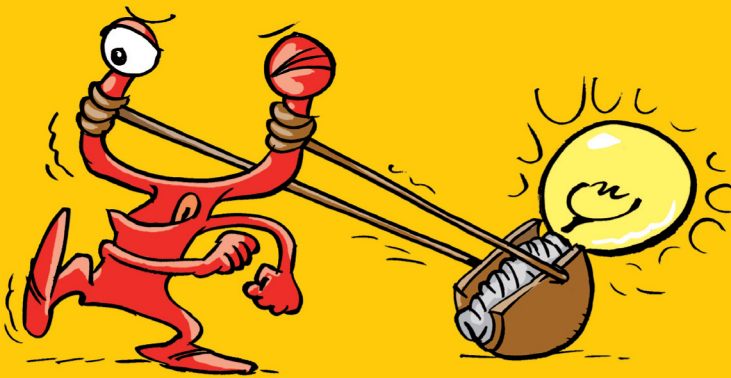


Reden Katja Kerschgens straffen statt Zuhörer strafen



Mit Illustrationen
von Timo Wuerz

Mit Operation Zwille
zu kurzweiligen Reden

GABAL

Katja Kerschgens

Reden straffen statt Zuhörer strafen

Katja Kerschgens

Die Redenstraufferin

Reden straffen statt Zuhörer strafen

Mit **Operation Zwille**
zu kurzweiligen Reden

Zwille made by Timo Wuerz

GABAL

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation
in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische
Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

ISBN 978-3-86200-486-7

Lektorat: Friederike Mannsperger, Offenbach a. M.
Umschlaggestaltung: Martin Zech Design, Bremen,
www.martinzech.de
Illustrationen: Timo Wuerz, Hamburg
Satz und Layout: Da-TeX Gerd Blumenstein, Leipzig, www.da-tex.de
Druck und Bindung: Salzland Druck, Staßfurt

© 2011 GABAL Verlag GmbH, Offenbach
Alle Rechte vorbehalten. Vervielfältigung, auch auszugsweise,
nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages.

www.gabal-verlag.de

Abonnieren Sie den GABAL-Newsletter unter:
newsletter@gabal-verlag.de

Inhalt

Glauben Sie mir nicht. Handeln Sie!	7
Was heißt Operation Zwille?	11
Schon mal an die Zuhörer gedacht?	13
Straffe Reden erkennen Sie selbst	15
Wer es allen recht machen will, macht was falsch	22
Durchbrechen Sie Denkmuster!	26
Köpfe brauchen Bilder!	29
Bilder heißt: Beispiele!	32
Bilder heißt: Kopfkino!	36
Bilder heißt: Bilder!	37
Sprechen Sie einfach. Immer.	47
Weg mit den Turmbauten!	52
Weg mit den Girlanden!	54
Nehmen Sie sich Zeit	56
Rein und raus – aber richtig.	59
Fangen Sie an – direkt!	61
Stellen Sie sich vor, Sie stellen sich nicht vor!	66
Starten Sie mit einem Thema – aber mit einem anderen!	67
Machen Sie be-merk-enswert Schluss!	70

Die Operation-Zwille-Trickkiste	75
Nutzen Sie den Trick der Krimiautoren	76
Zeigen Sie Ihren Zuhörern Ihren Film	78
Stellen Sie alle Seiten dar	81
Fragen Sie so, dass es wirkt	83
Überraschen Sie mit Fakten	84
Verwenden Sie den Stegreiftrick	88
Straffen Sie Ihre Zahlen	91
Lassen Sie Ihren Körper wirken	95
Straffe Reden à la carte	99
 Alte Reden – neu gestrafft	103
Straffen heißt auch streichen!	105
Straffen Sie Ihre Standards	111
Üben, üben und weil es so schön ist: üben!	116
 Straffe Reden setzen Themen	119
Finden Sie Ihre eigenen Themen!	122
Der Mensch bleibt Mensch	124
 Material zum Redenstraffen	127
 Aufs Stichwort!	129
 Danke!	131
 Die Redenstrafferin	133
 Anmerkungen	134

*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 solle. 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**!

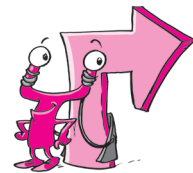


Sie treffen den **Zuhörer** im Mittelpunkt
seiner Aufmerksamkeit –
und **überzeugen**!



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?