

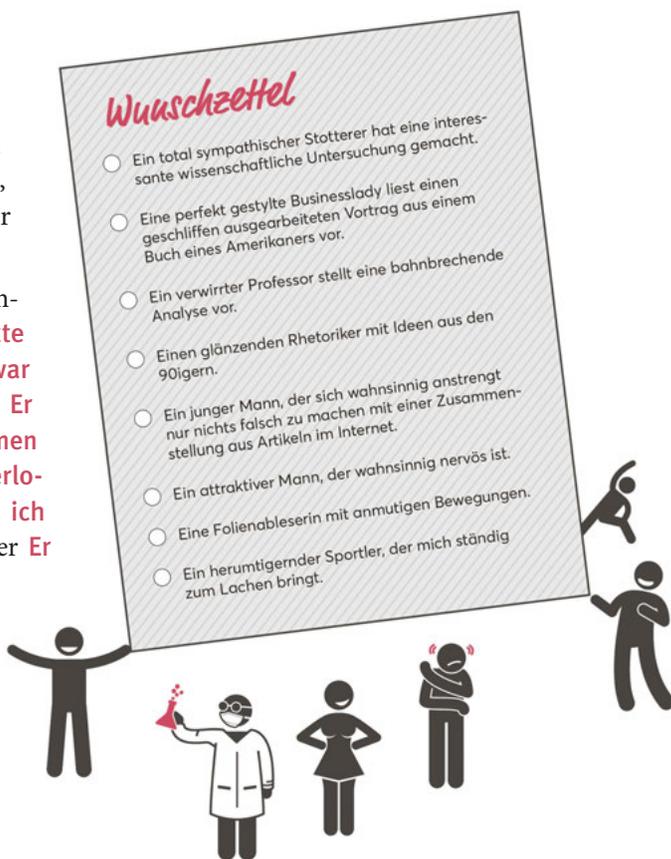
Vor einen Ball treten ist deutlich einfacher, als lange Pässe zu kicken, Fallrückzieher zu machen oder gar in die Nationalmannschaft zu kommen. Wenn ich Ihnen dauernd sage, dass Sie noch nicht so kicken, wie die vom FC Bayern, ist das keine Hilfe.

Es gibt beim Reden nicht die richtigen Worte, die richtigen Bewegungen, die richtigen Bilder, die richtige Struktur. Es gibt nur Reden, die möglichst gut zum Redner und zum Redeanlass passen. Wenn Ihre Mutter Sie da oben nicht wiedererkennt, wenn Ihre Freunde anschließend sagen: „Du warst mir so fremd während Deiner Rede.“ Dann haben Sie ganz sicher etwas falsch gemacht.

Ich behaupte, die schlechten Redner sind nicht die Ungeübten, die Unsicheren, die Vorsichtigen, sondern es sind die falsch Trainierten, die vermeintlich Selbstsicheren, die perfekt Glatten, die langweilen uns unendlich.

Wenn Sie sich gut vorbereitet haben, merkt das jeder Zuschauer. Das wird anerkannt, auch wenn Sie kein so guter Redner sind. Wenn Sie gute Folien haben, möglicherweise sehr gute Folien, wenn Sie Zwischenfragen sicher beantworten können und wenn Sie sich genau auf die Zielgruppe einstellen, werden die Menschen im Zuschauerraum das bewundern. Und Ihre gelegentlichen Stotterer oder dass Sie dauernd **Stimmt's nicht?** sagen, ist deutlich weniger wichtig.

Wie wäre es mit Kommentaren wie: **Er hatte viele ähs, aber das war ja echt spannend** oder **Er ist dreimal rausgegangen und hat den Faden verloren, aber so viel habe ich lange nicht gelernt** oder **Er ist ein bisschen viel herumgelaufen, aber inhaltlich war das total auf den Punkt. Alle Achtung!** Solche Kommentare wünsche ich Ihnen, wenn Sie von der Bühne kommen.



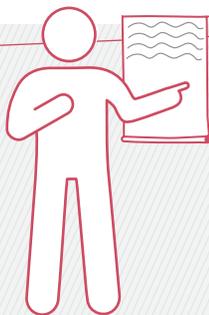
## EIN TEST

Werden Sie sich zunächst klar, worauf es bei so einem Vortrag oder einer Rede ankommt. Machen Sie einfach mal spontan Ihr Kreuzchen, welchen Vortrag Sie gerne sehen würden. Wir gehen bei allen Vorträgen davon aus, dass sie von einem Thema handeln, das Sie brennend interessiert.

Für mich wäre das klar. Ich will unbedingt die bahnbrechende Analyse hören. Das interessiert mich am allermeisten. Dass der Professor ein bisschen verwirrt ist, nehme ich in Kauf. Auch die wissenschaftliche Untersuchung interessiert mich brennend, auch wenn der Redner stottert. Dann kommt lange nichts. Der tigernde Sportler könnte noch nett sein. Ich lache gerne. Die Business Lady, die mir ein amerikanisches Buch vorliest, langweilt mich schon durch die Ankündigung. Das Buch kann ich selber lesen. Eine Rede von 20 Minuten habe ich locker in 10 Minuten selbst gelesen. Genauso wie die Folien von der Folienableserin. Dann kann ich nämlich selber entscheiden, wann ich was lese. Auch die Zusammenstellung von dem jungen Mann interessiert mich nicht wirklich. In meinem Fachgebiet kenne ich mich sehr gut aus. Ideen aus den 90igern bleiben Ideen aus den 90igern, auch wenn sie brillant vorgetragen werden. Wenn mich das nicht interessiert, kann er das als Opernarie trällern, es wird trotzdem nicht spannender.

Ob der Mensch da vorne attraktiv ist oder nicht, ist mir nicht so wichtig. Natürlich sehen wir lieber jemand an, der gut aussieht, aber das ist subjektiv und immer nur eine Zugabe.

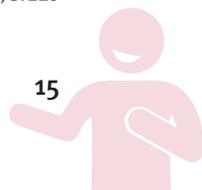
Ein Veranstaltungssaal ist normalerweise keine Party, bei der ich einen Partner fürs Leben suche. Damit wollte ich Sie herausfordern. Wenn jemand schlecht redet, muss er schon ziemlich toll aussehen, damit ich das wenigstens für kurze Zeit vergesse.



**Attraktive Menschen verdienen mehr, bekommen mehr Hilfe und werden zu geringeren Strafen verurteilt. Wirtschaftswissenschaftler haben in Amerika und Kanada Stichproben genommen und festgestellt, dass das Einkommen von gut aussehenden Beschäftigten 12 bis 14 Prozent über dem ihrer weniger attraktiven Kollegen liegt.<sup>7</sup>**

Möglicherweise ist die Auswertung dieses kleinen Tests bei Ihnen ein bisschen anders. Aber ich bin fest davon überzeugt, dass Inhalt immer vor Form geht.

<sup>7</sup> Cialdini, Robert: Die Psychologie des Überzeugens. Bern: Hogrefe Verlag, 2020, 6. Auflage, S. 223



Erst wollen wir einen spannenden Inhalt oder zumindest gut unterhalten werden. Dann sehen wir uns die Form an.

Was bedeutet das für Ihre Rednerkarriere? Wenn Sie was zu sagen haben, ist es fast egal, wie Sie das tun. Stecken Sie also am besten Ihre ganze Energie in Ihr Thema und nicht in die Vermeidung tänzelnder Schritte bei Erreichen des Bühnenrandes oder in das Üben großer Handbewegungen. Ich glaube überhaupt nicht daran, dass die Redner mit der brillanten Form uns über einen sehr dürftigen Inhalt hinwegsehen lassen.

Es geht darum, natürlich zu sein in einer unnatürlichen Umgebung. Ideal wäre ein neuer Inhalt, gut erklärt, der mich berührt und unterhaltsam ist und mit ruhigen Bewegungen von einem Menschen lebendig frei vorgetragen, der mir einigermaßen sympathisch ist. Einfach, oder?

Reden ist eine tolle Sache. Keine Gemeinschaft auf der Welt, die hören kann, verständigt sich in Gebärdensprache. Wir reden miteinander, weil es die schnellste Möglichkeit ist, Informationen durch das Ohr in den Kopf einzugeben.<sup>8</sup> Niemand braucht Ihnen dieses Reden beizubringen. Das können Sie. Das tun Sie jeden Tag. Manche von uns viel zu oft und zu viel. Sie müssen lernen, das vor der Gruppe zu tun oder zielgerichteter zu tun oder unterhaltsamer, aber der Redevorgang selbst ist nichts, was Sie lernen müssten. Es fängt also damit an, sich bewusst zu machen, dass Sie alles, was Sie für einen guten Redner brauchen, schon mitbringen.

## DR. FOX

Als Trainer und Speaker hat mich von Anfang an die Studie von Dr. Fox interessiert, die sich zum Beispiel in „Das Buch der großen Experimente“<sup>9</sup> findet.

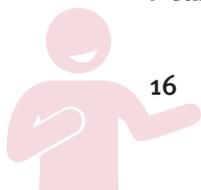


Ein gewisser Dr. Fox hielt einen Vortrag unter dem eindrucksvollen Titel „Die Anwendung der mathematischen Spieltheorie in der Ausbildung von Ärzten“ vor den Verantwortlichen des Weiterbildungsprogramms der University of Southern California School of Medicine.

Fox war Schauspieler und hielt einen Vortrag, der ausschließlich aus unklarem Gerede, erfundenen Wörtern und widersprüchlichen Feststellungen bestand, die er mit viel Humor und sinnlosen Verweisen auf andere Arbeiten vortrug.

8 Pinker, Steven: Der Sprachinstinkt, München: Kinder Verlag 1996, S. 18

9 Schneider, Reto U.: Das große Buch der Experimente. München: C.Bertelsmann 2004, S. 209



Auf dem Beurteilungsbogen gaben alle Zuhörer an, der Vortrag habe sie zum Denken angeregt, neun fanden zudem, Fox habe das Material gut geordnet, interessant vermittelt und ausreichend erklärende Beispiele eingebaut.

Das gibt es doch nicht, oder? Kann das wahr sein? Dann habe ich also doch nicht Recht?

Ich habe etwas überlesen. Ich habe überlesen, vor wie vielen Menschen der Versuch stattfand. Scott Berkun<sup>10</sup> hat mich dann wieder auf den Boden der Tatsachen geholt. Die Studie des Dr.Fox hatte gerade mal elf Teilnehmer. Damit kann man nun wirklich keine allgemein gültige Regel ableiten. Aber ob das denn nun wieder stimmt...

Mich beruhigt das ein bisschen! Ob es also wirklich so ist, dass die Zuschauer der Form folgen und nicht dem Inhalt, bleibt wissenschaftlich gesehen zumindest im Moment noch im Dunkeln. Fragen Sie sich einfach selbst, worauf Sie achten, wenn Sie sich eine Eintrittskarte kaufen oder sich nett anziehen, um auf eine Veranstaltung gehen.

---

<sup>10</sup> Berkun, Scott: Bekenntnisse eines Redners. Köln: O'Reilly 2010, S. 128f.



## KOMMUNIKATIONSTHEORIEN

Das ist ein Buch über die Praxis. Aber ein paar kurze Gedanken zur Theorie müssen sein. Was das Sender/Empfänger-Modell ist, brauche ich nicht zu erklären. Sie wissen selbst, dass es oft nicht funktioniert und der Empfänger nicht die Botschaft versteht, die der Sender gesendet hat. Wenn sich also zwei Menschen, die sich um 19 Uhr in einer Pizzeria in der Sonnenstraße in München verabreden, auch ungefähr um 19 Uhr beide in dieser Pizzeria ankommen, grenzt das an ein kleines Wunder. Es ist viel wahrscheinlicher, dass auf dem Weg vom Sender zum Empfänger einiges schief geht, einer beim Chinesen in Harlaching landet und der andere eine Stunde später kommt oder keinen Hunger hat.

Die Lösung scheint einfach. Wenn es um Zahlen, Daten, Fakten geht, in diesem Falle um einen Termin, dann genügt doch eine kurze E-Mail: Pizzeria Rosario, Sonnenstraße 123, Montag 19 Uhr. Jetzt gibt es keine Ausreden mehr, wenn einer unpünktlich am falschen Ort ist. Vorausgesetzt, Sie machen aus Sonnenstraße nicht Sonnenweg oder Sonnenplatz.

Für so einfache Sachverhalte ist das eine Hilfe. Aber wissen Sie jetzt, ob wir uns vor der Pizzeria treffen und dann einen Cocktail in einer angesagten, aber versteckt liegenden Bar trinken oder ob Sie richtig Hunger auf eine Riesepizza mitbringen sollten? Nein, das wissen Sie noch nicht. Selbst wenn Sie jetzt noch in die E-Mail schreiben, dass Sie sich auf die Riesepizza freuen, kann es sein, dass der andere das Treffen absagt, weil er gerade eine Diät macht und eigentlich Fisch essen wollte. Doch auch das können Sie abstellen. Irgendwann sind alle Informationen so glasklar aufgelistet, dass es keine Missverständnisse gibt und die Informationsweitergabe hat geklappt.

Wenn die Informationsweitergabe aber über die Fakten hinausgeht, wird es noch komplizierter. Sie möchten z. B. dass er andere sich auf ihr Treffen freut,

weil die Pizza ja eigentlich nur ein Vorwand ist oder Sie haben kein Geld und wollen eingeladen werden. Je weniger sich die Menschen bei der Kommunikation in die Augen schauen, desto schwerer wird es, klar zu kommunizieren. Wenn Sie sich dann noch per Kurznachricht verständigen, ist die Botschaft um so komplizierter, je kürzer es wird. Bei einer SMS oder einer WhatsApp-Nachricht könnte das dann so (siehe Kasten) aussehen.



**Müssen reden!**  
**19 Uhr!**  
**UNSERE Pizzeria.**

Wenn Ihre Freundin das schickt, kann das heißen, dass sie gerade Ihren Dokortitel in Biologie bekommen hat, oder dass sie sich von Ihnen trennen will, um mit Ihrem besten Freund zusammenzuziehen. Oder sie verbittet sich weitere Telefonanrufe, weil ihr Mann sich sonst scheiden lässt. Sie haben die SMS be-

