



Überzeugende Reden

Ob Gespräch oder Vortrag, wir wollen überzeugen. Dies klappt, wenn Sprache, Stimme, Körpersprache und Argumente zusammenpassen. Die Argumente richten sich danach, die Wünsche, Hoffnungen und Anforderungen der Zuhörenden zu erfüllen.

Der Unterschied zwischen einer Rede und einem Gespräch liegt in der Rolle der Zuhörenden. Bei der Rede sind sie passiv, am Gespräch nehmen sie aktiv teil.

Eine Rede kann unterschiedliche Zwecke haben:

- ✓ Vortrag zur Vermittlung von Informationen
- ✓ Predigt zur Vermittlung einer Überzeugung
- ✓ Politische Ansprache zur Meinungsbildung
- ✓ Rezitation zur Wiedergabe eines Textes mit emotional-künstlerischem Schwerpunkt
- ✓ Tischrede zu einem Thema oder zur Würdigung einer Person

Rede ist gleichbedeutend mit Gesagtem, insbesondere mit Gerede, mit dem Sagen, Sprechen, Reden. Schiller schrieb im Lied von der Glocke: «Wenn gute Reden sie begleiten, dann fliesst die Arbeit munter fort.»

Damit die Zuhörenden von Ihrer Rede profitieren, braucht es eine Struktur:

1. Einleitung: 3 bis 5 Minuten

Zuerst begrüssen Sie alle Anwesenden, den Ranghöchste zuerst. Dann kommt das Erheischen des Wohlwollens, im Fachbegriff «Captatio Benevolentiae». Optimal sind Sätze, welche die Zuhörenden zu Ihren Verbündeten machen. «In diesem Saal sind über 500 Jahre Berufserfahrung versammelt. Sie erfahren heute, wie Sie von diesem Wissen profitieren.» Der Einstieg ist schicksalhaft. Wenn der Zuhörende bereits zu diesem frühen Zeitpunkt nickt und Ja sagt, ist er von Ihnen und Ihrem Thema schon überzeugt.

2. Hauptteil: 14 bis 20 Minuten

Im Hauptteil gehen Sie auf Sachaspekte ein und führen das Thema aus. Sprechen Sie das Publikum immer wieder direkt an, so holen Sie sich die Aufmerksamkeit. Und mit Fragen können Sie sich Feedback beim Publikum holen. Das zustimmende Nicken tut sowohl dem Redner als auch den Zuhörenden gut. Halten Sie den Blickkontakt zum Publikum und bleiben Sie sich und Ihren Überzeugungen treu.

Witze, lustige Episoden und Anekdoten sind beliebt. Dafür sind auch die Fettnäpfchen immer in der Nähe. Was für geübte Redner einfach ist, kann für Ungeübte im Desaster enden. Ein kurzer, sachlicher Vortrag kommt immer an.



3. Schluss: 3 bis 5 Minuten

Kündigen Sie an, dass Sie bald zum Ende kommen. Fassen Sie nochmals die wesentlichen Punkte zusammen. Bedanken Sie sich für das Interesse und geben Sie den Zuhörenden Wünsche mit auf den Weg.

Martin Luther King hielt am 28. August 1963 in Washington D.C. seine weltberühmte Rede «I have a dream». Sein Traum ist das beste Beispiel für eine perfekte Rede. Im Internet können Sie diese auf [Deutsch](#) und auf [Englisch](#) nachlesen. Gönnen Sie sich die Zeit, es lohnt sich.

Perfekte und wortgewaltige Rhetorik beherrschte Martin Luther King perfekt. Für alle anderen ist das schon schwieriger. Was wir können: Ruhig und deutlich sprechen, kurze und prägnante Sätze machen, Fremdwörter und Fachausdrücke vermeiden. Pausen – ob wegen der Dramatik angebracht oder durch Lampenfieber bestimmt – sind ganz wichtig und nötig. Bleiben Sie ruhig, egal was kommt!

Selbstverständlich wird ein **Vortrag auswendig vorgetragen** und an das Sprachniveau des Zielpublikums angepasst. Es gibt nichts Langweiligeres als monoton abgelesene Referate. Sind Sie optimal vorbereitet, respektieren Sie das Publikum und das Publikum respektiert Sie.

Beachten Sie die Grundstimmung im Raum und die Körpersprache der Zuhörenden. Beide geben sofort konkrete Hinweise, wie der Vortrag läuft und ob die Zuhörenden zufrieden sind. Sie fühlen sich immer noch unsicher? Üben Sie Ihre Rede – wenn es sein muss mit der Katze als ZuhörerIn. Sie werden schnell an Sicherheit gewinnen und damit Ihr Publikum überzeugen.

Und der gute Tipp zum Schluss: Sorgen Sie für einen fulminanten Anfang und für ein Feuerwerk zum Schluss. Und lassen Sie Anfang und Ende möglichst nahe beieinander sein!