



# RHETORIK LERNEN

STEPHAN PINKWART

# **Rhetorik-Komplettset**

**-Das Handbuch, um dich zum  
Rhetorik-Meister zu machen-**

Veröffentlicht von Stephan Pinkwart  
Version 1.0  
Alle Rechte vorbehalten  
Rhetorik-lernen.net

Könnte ich noch einmal zur Universität gehen, würde ich mich auf zwei Ziele konzentrieren: schreiben und reden lernen, also zu lernen, vor Publikum zu sprechen.

Es gibt nichts Wichtigeres im Leben als die Fähigkeit, effizient zu kommunizieren.

*-Gerald R. Ford-*

# Inhaltsverzeichnis

Einleitung.....	6
Was ist Rhetorik.....	10
Vorteile einer guten Rhetorik.....	15
Selbstbewusstsein.....	16
Die Rede.....	19
Worüber möchte ich reden.....	20
Erst mal aufschreiben, worüber ich reden will.....	20
Nervosität vorm Auftritt.....	23
Dir kann nichts passieren.....	24
Gutes Trainieren.....	25
Audioaufnahme.....	27
Mentale Bilder.....	28
Übung vor dem Auftritt.....	29
Schlechte Laune vorm Auftritt – Kein Problem.....	31
Den richtigen Redeanfang finden!.....	34
Eine Rede aufbauen.....	34
Der Frage-Einstieg.....	35
Der Quiz-Anfang.....	36
Historischer Einstieg.....	38
Der Komplimenten-Einstieg.....	38
Der Nachrichten-Einstieg.....	39
Der schlechte Einstieg.....	39
Hauptteil einer Rede.....	40
Danke­rede.....	40
Wie ist das bei nicht erfolgreichen Leuten.....	42
Weihnachtsrede.....	43
Informationsrede vorm großen Publikum.....	46
Fang mit einer These an.....	46
Klassische Rede.....	49
Der Schluss.....	50
Körperhaltung während eines Vortrages.....	52
Der aufrechte Stand eines Redners.....	54
Die Nonverbale Kommunikation.....	54
Gestik.....	54
Die Armhaltung.....	54
Tabu.....	55
Passende Gesten.....	56
Situationen nachstellen und skizzieren.....	56
Gesten zeigen Zahlen oder veranschaulichen Verhältnisse.....	56
Mimik.....	58
Argumentieren lernen.....	60
Problembeschreibung – Gegenmeinung – Alternativen.....	61
Welches Thema ist gefragt bei der Argumentation.....	62
Plastische Beispiele.....	63
Fakten und Begründung zusammen tragen.....	64
Gegenargumente perfekt kontern.....	66
Rückfragen.....	67

Wie du gute Argumente und Gegenargumente finden kannst.....	68
Schlagfertigkeit.....	70
Was soll erreicht werden bei der Schlagfertigkeit.....	71
Beispiele.....	72
Auf schnelles Reagieren kommt es an !!!.....	73
Varianten zur Schlagfertigkeit.....	74
Recht geben und noch ein bisschen übertreiben.....	74
Mit Zitaten oder Sprüchen antworten.....	76
Touch-Turn-Talk - Technik.....	80
Mit einer Frage Zeit gewinnen.....	82
Auflösung.....	84
Gesprächsführung.....	88
Vorbereitung.....	90
Kleidung/Outfit.....	90
Einen guten Dialog führen + Rückfragen stellen.....	93
Glaubwürdigkeit und Persönlich werden.....	94
Du musst unvoreingenommen in Gespräche gehen.....	95
Gehe mit Kritik um.....	95
Fasse das Gesagte noch mal zusammen.....	96
Zusammenfassung Gesprächsführung.....	96
Vorstellungsgespräch.....	97
Wie bereite ich mich vor.....	97
Begrüßung.....	98
Kennenlernphase.....	98
Die Rückfragen/Schlussrunde.....	100
Fragen vom Arbeitgeber.....	102
Lücken im Lebenslauf.....	103
Verabschiedung.....	104
Spezialtipp beim Vorstellungsgespräch.....	105
Quellen und Hilfen.....	110
Trotzdem lernen von Vera F. Birkenbihl.....	111

# Einleitung

## Eine kleine Bedienungsanleitung, um das maximale rauszubekommen.

Ich sage dir das gerne, das dies kein Buch ist, um es schnell wieder wegzulegen oder zum Überfliegen. Es ist und bleibt ein Werk, wo ich dir ganz genau erkläre, wie du deine Angst besiegen kannst und mit praktischen Tipps und Methoden besser werden kannst.

**Also ist das wichtigste:**

- **Dir Zeit zu nehmen für dieses Buch und es dir immer und immer wieder durchzulesen**
- **Arbeite mit diesem Buch und ich verspreche dir, das du Erfolg haben wirst!**

Ich habe mehrmals Stellen unterstrichen und markiert, um dir die wichtigsten Aussagen immer wieder zu verdeutlichen !!!

Am Ende eines jeden Kapitels habe ich dir noch einmal eine Auswertung gegeben, was das Wichtigste war und werde es noch mal kurz wiederholen, damit du es dir aufschreiben kannst.

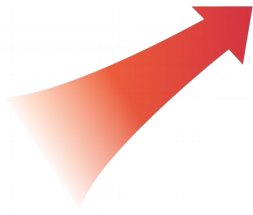
Noch ganz wichtig, bevor du anfängst:

Du wirst merken, das ich nicht wie ein Professor oder Doktor rede, der 20 Jahre studiert hat, sondern dir direkt aus der Praxis erzähle.

Du wirst klare Ansätze bekommen, leicht geschrieben, leicht erklärt und klar strukturiert.

Alright, ich hoffe du hast Spaß mit diesem Buch und wirst es in dich hineinsaugen !!!

## Symbole im Buch



Der rote Pfeil markiert Kernaussagen im Text. Der Pfeil soll symbolisieren, dass du einen enormen Aufschwung durch diese Aussage bekommst. Lies sie dir immer und immer wieder durch und denke darüber nach.

Das sind die Aussagen, die sich im Kopf einbrennen sollten und du niemals vergessen solltest.

Je öfter du sie wiederholst (in deinem Kopf oder laut vor dich sprichst), um so mehr kommt dies in deinem Bewusstsein und um so schneller werden sie sich für dich wahr anfühlen und „klick“ machen. Was meinst du was passiert, wenn es mal „klick“ gemacht hat! Dann hast du die Wirkung verstanden und es wird dir im Alltag leichter gehen. Die Situation wirst du im Handumdrehen meistern und dir macht so vieles keine Sorge mehr.



Checkliste

Dieses Symbol zeigt dir noch mal die Zusammenfassung von diesem Beitrag oder diesem Thema und sagt dir noch mal die wichtigsten Aussagen.



Das Ausrufezeichen soll dir immer sagen, was die wichtigste Aussage an dem Kapitel ist.

## **Vorwort:**

Du fragst dich wahrscheinlich, warum ich ein Buch über Rhetorik schreibe, also über die Kunst der Rede. Das hängt damit zusammen, das ich mich schon immer für die Sprache und die Begabung von vielen Persönlichkeiten auseinandergesetzt habe. Immer mehr Reden habe ich mir angeschaut, ob es Politiker oder Prominente waren und sie analysiert

In der Folge konnte ich auch sehen, wer nicht nur die Wahrheit sagt, sondern auch nervös war und nur auf den Zettel geschaut hatte. Oder solche Politiker, die am liebsten sehr laut sprechen, um zu zeigen wie großartig und sprachgewandt sie sind.

Aber glaub mir mein Freund, das ist nicht immer so. Oft sind das diejenigen, die nur zeigen wollen, das sie etwas wichtiges sind. Wenn man sie dann darauf anspricht, das ihr Aufbau und die Kunst der Rede nicht so prickelnd waren, versuchen sie sich rauszureden.

Das war mein Antrieb, in verschiedene Parlamente und Landtage hineinzuschauen und das Leben von dort zu beobachten. Wer fühlt sich bei welcher Rede ertappt. Wer redet wie und reagiert so, wie ihm der Schnabel gewachsen ist und wer ließt nur seinen vorgeschriebenen Text ab.

Durch meine jahrelange Erfahrung in verschiedenen Theatergruppen und in der Politik kann ich dir sagen, was die Kunst der Rhetorik ist und was nicht. Lass dich einfach nur leiten von diesem Buch und ließ es dir mehrmals durch und du wirst feststellen.

### **Ja es stimmt, so habe ich es noch nie gesehen**

Es wird keine Ansammlung von Daten und Fakten sein, sondern ein Praxisbuch mit vielen Praxisbeispielen und vielen Bildern, die dir immer wieder zeigen, wie es geht.

Ich wünsche dir viel Erfolg beim Lesen und viel Erfolg bei der Umsetzung  
!!!



# Start

# Was ist Rhetorik



**Das menschliche Gehirn ist eine großartige Sache: es funktioniert vom Augenblick der Geburt an - bis zu dem Zeitpunkt, wo man aufsteht, eine Rede zu halten.  
-Mark Twain-**

Rhetorik ist die Kunst der Rede. Also immer wieder schnell zu reagieren, ein passendes Argument zu finden und sich gut zu präsentieren. Du denkst das es jeder kann. Da muss ich dich enttäuschen. Das kann nicht jeder.

Warum haben viele Leute Angst, auf der Bühne zu versagen ?  
Wieso fällt den meisten nichts mehr ein, wenn sie vor Ihrem Chef stehen ?  
Warum glauben die meisten, das sie gut reden können, aber dann müssen sie vom Blatt ablesen ?

Also ist die Rhetorik:

**Eine *richtige* Rede zu halten, mit der man positiv auf den anderen einwirken und überzeugen kann, ohne anzuecken.**

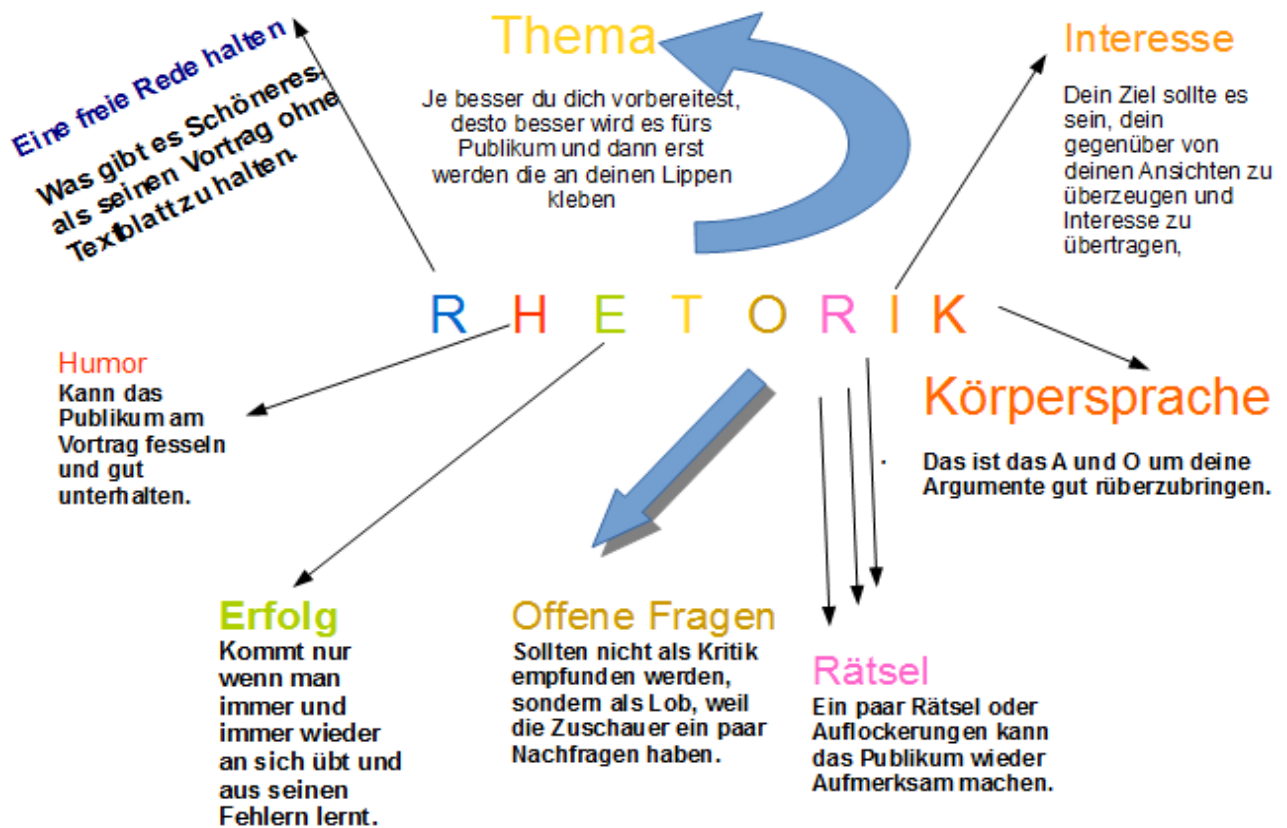
Rhetorik sollte man deshalb dazu verwenden, seine Gedanken zu organisieren und vorzutragen, sodass man den anderen von seiner Ansicht überzeugen kann. Das heißt aber nicht, das du so lange auf ihn einreden solltest, bis er nachgibt oder ihn „totzuqatschen“

Schon im täglichen Leben gibt es Missverständnisse, ob es im Büro ist oder in der Freizeit. Nicht nur bei meinen Freunden, sondern auch im beruflichen Leben kam es oft vor, das einige nicht immer die Wahrheit gesagt haben. Was folgt daraus ?

Du musst klar und deutlich deine Gedanken ordnen und dann sagen, was du konkret möchtest. Jedes undeutliche Sprechen und Herumdrucksen führt nicht dazu, das dich dein Partner, Freund oder jemand anderes wirklich versteht. Entweder man fragt böse nach, was der andere denn konkret meint. Das kann dazu führen, das dieses Gespräch schnell endet. Oder man ist in dieser Sache ruhig und widerspricht sich.

Das ist nicht der Sinn der Sache.

Deshalb habe ich dir in dieser konkret Grafik aufgeschrieben, was Rhetorik ist und was sie beinhalten sollte. Auf einige Punkte gehe ich später noch tiefer ein, aber jetzt erstmal das Wichtigste.



Ich erkläre dir noch mal die einzelnen Punkte, was eine gute Rhetorik ausmacht.

**(R) Rede** halten: Wenn du selbstbewusst bist und für deine Meinung stehst, dann bist du auch bereit, dafür auf die Bühne zu gehen. Was ist der Unterschied zwischen einem Selbstbewussten Menschen und einem der ängstlich ist ?

Auch führt eine gute Rhetorik dazu, Hemmungen abzubauen und sich mit seinen Mitmenschen ohne Angst zu unterhalten. Je selbstbewusster du wirst und begabter in deiner Wortwahl, desto besser gehst du auf deine Mitmenschen zu.

**Antwort: Selbstbewusste Menschen haben immer klare Gedanken und wissen, was sie zu welcher Situation sagen und können das auch in die Welt tragen.**

**Ängstliche Menschen haben keine klaren Gedanken und sind in vielen Situationen unsicher.**



**(H) Humor haben:** Überall bei jeder Rede kannst du ein bisschen Humor mit einbringen. Das kann jede Situation nicht nur aufmuntern, sondern macht dich als Redner auch beliebter. Weil eine interessante und humorvolle Rede oder Unterhaltung auch das Gespräch auflockern kann.

**Also wichtig: Humor lockert das Gespräch auf und ist sehr wichtig in der Rhetorik.**



**(E) Erfolg:** Du kannst wissen, das noch kein Meister vom Himmel gefallen ist. Keiner ist mit dem Talent aufgewachsen, das er sofort und perfekt perfekte Reden halten kann und jede Situation meistern kann. Ein berühmter Autor hat mal gesagt „Man lernt jeden Tag neue Dinge und wächst jeden Tag“

**Erfolg in der Rhetorik kommt dadurch, das man sich jeden Tag neuen Situation stellt und dadurch besser wird (Smalltalk führen mit unbekannten Personen, immer wieder eine freie Rede halten und aus seiner Komfortzone ausbricht. Das führt dazu, das man an sich jeden Tag übt.)**



**(T)Thema:** Du musst dich auf dieses Thema richtig vorbereiten. Das heißt, wenn du an einer Diskussion über ein Politisches Thema teilnimmst, dann musst du dir das Thema im Auge vorstellen und gedanklich durchspielen. Welche Fragen könnten dran kommen, welche Fragen könnte ich stellen, was könnte mein Gegenüber für eine Meinung haben.

Das ist eines der meisten Situationen, in der Rhetoriker gut werden. Indem sie sich Themen stellen, die sie entweder vorher kennen und sich Argumente vorher überlegen. Oder selbst in Situationen kommen, wo sie das Thema noch NICHT wissen.

Du kannst dir vorstellen, was schwieriger ist. Darauf gehe ich später noch ein, wie man so etwas trainiert.

Wichtig: Je öfter man so etwas in der Gruppe übt, desto leichter kann man auf ein unvorhergesehenes Thema eingehen.



**(O) Offene Fragen:** Ich sage das immer wieder zu meinen Mitmenschen das wir es nicht als Kritik verstehen sollten, wenn es noch offene Fragen gibt. Viele versinken in ein großes Loch, weil sie (angeblich) nicht alles so erklärt haben, das die Zuschauer zufrieden sind.

**Mit dieser Theorie kannst du aufhören und nicht mehr darüber nachdenken. Das ist Bullshit.**

Offene Fragen sind immer gut, weil das Publikum so sehr zugehört hat, dass sie noch ein paar Nachfragen haben. Dadurch kann man den Zuschauern auch wieder kompetent antworten. **(Ich gehe später noch mal tiefer in das Thema rein, wie man das Thema einschneidet und daraus eine Brücke zu den Nachfragen baut)**

Wichtig: Nachfragen sind **nichts** schlechtes, das zeigt die Aufmerksamkeit des Publikums auf deinen Vortrag !!!



**(R) Rätsel:** Es soll heißen, das du bei einem Vortrag der länger dauert, dein Publikum mit einbeziehst. Soll heißen, durch ein Quiz am Anfang des Vortrages, oder durch verschiedene Kommunikationsgespräche mit deinen Zuschauern. Oder was ich immer wieder versuche, das ich kleine Gedankenspiele mit den Zuschauern mache und somit die Aufmerksamkeit oben halte.

Dadurch wirst du zum interessanten Redner und dir hört man eher zu als jemanden der nur seinen Vortrag 2 Stunden durchzieht. Natürlich ist es nur eine Brücke und dein Vortrag muss trotzdem gut bis sehr gut sein, aber es ist eine kleine Hilfe für deinen Vortrag um ihn besser zu machen.

Wichtig: Rätsel und kleine Gedankenspiele („Stellen sie sich mal folgendes vor... sind immer zur Auflockerung da und fordern das Publikum zur Interaktion auf.)



**(I)Interesse:** Das ist natürlich das Wichtigste, dass jemand dir zuhört. Also muss nicht nur dein Thema stimmen, sondern auch das Interesse da sein. Es wäre schrecklich, wenn es ein Thema gibt, was gar keinen interessiert und die Leute einschlafen würde. Und umgedreht sollte es auch an dir liegen, das Interesse zu wecken und zu zeigen „Ich habe eine Lösung für ein Problem, was sehr wichtig ist für unsere Zukunft.“

Möchtest du etwas hören über Rente oder ein anderes Thema, was dich nicht betreffen könnte oder sollte. Also musst du es schmackhaft machen für den Zuschauer und sagen „Sie wissen bestimmt alle, das es schwierig ist über die Rente zu sprechen. Wenn wir es jetzt nicht machen, dann haben wir in einigen Jahren ein Problem. Das Problem besteht wegen ... und dem ...) und von dort aus kannst du dein Argument bringen und deine These, warum du argumentativ Recht hast.

Wichtig: Das Thema schmackhaft machen, das es jetzt wichtig ist, darüber zu reden. Ein Argument vorlegen und gut begründen und Gegenargumente schon vorher zerlegen, warum die nicht richtig sein sollten.



**(K)Körpersprache:** Eine richtig gute Körpersprache ist schon die halbe Miete (wie man so gerne sagt). Oder hast du jemanden gesehen, der versucht sein Argument vorzubringen, indem er gebeugt vor dir steht? Oder ein guter Redner, der nicht gerade steht (das hat ja wenig Sinn). Also mein Freund, das was zählt ist eine sehr gute Körpersprache und Körperhaltung. Das zeigt, dass du nicht nur von deiner Meinung und dem Thema überzeugt bist, sondern es auch gut an den Mann oder die Frau weitergeben kannst. Also Brust raus, Kopf hoch und Schultern nach oben und hinten und du zeigst eine Präsenz, das dir wirklich jeder glauben muss. Versuche auch nicht zu viele Handbewegungen (das erkläre ich dir später auch noch) und sei konzentriert und aufmerksam.

Wichtig: Eine gute Körpersprache und Körperhaltung können viel über dich verraten, ob du nervös bist oder nicht aufrecht stehst. Es kann dir bei einem Vortrag schon viele Plus oder Minuspunkte beim Publikum bringen. Das Publikum merkt das und sieht, ob du nervös bist und bei einem anderem Argument gleiche eine andere Körperhaltung einnimmst.



## Vorteile einer guten Rhetorik



- **Abbau von Nervosität und Hemmungen**
- **Mehr Selbstbewusstsein**
- **Mehr Erfolg im Privat-und Berufsleben**
- **Überzeugend deine Meinung rüber bringen**
- **Positive Wirkung auf andere Mitmenschen**
- **Fähigkeit, Reden zu halten und aufzubauen**
- **Mehr Ausdruckskraft**
- **Bessere Kommunikationsfähigkeit**

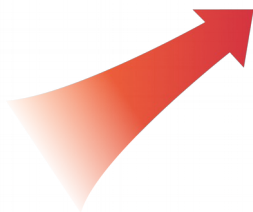
# Selbstbewusstsein

**Alle Hindernisse und Schwierigkeiten sind Stufen, auf denen wir in die Höhe steigen.  
- Friedrich Nietzsche**

Was meinst du was das größte Problem der Menschen ist, die draußen in den Fernseher oder in den Laptop schauen. Die denken sich „Ich schaffe das doch nie“ „Ich werde nie so erfolgreich“

Ich kann dir sagen, das du so etwas gleich aus deinem Kopf verbannen solltest.

Du solltest dir diese 2 Sätze immer wieder vorsprechen und auch abspeichern. Das sollten die wichtigsten Sätze in deinem Leben werden:



**Ich kann alles erreichen, wenn ich will !!!**

**Ich lasse mich nicht weiter ärgern,  
sondern kann argumentativ zurückschlagen !!!**

Das die anderen dich ärgern, liegt nur an dir selber. Ich habe es auch am Anfang vor 8 Jahren zugelassen und konnte mich kaum wehren. Aber immer wieder habe ich in Büchern gelesen und habe mich schlau gemacht.

Immer mehr habe ich mich ein Stückchen weiter entwickelt und kann heute sagen. Ich bin stolz, das ich jetzt hier bin und ich freue mich jeden Tag neue Herausforderungen !!!

Weißt du, wie ich das geschafft habe, das mich niemand mehr ärgern kann. Weil ich mir immer den folgenden Satz vorgesprochen habe.

**Auf der Erde leben ca. 8 Milliarden Menschen und dann kommst du an und willst mich ärgern !!**



Was meinst du, wie das deinen Geist befreit. Du kannst es nicht jedem Recht machen. Ich habe selber gute Freunde und auch Leute die mich nicht leiden können.

Aber ich bin einer von 8 Milliarden Menschen, die hier auf der Erde eine Meinung haben. Somit kann mir keiner kommen und mir vorschreiben, wie ich zu denken oder zu handeln habe. Was meinst du, wie das deinen Kopf befreit und dir viel Lebensfreude gibt.

Also wenn dich jemand ärgern will dann frag ihn doch einfach.

**„Es tut mir leid, ich verstehe ihre Sprache nicht. Könnten Sie bitte auf Hochdeutsch sprechen“**

Das zeigt nicht nur Schlagfertigkeit, sondern auch starkes Selbstbewusstsein. Am besten machst du es noch in einen Dialekt, sodass der andere erst mal durcheinander kommt.

Da fällt mir eine schöne Situation ein, die ich nach vielen Jahren Selbstsicherheit und Selbstbewusstsein erlebt habe, das als ich meinem Chef von damals leider noch einmal begegnen musste.

Damals in der Ausbildung war mein Chef so sauer, wenn irgendetwas nicht funktioniert hatte. Natürlich war ich sein Sündenbock und er war immer besonders streng zu mir. Immer neue Regeln und neuer Ärger.

Du kannst dir vorstellen, das dies sehr am Selbstbewusstsein geschraubt hatte und ich erst mal ganz tief in einem Loch war.

Nachdem ich zum Glück weg war und 2 Jahre mir wieder Lebenslust geholt habe und Freude hatte (neuer Job, Freundin TOP und alles war schön) war er dann in meiner neuen Firma als Chef. Er war zwar in einer anderen Abteilung eingestellt wurden, aber ich wusste zugleich, was das für einen Ärger gibt. Du kannst dir vorstellen, das die Freude nicht sehr groß war, aber ich hatte zum Glück keine Angst, weil er mir nichts konnte.

Jetzt war ich in der Situation, das ich nicht mehr der kleine Azubi war und er mir nicht mehr so viel sagen konnte. Trotzdem konnte er seine Gemeinheiten nicht lassen und sagte zu mir.

**„Na Herr Pinkwart, schön sie wiederzusehen. Sie sehen richtig gut aus. Ich hätte mir gewünscht, wenn sie ins Gras gebissen hätten“**

Der Satz knallt richtig rein und ich war zwar selber erst mal geschockt. Aber nach paar Sekunden hatte ich den folgenden Satz gesagt, der mir dann eingefallen ist.

**„ Ich freue mich ebenfalls, sie zu sehen“ „Leider sehen wir uns nicht so oft, ich bin im Nachbargebäude“ „Deshalb wünsche ich Ihnen noch einen schönen Tag“**

**Selbstvertrauen gewinnt man dadurch, daß man genau das tut, wovor man Angst hat, und auf diese Weise eine Reihe von erfolgreichen Erfahrungen sammelt. - DaleCarnegie**

Es gibt in dieser Situation viele Möglichkeiten, etwas zu sagen. Aber dazu begibst du dich immer auf sein Level. Das solltest du nicht machen, sondern immer dein Selbstbewusstsein behalten. Wenn du ihn zurück beleidigst, dann bringt es gar nichts und er selber sieht sich dann als Sieger. Dadurch bist du sein Köder geworden. Davon kann ich dir nur abraten, weil es gar nichts bringt.

Ich hoffe du weißt was ich meine. Ich habe mir immer angewöhnt, neue Sachen zu machen und mich jeden Tag zu neuen Dingen aufmache, die mich herausfordern.

Ob es Debatten sind mit Politikern oder mit Parteien. Dadurch kann man nicht nur sein Horizont erweitern, sondern erschafft sich auch mehr Selbstbewusstsein und mehr Mut. Ich kann dir das nur empfehlen. Genauso kannst du auf dem Marktplatz gehen und wildfremde Menschen ansprechen und nach der Uhrzeit fragen.



*Selbstbewusstsein kommt dadurch, indem du offen deine Meinung vertrittst und es dir egal was andere sagen.*

*Gutes Selbstbewusstsein baust du dir auf, indem du immer wieder mit deinen Freunden und der Familie Situationen und Debatten vorspielst und somit gewappnet bist.*

# Die Rede

**Viele Worte zu machen, um wenige Gedanken mitzuteilen, ist überall das untrügliche Zeichen von Mittelmäßigkeit.**

*Arthur Schopenhauer*

Immer wieder kommen diese Anlässe, wo man schnell ein paar schöne Worte halten soll und dann kommt die Panik. Was soll man sagen, wie fängt man am besten an und welche Körperhaltung sollte man beherrschen. Was sollte ich lieber nicht sagen und was kann eventuell verletzend sein. Das alles wird dir kaum in Universitäten oder in Hörsälen beigebracht. Da wird es vorgeführt von Professoren, aber wie man es dann umsetzt, das wird nicht gezeigt. Das zeige ich dir alles.

## **Gute Vorbilder solltest du dir zu eigen machen**

Die richtig guten Redner sind Selbstbewusst und wissen, von was sie reden und wie sie die Leute überzeugen können. Deshalb ist es wichtig, sich vorher eine Strategie aufzubauen, was du übermitteln möchtest, welche Körpersprache wichtig ist und wie du Begeisterung erzeugen kannst. Deshalb sollte man erst mal damit anfangen, wie du dich davor fühlst. Das Gefühl vom Auftritt oder vor einer Rede wird auch auf die Bühne übertragen. **„So wie ich mich fühle, so ein Gefühl wird auch an meine Mitmenschen übertragen“** Diesen Satz solltest du dir immer wieder im Kopf merken. Wenn ich an eine Sache mit viel Vorbereitung und Sachverstand machen möchte, desto wichtig ist es, mich vorzubereiten, mich mental zu stärken und ein gesundes Selbstvertrauen aufzubauen. Das alles kommt in diesem Kapitel vor. Also versuche jeden einzelnen Punkt immer wieder zu lesen und zu verinnerlichen, sodass du großartigen Erfolg hast.



**Dein Zuschauer will unterhalten werden !!!  
Deine Rede muss ein Erlebnis sein !!!  
Es muss ein Genuss sein, deiner Rede zuzuhören !!!**

# Worüber möchte ich reden



## Erst mal aufschreiben, worüber ich reden will

Eigentlich müsste es klar sein, aber leider ist es in den meisten Fällen nicht so. Die meisten machen sich keine Gedanken und gehen ziellos in den Vortrag. „Ich habe es schon im Kopf“ lautet die häufigste Antwort und dann passiert das, was nicht passieren sollte. Entweder der Blackout oder die Stichpunkte fehlen. Deshalb mein

### 1.Tipp: Jeden Tag sammeln

- Wenn du gerade vorm Laptop bist oder unterwegs. Immer ist mein kleines Notizbuch mit dabei und da schreibe ich alles auf, was mir gerade einfällt. Ob es Politik ist oder ein dummer Spruch, denn ich mir merken muss für den Vortrag. Jedes mal ist mein kleines Heft mit dabei und da schreibe ich nur das rein, wo ich denke, das ich es brauche. Zu Hause wird es dann noch mal sortiert und nachgeschaut, was ich konkret brauche von den Notizen und was nicht benötigt wird. Es ist völlig egal, ob ich es gerade brauche oder nicht, alles was eventuell verwertbar ist, wird aufgeschrieben und gesammelt. Du kannst dir gar nicht vorstellen, wie viele Manuskripte ich zu Hause liegen habe und ich daraus eine Rede schreiben kann. Das ist einfach nur faszinierend. Also probier es einfach aus. Am Anfang wird es dir noch schwer fallen, aber mit der Zeit kommt die Inspiration. Irgendetwas lustiges, heiteres oder eine Situation. Vielleicht auch ein Spruch, worauf du gerade keine Antwort kennst, wird aufgeschrieben. Zu Hause wird es dann analysiert und überlegt. „Wie soll ich nächstes mal darauf reagieren, was könnte ich eventuell in einen Vortrag über Mobbing verwenden.“

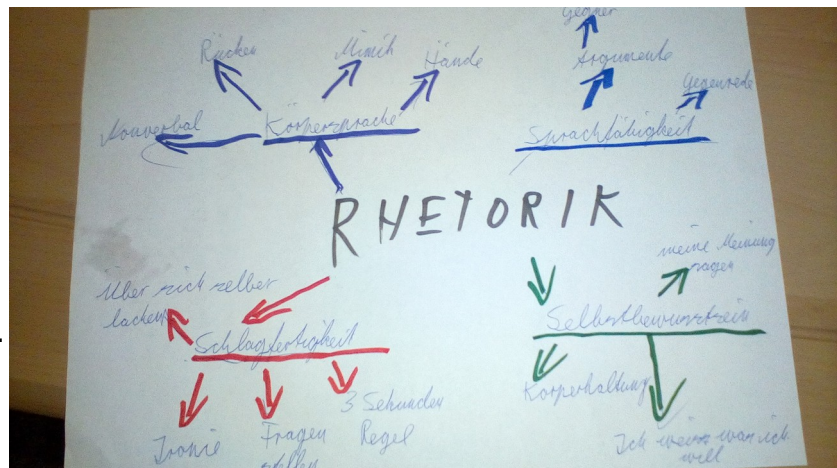
### 2.Tipp Lehrbücher

- Sobald ich ein Buch lese, fallen mir neue Inspirationen ein, über was ich noch reden kann und neue Argumente und schlagfertige Dinge. Diese Dinge fallen dir nicht ein, wenn du die ganze Zeit vor Facebook oder Twitter hängst, sondern dich aktiv hinsetzt.

- Natürlich kann ich nicht abstreiten, das solche Medien auch ihren Reiz haben und ein paar lustige Momente passieren. Wenn du aber wirklich eine Rede halten möchtest, ist das nicht sinnvoll, wenn du dich davon ablenkst und dadurch in eine Traumwelt versinkst. Das bringt dir gar nichts. Also hör auf damit und befasse dich mit dem realen Leben oder lies dir täglich oder wöchentlich ein paar neue Bücher. Dadurch steigt dein Horizont und deine Gedanken bekommen neue Impulse.

Aber wenn es darum geht, wirklich eine spontane Rede zu halten, worüber du noch nicht viel hast, dann musst du dich hinsetzen und eine Mindmap machen. Ich mache das auch sehr gerne, um zu sehen, wie viel ich gerade über das Thema weiß und was mir innerhalb von ein paar Minuten einfällt. Dadurch kann ich meinen Kopf auffrischen und bekomme ein paar Informationen, die ich vorher noch nicht hatte.

Auch ist es dann hilfreich, Informationen zu nehmen, die mir zwischendurch



beim Spaziergang eingefallen sind. Diese sind natürlich sehr nützlich. Das gleiche kann man auch bei Jubiläumsreden oder anderen Anlässen machen. Einfach aufschreiben, was einem über die Person einfällt, welche positiven Dinge und tollen Erfahrungen man gesammelt hatte. Diese dann wie ein Mindmap aufschreiben und somit kann man dann mit ein paar kleinen Hilfen von Freunden eine perfekte Rede machen

### 3. Tipp kein Zahlenmeer oder zu viele Fakten

- Reduziere dein Material beim Redenschreiben wirklich nur auf das nötigste. Das meiste sollte in deinen Kopf sein und nur ein paar Stichpunkte sollten auf dem Zettel stehen. Der ist und dient nur als Stütze, um schwierige Situationen zu meistern. Auch ist es wichtig, unnötige Sachen.

(zu viele Zahlen und Fakten zu unterlassen, weil dies langweilig werden kann) Besser ist es, interessante Informationen zu den Schwerpunkten zu sammeln und zusammenzutragen.

**Besonders gut kommen Zitate und Botschaften von Dichtern an, da man sich vorher Gedanken gemacht hat. Also am besten als Faustregel merken: für 5 Minuten Vortrag = 1 Zitat**

#### 4. Tipp keine Schachtelsätze

- Wenn du deine Rede aufbaust, dann versuche Schachtelsätze zu vermeiden. Diese Schachtelsätze sind nicht sehr angenehm aufs Publikum und wirken unprofessionell. Solche Sätze können sein. „Herr Schulze kam 1988, nach seiner Ausbildung als LKW-Fahrer und nach 10 jähriger Erfahrung bei \*\*\* zu uns ins Unternehmen, wo er dann erst 3 Jahre im Lager und von dort aus“ Das ist umständlich. Das will keiner hören. **Das ist Bullshit** und sollte einfach und klar und deutlich sein. „1988 war unser Unternehmen schon sehr erfolgreich, bis Herr Schulze bei uns anfang. In den letzten 10 Jahren hat er schon viele Touren gefahren, das wir gar nicht mehr hinter kommen, im für die hervorragende Arbeit zu danken“

Immer darauf achten, wenn du die Rede schreibst. Du schreibst sie nicht für dich, sondern für das Publikum. Das heißt, das es für das Publikum interessant sein muss und einen Nutzen bringen soll. Dazu gibt es das alte Redner-Motto **‘Prodesse et delectare!’ – nutzen und erfreuen.**

Zuhörer erwarten verstärkt einen Nutzwert und eine gute Unterhaltung. Versetz dich in die Lage des Zuhörers:

**Was erwartet er von mir ?**

**Was wünscht er sich vom Vortrag ?**

**Was würdest du selber wollen, damit es für dich gut wird.**



- immer ein Notizbuch mitführen, damit man jede kleinste Situation einfangen kann, die später hilfreich sein kann (beim Vortrag oder der persönlichen Weiterentwicklung)
- Mindmap erstellen und schauen, was dir gerade im Kopf einfällt über das Thema
- kurze Stichpunkte auf dem Zettel und der Rest aus dem Kopf

# Nervosität vorm Auftritt

**Nervosität ist das Gefühl, ständig unter Hochspannung zu stehen.  
Helga Schäferling**

Die schöne Nervosität !!! Ach, ist das nicht ein schönes Thema. Ich hatte auch immer Angst vor der Bühne und habe mir immer Gedanken gemacht

**„Was mache ich wenn ich scheitere“  
„Wie gehe ich um, wenn Zwischenfragen kommen“  
„Was ist, wenn ich den Text vergesse“**

Du musst dir immer vergewissern und dir folgenden Satz verinnerlichen

Du glaubst gar nicht, das selbst gestandene Prominente immer wieder sagen nach 40 Jahren Bühnenauftritte „Ich bin froh, wenn alles vorbei ist, dann geht die Nervosität auch runter“

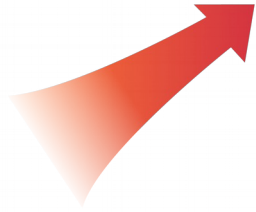
Es ist völlig normal, wenn es hochkommt und du somit feuchte Hände bekommst und dich nicht traust. Es kann keiner komplett abstellen, aber du kannst es kontrollieren und somit abfedern.

Das schöne ist, das Kinder weniger Angst haben, als Erwachsene !!

Dies kommt dadurch, das sich die Kinder nicht so viele Sorgen machen, was passieren könnte. In dieser Sache sind sie sehr angstfrei und machen das gerne. Je älter wir sind, desto mehr haben wir Angst, das uns etwas passiert. Deshalb gebe ich dir hier die besten Tipps, wie du es loswirst und du angstfrei auf die Bühne gehst oder einen Vortrag hältst vor mehreren Zuschauern.

# 1. Tipp gegen Lampenfieber

## Dir kann nichts passieren



Egal was passiert, die Welt geht nicht unter, du wirst abends wieder in dein Bett schlafen und du lebst weiter !!!

Diesen Satz habe ich von einem guten Freund bekommen und der hat mir ungemein geholfen. Dir kann nichts passieren, egal was du sagst auf der Bühne. Ob du gar nichts sagst und nur stumm da stehst oder einen Auftritt nicht so toll machst wie die anderen, das spielt überhaupt keine Rolle.

Das musst du dir immer und immer wieder durchgehen. Was könnte denn passieren. Die Leute werden darüber 1-2 Tage reden, warum du nichts gesagt hast oder dies und das gemacht hast. Und dann, was passiert dann.

**GAR NICHTS... NULL... NICHTS**

Jeder macht wieder sein eigenes Leben. Jeder hat mit sich selber zu tun.

- der Stress auf Arbeit
- die Kinder zu Hause
- eventuell Renovierungsarbeiten
- der Lebenspartner möchte verwöhnt werden

u.s.w.

Denkst du wirklich, dass jemand auf die Idee kommt, deinen Vortrag noch mal Revue passieren zu lassen. Das interessiert überhaupt mehr. Mach dir das klar. Dann bekommst du sofort einen klaren Kopf und einen Kopf der frei wird !!!

Also nimm es in die Hand und mach den ersten Schritt und traue dich etwas, was du noch nie gemacht hast !!!!

**LOS GEHTS**



## 2. Tipp gegen Lampenfieber

### Gutes Trainieren

In allen Dingen hängt der Erfolg von den Vorbereitungen ab.  
Konfuzius

Auch wenn ich Konfuzius nicht persönlich getroffen habe, ist der immer eine gute Adresse dafür, gute Zitate von sich zu geben und treffsicher zu sein. Deshalb zitiere ich den immer wieder gerne.

Ich habe schon viele Jahre auf dem Buckel und kann dir aus eigener Erfahrung sagen das eine gute Vorbereitung sehr wichtig ist. Wenn ich einen Vortrag machen muss oder eine Präsentation, dann hat sich die Methode bei mir herauskristallisiert, die für mich am besten ist und die solltest du natürlich auch machen !!!

Alles geht viel schneller, wenn du schon weißt was du brauchst und auch suchen musst. Du weißt nach ein paar Monaten, welches Buch in welchem Regal in der Bücherei liegt oder welcher Autor am besten für Zitate ist. Aber das macht alles die Erfahrung.

**Meine Taktik hieß am Anfang 7-5-3** und habe es jetzt perfektioniert, das ich es schneller hinbekomme. Aber für dich ist entscheidend, das du erst mal diese Taktik anwendest. Dadurch lernst du wie ich es meine und dann geht es auch schneller.

Diese ganze Vorbereitung geht inzwischen bei mir in 2-3 Tagen, weil ich schon in den meisten Fällen weiß, was ich brauche.

7 Tage vorher Material zusammensuchen

5 Tage vorher das Material sichten und aussortieren

3 Tage vorher jeden Tag trainieren

Mindestens 7 Tage vorher alles zusammensuchen was ich benötige für den Auftritt.

Das heißt alles, was relevant sein könnte.

- Bücher, Zeitschriften und Zitate heraussuchen

- Thesen und Argumente von anderen zusammentragen

Das alles bündel ich bei mir und sammle das alles auf einen bestimmten Ort

bei mir in der Wohnung. Dies solltest du 7 Tage vorher machen, wenn du mehr Zeit hast, dann fang früher an !!!

Nach dem ich den ganzen Papierkram bei mir zu Hause habe und 2 Tage rausgesucht habe, kommt am 5. Tag vorher das Spannende.

Ich nehme das alles und sortiere rigoros aus, was unnötig ist und nicht verwendet werden kann. Das heißt, das ich aus jedem Buch ein Stückchen brauche, für den Abend beim Vortrag eventuell nur 2-3 prägnante Zitate brauche und ein paar Argumente die meine These unterstützen.

In der Zeit mache ich mir schon mal eine Liste auf dem Computer mit einer Rohfassung. Diese Fassung sollte ungefähr 50 Prozent mehr sein, als das was du vorträgst. Wie der Name schon sagt, ist es eine Rohfassung und wird noch ein bisschen verbessert und auch noch korrigiert.

Dabei lese mir diesen Text schon mal durch und sehe dann meistens, was nicht dazu passt und was passen könnte. Dadurch werden schon mal einige Stellen raus genommen, die vielleicht zu viel sind oder unbedeutend sind.

Sobald du nur noch 3 Tage hast, bevor du die Präsentation abliefern musst, ist es wichtig zu üben, üben, üben. Ich sage das immer wieder gerne und sehr deutlich, weil es einige gibt, die es auf die letzte Sekunden machen. Das ist ganz schlecht und das rächt sich auch !!!

**Deshalb gebe ich dir den Tipp, mit der Kamera vorm Spiegel zu üben und am besten gleich mit der Kleidung, mit der du auftreten möchtest !!!**



**„Die Kleidung ist wichtig, damit dein Körper und dein Kopf sich daran gewöhnt, das du hier einen Auftritt machst, mit diesem Text. „**

**„Diese Übung wird von Psychologen als Vorteil in einer Studie erwähnt. Die müssen es ja wissen. Aber ich kann dir sagen, das es funktioniert. Dein Gehirn bildet eine Brücke zwischen dem Auftritt, dein Selbstbewusstsein und dein Körper stellen sich darauf ein und du fühlst dich besser, wenn du mit den Sachen übst, wo du auch auftrittst.“**

### **3. Tipp gegen Lampenfieber**

#### **Audioaufnahme**

Du spielst deinen Vortrag auf dein Handy auf und versuchst schon so überzeugend zu reden, wie du es auf der Bühne machen würdest. Diese Aufnahme spielst du dir sehr oft wieder ab während des Tages. Ob es während der Autofahrt ist oder während du Schlafen willst.



Nicht nur, dass du es dir komplett einprägst, so kannst auch zeitgleich hören, welche Textzeile nicht so gut ist (muss dann raus genommen werden). Somit kannst du jeden Tag den Text lernen, verfeinern und besser machen, wo es vielleicht noch hakt und an welchen Stellen die Rede noch ein bisschen mehr Schwung braucht

Der Vortrag ist immer nur so gut wie die Vorbereitung und wenn du irgendetwas schleifen lässt oder dir vielleicht irgendetwas nicht ordentlich gemacht hast, wird es zwar trotzdem nicht schlecht, aber auch nicht brilliant. Ich möchte dass du zum perfekten Redner wirst und da ist es unerlässlich, dass du es auch dem Publikum zeigst.

### **4. Tipp gegen Lampenfieber**

#### **Mentale Bilder**

Mentale Bilder sind ein gutes Schwert, um sich Situationen vorzustellen und sich perfekt vorzubereiten.

Du suchst dir eine ruhige Ecke zu Hause aus und entspannst dich. Kommst einfach nur zur Ruhe und denkst erst mal über gar nichts nach. Du hast keine Sorgen. Jeden unnötigen Ballast versuchst du zu verhindern oder auszuschalten.

Jetzt kommen wir zur Übung.

Eine gemütliche Unterlage (Matte) legst du dir auf den Boden und legst dich in die Position, wo du dich wohlfühlst. Bitte verwende KEIN Kissen oder eine anderes Material, das nicht flach ist und du nicht völlig ruhig sitzen kannst.

**Sitzposition:**

Da ist es völlig egal, ob du eine Yoga-Stellung machst oder eine andere Stellung, aber du musst dich wohlfühlen und deine innere Kraft spüren können. Du solltest nicht liegen oder versuchen zu schlafen, sondern eine Sitzposition haben, wo du dich wohlfühlst.



Also fangen wir an. Alright ;)

Du stellst dir genau vor, wie du in den Raum reinkommst mit den vielen Zuschauern. Oben sind die vielen Lichter und vor dir das Publikum, das sich auf dich freut. In der ersten Reihe sitzen lustige Leute, die sich freuen, dich zu hören, zu sehen und dir gespannt zuzuschauen. Ganz hinten in der Ecke siehst du das ein paar Sitzreihen quer stehen, und auch voll belegt sind, was dir nichts ausmacht. Du fängst an deine ersten Worte zu sprechen. Das Publikum hört dir gespannt zu und signalisiert, das sie aufmerksam zuhören. Du redest weiter und versuchst das Publikum mit einzubinden in deinen Vortrag. Ein paar Fragen stellst du (wenn es zu deinem Vortrag passt) und gehst immer weiter. Zwischendurch schaust du durch die Zuschauer und siehst spannende Augen. ....

Am Ende versuchst du die gute Laune aufzufangen, in dich hineinzusaugen und bist hochofrenut über den Applaus und die Begeisterung, die sie dir entgegen bringen.

Du visualisiert eventuell Rückfragen, wenn es bei dir passt. Welche Fragen könnte das Publikum haben, was und wie könnte interessant sein, was ich vielleicht noch vergessen habe ? Was könnte eventuell bei meiner Rede schief gehen, was nicht geplant war ?

Diese mentalen Bilder auf deiner Lieblingsunterlage machst du so lange, bis du dir sicher bist und 100 Prozent überzeugt bist, das dies dein Vortrag werden soll, denn du im geistigen Auge vor dir gesehen hast.

**Ich wünsche dir den größten Erfolg mit diesen Bildern, die richtig geil sind, wenn man sie richtig anwendet !!!**

# Übung vor dem Auftritt

## 1. Visualisiere den Raum und sprich dir Mut zu

Stelle dich in den Raum und stelle dir die Rede Bild für Bild vor. Die Rede hast du dir bestimmt schon eingepägt und mehrmals angehört. Dadurch hast du den Text schon im Kopf und da sollte auch nichts schief gehen. Jetzt geht es darum, dass du dich noch mental vor den Vortrag vorbereitest. Das geht so

1.1. Stelle dich auf die Bühne bevor der Vortrag los geht und genieße die Ruhe !!! Schau, was du im Raum alles siehst. Ob es eine lustige Lampe ist oder eine Tasse die da nicht hingehört. Vielleicht ist es auch eine Pflanze, die schon eingegangen ist Dadurch wirst du ruhiger und kannst dir erst mal komplett darauf fokussiert, warum das in dem Raum stehen muss. Auch wenn es nur so eine Kleinigkeit ist, wird es deinen Fokus darauf fokussieren. **Das ist ganz wichtig**

Sobald du dich darauf fokussiert hast, kannst du die ganze schlechte Energie einfach mental darauf konzentrieren. Dieser Gegenstand ist jetzt dafür da, deine schlechte Laune und Nervosität mental abzubekommen.

Sobald du nervös wirst während deines Auftrittes oder vielleicht den Text vergisst, kannst du einfach zu der Blume schauen für 1-2 Sekunden.

Dadurch findest du ganz schnell deine Gedanken wieder, weil du dich erst mal darauf konzentriert hast. Diese Blume, Vase oder was auch immer ist sofort deine Quelle, falls etwas nicht funktioniert.

**Wenn du diese Variante nicht nehmen möchtest, kann ich dir den Tipp geben sympathische Personen dir im Publikum auszusuche !!!**

Genauso mit dem Gegenstand suchst du dir im Publikum eine Person aus, die du gleich von Anfang an nett findest oder als sehr freundlich einschätzt. Mit dieser Person kannst du immer wieder während deines Vortrages schauen. Wenn du vor hast ein Quiz zu veranstalten, Fragen zu stellen oder das Publikum mit einbinden möchtest, kannst du auf diese Person gehen und fragen ob sie mitmachen möchte.

Wenn du dir die Live-Auftritte von Künstlern anschaust, siehst du dass sie meistens auch in eine Richtung schauen und dann zufälligerweise eine Person aussuchen die im Publikum sitzt. Diese ist in den meisten Fällen eine sympathische oder gut aussehende Person, die dem Künstler vorher aufgefallen ist. Das ist auch eine Regel unter Künstlern.



„Suche dir immer jemanden aus, der nett aussieht und mitlacht als einen der nicht einen Mundwinkel bewegt. Der würde auch die Show versauen, wenn du mit ihm auf der Bühne etwas lustiges machen möchtest.“



- du kannst dir immer wieder in Gedanken durchspielen, das dir nichts passiert, du lebst weiter und hast trotzdem dein Bett und deinen Kühlschrank
- durch Kameraaufnahme hast du ein besseres Gefühl, wie du aufs Publikum wirkst und kannst aktiv was verbessern
- durch die Mentalen Bilder kannst du dir in Gedanken vorstellen, wie dein Vortrag wird und was dich erwartet.

## Schlechte Laune vorm Auftritt – Kein Problem

Aber bei einem Vortrag solltest du eine Mimik aufsetzen, die eher professionell ist:

Das Gesicht sollte völlig entspannt sein und sollte Freude ausdrücken. Freude darauf, den Vortrag zu halten. Spaß und Lust, weil es dir innerlich Freude macht, die Leute zu unterhalten und mit denen die nächsten paar Minuten entweder zu kommunizieren oder seinen Vortrag abzuhalten.

**Da gibt es einen guten Trick**, wenn du gerade **schlecht gelaunt bist** vor dem Vortrag, weil irgendetwas nicht funktioniert hatte und du wütend bist.

## Den 1 Minute Grinse-Effekt

Du gehst für mindestens 1 Minute vor dem Spiegel oder auf die Toilette und grinst 1 Minute ununterbrochen. Wenn ich das sage, dann meine ich es auch so. Durch diesen Effekt verursachst du einen immensen Schub von Glückshormonen und Glücksmomenten im Kopf. Dadurch suggerierst du deinen Kopf, das du gerade gelacht hast und die Lachfalten bleiben dir für die nächsten Minuten erhalten. Dadurch gehst du mit guter Laune auf die Bühne, weil du Glückshormone im Körper hast und die Bäume vor Freude umarmen würdest.



Aber bitte mach das auch, weil es wirklich funktioniert. Es passiert zwar sehr selten, das ich vor einem Auftritt eine schlechte Laune habe, weil ich eventuell übermüdet bin oder ein bisschen im Stau standen und somit nur noch paar Minuten bereit sind für den Auftritt.

Das macht überhaupt nichts, denn ich war 1 Minute kurz vorm Spiegel, habe mal kurz gelacht und dann ging es wieder. Man muss es zwar nicht vor anderen vorführen. (obwohl es mir manchmal egal ist in der Umkleide, da sowieso alle gut drauf sind)

Also mach das einfach und du wirst sehen, das dies zum Erfolg wird.

Los gehts !

Aber jetzt ist natürlich das Thema noch offen, welche Mimik du während eines Auftritts haben solltest.

## Kein vorgespieltes Lächeln

Nichts ist schlimmer, als vorzugeben, das du ein Lächeln aufsetzt, aber in Wirklichkeit schlecht gelaunt bist. Das erkennt jeder an deinem Lächeln und das solltest du unterlassen. Weil die Stimmung, die du im Körper hast, sich auf deine Mimik überträgt. Somit wird dein Inneres nach außen getragen und jeder kann sehen das du schlecht gelaunt bist oder nur so tust, als würdest du lächeln.



## **Besser ist...**

# **Ein Lächeln, was aus dem Herzen kommt**

Denk an was schönes, an einen schönen Urlaub oder ein tolles Ereignis mit deinem Lebenspartner. Stell dir das vor im Kopf, wie du diese lustige Situation gerade meisterst. Egal was es ist, du denkst gerade daran und merkst selber, wie du gerade anfängst zu lächeln. Auf diesen Zustand wollen wir hin und wir wollen keinen aufgesetztes Lächeln. Genau dieses Lächeln, das du bekommst, wenn du an eine lustige Situation denkst, die ist natürlich.

Dieses Lächeln nimmst du mit ins Gespräch, Beratung oder Meeting und schon versprüht eine gute Laune den Raum. Das haben auch Wissenschaftler raus gefunden. Sobald entweder jemand anfängt in einen separaten Raum zu lachen oder sich zu freuen, dann überträgt sich das gleich auf die anderen Leute. Alle freuen sich mit und bekommen auch gleich ein Grinsen ins Gesicht, sodass sich alle freuen.

Genauso hat man dieses Experiment in der U-Bahn gemacht. Eine Person hat einfach angefangen laut zu lachen und dieses Phänomen ist dann auf die anderen übergegangen. Dieses Verhalten nennt man Rudelverhalten. Sobald jemand etwas anderes macht (Lächeln, Lachen) überträgt sich das auf die anderen und schon fangen die anderen Psychologisch und Gedanklich das zu übernehmen.

Also schieß los und freue dich des Lebens, weil sich das überträgt und es wird dann alles leichter.

Aber wie vermeidest du, das du diese Gesten und Gesichtsausdrücke zu oft in deinem Vortrag machst.

## **1. Spiegeltrick**

Stell dich vor einem Spiegel, schau dich genau an und guck einfach, wie du aussiehst, wenn du Gesichtsausdrücke machst. Diese Ausdrücke sehen auch deine Mitmenschen und sind immer unterschiedlich. Jeder lacht anders und jeder hat ein anderes Gesichtsausdruck, wenn es darum geht in Freude auszubrechen. Also mach dir bewusst, das es völlig normal ist, welche Gesichtszüge du machst. Aber wenn du natürlich vor einem Vortrag stehst, musst du diese Gesichtsausdrücke kanalisieren, also versuchen zu unterdrücken.

Also kommen wir zurück zum Spiegeltrick.

Diesen Vortrag kannst du sehr gut vor dem Spiegel üben und dann siehst du sofort, was und wo sich etwas in deinem Gesicht bewegt. Ob es die Augenbrauen sind oder ein schiefer Blick, den keiner sehen möchte.



## 2. Kamera nehmen

Du hast bestimmt dein Handy auch schon mal genommen, um dich aufzunehmen und lustige Videos zu machen. Auch wenn es komisch aussieht (bei mir war es auch so \*grins) ist es die effektivste Lösung, jede Bewegung anzuschauen und auch sofort abzustellen. Sobald du einen Vortrag oder ein Bewerbungsgespräch hast kannst du diese Methode verwenden. Also Handy auf dein Stuhl gelegt und auf Aufnahme gedrückt und dann fängst du an mit deinem Vortrag. Dann beginnst du mit deinem Vortrag und erst wenn du fertig bist, kannst du es dir anschauen. Beim 1. Mal wirst du dich nicht wiedererkennen, aber das ist eine gute Übung, um zu sehen, wo es noch komische Handbewegungen gibt.

Du kannst mir glauben, wenn ich dir sage, das es selbst Profis machen und immer wieder vorm Spiegel oder vor der Kamera trainieren.



## Den richtigen Redeanfang finden!

„Das Wort ergreifen heißt immer auch handeln.“  
Siegfried Lenz

Du kennst das sicher auch, das es bald eine Rede geben wird und die Zeit vergeht wie im Flug. Aber trotzdem kommt nichts zum Papier. Aber das ist kein Problem, weil selbst die Profis immer Probleme haben, anzufangen und somit das Schwierigste hinter sich zu haben. Beim Anfang entscheidet es sich, ob der Vortrag gut oder schlecht wird und wie das Publikum auf dich wirkt.

Natürlich könntest du einen Vortrag so anfangen „Sehr geehrte Damen und Herren, ich möchte mich bedanken bei dem, ... und ... und ... und. Nicht zu vergessen für den Aufbau ist verantwortlich der ... und ... verantwortlich“ Dies ist abschreckend und nicht hilfreich. Das was du machen solltest, sind entweder Interaktionen, spannende Fragen oder Anekdoten, wo sich die Zuschauer damit auch wohlfühlen und sie gleich mit einbezogen werden.

# Eine Rede aufbauen

Reden auf Vegetarierbanketten sind erfreulich kurz, weil man Angst hat, dass sonst das Essen verwelkt.

Mario Adorf

Die Rede ist das A und O und erfordert eine sorgfältige Vorbereitung, wie du dir vorstellen kannst. Deshalb solltest du dir immer Gedanken machen, wo du welchen Vortrag machen möchtest und wo du konkret sprichst. Auf der Hochzeitsfeier ist es etwas lustiger, gemütlicher und geselliger als bei einem Fachvortrag und deshalb bedarf es da ein paar Erläuterungen.

Bevor ich jetzt weiter erkläre, wie wichtig das alles sein soll, will ich dich erst mal konkret fragen, wo die Rede stattfinden sollte.

Soll es eine Unterhaltung (lustige Veranstaltung), Motivationsrede, eine Würdigung um eine Person zu ehren oder eine Informationsrede sein.

Darauf baut alles auf. Ob es der Anfang des Vortrages oder gar das Ende ist, das alles entscheidet, wo und was du sagen möchtest. Fangen wir direkt bei der Praxis an.

## Der Frage-Einstieg

Fragen bieten eine gute Gelegenheit, den Kontakt zwischen dem Publikum und dem Redner herzustellen. Es sollte nicht nur zur Situation passen, sondern auch das Publikum zum Mitmachen zu animieren. Oder eine rhetorische Frage ist auch sinnvoll und weitverbreitet.

Also versuche vor der Rede eine praktische Frage zu stellen, die nicht mit den sogenannten „W-Fragen“ anfangen, weil das keine Fragen sind. **„Warum ist das so oder so“**. Besser ist es mit Fragen zu trumpfen die zum Thema passen.

Bei einer Veranstaltung, wo es um die Mobilität des Autos geht, kann man folgendes sagen.

**„ Meine Damen und Herren, ich freue mich hier zu sein. Standen Sie auch im Stau auf der A5 und kamen nicht durch. Wenn ging es genauso. Hände hoch. Dadurch kann man sehen, das einiges schief läuft im Land und deshalb ist ... und das wichtig...“**

Dadurch bist du im Redefluss, hast die Leute nicht nur eingefangen in deinen Vortrag, auch die erste Nervosität ist verflogen.

Du kannst referieren, weil du den Anfang gut gemeistert hattest.  
Man kann auch andere Fragen stellen

**„Standen sie heute schon irgendwo im Stau. Dadurch sind sie weniger mit der Familie zusammen und das nervt doch. Ich kann sie vollkommen verstehen, aber um das zu lösen, brauchen wir folgende Lösungen... „**

Dadurch kann man nicht nur Empathie zeigen, sondern sich auch auf eine Ebene begeben mit den Zuschauern. Auch die Freude und Begeisterung kann man auffangen und gleich zur Reaktion verwenden.

**„Ich habe gesehen, das sie mit dem „blauen T-shirt“ auch so begeistert waren, erzählen sie mal davon“**

Auch andere Fragestellungen in anderen Konstellationen sind möglich.  
Bei einer Dessous-Veranstaltungen, kannst du als Veranstalter folgendes sagen.

**„Meine Damen und natürlich Herren, sehe ich irgendwo Männer. Komisch, bei dem Thema hätte ich mehr Männer erwartet, aber die machen bestimmt zu Hause den Abwasch, so ist die Rollenverteilung in der modernen Welt. Ich freue mich, ihnen das zu präsentieren, worauf sich die übrigen Männer auch freuen. ...**

Oder wenn es um Politik geht

**„Sind sie auch so begeistert mit der Politik, wer von Ihnen sitzt auch im Aufsichtsrat und zugleich in der Politik von Ihnen. Wie ich sehe, sehe ich nicht so viel Zustimmung. Verdienen sie etwa schon genug Geld, das sie so etwas nicht nötig haben.“**

Du siehst, das es mit einfachen Beispielen geht, das Publikum einzufangen mit Fragen, dann gleich auf Händebewegungen zu reagieren.

**„Sie haben sich gemeldet, wie heißen sie. Können Sie mir vom letzten Besuch auf der Autobahn berichten“**

Eine brillante Einführung in das Thema und wie du siehst, brauchst du dafür auch nicht so viel Übung und es klappt trotzdem. Ein bisschen Übung vorher und schon geht alles von der Hand.

Gleich der 2.Tipp, um perfekt zu starten.

## Der Quiz-Anfang



„Wer mit einem Quiz anfängt, hat das Publikum schon zum Nachdenken gebracht. Da ist das Gehirn perfekt eingeschaltet, für den Vortrag“

## Welches Quiz mache ich

Es ist wichtig beim Quiz, das du keine 0815 Fragen stellst, weil das die Leute sehr ärgert und auch langweilt. Deshalb musst du dir schon ein paar Fragen überlegen, die das Publikum nicht sofort beantworten kann und überlegen muss. Das sind solche Fragen, die ein Statussymbol für die Leute haben und sie sich entscheiden müssen zwischen 2 Sachen, was für sie wichtig sind. Genauso muss es exakt auf das Thema abgeschnitten sein und auch zielführend sein. Wenn es um das geliebte Auto geht, dann mach verdammt noch mal Fragen, ob und wie man darauf verzichten könnte, was für einen emotionalen Bezug es dazu gibt und was passiert, wenn ein Schlagloch oder ein anderes Hindernis kommt. Dadurch greifst du dein Thema vor und bestimmst auch die Richtung mit, wohin der Vortrag gehen soll. Auch gibt es Themen (Gesundheit, Mobilität) wo es viele Menschen gibt, die sehr sensibel darauf reagieren.

## Welche Erfolge kann ich damit erzielen

**1. Die Aufmerksamkeit:** Jeder ist gleich aktiv und bereit, nicht nur daran teilzunehmen, sondern auch eine Lösung auf das Problem zu finden. Dadurch werden die Nervenzellen angestrengt und die Leute sind so darauf fokussiert, das es nichts anderes gibt. Es gibt niemanden, denn es nicht interessieren würde, weil alle dabei sein wollen. Dieses Ziel willst du damit verfolgen !!!!

Also hol dir die Aufmerksamkeit der Leute, indem du ein knackiges und geiles Quiz machst mit mindestens 5 Fragen

**2. Die Nachbarschaftshilfe und die Kommunikation untereinander:**

Nachdem du alle Fragen erzählt hast und dazwischen immer 10-15 Sekunden Bedenkzeit gegeben hast, ist es Zeit, sich Hilfe zu holen. Wo kann man sich

das besser holen als bei seinem direkten Nachbarn. Also gib das Startzeichen und sag dem Publikum, das sie jetzt offene Fragen noch mal für eine 1 Minute mit dem Nachbarn lösen können, wo lücken sind. Dies kannst du machen, musst du aber nicht. Meiner Erfahrung nach ist es gut und stärkt den sozialen Geist und dem Nachbarn kann man direkt kennen lernen.

## Auflösung vom Quiz

Die Auflösung wird nicht sofort gegeben, sondern ist ein Teil des Vortrages. Dadurch das jeder seine Notizen bei sich hat, sind die Gedanken und Meinung aufgeschrieben und wird dann sich Gedanken machen müssen, wenn über das Thema groß und breit im Vortrag geredet wird. Es ist schon oft vorgekommen, das man die Antworten nicht gegeben hätte, wenn man nach dem Vortrag darüber erfahren hätte. Diese Auflösung ist auch gut um das Publikum danach entweder zu fragen, wer welche Antworten gegeben hatte, sondern auch wer warum sich so entschieden hatte. Am Ende des Vortrages ist es wichtig, das man die Stimmung noch mal auffängt und wenn es angenehm ist, über die Antworten noch mal diskutieren kann.

Aber das liegt alles an dir, wie du es handhaben möchtest. Meiner Erfahrung nach, ist es nicht schlecht, um zu zeigen, wie sehr die Auswertung auseinander gehen.

## Historischer Einstieg

Dieser Einstieg war damals in Schulaufsätzen sehr beliebt und kann heute auch noch benutzt werden. Natürlich kann die Gefahr bestehen, das man zu viel darüber redet und sich dann verfängt. Das heißt jedoch nicht, das der historische Einstieg nicht in einigen Fällen günstig sein kann.

Denkbar wäre es, wenn man sein Thema etwas anreißt und am Anfang sagt, das es schon damals Probleme gab und deshalb wichtig ist, zu erwähnen.

Wird dieser Einstieg mit ein bisschen Humor gewürzt und nicht zu trocken, wird es für die Zuschauer etwas interessanter. Also wie ich schon sagte, es ist nicht für jeden Vortrag geeignet und am besten nur kurz anreißen.

Diese Zahlenspielereien und Vortragen von Geschichtsdaten sind schon in der Schulzeit nicht so beliebt gewesen und deshalb sollte so etwas vermieden werden.

Einige Beispiele:

**„ Sehr geehrte Damen und Herren, immer mehr Straßen und Brücken verfallen und sind in einem desolaten Zustand. Wie sie bestimmt wissen, war es früher der Carl Benz von 1876 der den Motor entwickelt hat, der uns jetzt das Automobil ermöglicht und somit den fahrbaren Untersatz.**

(ein kleiner historischer Einstieg) Hätte er damals gewusst, wie manche Autofahrer sich im Straßenverkehr verhalten, der hätte sich stark überlegt, ob er es nicht doch sein lässt. „ (kleine Brise Humor)

## Der Komplimenten-Einstieg

Mit diesem Einstieg hast du die Möglichkeit, die Zuhörer für dich zu gewinnen. Eine gesunde und positive Grundstimmung, die während des gesamten Vortrages anhalten kann und kombinierbar ist mit mit Quiz-Anfang. Man kann natürlich mit einer Möglichkeit anfangen, aber es ist und bleibt immer die beste Möglichkeit, verschiedene Einstiege zu kombinieren. Nehmen wir nur mal diesen einen Einstieg. Aber bitte etwas sparsam damit umgehen, sonst wirkt es übertrieben und zu sehr aufgesetzt. Außerdem ist zu viel Lob nicht immer gut und kann gehörig nach hinten losgehen.

**„Sehr geehrte Damen und Herren, ich freue mich, das sie so zahlreich erschienen sind. Das zeigt nicht nur die Wichtigkeit des Themas, sondern auch, das endlich die Politik etwas machen muss, gegen die Straßenausbaubeiträge machen muss. Durch dieses Zeichen und ihre Wertschätzung können Sie ein Teil einer Bewegung werden.“**

(ein Beispiel, das durch andere Dinge kombiniert werden kann)

## Der Nachrichten-Einstieg

Hier wird eine aktuelle Meldung oder Nachricht direkt an den Anfang einer Rede gesetzt und dadurch sofort und brandaktuell berichtet. Dadurch wird die Argumentationslinie verstärkt und die Professionalität erhöht. Denn Zuschauer sehen es gerne, wenn man mit aktuellen Nachrichten und News um die Ecke kommt und daraus zitiert. **Der Nachteil** ist natürlich, das man vorher nicht paar Tagen vor planen kann und somit beruht alles auf Zufall und sofortige Spontanität. Es ist also eher ein Einstieg, der spontan entschieden wird. Wenn man keine Nachrichten zwischen die Hände bekommt und es gerade nichts gibt, dann muss man umschwenken.

**„Sehr geehrte Damen und Herren, ich hoffe sie haben alle die Tageszeitung gelesen und mitbekommen, das der Diesel verboten werden soll. Laut Dobrindt möchte er folgendes,... Daraus resultiert, das ihre schönen Fahrzeuge nichts mehr wert sind. Deshalb fange ich am besten gleich an, ihnen zu erklären, wie wir die weltweiten Treibhausgase stoppen können und so den Verkehrsminister übertrumpfen können. „**

„Sehr geehrte Damen und Herren, haben sie alle die Nachricht gelesen in der überregionalen Presse, das die Tabletten-kosten in die Höhe getrieben wurden. Dadurch resultiert, das sie nicht nur mehr bezahlen müssen. Auch die Industrie verdient viel Geld damit. Deshalb zeige ich Ihnen jetzt die Alternativen dazu...

## Der schlechte Einstieg

Es ist ein ungeschriebenes Gesetz bei den Rednern und die es mal werden wollen, das man nicht mit einer Entschuldigung anfängt. Dieser Ausrutscher und vielleicht auch gewollter Satz, um das Publikum gleich zu besänftigen, kommt nicht gut an. Also gleich aus dem Wortschatz raustreichen. Niemals und ich kann es wirklich nur wiederholen. **NIEMALS** damit anfangen.

**Wenn du wirklich ein paar schlechte Anfänge lesen möchtest.**

„Bitte entschuldigen Sie im Vorraus, ich hatte leider nicht zu viel Zeit, den Vortrag vorzubereiten“

„Bitte verzeihen sie, wenn ich noch nicht perfekt bin“

„Der Herr Schmitz ist etwas erfahrener als ich, aber da er krank ist, werde ich die Rolle übernehmen müssen“

Das sage ich dir jetzt klipp und klar. Es interessiert keinen Zuschauer ob du trainiert hast oder geübt hast. Sobald du auf die Bühne gehst oder einen Vortrag hältst, bist du eine Statusfigur für die Zuschauer und bist mit Fachwissen ausgestattet. Wenn du sagst, das du nicht so viel kannst, dann schwächt das immens dein Selbstvertrauen und deine Argumentationslinie. Also erzähle niemals diese Sätze, weil sie deinen Vortrag sofort zerstören würden.



1. Mit einem Quiz anfangen, um somit das Publikum aktiv mitarbeiten zu lassen.
  2. Historischer Einstieg um so die Vergangenheit mit der Gegenwart zu verbinden und Parallelen aufzuzeigen
  3. Komplimente machen, um das Publikum mit Charme und Lob an sich zu binden
  4. Aktuelle Nachrichten: Aktuelle Themen mit einzubeziehen und somit Professionalität auszustrahlen
- Verboten:** - behaupten, der andere Redner ist besser  
- für die schlechte Vorbereitung entschuldigen

# Hauptteil einer Rede

## Dankesrede

Der Hauptteil einer Dankesrede soll klar und deutlich sein. Es sollte eine Botschaft übertragen werden, ein Ziel vorgegeben werden. Aber man sollte auch die überfreundlichen Töne und Schmeicheleien unterlassen. Nehmen wir ein Beispiel.

**Es wird ein Mitarbeiter verabschiedet.** In den meisten Fällen kommt folgende Ansprache:

**„Der Mitarbeiter Schulze hat hervorragende Arbeit geleistet und wir haben ihm sehr viel zu verdanken. Er hat hervorragende Arbeit geleistet und wir haben ihm so viel zu verdanken“**

Das kann man sagen, muss man aber nicht. Der Mitarbeiter weiß es selber bestimmt und es ist auch zu viel Schmalz, wenn man ihn in der gesamten Rede erwähnt. Deshalb empfehle ich in dieser Situation auf die andere Perspektive über zu gehen.

### Was soll das Ziel meiner Dankesrede sein !

Das Ziel sollte es vordergründig sein, nicht nur den Jubilar zu danken (**Nebenziel**), sondern eine Botschaft an die anderen Mitarbeiter, Interessenten und Mitzuschauer sein (**Hauptziel**). Also solltest du eine Rede schreiben, die den Bezug nicht verliert, aber die anderen Mitarbeiter auch mit einbezieht.

**„...Ich möchte mich mich sehr bedanken für die außerordentliche Arbeitsweise von Herrn Schulze und seine tollen Dienste. An diesem Mitarbeiter können sich viele nicht nur eine Scheibe abschneiden, ich würde mir wünschen, wenn es noch mehr solcher tollen Talente gibt....“**

Du siehst, was ich hier gemacht habe. Nicht nur habe ich den Mitarbeiter gelobt (Nebenziel), sondern habe die anderen indirekt aufgefordert genauso gut zu werden und eine kleine Bissigkeit an die nicht so fleißigen gesendet.

**„...An Herrn Schulze kann man die Lebensfreude jeden Tag erkennen und darüber sind wir sehr froh. Ich wünsche dem Nachfolger alles erdenklich Gute und wünsche ihm größtmöglichen Erfolg, er wird es brauchen. Ich hoffe, das wir die Leistung und die Qualität so beibehalten können.....“**

Auch hier kann man erkennen, das ich ihm gedankt habe. Aber dem Nachfolger einen Motivationsschub gegeben habe.

Du siehst, das es besser ankommt, wenn man das Ziel ausgibt. Danksagung und einen Motivationsschub an die anderen verteilen.



**...Für die 30 jährige Betriebszugehörigkeit von Herrn Meier sind wir sehr stolz. Die vielen Jahre in unserem Betrieb hat er schon hervorragende Arbeit gemacht und so das Unternehmen zu dem gemacht, was es jetzt ist. Ich hoffe doch sehr, das ich in den nächsten Jahren noch mehr Mitarbeiter in den aufregenden Zeiten erleben kann, die es schaffen, die 30 jährige Mitgliedschaft zu feiern. Das würde die (Firmenname) - familie zu etwas ganz besonderem machen“**

Das sind mögliche Ziele, wenn du als Vorgesetzter von Herrn Schulz oder Meier eine Dankesrede als Vorgesetzter halten musst. Bist du ein Mitarbeiter oder du redest vor deiner Familie, dann sieht dein Ziel auch so ähnlich aus. Du darfst beim Redenschreiben egoistisch sein und dein Hauptziele klar abstecken. Aber bitte beachte folgendes

- 1. Das Publikum darf nicht sofort merken, was du vorhast.**
- 2. Die Zuschauer erwarten, das du diese Person gut verabschiedest. Dies solltest du auch machen und auch beinhalten.**

Beides gelingt dir, wie gerade schon gesagt, indem du beim Redenschreiben deine Hauptziele umformulierst in Botschaften. Wenn du sagst „Leistung lohnt sich, das sieht man am Kollegen Schmidt, der nicht nur seit 30 Jahren da ist, sondern auch das Unternehmen zu dem gemacht hat, was es ist. Dieses Signal ist ein Weckruf für die anderen Mitarbeiter. Wenn ich mich genauso anstrenge, dann

- lobt mich auch der Chef vor der Belegschaft**
- bekomme ich auch meine Beförderung, die ich mir gewünscht habe**

Das ist ein guter Rhetorischer-Trick, um nicht nur das Publikum auf den Gratulanten auszurichten, sondern auch Bemerkungen zurück ans Publikum zu senden. „Seit ihr fleißig, lob ich euch auch“ Die Menschen sind darauf fixiert, auch so eine Anerkennung zu bekommen und versuchen sich immer zu vergleichen und dadurch besser zu werden. Das solltest du für dich nutzen.

## Wie ist das bei nicht erfolgreichen Leuten

Du kennst das sicher auch. Diese faulen Mitarbeiter, wo man einfach nur froh ist, das er weg ist. Oder nicht so erfolgreiche Kollegen, die man am liebsten die jeden Tag anfeuern würde. Auch die vielen Lobreden helfen nicht und würde dazu führen, das die anderen Kollegen sich darüber ärgern, warum der so in die Höhe gelobt wird. Aber selbst solche Leute kann man normal loben, aber halt nur normale Floskeln benutzen. Für die anderen Kollegen ist das eine normale Verabschiedung mit einem Dankeschön. Für den Kollegen, der das Unternehmen verlässt, sind es trotzdem warme Worte und eine Bestätigung, das er doch nicht alles falsch gemacht hatte. Deshalb gibt es den guten Spruch

**„Auch dort nach Trüffeln zu suchen und es umzudeuten“**

Nehmen wir mal an, das der Kollege faul und unzuverlässig ist. Also wäre eine Alternative zu sagen, das er ein netter Mensch war.

**„Ein sympathischer/netter Mensch verlässt uns“**

Genauso kannst du ausführen, wie viel Spaß es gemacht hatte, mit ihm zu arbeiten (wenn es seine Eigenschaft war, mit vielen Leuten einen kleinen Scherz zu machen) Die Kollegen werden dann zustimmend nickend ! Und wieder folgt der Umkehrschluss, um es auf die anderen Leute zu übertragen

**„Ich bedaure es sehr, das wir so einen lustigen Kollegen verlieren, ich hoffe sehr, das die gute Laune trotzdem oben bleiben wird“**

Nehmen wir das Beispiel, das einer zu genau war beim Arbeiten und es immer alles super sauber sein sollte. Dann käme dieser Satz gut.

**„Ich danke unserem geschätzten Mitarbeiter Herrn Schulze, das er mit seinem Perfektionismus, dem Nachfolger einen perfekten Arbeitsplatz überlassen hatte. Das würde ich mir von manchen Mitarbeiter sehr wünschen“**

# **Weihnachtsrede**

Schön kurz und knackig und dabei die Freude an Weihnachten übertragen.

## **Wie lang ist meine Rede**

Wie ich schon oft geschrieben habe, in der Kürze liegt die Würze. So geht das auch bei Weihnachtsfeiern. Keiner möchte einen 2 Stunden Vortrag hören und somit einschlafen. Deshalb schreibe diesbezüglich nur das Wesentliche auf und beschränke dich nur darauf, was du selber hören möchtest bei der Weihnachtsfeier. Was hat die Firma für große Highlights (z.b. 10 Leute, die ein 30 jähriges Jubiläum gefeiert haben) oder vielleicht ein neues Produkt erstellt. Vielleicht ist es auch eine neue Filiale oder die Konkurrenz wurde endlich abgehängt. Alles andere kannst du weglassen, das ganze BlaBlaBla wegen den ganzen Zahlen und langen Faktenreihen. Das fördere die Stimmung senken, weil kaum einer mehr mitkommt. Deshalb unterbinde so etwas gleich in der Planung. Faustregel ist: Kurze Rede, maximal 3-4 Themen und darüber einen kurzen Vortrag. Für jedes Kapitel jeweils 3-4 Minuten um dann nicht mehr als 15 Minuten für den Vortrag zu verbrauchen. Deshalb eignet sich dafür auch wieder das Mindmap, um 3 Themen herauszusuchen und von dort aus auch wieder weiter zu gehen.

## **Sind Gefühle erlaubt ?**

Ich würde sagen, alles andere wäre nicht sinnvoll. Es ist keine trockene Werbeveranstaltung, wo du ein Produkt verkaufen möchtest. Das ist ein tolles Fest, wo es darum geht, das Jahr Revue passieren zu lassen. Am unpassendsten wäre da, wenn du nicht deine Gedanken schweifen lässt und das tolle Jahr vor den bildlichen Augen der Zuschauer vorbeiziehen lassen möchtest. Rede dort lieber von Dingen, die dir am Herzen liegen, am besten in der „Ich-Form“. Zeige deinen Mitarbeitern oder Kollegen, wie viel dir die Firma bedeutet, erzähle was dich beeindruckt hatte und was dich glücklich gemacht hatte. Damit kommst du mehr zum Erfolg als schnöde Zahlen, die du einfach nur runter ratterst.

## **Ist Kritik erlaubt ?**

Ein ganz klares **NEIN, IST NICHT ERLAUBT !!** Ich sage es jetzt so klar und deutlich, das du es auch verstehst. Kritik hatte auf einer gemütlichen Weihnachtsfeier, wo sich gefreut wird, überhaupt nichts zu suchen. Aber auch gar nichts. Kritik ist immer ein Stimmungskiller und tötet die gute Laune. Die Leute denken sich:

**„Ja stimmt, das war nicht gut gelaufen, warum muss der jetzt das wieder aufrollen“**

**„Warum will der uns damit die gute Laune verderben, weil wir die Leistung nicht geschafft haben“**

**Merke:Keine Sparmaßnahmen oder schiefgegangene Projekte erwähnen !  
Nicht versuchen, Fehler schönzureden, sondern Erfolge zu nennen !**

## **Wie viel Lob ist erlaubt ?**

**„Ohne die Kollegen wäre die Firma nichts“** wird immer so schön gesagt. Also ist es praktikabel, denen es auch so zu sagen. Die Wertschätzung und Vertrautheit immer in den Vordergrund rücken. Ohne ein „Wir-Gefühl“ klappt es nicht und nur zusammen haben wir es geschafft, das alles so erfolgreich geworden ist. Aber lieber in kleinen Geschichten verpacken und nicht so plump zu sagen „Gute Arbeit, weiter so“ Die Sprache und die Psychologie der Rhetorik lebt davon, es immer in Geschichten zu verpacken und den Kunden oder in diesem Fall den Kollegen, ein Lob in schönen Anekdoten zu packen.

**„Das ist die beste und schnellste Logistik, noch besser geht gar nicht mehr. Ohne euch, wären wir nicht so weit und könnten nicht so erfolgreich sein“**

**„Das sind die besten Häuser, die ich im Land sehe und die kommen von euch“**

## Was erwartet uns in der Zukunft !

Die Rede sollte so aufgebaut sein, das es von der Vergangenheit und den Erfolgen in die Zukunft geht. Da ist aber zu bedenken, das man nur grob erzählen sollte und nicht ins Detail gehen sollte. Wenn man zu sehr in die Materie eingeht, drückt das auch die Stimmung, weil das nach Arbeit klingt und es sollte nur ein kleiner Ausblick auf die Zukunft sein. Welche Ziele gibt es: **„Marktführer bleiben“ „Die Konkurrenz abschütteln“ „Mehr Spaß und Leidenschaft mit neuen Aufgaben“** Lieber an der Oberfläche kratzen und nicht zu sehr damit befassen, sondern nur kurz anschneiden.

## Wie viel vom Zettel darf ich ablesen !

Ich sage das immer wieder gerne. Der Zettel ist nur dafür da, um ein paar Gedankenstützen zu haben und bei schwierigen Zitaten oder Brücken zu anderen Themen zu helfen. Aber er ist nicht dafür da, nur abzulesen. Deshalb ist ein kleiner Spickzettel besser und verleitet nicht dazu, die gesamte Rede nur vom Blatt abzulesen. Der Mensch steht im Vordergrund und nicht das abgelesene Wort. Du musst dir das so vorstellen. Wenn ich eine Botschaft an jemanden übermitteln möchte oder jemanden eine Rede halten soll, dann ist das wichtigste, das ich die Person in die Augen schauen kann. Ich selber kann mir auch eine Rede aus dem Internet raus schreiben und vorlesen. Aber damit kannst du keinen Preis gewinnen oder jemanden begeistern. Begeistern kannst du nur mit deiner Sprachfähigkeit und deiner Gestik und Mimik.

**Damit kannst du Leute überzeugen !!!**



- Zettel sollte immer nur Stütze sein – selber reden
- Viel Lob zeigen und Begeisterung zeigen, für die Erfolge und in die Zukunft schauen
- keine Kritik aufzeigen
- nichts davon erwähnen, wie schwierig das neue Jahr wird
- immer optimistisch sein und Freude ausstrahlen

# Informationsrede vorm großen Publikum

**Ich brauche keinen Ghostwriter - ich bin für unverblümtes Reden.  
Norbert Blüm**

Das trifft es doch genau auf dem Punkt, wenn du genau weißt was du sagen willst, dann läuft es einfach nur so aus deinem Mund. Dafür musst du aber auch gut vorbereitet sein und im Hauptteil deiner Rede den Überblick haben.

## 1.Möglichkeit einer Rede:

### Fang mit einer These an

Das ist der Anfang beim Hauptteil von vielen Rednern. Die stellen einfach eine These (Behauptung) in den Raum und beginnen von dort aus zu erzählen. Eine Behauptung egal wie provokant die ist, kann das Publikum nach den Anfangssätzen schon wieder aufrütteln. Es kann ein durchschlagendes Argument sein, worüber die Leute grübeln müssen.

**40 Prozent der Schweine in Deutschland wachsen in NRW auf**

**50 Prozent der Kinder in Bremen wachsen in Armut auf**

**20 Prozent der Menschen in Deutschland haben einen Migrationshintergrund, warum haben wir dann aber 20 Prozent Menschen, die eine rechte Gesinnung haben**

Es muss zu deinem Thema passen und den Leuten erst mal zum Nachdenken bringen. „**Warum sagt er so etwas, stimmt das denn so**“ Durch diesen Teil der Rede kannst du die Leute gleich an deinen Vortrag fesseln und deutlich verstehen geben. „**Ich will euch nicht nur etwas erzählen, sondern auch zum Nachdenken animieren.**“ Durch diese Behauptung kannst du deine weitere Rede aufbauen und deine Rhetorik aufbauen. Jedes mal wenn du über ein Thema sprechen möchtest, hast du deine Behauptung im Kopf. Und dann schaltet sich dein Unterbewusstsein an und fängt mit der Rede an, die du dir natürlich durch deine Stoffsammlung im Kopf angefertigt hattest. Durch diesen Automatismus kannst du es erreichen, nicht nur eine Stille im Raum herzustellen, sondern auch eine Aufmerksamkeit zu gewinnen.

## Gehe weiter mit deiner These/Antithese

*„Ich hoffe das ich Sie alle wachgerüttelt habe mit meiner Behauptung. Die meisten werden wahrscheinlich unter Umständen zustimmen. Wenn es nicht so ist, auch kein Problem. Dazu bin ich ja da da. Stellen sie sich mal vor, das es wirklich so wäre, das wir in Bremen 50 Prozent Kinderarmut haben. (Ich hinterfrage meine eigene Behauptung) Was würde daraus folgern, wenn es so stimmen würde. Das die Regierung versagt hat und nicht genug dagegen macht. Darauf kommt es doch an. Die Regierung sollte sich schon fragen, warum sie das verantworten kann. Ich kann sie beruhigen, es stimmt nicht. Aber es leben 50 Prozent der Kinder in ärmlichen Verhältnissen, wo die Eltern zur Tafel gehen müssen. Zählt das für sie zur Kinderarmut. Ich finde schon.“*



Du siehst selber, wie Wirkungsvoll diese Variante ist. Entweder deine Behauptung stimmt, dann kannst du darauf aufbauen und die 3 Was Fragen stellen ans Publikum.

### **Was wäre, wenn es stimmen sollte ?**

„Dann wäre es ein großer politischer Skandal, der unbedingt der Regierung angelastet werden muss. Die sind die einzigsten die unsere Zukunft verbauen, weil sie nicht genügend dafür tun.

### **Was wäre die Schlussfolgerung ?**

Was muss erreicht werden. Das diese Regierung unverzüglich zurücktritt und den Weg frei macht für Neuwahlen !

### **Was muss getan werden ?**

Wenn wir dann an die Macht kommen, würden wir mehr Geld ausgeben für Bildungsangebote, höheres Kindergeld,...

Du siehst wie leicht es ist, eine politische oder Informationsrede aufzubauen mit den 3 Was Fragen. Genauso kannst du auf Verkaufsgesprächen diese Variante sehr gut anwenden.

„Sehr geehrter Herr Baum, haben sie schon erfahren, dass es 30 Prozent der Menschen gibt, die noch keinen High-Speed-Internet Anschluss haben.

**(Behauptung, egal ob sie stimmt oder nicht)** Die meisten Telekommunikationsunternehmen haben es verschlafen, in der Sache etwas zu machen und Kupferkabel zu verlegen. Aber wir von \*\*\*\* haben in diesem Wohngebiet schon seit ein paar Monaten super schnelles Internet verlegt. Was wäre, wenn ich Ihnen sagen könnte, das wir ihr zu Hause auch sehr schnell ausstatten können. **(1.Was Frage)** Was wären die Vorteile. **(2.Was Frage)** Sie können mit ihren Enkeln schnell über ein kostengünstiges Netz kommunizieren und Skypen. Das einzigste was getan werden muss, ist ihren langsamen Internetdienstleister zu kündigen **(3.Frage Was muss getan werden, um es umzusetzen-Frage)**

Natürlich kann man dies noch ein wenig ausschmücken und verfeinern. Mir kommt es erst mal darauf an, dir zu zeigen wie man eine Argumentationslinie und eine Rede aufbaust.

## **Klassische Rede**

### **1. Eine Situation schildern**

Indem man seine ersten Sätze Worte gesagt hatte bei der Einleitung, wäre es eine Möglichkeit, eine Geschichte zu erzählen. Deshalb habe ich dir am Anfang den Tipp gegeben, dein Notizbuch immer mitzuführen. Dadurch kannst du verschiedene Geschichten und lustige Ereignisse jetzt nacherzählen und daraus deine Rückschlüsse ziehen und deine Argumente aufbauen. **„Vor 2 Tagen habe ich eine ältere Frau gesehen, die es nicht geschafft hatte, in das Geschäft zu kommen. Das ist aber nichts neues, weil das ja täglich passiert. Deshalb plädiere ich dafür das wir die Geschäfte in der Stadt die Möglichkeit und die finanziellen Möglichkeit zur Verfügung stellen müssen um es Rollstuhlfahrern und Rentnern wieder Lebensqualität zurückgeben. Weil durch den Verlust ihrer Lauffähigkeit ist es schwerer geworden, die hohen Stufen zu überwinden.“** Durch diese Geschichte hast du deine Aussage noch mal verstärkt, bekräftigt und natürlich mit einem Beispiel verbunden. Das wäre eine gute Möglichkeit, eine Rhetorische Rede anzufangen. Durch dieses Beispiel kannst du das Gegnerische Argument aufbringen, das es zu teuer ist.



## Das gegnerische Argument aufgreifen

Durch dein erstes Argument, was du in die Diskussion oder in die Rede eingebracht hast, ist eigentlich das Signal für den anderen. Aber bevor er anfängt zu reden, kannst du das gegnerische Argument nehmen, das er wahrscheinlich dazu sagen wird siehe „Übung Vorstellungsgespräch“ siehe „Übung Wie du gute Argumente und Gegenargumente finden kannst“. Dort kannst du nachlesen, wie du herausfinden kannst, wie das Gegenargument funktioniert. Dieses nimmst du sofort in deiner Rede auf, nachdem du dein Argument vorgebracht hattest. **„Ich weiß, das sie mir jetzt kommen werden mit der Finanzierbarkeit. Sie sollten auch bedenken, das diese älteren Menschen schon so viel für die Stadt getan haben in den letzten Jahren. (emotionale Ebene) Außerdem ist das Geld vorhanden, sie dürfen bloß nicht alles in \*\*\* und \*\*\* verpulvern (praktische Ebene)“**

Es ist nicht immer wichtig, das du beide Ebenen verwendest, aber es ist macht einen professionellen Eindruck.

## Gewichten zu deinem Gunsten

Nach einem spannenden Vortrag kannst du folgendes sagen

**„Wie sie sehen, habe ich genug Argumente vorgebracht, warum es wichtig ist, das wir diese Brücke bauen sollten. Nicht nur ökologisch und finanziell ist das beides zu stemmen. Auch wirtschaftlich müssen sie zur Kenntnis nehmen, das es wichtig ist, wir fangen sofort an. Ich kann sie verstehen, wenn sie noch warten möchten. Aber je länger wir warten, desto länger dauert es und die Umgehungsstraße wird weiterhin belastet. Ich denke nicht, das es die Anwohner erfreuen wird, wenn die das hören sollten.“**

**(Rhetorisch – die Pistole auf die Brust gesetzt)**

In diesem Zusammenhang hast du die eigenen Argumente zusammengetragen und am Ende das Publikum oder den Politischen Gegner in Bedrängnis gesetzt, mit dem Satz

- **„Wollen Sie das so“**
- **„Ich denke nicht, das sie so etwas befürworten“**

# Der Schluss

Der Schluss einer Rede muss sprachlich signalisiert und den Zuschauer somit zu erhöhter Aufmerksamkeit führen. Deshalb ist es wichtig, das man bei längeren Reden am Ende noch mal ein Statement b.z.w. eine Zusammenfassung erfolgen um den Zuschauer zu sagen. „Ich fasse jetzt noch mal alles zusammen, um die letzten Ungereimtheiten zu beseitigen. Um dies kraftvoll zu signalisieren, könnte man einen Bogen zum Anfang schlagen.



**„Ich möchte und die gesamte Geschäftsleitung möchten Herrn Schulze ehren. Das machen wir jetzt und deshalb übergeben wir ihnen die Urkunde. Ich bitte sie sich zu erheben“**

**„Ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit über das wichtige Thema Umweltschutz. Auch wenn ich nicht jeden überzeugen konnte, ist es mir doch hoffentlich gelungen, eine Brücke zwischen Ökologie und Ökonomie zu schlagen und Kompromisse zu unterbreiten“**

**„Wir sind uns hoffentlich alle einig, das wir jetzt endlich den Schlussspurt einläuten und die letzten Tage des Wahlkampfes endlich viel Druck auf die Regierung machen, damit sie die Themen umsetzt, die wir wollen. Lasst uns anfangen, Jetzt !!!!**

Du siehst, das es verschiedene Varianten gibt, wie man sein Publikum verabschiedet. Aber die häufigsten sind:

## **Emotionales Ende:**

In Wahlkampfzeiten wird sehr hart gekämpft um die besten Argumente und Vorschläge. Deshalb kann es oft passieren, das man sich verletzt. (obwohl das nicht zur Rhetorik gehört) Deshalb ist es wichtig, am Ende eine Versöhnungsbrücke zu bauen und immer freundlich zu bleiben. Dies macht einen Selbstbewussten und Rhetorik starken Menschen aus.

**„ Wir sind uns zwar nicht in allen Punkten einig, aber ich bin froh, das ich auf hohem Niveau mit Ihnen diskutieren konnte“**

**„Ich möchte Ihnen danken für die ausführliche und tolle Debatte“**

**Ende einer Rede in der Führungsebene oder einer Versammlung**

Dort ist es üblich, das man sich am Ende, wie bei jeder Rede noch mal bedankt fürs Zuhören und einen Ausblick gibt aufs neue Jahr.

**„Ich bedanke mich sehr fürs Zuhören und würde mich freuen, wenn ich sie in den nächsten 10 Jahren immer noch in der vollen Besetzung sehen kann. Für die Zukunft haben wir noch viele neue Herausforderungen, wenn ich da nur an die neue Werkshalle denke. Aber mit Ihnen ist das alles möglich. Vielen Dank für ihren Einsatz für die Firma und mit vollen Mut ins neue Jahr“**



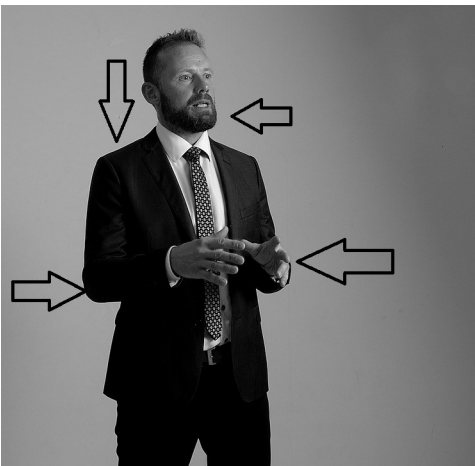
**Wichtige Punkte zum Vortrag:**

- **Ruhig bleiben**
- **Behauptungen aufstellen, erläutern und damit einen roten Faden im Gespräch und im Vortrag bekommen**
- **Mit einem Stichpunktzettel schöne Momente einsammeln und damit punkten vorm Publikum**
- **Gegnerische Argumente vorher schon aufgreifen**
- **Selbst harte Diskussionen mit gutem Selbstbewusstsein beenden**

# Körperhaltung während eines Vortrages

In der Haltung des Körpers verrät sich der Zustand des Geistes.  
Durch die Körperbewegung spricht gleichsam des Geistes Stimme.  
Ambrosius

Was meinst du, wie wichtig ist die Körperhaltung bei einem Vortrag ?  
**SEHR WICHTIG.** Das kannst du gar nicht glauben. Doch es ist so. Jeder gute Redner hatte diese Körperhaltung, die ich dir hier zeige.



Was siehst du an dieser Person:

1. Er schaut ganz klar nach vorne und schaut NICHT nach unten.
2. Er steht aufrecht und hat eine souveräne Körperhaltung.
3. Die Schultern hängen nicht nach unten, sondern sind mit dem ganzen Körper auf Präsenz und auf starkes Selbstbewusstsein getrimmt.
4. Er strahlt Männlichkeit aus und möchte dir unbedingt mit den Händen zeigen, das er seinen Vortrag gut vorbereitet hat

In verschiedenen Seminaren wurde immer wieder zu den Leuten gesagt das es nicht das wichtigste ist, was die Leute sagen, sondern zu einem Großteil (ca. 90 Prozent), wie die Person steht und welche Haltung sie hat. Weil sich die innere Verfassung auf die äußere Verfassung überträgt.

Wenn du also schlecht gelaunt bist, überspannt oder gerade einen schlechten Tag, dann gibst du das unbewusst an deine Mitmenschen weiter. Du hast also hängende Schultern, dein Kopf geht nach unten und deine Arme schauen auch nicht sehr prickelnd aus.

Bestimmt kennst du folgende Formulierungen:

- Für etwas geradestehen
- Ein aufrechter Mensch sein
- Einen klaren Standpunkt vertreten
- Position beziehen

### Positive Formulierungen

- Keinen Rückhalt haben
- Die Schultern hängen lassen
- Sich kleinmachen
- Nicht zu seiner Meinung stehen

### Negative Formulierungen

Diese Formulierungen, die ich dir gerade gegeben habe, sind eine äußere und eine innere Haltung. So wie du dich gerade fühlst, so zeigt es auch dein Körper. !!!

Fangen wir mal an:

## Der aufrechte Stand eines Redners

Selbstbewusste Redner, die das Publikum ernst nehmen und auch von sich überzeugt sind, stehen nicht nur fest auf beiden Beinen. Die Füße sind hüftbreit auseinander. Das Gewicht ist auf beide Füße gleichzeitig verteilt und wirken somit locker. Sobald du nervös bist, würde es das Publikum erkennen und dich als unseriös einstufen.

Es ist natürlich auch für dich wichtig, da es für dich Sicherheit ist und dich nicht ins Wanken bringt. Somit kannst du bei einer Gegenrede immer locker stehen bleiben.

Dein Ziel sollte es sein, das dein Gegenüber nicht so sehr fokussiert ist, was deine Füße machen, sondern wie und was du sagen möchtest mit deinen Händen und deiner Sprache.



# Die Nonverbale Kommunikation

## Gestik

**Gestik: wenn dein Körper ein Wörtchen ein Wörtchen mitzureden hat.**

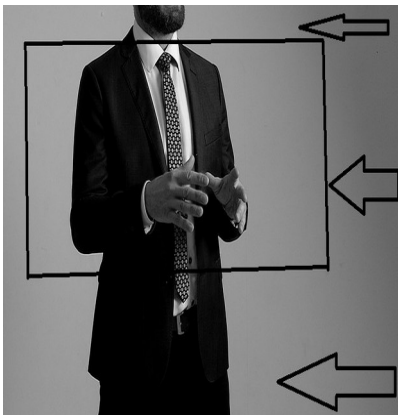
**Peter E.Schuhmacher**

Besonders die Gestik (das Gesagte mit den Händen unterstützen) beruht darauf, das du das was du sagst, noch mal mit den Händen betonst. Damit verdeutlichst du, das es dir wichtig ist, was du gerade sagst.

Das

### Die Armhaltung:

Selbstbewusste Redner halten die Arme zwischen dem Gürtel und der Mitte des Bauches. Das ist immer die richtige Haltung und von dort aus kann man die Nonverbale Kommunikation mit den Zuschauern ausführen.



Gestik, die nahe beim Kopf oder obendrüber sind, wirken negativ.

Gestik, die zwischen Bauchnabel und Schultern ist, wird als positive Geste verstanden.

Gesten unterhalb der Gürtellinie, sind sehr unpassend und sollte vermieden werden !!!

### Aber jetzt kommt deine Frage:

*Was mache ich mit den Händen während eines Vortrages ???*

*Wo darf und wie soll ich sie verwenden ???*

Das ist ganz einfach zu erklären:

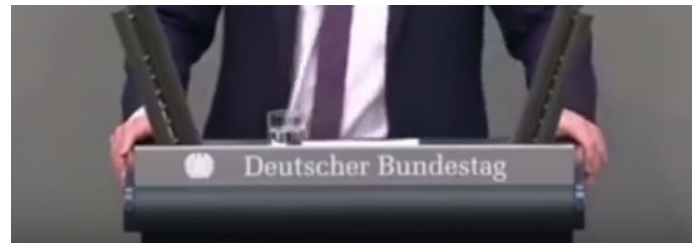
# Tabu

## - Hände hinter den Rücken

Auch wenn es für dich zur Beruhigung ist und eventuell beliebt ist, kann ich dir nur davon abraten. !!! Weil die Hände nach vorne gehören und das am besten zwischen Schulter und Gürtelbereich. Du möchtest deinen Vortrag verbessern, indem du deine Hände vorne dazu benutzt, deine Worte damit mehr Aussagekraft zu geben.

## - das Rednerpult umklammern

Das ist eine Methode, die von einigen Politikern genutzt wird, sieht aber **nicht** schön aus. Es zeigt, dass er in den meisten Fällen nicht nur vom Blatt abliest, sondern keine Ideen hat, was er Gestikulieren soll und so seinen Vortrag ausschmücken und verbessern kann.



## - Hände in die Hosentasche

Ein unhöfliches Verhalten, nicht nur bei Gesprächen und Vorträgen. Das macht einen unprofessionellen Eindruck und ist bei der Rhetorik stark verpönt. Bei der Rede oder Unterhaltung müssen die Hände nicht nur draußen sein, sondern sind auch wichtig für das zwischenmenschliche Verhalten und Rücksichtnahme. Wenn du cool rüber kommen möchtest, kannst du eine Hand in die Hosentasche stecken. Aber dann muss deine Gestik so perfekt sein bei der anderen Hand, dass es nicht zu überheblich wirkt. Deshalb würde ich dir lieber davon abraten.



# Passende Gesten

## Situationen nachstellen und skizzieren:

So kannst du mit deiner Hand verschiedene Ereignisse und Situationen nachstellen und natürlich gut beschreiben.

**„Der Typ steht da, ich stehe hier“** „Die Blumen hingen ein wenig schief“  
**„Die Frau hatte sehr breite Schultern“** „Die Leute tanzten hier“

An diesen Beispielen kannst du gut mit deinen Händen beschreiben und zeigen, was du konkret meinst, wie das geschehen ist und wie du dein Argument verstärken kannst !

## ***Gesten zeigen Zahlen oder veranschaulichen Verhältnisse***

**„Sie können sich nicht vorstellen, wie groß der Berg an Schulden ist, denn sie hinterlassen haben“**

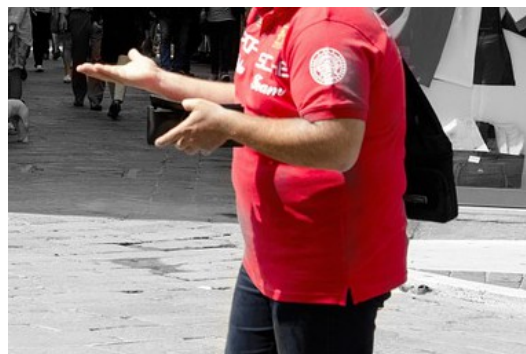
**„So eine Hand voll Reis hat ein Bauer in Afrika zum Leben. Was machen sie dagegen, das es besser wird. Gar nichts“**

Du siehst, wie leicht es geht, in verschiedenen Situationen die richtigen Gesten zu finden und immer gut zu reagieren.

Natürlich erfordert das Training und muss immer wieder geübt werden.

Aber was ist eine tolle Unterhaltung und eine gute Rhetorik ohne richtige Gesten.

Hilfreich ist es, die Haltung mit angewinkelten Unterarmen und frei beweglichen Händen in den Alltag zu integrieren. Was bewirkt das !!!





Das es dir immer leichter fällt, Hände bei jedem Gespräch zu verwenden.

Egal, ob beim Gespräch mit dem Chef ist, der dir eine Anweisung gibt. Oder dein Freund mit dem du dich gerade lustig unterhältst.

Jedes Mal solltest du deine Hände nehmen und versuchen, so gut es geht, einige Übungen zu machen oder etwas zu zeigen oder bildlich darzustellen.

Jeder der großen Redner, ob es Gysi, Lindner oder Frau Birkenbihl ist. Jeder von denen hat es jahrelang trainiert und geübt und ist dadurch so talentiert geworden, wie er gerade ist.



- Gesten sind dafür geeignet, deine Gedanken und Worte auch noch bildlich zu zeigen und mehr Ausdruckskraft zu geben.
- Darüber hinaus sollten sie sehr kontrolliert und nicht zu viel eingesetzt werden.
- die Hände immer im positiven Bereich haben (zwischen Gürtelschnalle und Schulterblatt)

# Mimik

„Was ich habe ist Charakter in meinem Gesicht. Es hat mich eine Menge langer Nächte und Drinks gekostet, das hinzukriegen.“  
Humphrey Bogart

Die Mimik (Gesichtsausdruck) ist eines der besten Merkmale, um zu erkennen wie jemand in verschiedenen Situationen reagiert und welcher Gesichtsausdruck das Gesicht macht.

Das heißt, das die Worte alleine den Menschen nicht ausmachen, sondern die Nonverbale Kommunikation und damit verbunden, ist die Mimik.

Die markanten Punkte im Gesicht sind die Stirn, Augen und Mundpartie. Daran kann man sehr gut erkennen, wie sich gerade eine Person verhält, fühlt. Diese können zum Teil auch scheinbar gegensätzlich verwendet werden. Man kann beispielsweise gleichzeitig lächeln und die Stirn in Falten legen.



Du machst selber jeden Tag verschiedene Gesichtsausdrücke, weil du wütend, sauer und traurig bist. Und das ist vollkommen in Ordnung.

Fangen wir an mit dem Lachen:

Jeder lacht auf der Welt einzigartig, aber trotzdem gibt es viele parallelen und interessante Aufschlüsse, was die Person gerade denkt. Es gibt in der Psychologie 4 Muster, wie Menschen lachen können, und was dahinter steckt.

**Wenn jemand auf A lacht**, das ist das der normale und auch oft genutzte Laut. Dabei entsteht ein entspanntes Gesicht beim anderen und somit eine Heiterkeit, die nicht gespielt ist. Das erkennt man daran, das ein gespieltes Lachen einen anderen Laut von sich gibt.

**Wenn jemand auf E lacht**, dann erinnert mich das persönlich immer an eine Ziege. Und dies ist meistens große Überheblichkeit (Ich weiß etwas besser, das war nicht gut) oder auch Spott über die andere Person.

**Auf ein I** kichern meistens Kinder, aber auch Erwachsene, wenn sie in sich hineinlachen oder leicht ironisch drauf sind.

**Auf U zu lachen**, sind meistens ältere Leute, wenn die sich unterhalten. Meistens sitzen ältere Leute zusammen und erzählen sich Geschichten von damals und da wird öfters auf U gelacht, wenn sie angstvolle Überraschungen vortäuschen wollen. Oder bei Erzählungen an Kindern wird meistens diese Methode verwendet, die den gleichen Effekt hat.

Das Lächeln brauchen wir jeden Tag um mit anderen Menschen auszukommen und um uns zu verständigen. Du kennst auch die Situation im Supermarkt oder in der Bahn, wenn du jemanden angerempelt hast. Dann lächelst du von einer zur anderen Sekunde und entschuldigst dich dafür. Ein völlig normales Verhalten, was in uns allen hineingeboren ist. Du siehst, das Lächeln sehr wichtig ist, im Umgang mit Mitmenschen, Kollegen oder bei einem Vorstellungsgespräch. Aber in verschiedenen Dosierungen solltest du es auch bei den Gelegenheiten verwenden.

Unter Kollegen kannst du mal etwas lauter lachen, beim Gespräch mit dem Chef eher nicht so viel. Das würde nicht gut ankommen und deine eigene Person und Position nicht gerade stärken, wenn du vor dem Chef anfängst zu schmunzeln oder zu lachen. („Ich muss zugeben, das es mir damals auch schwer gefallen ist“)

"Stellen Sie sich vor, jemand spricht in einer überhöhten, fast kindlichen Tonlage: Wie überzeugend wirkt er dann? Man assoziiert damit eher wenig Erfahrung, Unsicherheit." Überzeugend wirke dagegen eine resonanzreiche Stimme. Das heißt, das jede Stimme einzigartig ist und auch anders klingt. Jeder spricht anders und in einer anderen Tonlage. Genauso, wenn du wütend oder sauer bist, dann kann es schon mal vorkommen, das du lauter wirst. Also sprichst du am besten vor dem Spiegel ein paar mal „mmm lecker“ und probierst dich da mal, wie du klingst. Diese Tonlage die du in diesem Fall machst, ist am angenehmsten und ist auch die mittlere Tonart, wo sich dein Stimme am besten liegt. Diese Art zu sprechen ist angeboren, weil der Kehlkopf sich immer die beste Tonart nimmt.

Aber wie oft bist du mal sauer und wütend. Dann bist du auf einer Tonlage, die deiner Stimme schadet und dein Hals anfängt zu kratzen. Also kann eine mittlere Tonart nicht nur wohltuend zu deinem Hals sein, sondern auch deinen Kehlkopf entlasten.



- Jeder lacht auf der Welt anders, aber in verschiedenen Situationen ist es manchmal unangebracht (Chef)
- Mimik kann man vorm Spiegel und vor der Kamera üben, damit man beruhigter in einen Vortrag geht
- Nicht nervös machen lassen

# Argumentieren lernen

Das Argument gleicht dem Schuß einer Armbrust – es ist gleichermaßen wirksam, ob ein Riese oder ein Zwerg geschossen hat.  
Sir Francis von Verulam Bacon

Jetzt kommt die Königsdisziplin, wie versucht man am besten zu Argumentieren und was macht man bei unvorhergesehenen Behauptungen macht, die man entkräften muss. Ich kann dir gar nicht sagen, wie schön das ist, zu wissen was der Gegner sagen könnte und darauf schon vorbereitet zu sein. Das ist die hohe Kunst der Rhetorik, das sie ihr Publikum immer wieder auf ihre Seite ziehen können mit guten und schlagfertigen Argumenten.

Ich will dir auf dem Weg geben wie du es schaffst, deine Gegner nicht nur zu entwaffnen, sondern auch deine Argumente überzeugen rüber zu bringen.

Die erste Lektion ist das jeder von den Gesprächspartner das Thema bekannt ist. Nichts ist peinlicher als dass man gegeneinander und nicht miteinander redet.

Also erst mal musst du klarstellen **warum** dir das Thema so wichtig ist.. Möchtest du ein kleines Beispiel.

Nehmen wir den Autoverkäufer: Er wird kaum gute Argumente finden, warum du gerade jetzt ein neues Auto benötigst, obwohl du doch vor 2 Monaten schon eins bei ihm gekauft hattest. Das Verlangen ist nicht da und somit fehlt die Grundlage.

Also das heißt: Das Thema, von dem Sie den anderen überzeugen wollen, muss für ihn eine aktuelle Bedeutung haben.

## Problembeschreibung – Gegenmeinung – Alternativen

### PGA Methode - beim Vortrag

Bei dieser Methode teilst du deine Rede in 3 verschiedenen Abschnitten auf und versuchst so die Zuschauer von deiner Meinung zu überzeugen.

**Problembeschreibung:** Hier sollte kurz und knapp erklärt werden, wo genau das Problem liegt und warum du diesen Vortrag halten möchtest. Es geht

speziell darum, wo du das dringendste Problem auf der Welt und in dieser Angelegenheit siehst. Ob es um die Rennbahn oder um Politik geht. Immer geht es darum ein Problem zu benennen und daraus dann eine Lösung zu finden.

*„...Unser Land ist Entwicklungsland in der Digitalisierung und darin sehe ich ein großes Problem für die Zukunft von Deutschland. Wenn die Parteien weiter so regieren, wie sie gerade herumwursteln, dann kann es nichts werden...“*

*„...Wie sie bestimmt wissen, ist der Rückgang unserer Mitglieder dramatisch zurückgegangen. Dadurch verlieren wir nicht nur Glaubwürdigkeit zu unseren Gartenfreunden, sondern auch Glaubwürdigkeit gegenüber dem Vorstand...“*

*„...Die Städteplaner haben sich ausgedacht, das wir immer mehr Fahrradwege benötigen, um den Wunsch der Bürger zuvorzukommen. Dadurch werden aber die Autofahrer in ihrer Fahrweise eingeschränkt und beschränkt, wenn es mehr Wege für die Fahrradfahrer geben sollte...“*

*„...Das internationale Umfeld ist unübersichtlich geworden. Hinter der Fassade der Wachstumsmächte wachsen deshalb Verunsicherung und Ängste. Angst führt zu Sicherheitsbedenken und Besitzstandswahrung. Leider mitunter auch zu Neid und Hass. ...“*

An diesen Beispielen siehst du, das man das Problem genau benennt mit 2-3 Sätzen und erst in der Begründung darauf eingeht, wie man es lösen möchte. Also den Status Quo (der momentane Zustand) beschreiben und daraus deine Resultate ziehen.

Dies solltest du aber nur machen bei Vorträgen, Versammlungen und Meetings machen, weil bei anderen Veranstaltungen es eher auf Humor oder Ehrung drauf ankommt und nicht, wie gerade beschrieben auf Verbesserungen.

***Also schreib das auf, was dich gerade stört und im 2. Schritt gehen wir auf die Argumentationslinie.***

## 1. Tipp

### ***Welches Thema ist gefragt bei der Argumentation***

Also musst du dir ein Thema suchen was dein Gegenüber brennend interessieren würde.

**“Zu argumentieren, bevor Sie wissen, was für den anderen gerade zählt, ist wie blind schießen.”**

Nachdem du einige Informationen über den Zuhörer gesammelt haben, geht es darum, ihm zu erklären, warum dieses Thema für ihn relevant sein sollte. Am einfachsten ist es hier, einen **konkreten Nutzen** des Themas gleich am Anfang des Überzeugungsprozesses mitzuteilen.

Also machen wir folgendes dass wir entweder durch konkrete Fragestellungen dies herausfinden oder am besten schon wissen was dem gegenüber interessieren würde, mit dem man argumentieren möchte.

Dies wäre z.b. **bei einem Autohändler** wenn das Auto bei der Inspektion zu viele Mängel hat:

- ein neues Auto anzupreisen +
- ein günstiges Darlehen

**bei dem Chef um eine Gehaltserhöhung zu fragen**

- wenn man schon schon ein ca. ein halbes Jahr da ist +
- seine Leistungen gezeigt hat +
- selber überzeugt ist das man mehr verdient
- der Firma auch gut geht

u.s.w

Also fangen wir am besten gleich an. Das was du brauchst ist erst mal eine Behauptung.

**Nehmen wir ein schönes Beispiel: Mindestlohn**

Ich behaupte jetzt, das wir in Deutschland einen Mindestlohn benötigen.

Warum behaupte ich so etwas. Nicht weil ich eventuell davon überzeugt bin, sondern weil ich das gut Argumentieren kann. Ich kann sagen

**- der Mindestlohn sorgt dafür, das ich von meiner Arbeit leben kann und meinen Lebensunterhalt bestreiten kann.**

Das wäre ein Argument in der Sache. Ein anderes Beispiel wäre es, wenn ich davon spreche, das wir **Kohlekraftwerke benötigen.**

- **Mein Argument wäre dann, das wir ohne Kohlekraftwerke die Stromversorgung in Deutschland nicht sichern können.**

Aber wie erfahre ich jetzt, was der Gegner gerade denkt. Wie weiß ich, wie er argumentieren kann und wie er meine Meinung in der Luft zerreißten würde.

## **2. Tipp: Argumentieren lernen**

### **Plastische Beispiele**

Immer ist es wichtig die richtigen Worte zu finden. Und wie macht man das.

Was würden die Leute **mehr überzeugen** als ein Argument was du bildlich vor deinen Augen siehst und deinen Zuschauern, Kollegen oder irgendjemanden erklären möchtest.

Was meinst du wie oft ich ein Schmunzeln ins Gesicht **meines Gesprächspartners** hatte wenn ich mit geistigen Darstellungen kam und dadurch alles aufgelockert hatte.

*Wenn es ums Rauchverbot ging.*

**“Kannst du dir das vorstellen, welch ein schönes Gefühl ich hatte wenn ich meine Zigarette genieße und mir in meinen Gedanken Brittny Spears vorstelle mit der ich gerade im Bett war.**

Oder wenn es um einen Fehler ging der auf Arbeit gemacht wurde und ich diskutieren soll und ich eigentlich keine Lust mehr habe etwas dazu zu sagen.

**” Ich weiß das mein Kollege nicht perfekt ist, aber das sind wir alle nicht. Ich bin nicht perfekt im Sport, du bist nicht perfekt bei der Frauensuche und der Klaus ist nicht perfekt beim Treubleiben.”**

Dadurch hast du deinen Gesprächspartner den Wind aus den Segeln genommen und hast die Diskussion im Keim erstickt, weil er so eine Antwort nicht erwartet hatte. Dass nennt man Schlagfertigkeit.

Oder bei Politischen Sachen kann man folgendes sagen

**“Sie treten so selbstbewusst auf, dass sie das besser können. Dabei bin ich aber beliebter”**

**“Ich bin ja schon auf Flächen eingegangen und wenn sie meine Argumentation aufgreifen, wird es nicht besser, dann geben sie mir nur Recht”**

Was meinst du wie die Reaktion aussieht von deinem Gesprächspartner wenn du mit einer Retourkutsche kommst, nämlich so.

Wie oft hast du mit jemanden diskutiert und nach einigen Minuten hast du gemerkt das es nichts, aber auch gar nichts bringt weiter zu reden, weil er nicht zuhören möchte. Mir ging es oft genauso und dann habe ich ihn einfach ausreden lassen um ihm dann die richtigen Fragen zu stellen und "schwupp" war er perplex über seine eigenen Ansichten.

Du fragst dich wie man das macht und trotzdem versucht auch gut seine Argumente rüber zu bringen.

### 3. Tipp um gut zu Argumentieren

#### Fakten und Begründung zusammen tragen

Das ist das **Non Plus Ultra** bei der Argumentation. Du musst erst mal wissen was die Fakten sind, mit welchen Fakten du dein Gegenüber beeindrucken möchtest. Daran hapert es am meisten.



**“Wir sind uns einig darüber das dies nicht so funktioniert wie es sein soll, deshalb schlage ich folgendes vor...**

1. das wir den Maschinenpark umrüsten, ( jetzt kommt die Erläuterung, warum das nötig ist)  
damit wir neue Maschinen kaufen können, weil die alten **so viele Probleme haben** und wir dadurch **mehr Verluste machen** als wenn wir neues Geld in die Hand nehmen und alles erneuern (2 gute Argumente mit eingebaut)
2. das wir die Mitarbeiter flexibel verteilen, wo sie **dringend gebraucht werden**, um die **Effizienz und die Kapazitäten** für die ganze Produktion aufrecht zu erhalten (3 gute Argumente mit eingebaut)



Das geht natürlich auch umgewandelt auf Gehaltserhöhungen:

Mitarbeiter: Sehr geehrter Herr/Frau... Darf ich sie um ein Feedback Gespräch bitten.

Beim Gespräch: Da Sie mir gerade so ein gutes Feedback gegeben haben und sie bestimmt wissen, welche Vorteile ich für sie schon eingebracht habe. z.B. **neue Kunden angeworben**, die Effizienz **der Maschinen xy gesteigert** und auch der Firma **viel Geld gebracht** habe durch meine **Verbesserungsvorschläge** besonders bei der Stromeinsparung, wollte ich sie um eine Gehaltsanpassung bitten. (4 gute Argumente).

Genauso kannst du es auch an anderen Beispielen machen. Immer ist es wichtig, das du die Argumente die du hast, am Anfang bringst und besonders hervorbringst „Ich finde das sie **nicht die Wahrheit** sagen, über die Steuerpolitik. Immer mehr Mittelständler klagen sich darüber, das die **Abgabenlast sich erhöht** und dadurch zu einer **Konjunkturdelle** kommt. **Wollen sie das etwa.**“ Bei diesem Anfang hast du ihm gesagt, das er auf der falschen Spur ist und noch 2 Begründungen geliefert. Darüber hinaus die rhetorische Frage gestellt (Ball zurückgespielt) mit der Frage „Wollen Sie das etwa“

NATÜRLICH MUSS DAS ALLES INDIVIDUELL GEBAUT UND MODELLIERT WERDEN.

**UND MEIN ABSOLUTER GEHEIMTIPP:**

Du hörst bestimmt den Politikern, dem Chef oder irgendjemanden nicht 45 Minuten immer 100 Prozentig zu. Das gilt auch für perfekte Redner. Deshalb gilt immer !!!!



**Rauschreiben, Aufhängen und immer dran denken !!!  
Daraus ergibt sich, dass Sie den wichtigsten Punkt an  
den Anfang stellen müssen, wo die Aufmerksamkeit  
noch bei 100 % ist.**

## 4. Tipp um das Argumentieren lernen zu können

### Gegenargumente perfekt kontern

“Wenn du mit Gegenargumenten gut umgehen können, wirken sie glaubwürdiger”

So ist es auch und deshalb erkläre ich dir **jetzt** wie du es perfekt schaffst **deine Meinung zu vertreten**, glaubwürdig zu bleiben und perfekt vorbeiredet zu sein.

Natürlich kommen auch immer wieder Gegenargumente auf die du gefasst sein musst. Die sind nicht immer schön, aber wenn du dich drauf vorbereitest, kann dich **nichts erschüttern**.

Es soll dir auch nur verdeutlichen, wie es ungefähr aussieht. Du kannst auch mit anderen Sachen **Argumentieren** und dazu Gegenargumente überlegen, womit dir dein Gegner eventuell dir zuvorkommen könnte.

Oder halt bei einer Gehaltsverhandlung.

Ich möchte mehr Geld	der Firma geht es gerade sehr schlecht, die Auftragslage
Ich kann dafür sorgen dass es besser läuft durch meine konkreten Ideen	Ich bin überhaupt nicht zufrieden mit ihrer Leistung, deshalb sehe ich keine Gehaltserhöhung
Welche konkreten Schwächen können Sie mir aufzeigen	Da wäre u.a. die Schnelligkeit und die Sauberkeit
Aber sie sehen das mein Arbeitsplatz immer sauber ist und ich ihnen innerhalb von 5 Monaten 10 neue Kunden beschafft habe	Aber das würde auch mein bester Mitarbeiter Herr ... schaffen
Aber ich habe es nicht nur jetzt geschafft, sondern auch noch zusätzlich andere Einnahmen beschert z.b. Lieferantenpreise gesenkt.	.....

Das ist natürlich sehr plakativ um das Argumentieren lernen zu können und du siehst das man so nicht reden kann, deshalb wollte ich nur ein paar Beispiele zeigen, wie es aussieht. Finde deine eigenen Positionen und versuche zu überlegen was der andere sagen könnte.

**Mach dich sofort dran !!!! JE SCHNELLER DU DAS MACHST DESTO SCHNELLER KANNST DU AUF GEGENARGUMENTE IN JEDER SITUATION REAGIEREN !!!**

## 5. Tipp beim Argumentieren lernen

### Rückfragen

Wenn du deinen Gegner noch nicht überzeugen konntest, dann hilft nur mein 5.Tipp. Also wenn du mit diskutieren bist, dann wiederhole einfach seine Ansicht. Einfach seine Worte wiederholen und ihn fragen, ob er dabei bleibt.

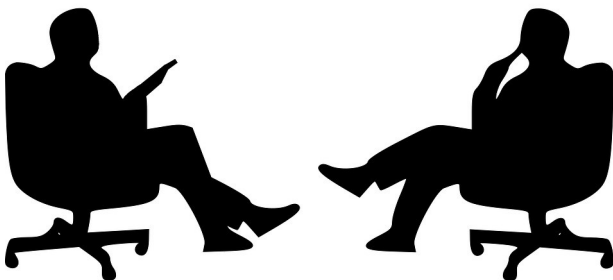
**"Habe ich dich richtig verstanden, das du behauptest, das du mehr Geld verdienen möchtest. Habe ich dich auch noch so gut verstanden, das dein Chef dir mehr geben sollte. Dann hast du noch gesagt, das du nichts dafür tun möchtest und der Chef das selber machen sollte. Könntest du mir das erklären"**

Dadurch, das du es schaffst, die Aussagen von ihm nicht nur zu hinterfragen, sondern ihn auch daran festzunageln, bringt ihn in Aussagenot. Dann wird auch der größte Elefant zur kleinen Maus. Und das ist immer schön zu sehen, wie die angeblichen Pseudotypen und Möchtegernkollegen dann ganz klein werden, wenn man ihre Aussagen wiederholt, mit einer Behauptung, die nicht zusammenpasst.

Also immer merken, wenn es Ungereimtheiten gibt, dann einfach nachfragen. "Habe ich dich richtig verstanden, das du es so behauptest, das die Fische aussterben, durch zu viel Walfang. Vor ein paar Wochen hast du noch etwas anderes behauptet"

Du siehst, das es eine schöne Methode ist, die ich dir gerne ans Herz legen möchte ;)

### Wie du gute Argumente und Gegenargumente finden kannst



Deshalb mein ultimativer Tipp, der Spaß macht: Nimm dir paar Freunde und probier das aus. Nimm dir eine Box und 10 kleine Zettel. Auf den Zettel schreibt ihr jeweils ein Thema drauf, welches gerade sehr aktuell ist in den Medien. Alle Zettel werft ihr in die Box und mischt kräftig durch. Jetzt geht's richtig los. Jetzt wird Debattiert.

Eine Person wird den Schiedsrichter spielen und die anderen werden zur Hälfte geteilt. Die einen werden für das Thema sprechen und die anderen werden dagegen sprechen. Dies wird vorher ausgelost !!! Also eine richtige Debatte. Jede Gruppe (Pro und Contra) muss die gleiche Anzahl an Mitstreitern haben. Somit kann es vorkommen, dass zwar 3 Leute für das Thema sprechen müssen und 3 Leute gegen das Thema sprechen müssen. Aber die Mitstreiter werden im realen Leben eventuell nicht der Meinung sein, aber trotzdem müssen sie sich jetzt auf das Lager begeben und sich dafür einsetzen, dass dieser Vorschlag entweder umgesetzt wird oder auch nicht.

Jeder dieser Gruppen geht in einen separaten Raum und hat 10 Minuten Bedenkzeit, welche Person anfängt und welche Argumente und Vorschläge diese Person vorträgt.

Eine Person wird diese Debatte führen (Schiedsrichter), kontrollieren und darauf aufpassen, dass sie maximal 5 Minuten Redezeit bekommen. Genauso muss sie aufpassen, dass es keine Zwischenrufe gibt und Zwischenfragen an den Redner weitergeleitet werden. Dieser Redner kann sich dann aussuchen, ob er eine Zwischenfrage aus dem anderen Lager annimmt und beantwortet oder auch nicht. Erst wird der Redner auf der Pro-Seite (Regierungsseite, weil sie das Projekt durchsetzen möchte) seine Argumente vortragen können und seinen Standpunkt vertreten. Danach die Contra-Seite (Opposition), die natürlich die Regierung scharf kritisiert für diese Argumente und selber Argumente findet, warum man dieses Projekt nicht durchsetzen sollte.

- Also der 1. von der Pro-Seite                 danach der 1. von der Contra-Seite
- Dann der 2. von der Pro-Seite             dann der 2. von der Contra-Seite
- ...   ...
- jeweils der letzte Redner von beiden Seiten gibt noch mal ein klares Statement, warum die eigene Seite besser argumentiert hat und die Meinung besser ist, als die andere.

Ich habe hier ein paar Beispiele wo du dir Argumente pro und Kontra siehst am Beispiel Rauchen.

Es ist die freie Entscheidung eines jeden Man könnte das Geld sinnvoll  
 Bürgers was er mit seinem Geld anfängt einsetzen, Reisen Autos  
 Warum verbietet der Staat nicht das Rauchen ist  
 Autofahren gesundheitsgefährlich  
 Ich werde so oder so sterben, vorher habe Rauchen ist tödlich  
 ich wenigstens noch Spaß

Dadurch wird man in die Lage versetzt, Argumente zu finden, für die man eventuell nicht einsteht und versucht trotzdem, diese Argumente so gut wie möglich rüber zu bringen. Was ist der Erfolg dadurch. Nicht nur, dass du besser reden und debattieren kannst. Du erfährst auch, wie dein Gegner debattiert, Vorschläge einbringt und versucht seine Position durchzubringen und dich zu überstimmen für seine Thesen.

Je öfter du das machst, desto leichter geht das auch und du brauchst dann keine Angst zu haben.



1. Tipp Um welches Thema handelt es sich
2. Tipp Plastisch zeigen mit Gestik und Mimik
3. Tipp Fakten zusammentragen
4. Tipp Gegenargumente perfekt kontern
5. Tipp Rückfragen
6. Tipp Debatten selber üben

Teilen Sie Ihren Gedanken in Teilziele auf. Bei einer Kurzrede reichen drei bis vier solcher Teilziele aus. Gestalten Sie eine Dramaturgie der Rede durch Stufen:

Die Brisanz und Bedeutsamkeit der Inhalte (Teilziele) sollte sich steigern bis zum übergeordneten Höhepunkt, der Konklusion (letzte Schlussfolgerung).

Sie die einzelnen Teilziele ab wie Stationen:

- (a) Problembeschreibung – vielleicht durch ein knappes Beispiel veranschaulichen.
- (b) Gegenmeinung darlegen, dann widerlegen und dadurch Hemmungen nehmen, die Meinungen ändern.
- (c) Alternativen ausmalen („Was wäre, wenn ...?“).
- (d) Stringenz (bündige Schlussfolgerung; sie muss dem Publikum zwingend und einleuchtend erscheinen).

Schließen Sie also jede Station ab mit einer bündigen Schlussfolgerung, die Ihre Meinung ausdrückt. Verhelfen Sie dem Auditorium zur Erkenntnis, bläuen Sie dem Publikum aber nicht Ihre Meinung ein.

Jeder Einzelne im Publikum muss selbst zur Akzeptanz Ihrer Meinung kommen, selbst jede Erkenntnisstufe erklimmen. Denn nur das, was man selbst erkennt, sieht man wirklich ein. Gestalten Sie die zusammenfassende Konklusion als übergeordnete Schlussfolgerung, in der alle Ihre bisherigen Teil-Schlussfolgerungen kulminieren.

# Schlagfertigkeit

Schlagfertig ist jede Antwort, die so klug ist, daß der Zuhörer wünscht, er hätte sie gegeben.

Elbert G. Hubbard

Plötzlich ist es da. Das Gefühl das man reagieren müsste, aber es leider nicht gemacht hatte. Immer diese blöden Wörter oder Sätze und das Selbstbewusstsein ist hinüber. Warum habe ich nichts gesagt, warum ist mir gerade in dieser Situation nichts eingefallen.

Und dann paar Minuten später, als die Situation schon längst vorbei ist, fällt einem etwas ein !!!

Wäre man in dieser Situation schlagfertig gewesen, hätte man sich perfekt wehren können und alles wäre gut gewesen.

Bevor ich anfangen möchte ich dir sagen, das es immer abhängig von der Situation ist und was man da sagt. Kein Spruch ist perfekt dazu geeignet, jede Attacke abzuwehren.

Genauso ist es so, das man eine Situation haben muss, wo man sich bedroht oder gekränkt fühlt, um auch Schlagfertig zu reagieren.

Kollege fragt dich: Warum bist du heute so langsam, du warst mal schneller !!!

Deine Antwort: Es reicht mir, wenn ich schneller bin als du und das erreiche ich jeden Tag.

Und dann muss auch der passende Satz da sein, um zu reagieren.

Aber keine Sorge, Schlagfertigkeit kann man üben, mit den richtigen Tipps und einer Portion Gelassenheit.

Alright, fangen wir an, mein Bester.

## **Was soll erreicht werden bei der Schlagfertigkeit**

Das eigentliche Ziel an der Schlagfertigkeit ist es, das du das Zepter wieder zurückbekommst und deine Souveränität nicht verlierst. Weil dein Gegner dich versucht, nicht nur aus der Fassung zu bringen, sondern auch dein Selbstbewusstsein anzukratzen.

Außerdem will er dich testen, wie du auf bestimmte Dinge reagierst und ob beleidigend reagierst (was du natürlich unterlassen solltest)

Nichts ist schlimmer, als zu beleidigen. Also versuche das nie anzuwenden und den Gegner zu diffamieren. Das ist nicht das Ziel und bereitet dir als Person sehr viele Sorgen und Nöte. Nicht nur das du andere diffamierst, es wäre auch für dein Ansehen als Person nicht gerade sehr förderlich, wenn du ausfallend wirst.

**Also Merken: Keine Beleidigungen, keine Diffamierungen und herablassende Sprüche.**

Bei der Schlagfertigkeit geht es nur darum, die Fäden zu kontrollieren und ihre eigene Person in guten Licht dastehen zu lassen.

Auch bei Aussagen, die wenig Sinn machen oder Floskeln die kaum Aussagekraft haben, kann es sinnvoll sein, auch dort gut zu kontern.

**Aber was mache ich, wenn mein Gegenüber mir mit einem diskriminierenden Spruch oder beleidigend kommt.**

Die Reaktion ist immer das Spiegelbild deiner Persönlichkeit. So wie du reagierst, so wirkst du auch auf andere Personen und dadurch wird ein Bild konstruiert in ihren Köpfen. Wirst du auch beleidigend, zeigst du als Person, das du dich schnell aus dem Konzept bringen lässt.

Aber das solltest du gerade nicht. Dein Selbstbewusstsein sollte so hoch sein, das du in jeder Situation die Ruhe behältst und dein Gegenüber sachlich, mit ein bisschen Schärfe aber trotzdem mit Anstand entgegen trittst.

**Würdest du so reagieren, dann strahlt das eine Eigenschaft von dir aus, die nur wenige Leute haben:**

- **Kontrolle über ihr Verhalten und immer sachlich bleiben**
- **Erst überlegen was man sagt und dann sachlich vortragen (zeigt eine starke Persönlichkeit)**

# Beispiele

Fangen wir damit an, ein paar Beispiele aufzuzählen und dann mit den Übungen anzufangen. Ich möchte gleich deine Spontanität überprüfen und gleich testen, wie du bei diesen Situationen reagieren würdest.

Durch diese Beispiele wollen wir deine Spontanität testen und gleich mal sehen, wie gut du in dieser Situation reagieren würdest. Am Ende gebe ich dir eine komplette Auflösung und sage dir, was du sagen würdest und was unpassend wäre.

1. Ihnen hat wohl jemand ins Gehirn geschissen !

2. Die Meinung hatte auch Herr \*\*\* und den haben wir deshalb rausgeschmissen ?

3. Als Gott die Intelligenz verteilt hatte, waren sie gerade auf dem Klo !

4. Warum haben Sie nicht aufgehört mit den Sachen, obwohl sie wussten, das es nicht gut war ?

5. Sagen Sie mir 3 Gründe warum ich sie nehmen sollte. ?

6. Haben sie zugenommen ?

7. Warum haben Sie es nicht geschafft, den Spiegel so zurecht zu machen, das die Friseure ordentlich arbeiten können ?



# Auf schnelles Reagieren kommt es an !!!

Es ist nichts so ärgerlich, wie eine treffende Antwort, die einem zu spät einfällt !!!

Um eine schlagfertige Antwort zu formulieren hast du kaum Zeit. In der Praxis spricht man von maximal 5 Sekunden, wo man etwas sagen muss. Das heißt, das man nicht so lange abwägen oder nachdenken kann, damit man etwas sagen kann. Deshalb kommt man dadurch immer wieder ins Stammeln und versucht etwas zu sagen, was am Ende nicht so schön überkommt.

**Daraus ergibt sich folgende Konsequenzen:**

- **Perfektionismus kannst du dir nicht leisten, weil es schnell gehen muss !!!**
- **Nicht in Panik verfallen oder sich Angst machen lassen !**
- **Besser ist es, eine mittelmäßige Antwort zu geben als gar keine**
- **Lege dir ein paar gute Antworten zurecht, auf das du schnell zurückgreifen kannst.**

Genauso musst du darauf achten, wenn du vor dir hast. Es macht einen großen Unterschied, ob es der Chef oder ein Kollege ist. Dadurch muss man anders reagieren, weil nicht jeder Spruch beim Kollegen und beim Chef gleichermaßen gut ankommt. Genauso ist es, wenn beim Vortrag was passiert und du sofort und schnell reagieren musst.

Daraus folgert, das du immer auf die Würde und die Achtung der Person achten solltest und zudem nicht beleidigt wirst. Das ist das A und O, weil es dich als Person diffamiert.

Fassen wir zusammen:

- keine Beleidigungen
- keine Diffamierungen
- schnelle Antwort innerhalb von 5 Sekunden
- darauf achten ob es der Chef oder ein Kollege ist

# Varianten zur Schlagfertigkeit

## Recht geben und noch ein bisschen übertreiben

Das ist zudem auch die einfachste Variante, um den „Gegner“ in dieser Situation schlagfertig zu antworten. Diese Variante heißt extra so, weil man sich selber ein bisschen aufs Korn nimmt und gerade bei den plumpen Behauptungen perfekt geht. Dazu gehört eine gehörige Portion Selbstbewusstsein über sich selber zu lachen und sich selber nicht zu ernst zu nehmen. Das ist also die einfachste Variante von allen und die ist relativ einfach. Dadurch spinnst du seine Aussage noch ein bisschen weiter und gibst noch ein bisschen was dazu.

Nehmen wir an, es kommt dieser Spruch

**„Sie haben aber ganz schlecht eingeparkt“ oder  
„Sie können überhaupt nicht Auto fahren“**

dann wäre eine Variante, diesen Spruch einfach weiter zu spinnen und daraus weitere Fäden zu spinnen.



Das ist natürlich bei anderen Beispielen und Behauptungen, die nur dazu da sind, dich selber zu kritisieren und klein zu machen:

**„Hast du wieder zugenommen“**

**„Man sieht das du kein Sport gemacht hast“**

Dann wäre eine wieder die Methode anzuwenden und zu sagen

**„ Ja das haben sie richtig gesehen, ich komme nicht mehr durch die Drehtür beim Schwimmbad“**

**„Alle im Fitnessstudio sind neidisch, weil ich meine Pizza letztens mit rein genommen habe, die haben vielleicht komisch geschaut“**

**Spezialtipp von mir:**

Wenn du es dir schon zutraust, kannst du eine **kleine spitze Bemerkung** einbauen und so noch ein bisschen Schärfe mit einbeziehen. Aber darauf aufpassen, das sie nur scharf bleibt und nicht beleidigend.

**„Ja ich habe etwas zugelegt, aber sie selber sehen auch nicht besser aus.**

**„Vielleicht habe ich kein Sport betrieben, dafür habe ich in der Arbeit richtig rangeklotzt und bin dadurch erfolgreicher als sie geworden“**

**„Es stimmt das ich nicht richtig einparken kann, aber dafür habe ich die Projekte von letzter Woche mit Erfolg abgearbeitet. Was haben Sie erreicht.**

Du siehst an diesen Beispielen, das man bei einer gesunden Portion Selbstbewusstsein und ein bisschen Charme, sich selber aufs Korn nehmen kann. Diese Technik in der Schlagfertigkeit gibt dir Selbstsicherheit:

- du kannst den Angriff abprallen und über dich selber lachen
- zu deinen Fehlern stehen und dich selber kritisieren können
- er trainiert außerdem deine Selbstironie

## ***2. Variante (nicht mehr so leicht)***

### **Mit Zitaten oder Sprüchen antworten**

Das ist eine schwierige Variante, die etwas mehr Können erfordert. Natürlich ist das nicht leicht, aber das gibt eine Wirkung beim Gegenüber, wenn man mit einem Zitat antwortet. Wer kann das schon von sich sagen. Außerdem ist dein Gegenüber so etwas von platt und wird in der nächsten Zeit nicht mehr so viele Sprüche von sich geben.

Ich persönlich habe gute Erfahrung damit gemacht, mit einem Zitat zu antworten und damit den Gegner außer Gefecht zu setzen.

Das was du jetzt machst, ist folgendes:

Du überlegst dir ganz genau, welche Eigenschaften andere Leute an dir stören b.z.w. wo du immer wieder darauf angesprochen wirst.

Lass das dein Gewicht sein, dein Autofahren oder deine Nervosität vor der Bühne ???

Also wirst du sofort das Internet durchstöbern, nach genau einem Zitat für jede Situation. Dieses Zitat wirst du dir in dein Notizbuch schreiben und immer wieder merken. Dadurch wirst du dein Denkprozess verbessern und dir werden immer neue Sachen einfallen, wie du dein Gegner auskontern kannst. So geht es mir auch. Immer wenn ich über etwas nachdenke und Zitate oder Anekdoten für ein Projekt zu sammeln, fällt mir sofort ein. Jawohl, das könnte ich auch noch machen oder dies könnte ich auch sagen.

Das ist auch so eine Art Mindmap mit Gedankenanstößen und dadurch will ich dich motivieren, das zu machen. Fangen wir an.

Alright, bist du soweit.

„Wenn wir bedenken, dass wir alle verrückt sind, ist das Leben erklärt.“  
Mark Twain

Dieses Zitat kannst du verwenden, wenn dein Kollege dich zukommt und sagt

„Na was hast du da gemacht, bist du verrückt geworden, das kann man doch so nicht machen“

auf

Genauso liebe ich es immer, wenn mein Geschäftspartner auf mich zukommt und sagt, wie verrückt ich manchmal bin und warum ich das so mache.

Was wäre das Leben, hätten wir nicht den Mut, etwas zu riskieren?  
Vincent van Gogh

Ein genauso gutes Zitat ist es, wenn ich wieder mit einem breiten Grinsen durchs Büro gehe und mich einfach nur freue. Darauf der Satz von meinem Kollegen „Na hast du wieder gekiffert oder warum bist du so gut drauf“

Ich zitiere gerne Hermann Hesse

**„Aller höherer Humor fängt damit an, dass man die eigene Person nicht mehr ernst nimmt“**

Genauso passiert es mal, dass jeder einen Fehler macht und schon kommt immer die große Keule, die du bestimmt auch kennst. Schon wird draufgehauen, als ob es nichts anderes gibt. Aber dafür hat dein Stephan auch einen guten Spruch parat.

Wenn die betreffende Person sagt, wieso du dies so gemacht hattest, gehst du mit breiter Schulter hin und sagst

Ich möchte jetzt mit George Bush antworten, der gesagt hatte „Ich habe in der Vergangenheit richtig entschieden und ich habe in der Zukunft richtig entschieden.“ Dadurch kannst du die Situation so stark abfedern, dass sich die betreffende Person erholt und selber erst mal nachdenken muss. Das ist ein richtig gutes Gefühl, da du als sehr intelligent wirkst und dein Fehler dadurch kaschierst.

Also probier es aus und du wirst sehen, wie erfolgreich du bist dadurch.

Ich wünsche dir viel Erfolg dabei.

## 3. Variante

### Erst mal abwarten/Besänftigen bei Beleidigungen

Ich meine damit, das du bei einigen Techniken eventuell abwarten musst oder auch mal nichts sagen solltest. Du kennst das auch: Dein Chef rastet komplett aus, ist komplett sauer auf dich und möchte seine Wut rauslassen.

Oder es gibt pauschale Gründe und sagen über deine Person, die zwar nicht stimmen aber trotzdem an dir abgelassen werden.

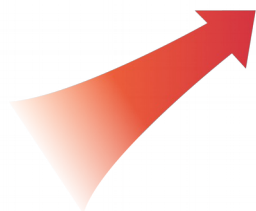
Da wäre es der größte Fehler überhaupt, da eine böse Bemerkung zu machen und das Gespräch nicht zum guten Ende zu führen.

Auch wenn es dir schwer fällt, aber in dieser Situation geht es nicht anders. Nachdem der Chef seine Wut an dir ausgelassen hatte, ist es an der Zeit die Situation zu verlassen und zu sagen, das man sich bessert und nächstes mal nicht noch mal macht. Das zeigt wahre Stärke und viel Selbstbewusstsein. Viele wollen das nicht auf sich sitzen lassen und reagieren überreizt und wollen geben Paroli. Auch wenn das aus moralischer Sicht eventuell richtig sein sollte, ist es falsch die Situation so zu eskalieren zu lassen.

#### **Also der 1. Tipp vom Profi:**

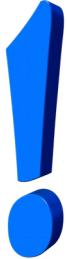
Ruhig angehen lassen und den Chef brüllen lassen. Du musst dir immer vorstellen, das du nicht schuld bist, das er so ausrastet, sondern nur dein Chef. Es kann zwar sein, das du etwas falsch gemacht hattest, aber was gibt dem Chef die Erlaubnis, dich herunterzuputzen.

Also fällt es dir doch leicht in dieser Situation einfach „Korken in deine Ohren zu stecken“ und die Situation einfach abzuwarten. Egal wie schwer es ist. Denk einfach an etwas schönes (Urlaub, Wochenende,...) Das befreit ungemein. Ich kann dir aus eigener Erfahrung sagen, das es richtig befreiend ist, darauf nicht zu reagieren. Einfach nur entspannt und in Ruhe den Stress abzulassen.



**Du musst nicht auf den Wut der anderen reagieren, weil die Person in Ihrer eigenen Traumwelt lebt.**

Also merk dir eins, sobald jemand ausrastet und sauer ist, solltest du dich immer darauf konzentrieren, ruhig und gelassen zu bleiben. Es ist und bleibt die Wut des anderen. Du bist nicht daran schuld das der andere ausrastet



„Selbstbewusste Menschen behalten ihre innere Ruhe und wissen, das es immer von Vorteil ist, ruhig zu bleiben. Sie bringen sich nicht aus der Ruhe und versuchen den Gegner auszusprechen, auch wenn es laut wird. Das erzeugt ein äußeres starkes Selbstbewusstsein !!!“

**2. Tipp:** Besänftigen, indem man das Wort „**Wir**“ nimmt und betont. Daraus kann man Sätze bilden, die den anderen besänftigen, da man sich verbunden fühlt und eine Annäherung findet mit dem Gesprächspartner.

„**Wir** sind doch beide der Ansicht, das es nichts bringt, sich über die Politiker aufzuregen, da es an der Situation nichts ändert. **Wir** könnten stattdessen lieber ein Eis essen und das Leben genießen“

„Ich möchte dich was fragen. Sind **wir** nicht der gleichen Meinung, das es richtig ist, das Projekt ohne Probleme umzusetzen und das **gemeinsam**. Also warum aufregen, packen **wir** es an.“

„Sehr geehrter Herr Müller, ich bin auch ihrer Meinung das es nicht richtig war, das **wir** das Meeting verlegt haben. Deshalb wäre mein Vorschlag, das ich sofort die Leute anrufe und ein Ersatzmeeting veranstalte und mich persönlich entschuldige.

**Dadurch kannst du die Kontrolle über das Gespräch wieder einfangen. Entweder kannst du das Thema auf etwas schönes wechseln, wo ihr beide Lust und Laune hättet. Oder aber sich zu entschuldigen und eine Ersatzlösung anbietet.**



- Bei Wutausbrüchen immer ruhig verhalten und eine starke Körperhaltung beibehalten.
- Nicht darauf konzentrieren, auch laut zu werden, sondern entweder auf ein anderes Thema verweisen oder besänftigen.
- Ein „Wir“ Gefühl erzeugen und somit sich in die Lage des anderen versetzen.

## 4. Variante

# Touch-Turn-Talk - Technik

Frau Müller, haben sie auch den Streit im Nachbarhaus letzten Abend gehört.

**Touch: Nein das habe ich nicht gehört,**  
**Turn: aber ich habe dafür etwas anderes gesehen,**  
**Talk: das der Zeitungsbote eine neue Freundin hat.**

Dir geht es oft auch so, das ein Thema angeschnitten wird, das dir sehr peinlich sein kann. Ob es Schwangerschaft ist, der Streit mit deiner Familie oder ein anderes Missgeschick. Vielleicht möchtest du auch nicht darüber reden und eventuell ausweichen. Dann gibt es die beste Methode dafür: Touch-Turn-Talk. Selbst die richtig guten Rhetoriker und Politiker schaffen es immer wieder, jedes Thema auf ihr eigenes Spezialgebiet zu drehen und damit Pluspunkte zu sammeln.

Genauso ist es beliebt, unangenehme Themen wegzuwischen und Fragen auszuweichen, die man lieber nicht beantworten möchte und kann.

Auch für den Beruf oder auf der Straße ist diese Technik sehr hilfreich und lohnenswert.

Die ganze Gesprächsführung mit dieser Methode ist kurz, prägnant, leicht verständlich und **ohne Weichspüler** verwenden („**ich möchte, darf ich bitte, stimme senken, schlechte Komplimente**)

Diese Merkmale sind wichtig und ausschlaggebend um eine richtige Gesprächsführung zu machen:

**Touch:** heißt das man das Thema nur mit ein paar kurzen Worten anschnidet um zu sagen, das man eher aufgeschlossen oder zurückweisend darauf reagiert.

Beispiele sind:

- **Das ist ihre Meinung**
- **Ich sehe das auch so**
- **Da möchte ich lieber nicht zustimmen**
- **Darüber müssen wir auch reden**
- **Das wichtige sind nicht die ...**



**Turn:** versucht eine Brücke zu bauen zu den zwei verschiedenen Themen und damit die Gesprächsführung auf das andere Thema zu lenken. Diese Brücke ist sehr wichtig und kann als unangenehm gewertet werden, wenn man sie vergisst. Dies ist sehr wichtig, damit diese Methode wirklich funktioniert und man nicht schlecht da steht.

- ich finde, das es eine besser Alternative gibt dazu
- davon habe ich nichts gehört,
- wir sollten lieber ein anderes Problem lösen

**Talk:** In diesem Bereich kannst du über die Probleme reden, die du für richtig hältst. Hier redest du über dein Thema und hast das Gesprächsthema auf deine Seite gelenkt. Du sprichst und versuchst so die Leute zu überzeugen, das du als Gewinner vom Platz gehst. Oder bei unangenehmen Themen hast du die Gesprächsführung auf dein Thema umgewandelt und bist jetzt in der besseren Position

- Ich bin voll ihrer Meinung, (Touch) aber finden wir es beide nicht besser, (Turn) wenn wir die Bürger besser entlasten, wenn wir mehr in die Bildung investieren, da gibt es noch so viel Investitionstau. (Talk)

- Ich würde der Bürokratie so nicht zustimmen (Touch), ich wäre lieber der Meinung (Turn), das wir am Steuerbauch etwas tun müssen um den Menschen besser zu helfen (Talk)

- Da stimme ich ihnen nicht zu mit dem Katastrophenschutz (Touch), weil ich es besser finde (Turn), wir stecken das Geld eher in einen neuen Staudamm. Dadurch können wir Arbeitsplätze schaffen und dem Ort \*\*\* helfen (Talk).

Du siehst das man eine Brücke aufbauen kann und sollte, um die Position auf seine Position zu lenken



Vorteile: - Du übernimmst die Gesprächsführung  
- unangenehme Themen werden zurückgewiesen  
- verbale Spielchen und Missgeschicke werden bei dieser Gesprächsführung abgelenkt  
- du verschaffst dir Autorität durch diese Methode

# 5.Variante

## Mit einer Frage Zeit gewinnen

Auch mir fällt es schwer, am Tag immer und zu 100 Prozent eine Antwort auf jede Behauptung zu finden. Jedem geht es so und du brauchst dir keine Gedanken zu machen. Keiner ist perfekt und jeder andere wird dir immer wieder sagen, das es unmöglich ist, immer aus jeder Situation gelassen raus zu kommen. Aber das beste ist, das man mit einer Variante erst mal Luft und Zeit verschaffen kann. Das ist die Frage-Technik.

Die Fragetechnik geht so, das du einfach auf die Behauptung die er stellt oder wo er etwas behauptet, ihm mit einer Frage entgegen kommst.

Nehmen wir mal ein Beispiel:

Dich würde jemand beleidigen (wo ich eigentlich gar nicht reagieren würde) aber nehmen wir mal die Situation. Dein Arbeitskollege ist sauer und wütet über dich und deine Arbeitsweise und bezeichnet dich als dumm.

Somit könntest du kommen und ihn fragen. (Nennen wir ihn mal Harald)

**Harald, könntest du definieren, ab wann jemand dumm ist. Außerdem nehme ich mal an, das es nur deine objektive Einschätzung ist. Also erlääutere mir ab wann du jemanden als dumm bezeichnest.**

Durch diese Aussage bringst du ihn in Erklärungsnot und auch erst mal ins Straucheln. Jeder der sauer ist, würde gar nicht normal reagieren. Jeder würde in Erklärungsnot kommen und ins Straucheln kommen. Dadurch hast du erst mal Zeit gewonnen und kannst über deine nächsten Schritte nachdenken.

Genauso ist sie beim politischen Gegner oder im Schlagabtausch typisch, aber da eher um ihn aus der Fassung zu bekommen. Es geht viel mehr darum, ihn ins Straucheln zu bekommen und ihn Erklärungsnot. Besonders bei Behauptungen, die erst mal in den Raum geschmissen werden, um jemanden zu ärgern

A behauptet:

„Sie wollen doch, das die Krankenhäuser ausbluten“

„Sie wollen doch, das nicht jeder eine ordentliche Krankenversorgung bekommt“

Also Frage könnte man ihn dann fragen:

„Wie kommen sie darauf, so etwas zu behaupten. Sie können mir bestimmt erklären, wo sie das genau lesen können. „

Solche „Wie kommen sie darauf“ oder „Könnten Sie mir das erklären“ können den politischen Gegner oder auch Arbeitskollegen erst mal zum Nachdenken bringen. Entweder es kommen sinnvolle Antworten oder er spricht etwas undeutliches oder sinnfreies, womit man ihn dann wieder in seiner Argumentation fangen kann.

Es ist recht gut geeignet, die Behauptung oder These zu hinterfragen und damit die eigene Position zu stärken oder die andere Position zu entkräften.

Das sind die besten Tipps, womit man jemanden politisch entgegen treten kann. Egal ob es Beleidigungen sind, Behauptungen oder andere Sachen, immer einen flotten Spruch auf den Mund zu haben ist Gold wert. Aber das wichtigste ist es, üben üben und noch mal üben. Man muss sich immer wieder diesen Herausforderungen stellen um dann auch richtig zu reagieren.

Deshalb versuche es mit deiner Familie/Freunden dich ein wenig zu ärgern und versuche in der Situation einen guten Spruch zu finden. Dadurch kannst du verschiedenes testen und schauen, ob dies so passt und kannst dann neue Sachen überlegen. Aber das geht halt nur mit viel viel üben.

***Wie schon Georg Christoph Lichtenberg gesagt hatte***

***„Wie geht`s sagte ein Blinder zu einem Lahmen. Wie sie sehen, antwortete der Lahme.“***

# Auflösung

Ich hatte am Anfang mit dir ein Rätsel gemacht und du solltest dir überlegen, was du sagen würdest zu den einzelnen Punkten.

## 1. Ihnen hat wohl jemand ins Gehirn geschissen !

**In diesem Falle ist es relativ leicht:**

Wie ich schon gesagt hatte, stören mich Beleidigungen überhaupt nicht, weil du dir immer wieder vorstellen musst, das du nicht beleidigt werden kannst in deiner Person. Ich hatte schon am Anfang gesagt, das wir 8 Milliarden Menschen sind und jeder ist einzigartig. Deshalb habe ich eine ganz andere Weltansicht als diese andere Person. Wenn die mich beleidigen möchte, trifft das **nicht** mich als Person, da ich es zwar vernehme, aber mich nicht verletzt, weil ich so etwas gleich wieder vergesse. Solche Gedanken brauche ich bei mir nicht. Also nicht gereizt reagieren, sondern in einem ruhigen und bestimmten Ton zu der Person sagen:

**1. Variante: Mit aufrechter Körperhaltung dazustehen und zu sagen „Ok, das war ihre Meinung, sind sie fertig. Ansonsten beschäftige ich mich mit sinnvolleren Sachen im Leben“**

**2. Variante: Auch mit aufrechter Körperhaltung: „Sie könnten mir mal erklären, wie das gehen soll. Aber ich bitte sie einfach aus meinem Blickfeld zu gehen, da ich solche Menschen wie sie nicht um mich herum benötige.“**

## 2. Die Meinung hatte auch Herr \*\*\* und den haben wir deshalb rausgeschmissen ?

**Hier würde ich die Touch-Turn-Talk Variante benutzen:**

Ich gebe Ihnen recht, wenn der andere Kollege die gleiche Meinung hatte, aber wie wir bestimmt wissen, hatte er nicht so viel Erfahrung und das Durchsetzungsvermögen wie ich.

Wir beiden können die gleiche Meinung gehabt haben, aber ich habe das Quäntchen mehr Glück und habe die Arbeit in den letzten Monaten besser gemacht als unser ehemalige Kollege.

**3. Als Gott die Intelligenz verteilt hatte, waren sie gerade auf dem Klo !**

Durch diese 3 Fragen/Behauptungen, kann man das Gespräch entweder schnell beenden oder den Gesprächspartner das Wort entziehen.

**Fragestellung:**

1. **„Sie behaupten also gerade das es Gott gibt, vielleicht wollen wir darüber reden.“** (Dadurch muss die Person erst mal nachdenken, was sie jetzt sagen würde)

2. **„Ich gebe Ihnen unrecht, aber sie können mir bestimmt sagen, warum es dann so lange gedauert hat, bis wir Feuer machen konnten und aufs Klo gehen können, wenn es Gott gibt.“**

3. **Variante: „Es tut mir leid, aber auf das Niveau von Gott muss ich mich nicht herablassen. Sie können verstehen, wenn ich meine Arbeit weiter mache“**

**4. Warum haben Sie nicht aufgehört mit den Sachen, obwohl sie wussten, das es nicht gut war ?**

In diesem Fall kann man viele Methoden verwenden

**Fragestellung: Wie sie bestimmt wissen, hat Steve Jobs und Arnold Schwarzenegger auch nicht aufgegeben und waren erfolglos und erfolgreich. Diesmal hat es nicht funktioniert, aber ich habe daran geglaubt und werde immer alles in ein Projekt reinstecken, damit es funktioniert**

Durch diese Aussage zeigt man, das man niemals aufgibt und dem Chef signalisiert. „Ich gebe alles und dass in jeder Situation“

**Zitat: Ich möchte mit einem Zitat antworten von Katharina von Siena „Nicht der Beginn wird belohnt, sondern einzig und allein das Durchhalten.“**

## **5. Sagen Sie mir 3 Gründe warum ich sie nehmen sollte ?**

**Sie wären bestimmt sauer gewesen, wenn ich nicht durchgehalten hätte und am Ende wäre es ein Erfolg gewesen.**

Diese Antwort ist nicht so leicht zu beantworten, da es in dem Fall wirklich auf professionelle Schlagfertigkeit zu tun hat und mit viel Übung. Es ist nicht zu empfehlen, seine Biographie aufzuzählen und zu sagen, wo man schon überall war und erreicht hat. Auch seine Lebensgeschichte sollte man nicht erzählen. Besser wäre es in dem Fall, zu sagen, was man für das Unternehmen erreichen kann und welche Qualifikationen die Firma benötigt. Genau diese Qualifikationen bringt man mit und zeigt sie in den 3 Gründen.

Am besten ist es in dem Fall die Touch-Turn-Talk Variante anzuwenden (blöde Frage umwandeln) Dadurch gewinnt man ein wenig Zeit zum Überlegen,, dadurch steigt die Professionalität und man kommt sympathischer rüber. Also wie schon gesagt. Vorher die Frage loben, dann das „wir“ mit einbeziehen und darauf antworten.

**Sehr geehrte/ Frau/Herr, das ist eine gute Frage, die möchte ich ihnen gerne erklären. (Touch) Wie sie bestimmt wissen, (Turn) brauchen Sie einen guten Mitarbeiter in der Qualitätskontrolle. Sie brauchen einen Mitarbeiter, der ihre Qualitätsstandards auf ein hohes Niveau hält. Dies kann ich Ihnen geben durch meine 5 jährige Erfahrung. Außerdem wissen sie, wie schwer es ist, einen guten Mitarbeiter zu finden, der die Kundenabwicklung macht. Da können Sie auch auf mich zählen, da ich in dem Bereich schon viele Jahre Erfahrung gesammelt habe. Der 3. Grund ist... (Talk)**

Du siehst, wie professionell so etwas aussieht und klingt. Das wirkt besser und schöner als wenn man sagt.

„Ich habe 3 Jahre dort gearbeitet und habe eine 2 jährige Ausbildung“

„In dieser Abteilung habe ich in meiner alten Arbeit schon 5 Jahre gearbeitet und kann da schon etwas vorweisen.“

**Das klingt nicht gut, überhaupt nicht gut !!!**

**Besser ist es, die Vorteile herauszustellen, die das Unternehmen wirklich benötigt und nicht die Qualifikationen, die du mitbringst.**

## **6. Haben sie zugenommen ?**

Das ist eine gemeine Frage, die man nicht gerne hört und lieber abblocken möchte. Aber wie ich schon öfters gesagt hatte, ist es dein Körper. Wenn dein Gegenüber diese Meinung hat, ist es seine Meinung, aber nicht deine. Du musst sie dir nicht zu eigen machen oder nicht ernst nehmen. In diesem Fall würde ich nicht darüber gehen, es zu ignorieren, sondern die Fragestellung zu nehmen. **In dem Fall kann auch ein bisschen Schärfe rein.**

1. Frage: Es ist schön, wenn sie diese Meinung haben. Darf ich sie persönlich fragen, ob sie sich in ihrer Haut gut fühlen ? Also ich fühle mich pudelwohl und das ist gut so !

2. Frage: Das ist eine interessante Aussage. Könnten sie bitte auf sich selber schauen und nicht immer auf mich. Je öfter sie auf mich schauen, desto mehr bekomme ich das Gefühl, das sie mich mögen ?

## **7. Warum haben Sie es nicht geschafft, den Spiegel so zurecht zu machen, das die Friseure ordentlich arbeiten können ?**

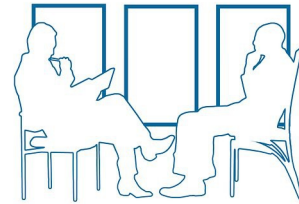
Wenn man einen Fehler gemacht hatte, ist es selbstverständlich, das man sich entschuldigt. Das zeigt auch eine starke Autorität und Persönlichkeit, wenn man seine Fehler zugibt. In dem Fall ist es wichtig, seine Persönlichkeit nicht nur zu wahren, sondern auch zu zeigen, das man es besser kann. Auch kann man eine kleine Aufheiterung mit einbeziehen:

Also wäre in dem Fall die 3.Variante „Besänftigung“ die beste Variante:

**Es tut mir leid, ich gebe es ehrlich zu das ich es nicht geschafft habe. Ich wollte zwar immer mal durch einen schiefen Spiegel schauen, aber dann wird auch die Frisur schief. Ich werde es jetzt unverzüglich machen. Jetzt ist der Spiegel dran und danach können die netten Friseusen auch wieder lächeln.**

# Gesprächsführung

So geht es oft mit einer Unterhaltung: Nach einer Weile vergeblicher Auseinandersetzung merkt man, dass man gar nicht von derselben Sache gesprochen hat.  
Andre Gide, französischer Schriftsteller



So geht es tagtäglich in Deutschland, das man sich entweder falsch verstanden hat, sich entschuldigen muss oder Gespräche führt, die völlig unsinnig sind. Es gibt so viele Fallstricke und unnötige Belastungen, die das Gespräch oder Meeting in eine Bahn ziehen, wo man es nicht möchte.

Deshalb kommen hier erst mal meine **3 gravierendsten Fehler in der Gesprächsführung.**

## 1. Die Gesprächsteilnehmer sprechen aneinander vorbei !!!

Du kennst das sicher auch, wenn es heiß zugeht und immer wieder viel diskutiert wird auf Podiumsdiskussionen und auf der Straße und dann...

Was passiert dann ? Richtig, oft ist es so, das man merkt. Shit, ich habe ein anderes Gesprächsthema als mein Gegenüber. Dann kommt die peinliche Frage „Ich glaube, das wir aneinander vorbei reden“ „Welches Thema haben wir gerade“ Wie du weißt, führt das zu Missverständnissen und Enttäuschungen und zu einem Gesprächsabbruch.

## 2. Vorurteile gegen andere Meinung !!!

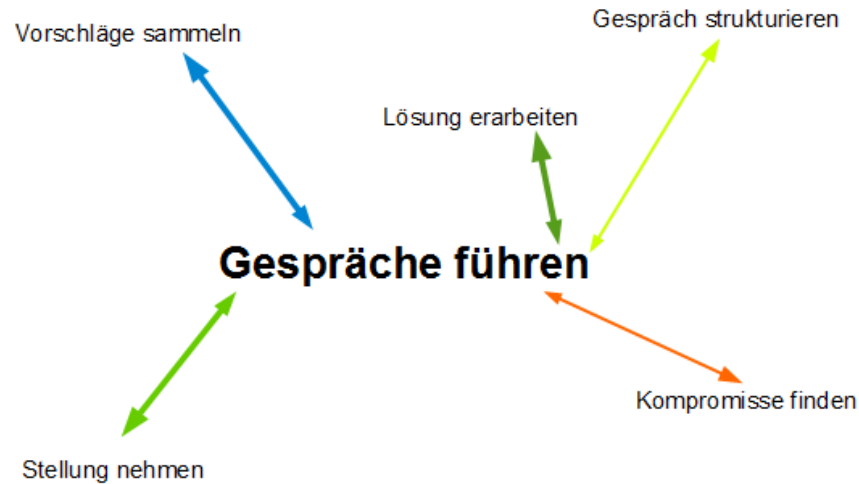
Jeder hat seinen Standpunkt. Das ist erst mal sehr gut und hilfreich. Aber wenn man darauf beharrt und unbedingt Recht haben möchte und den anderen diffamiert wegen seiner Meinung, kommt es zum Streit. Wenn jeder auf seinen Standpunkt stehen bleibt, dann ist es ein Monolog und **kein** Streitgespräch um die beste Meinung oder Kompromiss. Sondern klipp und klar ein schlechtes Gespräch und somit nicht zielführend.

## 3. Das Wichtigste KO-Kriterium für ein Gesprächsende !! Das Wichtige ist nicht mehr wichtig , weil man keine Argumente mehr hat.

Die Argumente gehen aus und schon versucht man das Gespräch auf eine andere Ebene zu führen und abzulenken. OHHH, shit ich weiß nicht mehr weiter, was soll ich machen. Also unterhält man sich über Banalitäten und versucht abzulenken.



# Wie sieht eine gute Gesprächsführung aus



Ob es ein Termin ist oder in einer Verhandlung, es gibt immer eine gute Möglichkeit für ein Gespräch. Aber durch eine gute Gesprächsführung kannst du leichter deine Ziele verfolgen, die du verfolgst (Verträge abschließen, Vorstellungsgespräch meistern oder bessere Informationen erhalten) Deshalb ist es elementar wichtig, eine gute Gesprächsführung für sich vorzubereiten, damit man gewappnet ist und keine Angst haben muss, das es scheitert.

## Vorbereitung

Nimm dir im Vorfeld sehr viel Zeit, um dir dich auf das Gespräch vorzubereiten. Was für ein Gespräch führe ich, was muss ich anziehen, mit wem spreche ich da, wie kleide ich mich.

Wenn du einen Geschäftstermin hast, ist es ratsam deine Unterlagen alle ordentlich zu sammeln, die richtige Kleidung anzuziehen (schwarze Hose, schwarzes Hemd, ordentliches Schuhwerk).

Wenn du die richtige Kleidung zum Vorstellungsgespräch an hast, wirkst du kompetenter, kommunikativer und seriöser. Denn die richtige Farbe und Schnitte können alles entscheiden.

Was sind die Dinge, die du NICHT machen solltest oder abstellen solltest (sollte eigentlich klar sein):

- unpünktlich sein (Unpünktlich sein ist ein Ausschlusskriterium)
- keinen frischen Atem und keine sauberen Zähne (vorher Kaugummi kauen und dann auch rausnehmen, bevor es anfängt)
- keine vollständige Bewerbungsmappe oder nur eine Kopie davon
- kein aufgesetztes Lächeln, sondern ein natürliches

## Kleidung/Outfit

Die große Frage ist. Was ziehe ich zu einem guten Gespräch an und was darf ich nicht machen. Das ist keine leichte Frage und bedarf einer gründlichen Überprüfung vom Fuß bis zum Kopf oder umgedreht.

Wenn du die richtige Kleidung zum Vorstellungsgespräch an hast, wirkst du kompetenter, kommunikativer und seriöser. Denn die richtige Farbe und Schnitte können alles entscheiden. Fangen wir an bei den Schuhen.



### Frauen:

- keine High-Heels oder nackte Beine zeigen am Arbeitsplatz (also auch keine beim Vorstellungsgespräch).
- auf einen dezenten Farbton achten und keine knalligen Farben
- helle hautfarbene Nylons oder Socken die zur Hose passen.
- Wenn es Pumps oder Ballerinas sein sollten, dann nicht höher als 6 cm !!!

**WICHTIG: Bequeme Schuhe die man auf der Straße trägt oder angesagte Stiefel eindeutig unterlassen !!!**

### Männer:

- Schuhe zum Anzug müssen gleich sein (wenn der Anzug schwarz ist, sollten die Schuhe auch schwarz sein)
- keine weißen Socken zu schwarzen Schuhen
- Socken müssen so lang sein, das die Beine bedeckt sind und keine Haare zu sehen sind

## **Kleidung und Haare**

### **Frauen (bei allen Berufen)**

Tabu sind:

- Tief ausgeschnittene Oberteile
- durchsichtige Oberteile
- zu viel nackte Haut
- keine langen Fingernägel
- abgetragene und zerknitterte Kleidung
- keine sichtbaren Piercings
- kein Minirock
- lange Haare sollten am besten nicht offen getragen werden

Erlaubt sind/passend zum Gespräch **bei einer Bank** oder bei täglichem Kundenkontakt

- dezente Farben und keine knalligen Farben (**kein rot weil das eher zu erotisch aussieht, sondern eher schwarz oder blau**)
- ein schöner Anzug oder Seidenbluse
- eine schicke schwarze Hose und dazu ein schwarzes Jackett oder eine weiße Bluse

### **Vorstellungsgespräche bei Frauen in Jobs mit weniger oder ohne Kundenkontakt reicht folgendes:**

- dunklem Rock oder Stoffhose
- Bluse

**Männer (Verkäufer oder Bankangestellter, der sein Unternehmen nach außen vertritt)** müssen sich eher sehr fein anziehen. Damit meine ich

- Anzug
- Hemd
- Krawatte
- Lederschuhe (schwarz oder braun)

Somit machen die Männer einen brillianten Eindruck.

Männerjobs, wo man eher nicht so viel Kundenkontakt steht, da ist eher folgendes Programm angesagt:

- aus dunkler Jeans,
- Hemd und Sakko,

Frauen greifen zu

- dunklem Rock oder
- Stoffhose
- + Bluse

Nehmen wir das Beispiel beim Verkaufen:

Wieder werde ich nicht damit anfangen und sagen „Ich habe ein gutes Bett für dich. Möchten sie es haben. Nur 100 Euro “Wieder werde ich mich hineinversetzen in die Lage des Kunden und in seine Angstwelt. Erst mal ist es völlig egal, wie teuer das Produkt ist, du musst es nur so gut verkaufen, das er es kauft, weil er es UNBEDINGT benötigt. Du machst seine Angst so groß, das er es sofort haben muss.

“Sie sehen sehr verspannt aus, sie haben bestimmt schlecht geschlafen. Immer wieder wachen sie auf und haben Alpträume. Sie drehen sich von einer zur anderen Seite und wollen endlich mal eine Nacht durchschlafen. Aber immer wieder ist das nicht in Ordnung oder die Federung ist nach paar Wochen durch. Sie wollen bestimmt, das es sofort verschwindet und ihnen gute Träume bringt. Auch ihr Alltag leidet drunter und ihnen geht es auch nicht sehr gut bei den Gedanken. ... Dann investieren sie einmalig hier rein und sie werden NIE wieder Probleme haben. Keine Alpträume mehr, ein entspannter Schlaf wie bei Cleopatra.“

Du triffst ihn bei seinem wunden Punkt, indem du ihm immer wieder sagst, was er nicht erreichen kann und für einen Zustand hat, wenn er das Produkt nicht hat.

Wie du siehst ist eine gute Vorbereitung das A und O, du musst also genau wissen, wenn du vor dir hast und welche Ängste du auslösen musst, um dich gut zu vermarkten.

Genauso muss es immer dein Ziel sein, das beste aus dem Gespräch herauszuholen und auch Kompromisse einzugehen, wenn es nicht zu 100 Prozent klappt. Kein Verkaufsgespräch klappt immer perfekt oder ein Gehaltsgespräch. Lass dich nicht ermutigen, denn du hast ein großes Ziel erreicht, wenn du gut vorbereitet rein gehst und keine Angst hast. Denn das erzeugt wiederum Negativität und Versagensangst. Sag immer wieder zu dir. „Ich gehe gut vorbereitet rein, ich kenne meine Position, ich weiß was mich erwartet und was mein Chef oder Gesprächspartner hören möchte“

## Einen guten Dialog führen + Rückfragen stellen

Ich meine jetzt keinen Monolog, wo nur du etwas erzählst, sondern auch dein Gegenüber mit einbeziehst. Dadurch fühlt sich der andere nicht ausgeschlossen und wird sich in deiner Umgebung wohlfühlen. Also gib der Person auch die Chance etwas zu sagen, deine Aussagen eventuell durch Fragen zu bestätigen und selbstständige Aussagen zu tätigen. Das geht dir genauso. Wenn du das Gefühl hast, das du nicht zum Wort kommst, wirst du auch abschalten und nichts zur Diskussion mit beitragen.

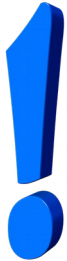
**Rückfragen beim Verkaufsgespräch:** „Wie geht es Ihnen in ihrem momentanen Bett, fühlen sie sich unwohl. Beschreiben Sie mal die ihre **persönliche** Meinung (durch das Wort „persönlich“ zieht man die Person aktiv ins Gespräch ein und zeigt Interesse an den Empfindlichkeiten und Bedürfnissen des Gesprächspartners.

**Rückfragen bei einer wildfremden Person auf der Straße:** „Haben Sie auch gehört, das die Bäckerei nächste Woche schließt. Was ist ihre Meinung. Eventuell soll es einen Wechsel zu einem Blumenladen geben“

Durch Rückfragen kann man den Kontakt besser ausbauen und Ungereimtheiten beseitigen. Und natürlich ist der gegenseitige Informationsaustausch und der Respekt sehr wichtig. Dadurch baut man mentale Beziehung zum Gegenüber auf, der selbst wahrgenommen wird mit seinen Problemen und Bedürfnissen.

# Glaubwürdigkeit und Persönlich werden

Für mich hängt beides sehr stark zusammen. Glaubwürdigkeit und die andere Person ernst nehmen, gehören zusammen.



Ganz schlecht wäre es, wenn du zeigen würdest, dass du alles weißt und kannst und niemanden ernst nimmst. Dadurch zeigst du Arroganz und Überheblichkeit !

Du musst auf die persönliche Ebene gehen und nicht von oben alles erzählen. „Ich weiß es besser. Das geht aber nicht so, sondern so“ Dazu gehört es auch auf eine schwierige Wortwahl und Floskeln zu verzichten und ihren Gesprächspartner persönlich ansprechen. Auf einer Wellenlänge zu sein und dein Gegenüber mit einzubeziehen in die Überlegungen und die Diskussion. Sich in die Lage vom anderen hineinzusetzen. Verkaufen: „Ich kann Ihnen sagen, dass ich auch Probleme hatte beim Einschlafen und mich tagelang nicht gut gefühlt habe“ Smalltalk: „Betrifft sie das auch mit der Umweltzone“ „Sind sie auch betroffen von dem Kita-Streik, ich finde das eine gute Sache. Wie ist ihre Meinung dazu“

## Du musst unvoreingenommen in Gespräche gehen

Jeder hat schon von dem Chef gehört, der schnell sauer werden kann. Oder von einer Kollegin, die etwas seltsam ist. Ich habe dir schon am Anfang gesagt, dass jeder seine eigene Meinung über Menschen hat und jeder sieht in den anderen einen störrischen Kollegen oder einen Chef, der böse ist (nur weil er ihr keine Gehaltserhöhung gezahlt hatte). Aber das brauchst du nicht zu beachten, weil du sonst zu verhalten oder ängstlich an andere Menschen heran trittst.

Je freundlicher du an die Sache ran gehst und mit einem Lächeln gehst, desto freundlicher werden dir die Kollegen oder der Chef kommen. Weil keiner unfreundlich geboren ist. Jeder hat einen weichen Kern und eine zarte Seite. Also geh mit einem Lächeln auf die Menschen zu, begrüß sie freundlich und du wirst sehen, wie schnell du ein positives Feedback bekommst.

## Gehe mit Kritik um

Wenn ich ein gutes Gespräch gehabt habe, ob es auf der Straße oder bei Freunden ist, ist es meistens so, dass jeder eine andere Meinung hat. Jeder sieht die Welt aus einem anderen Blickwinkel und aus einer anderen Perspektive. Das heißt, dass es auch Kritik geben kann. Entweder der Vortrag war nicht zu 100 Prozent perfekt oder auch ein Telefonat, wo man etwas zu stürmisch dran gegangen ist. So etwas sollte dich überhaupt nicht aus der Bahn werfen. Also konstruktive Kritik nehme ich gerne an, arbeite an mir. Was ich nicht beachte und auf Durchzug schalte sind Gemecker und destruktive Kritik, wo es nur um Verunglimpfung und Herabwürdigung der Person geht. Solche Gespräche bringen gar nichts und ziehen deine Kraft nur unnötig runter. So etwas hast du nicht verdient und da ist das Gespräch auch schnell zu Ende.

## Fasse das Gesagte noch mal zusammen

Ein gelungener Abschluss in einem Gespräch beinhaltet auch eine Zusammenfassung des Gesprächs. Dies können Verhandlungen sein in einem Kaufvertrag oder auch eine Gehaltserhöhung. Das ist deshalb wichtig, damit man nicht nur den Überblick behält, sondern auch spätere Missverständnisse ausräumt. Es kam schon oft vor, dass der Chef oder Geschäftspartner sagte „Das haben wir nicht vereinbart“ So etwas ist immer blöd und vermeidlich. Auch Zwischenergebnisse können zusammengefasst werden in einem Dokument, wenn es mehrere Tage dauern sollte. In diesen Fällen sollte man immer wieder freundlich nachfragen, ob man ein schriftliches Ergebnis haben kann, weil nur das zählt.



## Zusammenfassung Gesprächsführung

### NO-GO`s

- Nicht aneinander vorbeireden
- keine Vorurteile gegen andere Meinungen
- nicht vom Thema ablenken, wenn man keine Argumente mehr hat

## Was gehört zu einer guten Gesprächsführung

1. eine gute Vorbereitung–Was will ich anziehen (guter Dresscode)
2. Was will ich erreichen (Welche Ziele möchte ich erreichen)
3. Rückfragen stellen
4. Glaubwürdigkeit zeigen und Persönlichkeit ausstrahlen
5. Unvoreingenommen ins Gespräch gehen
6. Mit Kritik umgehen (Gemecker nicht beachten)
7. Das Gesagte in einem wichtigen Termin noch mal zusammenfassen

## Vorstellungsgespräch

**„Wähle einen Beruf, den Du liebst und du wirst keinen einzigen Tag Arbeit haben im Leben.“ Konfuzius**

Du fragst dich jetzt, wie du den verdammten Job bekommst, denn du dir die ganze Zeit wünschst. Das Problem ist nur, das die meisten immer die gleichen Fehler machen. Immer und immer wieder knallen sie auf den Boden der Realität und müssen dann feststellen, wie wichtig die Vorbereitung ist.

Vorbereitung ist das A und O. Das sag ich dir jetzt klipp und klar. Wie oft bist du schon gescheitert im Vorstellungsgespräch und musstest dann zugeben. Shit, warum habe ich nicht diesen Job bekommen. Ganz einfach

Fangen wir ganz am Anfang an, beim Vorstellungsgespräch.

## Wie bereite ich mich vor

Das klingt ein wenig komisch, aber es bringt ein paar Pluspunkte, wenn man sich vorher über das Unternehmen informiert hat und weiß...

- welche Produkte und Dienstleistungen sie herstellen oder anbieten
- was dich erwartet in diesem Unternehmen
- wie lange das Unternehmen schon besteht und eventuell welche Geschichte dahinter steckt

Natürlich kommt das nicht bei jedem Gespräch vor, aber in den meisten Fällen kann diese Frage kommen. Deshalb ist es wichtig, sich zu informieren. Du selber möchtest auch wissen, was sich erwartet und mit welchen Dienstleistungen und Produkten die Firma handelt und verkauft. Besser ist es, zu verstehen, wie diese Produkte funktionieren und wie der Aufbau ist.



Das kann alles beim Gespräch überzeugen und kann am Ende das Gesamtprofil von dir stärken.

Also wenn es dazu kommen sollte, dann sollte die Antwort von dir blitzschnell kommen.

**“Ja Herr/Frau \*\*\*\* ich habe erfahren das sie seit \*\*\* Jahren am Mark sind und schon in der \* Generation. Außerdem habe ich festgestellt das sie einen großen Maschinenpark/Fuhrpark haben. In der Zeitung von vor 2 Wochen stand drin, das sie erst \*\*\* Millionen investiert haben und \*\*\* erneuern wollen.**

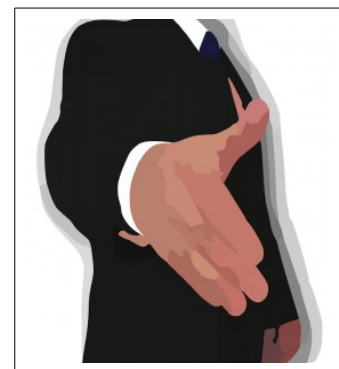
**Außerdem sind sie sehr aktiv in der \*\*\*\*.**

Das kann man individuell umbauen für den jeweiligen Arbeitgeber. Du siehst wie man mit ein bisschen Vorbereitung schon viele Punkte machen kann.

**Diese Frage kommt nicht überall, aber es ist nicht immer schlecht, wenn man vorbereitet ist.**

## Begrüßung

Die Begrüßung ist der aufregendste Moment und zugleich der Anfang vom Gespräch. Das kann man sich immer so vorstellen, als würdest du auf die Bühne gehen und anfangen mit reden.



Aber bleib ruhig, dir reißt keiner den Kopf ab und der Arbeitgeber ist auch nur ein Mensch. Es kann dir überhaupt nichts passieren. Sei einfach locker und entspannt. Kopf nach vorne und nicht nach unten, Rücken gerade, Bauch rein (so wie es Oma immer sagte).

Sei nicht schüchtern beim Gespräch.

Bei der Begrüßung wird die

- 1. die älteste Person zuerst begrüßt (wenn es mehrere Personen sind)
- 2. die Frauen bevorzugt gegenüber den Männern

Wichtig ist es, das der Arbeitgeber euch leitet. Das heißt

- wenn er euch den Händedruck anbietet, dann erwidert du
- wenn der Arbeitgeber einen Platz anbietet, dann setzt euch (dein zukünftiger Chef ist in dem Fall der Gastgeber und macht die Regeln)

# Kennenlernphase

Ob du beim Vorstellungsgespräch sympathisch rüber kommst und einen guten Eindruck hinterlässt, entscheidet sich schon in den ersten Sekunden/Minuten. Deswegen ist es elementar wichtig, welche Körperhaltung und welchen positiven Einfluss du hinterlässt.

Diese ersten paar Minuten nach der Begrüßung und dem sogenannten "Smalltalk" können den weiteren Verlauf ganz entscheiden prägen.

Der Smalltalk beinhaltet meistens erst die Sätze wie die Anfahrt war und ob sie gut hier her gefunden haben.

**Danach mein Freund wird es spannend. Dann bist du gefragt.**

Da der Arbeitgeber in der Regel die Bewerbung schon kennt, möchte er gerne von dir wissen, welche Biographie du vorweisen kannst. Deshalb sind folgende Punkte wichtig, die du aufzählen kannst und vorher schon gut überlegt hattest, was du sagst.

**Am besten fängst du so an. Ich bin S"" L""", komme aus dem schönen Ort \*\*\*\* (wenn deine Arbeit auch dort ist, kannst du sagen das du hier in \*\*\*\* geboren und aufgewachsen bist)**

**Bin \*\* Jahre alt und habe vor \*\*\* Jahren meine Ausbildung zum \*\*\*\* gemacht. Ein großes Unternehmen in der \*\*\*\* Branche. Nach meiner Ausbildung war ich \* Jahre dort und habe \*\*\*\* gemacht**

Jetzt bin ich zurzeit befristet angestellt und suche eine neue Arbeit, wo ich unbefristet angestellt bin.

Wenn du arbeitslos bist, würde ich sagen.

**“Durch den Zeitungsartikel bin ich auf sie aufmerksam geworden und musste feststellen das sie ein großes Unternehmen in der \*\*\* Branche sind mit \*\*\* Mitarbeitern und \*\*\* Umsatz“**

**Tipp vom Profi: Dadurch kann man es umgehen, das du sagst, das du arbeitslos bist und somit jede Arbeit annehmen würdest !!! Dadurch kann man das Thema umgehen**

Wenn du unbefristet angestellt bist, würde ich sagen.

**“Ich bin auf sie gekommen, weil ich nach 5 Jahren eine neue Perspektive suche und mich weiterbilden möchte. Ich möchte mein ganzes Leben nicht das gleiche machen“**

Das würde der Arbeitgeber vollkommen verstehen und dir auch zustimmen.

Entweder danach oder vor deiner Vorstellungsrunde, präsentiert sich der Arbeitgeber und erzählt von dem Unternehmen. Da es von Ort und Unternehmen unterschiedlich ist, kann man dazu nicht genau sagen, wann der Arbeitgeber damit anfängt.



### **Tipp vom Profi:**

Wenn sich der Arbeitgeber vorstellt, kannst du selber punkten, indem du nicht nur zuhörst, sondern auch Verständnisfragen stellst oder auch noch mal nachhaken.

“Sie haben gerade gesagt das ihr Unternehmen Flyer und Prospekte herstellt. Ich hatte im Internet erfahren, das sie auch sehr große Wandplakate machen, die in der ganzen Stadt hängen”

“Wie ich aus der Zeitung erfahren habe, exportieren sie die Generatoren auch nach Indien”

**WICHTIG: Den Arbeitgeber nicht unterbrechen. Entweder machst du es, wenn er eine kurze Pause macht, oder nach seinem Gespräch.**

Dadurch zeigst du, das du nicht nur interessiert bist, sondern dich auch gut auskennst.

## **Die Rückfragen/Schlussrunde**

Wem geht es nicht auch so ??? Das Gespräch neigt sich dem Ende und der Arbeitgeber fragt dich ob du noch Fragen hast ???

Da überlegt man. Was denkst du was die häufigsten Fragen sind:



## Es sind natürlich

- **Gehalt UND Urlaubstage**

Das ist einfach nur langweilig und zeugt nicht davon, dass du dich vorbereitet hast !!!!

Natürlich ist das Gehalt wichtig, aber um wirklich professionell rüber zu kommen, muss man sich auch noch mehr Fragen einfallen lassen.

Eigene Fragen hingegen sind das Symbol für Eigeninitiative, Selbstbewusstsein, und sie signalisieren eine professionelle Einstellung. Gute Gegenfragen zu stellen, ist daher Ihre Pflicht.

Deshalb kommen von mir die besten Rückfragen, die sich auch in der Praxis bewährt haben:

**Wenn Sie sich an Mitarbeiter erinnern, die Sie schon eingestellt haben:  
Was unterschied die Guten von den Besten?**

Merkst du wie der Satz im Kopf knallt. Darauf hat sich der Arbeitgeber nicht vorbereitet und muss dir darauf eine gute Antwort geben.

**Wie werden Talente und Stärken bei Ihnen gefördert**

Diese Frage zeigt den Chef beim Vorstellungsgespräch, dass Sie Ihren Beruf nicht nur für Geld ausüben, sondern wachsen wollen und das bei ihm.

**Was müsste ich tun, um Ihnen die Entscheidung für mich zu erleichtern?**



**Profi-Tipp: Bitte keine Fragen stellen, die du vorher schon im Internet rausbekommen könntest und eher gar nicht gut ankommen beim Vorstellungsgespräch.**

Daran muss der Chef sich dann gleich nicht nur entscheiden, sondern auch überlegen, was ihm noch fehlt um gerade dich zu nehmen.

**Diese Fragen solltest du NICHT stellen !!!**

“Wie groß ist das Unternehmen”

“Wie viele Mitarbeiter haben Sie”

“Ist mein Chef nett, mit dem ich zusammen arbeite”

“Habe ich gute Aufstiegschancen” (**Was bitte, soll der Arbeitgeber sagen  
“Nein, sie werden die nächsten 30 Jahre im Büro arbeiten”**)

## **Folgende Fragen kannst du stellen**

### **„Wie werden Talente und Stärken bei Ihnen gefördert?“**

Das ist eine bessere Frage als „Hab ich gute Aufstiegschancen“, weil dies höflicher klingt und natürlich „Ich“ bezogen. Auch wird gefragt, wie und auf welche Weise es ein Aufstiegsmanagement gibt und welche Fähigkeiten man dazu mitbringen sollte.

### **„Welches Wissen sollte ich mir vor dem Beginn noch aneignen?“**

Diese Frage zeigt dem Arbeitgeber, dass man nicht nur seelisch schon arbeitet, sondern sich schon zu Hause Gedanken macht, ob und wie man sich vorbereitet.

### **Gibt es noch mehr Bewerber auf diese Stelle b.z.w. Warum ist diese Stelle vakant.**

Natürlich kann der Arbeitgeber während des Gesprächs schon sagen, warum und wieso diese Stelle ausgeschrieben wurde. Aber man kann selber nachfragen, falls er es selber nicht beantwortet. Auch nach der Bewerberzahl kann man fragen, um so herauszufinden, wie viel Konkurrenz besteht.

## **Fragen vom Arbeitgeber**

Das kennst du auch, was mache ich, wenn der Arbeitgeber mir Fragen stellt beim Vorstellungsgespräch. Was mache ich jetzt. Wie reagier ich und sage ich jetzt ????

Du machst dir zu viele Sorgen. Natürlich ist das auch wichtig, keine Frage. Aber der Chef möchte dich nicht in eine Falle locken oder dich ausschalten, sondern nur sehen wie du reagierst.

Bleibst du Selbstbewusst und antwortest ruhig und gelassen und fängst du an mit stottern.

### **Das will der Arbeitgeber wissen.**

- **Warum möchten Sie diesen Job?**
- **Warum sollten wir Sie einstellen?**
- **Was können Sie für uns tun, was andere nicht können?**
- **Was erwarten Sie sich von diesem Job**
- **Warum haben sie sich diesen Job, diese Ausbildung ausgesucht**

Das sind die meisten Fragen, die ich bis jetzt aus Personalbüros erfahren habe.

Jetzt bist du gefragt. Was würdest du antworten, auf diese Fragen bei m Vorstellungsgespräch.

Stell dir vor, das du in dieser Situation bist, mein Freund.

Du hast jetzt alle Zeit der Welt, dir darüber Gedanken zu machen, aber beim Gespräch nur paar Sekunden.

Ich kann dir sagen, was du sagen könntest im Vorstellungsgespräch.

### **Warum möchten Sie diesen Job?**

- Weil sie im Umkreis der beste Arbeitgeber sind, laut der Bewertungen und vielen Feedbacks aus dem Freundeskreis.
- Weil ich nur bei Ihnen mein Potenzial sehe, aufzusteigen und sie können auch von mir sehr gut profitieren, wie Sie aus den Unterlagen besichtigen können.

### **Warum sollten wir Sie einstellen?**

- Weil ich die Erfahrung habe, die andere Bewerber nicht aufzeigen können (z.B. 10 jährige Berufserfahrung, sehr gute Zeugnisse, die Fähigkeit sich schnell auf neue Dinge einzustellen u.s.w.)

### **Was können Sie für uns tun, was andere nicht können?**

- Nicht nur die Teamfähigkeit, Zuverlässigkeit und die guten Noten in der Schule. Das wird ihnen jeder andere Kandidat auch aufzeigen. Ich habe auch darüber hinaus eine gute Menschenkenntnis, die bei Ihnen natürlich sehr gebraucht wird, die Belastbarkeit und die Ausdauer um auch in stressigen Situationen einen kühlen Kopf zu bewahren.

### **Was erwarten Sie sich von diesem Job**

- Wie sie bestimmt wissen, möchte ich mich weiterbilden. Neue Fähigkeiten aneignen, immer neues lernen. Das bei einem so großes Unternehmen wie sie, ist für mich nicht nur eine Herausforderung, sondern für sie und für mich eine Bereicherung.

### **Warum haben sie sich diesen Job, diese Ausbildung ausgesucht**

- Diese Frage kannst du selber besser beantworten, aber du musst deinen Chef die Leidenschaft zeigen, warum du dafür brennst !!!

Du musst nicht alle Fragen beantworten, wenn es um persönliche Angelegenheiten geht (Sexualität, Beziehung, Schwangerschaft u.s.w.) Da kannst du ruhig lügen, weil das auch eindeutig erlaubt ist.

# Lücken im Lebenslauf

So mein Freund, da komme ich jetzt auch zu einem schwierigen Thema beim Vorstellungsgespräch.

Was machst du am besten bei Arbeitslosigkeit oder bei einer längeren Urlaub zwischen 2 Arbeitgebern. Jeder Arbeitgeber kennt diese Tricks, wenn man etwas verheimlichen möchte. Davon rate ich dir sehr ab, etwas zu verschweigen. Natürlich ist die Situation sehr peinlich, wenn man gefragt wird, was in den 3 Monaten passiert ist, wo eine Lücke im Lebenslauf ist. Oder in den 1 Jahr was du gerne nicht sagen würdest.

Auch das sogenannte Schminken von Lebensabschnitten ist eine sehr schlechte Tarnung. Ich empfehle dir

- deine China-Reise als "interkulturelle Bildungsreise" zu beschreiben.
- Arbeitslosigkeit kannst du beschreiben als "Intensive Suche nach einer neuen Arbeit"
- Betreuung von Angehörigen "Pflege des schwer erkrankten Vaters" oder "Auszeit aus gesundheitlichen Gründen"

**Mein Motto ist immer, wenn so etwas ist, klipp und klar die Wahrheit zu sagen.**

Nehmen wir an, der Arbeitgeber fragt dich.

**Sehr geehrter Herr \*\*\*\* , sie haben zwischen Juli 2013 und Januar 2014 eine Lücke, was haben Sie da gemacht.**

**Mein Profi-Tipp:**

Entweder bei Arbeitslosigkeit, folgendes reinschreiben in die Bewerbung

**Juli/2013 bis Dezember/2014 – Berufliche Neuorientierung mit dem Ziel einer Aufstiegsqualifizierung im Personalbereich**

**Juli/2013 bis Dezember/2014 – Berufliche Neuorientierung mit dem Ziel der Qualifikation zum Logistiker**

oder klar sagen im Vorstellungsgespräch:

**Herr/Frau\*\*\*\* in dieser Zeit habe ich verschiedene Praktika zur Weiterbildung gemacht.**

Wenn du auf Weltreise warst oder eine Auszeit nötig war, dann schreib es auch rein. Das bringt dir mehr Pluspunkte, als wenn du es verschweigst und es dann sagen musst.

Entscheidend ist, dass du mit offenen Karten spielst und gute Erklärungen dazu stellen. Die meisten Fach- und Führungskräfte haben heute den einen oder anderen Bruch in ihrer Vita. Das ist völlig normal.

Ich hoffe du verstehst was ich meine. Es beißt dir sprichwörtlich keiner ein Bein ab, aber ehrlich musst du sein. Entweder im Lebenslauf oder im Vorstellungsgespräch !!!!

## Verabschiedung

Wenn du dich verabschiedest von deinem zukünftigen Arbeitgeber (was ich mir von dir wünsche) kannst du dich mit einem Lächeln verabschieden.

- Du bedankst dich recht herzlich für das angenehme und interessante Gespräch
- Fragst auch gleich nach beim Händeschütteln, wann du die Information bekommst, ob sie dich einstellen. "Du würdest dich sehr gerne darüber freuen für ein positives Feedback."

### 1. Spezialtipp von mir

Nach dem Gespräch bist du dann zu Hause und wartest ob es etwas wird. Sobald du zu Hause bist, schreibst du deinem Chef das du das Gespräch sehr angenehm fandest.

Du dich sehr bedankst und würdest dich sehr freuen, wenn du ein positives Feedback bekommst. Ein kurzes Schreiben reicht vollkommen und zeigt dem Arbeitgeber, das es dir sehr ernst scheint.

### 2. Spezialtipp von mir

Wenn du sehr nervös bist, dann versuche mit einem Familien oder mit einem Freund das Gespräch zu üben.

Versuche jedes mal neue Varianten und neue Fragen. Dadurch verlierst du deine Nervosität und kannst es dann viel **Selbstbewusster**.

## Spezialtipp beim Vorstellungsgespräch

**„Der Chef will keinen 08-15 Mitarbeiter“**  
Also musst du gleich am Anfang ihm zeigen, das sich nicht irgendeiner bei ihm vorstellt, der den Job unbedingt braucht, weil er seinen Lebensunterhalt damit bestreiten will.





# Du sollst dich nicht fragen „Will ich den Job, sondern was will mein Chef?“

**Jetzt wird die Antwort kommen „Ja ich  
will den Job haben“**

Das sind zwar richtige Ziele, aber das falsche Mindmap. Natürlich möchtest du das erreichen. Das spreche ich dir nicht ab. Aber dein Ziel ist ein anderes und das musst du dir immer im Kopf durchgehen lassen.



Der Chef möchte gerne aus deinem Mund hören, warum du besser bist

als die 08-15 Mitarbeiter, die sich jeden Tag vorstellen. Deshalb solltest du dem Chef klar machen, warum du in der Lage sein solltest, jemanden anderen auszustechen. Du musst mit einer anderen Einstellung reingehen.

Du darfst nicht ins Gespräch reingehen und sagen, ich möchte den Job. Damit werden die erfolgreichen Leute niemals ihren Job bekommen.

Die erfolgreichen Leute versuchen sich auf die Seite des Unternehmers zu begeben.

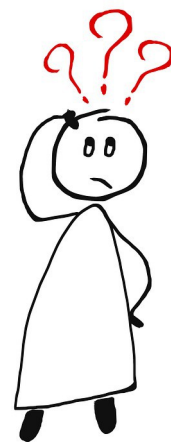
Stelle dir folgende Situation vor:

Das Unternehmen möchte dich haben !!!

Das heißt, welche Erfolge kann es durch dich erreichen.

Was kannst du gutes tun, damit es der Firma besser geht. Es gibt so viele Bewerber, die

gehen rein und sagen. „Ich habe dies und das schon in meiner Karriere gemacht.“ „Ich habe mehrere Jahre in der Buchhaltung gearbeitet und kann somit gut mit Computern umgehen.“ „JAAAA toll, Spitze. Das kann jeder hier“ Das haut kein Personalchef um und ist eher altbacken.



### **Also ist die Umkehrmethode angesagt:**

Stell dich in die Situation vom Personalchef und überlege dir ganz genau mit der Qualifikation die du hast. „Der Personalleiter sucht einen Disponenten“ Also muss ich die anderen ausstechen, indem ich sage, was es bringt, das sie mich nehmen sollten.

Du machst dir einen Plan, welche Herausforderungen sich die Firma stellen muss und was sie von dir erwarten kann.

### **Also nehme ich den Wunsch-Button an und versetze mich in die Lage vom Chef – Was wünscht sich der Chef !!!**

Ich versetze mich in die Welt vom Chef und zeige ihm, wie toll nicht nur mein Produkt, Dienstleistung oder meine Person ist, sondern auch, welche

**„Ich habe gesehen, das sie einen guten Vertriebschef benötigen, der nicht nur neue Kunden gewinnt, sondern auch halten kann.“ „Sie suchen einen Vertriebschef, dem die Kunden vertrauen und mögen“ „Sie möchten einen Vertriebschef, der auch harte Verhandlungen führen kann“**

**So einen suchen Sie bestimmt, ich kann Ihnen diese 3 Sachen gerne erfüllen.**(Danach kannst du deine Biographie aufzählen)

**Durch meine 5 jährige Erfahrung im Vertriebsinnendienst und 2 Jahre als Stellvertretender Chef können sie einen erfahrenen Mitarbeiter bekommen, der ihnen hilft bei der Kundenakquise und Neukundengewinnung.**

Probleme er dadurch verhindern kann.

Die Problemlösung steht ganz oben. Der Chef braucht keinen mit 50 Jahren Erfahrung, sondern jemanden, der sein Problem lösen kann. So einen braucht er !!!

- **Sehr geehrte/r Herr/Frau \*\*\*\*, wie ich gelesen habe, brauchen sie einen Mitarbeiter, der gut Kommunikationsstark und Durchsetzungsfähigkeit besitzt...**
- **Sie wollen gerne einen Mitarbeiter, der gut mit den Leuten kommunizieren kann und ihnen neue Leute beschaffen kann...“**

- **Sie brauchen einen Mitarbeiter, der auf Probleme der Mitarbeiter eingehen kann und sie schnell und einfach lösen kann. Der auch durchsetzungsstark ist. Der auch eine schnelle Auffassungsgabe hat...**

wenn Sie so jemanden suchen, dann bin ich der ideale Bewerber für sie, weil ich schon...

- **5 Jahre in der Marketing-Abteilung gearbeitet habe und viel Hintergrundwissen habe, um ihnen gerade die Hilfe zu geben, die sie benötigen.**
- **weil ich schon 7 Jahre in der Reklamationsabteilung gearbeitet habe und somit das beste Kundenwissen habe, was sie benötigen um mit ihren Kunden nicht nur gut umzugehen, sondern sie auch dauerhaft ans Unternehmen zu binden.**

Weißt du, was das bewirkt. Dieser Rhetorische Trick dreht die Perspektive des Mitarbeiters auf die Chef-Situation um. Dadurch erreichst du eine Situation, das du mit dem Chef fühlen kannst. In Gedanken kannst du ihm dadurch suggerieren...

***„Lieber Chef, ich weiß das du Probleme hast mit den Kunden und du brauchst eine spezielle Lösung, weil es zu viele Reklamationen gibt...“***  
oder

***„Lieber Chef, diese Mitarbeiter die sich bei dir vorstellen, haben zwar alle 20 Jahre Erfahrung, aber können sie auch genau die Probleme lösen und die Leute bei dir motivieren“***

Da musst du sofort gefühlt **JA** sagen und ihm zeigen.

**HIER, ICH KANN DAS. ICH KENNE IHRE PROBLEME, WEIL ICH MICH IN DIE LAGE VON IHNEN VERSETZEN KANN.**

***„Sie brauchen bestimmt einen Mitarbeiter, der sich schnell einarbeitet und die Probleme mit den Mitarbeitern klärt ohne das sie etwas mitbekommen. Sie wollen eine Führungskraft, die Selbstbewusst auftritt, aber auch ins Team passt und die Leute von dort aus motiviert. Der steht gerade vor Ihnen.***

## **(BÄÄÄHHMMM, das knallt rein beim Chef)**

Du kannst wissen, das er vom Stuhl fällt, weil das keiner vor ihm sagte. Diese Satzbausteine sind so konzipiert, das sie nur zum Erfolg führen können, wenn du sie mit viel Selbstbewusstsein und einer guten Präsentation absolvierst. Wichtig ist auch, das du sie ruhig vorträgst und dabei immer versuchst, nicht nervös zu werden.

# Epilog

Ich hoffe, das ich dir helfen konnte mit diesem Buch und den vielen Übungen. Dadurch bist du gut gewappnet für den nächsten Rhetorik-Kurs oder einer Rede.

Wie ich schon immer gesagt habe, du musst auch anfangen und es umsetzen. Alleine durch das Lesen wird das nichts.

Also geh raus mit dem Buch und setz die Übungen in die Tat um.

Es gibt von Johann Wolfgang von Goethe ein schönes Zitat, das mir immer wieder hilft.

Aber wie heißt es so schön:

**Es ist nicht genug zu wissen - man muss auch anwenden. Es ist nicht genug zu wollen - man muss auch tun.**

Noch ein Ratschlag für dich:

Eine starke Rhetorik kommt nicht von heute auf morgen !!! Persönliches Wachstum und Durchhaltevermögen machen es möglich, das du erfolgreich wirst.

Es gibt und bleibt dabei, das es einen Knopf-Druck gibt, wo du perfekt wirst.

Ich wünsche dir alles Gute

Stephan

# Quellen und Hilfen

## Bücher

Hier sind einige Bücher zusammengestellt, aus denen ich im Laufe meiner Entwicklung gelernt habe und die ich gerne weiterempfehlen kann.

[Trotzdem lernen von Vera F. Birkenbihl](#)

[Rhetorik - Professionelle Redefertigkeit](#)

[Praxishandbuch – Rhetorik](#)

## Bilder

Die Bilder sind zum Großteil von [pixabay.com](http://pixabay.com) und von geschnittenen [YouTube-Videos](#) um die beste Darstellung zu erhalten.

Wenn du Fragen, Kommentare, Feedback, Lob oder Tadel hast oder einfach nur mal "Hallo" sagen willst, dann schreibe mir gerne! Meine Email Adresse lautet:

[Rhetorik-lernen@web.de](mailto:Rhetorik-lernen@web.de)

Ich wünsche dir alles Beste auf deinem Weg.

- Stephan