

Vorwort

Liebe Leserin, lieber Leser,

gleich am Anfang eine WARNUNG:

Dieses Buch ist garantiert nichts für Sie, wenn Sie erwarten, dass Ihnen die Lerninhalte sachlich und schnörkellos aufgetischt werden. Dass sich auf den folgenden Seiten eine Redefee herumtreibt, ist Programm – man könnte es verspieltes Lernen nennen. Sollten Sie so etwas nicht mögen, ist JETZT der richtige Zeitpunkt, aus diesem E-Book auszusteigen.

Wer weiterliest, wird gleich der Redefee begegnen, ein paar Mal übrigens von Angesicht zu Angesicht: Leserinnen der ersten Ausgabe haben sie nämlich gezeichnet, gemalt und auf Collagen geklebt.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß mit der Redefee und fröhliches Lernen!

Mit herzlichen Grüßen und den besten Wünschen für Sie,



Die Redefee

Magisch gute Vorträge, Reden & Präsentationen

Vera saß seit über einer Stunde an der PowerPoint-Präsentation, als ihr Computer plötzlich abstürzte. Das durfte doch nicht wahr sein! Endlich hatte sie einmal rechtzeitig damit angefangen, einen Vortrag vorzubereiten, und dann das. Frustriert knallte sie den Laptopdeckel zu, wohl ein wenig zu hart. Es blitzte nämlich und eine kleine Rauchsäule stieg auf.

„Nicht ärgern, das war sowieso alles Mist.“

Vera zuckte zusammen. Dann schloss sie die Augen, öffnete sie wieder, zwickte sich in den Arm, aber dieses ... pickelige Wesen im grannysmithgrünen Prinzessinnenkleid, das der Rauchsäule entstiegen war, schwebte weiterhin über dem Schreibtisch.

„Pickeliges Wesen?“, schimpfte es.

Ob es Veras Gedanken lesen konnte?

„Klar kann ich das. Und ich bin „sie“, nicht „es“, schreib dir das hinter die Löffel. Ich bin die Redefee.“

Na bravo. Vera klappte den Mund zu.

„So wäre das ohnehin nichts geworden.“ Die Fee tippte mit ihrem Zauberstab auf den Computer und grinste. „Darum musste ich den mal kurz außer Gefecht setzen“.

Vera schnappte nach Luft. „Das warst du?“ Ihre Stimme zitterte. Kein Wunder, wer Feen sah, musste an seinem Verstand zweifeln. Außerdem: Die Arbeit von zwei Stunden, einfach weg!

„Papperlapapp. Du hast sowieso alles falsch gemacht, was man am Anfang falsch machen kann. Und das macht mich pickelig, verstehst du?“ Die Redefee klang etwas schrill, aber Vera hatte keine Ahnung, wovon sie sprach. „Deine Fehler sind Gift für meinen Teint. Sieh mich an! Bald sehe ich aus wie eine Kröte.“

Vera blinzelte schuldbewusst. „Tut mir leid, das wusste ich nicht. Ich meine, äh, warum ...“

„Warum?“ Die Redefee schnaubte und verschränkte die Arme. „Ist eben so.“

Vera hatte den Verdacht, dass noch mehr dahinter steckte, aber sie hielt lieber den Mund.

„Wie du dir vorstellen kannst“, fuhr die Redefee fort, „bin ich lebhaft daran interessiert, dir unter die Arme zu greifen. Wenn du mir noch mehr Pickel verpasst, platzt mir nämlich der Kragen.“ Damit funkelte sie Vera wütend an.

„Ich helfe dir und du hilfst mir, verstanden? Wir bereiten deinen Vortrag systemagisch gut vor und meine Pickel verschwinden. Sind wir ein Team?“

Vera nickte etwas ängstlich. Diese Fee war ziemlich forsch.

„Voilà.“ Die Redefee stemmte ihre Hände in die Hüften.

Systemagischer Tipp Nr. 1:

Beginne niemals am Computer! Beginne immer analog.

Dann nahm sie auf ihrem Zauberstab Platz, sehr hübsch im Damensitz, und hob den Zeigefinger. „Sofort mit PowerPoint loszulegen ist ein echter Anfängerfehler.“

„Ich bin keine Anfängerin“, protestierte Vera.

„Du benimmst dich aber wie eine.“ Die Redefee erstickte weiteren Widerspruch mit einem strengen Blick.

„PowerPoint“, fuhr sie fort, „ist der LKW für deine visuellen Ideen: Es transportiert sie von dir zum Publikum. Das macht es ganz großartig. PowerPoint kann aber keine Ideen erschaffen, das kannst nur du selbst. Es kann dir nicht sagen, was deine Kernbotschaft ist; es spinnt keinen roten Faden für dich und hilft dir nicht einmal, gute Ideen zur Visualisierung zu entwickeln. Im Gegenteil! Es verführt dich, in einem viel zu engen digitalen Rahmen zu denken.“

„Das stimmt nicht.“ Vera schüttelte den Kopf. „Da gibt es endlose Möglichkeiten. Man kann die Leute das Wichtigste noch einmal lesen lassen, dann bleibt es besser im Gedächtnis.“

Die Fee stöhnte auf.

„Ich habe mir ein tolles Template, also eine Folienvorlage mit dem Firmenlogo gemacht, das transportiert die Corporate Identity mit jedem Bild.“

Um die Fassung der Fee war's geschehen. „Jetzt ist aber Schluss! Zwei neue Pickel“, heulte sie, „dein Halbwissen von gestern bringt mich noch um den Preis.“

„Welchen Preis?“

„Vertrau mir einfach.“ Die Redefee atmete durch gespitzte Lippen aus, was sie zu beruhigen schien. „Mit meiner Hilfe machst du die beste Präsentation, die du je gehalten hast. Beim ersten Mal ist das etwas aufwendig; vor allem wirst du ganz

schön umdenken müssen, das ist am schwierigsten. Dafür hast du dann einen Leitfaden in der Hand, einen Schritt-für-Schritt-Wegweiser, der dich auch in Zukunft sicher durch jede Redeherausforderung führen wird.“

Vera blickte skeptisch. „Für Umwege habe ich keine Zeit.“

„Das ist kein Umweg, das ist ein Leadership-Weg. Kennst du Mark Templeton?“

Vera schüttelte den Kopf.

„CEO von Citrix, einem Global Player in Sachen Software. Templeton hat gesagt, er hätte viel in seine Fähigkeit investiert, meisterhaft zu reden und zu präsentieren – und ausschließlich diese Fähigkeit hätte ihn aus dem mittleren Management aufsteigen lassen.“

Vera wirkte nicht überzeugt.

„Er hat gelernt, wie man Geschichten erzählt, wie man bildhaft denkt, den Zuhörern Ideen einträufelt und ein Feuer in ihnen entfacht!“ Die Fee war begeistert. „Das solltest du auch lernen. Das ist Führungskraft.“

„Brauche ich nicht, ich bin Einzelunternehmerin.“

„Brauchst du nicht?“ Die Redefee schnaubte und stieß ein Rauchwölkchen aus. Wie ein Babydrache. Vera grinste.

„Ha“, rief die Fee. „Warum hältst du einen Vortrag? Du willst dich als Expertin etablieren – dafür brauchst du Führungskraft. Und wenn du beim Kunden deine Leistung präsentierst und verkaufen willst, dann brauchst du sie auch.“

Vera blickte skeptisch, verbot sich aber jeden Kommentar.

Die Fee redete sich in Rage. „Jede Führungskraft braucht Führungskraft, ist ja klar. Aber auch die Mitarbeiterin, die im Meeting eine neue Idee präsentiert oder den Vorstand über ihr aktuelles Projekt informiert. Dann hört man ihr zu und die Chancen, ihre Ideen durchzubringen, vervielfachen sich. Oder wenn sich jemand ehrenamtlich engagiert, in der Gesellschaft etwas bewegen will – mit exzellenten rednerischen Fähigkeiten geht das viel leichter. Und macht auch mehr Spaß.“

„Das stimmt.“

„Also noch einmal: Sind wir ein Team?“

Tja, wenn die Fee hielt, was sie versprach ... Rednerin und Führungspersönlichkeit wäre Vera schon gerne. Deshalb nickte sie. „Und welchen Preis willst du gewinnen?“

Die Redefee tat schon wieder, als hätte sie nichts gehört. „Jetzt“, sagte sie stattdessen, „beginnt deine Ausbildung zur brillanten Rednerin.“

Wir bauen ein Vortragshaus

„Stell dir vor, du baust ein Haus. Da kannst du auch nicht das Dach decken, bevor die Wände stehen. Wenn du eine Präsentation vorbereitest, ist das genauso: Es gibt eine logische Reihenfolge, und ein Arbeitsschritt baut auf dem anderen auf. Grob lässt sich das etwa so vergleichen.“

Sie rutschte vom Zauberstab, nahm ihn in die Hand und schrieb damit in die Luft:

1. **Überblick verschaffen: Aufgabe klar definieren, planen** (Hausbau: Grundstück vermessen, Bedürfnisse klären, Kassensturz)
2. **Stoff sammeln** (Wer / was soll ins Haus passen?)
3. **Auswählen: Priorität / Kernbotschaft** (entscheiden: Drei-Flügel-Villa oder schnuckeliges Häuschen)
4. **Entwerfen: Aufbau, Metaphern, Interaktivität, Bildersprache** (Entwurf, Bauplan)
5. **Prüfen / testen, bei Bedarf ändern** (3D-Modell / Modell bauen, mit Bauherren besprechen, bei Bedarf ändern)
6. **Vortrag erstellen: Folien / Illustrationen, Stichwortzettel** (bauen)
7. **Proben** (verputzen und bewohnbar machen)
8. **Vortrag halten** (Die Bewohner ziehen ein.)

„Du hast beim 6. Schritt angefangen.“ Die Redefee schüttelte den Kopf. „Deshalb habe ich deinen Computer deaktiviert. Nur vorübergehend“, fügte sie hinzu, als Vera die Stirn runzelte. „Wenn du einfach losbaust, wird dich das später sehr viel Zeit und Geld kosten, weil es viel zu ändern geben wird. Oder die Bewohner müssen am Ende in ein Haus ziehen, das nicht ihren Bedürfnissen entspricht. Da werden sie nicht gut auf dich zu sprechen sein, ebenso wenig wie Kollegen oder Kunden, denen du eine langweilige 08/15-Präsentation zumutest.“

Vera verdrehte die Augen. „Das habe ich jetzt wirklich kapiert. Kann's endlich losgehen?“

„Mit Vergnügen.“

1. Überblick verschaffen – Aufgabe definieren, planen

„Bevor du losmarschierst, solltest du dein Reiseziel kennen. Berlin? München? Balingen?“

„Das Ziel ist ja wohl klar“, meinte Vera. „Ich will mit dem Vortrag einschlagen, wie eine Bombe.“

Die Redefee kicherte. „Das ist ja schon mal was. Du hast mehr Chancen, dieses Ziel zu erreichen, wenn du zuerst ein paar Fragen beantwortest.“ Damit zauberte sie eine Liste in die Luft.

„Das soll ich alles beantworten?“ fragte Vera ungläubig. „In der Zeit, die ich dafür brauche, hätte ich schon die halbe Präsentation fertig.“

„Und würdest damit in Wladiwostok landen statt in Berlin. Die Antworten auf diese Fragen sind deine Wegweiser; wenn sie fehlen, verirrst du dich leicht. Dann musst du entweder mittendrin umkehren und hast viel Zeit und Mühe verloren, oder du verfehlst dein Reise- und Redeziel.“

Systemagischer Tipp Nr. 2:

Bevor du losmarschierst, solltest du dein Reiseziel kennen. Verschaff dir als Erstes einen gründlichen Überblick. Das spart Zeit und Kraft, weil du nicht mittendrin umkehren musst.

„Damit du es einfacher hast, habe ich ein paar hübsche Fragebögen für dich vorbereitet.“ Die Redefee schnippte mit den Fingern, und schon lagen Arbeitsblätter auf dem Tisch.

„Na gut“, seufzte Vera und griff nach dem ersten.

Fragen zur Vorbereitung

1. Fragen über den Redeauftrag

Wer hat mich beauftragt?

Wozu? Was will mein Auftraggeber erreichen (bewusst und unbewusst)?

Wie stehe ich dazu?

„Muss ich das wirklich wissen?“

„Na klar“, sagte die Redefee. „Wenn du deinen Auftraggeber zufrieden stellst – sei es der Kongressveranstalter, deine Chefin, dein Kunde, ... – hast du gute Chancen, auch in Zukunft wieder engagiert zu werden. Und du empfiehlst dich ganz nebenbei für andere interessante Aufgaben.“

II. Fragen über mich selbst

Was will ich mit diesem Vortrag erreichen?

a) bei den Zuhörern: z.B. meinem Vorschlag zustimmen, etwas kaufen, Mitglied werden, mich weiterempfehlen, eine Arbeitsgruppe gründen...

b) für mich persönlich: z.B. mich als Expertin, als Experten beweisen, mein Image stärken, Spaß haben, besser sein, als beim letzten Vortrag, ...

Was qualifiziert mich für diese Präsentation? Warum bin ich der Richtige, die Beste dafür?

„Ich bin doch nicht die Beste!“ Vera schüttelte erschrocken den Kopf.

„Na dann, adieu.“ Die Redefee verblasste und wurde durchsichtig.

„Halt! Was soll denn das?“

„Wenn du nicht an dich glaubst, wie willst du dein Publikum überzeugen?“

„An mich glauben, als ob das so einfach wäre. Du hast ja keine Ahnung, schließlich bist du eine Fee.“

„Dann tu so, als ob. Tu so, als ob du an dich glauben würdest.“ Die Redefee bekam wieder Farbe und flüsterte eindringlich: „Angenommen, es wäre so; angenommen, es würde dich etwas für diesen Vortrag qualifizieren – was könnte das sein?“

„Ich wurde eingeladen.“

„Schreib's auf.“

Vera gehorchte. Sie nahm ein Blatt Papier und schrieb:

- *Ich wurde eingeladen.*
- *Die trauen mir das zu.*
- *Ich arbeite schon seit zwei Jahren mit dieser Methode.*
- *Das waren meine Erfolge damit: ...*

„Fühlt sich gut an“, meinte sie schließlich und lehnte sich zurück.

„Siehst du?“ Die Fee lächelte. „Diese Antworten werden dir helfen, spätestens, wenn du vor deinen Zuhörern stehst.“

Systemagischer Tipp Nr. 3:

Du hast mehr Power und Überzeugungskraft, wenn du dir klar machst, warum du der oder die Richtige für diese Präsentation bist.

Vera nickte und machte sich wieder an die Arbeitsblätter.

III. Fragen über das Publikum – Zielgruppenanalyse

Vor wem spreche ich?

Warum kommen diese Menschen?

Was wissen sie bereits über mein Thema?

Was erwarten die Zuhörer?

Wo drückt sie der Schuh?

Wie kann ich ihr(e) Problem(e) lösen?

Wozu will ich sie bewegen? Was sollen sie hinterher tun?

Was könnte sie zögern lassen? Daran hindern? Was sind ihre Einwände?

Welche Werte haben sie und wie kann ich diese wirksam ansprechen?

„Wenn du hier gründlich bist“, warf die Redefee ein, „kann es dir nicht passieren, dass du Forellen mit Gummibärchen füttern willst oder Adler mit Mohrrüben. Das mögen die nämlich nicht. Auch deine Zuhörer kümmert nicht die Bohne, was du Tolles weißt. Aber sie interessieren sich brennend dafür, was sie von deinem Wissen haben können, wie es ihnen nützt.“

„Ein übles Menschenbild.“

„Aber wieso denn? Alles, was lebt, will seine Bedürfnisse stillen. Reben lassen ihre Wurzeln metertief wachsen, um an Wasser zu kommen. Blumen recken sich nach der Sonne. Das hält sie am Leben. Wenn du den Menschen in deinem Vortrag gibst, was sie wirklich brauchen, dann ist das, was du sagst, *not-wendig* für sie. Dann wollen sie es auch haben.“

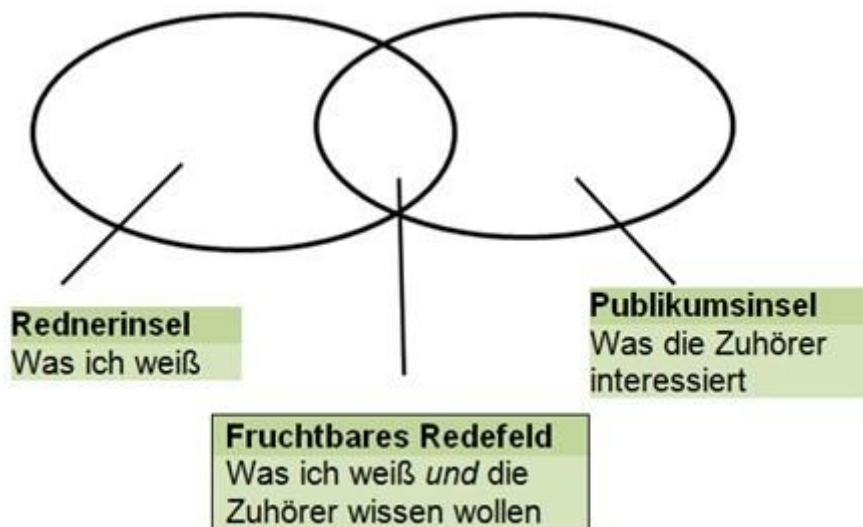
Vera kaute auf ihrer Unterlippe und dachte nach. „Das heißt also“, sagte sie schließlich, „wenn ich über dasselbe Thema vor verschiedenen Gruppen spreche, muss ich immer den Schwerpunkt ändern. Drei Gruppen – drei unterschiedliche Vorträge.“

„Wenn diesen drei Gruppen jeweils etwas anderes unter den Nägeln brennt, dann ja. Stell dir das einmal so vor, wie es Vera F. Birkenbihl erklärt hat. Sie war Managementtrainerin, Autorin und hat „gehirngerechtes Lernen“ entwickelt. Birkenbihl sagte sinngemäß:

Jeder Mensch lebt auf einer Insel. Diese Inseln bauen sich aus Vorlieben und Abneigungen auf, aus dem, was einen interessiert, wie man auf die Welt schaut, was man glaubt, hofft, fürchtet und liebt.“

„Dann gelingt also Kommunikation dort am besten, wo sich die Inseln überschneiden“, warf Vera ein.

„Richtig.“ Die Redefee richtete ihren Zauberstab auf Veras Brust. „Wenn du die Fragen über dein Publikum beantwortest, lernst du die Interessen, Wünsche und Ziele deiner speziellen Zielgruppe für diese spezielle Präsentation kennen. Nun kannst du aus allem, was du über dein Thema weißt, das herausfiltern, was den Zuhörern den größten Nutzen bietet.“



(Sie können Bilder und Grafiken auf den meisten E-Readern anklicken – dann werden sie vergrößert.)

Systemagischer Tipp Nr. 4:

Nur wenn du weißt, was deine Zuhörer wollen, kannst du Ihnen geben, was sie brauchen.

„Darum ist auch die Frage nach den Einwänden so wichtig“, erklärte die Fee. „Ein Einwand erzeugt Widerstand. Du kannst den Zuhörern, die Einwände haben, den Wind aus den Segeln nehmen, indem du selbst den wichtigsten Einwand aussprichst – und ihn dann überzeugend entkräftest.“

„Wecke ich damit nicht schlafende Hunde?“

„Das kommt darauf an. Wenn du keine großen Einwände erwartest, brauchst du sie auch nicht zu erwähnen. Sollten dann doch entsprechende Fragen und Bedenken geäußert werden, bist du gut gerüstet, weil du vorher darüber nachgedacht hast.“

Aber es kann auch vorkommen, dass du schon von vornherein weißt: Dein Thema ist umstritten und hat Gegner. Dann solltest du deren Argumente genauso gut kennen wie deine eigenen! Damit kannst du dich auf die Suche nach Gegenargumenten machen, mit denen du sie entkräften kannst.“

Systemagischer Tipp Nr. 5:

Wenn es starke Einwände gibt, sprich den wichtigsten selbst an und entkräfte ihn. So nimmst du Gegnern den Wind aus den Segeln.

„Und wenn ich nichts finde? Wenn ich ein Argument nicht entkräften kann?“

„Dann wirst du niemanden überzeugen, auch nicht dich selbst. Dir wird nichts anderes übrig bleiben, als dich neu zu positionieren und den Gegner zumindest in diesem Punkt zu würdigen. Es geht ja nicht darum, dich um jeden Preis durchzusetzen. Etwas einzusehen, sich von besseren Argumenten überzeugen zu lassen, das ist ein Zeichen von Stärke.“

IV. Fragen über das Umfeld

In welchem Rahmen werde ich sprechen? (Arbeitstreffen, Vorstandssitzung, Kongress, Elternabend, ...)

Wie viel Redezeit habe ich?

Wie viele Zuhörer?

Wie wird der Raum aussehen? (Bestuhlung, Beleuchtung, technische Ausstattung)

„Pünktlichkeit ist die Höflichkeit der Könige. Schon mal gehört?“

Vera nickte.

„Das gilt auch für pünktliches Aufhören.“

Systemagischer Tipp Nr. 6:

Überziehe niemals deine Redezeit! Selbst das beste Essen verliert seinen Reiz, wenn es einem aufgenötigt wird. Wer aber nicht ganz satt vom Tisch aufsteht, hat Appetit auf mehr.

.....

Haben Sie Lust bekommen, sich von der Redefee ganz durch die Vorbereitung einer Präsentation oder eines Vortrags führen zu lassen? Hier können Sie sich das E-Book holen:

[Amazon](#): im MOBI-Format für den Kindle und die Kindle Lese-App (für Android-Smartphone + Tablet, iPad, iPhone, PC)

[XinXii](#) und viele andere E-Book-Stores: im EPUB-Format für alle anderen E-Reader

Hier ist das Inhaltsverzeichnis für:

Die Redefee

**Magisch gute Vorträge, Reden & Präsentationen,
Schritt für Schritt erklärt**

Wir bauen ein Vortragshaus

1. Überblick verschaffen – Aufgabe definieren, planen

Fragen zur Vorbereitung

Zeit und Arbeitsplanung

Zeitmanagement – Selbstorganisation

2. Stoff und Ideen sammeln

Was Mindmaps so genial macht

Überblick verschaffen mit der Adlermethode

Inspiration: Was Verdauungspausen bringen

3. Die Kernbotschaft herausschälen

Die Überzeugungsbrücke

Manipulation?

Überzeugen mit dem wirksamsten Argument

Bilder zielen ins Herz

4. Gleichnisse und Metaphern

Dichter denken

Die magische Metaphernfindeformel

5. Die Kunst des Fragens

Fragen an das Publikum

1. Rhetorische Fragen

2. Informationsfragen

3. Handhoch-Fragen

Große Geister stellen große Fragen.

6. So baust du deinen Vortrag auf

Wie Erwachsene lernen

7. Exkursion: Was es heißt, deinen Job als Redner zu machen.

8. Da schau her! – Die Kunst des Visualisierens

Bilder, der direkte Weg ins Gehirn

1. Kopfkino

2. Action!

3. Requisiten

4. Live zeichnen

Welche Darstellungsform bei welcher Gelegenheit?

Visuelles Vokabeltraining

Das Storyboard

Das brauchst du für ein Storyboard

Checkliste Storyboard

So blendest du Folien aus

Foliendesign

Leitlinien für die Foliengestaltung

Showtime

Anhang

Die Tipps der Redefee auf einen Blick

Interview mit Michael Smetana

Literaturtipps

Links zu digitalen Werkzeugen

Videolinks