

Reden und Präsentationen halten: Botschaften wirkungsvoll transportieren

Dipl.-Volkswirt Andreas Franken

Online-Seminar
für das DIPLOMA Alumni-Netzwerk

1. Gebot: Rede weniger, sage mehr!

„In Deutschland gehen mehr Arbeitsstunden durch Grußworte verloren als durch Streiks.“
(Ingo von Münch, dt. Politiker)

Reden Sie nur dann, wenn Sie wirklich
etwas Wichtiges zu sagen haben.

2. Gebot: Bedenke das Publikum!

- **Der Wurm muss dem Fisch schmecken, nicht dem Angler!**
- Zu wem reden Sie wann und wo?
- Welches Vorwissen hat das Publikum, welche Sympathien, Erwartungen, Vorurteile oder Fragen?

3. Gebot: Bedenke Anlass und Ziel!

- Denken Sie an Redeanlass und -gegenstand, und **sprechen Sie zielgerichtet!**
- Was wird von Ihnen verlangt?
- Was wollen Sie mit Ihrer Rede erreichen?

4. Gebot: Bedenke die Zeit!

Am Ende Ihrer Rede soll sich das Publikum sagen: „Schade! Da hätte ich noch lange zuhören können!“

- Lassen Sie alles Unnötige weg!
(Helmut Schmidt: „Quallenfett“)
- Konzentrieren Sie sich auf eine Botschaft!

5. Gebot: Sichere Feedback!

- Bereiten Sie jede Rede **präzise vor**.
- Sichern Sie die Qualität während der Rede durch **Blickkontakt**.
- Geben Sie dem Publikum hinterher Gelegenheit, **Fragen zu stellen**.

6. Gebot: Sprich kompetent!

- Reden Sie nur zu **Menschen**, die Ihnen Kompetenz zugestehen,
- nur über **Themen**, für die Sie kompetent sind,
- und nur dann, wenn Sie **Zeit** haben, sich kompetent und punktgenau vorzubereiten.

Kompetenz lässt sich mit einer einzigen Rede gewinnen – und verspielen!

7. Gebot: Engagiere dich!

„In dir muss brennen, was du in anderen entzünden willst!“ (Hl. Augustinus)

- Wenn Sie teilnahmslos wirken, haben Sie schon verloren.
- Wenn Sie dagegen **engagiert, humorvoll und zu Herzen gehend** sprechen, können Sie nur gewinnen.

8. Gebot: Sprich dialogisch!

- Welche **Fragen** hat das Publikum?
Geben Sie **Antworten** darauf!
- Zählen Sie die **Frage- und Anführungszeichen** schon im Entwurf: Je mehr, desto besser.

9. Gebot: Sprich anschaulich!

- **Reden ist Kino im Kopf.**
- Formulieren Sie bildhaft und plastisch!
- Verwenden Sie Anekdoten, Geschichten, Vergleiche, Anschauungsmaterial usw.!

10. Gebot: Präsentiere das Besondere!

- Geben Sie jedem das Gefühl, an einem **besonderen Redeereignis** teilzunehmen!
- Wählen Sie Einstieg, Aufbau und Schluss packend und auf Steigerung bedacht!
- Präsentieren Sie neue Ideen, ungewöhnliche Perspektiven, Aha-Erlebnisse und reizvoll-
rasante Gedankenreisen zu einem
gemeinsamen Gipfel und Ziel!

Die 5 Produktionsstadien der Rede

1. Recherchieren
2. Strukturieren
3. Formulieren
4. Memorieren
5. Präsentieren

Blieben wir in Kontakt?

- www.facebook.com/afranken3
- www.xing.com/profile/DiplVolkswirtAndreas_Franken
- www.linkedin.com/in/andreas-franken-6a4a3728

Möchten Sie mehr?

3-4x im Jahr nützliche Tipps direkt auf den Bildschirm in unserer kostenlosen elektronischen Zeitschrift „KommuTipps“ (ISSN 1614-1024). Einfach anmelden über subscribe@Management-Kommunikation.de.

Besser reden – mehr erreichen!

Am Botanischen Garten 16
53115 Bonn

Tel. (0228) 963 972 70

www.Management-Kommunikation.de