

CAREER LOUNGE

Wie meine Rede zu nachhaltigem Erfolg führt

Lee Iacocca, der legendäre Chrysler-Sanierer, gilt als begnadeter Redner. „Viele andere verstanden mehr von Autos, viele andere waren intelligenter als ich. Trotzdem bin ich erfolgreicher. Warum? Weil ich mich einfach und klar ausdrücken kann.“ Einfach und klar muss eine Rede sein, unterhaltsam und authentisch. Eine gute Struktur, einige Grundregeln und die Fingerübungen im Trockenen bereiten uns auf einen souveränen Auftritt als Redner vor. Was macht eine gute Rede aus?

■ Definieren Sie das Ziel Ihrer Rede. Was wollen Sie mit Ihrer Rede erreichen? Schreiben Sie das Ziel in einem einzigen Satz auf. Je konkreter dieses Ziel ist, desto besser. Sie planen einen Event und wollen, dass Ihre Kunden mehr von Ihnen kaufen? Das ist ein schwammiges Ziel. Nehmen Sie sich vor, dass Sie Ihre Kunden für ein ganz bestimmtes Produkt begeistern wollen.

■ Schreiben Sie ein bis drei Hauptargumente Ihrer Rede auf. Was sind die Vorteile, die Stärken Ihres Produkts? Nur wenn Sie klar die Hauptpunkte Ihres Vortrages kennen, können Sie rundherum Ihre Argumente bauen.

■ Überlegen Sie sich, wie Sie jedes Argument veranschaulichen können. Unser Gehirn merkt sich Bilder. Schildern

Sie eine Situation, die den Vorteil Ihrer Dienstleistung nahe bringt. Greifen Sie auf Beispiele zurück, die wir alle aus dem Alltagsleben kennen. Ihr Produkt spart Zeit? Dann schildern Sie, wie viele Minuten und Stunden der Kunde sich im Monat, im Jahr erspart, wenn er Ihr Produkt verwendet.

■ Überlegen Sie den Nutzen Ihrer Rede für die Zuhörer. Sie können noch so eloquent über die Vorteile eines Produktes sprechen, wenn Ihre Zuhörer

nicht diejenigen sind, die über den Kauf entscheiden. Welchen Nutzen haben Ihre tatsächlichen Zuhörer?

■ Ihr Publikum will unterhalten werden. Nehmen Sie sich nicht tierisch ernst. Bauen Sie Zitate, Geschichten und Wortwendungen zum Schmunzeln ein.

■ Reden ist wie Fliegen: Start und Landung ist das

Wichtigste. Bereiten Sie die ersten und die letzten Sätze besonders gut vor – letztere sind jene, die im Gedächtnis bleiben. Schließen Sie daher mit einem Appell, einem Wunsch, mit jener Aussage, die Ihnen am wichtigsten ist.

Fleur Wöss ist Vortragscoach. Weitere Tipps zum Thema Vortrag finden Sie im E-Mail-Newsletter, zu bestellen unter vortrags-sos@toptwo.com.

Infos unter: Tel. (01) 879 57 22 oder www.toptwo.com

