

Andrea Joost

Mit einem  
Geleitwort von  
**Sabine  
Asgodom**

# MIT WORTEN BEWEGEN

Präsentationen und Reden,  
die wirklich begeistern



# Inhaltsverzeichnis

**Geleitwort** 11

**Ihre Rolle als Redner** 13

**1 Redelust statt Redefrust** 15

Drei Gründe für den Schritt auf die Bühne 15

Der gute Redner ... 18

Vom Umgang mit der Angst 22

**2 Das Fundament jeder Rede: atmen, sprechen und gehört werden** 35

Der Atem als Quelle der Energie und Entspannung 35

Ihre Stimme: Fit für den Auftritt 40

Darf es ein bisschen lauter sein? Das Mikrofon und der richtige Einsatz 50

In der Ruhe liegt die Kraft – die Macht der Pausen 53

**3 Es ist Ihre Show – mit Wirkung punkten** 59

Sie sind der »Häuptling«! 59

Die innere Haltung – sich selbst bewusst sein 61

Mit der äußeren Haltung Sicherheit demonstrieren 64

Jeans oder Armani-Anzug: Beginnt der Erfolg vor dem Kleiderschrank? 70

**Am Puls des Publikums ...** 79

**4 Das Gehirn Ihrer Zuhörer meldet sich zu Wort** 81

- 5 Klarheit siegt** 85  
 Welches Ziel verfolgen Sie? 85  
 Die Zielgruppe fest im Blick 86  
 Auf den Punkt gebracht: Ihre Kernbotschaft 89
- 6 Die Inszenierung – drei Schritte zu einer wirkungsvollen Rede** 95  
 Der überraschende Einstieg 95  
 Der schlüssige Hauptteil 103  
 Der unvergessliche Schluss 106  
 Wenn es mal schnell gehen muss: der Weg zur gekonnten Stegreifrede 110
- 7 Ein Bild sagt mehr als 1 000 Worte?!** 115  
 Die PowerPoint-Schlacht 115  
 Einsatz des Flipcharts – Präsentieren unplugged 122  
 Wie Sie mit Hilfe der Wirksprache »Kopfkino« produzieren 130
- 8 Nix gähn! Die volle Aufmerksamkeit Ihres Publikums gewinnen** 139  
 Mit den passenden Rahmenbedingungen 139  
 Mit der Wahrheit 141  
 Mit Geschichten, die das Leben schrieb 142  
 Mit bildhaften Vergleichen, Anschauungsobjekten und Demonstrationen 145  
 Mit Zitaten? 150  
 Mit Zahlen: anschaulich statt abstrakt 152  
 Mit Kundennutzen statt Produktmerkmalen 158  
 Mit der Zeitlupentechnik: Leistungen und Ergebnisse clever verkaufen 160  
 Mit der »Vernebelungstaktik« 165
- ... und Action!** 169
- 9 Wie Unbeteiligte zu Beteiligten werden** 171  
 Wer fragt, führt! 172  
 Stellen Sie sich vor ... 177  
 So wird Ihr Publikum aktiv 179

<b>10 Hilfe, es läuft anders als geplant</b>	185
»Schwierige« Zuhörer bändigen	185
Die häufigsten technischen Pannen und wie Sie damit umgehen	204
Von den Regeln des Improvisationstheaters lernen	207
<b>Schluss ist noch lange nicht ...</b>	213
Na, wie war's?	215
Dranbleiben ... in kleinen, konsequenten Schritten!	217
<b>Danke!</b>	219
<b>Die Experten</b>	221
<b>Anhang</b>	223
Zum Weiterlesen ...	223
<b>Abbildungsverzeichnis</b>	225

## Der gute Redner ...

Wir werden nicht über Nacht zum Meister. Ein bisschen Zeit, Einsatz und Schweiß dürfen wir schon investieren, zumal das gute Präsentieren ja keine rein motorische Fertigkeit ist. Der Erfolg einer mitreißenden Rede basiert auf dem gelungenen Zusammenspiel von sprachlichem Inhalt, stimmlichem Ausdruck (Aussprache, Sprechrhythmus, Klang, Stimmmelodie) und optischen Signalen (Körpersprache und -haltung, Aussehen, Auftreten).

Wirkungsvolles Reden ist viel mehr als geschliffene Rhetorik und ausgefeilte Technik. Mit einem druckreifen, aber aalglatten Vortrag werden Sie die Herzen Ihrer Zuhörer wohl eher nicht erreichen. Wirkungsvolles Reden hängt ganz eng mit Ihnen selbst zusammen. Mit Ihrer Persönlichkeit. Mit dem, wer Sie sind und wofür Sie stehen. Ihr Publikum möchte wissen, mit wem es hier zu tun hat. Dazu gehören gerade auch Ihre Ecken und Kanten.

Immer wieder erlebe ich, dass Menschen nach Vorbildern suchen. Dagegen ist auch nichts einzuwenden. Charismatische, überzeugende Redner unter die Lupe zu nehmen und zu schauen, was sie denn so erfolgreich macht, ist eine wunderbare Unterstützung auf dem Weg zum eigenen gelungenen Auftritt. Für diese Zwecke eignen sich hervorragend die Reden von Barack Obama oder Steve Jobs, die Sie zum Beispiel im Internet finden. Sie brauchen aber auch gar nicht so weit in die Ferne zu schweifen, um gute Redner zu finden: Während ich die Zeilen dieses Buches schreibe, wird Joachim Gauck zum neuen Bundespräsidenten gewählt und überzeugt auch die letzten Zweifler mit seiner Antrittsrede. Ich selbst kann mich gut an einen Auftritt von ihm erinnern, den ich im Rahmen einer Tagung vor etwa zwei Jahren erleben durfte: Er sprach über die Geschichte der DDR, über Freiheit, Demokratie und die damit verbundenen Rechte und Pflichten – sehr persönlich und emotional. Auch wenn ich die genauen Inhalte heute nicht mehr wiedergeben kann, so hat mich diese Rede doch tief beeindruckt. Mit seiner menschlichen, authentischen und unkonventionellen Art hat er damals die rund 500 Zuhörer erreicht und über 75 Minuten gefesselt, Standing Ovationen inklusive. Bei Reden dieses Formats ist der Adlerblick durchaus erlaubt. Schauen Sie genau hin: Wie hat sich der Redner präsentiert? Was hat er

getan, dass Sie ihm an den Lippen hingen? Wie könnten Sie das auch für Ihre eigenen Präsentationen umsetzen?

Nicht selten endet eine grundsätzlich sinnvolle Analyse allerdings in einem permanenten Vergleichsmodus »So wie ... wäre ich auch gerne!«, der häufig eher vernichtend denn förderlich ist. Wenn wir dann die eigenen Redefertigkeiten bewerten, lassen wir meist kein gutes Haar an uns, weil es die anderen im Zweifelsfall (aus unserer Sicht) ohnehin besser können: Kollege A kommt schneller auf den Punkt, Promi B ist lustiger und Comedian C erst – der hat immer einen flotten Spruch auf den Lippen. Stopp! Das bringt uns nicht weiter. Das macht uns klein und behindert uns in der Entwicklung einer eigenen Rednerpersönlichkeit. Versuchen wir jetzt noch unser Vorbild zu imitieren, ist das meist zum Scheitern verurteilt. Denn so unterschiedlich wie die Menschen sind eben auch die Vortragsstile bzw. Rednertypen. *Den* guten Redner gibt es nicht. Dafür sind wir alle viel zu verschieden. Da gibt es den *Macher* auf der Bühne, der die Zügel in der Hand hält und gerne im Mittelpunkt steht. Oder den *Showmaster*, für den die Unterhaltung seiner Zuhörer oberste Priorität hat – er bringt die Menschen zum Lachen. Der *Meister der leisen Töne* strahlt Ruhe aus und hat ein gutes Gespür für sein Publikum, während der eher *sachliche Redner* seine Botschaften stets kompetent und gut strukturiert präsentiert. Wenn Letzterer nun, auf Teufel komm raus, versucht, extrem emotional oder lustig zu sein, wird das auf die Zuhörer ziemlich befremdlich, irritierend oder gar albern wirken. Er schlüpft in eine Rolle, die nicht zu ihm passt. Abgesehen davon, dass das nur ein extrem guter Schauspieler überzeugend hinbekommt, ist so etwas auf Dauer ziemlich anstrengend. Dabei könnte er ganz einfach er selbst bleiben und seine fachlichen Stärken dazu nutzen, um sich ruhig und souverän als Experte für sein Fachgebiet zu präsentieren. Vielleicht noch gewürzt mit einer Portion trockenem Humor und ganz bestimmt mit einem inhaltlichen Tiefgang, der wiederum dem Stimmungsmacher vermutlich eher schwerfällt.

Nun, hier geht es um Sie! Deshalb lassen Sie uns doch gleich einmal einen Blick darauf werfen, welche Eigenschaften *Sie* schon heute als Redner auszeichnen (Abbildung 1):

	ja	nein	teilweise
<b>Meine Rednerpersönlichkeit</b>			
Ich bin dynamisch und lebendig.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich strahle Ruhe aus.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich bin konzentriert und wach.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich bin souverän und entspannt, auch wenn es heiß hergeht.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich kann gut improvisieren.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich bin humorvoll.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich punkte durch meine sachliche, fundierte Art.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich bin ein Mensch, der in Erinnerung bleibt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>Thema und Botschaft</b>			
Ich stecke tief in meinem Thema drin.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich bin begeistert von meinem Thema.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich stehe voll hinter dem, was ich sage.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich bereite mich ordentlich vor.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich bin gut strukturiert und komme klar auf den Punkt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich kann auch harte Kost leicht verdaulich rüberbringen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich erzähle Geschichten, spreche in Bildern.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>Körperliche Präsenz</b>			
Ich stehe gerne im Mittelpunkt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich habe einen stabilen Stand.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich nutze den Raum, der mir zur Verfügung steht.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich habe eine gerade und offene Körperhaltung.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich fühle mich sicher und ungehemmt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich bewege mich fließend, ohne Hektik.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich habe eine natürliche Mimik und Gestik.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>Stimme und Sprechen</b>			
Ich spreche frei.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich mag meine Stimme, sie klingt voll und rund.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich spreche flüssig, ohne Stocken und abrupte Pausen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich spreche melodisch und rhythmisch.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich spreche deutlich.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich erreiche auch die Zuhörer in der letzten Reihe.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich habe einen vielseitigen Wortschatz.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

	ja	nein	teilweise
<b>Draht zum Publikum</b>			
Ich mag mein Publikum.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich kann mich in die Lage meiner Zuhörer versetzen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich halte den Blickkontakt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich nehme Stimmungen wahr.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich interagiere mit meinem Publikum.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich gebe meinen Zuhörern Zeit zum Nachdenken.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich halte die Aufmerksamkeit vom Anfang bis zum Schluss.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**Abbildung 1** Die Rednerpersönlichkeit

Das sagt Ihnen die aktuelle Bestandsaufnahme:

- Ganz bestimmt haben Sie viele »ja«-Kreuze gesetzt. Gratuliere! Das sind Pluspunkte, die Sie schon »im Sack« haben. Nutzen Sie besonders diese Stärken und zeigen Sie damit, was Sie ausmacht. Der erfolgreiche Redner ist nicht der perfekte Rhetoriker, sondern der authentische Mensch. Sobald Ihr Inneres und Äußeres im Einklang sind, spürt das Ihr Gegenüber. Sie entwickeln ein Band zu Ihren Zuhörern und man glaubt Ihnen mehr.
- Wo haben Sie nur eingeschränkt geantwortet? Schauen Sie sich Ihre Statements mit »teilweise« und »nein« genauer an. Denn die heißt es beim Weiterlesen ganz besonders im Fokus zu behalten. Ein »Teilweise« und ein »Nein« deutet auf Rednerqualitäten hin, die Sie sich neu aneignen beziehungsweise verbessern können. Ich zeige Ihnen, wie!





## Kapitel 4

# Das Gehirn Ihrer Zuhörer meldet sich zu Wort

Liebe Rednerin, lieber Redner,

gestatten Sie mir, dass ich mich kurz vorstelle: Ich bin es ... das Gehirn Ihrer Zuhörer.

Da mein Arbeitsspeicher begrenzt ist, bin ich ständig gefordert, Platz zu schaffen und zu entscheiden, was möglicherweise wichtig ist und was nicht. Letzteres fliegt rigoros raus bzw. wird von neuen Informationen überschrieben. Gerade wenn beim Zuhören das Kurzzeitgedächtnis auf Hochtouren läuft.

Aber nicht, dass jetzt ein falscher Eindruck entsteht! Von Grund auf bin ich äußerst wissbegierig und sehr gespannt, was Sie mir zu bieten haben. Ich freue mich, wenn Sie mir mit Ihrem Vortrag neue Impulse und Ideen vermitteln. Dafür ist es natürlich unerlässlich, dass ich Ihnen gerne zuhöre und auch verstehe, was Sie mir sagen wollen. Und zwar möglichst sofort, ohne Durcheinander, umständliche Denkschleifen oder gar Missverständnisse.

Sie möchten gerne wissen, wie ich ticke? Um Ihnen und mir das Leben etwas einfacher zu machen, will ich Ihnen verraten, was wichtig ist, wenn wir beide uns begegnen, und wie Sie mich so kitzeln können, dass ich aufnahmebereit für Ihre Botschaft bin:

- *Bauen Sie mir Nutzenbrücken!*

Ich kann und mag nicht jedem Redner meine volle Leistung schenken. Dazu prasseln Tag für Tag viel zu viele Informationen auf mich ein. Sobald ich aber erkenne, dass Ihre Ausführungen einen echten praktischen Nutzen für mich haben und mich meinen Zielen näher bringen, können Sie sich meiner Aufmerksamkeit gewiss sein. Bitte gehen Sie nicht davon aus, dass ich diesen Mehrwert automatisch von selbst erkenne. Geben Sie mir gleich zu Beginn Ihres Auftritts eine klare Antwort auf die Frage »Was bringt mir das?«. So weiß ich sofort, dass sich das

Zuhören lohnt, und Sie vermeiden, dass wertvolle Informationen an mir vorbeiplätschern.

- *Machen Sie es mir so einfach wie möglich!*

Mein Alltag ist extrem schnell und komplex. Deshalb freue ich mich über jeden Redner, der mich an der Hand nimmt und mir mundgerechte, gut verdauliche Häppchen präsentiert. Bitte sorgen Sie dafür, dass ich mich nicht anstrengen muss. Sobald ich etwas nicht verstehe oder anfangen zu grübeln, was Sie möglicherweise meinen, bin ich blockiert. Die Aufmerksamkeit ist nicht mehr bei Ihnen und Sie laufen Gefahr, mich zu verlieren. So halten Sie mich bei der Stange:

- mit einer einfachen und verständlichen Sprache und einem Sprechtempo, das es mir ermöglicht, Ihnen gut zu folgen. Sie bauen gezielt Pausen ein, die es möglich machen, die Informationen sacken zu lassen.
  - mit einer klaren, logischen Struktur. Ich bin ein echter Ordnungsfanatiker und versuche alle Informationen, die bei mir ankommen, umgehend zu ordnen und zu sortieren. Nämlich zu Dingen, die ich bereits kenne. Ein erkennbarer roter Faden macht mir das Leben deutlich einfacher und hilft, Kapazitäten zu sparen.
  - mit Argumenten, die nicht an der Oberfläche bleiben. Statt abstrakter Ratschläge liefern Sie mir konkrete Tipps, Ideen und Beispiele, die ich ohne Umschweife in meinen Alltag übertragen kann.
  - mit Klartext. Kommen Sie auf den Punkt: Was empfehlen Sie mir und warum? Was wünschen Sie sich von mir? Sie stellen sich auf mich und mein Niveau ein. Nicht alles, was Sie wissen, ist auch mir bekannt.
  - mit Wiederholungen. Die brauche ich, um Informationen langfristig zu speichern. Trauen Sie sich ruhig, wichtige Dinge immer wieder einfließen zu lassen, auch wenn Sie sich komisch dabei vorkommen.
- *Ich bin ein großer Fan von Bildern!*
- Ich denke in Bildern und kann diese viel schneller erfassen als das gesprochene Wort. Deshalb bin ich Ihnen sehr dankbar, wenn Sie mir Denkarbeit abnehmen und Ihre Botschaften bildhaft begreiflich machen – in gesprochenen Bildern oder visuell.

Das ist für uns beide effektiver, insbesondere wenn Ihre Botschaften sehr abstrakt sind. Gleichzeitig hat es noch einen anderen, ganz entscheidenden Vorteil: Sobald Sie Bilder sprechen lassen, wecken Sie bei mir Gefühle und schaffen den Zugang zum Unterbewusstsein, wo ein Großteil aller Entscheidungen getroffen wird. Und genau dorthin möchten Sie doch, oder?!

- *Ich liebe Neuigkeiten!*

Mit Aha-Effekten wird es Ihnen gelingen, mich aus der Reserve zu locken. Sobald Sie etwas präsentieren, das für mich neu und bedeutend ist, kann ich gar nicht anders, als es mir zu merken. Das Langzeitgedächtnis wird stimuliert. Bestimmt erinnern Sie sich doch auch noch gut an einschneidende persönliche Ereignisse, wie etwa den ersten Kuss, Ihre Hochzeit oder die erste Fahrstunde?

- *Überraschen Sie mich!*

Das Gros der Präsentationen läuft nach Schema F ab. Vorne laufen Folien über die Leinwand und ich soll mich bitteschön auf dieses Daumenkino konzentrieren. Glauben Sie mir, das ist auf Dauer ziemlich ermüdend. Wenn Sie für Abwechslung sorgen und es schaffen, sich nur ein wenig von der Masse abzuheben, stehen die Chancen deutlich besser, dass Sie mir auffallen und bei mir hängen bleiben. Es lohnt sich also, Ihre Themen einmal anders zu verpacken und damit im positiven Sinne aus der Reihe zu tanzen. Idealerweise fesseln Sie mich zum Beispiel gleich zu Beginn mit einem pfiffigen Redeeinstieg.

Liebe Rednerin, lieber Redner, wenn Sie diese Bitten berücksichtigen, werde ich Ihren Vorträgen und Präsentationen gerne lauschen. In den nächsten Kapiteln erfahren Sie, wie Sie das in der Praxis alles umsetzen können.