

Hilde Malcomess

# Erfolgreich und überzeugend reden

Souverän argumentieren – sich Gehör verschaffen –  
Nervosität beherrschen

**POCKET BUSINESS**



**Cornelsen**

**SCRIPTOR**

Hilde Malcomess

# Erfolgreich und überzeugend reden

Sicher argumentieren – Vorträge strukturieren –  
Nervosität beherrschen

2. Auflage

**POCKET BUSINESS**

**Cornelsen**  
**SCRIPTOR**

**Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek**

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Das Wort Cornelsen ist für den Cornelsen Verlag GmbH als Marke geschützt.

Alle Rechte vorbehalten.

Nachdruck, auch auszugsweise, vorbehaltlich der Rechte, die sich aus den Schranken des UrhG ergeben, nicht gestattet.

Für die Inhalte der im Buch genannten Internetlinks, deren Verknüpfung zu anderen Internetangeboten und Änderungen der Internetadressen kann der Verlag keine Verantwortung übernehmen und macht sich diese Inhalte nicht zu eigen.

Ein Anspruch auf Nennung besteht nicht.

© Cornelsen Scriptor 2012 D C B A

Bibliographisches Institut GmbH

Dudenstraße 6, 68167 Mannheim

**Redaktion** Dr. Hildegard Hogen, Jürgen Hotz

**Herstellung** Judith Diemer

**Umschlaggestaltung** glas-ag, Seeheim-Jugenheim

**Umschlagabbildung** © U.P.Images -Fotolia.com (Mikrofon)

**Satz** Fotosatz Moers, Viersen

**Druck und Bindung** Freiburger Graphische Betriebe

Bebelstraße 11, 79108 Freiburg/Breisgau

Printed in Germany

ISBN 978-3-411-87001-1

# Inhalt

<b>1</b>	<b>Wer reden kann, kommt leicht voran .....</b>	<b>7</b>
•	Warum reden Stress ist und wie es entspannter geht .....	8
•	Klarheit schaffen – Stärken erkennen....	10
•	Rhetorische Defizite sehen und Ziele setzen	13
<b>2</b>	<b>So steigern Sie Ihre Wirkung ....</b>	<b>18</b>
•	Haltung – Einen klaren Standpunkt einnehmen .....	20
•	Gestik – Das Gesagte unterstützen .....	24
•	Mimik – Jeder Gedanke huscht durchs Gesicht .....	30
•	Blickkontakt – Die Augen bannen das Gegenüber.....	32
•	Die äußere Erscheinung – Ihre Visitenkarte	33
<b>3</b>	<b>So verschaffen Sie sich Gehör ...</b>	<b>35</b>
•	Auf den Punkt kommen – Die Satzmelodie	36
•	Atemtraining .....	40
•	Sprechtraining .....	44
•	Zu leise, zu schnell, zu undeutlich und viel zu viele Ähs? .....	47
<b>Magazinseite</b>		
Die Stimme wecken.....		50

<b>4</b>	<b>Überzeugend argumentieren....</b>	<b>52</b>
	• Fünfsatz I – Der klare Standpunkt .....	53
	• Fünfsatz II – Pro und Kontra abwägen....	61
	• Fünfsatz III – 1, 2, 3 zum Standpunkt hin..	63
	• Fünfsatz IV – Den Standpunkt 1, 2, 3 untermauern .....	65
	• Was Ihre Worte über Sie verraten .....	67
	<b>Magazinseite</b>	
	Überzeugend argumentieren .....	70
<b>5</b>	<b>Die Rede vorbereiten .....</b>	<b>72</b>
	• Rede – Vortrag – Präsentation: Was ist was? .....	72
	• In sechs Schritten von der Idee zum Titel.	74
	• Schnelle Hilfe bei unerwarteten Reden...	80
	• Den aktiven Wortschatz erweitern.....	84
<b>6</b>	<b>Die Rede schreiben .....</b>	<b>89</b>
	• Den Hauptteil gestalten .....	90
	• Die Einleitung – Der erste Eindruck zählt.....	100
	• Der Schluss – Der letzte Eindruck bleibt.....	105
	• Die Worte bewusst wählen .....	107
	<b>Magazinseite</b>	
	Checkliste: Das braucht Ihre gelungene Rede.....	110

<b>7 Die Rede halten – Nervosität beherrschen .....</b>	<b>112</b>
• Vier Tatsachen über die Furcht vor dem Auftritt .....	112
• Die Rede mit Stichworten halten .....	114
• Wie Redeangst entsteht und vergeht. ....	119
• Die richtige Einstellung – So werden Sie locker. ....	123
• Ihr Programm gegen Nervosität .....	126
<b>Magazinseite</b>	
Tipps zum Umgang mit Blackouts .....	130
 <b>Schlusswort .....</b>	 <b>132</b>
Literaturverzeichnis .....	133
Internetlinks .....	133
Stichwortverzeichnis.....	134



# 1 Wer reden kann, kommt leicht voran

## Sind Sie fit für den Auftritt?

Gut reden zu können, bringt uns beruflich und privat voran. Die Fähigkeit, klar und angenehm mit anderen und vor anderen Menschen zu sprechen, ist ein wichtiger Baustein in Ihrer Karriere.

Jetzt möchten Sie Ihre Redefertigkeit verbessern? Sie wollen Ihr Wissen und Ihre Gedanken auf den Punkt bringen? Dann brauchen Sie rhetorische Kenntnisse und vor allem eines - Übung! In diesem Buch trainieren Sie die Kunst, sicher und sympathisch vor und in Gruppen zu sprechen.

Ganz gleich, wo wir miteinander reden, ob im Team, mit dem Chef, mit Kunden, mit hundert Zuhörern bei einem Vortrag - effektive Verständigung ist eine der wesentlichen Voraussetzungen für unseren Erfolg. Es genügt nicht, ein kluger Kopf zu sein. Wir müssen unsere guten Ideen und unser fundiertes Wissen verständlich mitteilen können.

Wer weiterkommen möchte, muss immer wieder aus der Menge herausragen - nicht nur durch stilles Expertenwissen und Überstunden, sondern indem er seine Persönlichkeit und seine Kompetenz öffentlich zeigt. Die Redeanlässe sind vielfältig: Produktvorstellungen, Infoveranstaltungen, Projektberichte, Teambesprechungen, Diskussionen, Jubiläen oder Geburtstage.

Trainieren Sie mit diesem Buch, wie Sie andere Menschen für Ihre Sache interessieren. Lernen Sie, Ihre Inhalte klar zu strukturieren und andere auf sympathische Weise von sich zu überzeugen.

Steigern Sie jetzt Ihre Beredsamkeit, und fördern Sie Ihren Aufstieg. Ihre Mitwettbewerber tun das auch.

## Warum reden Stress ist und wie es entspannter geht

Den meisten Menschen macht die Aussicht, vor einer Gruppe zu sprechen, Angst. Den einen mehr, den anderen weniger. Diese Unsicherheit ist normal. Sie ist sogar hilfreich. Störend sind nur die Konsequenzen, die viele von uns daraus ziehen: Sie wollen sich am liebsten verkriechen und schweigen.

Die Angst befällt uns nicht nur, wenn es um Präsentationen oder Vorträge geht, also in Situationen, in denen wir längere Zeit allein vor einer Gruppe stehen. Viele Menschen halten sich auch bei Diskussionen und in Besprechungen zurück. Sie hadern mit sich, zögern ihre Wortmeldung hinaus. Denn im Kopf schießen die Gedanken und Befürchtungen quer:

*Ich will ja nichts Falsches sagen.*

*Ach, das ist vielleicht doch nicht so wichtig.*

*Was werden die anderen denken?*

*Bestimmt werde ich wieder ganz rot.*

*Meine Stimme zittert immer so furchtbar.*

*Wie formuliere ich meinen Standpunkt am besten?*

*Werde ich gleich unterbrochen?*

Es gibt zwei mögliche Folgen: Entweder Ihre Meinung und Ihr Wissen bleiben ungehört. Oder jemand anders sagt genau das, was Sie sagen wollten. Womöglich erntet er damit auch noch Zustimmung. In beiden Fällen hat die Meinungsbildung ohne Sie stattgefunden.

Reden lernen Sie nur, indem Sie es tun. Mitsamt Ihrer Nervosität. Es ist eine Illusion zu glauben, Sie könnten erst das Lampenfieber loswerden und dann locker mit dem Redetraining beginnen.

Ihre Angst verringern Sie allein durch Übung und Erfahrung. Diese Erkenntnis verdanke ich der Psychologin Ursula Steinbuch und hunderten zunächst leicht panischen, dann immer sicherer auftretenden Seminarteilnehmern.

Hauptgrund für übergroße, hinderliche Nervosität ist die Ratlosigkeit über die eigene Wirkung, die Unsicherheit mit Blick auf Fragen wie diese:

- Wie wirke ich auf andere?
- Wie kommt das an, was ich sage?
- Zittert meine Stimme?
- Werde ich rot? Werke ich hektisch?
- Spreche ich laut und deutlich genug?
- Sehen die anderen, wie unsicher ich mich fühle?
- Drücke ich mich verständlich aus?

Wer selbstbewusst auftreten möchte, muss sich seiner selbst bewusst sein.

Sich seiner selbst bewusst zu sein heißt:

1. Ich weiß, was ich tue.
2. Ich weiß, wie das, was ich tue, auf andere Menschen wirkt.

Was bedeutet das konkret?

### **Beispiel**

Klaus wird beim Reden vor Gruppen rot. Er fühlt die Hitze und Röte ins Gesicht steigen, wenn er nur an einen Wortbeitrag denkt. Das war schon in der Schule so. „Hey, Tomate“, rief mal einer während eines Referates. Das ist nun acht Jahre her. Seither ist Klaus sicher, immer feuerrot anzulaufen. Das ist ihm derart peinlich, dass er jede Rede-situation meidet.

Nun steht bald die Abschlusspräsentation bei der IHK bevor. Klaus, hoch nervös, übt den Vortrag mit seinem Ausbilder im Betrieb.

Der Ausbilder bemerkt, dass Klaus leicht rot wird, achtet aber nicht weiter darauf. Er freut sich, dass Klaus die Präsentation gut aufgebaut hat und inhaltlich kompetent wirkt. Störend fällt ihm nur auf, dass Klaus ständig von einem Fuß auf den anderen wippt. Das macht ihn als Zuschauer nervös und lenkt ab.

In der anschließenden Besprechung stellt sich heraus:

## 1. Klaus weiß nicht, was er tut.

- Er glaubt, feuerrot zu sein, hat aber nur ein leicht gerötetes Gesicht.
- Er bemerkt nicht, dass er permanent hin und her tänzelt.
- Er übersieht, dass der Aufbau seiner Präsentation sehr gut ist.

## 2. Er weiß auch nicht, wie er auf seinen Ausbilder wirkt.

- Er ist völlig überrascht zu hören, dass seine Hauptpanik, die Röte, für den Hörer nebensächlich ist.
- Er staunt, dass Bewegung in den Füßen nicht dynamisch wirkt, sondern fahrig und störend.
- Stolz hört er, dass der klare Redeaufbau und die Fachkompetenz seine Stärken sind.

Es ist leicht, sich vorzustellen, wie der nächste Probendurchlauf für die IHK-Präsentation aussehen wird. Weil Klaus nicht mehr schamvoll an sein vermeintlich knallrotes Gesicht denken muss, hat er Kapazitäten frei. Zum Beispiel kann er auf einen ruhigen Stand achten. Weil er weiß, dass er inhaltlich top ist, wird er sicherer und selbstbewusster auftreten als beim ersten Mal.

**Selbstbewusst reden heißt: Wissen, was ich tue, wissen, was ich kann, und wissen, wie ich damit auf andere Menschen wirke.**

## Klarheit schaffen – Stärken erkennen

Machen Sie nun eine Bestandsaufnahme. Dazu folgen gleich konkrete Fragen. Machen Sie sich anhand dieser Fragen klar, welche Erfahrung Sie als Redner oder Rednerin schon haben und was Ihnen wichtig ist.

Überprüfen Sie anschließend, ob Sie wissen, was Sie tun, wenn Sie vor einer Gruppe sprechen. Denn nur, wenn Sie wissen, was Sie wie tun, können Sie auch etwas verändern oder beruhigt feststellen: Prima, das klappt ja!

## Ihre Bestandsaufnahme Teil A: Welche Erfahrungen haben Sie als Redner?

Es gibt unendlich viele Anlässe, sich zu Wort zu melden. Hier die häufigsten Redeanlässe und Redeformen. Unterstreichen Sie die, die Sie als Zuhörer oder als Sprecher kennen:

Abschied, Argumentation, Begrüßung, Dank, Diskussion, Eröffnung, Fachreferat, Geburtstag, Grußwort, Hochzeit, Jahresbericht, Jubiläum, Konferenzeröffnung, Moderation, Motivation, politische Rede, Präsentation, Pressekonferenz, Produktvorstellung, Stegreifrede, Trauerrede, Verkauf, Vereinsrede, Schulung, Vorstellung, Vortrag.

Welche zwei oder drei Formen sind für Sie künftig am wichtigsten? Notieren Sie, am besten auf einem extra Blatt oder in einem Heft/einer Kladde.

---

Mit welchen Redeformen und -anlässen haben Sie schon Erfahrungen als Sprecher gemacht?

---

Was lief gut bei diesen Reden bzw. Wortbeiträgen?

---

Was lief nicht optimal?

---

Notieren Sie drei Komplimente, die Ihnen bisher im Leben gemacht wurden. Dieses Lob braucht nichts mit Rhetorik zu tun zu haben.

1. \_\_\_\_\_ 2. \_\_\_\_\_ 3. \_\_\_\_\_

Überlegen Sie, wie Ihnen diese positiven Seiten und Fähigkeiten bei einer Rede oder Wortmeldung helfen können.

Notieren Sie jetzt drei Ihrer Schwächen. Auch Schwächen können hilfreich sein, wenn wir sie nutzen. Finden Sie heraus, wie Ihre Schwächen Ihnen bei Wortmeldungen vor Publikum helfen. Beispiel: Ich werde knallrot. Meine sichtbare Nervosität macht mich sympathisch. Und jetzt Ihre drei Schwächen:

1. \_\_\_\_\_ 2. \_\_\_\_\_ 3. \_\_\_\_\_

## Ihre Bestandsaufnahme Teil B: Was passiert, wenn Sie vor Gruppen sprechen?

Kreuzen Sie bitte an, welche Aussagen auf Sie zutreffen.

	Ja	Nein	Weiß nicht
• Ich rede laut genug.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Ich spreche deutlich, ohne zu nuscheln.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Meine Stimme klingt abwechslungsreich.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Ich rede langsam genug.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Ich gebrauche Verlegenheitslaute und Füllwörter wie äh, mh, so, also ...	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Ich senke die Stimme am Ende eines Aussagesatzes.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Ich stehe fest auf beiden Füßen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Während ich spreche, weiß ich, was meine Hände tun.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Ich lächle gern und habe einen freundlichen Gesichtsausdruck.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Ich schaue oft auf mein Redemanuskript.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Wenn ich mich im Stehen unterhalte, ruht mein Gewicht oft auf einem Bein.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Ich spreche viel mit den Händen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Wenn ich vortrage, wechsle ich Standbein und Spielbein.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Ich packe mir beim Reden an die Nase, ans Ohr oder streiche durch die Haare.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Ich blicke die Zuhörer an, wenn ich vortrage.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Viele Kreuze bei „Weiß nicht“ signalisieren Ihnen: Über diese Aspekte Ihres Redeauftritts brauchen Sie Klarheit. Entweder um an diesem Punkt zu arbeiten oder um durch Selbstbeobachtung und Rückmeldung festzustellen: Das läuft gut!

Die Übungen in diesem Buch verschaffen Ihnen die erforderliche Klarheit über Ihre Körpersprache (Kap. 2), über Ihre Stimme (Kap. 3) und über Ihre Überzeugungskraft (Kap. 4, 5 und 6).

## Rhetorische Defizite sehen und Ziele setzen

Jede Leserin, jeder Leser dieses Buches ist anders. Jeder hat als Redner eigene Defizite und Fähigkeiten. Mit Ihrem Rhetoriktraining wollen Sie gezielt dort ansetzen, wo Sie es brauchen. Deshalb ist es sinnvoll, wenn Sie die Bestandsaufnahme fortsetzen und sich Ihr Verhalten in Besprechungen und bei Reden vor Augen führen. Anschließend können Sie dann Ihre individuellen Ziele bestimmen.

### Ihre Bestandsaufnahme Teil C: Wie verhalte ich mich in Besprechungen?

Beurteilen Sie bitte, wie sehr die Aussagen auf Sie zutreffen.

	Sehr oft	Manchmal	Selten
● Ich beteilige mich an Besprechungen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
● Die anderen hören mir aufmerksam zu.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
● Wenn mir ein Aspekt wichtig erscheint, spreche ich ihn sofort an.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
● Es fällt mir leicht, auf fremde Menschen zuzugehen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
● Meine Meinung bringe ich schnell auf den Punkt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
● Ich kann mich gut ausdrücken.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
● Mein Akzent oder Dialekt ist angenehm.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
● Ich höre gut zu, wenn die anderen reden.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
● Ich ergreife das Wort und warte nicht, bis ich gefragt werde.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
● Ich bleibe sachlich.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
● Ich kann gut argumentieren.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
● Wenn ich meine Meinung nicht durchsetzen kann, nehme ich einen neuen Anlauf.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
● Es fällt mir leicht, zu meiner Meinung zu stehen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Dazu folgende Aufgaben:

1. Gehen Sie die Liste noch einmal durch. Machen Sie sich bewusst, welche zwei, drei positiven Aussagen bereits auf Sie zutreffen. Malen Sie sich ein Smiley daneben.
2. Welche zwei anderen Aussagen möchten Sie künftig für sich verwirklichen? Markieren Sie die mit einem Ausrufezeichen! Diese zwei Punkte sind Ihre Ziele für kommende Diskussionen und Besprechungen:

Ihr Ziel Nummer 1: \_\_\_\_\_

Ihr Ziel Nummer 2: \_\_\_\_\_

## Ihre Bestandsaufnahme Teil D: Wie groß ist meine Nervosität beim Reden?

Beurteilen Sie bitte, wie sehr diese Aussagen auf Sie zutreffen!

	Ja	Nein	Geht so
• Vor Reden bin ich sehr nervös.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Ich habe Angst vor einem Blackout.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Viele unbekannte Gesichter verunsichern mich.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Ich habe Angst, mich zu blamieren.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Wenn ich stocke, gerate ich in Panik.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Ich suche oft nach dem passenden Wort.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Ich frage mich, ob die anderen verstehen, was ich meine.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Ich stehe ungern im Mittelpunkt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Ich fürchte Zwischenfragen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Ich zweifle an meiner Fachkenntnis.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Beim Reden fallen mir noch zig andere Punkte ein, die ich nennen könnte.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Was ich zu sagen habe, interessiert die Hörer nicht.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Je mehr dieser Aussagen auf Sie zutreffen, desto unsicherer fühlen Sie sich vor Ihren Auftritten. Umso wichtiger, dass Sie sich klarmachen: Die Nervosität schwindet nur allmählich – durch Übung und Erfahrung. Wer sich davor drückt, wird nie souverän sprechen lernen.

## Zwölf Mal erste Hilfe und wie es weitergeht

Hier finden Sie einige Erste-Hilfe-Anmerkungen zu den Fragen nach Ihrer Nervosität. Die Seitenzahlen zeigen Ihnen, wo Sie ins Training einsteigen können.

		Seite
1	Sie sind nervös? Willkommen im Club! 98 Prozent aller Redner sind aufgeregt. Die anderen sind selbstgefällig und langweilig. Wie Sie die Nervosität im Griff behalten, lesen Sie ab Seite ...	112
2	Vermeiden Sie Blackouts, z. B. durch exzellente Vorbereitung. Reißt doch einmal der Faden, gibt es Tricks, wie Sie ihn wieder aufnehmen können. Lesen Sie die Seiten ...	130 131
3	Verunsichert von so vielen Fremden? Schauen Sie die unbekannten Menschen an und erkennen Sie: Die meisten gucken freundlich und sehen einer kurzweiligen Zeit mit Ihnen entgegen. Seite ...	120
4	Eine Blamage ist ausgeschlossen, wenn Sie sich gut vorbereiten. Wie das geht, trainieren Sie auf den Seiten ...	72 114
5	Was Ihnen als peinliches Stocken erscheint, werden die meisten im Publikum gar nicht wahrnehmen. Und wenn? Kurz besinnen und weiter geht's. Dafür hätten Sie doch auch Verständnis, oder? Seite ...	119
6	Den schnellen Zugriff auf Ihre Wörter können Sie trainieren. Das erspart Panik, wenn das passende Wort einmal nicht auf der Zunge liegt. Mehr zum Wortschatztraining ab Seite ...	84
7	Blicken Sie die Zuhörer an. Sie werden erkennen, ob Sie verstanden werden. Sehen Sie Fragezeichen in den Augen, könnte es am Aufbau Ihres Vortrags liegen. Seite ...	32

8	Zu viel Aufmerksamkeit für Sie? Bescheide- ne Menschen sagen sich am besten: Inhalt und Anlass meiner Rede stehen im Mittel- punkt. Es geht um die Sache, nicht um mich. Mehr ab Seite ...	129
9	Zwischenfragen stören manchmal. Deshalb machen Sie zu Beginn ihres Auftritts freundlich klar, wann die Zuhörer etwas fra- gen dürfen. Zum Beispiel am Ende eines längerem Abschnitts oder erst ganz am Ende des Vortrags. Seite ...	104
10	Wer an seiner Fachkenntnis zweifelt, muss schweigen oder die Kenntnis erwerben. In jedem Fall gilt: Sie sollten sehr viel mehr zum Thema wissen, als Sie im Vortrag oder Ihrem Diskussionsbeitrag anbringen kön- nen. Seite ...	77
11	Bleiben Sie bei Ihrem Redekonzept! Wenn Sie noch ungeübt sind: Improvisieren Sie nur in der Not und niemals aufgrund eines spontanen Einfalls. Alle Assoziationen und Ideen haben Sie bereits in der gründlichen Vorbereitung geprüft und dann verworfen oder ins Redemanuskript aufgenommen. Seite ...	114
12	Doofes Thema? Dann ist es Ihr Job, das Thema originell, abwechslungsreich, über- raschend und mit Bezug zum Publikum auf- zubereiten. Es gibt keine uninteressanten Themen. Es gibt nur langweilige Reden. Be- weis ab Seite ...	100 105

## Grundsätzliche Tipps zu Ihrem Training

Sie erinnern sich? Reden lernen Sie nur, indem Sie es tun. Aber glauben Sie nicht, dass Menschen, die ständig reden müssen, deshalb gute Redner sind. Nicht nur Lehrer, Profes-  
soren, Politiker, Schauspieler, Juristen und Journalisten be-

weisen oft das Gegenteil. Das ist der Fall, wenn sie sich auf ihre Fachkompetenz verlassen und das Redetraining vernachlässigen.

Wie gut, dass Sie in diesem Punkt klüger sind und ab heute Ihre Redekompetenz steigern.

Sie können dieses Buch alleine durcharbeiten und die Übungen durchführen. Das bringt Sie schon ein gutes Stück voran. Noch mehr Erfolg erzielen Sie, wenn Sie sich zu zweit oder dritt zusammentun. Dann machen viele Übungen aus diesem Buch mehr Freude und gelingen noch effektiver.

Und ich will fair bleiben: Als erfahrene Trainerin möchte ich Ihnen raten, nach dem Durcharbeiten des Buches demnächst auch an einem Rhetorikkurs teilzunehmen. Warum?

Die Erkenntnis, die Sie durch die Videoaufnahmen und die Kommentare der anderen Teilnehmer gewinnen, ist durch nichts zu ersetzen. Ich rate Ihnen also nicht zu irgendeinem Rhetorikkurs, sondern entscheidend für die Kurswahl ist: Video muss dabei sein! Nur das bringt Ihnen wirklich zusätzlichen Trainingsgewinn.