

Michael Sinnhuber

3, 2, 1...

REDEN IST JETZT DEINS

**Sofort bessere,
überzeugendere & gewinnbringendere
Reden & Präsentationen halten mit der
ganzheitlichen HAUS DES REDENS METHODE**

Genderhinweis

Die in diesem Buch verwendeten Personenbezeichnungen beziehen sich immer gleichermaßen auf weibliche und männliche Personen. Auf eine Doppelnennung und gegenderte Bezeichnungen wird zugunsten einer besseren Lesbarkeit verzichtet.



<https://mcprezi.academy>

© 2024 Mag. Michael Sinnhuber

Umschlag, Illustration: MCPREZI.com

Weitere Mitwirkende: Claudia Sima, MSc



Druck und Distribution im Auftrag von Michael Sinnhuber:
tredition GmbH, Halenreihe 40-44, 22359 Hamburg, Deutschland

ISBN

Paperback 978-3-384-31241-9

Hardcover 978-3-384-31242-6

E-Book 978-3-384-31243-3

Das Werk, einschließlich seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt. Für die Inhalte ist Michael Sinnhuber verantwortlich. Jede Verwertung ist ohne seine Zustimmung unzulässig. Die Publikation und Verbreitung erfolgen im Auftrag von Michael Sinnhuber, zu erreichen unter: tredition GmbH, Abteilung "Impressumservice", Halenreihe 40-44, 22359 Hamburg, Deutschland.

INHALTSVERZEICHNIS

VORWORT	9
EINLEITUNG	11
Schweigen ist Silber, reden (zu können) ist Gold	11
Meine Geschichte & wie Du davon profitieren kannst.....	19
Ich will Dir helfen.....	25
Für wen dieses Buch gedacht ist und für wen nicht	27
Wie unsere gemeinsame Reise abläuft.....	28
AUSGANGSSITUATION	30
Stand der Dinge - Für Dich	30
Analyse zum Start	30
Herausforderungen.....	31
Was ist Dein persönlicher Stand der Dinge?.....	34
Was sind Deine Erwartungen?.....	42
Was ist Dein Traum/Ziel?	43
Stand der Dinge - Allgemein	45
Gute Präsentationen in Erinnerung?	46
Der Status quo ist düster	47
DAS ist Deine Chance!.....	51
Warum hat es bisher nicht funktioniert?	52
Die Lösung - Die HAUS DES REDENS METHODE	55
TEIL 1 - FUNDAMENT - DEINE PERSÖNLICHE	
EINSTELLUNG	60
Fundament = Grundlage des Erfolgs	61
UMDENKEN bei Rede & Präsentation.....	65
6 Schritte zum bombenfesten Fundament - "So haut Dich nichts mehr um"	67
Schritt 1: Mach DEIN Ding!	67
Schritt 2: Nicht perfekt - aber einzigartig.....	69
Schritt 3: Nicht verstellen	74
Schritt 4: SO bist Du authentisch.....	76
Schritt 5: Emotionen statt rationalen Fakten	79

Schritt 6: Verkörpere Deine Botschaft	82
Zusammenfassung TEIL 1.....	88
TEIL 2 - PLANUNG & BAU - INHALT & STORY	91
Die Kunst der Überzeugung.....	92
Das Rhetorische Dreieck.....	94
Umdenken - Wer ist wichtig?	96
WIIFM	100
Aufmerksamkeit	102
Weniger ist mehr	107
Planung - Ziel & Kernaussage	110
Was ist Dein Ziel?	111
Wie lautet Deine Kernaussage?	115
Planung - Struktur & Story	120
AIDA	121
Storytelling	123
Aufbau & Struktur	144
Planungsschritte für Planung einer neuen Präsentation	153
Planungsschritte für Umplanung von bestehenden Inhalten	159
Zusammenfassung TEIL 2.....	170
TEIL 3 - GESTALTUNG -	
VISUALISIERUNG & DESIGN	175
Präsentationsarten	177
Rede	178
Flipchart/Whiteboard	181
Multimedia Präsentations-Tools	187
Mix aus allen Arten & Möglichkeiten	192
Online Präsentation.....	193
Spezielle Präsentations- & Rede-Formate	194
Visuelles Storytelling	200
Ein Bild sagt mehr als tausend Worte	201
So kreierst Du Design, das wirkt.....	212
Corporate Design vs. Visuelles Storytelling	241
Exkurs: Künstliche Intelligenz (KI) in der Präsentation	246
Zusammenfassung TEIL 3.....	249

TEIL 4 - VORSTELLUNG DES HAUSES - DEIN

AUFTRITT..... 255

Dein Auftritt - Deine Regeln - Mach DEIN Ding.....	256
Was Du vorab klären solltest.....	258
Checkliste für Deine eigene Ausrüstung	258
Wichtige Fragen klären	261
Deinen Platz finden.....	265
Technik testen	268
Was auf der Bühne passieren kann	271
Lampenfieber	271
Umgang mit Unvorhergesehenem	281
Was Dich auf der Bühne ausmacht.....	285
Authentizität	287
Körpersprache & Haltung.....	289
Stimme	305
WIEdergabe Deiner Inhalte	307
Zeitmanagement.....	317
Was Du machen kannst, um das Erlebnis des Publikums noch weiter zu steigern	319
Einbindung des Publikums	320
Sei offen & erreichbar	321
Zusammenfassung TEIL 4 - Dein Auftritt	323

RESÜMEE..... 330

Stand der Dinge für Dich	331
--------------------------------	-----

WIE GEHT ES WEITER? 338

Die nächsten Schritte.....	338
Ich unterstütze Dich gerne dabei	342

WEITERFÜHRENDE INFORMATIONEN 344

Meine Ausrüstung für Präsentationen.....	344
--	-----

DANKE 345

VORWORT

*„Könnte ich noch einmal zur Universität gehen,
würde ich mich auf zwei Ziele konzentrieren:
Das Schreiben und die Rede vor Publikum. Es gibt
nichts Wichtigeres im Leben als die Fähigkeit,
effizient zu kommunizieren.“*
Gerald R. Ford

Wir leben in einer schnelllebigen Zeit mit einer noch nie da gewesenen Informationsflut. Und je größer die Informationsflut, desto wichtiger ist es, effizient zu kommunizieren. Und zwar egal, ob vor einem großen Publikum oder nur im Zweier- oder Dreiergespräch, im Meeting oder in anderen Situationen, in denen es wichtig ist, Deine Stimme zu erheben.

Angstfrei und überzeugend vor Menschen reden & präsentieren zu können, ist also heute wichtiger denn je. Und zwar egal, in welchem Beruf Du tätig bist. Früher oder später kommen wir ALLE in eine Situation, wo wir vor mehr oder weniger Menschen reden müssen. Oder in Situationen, in denen es darum geht, zu einem Thema Stellung zu beziehen und seine Meinung zu sagen.

Und die, die in diesen Situationen das Wort souverän erheben (können), werden immer die sein, die in Erinnerung bleiben und somit am Ende des Tages erfolgreicher sein werden als die, die das nicht können.

Dabei geht es im ersten Schritt noch gar nicht um das Können. Vielmehr geht es um das Wollen oder besser gesagt das Nichtwollen. Die meisten Menschen drücken sich nämlich in vielen Fällen davor, überhaupt zu reden. Sie wollen nicht, sagen aber etwas anderes, nämlich dass sie es nicht können.

Kommt Dir das bekannt vor? Wenn ja, dann mach Dir keine Sorgen. Den erstens bist Du nicht allein und zweitens bist Du jetzt hier und somit am Start einer Reise, die Dein Leben verändern wird.

Denn was auf den ersten Blick nach einem Problem klingt, ist in Wahrheit die größte Chance für Dich und alle jene, die über ihren Schatten springen und sich raus auf die Bühne trauen. DAS sind die wahren Gewinner! Denn, dadurch, dass sich so Wenige trauen vor Menschen zu reden, ist es für diejenigen, die sich trauen, umso einfacher aus der Masse hervorstechen, in Erinnerung zu bleiben und somit persönlich und beruflich erfolgreicher zu werden. Kleiner Schritt, große Wirkung. Klingt fast zu gut, um wahr zu sein, oder?

Aber weißt Du, was noch besser ist? DU wirst schon bald ebenfalls zu diesen Gewinnern gehören. Wie ich mir da so sicher sein kann, fragst Du Dich? Ganz einfach - Du bist jetzt hier. Damit hast Du den ersten Schritt schon genommen. DU WILLST Dich verändern und über Deinen Schatten springen.

Fehlt also nur mehr das KÖNNEN. Und zum Thema Können gibt es eine gute Nachricht. Nämlich - Reden kann man lernen! Das wussten schon die alten Römer. So lautet ein römisches Sprichwort „Poeta nascitur, orator fit“ (Ein Dichter wird geboren, ein Redner wird gemacht). Und dass das Reden lernen keine Raketenwissenschaft ist, wusste schon Marcus Tullius Cicero, als er vor mehr als 2.000 Jahren meinte „Reden lernt man nur durch reden.“

Klingt einfach, ist es auch! Auch wenn Du das jetzt noch nicht glauben kannst. Aber mit der richtigen Methode - nämlich meiner **HAUS DES REDENS METHODE** (HDRM) - wirst auch Du ganz schnell echte Ergebnisse erzielen. Und wenn Du erst einmal auf dem Weg bist, dann kann Dich niemand mehr stoppen.

Das kann ich Dir aus eigener Erfahrung bestätigen, ebenso wie die beiden oben genannten Zitate.

EINLEITUNG

Schweigen ist Silber, reden (zu können) ist Gold

Ich weiß, Du kennst diesen Spruch anders. Aber in unserem Zusammenhang ist der Originalspruch „Reden ist Silber, Schweigen ist Gold“ völliger Blödsinn. Oder kannst Du Dich an eine Rede oder Präsentation in Deinem Leben erinnern, bei der der Vortragende das Publikum durch Schweigen überzeugt hat? Ich nicht.

Ganz im Gegenteil. Wir leben in einer Welt der Dauerbeschallung. Auch wenn es manchmal Sinn macht, innezuhalten, so kommt der wahre Erfolg nur dadurch, aus der Masse der Dauerbeschallung hervorstechen. Nicht durch mehr Lautstärke, sondern durch überzeugendere Worte.

Willkommen in einer Welt, in der Worte Macht haben und Reden das neue Gold ist. Und dieses Gold glänzt im wahrsten Sinne des Wortes. Denn gut vor Menschen reden zu können, ist nicht nur ein „nice to have“, sondern bringt Dir kurz-, mittel- oder langfristig auf jeden Fall auch mehr Geld.

„Wenn ich einmal all meine Besitztümer abgeben müsste und dürfte nur einen Besitz behalten, ich würde die Kraft der Rede wählen. Denn mit ihrer Hilfe hätte ich bald alle anderen zurückgewonnen.“

Daniel Webster

Mitreißend reden und präsentieren zu können, ist ein Schlüssel zu beruflichem, privatem und finanziellem Erfolg. Unternehmen suchen nach Menschen, die nicht nur Fachwissen besitzen, sondern dieses auch klar und überzeugend vermitteln können. Menschen, die in der Lage sind, Teams zu motivieren, Kunden zu gewinnen und Ideen kraftvoll zu präsentieren. Genau das ist es, was Du mit der HAUS DES REDENS METHODE erreichen wirst.

Aber es geht nicht nur um Karrierechancen und beruflichen Erfolg. Deine Fähigkeit, vor Menschen zu reden, kann auch indirekte

Auswirkungen haben. Sie kann Dir helfen, bessere Beziehungen aufzubauen, Verhandlungen erfolgreicher zu führen und neue Möglichkeiten zu entdecken, die sich nicht ergeben hätten, wenn Du in einer Situation geschwiegen hättest.

ALL DAS trägt zu Deinem finanziellen Wachstum bei und öffnet Türen, von denen Du bisher nur geträumt hast.

Wie Du Deine Redekunst nutzen kannst, um Dein Einkommen zu steigern, Deine Karriere voranzutreiben und neue Horizonte zu erschließen, das zeige ich Dir anhand der unterstehenden Beispiele. Diese Liste erhebt keineswegs Anspruch auf Vollständigkeit. Ich will Dir damit nur vor Augen führen, in wie vielen Bereichen Deines Lebens Du von besseren Rede- & Präsentationsfähigkeiten direkt und indirekt profitieren wirst.

- **Führung und Management:** Damit Du in Führungspositionen gelangen und dort erfolgreich agieren kannst, musst Du gut vor Menschen reden und diese motivieren und überzeugen können. Somit führt diese Fähigkeit zu mehr Einkommen in höheren Karriere-Ebenen.
 - Führen durch Reden: Inspirieren und Motivieren von Teams.
 - Interne Präsentationen: Überzeugendes Darstellen von Projekten, Strategien und Ergebnissen.
- **Vertrieb und Akquise:** Je besser Du andere Menschen von Deinen Produkten und Dienstleistungen überzeugen kannst, desto höher werden Deine Umsätze sein. Dies führt im Verkaufsjob zu mehr Provisionen und in der Selbstständigkeit zu höherem Einkommen.
 - Produktpräsentationen: Überzeugende Darstellung von Produkten/Dienstleistungen und deren Kundennutzen
 - Kundenakquise: Gewinnung neuer Kunden durch überzeugende Kommunikation.

- Pitch-Präsentationen für Agenturen: Als Agentur stehst Du oft in direkter Konkurrenz und musst Deine Kunden in einem Pitch davon überzeugen, dass Deine Idee besser für deren Bedürfnisse ist als die des Mitbewerbs. Ich habe in meiner Agentur selbst Pitch-Präsentationen erstellt, gehalten und gewonnen. Aber vor allem habe ich mehrere Pitch-Präsentationen für meine Kunden geplant, designt & erstellt. Dabei ging es für meine Kunden um Aufträge im Wert von 100.000 bis zu 100 Millionen Euro für einen langjährigen Lieferauftrag. Wie wichtig es hierbei ist, die beste aller Präsentationen zu halten, muss wohl nicht extra erwähnt werden. Den finanziellen Wert der guten Präsentation spiegeln die Auftragswerte wider.
- Netzwerkevents: Aufbau von Geschäftsbeziehungen durch effektives Networking.
- **Account Management & Kundenbetreuung:** Ich war viele Jahre im Account Management von Hewlett-Packard (amerikanischer IT-Konzern und weltweit erfolgreichster Druckerhersteller) tätig und habe dort große bis sehr große Händler betreut. Einer dieser Händler sagte einmal zu mir: „Wir haben es doch so gut, Herr Sinnhuber. Wir können mit Reden Geld verdienen.“ Anfangs war ich etwas überrascht von der Aussage, aber er hatte recht. In diesem Fall war „das Reden“ zwar keine klassische Präsentation, aber überzeugendes Argumentieren in Verkaufs- und Marketing-Planungsgesprächen war dennoch sehr wichtig. Bei Produktpräsentationen und -schulungen waren aber auch die klassischen Präsentationsskills gefragt. Ohne gute Kommunikationsfähigkeiten ist also ein gutes Account-Management nicht möglich. Und in vielen Fällen sind es die Account Manager, die später in Führungspositionen aufsteigen. Eben, weil sie meist gut kommunizieren können und auch die Materie kennen. Auch im Account-Management gibt es meist mehr

Provisionen für bessere Umsätze. Und durch den beruflichen Aufstieg steigt auch Dein Gehalt.

- **Marketing und Werbung:** „Wer nicht wirbt, der stirbt“, sagte Henry Ford einst über Werbung. Denn kein Produkt & keine Dienstleistung kann ohne Marketing und Werbung groß werden. Wenn Du in diesem Bereich tätig bist, dann weißt Du, dass es gerade in Marketing & Werbung enorm wichtig ist, die Kernaussagen wirklich gut herauszuarbeiten und diese überzeugend zu kommunizieren. Je besser Du das kannst, desto erfolgreich wird „Dein Produkt“ werden und desto mehr Geld wirst Du dadurch verdienen.
 - Werbe- und Marketingkampagnen: Kreative Präsentation von Werbebotschaften.
 - Pitch-Präsentationen: Überzeugen von Investoren, Partnern oder Stakeholdern.
 - Buchpräsentation: Nichts macht Dich mehr zum Experten als ein eigenes Buch. Aber auch als Sachbuch-Autor ist es heutzutage wichtig, Dein Buch online und offline bei Buch-Vorstellungen gut zu präsentieren, um Deine Leserschaft zu vergrößern.
- **Unternehmertum:** Gut reden und präsentieren zu können, ist für Angestellte ebenso wichtig, wie für Unternehmer. Als Unternehmer bzw. Selbstständiger hast Du aber den Vorteil, nicht nur indirekt, sondern meist direkt von überzeugender Kommunikation zu profitieren. Denn am Ende des Tages gehört der Großteil des Erfolgs Dir selbst und nicht Deinem Arbeitgeber.
 - Startup-Pitching: Präsentation von Geschäftsideen vor Investoren und Venture-Capital-Gebern.
 - Crowdfunding-Kampagnen: Überzeugende Präsentation von Projekten, um finanzielle Unterstützung zu erhalten.

- Die meisten Themen in der hier angeführten Liste gelten auch und vor allem für Unternehmer. So auch...
- **Öffentliche Auftritte und Medien:**
 - Keynote-Speaking: Als Keynote-Speaker auf Konferenzen, Branchenevents und anderen Veranstaltungen zu sprechen, kann nicht nur gut bezahlt sein, sondern auch die Tür zu neuen Geschäftsmöglichkeiten öffnen. Überzeugende Vorträge können Deine Marke stärken und Dich als Experte & Vordenker in Deinem Feld etablieren.
 - Selling from the Stage (Verkauf von der Bühne): Selling from the Stage“ ist eine Spezialform des Keynote-Speaking, bei der die Präsentation aktiv dazu genutzt wird, um Deine Produkte oder Dienstleistungen direkt zu vermarkten. Durch eine geschickte Gestaltung der Präsentation kannst Du nicht nur informieren und inspirieren, sondern auch subtil zum Kauf anregen, ohne aufdringlich zu wirken. Zuhörer sind eher bereit, Angebote anzunehmen, wenn sie im Kontext einer Problemlösung oder Bedürfnisbefriedigung präsentiert werden. Der Schlüssel liegt in einer sorgfältigen Balance, um sicherzustellen, dass der Verkauf nahtlos in die Präsentation eingebettet ist, sodass das Publikum sich informiert und wertgeschätzt fühlt, ohne den Eindruck zu haben, dass es ausgenutzt wird.
 - Medienauftritte: Überzeugendes Vertreten von Standpunkten im TV, Radio oder in Podcasts kann aufgrund deren Reichweite wahre Wunder bewirken. Medienauftritte dienen meist dem Aufbau und der Stärkung des eigenen Images bzw. der von Dir vertretenen Marke. Sie können aber auch als Verkaufs- oder Marketingaktivitäten enormes Potenzial

entfalten und neben dem finanziellen Einfluss wiederum neue Türen für weitere Möglichkeiten öffnen.

- **Bildung und Training:**

- Lehre und Ausbildung: Effektive Vermittlung von Wissen an Schüler & Studenten kann Dein Image steigern. Als Vortragender in Weiterbildungseinrichtungen kannst Du Dir außerdem einen guten Nebenverdienst aufbauen.
- Workshops & Seminare: Wenn Du Dein Know-how und Deine Erfahrung in Workshops & Seminaren gut vermittelst, kannst Du Dir dadurch eine lukrative Einnahmequelle aufbauen.
- Onlinekurse und Webinare: Im Gegensatz zu Live-Workshops, die auf eine bestimmte Teilnehmermenge reduziert sind, bieten Onlinekurse und Webinare umfangreiche Möglichkeiten, um sogar einen weltweiten Markt mit Deinen Leistungen zu adressieren. Die Erstellung und der Verkauf von Onlinekursen zu Themen, in denen Du Experte bist, können eine bedeutende Einkommensquelle sein. Gute Präsentationsfähigkeiten sind dabei entscheidend, um komplexe Inhalte verständlich zu vermitteln und Dein Publikum zu engagieren und zu begeistern.

- **Beratung und Coaching:**

- Einzel- und Gruppencoaching: Persönliche Entwicklung und Leistungssteigerung Deiner Kunden durch effektive Kommunikation. Individuelles Coaching oder Beratungsdienstleistungen erfordern die Fähigkeit, effektiv zu kommunizieren und Klienten durch Worte zu motivieren und zu inspirieren. Exzellente Redner können dabei höhere Honorare für ihre Dienstleistungen verlangen.

- Business- und Strategieberatung: Übermittlung strategischer Empfehlungen an Unternehmen. Je besser Du bist, desto höhere Beträge kannst Du für Deine Dienstleistungen verrechnen.
- Online-Communities: Coachings und Beratungen können nicht nur persönlich, sondern auch online erfolgen. Darüber hinaus bieten Online-Communities eine weitere Einnahmequelle. Damit Deine Community aktiv und engagiert bleibt, musst Du aber überzeugend kommunizieren können.
- **Verhandlungen:**
 - Gehaltsverhandlungen: überzeugende Argumentation für eine Gehaltserhöhung oder Beförderung.
 - Geschäftsverhandlungen: Aushandeln von Verträgen und Konditionen.
- **Digitale Inhalte und Social Media:** Social Media ist heutzutage einer der wichtigen Kanäle im Marketing. Vor allem Video-Content wird dabei immer wichtiger. Um auf Video überzeugend zu wirken, musst Du überzeugend reden und präsentieren können. Mit diesen Fähigkeiten kannst Du wiederum direkt und indirekt Dein Einkommen steigern.
 - Influencer-Marketing: Aufbau einer Online-Präsenz und Beeinflussung durch überzeugende Inhalte.
 - Content Creation: Erstellung fesselnder digitaler Inhalte für Blogs, Videos oder Social Media. Diese kannst Du für Dein Eigenmarketing nutzen oder sie für andere Unternehmen erstellen und so eine Einnahmequelle generieren.
 - Podcasting: Podcasts sind ein starkes Medium mit großem Potenzial. Hosts, die fesselnd erzählen und interviewen können, gewinnen schnell an

Hörerschaft. Dies kann zu Werbeeinnahmen, Sponsoring und anderen Monetarisierungschancen führen.

- **Kunst und Kultur:**

- Theater und Schauspiel: überzeugende Darstellung von Charakteren und Geschichten.
- Literatur und Lesungen: Präsentation eigener Werke vor Publikum.

- **Politik und Aktivismus:**

- Öffentliche Reden: Beeinflussung der öffentlichen Meinung und politisches Engagement.
- Kampagnenführung: Präsentation und Förderung politischer oder sozialer Anliegen.

- **Wissenschaft und Forschung:**

- Wissenschaftliche Präsentationen: Darstellung von Forschungsergebnissen auf Konferenzen.
- Fachvorträge: Vermittlung komplexer wissenschaftlicher Inhalte an ein breites Publikum.

- **Rechtswesen:**

- Gerichtsverhandlungen: überzeugende Argumentation in rechtlichen Auseinandersetzungen. Wer besser argumentiert, gewinnt mehr Fälle und kann höhere Honorare verlangen.

- **Vereinswesen:** In einem Verein bist Du zwar meistens ehrenamtlich tätig. Dennoch wirst Du auch für Deinen Verein immer wieder finanzielle Unterstützung in verschiedenen Größenordnungen benötigen. Wenn Du Eure Ideen & Projekte überzeugend präsentieren kannst, steigt die Chance, dass Du als erfolgreicher Vertreter Deines Vereins mehr Geld

an Land ziehen kannst und somit alle Mitglieder davon profitieren.

Diese umfassende - aber keineswegs vollständige - Liste zeigt, wie vielseitig gute Redefähigkeiten einsetzbar sind und welches enorme Potenzial sie für Deinen privaten, beruflichen & finanziellen Erfolg bieten. Abhängig von Deinem persönlichen Hintergrund hast Du Dich sicher in ein oder anderen Beispiel wieder gefunden. Vielleicht hast Du daraus sogar schon persönliche Ziele für Dich formuliert. Falls das so ist, großartig. Dann können wir uns schon bald an die Umsetzung Deiner Ziele machen.

Falls nicht, kein Problem. Denn ich weiß, dass derartige Beispiele zwar grundsätzlich inspirierend sind, oft aber auch überfordernd wirken können. Wenn Du also denkst, „das klingt alles gut, aber WIE soll ICH das schaffen“, dann bist Du hier genau richtig. Denn meine HAUS DES REDENS METHODE ist dieses WIE, mit dem Du es schaffen wirst. Schritt für Schritt zu Deinem Ziel.

Dass es funktioniert, zeigt meine Geschichte.

Meine Geschichte & wie Du davon profitieren kannst

*„Kleine Gelegenheiten sind oft der Anfang zu großen Unternehmungen.“
Demosthenes*

Warum erzähle ich Dir hier meine Geschichte? Nur aus einem Grund. Ich war auch einmal so wie Du. Ich weiß daher genau, wie es Dir geht. Denn auch ich wurde nicht mit dem Rede-Gen geboren, so wie wir alle. Ganz im Gegenteil, ich habe es gehasst, vor Menschen zu reden. Referate in der Schule waren ein Graus für mich. Ich war ein Häufchen Elend, wenn ich vor Menschen reden musste und habe am ganzen Körper gezittert. Als Schüler ist das vielleicht normal, aber auch später im Studium war ich nie bei denjenigen, die sich freiwillig für Präsentationen gemeldet haben. Präsentationen

habe ich stets nur gehalten, wenn es unbedingt sein musste und es gar keinen anderen Weg mehr gab.

Und jetzt bin ich hier - als Autor eines Buches über Rhetorik & Präsentation. Ich habe es geschafft und daher wirst auch Du es schaffen - da bin ich mir zu 100 Prozent sicher. Und aus diesem einen Grund erzähle ich Dir hier meine Geschichte.

Denn alles Negative, was ich zum Thema Reden & Präsentieren in mir gespeichert hatte, änderte sich von einem Tag auf den anderen. Genau genommen, von einem Moment auf den anderen. Und in diesem einen Moment hat sich mein Leben verändert. Amerikaner würden sagen, es war eine „Epiphany“ - eine Eingebung bzw. eine Erleuchtung. Klingt sehr hochtrabend, ist aber im Grunde ganz simpel. Denn einfach ausgedrückt, bin ich in einer völlig ungefährlichen Situation über meinen Schatten gesprungen und habe erst nachher gemerkt, wie groß der Sprung eigentlich war. Und wenn Du gleich siehst, wie klein dieser Schritt war und welche großen Auswirkungen er hatte, dann wirst Du verstehen, warum dieses Buch für Dich wahrlich lebensverändernd sein kann.

Die Geschichte war folgende. Anfang der 2. Hälfte meines Betriebswirtschafts-Studiums an der Wirtschaftsuniversität Wien hatte ich ein Ganztags-Seminar in Soziologie. An einem Samstag. Dazu muss man wissen, dass Samstage als Seminartage bei Studierenden grundsätzlich nicht sonderlich beliebt sind. Schon gar nicht, wenn es am Vortag etwas (die Sponsion eines Studienkollegen) zu feiern gibt. Das Fach Soziologie wiederum war zu meiner Zeit für jeden BWL-Studenten nicht mehr als ein notwendiges Übel. Gleich 3 Gründe also, warum ich diesen Samstag möglichst schnell hinter mich bringen wollte. Die Professorin teilte uns am Anfang in mehrere Gruppen von je 4-5 Personen ein, in denen wir Schritt für Schritt den gesamten Stoff des Tages in vielen Gruppenarbeiten erarbeiten und diskutieren sollten. Nach jeder dieser 15-minütigen Gruppenarbeiten sollte immer ein Gruppenmitglied in ca. 2 Minuten kurz präsentieren, was wir die letzten 15 Minuten gemacht hatten. Es war also klar: Viele Gruppenarbeiten, wenige Gruppenteilnehmer - somit würde jeder mehrere Male zum Präsentieren an die Reihe