen „redest“ oder etwas „vorträgst“).

Ich hatte Dir ja versprochen, eine Schritt-für-Schritt-Anleitung zu liefern, um Dich gut zu fühlen.

SCHRITT 1 – Stell´ Dir immer diese Leitfragen:

- Warum sollten mir die Menschen zuhören?
- Welchen Nutzen erwarten sie von meinem Vortrag/
Präsentation?
- Was muss ich tun, damit sie mich als Redner akzeptieren?
(wichtig, damit Du ernst genommen wirst)

Bei größerem Publikum (damit meine ich mehr als zehn Menschen - beispielsweise in einem Seminarraum oder die klassische Publikum-Redner-Situation in einer Aula oder Du auf einer Bühne):

- Was weiß ich über mein Publikum/die Zielgruppe?
Wie setzt sich mein Zuhörerkreis zusammen?
(wichtig vor allem, wenn es über den Kollegenkreis hinaus geht)
- Gibt es Fettnäpfchen, die ich besser umschiffe?
(Beispiel: Wenn Du viele Beamte im Publikum hast, solltest Du Deinen Vortrag nicht mit einem „Beamte sind alle faul“-Gag beginnen, selbst wenn die Pointe super ist. Kommt nicht soooo gut).
- Bin ich vertraut mit dem Raum, in dem ich rede?
- Beherrsche ich die Technik?
- Wie ist mein Plan B, wenn Beamer & Co ausfallen?
(auch wenn Deine Präsentation längst auf dem Laptop sein sollte, hab´ IMMER einen Stick dabei, auf dem die Präsi nochmal drauf ist.)

Diese Fragen hänge ich Dir nochmal als Checkliste ans Ende dieses eBooks. Um alles zu beantworten, wirst Du ein Stündchen brauchen. Diese Zeit lohnt sich jedoch sehr, da Du Dich automatisch intensiv mit der Situation, in der Du präsentierst, auseinandersetzt.

Praxistipp: Mach den Elevator-Pitch: Stell Dir vor, Du fährst mit Deinem Chef/Kunden/Lehrer 60 Sekunden Aufzug. Bist Du in der Lage, ihm den Kern Deiner Rede innerhalb dieser Minute zusammen zu fassen? Wenn nicht, erklärst Du noch zu kompliziert. Überarbeite und vereinfache!



Auch Axel übt den Elevator-Pitch im Fahrstuhl

Dass ich persönlich "Vorbereitungs-Fanatiker" bin, hast Du ja schon mitbekommen. Daher meine dringende Empfehlung: Übe auch den Elevator-Pitch in einem echten Fahrstuhl. Darin bekommst Du ein besseres Gefühl, kannst unter realen Bedingungen trainieren.

Da sich Situationen oft spontan ergeben, kannst Du dadurch Deinen Pitch einfach abrufen, solltest Du eine für Dich wichtige Person im Fahrstuhl treffen.

Jetzt geht's ans Eingemachte: Die inhaltliche Vorbereitung. Ich weiß, was Du denken wirst, wenn Du die nächsten Seiten liest: „Boah, das ist aber verdammt viel Vorarbeit“.

Ja, ist es. Aber denke an Dein Ziel:

Du willst nicht nur keine Angst mehr haben, wenn Du vor Menschen redest. Du willst Dich dabei gut fühlen und – tadaaaa – vielleicht sogar Spaß dabei haben? Das geht, in dem Du einfach weitermachst mit meiner Anleitung. Inspiriert hat mich vor vielen Jahren Vera F. Birkenbihl.

Sie hat den Aufbau einer Rede schön verständlich dargestellt. Es ist wie immer im Leben: Keine Regel ohne Ausnahme. Wenn Du allerdings noch nicht so geübt bist im Reden vor Menschen, ist es absolut sinnvoll, Dich an diesen Ablauf zu halten:



SCHRITT 2 – Die inhaltliche Vorbereitung

1. Öffne Dein Publikum

Führungskräfte, mit denen ich mich im 1:1-Coaching meist einen Tag lang in einem Hotel einschließe, wundern sich immer: „Echt? Sie machen sich so viele Gedanken, WIE Sie anfangen?“

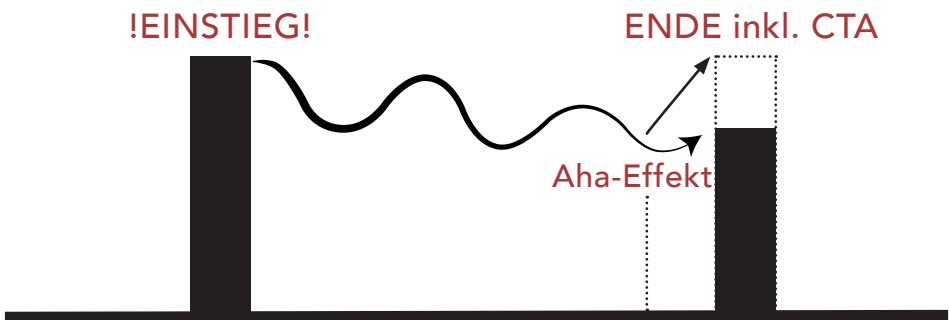
Aber unbedingt! Denn geh mal von Dir aus, wenn Du im Publikum sitzt: Meistens erwartest Du doch nicht wirklich viel. Gerade, wenn es sich um eine Veranstaltung handelt, zu der Dich der Chef verpflichtet hat. Oder im kleineren Meeting:

Du weißt ganz genau, dass es zum Einschlafen ist, wenn Kollege xy sich eine Viertelstunde durch ein Thema langweilt. Umgekehrt betrachtet: Wie positiv würde Dir auffallen, wenn dieser Kollege Dich auf einmal überrascht?

Mit einem coolen Gedanken, einer spannenden Frage – oder einem guten Gag?

Also: Räume dem Beginn deiner Präsentation DIE Wichtigkeit ein, die sie verdient – und ernte bereits in der ersten Minute die Dankbarkeit Deiner Zuhörer.

(Kleine Anmerkung: Einleitung und Ende des Vortrags entwerfe ich bei der Vorbereitung immer zum Schluss. Beginne steht's mit dem Hauptteil und verteile darin schon mal stichpunktartig Deine wichtigsten Botschaften. Die Checkliste dazu findest Du am Ende dieses Buches. Um Dich nicht zu sehr zu verwirren, bleibe ich jetzt in der Reihenfolge des Vortrags).



Die unterschiedlichen Phasen des Vortrags bzw. der Präsentation

Mit dem Einstieg öffnest Du Dein Publikum. Je spannender dieser ist, desto mehr sind die Zuhörer bereit, Dir auch im Folgenden ihre volle Aufmerksamkeit zu widmen. Denn machen wir uns nichts vor: Im Mittelteil wird es Inhalte und Informationen geben, die nicht der Knaller sind.

Da plätschert es manchmal dahin, daher im Bild die Wellenbewegung. Mal ist eine Info spannender, mal eher weniger.

Ideal ist daher, auch am Ende bzw. kurz vorher einen Aha-Effekt zu schaffen und einen Rückbezug zum Einstieg (wenn möglich), sprich: Setze eine inhaltliche Klammer und vergiss den CTA nicht.

CTA steht für "Call to action". Du willst ja schließlich mit dem Vortrag/Präsentation etwas erreichen bei Deinem Zuhörer. In welche Handlung soll er kommen NACH dem Vortrag?

Was soll er tun?

Entweder ganz konkret ("Meldet euch bitte nach diesem Überblick für den Workshop an" / "Jetzt wissen Sie, lieber Kunde, welche Vorteile unser Produkt Ihnen bringt. Hier ist der Kaufvertrag. Bitte durchlesen und unterschreiben" etc....)

Selbst, wenn der Schluss Deiner Präsentation vielleicht nicht genauso spannend ist wie der Einstieg (daher die gestrichelte Linie) - auch ein schwächerer Rückbezug oder Aha-Effekt ist besser als gar keiner, da Dein Zuhörer so nochmals aktiviert wird bzw. leichter in die Handlung kommt (CTA).

Soweit dieser kurze Einblick in die verschiedenen Phasen der Präsentation. Jetzt zurück zum Einstieg. Hier für Dich ein kurzer Überblick über die wichtigsten Tools, die Du für einen gelungenen Einstieg nutzen kannst:



Humor

Hier einer meiner Lieblings-Einstiege vor „fremdem“ Publikum, der immer funktioniert:

Hallo zusammen. Schön, dass Sie alle da sind. Wobei ich mir gerade überlege, wieder zu gehen. Denn draußen vor dem Raum hat mir einer von Ihnen gesagt: „Was? Sie sind der Herr Müller?!?! Ich bin überrascht: Sie sind ja gar nicht so dick, wie Sie im Radio klingen!!!!“.....Jaja, lachen Sie nur.....andererseits:

Es hätte schlimmer kommen können – nämlich andersrum. Wahrscheinlich höre ich in ein paar Jahren, dass ich in echt dicker bin als ich klinge.....insofern genieße ich es noch bis dahin und bleibe gerne hier heute. Fangen wir an...

Mit dieser Szene habe ich immer einen Lacher – und das Eis ist gebrochen. Daher überlege jetzt, wenn auch Du „Selbstironie“ als Charakterzug aufweist: Wie kannst Du Dich auf die Schippe nehmen? Selbstironie macht IMMER sympathisch (wenn sie authentisch daherkommt) und Deine Zuhörer akzeptieren Dich. Denn Selbstironie wirkt souverän.

Natürlich kannst Du auch mit einem netten Spruch oder kurzen Witz beginnen und sagen, dass Du den gerade vor ein paar Minuten gehört hast und immer noch schmunzeln musst.

Dass Du den Spruch/Gag in Wirklichkeit länger geplant hast, muss keiner wissen. Jedoch: Wenn Du ihn in einen zeitlichen Zusammenhang stellst zur Veranstaltung („hat mit gerade der Pförtner/mein Freund/meine Frau/ein Kollege erzählt, möchte ich Ihnen/Euch nicht vorenthalten...“), wirkst Du unglaublich spontan aus Sicht Deines Zuhörers.

Das zahlt definitiv auf Dich ein und lässt Dich souverän wirken.



Aktualität

Beispiel 1 - **Mustereinstig zum Übernehmen**

„Schön, dass ihr euch die Zeit nehmt für das Thema xy in der nächsten halben Stunde. Ich verspreche euch schon jetzt: Am Ende werdet ihr eine Idee haben, was zu tun ist.

Damit arbeiten wir wesentlich effektiver als die Abgeordneten in Berlin, die sich ja im Moment einen Wolf diskutieren im Bundestag, bis es mal ne Entscheidung gibt.“

Beispiel 2 - **Mustereinstieg zum Übernehmen**

„Habt ihr’s gelesen heute früh? Zwischen Promi x und Promi y ist mal wieder Schluss....große Schlagzeile im Boulevard.... verrückt, oder? Wie oft waren die schon getrennt und sind wieder zusammen? Wer hat ne Idee?.....zweimal, dreimal? Ist ja auch egal.

Die zwei können anscheinend nicht miteinander – wir hier aber schon. Danke für euer Ohr. In der nächsten Viertelstunde erfahrt ihr, wie ihr/wir...

(+ Inhaltsangabe, was der Mehrwert für Deine Zuhörer ist, wenn Sie aufmerksam an Deinen Lippen kleben)

Diese zwei Beispiele machen es deutlich, oder? Wenn Du Deine Rede tagesaktuell beginnst, tauchst Du automatisch in die Lebenswelt Deines Publikums ein. Das ist wichtig, um Distanz zwischen Dir und ihm aufzulösen.

Im Beispiel zwei steckt schon die dritte Möglichkeit, Dein Publikum zu öffnen:



Frage stellen

Wirf eine Frage in den Raum – und Dein Zuhörer hat gar keine Chance, in eine gelangweilte Haltung zu verfallen.
Ein Frage regt an, aktiviert die Gehirnzellen.

Und hat den wunderbaren Nebeneffekt, dass sich Dein Publikum automatisch für Dich interessieren MUSS.

Hier ein paar Beispiele, die Du 1:1 übernehmen kannst für Deinen nächsten Vortrag – natürlich angepasst auf Dein Thema:

o Echte Frage - **Mustereinstieg zum Übernehmen:**

„Liebe Kollegen, was glaubt ihr, wie viele Neukunden haben wir in den letzten 12 Monaten gewonnen? Es waren 167. Und was glaubt ihr: Wie viele von diesen 167 haben mehr als dreimal bei uns gekauft im letzten Jahr?“

Dies sind zwei Fragen, die aufeinander aufbauen.
Mitdenken im Publikum garantiert!

Variante 2: Lass die Zuhörer/Kollegen 30 Sekunden beratschlagen mit dem Sitznachbarn. Damit hast Du gleich Interaktion geschaffen.

o Rhetorische Frage - **Mustereinstiege zum Übernehmen**

Beispielsweise bei einer Präsentation vor Kollegen:

„Wollen wir nicht alle am liebsten draußen sitzen bei diesen Temperaturen? Verstehe ich bei 30 Grad. Geht mir auch so. Deshalb mein Versprechen: in 20 Minuten bekommt ihr alles kompakt von mir, was ihr braucht. Ohne Blabla. Los geht's!“

Auf die Frage erwartest Du keine Antwort, allenfalls

stillschweigende Zustimmung. Durch diese Zustimmung hast Du das Publikum bereits aktiviert und – wie im Beispiel – Dich nebenbei mit ihm verbündet.

Ein schöner Nebeneffekt, da Dein Zuhörer bereits eine erste Beziehung zu Dir aufgebaut hat.

Beispielsweise bei einer Firmenfeier:

„Wollen wir nicht alle geliebt werden? Steckt der Wunsch nach Anerkennung nicht in uns allen? Deshalb ehren wir heute Abend die Kollegen, die uns alle im letzten Jahr megamäßig nach vorne gebracht haben.“

Beispielsweise bei einem Referat in Schule oder Uni:

„Thema xy ist ganz schön kompliziert und umfangreich. Wäre es nicht schön, ´ne Abkürzung zu bekommen zu den wichtigsten Fakten, die wir WIRKLICH brauchen für die nächste Prüfung? Eure Abkürzung steht vor euch 😊.“

Ich hab mich durch den Stoff gewühlt und euch ein Handout gemacht. Wenn ihr diese Zusammenfassung lernt, reicht das.

Los geht´s!“

o Quizfrage

*„Schön, dass ihr da seid.
Ich hab gleich mal ne Frage an euch:
Was glaubt ihr: Wie viele.....“*

Auch hier ist Dein Zuhörer sofort bei Dir und verfällt nicht in den Tiefschlaf, wenn er eigentlich keine Lust hat, irgendeinen Vortrag anzuhören. Ideal ist, wenn die Frage mit Deinem Thema zu tun hat und Du danach schön überleiten kannst. Eine andere Möglichkeit besteht darin, einen (historischen) Anlass des Tages zu wählen und daraus eine Quiz/Schätzfrage zu entwickeln:

*„Heute vor 30 Jahren wurde übrigens die CD erfunden.
Irre, wie lange das schon her ist, oder? Was glaubt ihr:
Wie viele CDs wurden bisher insgesamt weltweit
gepresst?“*

Bei solchen Fragen ist jeder dabei. Dieses Tool, nennen wir es „Kalenderblatt“, ist insgesamt sehr wertvoll. Daraus kannst Du fast immer einen Einstieg basteln, der interessant ist. Besonders, wenn Du ein eher trockenes Thema in Job, Schule oder Uni an Deinen Zuhörer bringen musst. Aber auch abseits davon bei lockeren Anlässen, bei denen Du reden sollst. Daher bekommt dieses wertvolle Tool jetzt in diesem Buch einen eigenen Abschnitt 😊:

Diese Tools und Quellen nutzen wir Moderatoren regelmäßig, um einen spannenden Einstieg in unsere Themen zu finden.

Sie sind (fast) alle öffentlich zugänglich, nur: Die meisten kennen sie nicht. Dir zeige ich sie sehr gerne. Dank Internet war es NIE SO LEICHT, am Anfang, in der Mitte oder am Ende Deines Vortrags den Zuhörern einfach mal eine andere Perspektive zu geben, eine andere Idee, über die sie nachdenken können. So machst Du als Redner den Unterschied. Wenn Du ab sofort immer so vorgehst, spricht sich das herum. Die Zuhörer werden wissen: "Er/sie lässt sich immer was einfallen" oder "ich höre ihm/ihr gerne zu, da gibt's ganz spannende Gedanken" oder ähnliches.



Kalenderblatt

Ein simples, aber geniales Tool. Spätestens jetzt hast Du keine Ausreden mehr, von wegen: „Ich weiß nicht, wie ich anfangen soll!“ Du kannst entweder bei Wikipedia nachschauen, was am Tag Deiner Rede bzw. Präsentation gerade aktuell ist. Oder stöberst auf dieser kostenlosen Seite der Deutschen Welle:

www.kalenderblatt.de

Die „harten“, politischen Themen darin kannst Du ignorieren. *Aber ein prominenter Geburtstag oder ein Sportereignis aus der Vergangenheit taugt oft als Einstieg in Deine Rede.*

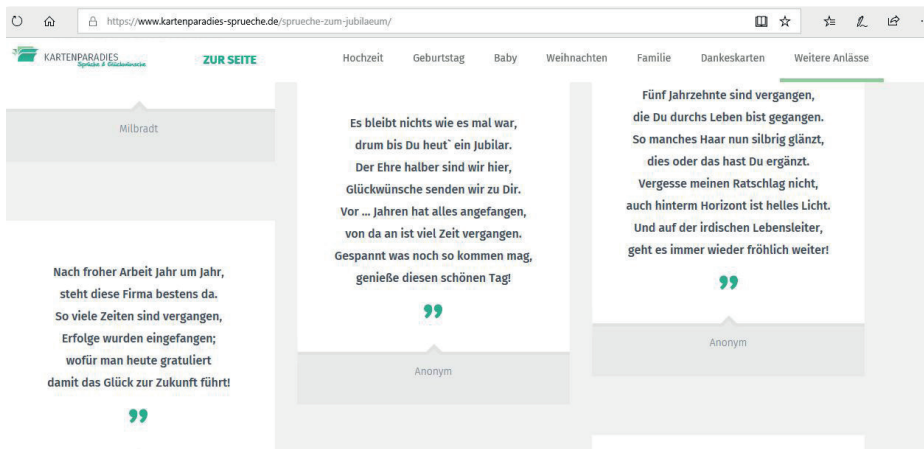
Gerade sportliche Erfolge unserer deutschen Stars verbinden.

Falls Du Führungskraft bist und regelmäßig Mitarbeiter ehren darfst/musst mit einer kurzen Ansprache, kannst Du Dich aus diesem Fundus hier bedienen:

www.kartenparadies-sprueche.de/sprueche-zum-jubilaem

Dahinter verbirgt sich ein Karten-Shop. Du musst dort nichts kaufen – denn viele Sprüche und Zitate kannst Du Dir kostenlos „klauen“.

Zitate sind ja generell eine gute Möglichkeit, in Vorträge einzusteigen oder auch am Ende den Sack zuzumachen. Stöbere ein wenig auf der Seite oder generell im Web. Das ist ein unendlicher Fundus. Auch, wenn Du Aufhänger brauchst für Familienfeiern, Reden zu Geburtstagen, Freundschaften, Hochzeiten oder was auch immer.



Screenshot Kartenparadies-sprueche.de - abgerufen am 15.7.2019

Und hier noch DAS Tool, das vermutlich die meisten Redaktionen und Moderatoren deutscher Radio & TV-Sender nutzen:

www.showprep.de

Showprep steht für die "Vorbereitung auf eine Sendung" (*Show Preparation*).

Wenn man mal schnell eine Idee braucht, schaut man dort nach. In der Bezahl-Variante sind sogar aktuelle Gags im Angebot, die Medienmenschen einfach klauen können und als ihre eigenen ausgeben.

Soweit musst Du es ja nicht treiben. Allerdings: Auch Deine Präsentation ist eine Art Auftritt.

Nur nicht vor Hörern wie beim Radio, sondern vor Zuhörern - Auge in Auge. In der kostenfreien Variante, für die Du Dich registrieren kannst, hast Du tagesaktuelle Termine und Themen, über die die Menschen sprechen.

Weiter oben haben wir ja schon über DAS Hauptziel gesprochen:

STELLE EINE BEZIEHUNG ZU DEINEM PUBLIKUM HER!

Öffne es für Dich und Deine Inhalte - eine Möglichkeit ist eben, über Themen zu sprechen, die die Menschen bewegen. Also Gemeinsamkeiten herzustellen. So wie es ein guter Moderator auch tut.

So. Jetzt ist das Geheimnis gelüftet.

Menschen, die vor anderen reden (ob im Radio, TV, auf der Bühne oder im kleinen Meeting), sind auch nicht schlauer als der Rest der Menschheit. Aber wer es schlau anstellt, ist super vorbereitet und nutzt eben die Quellen der Profis.

Gehöre Du bitte ab jetzt dazu und mache so den Unterschied in der Wirkung - im Vergleich zu Deinen Kollegen, Bekannten, Freunden, die immer noch vor die Zuhörer treten und sagen:

“Hallo, ich bin xy und spreche über das Thema z“.

Laaaaaangweiiiiiiiiig -

aber für Dich ist das jetzt ja Gott sei Dank Geschichte:-)

Jetzt versetze Dich mal kurz in Deine persönliche Redesituation. Was siehst Du vor Deinem geistigen Auge? Nimm Dir dafür mal 30 Sekunden Zeit und lies dann erst weiter.

Und? Was hast Du gesehen?

Ich beschreibe es mal: Du hast Dich wahrgenommen, wie Du souverän in Deinen Vortrag gestartet bist. Allein die Tatsache, dass Du Dich mit den Leitfragen auseinandergesetzt hast, gibt Dir schon einmal Sicherheit.

Denn Du hast Dir Gedanken gemacht über Deine Zuhörer; Du hast dadurch schon die ersten Fettnäpfchen umschifft (Stichwort „Beamtenwitz“); Du hast bereits zu Beginn Deiner Präsentation Deine Zuhörer in den Mittelpunkt gestellt und sie dadurch

abgeholt (z.B. nach einem Fußballspiel im TV:

„Ihre Augen verraten es: Sie haben bis Mitternacht das Elfmeterschießen der Nationalmannschaft geschaut. Ich auch.

Mega spannend war's.

Respekt, dass Sie alle da sind nach diesen wenigen Stunden Schlaf. Ich verspreche: Es lohnt sich für Sie, denn.....“).

Du hast durch einen guten Einstieg Deine Zuhörer „geöffnet“ für das Thema und Dich – so haben sie bereits eine positive Beziehung zu Dir aufgebaut.

All das hast Du schon geerntet in den ersten Minuten, sprich: Die Gutfüh-Anleitung funktioniert bereits VOR Deiner Rede durch die gründliche VOR-Bereitung des Inhalts und zusätzlich in den ersten Minuten Deiner Rede. Dazu kommt: Wir haben uns ja noch nicht einmal um Dein Lampenfieber gekümmert.

Auch das kriegen wir noch in den Griff durch praktische Übungen weiter hinten. Jetzt lass uns allerdings noch beim Inhalt bleiben. Denn der Hauptteil Deiner Rede steht unmittelbar bevor:

2. Begeistere die Zuhörer für Deine zentralen Botschaften

Nach der Einleitung, die idealerweise ein Augenzwinkern enthalten und Dein Publikum geöffnet hat, wird es jetzt Zeit für den Mehrwert. Erwähne Dich an die Leitfragen: „Warum sollte mir die Menschen zuhören?“, „Welchen Nutzen haben Sie?“

Im Hauptteil geht es darum, dass Du Dich auf die Kernaussagen beschränkst und diese mit Beispielen unterfütterst. Es gibt diverse Anleitungen, wie man eine Rede aufbaut, vor allem auch den Hauptteil.

Da Du dieses Buch liest, gehe ich jetzt mal davon aus, dass Du nicht megamäßig geübt bist als Redner. Daher empfehle ich Dir die berühmte AITA-Struktur, die Vera F. Birkenbihl in ihrem Buch "Redetraining für jeden Anlass" (Ariston Verlag) an die berühmte AIDA-Formel angelehnt hat, die in der Werbung genutzt wird. AIDA steht für **A**ufmerksamkeit, **I**nteresse, **D**esire (Verlangen) und **A**ktion. Bei **AITA** steht das **T** für die „theoretischen Informationen“. Hier baust Du also Fakten ein, die wichtig sind.

Wenn Du also Deinen Kollegen ein neues Projekt aus Deinem Arbeitsgebiet vorstellst, bringst Du hier das WIE unter:
WIE funktioniert das Projekt genau.

Anderes Beispiel:

Wenn Du ein Referat hältst über das Wahlsystem der Bundesrepublik Deutschland, erklärst Du hier, wann eine Partei in den Bundestag einzieht (5%-Hürde als Voraussetzung; Verhältniswahl etc- = *theoretische Informationen*)
Das **A** steht in AITA für „**AHA**-Erlebnis“.

Deshalb bin ich großer Fan dieser Formel. Denn ein AHA-Erlebnis bleibt beim Zuhörer hängen. Dies kann ein inhaltlicher Wow-Effekt sein, oder beispielsweise nochmals ein bewusst gesetzter Gag zum Schluss, etwas Persönliches und/oder Kurioses. Egal, was es ist: Es sollte Dein Publikum überraschen.

Beim Vortrag zum Wahlsystem könnte es zum Beispiel diese Information sein:

„Selfies aus der Wahlkabine sind übrigens verboten. Und: 2017 sind kuriose Parteien angetreten: Die HipHop-Partei oder die Magdeburger Gartenpartei. Beide sind an der 5%-Hürde gescheitert, die ich euch gerade erklärt habe. Genauso übrigens die Partei Die Violetten.“

So hast Du nicht nur einen Schmunzler zum Schluss erzeugt, der hängen bleibt. Durch diese andere Perspektive stellst Du Deine Kreativität unter Beweis, ein an und für sich trockenes Thema unterhaltsam aufzupeppen.

Praxistipp: Google Dein Thema und ergänze es mit dem Suchwort „kurios“. Es gibt im Netz zu vielen Themen sogenannte „Fun-Facts“, was vielen gar nicht bekannt ist!

Das ist übrigens wieder so ein Trick von uns Moderatoren, um einem (auch ernstem) Thema eine unterhaltsame Wendung zu geben.

Detaillierter möchte ich auf die Entwicklung Deines Hauptteils bzw. der theoretischen Informationen und den Schluss nicht eingehen. Denn jedes Thema ist anders. Diese Arbeit kann ich Dir nicht abnehmen. Wichtig ist, dass Du eine Struktur an der Hand hast und diese immer abarbeitest mit den Checklisten.

Ich verwette meinen Hintern, dass Du dann ein ähnliches Gefühl hast wie ich beim Reden vor Menschen: ein *gutes Gefühl*. Die inhaltliche Vorbereitung ist, wie oben erwähnt, mehr als die halbe Miete zum Erfolg. Denn innerlich spürst Du bereits jetzt:

„Ich bin fit im Thema. Mir kann nichts passieren“.

Generell ist wichtig:

- Ein Vortrag ist dann gut von der Länge her, wenn Du nichts mehr weglassen kannst.
- Das Wichtigste NIE an den Anfang stellen, denn Deine Zuhörer brauchen etwas Zeit, um sich an Dich zu gewöhnen und sind dadurch noch nicht so aufmerksam.
- Öffne Dein Publikum durch die oben beschriebenen Techniken. So ist es von Anfang an aktiv und mit Augen, Ohren und Hirn bei Dir. Dadurch baust Du gleich zu Beginn eine positive Beziehung auf zwischen dem Publikum und Dir.
- Sei in der Sprache so verständlich wie möglich. Selbst Experten müssen bei Fremdwörtern hin und wieder nachdenken und innerlich erst einmal übersetzen. Dadurch verlierst Du die Zuhörer für Deinen nächsten Gedanken.
- Fasse zum Schluss nochmal den wichtigsten Kerngedanken Deiner Rede oder Präsentation zusammen. Solltest Du länger vortragen, ziehe immer wieder mal ein Zwischenfazit. So kann Dir Dein Zuhörer leichter folgen und sich vor allem mehr merken und wichtige Botschaften mitschreiben.

- Der beste Schluss ist der, mit dem Dein Publikum nicht rechnet. Setze ruhig einen Gag/Schmunzler. Oder stelle einen Bezug zu Deinem Einstieg her als Klammer. Egal was:

Wer überrascht, bleibt im Gedächtnis!

Also überrasche 😊!

SCHRITT 3: Wie Du erfolgreich vor Menschen redest

Inhaltlich hast Du nun also alles getan, um erfolgreich zu reden. Das ist schon mal gut. Jetzt gebe ich Dir die Techniken an die Hand, die Du brauchst, um Dich während Deiner Rede auch wirklich gut zu fühlen.

1. Die Karte ist Dein zweites Hirn

Dies ist eine Gutfühl-Anleitung. Es reicht ein fünfminütiges Studium in Küchenpsychologie, um zu wissen: Ein gutes Gefühl entsteht dann, wenn Du Dich sicher fühlst. Das Streben nach Sicherheit ist eines der wichtigsten, menschlichen Grundbedürfnisse.

Und nachdem wir im eBook „angstfrei reden“ schon festgestellt haben, dass die Angst zu versagen und ausgelacht zu werden der Hauptgrund ist, warum Menschen sich unwohl fühlen beim Reden vor anderen Menschen, setze ich alles daran, Dir die größtmögliche Sicherheit zu geben.

Die Formel ist simpel:

**Je sicherer Du bist, desto besser fühlst Du Dich,
desto erfolgreicher wird Dein Vortrag!**

Sobald Du während Deiner Rede den Anflug von Panik verspürst, gleich nicht mehr weiter zu wissen, brauchst Du einen Plan B. Auf den bist Du natürlich vorbereitet. Denn Du hältst Karteikarten in der Hand. Auf denen steht das Wichtigste in Stichpunkten.

Die Karten sind wie die Leitpfosten am Rand der Landstraße. Solltest Du in einen dichten Nebel kommen und nur ein paar Meter weit sehen, kannst Du Dich notfalls von Pfosten zu Pfosten hangeln und kommst so vorwärts, bis sich der Nebel lichtet und Du wieder klar siehst. Heißt also:

Solltest Du auf einmal den Faden verlieren, schaust Du auf Deine Karten.

Tip: Je weniger ausformulierten Fließtext Du dort notierst, desto leichter findest Du die Schlüsselwörter, die Dich wieder in die Spur bringen während Deiner Präsentation.

Hier ein Beispiel meiner Moderationskarten vom Festakt „20 Jahre Tag der Deutschen Einheit“ im Landestheater Coburg mit den damaligen Ministerpräsidenten Horst Seehofer (Bayern) und Stanislaw Tillich (Thüringen):

direkt OHNE Zwischenmoderation

Grußworte von Ministerpräsidenten Seehofer und Tillich

Wir nähern uns den spannenden Monaten 1989 und 1990 mit allen Sinnen.

> durch die Musik mit den Ohren:-)

> und jetzt auch mit den Augen:-)

Bilder haben ja ungeheure Kraft.

>>>> einsteigen in Zeitmaschine.

Eines führte zum anderen, aber wie war's gleich nochmal genau?

Der Weg, der schließlich zum „Ersten Tag der Deutschen Einheit“ führte“ jetzt für uns alle nochmal im Schnelldurchlauf.

Einspielung eines Filmes zum Thema „Deutsche Einheit“ (8 Min.)

- Manche Bilder vergisst man nie:

* Der überglückliche Trabbi-Fahrer gerade, als er über die Grenze gefahren ist.....

- Unsere nächsten Gäste haben ganz unterschiedliche Bilder im Kopf aus der Zeit vor dem ersten Tag der Deutschen Einheit.

- Wie war das damals, hier in der Region – das schauen wir uns jetzt aus DREI unterschiedlichen Perspektiven an. Aus Thüringen, Sachsen und Bayern

Herzlich Willkommen Uta [REDACTED], Roland [REDACTED] und Norbert [REDACTED]

Festakt „20. Jahrestag zum Tag der Deutschen Einheit“

3 von 8

Dieses Layout ist ein Paradebeispiel für einen Plan B. Ich arbeite IMMER mit Farben: Grün markieren Infos, die nur für mich bestimmt sind. **FETT** ist mein Inhalt; **ROT** sind Regiehinweise und **GELB** markiert Schlüsselwörter, sollte ich die Info trotz sorgfältiger Vorbereitung nicht auswendig parat haben.

Dann schaue ich schnell nach unten auf die Karteikarte und habe sofort im Blick, wie es weitergeht.

Gelb sind also die Leitpfosten am Straßenrand im Nebel. Und jetzt kommt das wirklich Erstaunliche: Das Publikum merkt nicht einmal, dass ich Gefahr laufe, im Nebel die Orientierung zu verlieren.

Denn sobald ich spüre, dass der Nebel aufzieht, schaue ich auf die Karten. In einem Bruchteil von Sekunden bin ich zurück in der Spur. Die Zuhörer haben das nicht einmal gemerkt.

Übertragen auf Dich heißt das:

Natürlich musst Du mein System nicht übernehmen. Jeder ist anders. Und wahrscheinlich hilft es Dir, Deinen Vortrag erst einmal komplett aufzuschreiben. Dies hat auch den Vorteil, dass Du die Zeit besser einschätzen kannst, die Du insgesamt brauchst. Aber: Bewährt hat sich, den ausgeschriebenen Text für Deine Gedankenstütze auf Karteikarten wieder zu kürzen und in Stichpunkte zu verwandeln. Denn sonst siehst Du den Wald vor lauter Bäumen nicht, solltest Du den Faden verlieren.

Wichtig ist, dass Du DEIN PERSÖNLICHES SYSTEM findest, das dir Sicherheit gibt. Leuchtmaker, unterstreichen, einkringeln usw. hilft Dir in jedem Fall auf dem Weg zum guten Gefühl während Deiner Präsentation. Genauso übrigens, wie der Einstieg:

2. Den Anfang kannst Du auswendig

Erinnere Dich jetzt bitte an Schritt zwei dieser Gutfühl-Anleitung. Du hast bereits akribisch am Beginn Deines Vortrags gearbeitet. Du hast Zeit darauf verwendet mit den Techniken und Tools weiter oben, um Dein Publikum zu öffnen und für Dich zu begeistern auf der Beziehungsebene, richtig? Da wäre es doch schade, wenn Du diese gute inhaltliche Vorbereitung nicht rüberbringst von Deinem Mund in das Ohr Deiner Zuhörer, auch richtig? Deshalb hier DIE ultimative Maßnahme:

Lerne den Anfang auswendig. Natürlich hast Du ihn für den Notfall auch auf der ersten Karteikarte – aber ideal ist es, wenn Du diese Karte gar nicht brauchst.

Warum?

Weil Du unfassbar souverän wirkst, wenn Du bei den ersten Sätzen in die Augen Deiner Zuhörer schaust, wenn Du Blickkontakt herstellst. Beim Publikum festigst Du so gleich zu Beginn den Eindruck:

„Er/Sie weiß, wovon er/sie spricht“. Dies zahlt unmittelbar auf die Leitfrage aus Schritt eins ein: „Was muss ich tun, damit mich die Zuhörer als Redner akzeptieren?“. Die Antwort ist schlicht: Wissen, wovon Du sprichst und inhaltlichen Mehrwert bieten.

Praxistipp:

Nimm den Anfang Deiner Präsentation mit dem Smartphone auf, höre ihn Dir an und wiederhole dies solange, bis Du Dir selbst glaubst . Wenn Du bei der letzten Aufnahme...

- *den Einstieg auswendig erzählt hast (und nicht abgelesen)*
- *flüssig klingst*
- *Begeisterung in Deiner Stimme für Deinen Inhalt wahrnimmst*

...dann kannst Du Dich der weiteren Übung widmen und Deinen Vortrag durchproben.

Am besten Du gehst dabei so vor, wie ich im „Angstfrei Reden“-eBook beschrieben habe: Übe vorm Spiegel, nimm Dich bei wichtigen Reden per Video auf und gib Dir so Sicherheit durch Deinen „persönlichen Wow-Effekt“ (vgl. „Angstfrei Reden-Regel 4“). Falls Du dieses Kapitel nicht mehr im Kopf hast, hier ist es (alle anderen können bei Punkt 3 “Bye Bye nuscheln“ weiterlesen):

Mit Video-Spiegel-Video zum Wow-Effekt



Axel übt auch nach über 20 Jahren Erfahrung wichtige Vorträge oder Bühnenmoderationen zuhause mit Kamera und kontrolliert sich

Zum üben reicht ein 5-Minuten-Vortrag. Dies kann ein Kurzreferat vor der Schulklasse oder den anderen Studenten sein, die Vorstellung einer Idee vor Kollegen im Meeting, oder – falls Du Führungskraft bist – eine kurze Ansprache vor Mitarbeitern.

In 3 Schritten zum Wow-Effekt – in gerade mal einer Stunde!!!

1. Ohne Deine Rede einmal zu üben, bringst Du Dein Smartphone in Stellung, stellst Dich davor und nimmst Deine Rede auf. Zieh es auf jeden Fall durch, auch wenn Du zwischendurch nicht weiterweißt. Nutze gerne Deinen Stichwortzettel.

2. Du schaust Dir die Aufnahme auf gar keinen Fall an, sondern übst jetzt ohne Kamera. Ich mache das in diesem Schritt 2 meistens vor dem Spiegel. Musst Du aber nicht. Du kannst im Zimmer auf und ab gehen, und immer wieder Deine 5-Minuten-Rede laut vor Dich hin sprechen.

Mach das ruhig 8-10 Mal. Währenddessen wirst Du bereits merken, dass Du immer weniger auf Deinen Stichwortzettel schauen musst.

3. Jetzt sind ca. 50 Minuten vergangen – und Du stellst Dich wieder vor Dein Smartphone und sprichst in die Kamera und nimmst Dich auf.

Nun schaust Du zuerst die allererste Video-Aufnahme von Dir an – und wirst Dich vermutlich ziemlich schlecht finden. 😊 Das ist ganz normal – denn diese Aufnahme gibt ja im Prinzip eine Art Stehgreifrede mit Stichpunkten wieder.

Nachdem Du Dich kurz über Dich selbst geärgert hast und Dein Selbstbewusstsein im Keller ist (und Du dich vermutlich in Deinem Glaubenssatz bestätigt fühlst, nach dem Motto „*Hach, ich kann das mit dem Reden einfach nicht*“), schaust Du direkt im Anschluss die zweite Aufnahme an.

Das Ergebnis wird ein echter „Wow-Effekt“ sein. Du wirst sehen, dass Du viel flüssiger sprichst, souveräner klingst, weniger dabei „ruderst“ und nach Worten suchst, wie der angefangene Satz wohl zu Ende gehen mag.

Vielleicht merkst Du selbst beim zweiten Video, dass Du Dich sogar in gewisser Weise wohl fühlst bei der Präsentation und das auch ausstrahlst.

Das hast Du vor allem durch die Wiederholungen in der Übungsphase geschafft. Denn es gilt das Gesetz:

Je öfter Du eine Aussage in der Vergangenheit gemacht hast, desto sicherer wirst Du sie in der Live-Situation bringen, wenn es darauf ankommt.

Diese simple Technik mit den zwei Videos, zwischen denen 8-10 Mal üben liegt, mach ich in jedem Führungskräfte-Coaching. Ich hatte einen Geschäftsführer eines Unternehmens mit 600-Millionen-Euro Umsatz im Einzeltraining.

Er sagt zu mir:

„Ich bin die Karriereleiter schnell hochgeklettert, fachlich macht mir niemand etwas vor und Verantwortung für Millionenumsätze machen mich nicht nervös – aber wenn ich vor 400 Mitarbeitern reden soll, schlottern mir die Knie“.

Wir haben uns einen Tag lang eingeschlossen. Morgens eine kurze Rede gehalten, dann geübt und geübt – und dann die Rede erneut aufgenommen.

Der Geschäftsführer war beim zweiten Video selbst von sich begeistert und hätte diesen Wow-Effekt nicht für möglich gehalten.

Zu stark war sein Glaubenssatz „Vor Menschen Reden kann ich nicht“ . Inzwischen kann er es – wir sind immer noch in Kontakt.

Nutze den WOW-Effekt, um Sicherheit zu gewinnen und Dein Selbstvertrauen zu steigern. Du lernst so wirklich, Dir „selbst zu vertrauen“, sobald Du vor Menschen reden sollst.

Mach Dir ein paar Stichpunkte.

Starte die Übung wie beschrieben mit Video 1 – Übungen ohne Video – Video 2. Genieße den WOW-Effekt und freu Dich auf das neue Selbstvertrauen.

So, jetzt bist Du bereits gut vorbereitet. Je kürzer Dein Vortrag (z.B. nur ein kurzes Statement in einer Teamsitzung, das Dir aber extrem wichtig ist), desto weniger Zeit braucht diese Übung.

3. Bye Bye nuscheln

Du bist selbständig und besprichst mit Deinem Kunden die Preisgestaltung? Du bist Angestellter und musst im Meeting Zahlen präsentieren? Wäre blöd, wenn Du die Zahlen so vernuschelst, dass Dein Gesprächspartner nur die Hälfte versteht oder die falsche Zahl bei ihm ankommt.

Bei Führungskräften/Vorständen von DAX-Konzern ist es sogar fatal, wenn sie bei der Bilanzpressekonferenz oder der Hauptversammlung die Gewinne oder Verluste extrem in sich hinein nuscheln. Für den Aktionär macht es eben schon einen Unterschied, ob er drei oder dreißig Euro Dividende bekommt.

Jaja, ich weiß: 30 Euro Dividende sind utopisch – aber Du weißt, was ich mit diesem Beispiel sagen möchte, stimmt's?

Was für Zahlen gilt, ist für Deine zentralen Botschaften genauso wichtig. Denn wenn Du vor lauter Aufregung ganze Silben verschluckst, nervst Du Dein Publikum. Ich werde regelmäßig aggressiv, wenn ich im Publikum so einem Redner zuhören muss. Das ist tote Lebenszeit. Absolute Verschwendung meiner Aufmerksamkeit. Und den Menschen neben mir geht es genauso, oder sie haben gedanklich abgeschaltet und checken ihre Mails im Smartphone.

Wie ist die Wirkung beim Publikum? Nuschler werden als unsicher wahrgenommen. Und als schlampig. Heißt für Dich: Deine ganze akribische Vorbereitung der Inhalte aus Schritt zwei verpufft, wenn Du in der Präsentation nicht klar bist.

Und hier die gute Nachricht:

[Es handelt sich bei diesem Buch um eine Gutfüh-Anleitung. Klicke auf den Link und höre mir bitte kurz zu. Diese Techniken helfen Dir!](#)

4. Druck in der Stimme für mehr Glaubwürdigkeit

Geh mal von Dir aus, wenn Du im Publikum bist: Wann wirkt ein Redner auf Dich glaubwürdig?

- Wenn er weiß, wovon er spricht
-> Check! Hast Du Dir schon erarbeitet.

- Wenn er klar und verständlich spricht
-> Check! Die Anti-Nuschel-Übungen hast Du drauf.
- Wenn er präsent ist und souverän erzählt
-> Das erarbeiten wir uns jetzt noch.

Wichtig ist hier, dass deine Stimme fest ist. Diese Frage wurde mir auch am häufigsten gestellt: Axel, ich bin so nervös vor dem Auftritt, wie bekomme ich es hin, dass ich nicht laufend eine zittrige Stimme habe.

Vorneweg: wenn du bis hier her alle Tipps umgesetzt hast und immer der Reihe nach ab arbeitest, wirst du zukünftig vor Präsentationen schon mindestens zu 50 % weniger aufgeregt sein als bisher. Auch auf die Gefahr hin, dass ich mich wiederhole: Vorbereitung schafft Sicherheit. Sie gibt dir neue Sicherheit. Die hast Du inzwischen. Sehr gut. Dann lass uns jetzt an den anderen knapp 50%-Nervosität arbeiten:

Die Schweinebratentechnik

Was meine ich damit? Nutze Deinen Atem gezielt für Dich und Dein Gefühl. Studien haben herausgefunden:

Wenn Du bewusst ein- und ausatmest, wirst du innerlich ruhiger. Dein Herzschlag verlangsamt sich. Das sind die klassischen Effekte, die Menschen auch bei einer Meditation erleben wollen.

Wenn Dir Meditieren zu esoterisch klingt (aus meiner Sicht ist Meditation zu unrecht in der esoterischen Ecke, kommt aber Gott sei Dank langsam aus ihr heraus), nenne es eben „ruhig atmen“, um Dich zu beruhigen.

Wenn Du dabei tief ein und ausatmest, mit den Gedanken – und das ist wichtig – nur bei Dir und dem Atem bleibst, wirst Du ruhiger. Verstärkt wird dieses Gefühl, wenn Du an Deinen Lieblingsduft denkst. Dann nimmst du das eigene Einatmen noch intensiver wahr.

Der Lieblingsduft kann zum Beispiel Dein liebstes Parfüm sein, der Duft von Plätzchen und Glühwein im Winter, die Blumenwiese im Sommer - oder der leckere Duft von Schweinebraten:-). Den liebe ich persönlich sehr. Daher nenne ich diese intensive Atemübung die "Schweinebratentechnik". Und damit Mahlzeit. (Na toll, jetzt habe ich beim Schreiben dieser Zeilen selbst wieder den Duft in der Nase und die Bilder im Kopf. Das Wasser läuft mir im Mund zusammen. Ich habe Hunger. Aber damit will ich Dich nicht weiter belasten an dieser Stelle:-))

Hallo Zwerchfell - Mut zur Plauze

Das Zwerchfell ist beim Atmen besonders wichtig. So wichtig, dass ich mit Dir darüber sprechen möchte und es gleichzeitig mit Dir teste. Denn es beantwortet die Frage: „Wie kann ich meine Stimme ruhig halten?“

[Klick den Link!](#)

5. Hallo Lampenfieber, Du Sackgesicht!

Du bist aufgeregt, kurz bevor Du reden sollst? Das ist ein gutes Zeichen. Das heißt nämlich, dass Du engagiert bist. Dass Du Deinen Zuhörern Mehrwert liefern willst. Denn da Du bis hierher gelesen hast, können wir ja eines definitiv ausschließen: Dass Du aufgeregt bist, weil Du schlecht vorbereitet bist.

Wenn das also nicht das Problem ist, was ist es dann? Ziemlich sicher die – noch – ungewohnte Situation für Dich. In Dir steigt diese soziale Angst auf, dass Du es vermasselst und das Publikum Dich ausbuht oder geschlossen aufsteht und geht. Oder dass es Tomaten nach Dir wirft....

Wichtig ist mir, dass Du Dich nicht für diese Gedanken schämst. Sie sind zutiefst menschlich. Aber – und das glaube mir bitte: Sie sind völlig übertrieben. Erinner dich doch selbst mal an die dutzenden Vorträge, Präsentationen, Referate oder Meetings, in denen Du selbst Teil des Publikums warst. Wie oft sind Tomaten geflogen Richtung Redner?

Wie oft sind alle aufgestanden und gegangen? Wie oft haben alle gleichzeitig bei einem Versprecher des Redners mit dem Finger auf ihn gezeigt und höhnisch gelacht?

Du merkst: Die Wahrscheinlichkeit ist sehr gering beziehungsweise geht gegen null. An dieser Stelle möchte ich nicht alle „Problemlöser“ wiederholen, die ich Dir im eBook „angstfrei Reden“ beschrieben habe. Falls Du es noch nicht gelesen hast, hol es Dir kostenlos auf www.angstfrei-reden.de. In Regel Nummer fünf bekommst Du von mir Tipps, wie Du mit Versprechern, Frosch im Hals, stottern & Co umgehst.

Arbeite es durch und Du wirst merken:

Der Teil der Nervosität, der jetzt noch übrig ist kurz vor Deiner Rede, ist der „gute Teil“. Wehre Dich nicht dagegen, sondern halte kurz vor der Präsentation nochmal inne und geh´ in die Offensive:

„Hallo Lampenfieber, Du Sackgesicht. Da Du nun schonmal da bist: Hilf mir, die Konzentration hoch zu halten. Denn ich habe soviel guten Inhalt, geile Botschaften fürs Publikum – da möchte ich an alles denken, was ich geübt habe. Bitte hab ein Auge drauf“

Wenn Du so mit Dir und dem Lampenfieber sprichst, selbst, wenn Du Dir kurz blöd dabei vorkommst, machst Du alles richtig. Und vor allem: Du machst es vom Feind zum Freund. Wenn ich Dir jetzt noch sage, dass auch Profis ihr Lampenfieber regelmäßig begrüßen, beruhigt Dich das bestimmt.

Die bayerische Landtagspräsidentin Barbara Stamm, die bis November 2018 insgesamt 42 Jahre lang dem Bayerischen Landtag angehörte und viele Reden gehalten hat, sagte mir neulich: „Vor Auftritten bin ich immer noch nervös“.

Starkoch Alfons Schuhbeck hatte ihn auch, diesen einen Moment: Da sollte er als junger Koch kurz raus in den Gasträum und vor versammelter Mannschaft einiges zum Essen sagen. Er wollte es nicht, musste aber - und hat danach gemerkt:

“Mei, so schlimm war´s gar net“.

Alfons sagte mir zum Reden vor Menschen:

“Ich suche mir im Publikum immer einen Zuhörer aus, dem ich meine Sachen 1:1 erzähle. Den Rest blende ich aus“. Für mich auch einer der Königstipps, denn:

Wenn Du Dir vorstellst, dass Du Deine Inhalte einem guten Kumpel, der besten Freundin oder auch Tante Erna erzählst, hast Du Dich wieder ein Stückchen mehr auf “Gutfühlen” programmiert. Denn dies sind ja alles Menschen, die Du magst und die Dich mögen.

Das nimmt Dir Nervosität.

Just do it !

So. Genug Theorie - die aber zu 100 Prozent funktioniert, wenn Du JETZT in die Umsetzung gehst. Arbeite vor Deinem nächsten Vortrag diese Gutfühl-Anleitung ab - und Du wirst Dich besser fühlen als je zuvor beim Reden vor Menschen. Ist ja auch klar - denn bisher bist Du ja eher intuitiv und vermutlich - wenn ich das so sagen darf - “planlos” in so einen Vortrag gegangen.

Glaub mir, Du brauchst schlicht und einfach nur ein Erfolgserlebnis. Ab dann vertraust Du Dir selbst viel mehr und wirfst hoffentlich diesen bescheuerten Glaubenssatz über Bord:

“Ich kann das einfach nicht. Ich bin nicht zum Redner geboren“.

Doch, Du kannst. Denn “geboren” wird kein guter Redner. Reden lernt man nur durch reden! Das wissen wir seit dem Jahr 63 vor Christus von Cicero, dem berühmtesten Redner Roms.

Ich wünsche Dir von Herzen viel Erfolg und freue mich, wenn Du mir Deine Erfahrungen mitteilst, wie Dir diese Gutfüh-Anleitung fürs Reden vor Menschen geholfen hat. Denn vielleicht hast Du beim Reden ja selbst noch Erlebnisse, die Du mit anderen teilen möchtest.

Teile sie mit mir - und ich blase gerne auch Deine Kniffe raus in die Community über Instagram, Facebook und vor allem meinen neuen, kostenlosen Podcast mit jeder Menge Content ab 2019.

Lass uns gemeinsam den Menschen nicht nur die Angst nehmen, sondern ihnen Lust machen aufs Reden vor Menschen.

Dein

Axel Robert Müller

Die Checklisten findest Du auf den nächsten Seiten =>>>>>

Bonus für Dich, der extrem Vorbereitungs-Zeit spart:

Weitere Einstiegsideen und Formulierungen, die Du direkt übernehmen kannst:

Egal, worum es in Deinem Thema geht:
Komm zu Beginn über den Faktor „Zeit“, wenn Du beispielsweise eine Viertelstunde redest und die Aufmerksamkeit Deiner Zuhörer möchtest:

Mustereinstieg für Dich als Blaupause:

Liebe Kolleginnen und Kollegen/Kunden/Freunde,

Danke, dass Sie/ihr euch in der nächsten Viertelstunde die Zeit nehmt, mir zuzuhören.

Übrigens: Wisst ihr, wie viele Male während der nächsten Viertelstunde die Herzen schlagen – wenn wir ALLE Menschen auf der Welt zusammenrechnen?

Wer weiß es?

(Indem Du die Frage ins Publikum gibst, aktivierst Du die Zuhörer und sie sind von der ersten Sekunde an bei Dir => so hast Du perfekt eine Beziehung hergestellt zwischen Dir und Deinen Zuhörern – selbst wenn Dein eigentliches Thema nicht wirklich prickelnd ist, über das Du sprechen wirst)

Alle menschlichen Herzen zusammengenommen schlagen während meiner Präsentation für euch über 8130 Milliarden Mal.....Krass, oder?
8130 Milliarden Herzschläge – oder umgerechnet sogar über 8 Billionen Schläge....unfassbar...

Wie viele sind wir hier? (jetzt zählst Du durch, z.B. 20)

20....dann geb´ ich mir jetzt alle Mühe, zumindest eure 20 Herzen hier im Raum zu berühren. Es geht jetzt ums Thema xy. Los geht´s.....

Jetzt beginnst Du mit dem eigentlichen Thema. Du kannst natürlich die Zahl verdoppeln, wenn Du 30 Minuten sprichst

Weiteres Futter für Dich, um einzusteigen, andere Perspektiven zu schaffen und das Publikum für Dich zu öffnen:

In einer Minute werden weltweit:

- über 1,4 Millionen Plastiktüten benutzt
- 15,3 Millionen Toiletten gespült
- 18,1 Mio.SMS gesendet
- 1 Million Log-ins auf Facebook durchgeführt
- 3,8 Mio. Suchanfragen gestellt

- 694.444 Stunden auf Netflix geschaut
- 996.956 US-Dollar online ausgegeben
- 41,6 Mio. Messenger-Nachrichten gesendet
- 41 Musik-Streaming-Abonnements abgeschlossen
- 188 Mio. E-Mails gesendet
- Außerdem schlage in 60 Sekunden 542 Milliarden Mal alle menschlichen Herzen

Viel Spaß beim Nutzen dieser etwas anderen Fakten, mit denen sich garantiert JEDER identifizieren kann.

Mehr Input und Ideen für Dich jede Woche neu – und völlig kostenlos - im „Erfolg! Reich! Reden!“-Podcast bei iTunes.
Oder direkt auf: erfolgreichreden.libsyn.com.
oder in der Coaching-App „Upspeak“.



Grundfragen, bevor ich loslege

Warum sollten mir die Menschen zuhören?

Welchen Nutzen erwarten sie von meinem Vortrag/Präsentation?

Was muss ich tun, damit sie mich als Redner akzeptieren?

Was weiß ich über mein Publikum/die Zielgruppe?
Wie setzt sich mein Zuhörererkreis zusammen?

Gibt es Fettnäpfchen, die ich besser umschiffe?

Bin ich vertraut mit dem Raum, in dem ich rede?
Beherrsche ich die Technik?
Wie ist mein Plan B, wenn Beamer & Co ausfallen?

Fahrplan für die inhaltliche Vorbereitung

Reden nach der AITA-Formel *(angelehnt an Vera F. Birkenbihl)*

Was ist mein Thema?

Ich errege Aufmerksamkeit durch:

Ich wecke Interesse durch:

Meine theoretischen Informationen und Fakten

Ich rufe ein Aha-Erlebnis hervor durch:

Impressum

Alle Angaben ohne Gewähr
Axel Robert Müller

Wettersteinstraße 59
D-82216 Maisach

©2020 by Axel Robert Müller

3. Auflage 3/2020
Alle Rechte vorbehalten

Layout & Design: www.jeysign.com
Cover: Axel Robert Müller

