

Die perfekte Rede

So überzeugen Sie jedes Publikum

Bearbeitet von
Hans-Uwe L. Köhler

1. Auflage 2011 2011. Buch. 216 S. Hardcover
ISBN 978 3 86936 228 1
Format (B x L): 15,5 x 23 cm
Gewicht: 300 g

Wirtschaft > Wirtschaftswissenschaften: Allgemeines > Wirtschaftswissenschaften:
Sachbuch und Ratgeberliteratur

Zu [Inhaltsverzeichnis](#)

schnell und portofrei erhältlich bei

The logo for beck-shop.de features the text 'beck-shop.de' in a bold, red, sans-serif font. Above the 'i' in 'shop' are three red dots of increasing size. Below the main text, 'DIE FACHBUCHHANDLUNG' is written in a smaller, red, all-caps, sans-serif font.

beck-shop.de
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.

Frei
ist nur der
Clown —
er allein ist bereit,

BEDINGUNGSLOS
zu
scheitern

Wie Sie ein **großer Redner** werden

Hans-Uwe L. Köhler war wohl zwölf Jahre alt, als in der Schule das Gedicht »Der Erlkönig« behandelt wurde. Üblicherweise wurden Gedichte damals stumpf auswendig gelernt. Es ging nicht um die Faszination einer Geschichte – es ging um Konditionierung. Und so wurden die Gedichte auch vorgetragen: schlicht und einfach heruntergeleiert.

Meine Idee war eine andere. Ich wollte dieses Gedicht richtig vortragen, mit Empathie und mit der ganzen Dramatik der Ereignisse in der Stimme. Also meldete ich mich und sagte, dass ich das ganze Gedicht, nicht nur eine Strophe, komplett vortragen möchte. Und dann legte ich los. Bis die ganze Klasse in schallendes Gelächter ausbrach. Das war nicht schlimm. Doch, dass mein Lehrer, den ich so sehr verehrte, auch losprustete, das tat weh!

Wahrscheinlich war meine Darbietung völlig übertrieben, in jedem Fall wohl schlecht. Wenn man so etwas erlebt, muss man eine Entscheidung treffen. Die meisten Menschen sagen sich in solchen Momenten: »Das passiert dir nie wieder!« und bleiben zukünftig bei jeder Aufforderung »Nun sag doch mal was!« sitzen. Ich traf eine andere Entscheidung: »Das kannst du besser!«

Von diesem Augenblick an meldete ich mich bei jeder Aufführung des Schultheaters für die tragende Rolle – doch genau genommen war ich im nächsten Stück »Hänsel und Gretel« nur die dritte Tanne. Als dann der Sturm durch den Wald brauste, was glauben Sie, was ich aus dieser Tanne machte ...

Im Nachhinein glaube ich tatsächlich, dass an diesem Tag, durch dieses Ereignis, in mir der Wunsch erwachte, der mein Leben prägen sollte, der Wunsch, ein außergewöhnlicher Redner zu werden.

Die **höchste Kunst** liegt im **schwierigsten Akt**

Ein jeder von uns empfindet es als echte Herausforderung, vor einer Gruppe eine freie Rede zu halten. Dabei kommen alle Belastungen, die für uns so niederzwingend sein können, zum Tragen. Der Mensch wird in seinem Charakter geprüft, stellt sich mit seinen Fähigkeiten nackt der Betrachtung, öffnet alle Sichtfenster auf sein Unvermögen und kann nicht fliehen. Eitelkeiten und Fehleinschätzungen werden dem Redner als pure Schwäche angelastet. Das Urteil des Publikums ist häufig niederschmetternd. Noch Lust, Spitzenredner zu werden?

Von der **Lust** am **SCHEITERN**



**Gehen Sie das maximale Risiko ein – lieber alles verloren
als nur ein bisschen gewonnen!**

Mit dem Titel des vorliegenden Buches »Die perfekte Rede« steht eine Frage im Raum: »Geht das überhaupt – eine perfekte Rede?« Die Antwort ist überraschend: Natürlich ist das möglich. Aber ist es auch erstrebenswert?

Haben Sie schon einmal gehört, wie in einem chinesischen Zirkus eine Akrobatenummer angekündigt wird? »Möge die Übung gelingen!« heißt es dort. Nicht: »Und jetzt kommt der weltberühmtes-

te und allergrößte und obertollste Super-Mega-Star!« Nein – ganz bescheiden: »Möge die Übung gelingen!« Also kein Akrobatenkunststück, sondern eine Übung, die eben auch schiefgehen kann. Denn in der Welt der Profis geht es nicht darum, vollkommen oder perfekt zu sein, sondern darum, nach Vervollkommnung zu streben und daran zu arbeiten.

Was ist also das Ziel, das Sie als Vortragender anstreben? Wann kann eine Rede als perfekt gelten?

- wenn sie frei gehalten wird
- wenn sie die Zuhörer berührt
- wenn sie der Entwicklung von Redner und Zuhörer dient
- wenn die Absichten und Aussagen klar einzuordnen sind
- wenn sie der Erbauung des Zuhörers dient und ihm ästhetische Freude bereitet
- wenn sie das Ziel des Redners einlöst
- wenn sie frei von Tricks und Manipulationen ist
- wenn die Persönlichkeit des Redners durchscheint
- wenn sie mit Begeisterung vorgetragen wird

Einer der klügsten Köpfe der deutschen Politik war Dr. Rainer Barzel – dieser Mann konnte druckreif sprechen, ohne einen einzigen Versprecher. Seine Gedanken waren brillant. Doch er konnte nie die Sympathien der Menschen gewinnen – er war zu perfekt, zu glatt. Hätte er sich doch nur einmal versprochen!

Ganz anders Willy Brandt. Seine Stimme war aus Sicht von Stimmtrainern eine Katastrophe, aber sie war so außergewöhnlich menschlich, dass man ihm alles verzieh. Wenn Brandt in seinen Reden »nachdachte«, nach einem Wort und der entsprechenden Ausformulierung suchte, dann konnten das seine Zuhörer miterleben, nachvollziehen und ja – miterleiden. Jeder konnte hören und sehen, wie Buchstabe für Buchstabe über seine Lippen quoll, geradezu geboren wurde, um dann ein einziges Wort zu bilden, das nach einem weiteren Wort verlangte. Und so fütterte Brandt seine

Zuhörer – es war unglaublich. Natürlich war das alles geplant und im Manuskript vermerkt!

So auch bei Herbert Wehner: Wenn er im Bundestag lospolterte oder Bemerkungen machte, die ihm regelmäßig Ordnungsrufe des Parlamentspräsidenten eintrugen, dann war das kein Zufall. Am Rande seines Manuskriptes stand oft genug: »Brüllen!«

Wenn Sie das Stadium des Anfängers verlassen haben, dann machen Sie sich doch auf die Reise um herauszufinden, welche Rednerqualitäten in Ihnen stecken! Bevor man perfekt ist, gibt es so viel zu entdecken – und nicht nur Motivierendes! Wenn Sie darüber nachsinnen, woran auch der Perfektionist scheitern kann und was ihn an den Rand der Verzweiflung bringt, werden Sie auch seiner ständigen Begleiterin begegnen: der Angst.

Ich werde häufig gefragt, ob ich nicht Angst hätte, im Vortrag den roten Faden zu verlieren, stecken zu bleiben, zu stottern, Unsinn zu reden, das Zeitgefühl zu verlieren, Lampenfieber zu haben, mich unwohl zu fühlen, Schweißflecken zu bekommen ...

Meine Antwort: Ich weiß, dass ich den roten Faden verlieren werde, ich weiß, dass ich stecken bleiben und auch noch stottern werde, ich werde Unsinn reden, mein Zeitgefühl verlieren – Lampenfieber habe ich sowieso, heute fühle ich mich absolut unwohl und Schweißflecken habe ich auch noch ... Aber ich bin sicher, dass nicht alle diese schrecklichen Ereignisse heute, während eines einzigen Vortrags, gleichzeitig passieren werden. Vielleicht erst beim nächsten Mal. Und dann kann ich mich darauf vorbereiten. Also ist die Aufgabe klar: Was könnte ich tun, um gar nicht erst in diese Situationen zu kommen? Und wenn es doch geschieht, was mache ich dann?

Übrigens, die kleine Schwester der Angst ist die Neurose. Und selbst der Beruf des Redners ist es nicht wert, an einer Neurose zu leiden! Aber trotz seiner Ängste kann man auch eine außergewöhnliche

Karriere machen – lesen Sie zum Beispiel die folgenden Worte: »Herrschaften, so, jetzt müssen wir, wieder, wie gesagt, lassen Sie mich doch, mal einen Satz, also, das geht doch alles von Ihrer Zeit ab, nein, kann sie nicht.« Das stammt von Piet Klocke – erkannt?

ZWISCHENRUF

Sie können es sich gar nicht leisten, ein schlechter Redner zu sein.

Während dieses Manuskript geschrieben wird, findet zeitgleich die Schlichtung zu »Stuttgart 21« statt – eine seltene Gelegenheit, stundenlang Fachleute bei der Präsentation von Fakten zu beobachten. Der Schlichter Heiner Geißler zwingt die einzelnen Redner in fast nervtötender Art, sich verständlich auszudrücken. Zu Recht! Denn allen Experten musste spätestens nach dem ersten Tag bewusst gewesen sein,

- dass sie stundenlang live im Fernsehen zu sehen und zu hören sein werden,
- dass die verwendeten PowerPoint-Charts fast immer unleserlich im Fernsehen übertragen werden,
- dass es um ein Milliardenprojekt geht.

Und hier meine eigene Einschätzung der einzelnen Akteure und ihrer Redegewandtheit:

Der Architekt, der den neuen Stuttgarter Bahnhof gestalten und bauen soll, schafft es nicht, die Zuhörer von seinem wunderschönen Projekt zu begeistern. Er ist absolut von sich und seiner Position überzeugt. Was er allerdings klar zum Ausdruck bringt, ist

seine Verachtung für die Laien, die von seiner Arbeit ohnehin keine Ahnung hätten.

Keinem der Experten in der Schlichterrunde gelingt es wirklich, seine Sprache so von Fachbegriffen zu befreien, dass sie verständlich wird. Es ist geradezu komisch, wenn ein »Bahner« einen Fahrplan erklärt. Man fragt sich nach solchen Erklärungen verwundert, wie es überhaupt möglich ist, dass Züge pünktlich fahren.

Politiker, ebenfalls »Experten«, begreifen nicht, dass es nicht um »Rechtspositionen« geht, ob alles »richtig« gemacht wurde – es fehlt ihnen die Fähigkeit, Menschen zu gewinnen und zu überzeugen.

Da erklären Professoren den Tunnelbau in einer Sprache, dass man Angst bekommt, jemals durch eine solche Röhre fahren zu müssen. Es werden keine klaren Positionen bezogen aus ständiger Angst, haftbar gemacht werden zu können, wenn etwas schiefgeht. Warum sagt denn niemand: »Das gesamte Projekt ist so konzipiert, dass eine Katastrophe ausgeschlossen ist!« Aber da es ja leider Murphys Gesetz gibt, traut sich keiner.

Allein der Bürgermeister von Tübingen schafft es, in einem seiner Beiträge seine Position so geschickt aufzubauen, dass er sich einerseits als Gegner des Projektes zu erkennen gibt, der eine sehr lebendige und optisch-didaktisch überzeugende Darstellung der Zugfolgeproblematik hinbekommt, und andererseits am Ende durchaus als eventuell späterer Bürgermeister von Stuttgart die Durchführung des Bahnhofbaus unterstützen könnte. Dass ihm dann der Technische Vorstand der Bahn, Volker Kefer, einen Job bei der Bahn anbietet, zeugt von der Verhandlungsklasse und dem Humor dieses Vorstands, der als Einziger während der gesamten Schlichtung seine souveräne Position nicht verliert. Wie Inszenierung geht, zeigt Kefer die ganzen Verhandlungstage über: Er trägt

eine Halbbrille, die es ihm erlaubt, wie ein Lehrer zu dozieren und gleichzeitig liebevoll zuzuhören. Und am Nachmittag des Schlusstages? Keine Brille – ein freies Gesicht.

Die Zuschauer konnten auch erleben, wie Inszenierung nicht geht: Am Schluss der Veranstaltung fehlten der Grüne Palmer und die Ministerin Gönner – natürlich hatten beide wichtige Gründe für ihre Abwesenheit. Aber gibt es eine einfachere Art, seine Missachtung und sein Desinteresse zu unterstreichen?

Der Gesamteindruck dieser Veranstaltung lässt nur den folgenden Schluss zu: Wenn Sie für irgendein Fachgebiet Experte sind, was ja wohl der Fall ist, wenn Sie dieses Buch lesen, dann hüten Sie sich vor sich selber! Ihr Fachwissen ist der größte Feind Ihrer Überzeugungsabsicht. Finden Sie für jeden Fachbegriff ein Ersatzwort, eine Metapher, damit Sie verstanden werden! Sorgen Sie dafür, dass jedermann Sie wirklich verstehen kann!

Was **wirklich** wichtig ist

Wenn Sie eine Rede halten, dann brauchen Sie natürlich einen Inhalt, sonst verbreiten Sie nur leeres Geschwätz. Achtung: Falle! Die meisten Redner machen sich aus diesem Grund unglaublich viele Gedanken über die Frage: Worüber soll ich reden? Diese Ausgangsfrage ist falsch!

Beginnen Sie Ihre Überlegungen mit einem völlig anderen Ansatz. Klären Sie ganz unmissverständlich die folgende Aufgabenstellung: »In welchem Zustand sollen meine Zuhörer sich befinden, wenn die Rede abgeschlossen ist?«

Überlegen Sie einmal, welche Möglichkeiten Sie als Redner haben: Sie können Ihre Zuhörer einlullen, erzürnen, verführen, desinformieren, sie in die Irre führen, konfus machen, für Scheinlösungen interessieren, oder aber ganz nüchtern nur informieren, sie unterhalten, ermuntern, motivieren und begeistern.

Das größte Ziel

X **Sorgen Sie dafür, dass es Ihren Zuhörern nach Ihrem Vortrag ein wenig besser geht als zuvor! Steigern Sie ihr Selbstwertgefühl und geben Sie ihnen Motivation und Inspiration! Das reicht.**

Die Möglichkeiten für Sie als Redner sind unbegrenzt und unterliegen an dieser Stelle auch keiner moralischen Überprüfung. Aber eines ist doch wohl klar: Wenn Sie die Absicht haben, Ihr Publikum zu verführen, müssen Sie anders reden, als wenn Sie Ihre Zuhörer verwirren wollen.

Stellen Sie sich vor, Sie sind Professor an einer Universität und sollen anlässlich der Verabschiedung des Dekans der juristischen Fakultät eine Rede halten. Dass Sie den Kollegen würdigen werden, ist keine Frage. Aber jetzt kommt ein anderer Ansatz hinzu: Ihr größtes Ziel ist es, so zu reden, dass Sie den Dekan zu Tränen rühren.

Was einem alles passieren kann I

Meinen ersten wirklich großen Vortrag hielt ich anlässlich des 1. Zahnarzthelferinnen-Kongresses 1975 in Berlin. Im Saal der Kongresshalle, genannt die »Schwangere Auster«, saßen 3500 Menschen! Ich war aufgeregt. Für meinen Vortrag hatte ich eine Diaprojektion vorbereitet; in jeder Vortragsminute steckte ein ganzer Arbeitstag Vorbereitung. Ich wurde also angekündigt, sprach einige einleitende Sätze, dann verdunkelte sich der Saal ein wenig und die Dias liefen. Die Bilder waren sechs Meter hoch! Ich fühlte mich sehr wohl, wenn auch angespannt. Und dann, nach etwa zehn Minuten, passierte es: Aus den Saallautsprechern scholl die Durchsage: »Die Busse für die Ostberlinrundfahrt stehen vor dem Kongressgebäude!« Dieser Text – mitten hinein in meinen Vortrag! Ich war empört! Etwa der halbe Saal stand auf – und ging! Natürlich waren die Menschen höflich und versuchten leise zu sein. Aber was glauben Sie, wie »leise« über 1000 Menschen sind, wenn sie aufstehen und ihre Sachen zusammensuchen? Ich war so enttäuscht und verärgert; wie hatte ich mich vorbereitet, wie wichtig war doch das, was ich da vorzutragen hatte – und die gingen einfach! Der nächste Gedanke war, ob die, die da noch saßen, nur keine Tickets für die Rundfahrt bekommen hatten? Bevor mich meine Enttäuschung übermannen konnte, sagte ich mir: »Sie sind wegen dir geblieben!« Wie die Geschichte zu Ende ging? Direkt nach dem Vortrag kam der Veranstalter und Verleger Wolfgang Haase auf mich zu und sagte: »Ein klasse Vortrag, junger Mann, daraus machen wir ein Buch!« Und tatsächlich, zwei Jahre später hatte ich mit 28 Jahren ein Fachbuch geschrieben, das in deutscher, italienischer und japanischer Sprache erschien.

**EINFLUSS-
NAHME**

**ist der
Sinn
jeder
Rhetorik**

1000 Mal **DAS HABE ICH SCHON** gesagt

Kommt Ihnen diese Formulierung bekannt vor? Stammt sie sogar aus Ihrem eigenen Mund? Dann beginnt jetzt ein richtiges Stück Arbeit für Sie. Dieser und ähnliche Sätze wie »Das habe ich schon hundert Mal gesagt« (Schwabenversion) oder »Wie oft habe ich schon zu meinen Leuten / Kunden / Kindern gesagt ...«, »Ich sage immer wieder ...« haben einen einzigen Hintergrund: das Eingeständnis der absoluten Wirkungslosigkeit!

Es ist doch nicht sinnvoll, immer wieder das Gleiche zu wiederholen, wenn man damit nicht die gewünschte Wirkung erzielt. Was also tun? Wenn Sie sich beim Wählen einer Telefonnummer vertippen, was tun Sie dann? Auf die Wahlwiederholungstaste drücken? Wohl kaum. Sie werden einen neuen Code eingeben. Und genau das ist die Lösung des Problems.

Wenn Sie mit Menschen reden, wollen Sie eine ganz bestimmte Wirkung erzielen. Erreichen Sie dieses Ziel nicht, dann ist Ihre kommunikative Leistung als mangelhaft einzustufen. Mehr verdient sie nicht.

Unabhängig davon, ob Sie es gut oder weniger gut mit den Menschen und ihren Wünschen meinen, werden Sie ein ganz natürliches Interesse haben, mit Ihren Worten die gewünschten Ziele zu erreichen. Das nennt man die Fähigkeit zur Beredsamkeit und dazu benötigt man die Rhetorik.

Unglücklicherweise wird der Begriff der »Beredsamkeit« auch mit »persuasiver Kommunikation« gleichgesetzt; gemeint ist damit das »Überreden«. Deshalb an dieser Stelle der klare Hinweis: Die perfekte Rede dient nicht der »Überredung«, sondern der »Überzeugung« und der »Gewinnung« von Menschen. Es geht immer um zwei Wirkungsweisen: kurzfristige Einflussnahme, zum Beispiel um sofortige Verkaufserfolge zu erzielen, und das Bestreben, langfristige Überzeugungen zu beeinflussen, zum Beispiel um Verhaltensänderungen zu erreichen.

Und an dieser Stelle will ich es mir nicht verkneifen, ausdrücklich darauf hinzuweisen, dass die Rhetorik zu den sieben freien Künsten gehört, weil sie eines freien Menschen würdig ist.

Seit Aristoteles unterscheidet man drei Gattungen der Rede:

Lob- oder Festrede

In der Gesellschaftsrede, häufig zur Ehrung einer oder mehrerer Personen, können Sie immer einen bunten Teppich aus Anekdoten, Zitaten und Erlebnissen des zu Ehrenden oder anderer Beteiligter weben. Eine Brautrede zum Beispiel ist der ideale Anlass, um zwei unterschiedliche Lebensläufe miteinander zu verknüpfen – mit dem Ziel, auch gleich zwei Familien zusammenzuführen. Und die Trauerrede? Sie ist ein ideales Feld, um die Gefühle der Trauernden einzubinden, zu sammeln und in eine erträgliche Form zu gießen. Eine der besten Trauerreden, die der Autor je hörte, war die Abschiedsrede in einem »direkten Dialog« mit dem Verstorbenen! Sie wurde von Dr. Jörg Lingenberg anlässlich der Beisetzung des Verlegers Edgar Bissinger sen. gehalten.

Sie können in der Gesellschaftsrede letztendlich immer glänzen. Schmücken Sie Ihre Rede dem Anlass entsprechend aus. Und wenn es angemessen ist, dann prahlen Sie ruhig ein wenig mit Ihrer Bildung (mit einigen Brocken Latein vielleicht, Franz-Josef

Strauß war darin ein Meister), Ihrer Erfahrung («... wie ich immer gerne zu sagen pflege ...») oder Ihrem Erfolg («Für Aktien braucht man einen Riecher und Freunde an der Börse»). Bei der Gesellschaftsrede bleibt das Publikum passiv. Und das ist wahrscheinlich auch gut so ...

Die **Gerichts**rede

Bei der Gerichtsrede geht es immer um die Bewertung eines Ereignisses aus der Vergangenheit. Es geht hier klassisch um die Positionen der Anklage oder der Verteidigung. Ich wünsche Ihnen, dass Sie nie in die Lage kommen, sich mit diesen Punkten auseinanderzusetzen zu müssen.

Die Aufgabe der Gerichtsrede ist es, eine Entscheidung zu ermöglichen – Freispruch oder Kerker!

Die **Beratungs**rede

Die Beratungsrede ist wohl die wichtigste aller Reden – es gibt sie heute in zwei unterschiedlichen Stilrichtungen. Die erste Variante ist das Fachreferat oder der Fachvortrag mit folgendem Ziel: Information des Publikums, Befriedigung der Interessenlage des Publikums und Hinführung zu einer Entscheidung. Hier wird das Publikum letztendlich immer zu einer Aktivität aufgefordert.

Die zweite Art ist die Meinungsrede, bei der es sich keineswegs immer um eine politische Rede handeln muss.

Egal, ob Sie Ihre Zuhörer zu einem bestimmten Verhalten bewegen wollen, ob Sie ein Nichtraucherseminar leiten, eine Kirchenpredigt halten, die Jahresabschlussbesprechung in einem Unternehmen führen oder einen Motivationsvortrag halten – immer geht es darum, das Publikum zu ermuntern, in einer bestimmten Sache

Position zu beziehen, also Ja oder Nein zu sagen und dann eine entsprechende Handlung folgen zu lassen und die möglichst auch noch nachhaltig.

Vor dem Hintergrund der perfekten Rede gilt es auch bei der Beratungsrede, den richtigen Mix zu kreieren! Tun Sie alles, um Ihr Publikum argumentativ auszurüsten und zu gewinnen und zu erfreuen und zu rühren und zu bewegen. Das alles sollten Sie in Ihrer perfekten Rede hinkriegen! Chapeau!

Die Berichterstattung – eine **Herausforderung** für **PERSÖNLICHKEITEN**

Seit Aristoteles hat sich allerdings einiges auf dieser Welt geändert – vielleicht weniger als man denkt, aber immerhin. Als Redeform der neueren Art ist die Berichterstattung hinzugekommen.

Wenn Sie also innerhalb einer Organisation »nach oben« berichten müssen, also an den Vorstand einer Aktiengesellschaft, an ein Präsidium, an den Inhaber eines Unternehmens, an jedwede Form und Struktur von Vorgesetzten, dann müssen Sie auf dem Weg zur perfekten Rede an einige Klippen denken und diese klugerweise umschiffen.

Es geht immer um Macht

Wenn Sie als Redner Teil einer Organisation sind und innerhalb dieser Struktur überleben wollen, dann sollten Sie immer davon ausgehen, dass Ihnen wahrscheinlich nicht alle Anwesenden freundlich gesonnen sind. Deshalb müssen Sie wissen, wer Ihre Gegner sind. Namentlich. Besonders wichtig: Deren Motivation muss Ihnen klar sein. Macht Ihnen das Angst?

Wenn Ihnen schon bei dieser Frage die Handinnenflächen feucht werden, dann kündigen Sie besser sofort! Wieso? Weil Sie mit Angst im Bauch nie frei und souverän agieren und sprechen können. Das allein wäre nicht so schlimm. Doch Ihre Angst wird von allen Anwesenden wahrgenommen – und sofort ausgenutzt werden. Sie haben auch keine Chance, sich zu verstellen – Ihre Körpersprache verrät Sie, von Ihrer Stimme ganz zu schweigen!

Aus diesem Grund ist es erforderlich, dass Sie sich über Ihre eigene Macht im Klaren sind.

Es geht um Persönlichkeit

Sie gewinnen bei einer Berichterstattung nur über Ihre Persönlichkeit. Also arbeiten Sie an sich! Das heißt, sich mit seiner eigenen inneren Einstellung auseinanderzusetzen – ständig und in Klarheit und Wahrheit. Nutzen Sie immer wieder die Gelegenheit, in Persönlichkeitsseminaren Ihr Verhalten zu überprüfen! Nehmen Sie die Angebote von Coachs in Anspruch! Belegen Sie Rhetorikseminare! Bleiben Sie im inneren Dialog mit sich! Seien Sie unbedingt ehrlich mit sich selber! Achten Sie auf jeden Anflug von Eitelkeit, weil Sie denken, es »geschafft zu haben«! Köhler ist zutiefst davon überzeugt, dass Persönlichkeitsentwicklung bis zum letzten Atemzug stattfindet.

Es geht um die innere Einstellung

Betrachten Sie die Aufforderung zur Berichterstattung niemals als eine Unverschämtheit oder eine unangebrachte Kontrolle. Und sehen Sie es nicht als lästige Pflichtübung! Erledigen Sie die Aufgabe der Berichterstattung mit viel Freude und der Absicht, Ihre Gegner mal wieder zu enttäuschen, da Sie ihnen keine offenen Flanken bieten! Auch wenn vieles, was man von Ihnen verlangt, nicht sofort immer Sinn stiftend erscheint, denken Sie an die

Möglichkeit, dass Sisyphos* ein glücklicher Mann gewesen sein könnte!

Es geht nie nur um Zahlen

Sie brauchen für eine Berichterstattung nicht eine Fülle von Zahlen. Sie brauchen plausible Fakten. Sie müssen vorbereitet sein. Fragen, die man Ihnen während der Berichterstattung stellt, sind keinesfalls immer böse gemeint, sie werden häufig von Unterstützern gestellt, um Ihnen die Plattform für sehr gute Antworten zu verschaffen.

Es geht nur mit einer Strategie der einfachen Art

Klären Sie für sich die folgenden Fragen:

- Wie ist meine aktuelle Position? Stark oder schwach?
- Wer ist von dem Inhalt der Berichterstattung erfreut?
- Wen belastet das Ergebnis des Berichtes?
- Welche Informationen gehören auf den Tisch?
- Welche nicht?
- Gegen welche Regeln sollte ich verstoßen, um meine Unabhängigkeit zu unterstreichen?

Und bevor Sie die Nerven verlieren, denken Sie an den legendären Golfspruch: »Golf ist kein Spiel, es geht immer um Leben und Tod!« Also gehen Sie doch auch mit Ihrer Karriere ein wenig spannender um! Ihr Job ist nicht das Leben – nur ein Teil davon. Eine perfekte Rede hingegen hat das Zeug zum Kunstwerk – und das ist das wahre Leben.

* Held der griechischen Mythologie, der damit bestraft wurde, dass er einen Stein auf einen Berg wuchtete, der dann immer sofort wieder zu Tal rollte.