



nach Dale Carnegie

Die acht „goldenen Regeln“ einer Rede/Präsentation

1

1. WIE FINDE ICH DEN MUT ZUR REDE/PRÄSENTATION?

- Sag dir: **Jeder Mensch** hat die Fähigkeit zum **guten Redner**
- **Begeisterung** und der Wunsch ein guter Redner zu werden sind entscheidend
- Vergiss nie: **Zuhörer sind stimulierend**
- **Redeangst** ist nur zu **Beginn** vorhanden - Leichte Anfangsnervosität ist positiv
- Vergiss nie: **Selbstvertrauen** ist entscheidend (+/- *Prinzip*)
Wiederholte Erfolge verstärken dein Selbstvertrauen - wiederholte Mißerfolge schmälern es
- **Denk** niemals an Niederlagen, nur **an den Erfolg**
- **Such** dir im Publikum einen „**Verbündeten**“ (achte auf sein/ihr Lächeln)

2. WIE BEREITE ICH MICH VOR?

- Vergiss nie: Eine **echte Botschaft** ist notwendig
- Denk an den **Nutzen für die Zuhörer**
- Bring **eigene Gedanken, eigene Überzeugungen** ein
- Vergiss nie: Eine **Rede muss wachsen** - Du musst davon **träumen**
- **Sammele 100 Gedanken**, verwirf wieder 90 davon
- Hol dir **zusätzliche Informationen** erst **nach den eigenen Gedanken** ein
- Merksatz: Eine **Rede ist eine Reise** und daher brauchst du eine Karte, eine Wegbeschreibung
- Vergiss nie: Es gibt **keine festen Regeln** zum Aufbau einer Präsentation, doch müssen **Argumente logisch und klar** sein
Dreiklang a) Fakten nennen *Vierklang* a) Interesse wecken
b) Argumentieren b) Vertrauen gewinnen
c) Zum Handeln auffordern c) Fakten nennen
d) Zum Handeln auffordern
- **Sprich dir deine Rede vor**, wenn möglich auf Band
- **Übe frei sprechen**, etwa beim Spazieren gehen (**laut!**)

3. WIE MERKE ICH MIR MEINE REDE/PRÄSENTATION?

- Beachte die drei „**Gesetze der Erinnerung**“: Eindruck, Wiederholung, Assoziation
a) Eindruck: Beobachte konzentriert (*Kamera kann im Nebel nur unscharfe Bilder machen*), nutze alle Sinne, besonders deine visuellen Fähigkeiten (Auge = 20 x Ohr)
b) Wiederhole in Intervallen; lies deine Notizen kurz vor der Rede durch (*in den ersten acht Stunden vergessen wir so viel wie in den nächsten dreißig Tagen*)
c) Assoziation: Forme analoge Bilder, Gleichnisse, ...
- Überdenke wichtige **W-Fragen**: Warum ist das so? Wie funktioniert es? Wann geschieht es? Wo geschieht es? Wer behauptet das? ...
- Hilf dir bei **Namen** durch Bauen von Eselsbrücken, durch Buchstabieren ...
- Hilf dir bei **Jahreszahlen** durch Anhängen an bereits bekannte Zahlen ...
- Vergiss nie: Du hast einen **Notkoffer, falls du stecken bleibst**: Beginn mit den letzten Worten des letzten Satzes einen neuen Satz ...
- **Mentales Training**: *Stell dir deine Rede wie einen Fluss vor. Du gehst auf Steinen, die für den Zuhörer unsichtbar bleiben!* Nur du weißt, wohin die Reise geht! (**Zauberkünstler-Prinzip**)

4. WIE KANN ICH MEINE PERSÖNLICHKEIT AUF DER BÜHNE EINSETZEN?

- **Vergiss nicht zu lächeln!**
- **Versammle** die **Zuhörer** nah um dich
- Sorge für frische **Luft** und gutes **Licht**
- Steh nicht hinter einem **Mobiliar**; gib dir **Raum**
- Lass keine **Ablenkungen** zu (*bewegte Objekte, Overhead-Licht, ...*)
- Lass dich nicht auf den **Stuhl** fallen
- Versuch deine **persönlichen Stärken** einzusetzen (*z.B. Körpersprache*)
- Verwende nur **Medien**, die dir **vertraut** sind
- Halte keine Rede, wenn du **müde** und **erschöpft** bist
- Nimm vor einer Rede keine schwere **Mahlzeit** ein
- Pass die **Kleidung** an die Situation an (*das gibt ein Gefühl der Sicherheit*)
- **Steh ruhig**; mach keine nervösen Bewegungen
- Halte die **Hände** entspannt neben den Hüften oder vor dem Bauch
- Mach **keine Lehrbuchgesten**; deine **Gesten** sollen aber lange genug sein; alles muss **natürlich** und **impulsiv** wirken



60% Mimik/Gestik

30% Sprache

10% Inhalt



Die acht „goldenen Regeln“ einer Rede/Präsentation

5. WIE PLANE ICH DEN BEGINN MEINER REDE/PRÄSENTATION?

- Mach die **Einleitung kurz**, formuliere sorgfältig
- Beginn **locker - 5-Sekunden-Prinzip**: *Zwei Sekunden um auf die Bühne zu kommen, drei Sekunden durchatmen, Stille, wie ein Fels in der Brandung, mit freundlichem Gesichtsausdruck*
- Vermeide **unpassende Anekdoten** oder **Entschuldigungen**
- Gewinn sofort die **Aufmerksamkeit** durch
 - ... erwecken **von Neugierde**
 - ... erzählen von einer **bewegenden Geschichte**
 - ... zeigen eines **Gegenstands**
 - ... stellen einer interessanten **Frage**
 - ... aufschreiben eines prägnanten **Zitats**
 - ... eingehen auf die brennenden **Interessen der Zuhörer**
 - ... einleiten mit **schockierenden Aussagen** oder **Fakten**
- **Entschuldige** dich grundsätzlich **NIE!**

6. WIE GESTALTE ICH DEN ABSCHLUSS MEINER REDE/PRÄSENTATION?

- Vergiss nie: **Was jemand zuletzt sagt, klingt nach!**
- Vergiss nie: Hör auf, aber **sag nicht, dass du aufhörst**
- **Plane den Abschluss**, mach ihn nicht schroff wie einen rauen Felsen
- Erwähne dich an die folgenden fünf **Vorschläge**:
 - a) Fass zusammen - b) Fordere zum Handeln auf - c) Mach ein Kompliment - d) Erzeuge Heiterkeit
 - e) Such das richtige Timing für einen Höhepunkt
- **Hör rechtzeitig auf**; jedenfalls bevor das Publikum wünscht, dass du aufhörst!
- **Verlass nicht sofort die „Bühne“**; gib den Zuhörern Zeit, das Gesagte aufzunehmen
- **Zeig nicht**, dass du froh bist, dass es **vorbei** ist

7. WIE KANN ICH MEIN PUBLIKUM FESSELN?

- Zeig **Begeisterung**, dann kannst du überzeugen (*nur wenn es bei dir brennt, kannst du ein Feuer entfachen*)
- Bring **persönliche Würze** ein (*nicht was du sagst, wie du es sagst, ist entscheidend*)
- Nenn die wahre **Bedeutung der Argumente**, lass nichts verschwommen
- Verwende kein „**mir scheint**“, „**meiner Meinung nach**“ ...
- Such eine **Verständnisbasis** mit dem Publikum
- Wirf **spannende Fragen** auf
- Geh **mit dem Publikum** auf die Jagd nach Lösungen
- Erzeuge **kein „Nein“ beim Publikum** (*einmal „Nein“ ist immer „Nein“*)
- **Betone** die wichtigen Wörter / Wechsle die **Tonhöhe** / Variiere die **Sprechgeschwindigkeit** / Mach **Pausen** nach wichtigen Wörtern und Sätzen / Sprich **laut** genug
- Rede, als ob du einen **Dialog** halten würdest (*„Sie fragen, woher ich das weiß? Das kann ich Ihnen genau sagen.“*)
- **Rede so, wie es dir entspricht**, d.h. bau spontane Elemente ein

8. WAS SOLLTE ICH NOCH BEACHTEN?

- Vergiss nie: **Jeder interessiert sich zu allererst für sich selbst**
- Zeig die **Vorteile eines Vorschlags** auf
- Vergiss nie: **Interesse ist ansteckend**
- Versuch, Vertrauen durch Einbringen **eigener, unmittelbarer Erfahrungen** zu gewinnen
- Achte darauf, dass du das **Thema zu 100% im Griff** hast
- **Visualisiere**, ohne allerdings zu übertreiben (*weck die Aufmerksamkeit der Zuhörer*)
- Befolge die **TTT-Regel**: Touch-Turn-Talk
- Wiederhole die **zentralen Punkte** in veränderter Form
- Pack **nicht zu viele Punkte** in die Rede
- Vermeide komplexe **Fachausdrücke**
- Mach **Kontraste** und Gegenüberstellungen
- Gib **bildhafte Beispiele** (*nicht Hund, sondern Terrier mit weißem Fleck über dem Auge*)
- Bedenke: **Schicksalsberichte** erzeugen Aufmerksamkeit
- Erzähle **Außergewöhnliches** über Dinge, die aus dem Alltag vertraut sind
- Relativiere **mögliche Kritikpunkte** aus dem Publikum; sprich die **Schwachpunkte** selbst an
- Erzeuge beim Zuhörer **keine Widersprüche**.
 - a) **Überzeuge** dich zuerst **selbst** / b) Bau auf die **Erfahrung deiner Zuhörer** auf / c) Veranschauliche **Zahlen**
 - d) Zitiere **konkrete Fälle** / f) Mach **anschauliche Vergleiche**
 - g) Zitiere jemanden, der beim Publikum populär ist
- Appelliere an die **Handlungsmotive der Zuhörer**: materieller Zugewinn, Stolz, Freude, Emotion, Gerechtigkeit, Liebe ...