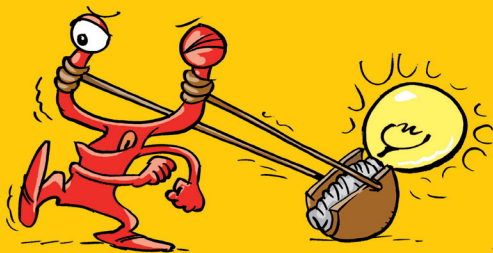


Reden Katja Kerschgens straffen statt Zuhörer strafen



Mit Illustrationen
von Timo Wuerz

Operation Zwille deckt auf

GABAL

*Wollen allein genügt nicht,
man muss es auch tun!*
Johann Wolfgang von Goethe

Glauben Sie mir nicht. Handeln Sie!

Sie glauben, ich weiß etwas, was Sie gerne wissen würden? Wissen Sie was? Wer weiß, ob *ich* es wirklich weiß! Also glauben Sie mir am besten gar nicht. Denn wer weiß, wohin das führt, wenn Sie glauben, dass ich es besser weiß ...

Rauchen Sie oder kennen Sie jemanden, der raucht? Sicherlich ist Ihnen selbst oder dieser Person bekannt, dass Rauchen ungesund ist. Sie wissen bestimmt auch, dass regelmäßiger Sport gut für Herz und Kreislauf ist und man sich gesund ernähren sollte. Dass man für ausreichenden Schlaf sorgen und regelmäßig an seiner Beziehung arbeiten sollte ... Hand aufs Herz: Halten Sie sich daran? Und schon haben wir einen wesentlichen Knackpunkt aller Ratgeber dieser Welt gefunden:

Nur weil Sie etwas wissen, heißt das noch lange nicht, dass Sie es auch umsetzen.

Dieses Buch nützt Ihnen gar nichts, wenn Sie es nur lesen. Sollte Ihnen beim Lesen auch noch der Gedanke kommen: „Das weiß ich doch alles!“, könnte das zeigen, dass Sie es wohl wissen, aber eben immer noch nicht anwenden. Wissen allein bringt niemanden voran, nur das Tun. Auch nicht das Wissen darüber, dass das Tun wichtig ist. Wenn Sie aber beim Lesen sagen:



**Das Tun ist das
Lernen**

„Das tue ich bereits!“, dann erst können Sie tatsächlich entscheiden, ob ich recht habe.

Das Tun ist anstrengend. Das setzt Ihr Gehirn unter Druck. Wer etwas anderes behauptet, verkauft die Seeligkeit billiger, als sie zu haben ist. Das ist wie Telefonieren mit dem anderen Ohr oder das Zähneputzen mit der anderen Hand – schon mal versucht? Die Gewohnheiten werden durchbrochen, es fühlt sich ungewohnt an, aber es eröffnet neue Perspektiven und Denkgewohnheiten.

Jetzt stellen Sie sich vor, Sie probieren als Redner wirklich etwas Neues aus. Dann werden Sie Zuhörer haben, die sich das selbst niemals zutrauen würden. Schon bei dem Gedanken daran feuern Ihre eigenen Spiegelneuronen sofort los und heben die Hemmschwelle noch mehr an: „Was sollen die denn von mir denken?“ Sagen wir es mal so: Wenn Sie es nicht ausprobieren, werden Sie es leider nie erfahren. Daher ist auch heimliches Üben keine Lösung, denn Reden halten hat zwangsläufig mit Publikum zu tun. Ohne Zuhörer können Sie nie beurteilen, ob das Neue funktioniert. Und Sie werden sich wundern: Nicht darüber, was andere denken werden – denn woher wollen Sie das wissen? –, sondern vielmehr darüber, was diese Ihnen sagen werden.

Wählen Sie selbst



Bei allen Beispielen, Regeln, Vorschlägen und Tipps in Sachen **Operation Zwille** haben Sie immer die Wahl: Probieren Sie es aus – und dann entscheiden Sie selbst, ob Sie es weiter so machen wollen oder nicht.

Testen Sie Alternativen und lassen Sie Ihren Bauch entscheiden, welche Lösung die bessere für Sie ist – für Sie und Ihre Zuhörer. Denn es gibt kein Richtig und es gibt auch kein Falsch. Alles, was zählt, ist die Wirkung, die Sie beim Zuhörer erzeugen. Nichts, aber auch gar nichts von dem, was ich hier geschrieben habe, können Sie auf dem Papier beurteilen. Vielleicht erzähle ich Ihnen nichts Neues. Aber ich erzähle es aus einem neuen Blickwinkel. Außerdem berichte ich von Beispielen aus der Praxis. Vielleicht regt Sie genau das an, sich endlich einmal anders als andere vor Ihren Zuhörern zu präsentieren. Und wenn es nur

ein einzelner Satz ist, der etwas in Ihnen auslöst: Das kann schon reichen, um Sie zum Handeln zu bringen.

Und noch etwas: Sie werden nicht auf Anhieb ein besserer Redner sein, wenn Sie dieses Buch gelesen haben. Aber Sie haben die Chance, Ihre nächsten Reden zu straffen – Stück für Stück, immer ein bisschen mehr, immer ein bisschen mutiger. Und dann werden Sie erleben, wie Ihre Zuhörer darauf reagieren. Denn der einzige Beweis, dass Sie etwas gelernt haben in Sachen Reden straffen, sind Ihre eigenen begeisterten Zuhörer!

**Schritt für Schritt
hin zu straffen
Reden**



**Starten Sie jetzt die Aktion gegen den Missbrauch von
Lebenszeit: Straffen Sie Ihre Reden!**

Ich wünsche zahlreiche mutige Entscheidungen beim Redenstraffen!

Ihre Katja Kerschgens
Die Redenstrafferin

P.S. Noch eine Anmerkung, bevor es losgeht: Damals an der Universität habe ich mich schon über das beinahe militante Auftreten einiger Sprachwissenschaftlerinnen gewundert. Manche wollten sogar so weit gehen, dass die weibliche Nennform für alle Geschlechter und die männliche nur für das männliche gelten sollte. Die schwächeren Varianten zu dieser sprachlichen Emanzipation sind die permanent wiederholte Verwendung beider Formen – „Rednerin“ und „Redner“ – oder die schwer lesbare stilistische Unsitte mit dem großen I wie in „RednerIn“. Ich kann gut damit leben, wenn es andere so machen. Ich kann aber nur schlecht damit leben, meinen eigenen Text damit unleserlich zu machen. Tut mir leid. Gemeint sind natürlich trotzdem alle – Männlein wie Weiblein. Irgendwie mutet es mich seltsam an, das überhaupt erwähnen zu müssen ...

Was heißt **Operation Zwille**?

Die kleine Version der Zwille kennen Sie vielleicht noch aus der Schule: Da wurde ein Stück Papier zu einem Krampfen zusammengerollt oder geknickt und dann mit einem Gummiband dem Streber in der ersten Reihe in den Nacken geschossen.

Eine Zwille ist das Gleiche in Groß – und damit um ein Vielfaches wirksamer. Professionelle Zwillen werden sogar als Waffen verwendet.

„Moment mal, soll ich jetzt etwa auf meine Zuhörer schießen?“

Langsam. Ob man mit einer Zwille harmlose Zielübungen macht oder versucht, Menschen zu verletzen – das entscheidet nur die Absicht desjenigen, der die Zwille benutzt. Die Zwille selbst ist unschuldig.



Eine Zwille wird in drei Schritten benutzt: Man sucht das passende Schussmaterial, dann strafft man das Gummiband – und zielt. Damit ist die Zwille *das* Symbol für das Halten von straffen Reden.

Operation Zwille

Sie wählen den passenden **Inhalt** –
und **wirken!**



Sie erzeugen gehörige **Spannung** –
und **begeistern!**

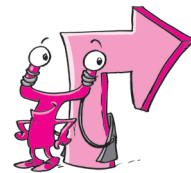


Sie treffen den **Zuhörer** im Mittelpunkt
seiner Aufmerksamkeit –
und **überzeugen!**



Diese drei Symbole finden Sie auf den folgenden Seiten immer wieder. Sie stehen vor vielen Merksätzen und verweisen auf die jeweiligen Schwerpunkte „Inhalt“, „Spannung“ oder „Zuhörer“.

Als weiteren Wegweiser durch die Operation Zwille gibt es dann noch die ZwillLinks:



Die kleinen ZwillLinks und die dazugehörigen rot markierten Begriffe sind Seitenverweise auf vertiefende Inhalte oder Erklärungen.

Wer viel schießt, ist noch kein Schütze,
wer viel spricht, ist noch kein Redner.
Konfuzius

Schon mal an die Zuhörer gedacht?

Der Groschen ist gefallen, als ich wie so oft bei einem Vortrag im Publikum saß. Es spielt heute keine Rolle mehr, wer diesen Vortrag hielt und worum es darin ging. Entscheidend war der Moment, als ich meinen Blick durch den Raum schweifen ließ – weil ich ohnehin schon lange nicht mehr zuhörte. Rechts kaute jemand mit Hingabe und halbgeschlossenen Augen am Nagel seines rechten kleinen Fingers. Daneben checkte ein junger Mann sein iPhone nach den neuesten Apps. Schräg vorne nickte einem Herrn regelmäßig der Kopf auf die Brust, links verdrehte eine Frau immer wieder genervt die Augen an die Decke. Ein weiterer Zuhörer wippte nervös mit dem Bein.

Achtung
Langeweile!

Soll ich noch deutlicher werden? In diesem Moment wurde mir klar vor Augen geführt:

Wer eine Rede hält, ist dafür verantwortlich, was mit der Lebenszeit seiner Zuhörer passiert.

Wie ist es mit Ihnen? Haben Sie

- sich als Zuhörer schon mal bei einem Vortrag gelangweilt?
- überlegt, was Sie hier gerade überhaupt verloren haben?
- sich öfter gefragt, was der Redner eigentlich wirklich sagen will?

- sich in Gedanken weit aus dem Veranstaltungsraum entfernt – und wenn es nur bis zum eigenen, mit Arbeit voll geräumten Schreibtisch war?

Der Redner hat immer die Wahl

Warum haben Sie sich dann überhaupt diesen Vortrag angetan? Ich weiß: Sie hatten wahrscheinlich keine Wahl. Sie müssen einen Redner ertragen, weil Sie eigentlich auf den Vortrag des folgenden Redners warten. Oder Sie sind Mitglied im Verein und wollen an der zu erwartenden Diskussion teilnehmen. Oder der Vortrag ist Teil eines Symposiums, das Sie besuchen (müssen). Oder Ihr Chef hat Sie dorthin gesetzt. Wenn *Sie* schon keine Wahl haben – der *Redner* hätte eine. Wenn aber der Redner seine Chance nicht nutzt, Sie als Zuhörer zu begeistern, dann kann ich nur sagen:

Unstraffe Reden sind Missbrauch von Lebenszeit!

Unstraffe Reden kosten Geld

Dagegen muss etwas getan werden. Denn jede Rede, die anderen Menschen Lebenszeit raubt, kostet Geld. Und das ist eben immer dann der Fall, wenn Menschen durch schlechte Reden demotiviert, gelangweilt oder einfach von der Arbeit – oder auch ihrer wohlverdienten Freizeit – abgehalten werden. Spaßeshalber habe ich einfach mal ein kleines, lustiges Rechenbeispiel aufgesetzt – und damit sicherlich nur einen minimalen Ausschnitt aus all den Fällen gewählt, in denen Lebenszeit alles andere als kostenneutral missbraucht wird:

Laut der Angaben bei Wikipedia¹ lässt sich errechnen, dass in den G8-Staaten jeder arbeitende Mensch im Schnitt circa 35 Euro² Stundenlohn erhält. Gehen wir von gut 83.000 Firmen in Deutschland aus, die mehr als 50 Mitarbeiter haben.



Das waren 2005 beispielsweise insgesamt gut 15 Millionen Mitarbeiter.³ Gehen wir weiter davon aus, dass in einem Viertel dieser Firmen einmal im Jahr Neujahrs- oder Geschäftsberichtsansprachen gehalten werden und dabei etwa die Hälfte der Belegschaft

(bleiben 1,875 Millionen) für etwa zwei Stunden mit Reden und Vorträgen von der Arbeit abgehalten werden (da sind Reisezeiten und andere Aufwendungen noch gar nicht hineingerechnet). Gehen wir außerdem davon aus, dass die Hälfte dieser Veranstaltungen (und das ist sicherlich noch freundlich geschätzt) keine straffen Reden beinhalten und die Mitarbeiter (das sind jetzt noch 0,93 Millionen Menschen) einfach nur ihre Zeit absitzen. Dann kommen wir auf folgendes Ergebnis: Unstraffe Neujahrs- oder Geschäftsberichtsansprachen kosten allein die Firmen in Deutschland, die über 50 Mitarbeiter haben, 70 Millionen Euro! Für nix. Jahr für Jahr. Grob geschätzt.

Derlei Rechenbeispiele lassen sich natürlich vervielfältigen und ausweiten – bis hinein in die Vereinsarbeit oder die Kommunalpolitik. Wer sich damit genauer auseinandersetzen würde, käme wahrscheinlich auf schwindelerregende Summen. Aber von allen Zahlenspielen abgesehen – denken Sie mal an Ihre eigenen Erlebnisse als Zuhörer von Vorträgen: Wie oft haben Sie das Gefühl gehabt, dass Ihre Zeit verschwendet worden ist? Das ist schon ärgerlich, nicht wahr?

Reden straffen spart letztlich Geld, denn niemand sitzt gerne unnötig seine teure Zeit ab. Straffe Reden rechnen sich!



Straffe Reden erkennen Sie selbst

Ich spreche Sie als Zuhörer an. Und ich spreche Sie als Redner an. Denn im Zweifelsfall sind Sie immer beides im Leben. Jetzt gibt es aber einen sehr interessanten, sehr menschlichen Widerspruch – zwei Seelen, ach, in Ihrer Brust:

Als Zuhörer können Sie ganz genau sagen, ob Sie eine Rede gut oder schlecht fanden. Dazu brauchen Sie keine Dialektik studiert zu haben. Sie fühlen sich gut unterhalten, informiert oder angeregt – oder eben nicht. Einfach aus dem Bauch heraus.

Da gibt es den Zuhörer in Ihnen ...

Mehr noch – wenn Sie jemand fragt, was Ihnen nicht gefallen hat, können Sie es sogar oft beim Namen nennen:

- „Das war viel zu viel Inhalt, ich habe mir nichts gemerkt!“
- „Das hat viel zu lange gedauert, bis der auf den Punkt kam!“
- „Ich habe überhaupt nicht verstanden, worauf der Redner hinaus wollte!“
- „Ich habe gar nicht richtig zugehört, das war einfach nur langweilig, eine Floskel nach der anderen.“
- Oder, oder, oder ...

... und den Redner in Ihnen!

Aber jetzt kommt es: All das, was Sie als Zuhörer bei anderen Reden Positives erlebt haben, ist vergessen – sobald Sie selbst vor Publikum stehen und Sie all das tun, was Sie sich selbst als Zuhörer niemals verzeihen würden:

- Sie zählen wirklich *alle* Aspekte einer Sache auf, um zu überzeugen – was aber für den Zuhörer schwer zu merken ist.
- Sie halten sich zu lange mit Einleitungen, Begrüßungen und Vorankündigungen auf – sprich: Sie liefern Floskeln.
- Sie reden am Publikum vorbei, das im vorgetragenen Thema nicht zu Hause ist, weil Sie sich darüber keine Gedanken gemacht haben.
- Sie verzichten auf Spannungsbögen und Überraschungseffekte.
- Und, und, und ...

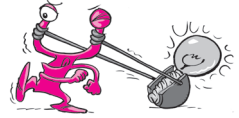
„Ist doch klar, das machen schließlich alle so, also muss ich das auch so machen. Das erwarten die Zuhörer schließlich von mir!“



„Hilfe! PowerPoint-Orgien, lange Einleitungen, das Aufzählen sämtlicher Argumente reißt mich schon lange nicht mehr vom Hocker – das ist entweder der reinste Info-Overflow oder einfach uninteressant!“

Grundsätzlich wissen Sie, wann Sie eine Rede gut fanden. Aber nicht selten siegt die falsche Hälfte im Streit um eine straffe Rede – nämlich die, die lieber am Alterproben festhält. Da kann Ihre andere Hälfte noch so oft als Zuhörer das spannende Gegenteil erlebt haben: Spätestens, wenn auch noch die Aufregung oder Zeitdruck dazukommen, brechen die alten Gewohnheiten wieder durch.

Nur weil alle das Gleiche machen, heißt das nicht, dass es alle richtig machen. Straffen Sie Ihre Reden, indem Sie es einfach anders als alle anderen machen!



Damit wir uns gleich richtig verstehen: Reden straffen heißt nicht zwangsläufig, Reden zu kürzen.

**Reden Sie –
aber straff!**

Reden straffen heißt,

- dass dem Zuhörer eine halbe Stunde wie fünf Minuten vorkommt.
- dass Ihre Rede nicht unbedingt kurz, aber immer kurzweilig ist.
- dass Ihre Rede Ihre Zuhörer fesselt, statt sie zu ermüden.

Ich habe mitunter von Menschen Sätze wie diese gehört: „Das war heute aber ein lahmes Publikum!“ oder „Die haben gar nicht richtig zugehört!“ Hier offenbart sich ein klassischer Denkfehler: Das Publikum kann nichts dafür, wenn es sich nicht unterhalten fühlt. Es gibt nur einen einzigen Menschen, der dafür verantwortlich ist: Der Redner, der es nicht geschafft hat, die Aufmerksamkeit der Zuhörer zu gewinnen.

Reden ist Silber, Schweigen Gold – und Zuhören Platin. Jede straffe Rede ist der beste Rhetoriktrainer – und Ihre Chance als Zuhörer, es bei der nächsten eigenen Rede umzusetzen!

