

Beck kompakt

Wie fange ich meine Rede an?

100 Ideen für 1000 eigene Anfänge

Bearbeitet von
Michael Rossié

1. Auflage 2016. Buch. 144 S. Kartoniert
ISBN 978 3 406 69944 3
Format (B x L): 10,4 x 16,1 cm

[Wirtschaft > Wirtschaftswissenschaften: Allgemeines > Wirtschaftswissenschaften:
Sachbuch und Ratgeberliteratur](#)

Zu [Inhaltsverzeichnis](#)

schnell und portofrei erhältlich bei


DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

Wir haben 500 Sekretärinnen befragt, was sie am meisten ärgert, stört oder an Ihrer Arbeit hindert. Was glauben Sie, haben die geantwortet? Nein, es ist nicht mangelnde Wertschätzung durch den Chef ...

Eine schöne Sammlung von Zeitungsausschnitten aus der Wissenschaftsseite kann für Profiredner eine sehr gute Fundgrube sein – und der Aufwand lohnt sich auf jeden Fall. Auch wenn Sie Bücher lesen, dann schreiben Sie auf, was Sie anregt. Nur Wissen, das Sie für sich festhalten, lässt sich nutzbar machen.

24. Etwas Ungewöhnliches

Der Gedächtnistrainer Markus Hofmann sagt am Anfang seiner Vorträge sinngemäß oft Folgendes:

Sie werden am Ende meines Vortrages sehr begeistert sein. Und zwar nicht von mir, das könnte auch sein, nein, Sie werden von sich selbst begeistert sein.

Die Wahrscheinlichkeit, dass Ihr Interesse geweckt wird, ist verhältnismäßig hoch. Meine Vorträge beginne ich oft mit folgendem Gedanken:

Eigentlich bin ich hier falsch. Ich bringe Menschen nichts bei. Sie lernen bei mir nichts, was sie nicht schon können. Mir geht es eher ums Weglassen.

Solange das Publikum aufhorcht, weil es damit nicht gerechnet hat, ist alles erlaubt. Nur ein wackelnder Stuhl fällt auf. Wenn der Stuhl, auf dem Sie sitzen, nicht wackelt, werden

Sie ihn am nächsten Tag unter Hunderten von Stühlen nicht wiederfinden.

Sagen Sie etwas, das ungewöhnlich ist, und Ihre Zuschauer werden sich auch Tage später an Sie erinnern. Durchforsten Sie Ihr Thema auf einen Sachverhalt, bei dem die meisten Menschen das Gegenteil vermuten würden. Daraus lässt sich ein toller Anfang machen.

25. Ein Geheimnis lüften

Dass ein Geheimnis Spannung erzeugt, ist klar. Fangen Sie doch einfach damit an.

Können Sie sich vorstellen, dass jemand wie ich vor dem heutigen Abend richtig Angst hatte? Angst vor Ihnen, Angst vor der aufwendigen Technik. Angst davor zu versagen.

Ich weiß, dass viele Trainer empfehlen, nicht mit etwas Negativem anzufangen. Aber für mich ist die Überwindung einer Angst nichts Negatives. Solange Sie da vorne nicht larmoyant und weinerlich sind, gibt es keinen Grund, darüber nicht zu sprechen. Das Zugeben eigener Ängste wirkt sympathisch. Und gerade dadurch zeigen Sie Stärke.

Meine Damen und Herren, das ist heute mein letzter Tag. Der letzte Tag in diesem Projekt und der letzte Tag in dieser Abteilung. Glücklicherweise nicht der letzte Tag in dieser Firma.

Wenn damit niemand gerechnet hat, ist das ein ziemlich starker Anfang. Auch wenn Sie in der Firma keine weitere

Zukunft hätten, würde ich meine Abschiedsrede so beginnen. Erst klare Verhältnisse und während alle möglicherweise geschockt oder verblüfft sind, können Sie erklären und Ihrem Publikum helfen, mit der Situation zurechtzukommen.

26. Rhetorische Fragen

Rhetorische Fragen sind ein sehr altes und bei den alten Griechen schon ein wenig überstrapaziertes sprachliches Mittel. Das liegt möglicherweise daran, dass diese Redefigur jeder sofort verstanden hat und die Anwendung kinderleicht ist. Und die richtige Frage ist in jedem Fall aktivierend, weil jeder an einer Antwort arbeitet. Auch dann, wenn er nicht dazu kommt, die Antwort zu geben.

- *Wir wissen alle, was unser Jubilar gemacht hätte, wenn wir heute nicht feiern würden, oder?*
- *Haben wir uns nicht oft gefragt, ob wir mit der neuen Strategie richtig liegen?*

Während eines Vortrags stelle ich oft Fragen, auf die ich während des Vortrags eine Antwort möchte. Aber nicht gleich am Anfang. Die Zuschauer müssen erst Vertrauen bekommen. Sie müssen erst lernen, dass ihnen nichts passiert, wenn sie sich melden. Denn es gibt immer noch viele Redner, die ihr Publikum reinlegen, vorführen und ihm beweisen, dass es im Gegensatz zum Redner keine Ahnung hat. Aber rhetorische Fragen am Anfang sind kein Problem.

- *Mal ehrlich, sind Sie gerne hier?*
- *Was glauben Sie, warum wir Sie heute eingeladen haben?*

Ich stelle außerdem oft Fragen, die keine rhetorischen Fragen sind, sondern echte Fragen.

- *Was tun Sie, wenn Sie sich ärgern?*
- *Was ist das häufigste Thema am Abendbrottisch?*

Aber meine Antwort kommt so schnell, dass die Zuschauer erst gar nicht dazu kommen zu antworten. Und das tue ich, um das Tempo nicht zu verschleppen. Wenn am Anfang erst mal jeder Zuschauer was sagt, sinkt die Spannungskurve auf den Nullpunkt. Manchmal muss es weitergehen, ohne dass ich auf Antworten lange warten kann.

Außerdem kann ich die Antworten nicht kontrollieren. Wenn ich eine Antwort bekomme, mit der jeder rechnet, wird es langweilig. Wenn ich Antworten bekomme, mit denen ich nicht gerechnet habe, dann stottere ich im schlimmsten Falle herum und alles, was danach kommt, wird deutlich schwieriger.

27. Etwas vorlesen

Freie Rede und vorlesen? Ja, das passt durchaus zusammen. Es geht nicht um Ihren Redetext (den sollten Sie kennen). Aber vielleicht haben Sie etwas gefunden, in einem Buch, einer Zeitschrift, einer Unternehmensbroschüre, möglicherweise sogar kurzfristig. Und da Sie das nicht auswendig können, lesen Sie es einfach ab.

Ich habe hier gerade in der Zeitung von heute eine schöne Schlagzeile gefunden, die genau das ausdrückt ...

Ich habe auf einem großen Kongress wenige Stunden vor meinem Auftritt in der Mitgliederzeitschrift der einladenden Organisation geplärrt. Dort habe ich einen sehr komplizierten Satz mit vielen Substantiven, Rückbezügen in schon fast karikierender Fachsprache gefunden. Den habe ich zu Beginn vorgelesen und meine Rede damit angefangen. Das war genau das Thema: Außerhalb der Organisation werden deren Mitglieder nicht mehr richtig verstanden.

Oder ich habe am Anfang mal die sehr „verdichtete“ Beschreibung des Unternehmens vorgelesen, für das ich sprechen sollte.

Wir erbringen als Steuer- und Unternehmensberater Prüfungs- und Beratungsdienstleistungen und bieten unseren Klienten Lösungen bei standard-, aber auch projektbezogenen Aufgabenstellungen durch ein interdisziplinär arbeitendes Team

Gerade wenn es kompliziert wird mit Titeln, Fachausdrücken und Berufsbezeichnungen, wenn es darauf ankommt, sehr genau zu sein: Lesen Sie einfach ab. Und wenn Sie das gleich am Anfang tun, ist eine der größten Klippen Ihres Vortrags schon geschafft.

28. In die Zukunft blicken

Nach den Regeln vieler Redner wäre der Blick in die Zukunft das Ende des Vortrags. Und gerade deswegen wäre es so spannend, wenn Sie damit beginnen.

In 20 Jahren werden Mitarbeiter nicht mehr nach Firmen suchen, sondern Firmen werden um jeden einzelnen Mitarbeiter kämpfen.

beck-shop.de DIE FACHBUCHHANDLUNG

Das klappt auch, wenn Ihre Zukunftsvision zum größten Teil Spekulation ist. Solange Sie die Aufmerksamkeit bekommen, ist alles in Ordnung.

- *Die Bank der Zukunft, so wie ich sie mir vorstelle, liegt immer noch im Zentrum einer Stadt. Es arbeiten auch Menschen in dieser Filiale. Aber alle technischen Abläufe werden Maschinen erledigen. Kontoauszugsdrucker wird es nicht mehr geben ...*
- *Wenn wir uns hier in zwei Jahren wieder treffen, dann wird ein Thema uns ganz sicher vor allen anderen beschäftigen ...*

Egal, ob positiv oder negativ, das Nachdenken über die Zukunft beschäftigt uns alle und sorgt für Aufmerksamkeit. Sie müssen kein Zukunftsforscher sein, um damit eine Menge Aufmerksamkeit zu erzeugen.

Auf den Punkt gebracht

Anfänge, die direkt zum Thema führen, sind dort geeignet, wo die Zuschauer sehr sachorientiert sind. Man erwartet von Ihnen, dass Sie schnell zur Sache kommen, ohne vorher über die warmen Sommertemperaturen philosophiert zu haben. Techniker, Naturwissenschaftler, Kaufleute, sie alle erwarten, dass Sie die Zeit nutzen, um vor allen Dingen zum Thema zu sprechen.

29. Eine Metapher

Ein schönes sprachliches Bild ist etwas sehr Effektives. Vor allem, wenn es sich als Thema durch die ganze Rede ziehen kann. So eine Metapher verhilft zu neuen Sichtweisen und zeigt, wie man auch oft gehörten Themen einen neuen Dreh geben kann.

Er ist nicht das Fähnchen im Wind, sondern das Windrad in der Nordsee, das die ganze Abteilung mit Energie versorgt.

Ich habe mal einen Abteilungsleiter erlebt, der ein großer Fan von „Raumschiff Enterprise“ war. Und das Thema seiner Rede war, dass die eigene Abteilung nicht etwa im Maschinenraum arbeitet, sondern bei Captain Kirk auf der Kommandobrücke. Das war sehr anschaulich.

- *Auf unserem Ideenfriedhof gibt es heute noch eine weitere Beerdigung.*
- *Legen wir die rosarote Brille doch einfach mal weg.*
- *Über die Brücke gehe ich nicht, über diese Kreuzung fahre ich nicht, auf dieses Schiff ...*
- *Wenn der Leser sich durch Bleiwüsten kämpfen muss, dürfen wir uns nicht wundern, wenn er irgendwann aufgibt.*

Vorsicht! Bitte nicht immer alles rund um Segelschiffe als Metapher verwenden! Kein Prospekt über Finanzprodukte ohne Schiffe, kein Chef, der nicht die Flaute benutzt, um die Mannschaft zusammenschweißen, und kein Menschenfänger, der nicht am liebsten bei Gegenwind segelt. Auch die Metapher der Bergsteigergruppe würde ich noch einmal überdenken ...

30. Ein Vergleich

Auch ein Vergleich ist eine ganz einfache Möglichkeit, zu einem wirkungsvollen Anfang zu kommen. Robert Spengler, ein Rhetorik- und Kommunikationstrainer, macht das so: „Dein Auftritt muss wirken wie ein Espresso: stark, intensiv, aromatisch.“

Der Chef einer großen deutschen Bank war der dritte Redner beim Führungskräftemeeting. Er langweilte sich bei seinen Vorrednern zu Tode und sein Blick schweifte immer wieder über die ausgedehnten Rasenflächen des Seminarhauses. Dann fing er endlich an: „Ist nicht Management eigentlich wie Rasenmähen. Mir kam gerade der Gedanke, dass ...“

Solche Vergleiche sind sehr einfach zu finden. Und wenn der Vergleich die ganze Rede durchzieht, können dadurch eine Menge schöner Bilder entstehen.