

Liebe Redeinteressierte! Liebe Freunde von Reden ohne Scheu!

Nach einer Winterpause heiße ich Sie herzlich willkommen bei einer neuen Ausgabe des Newsletter von Reden ohne Scheu.

Diesmal geht es darum, wie Sie mit einer guten Vorbereitung Sicherheit und somit die Voraussetzung für das Gelingen Ihrer Rede schaffen.

- Wie gelingt es in einer Rede oder einem Kurzstatement eine klare und überzeugende Botschaft zu übermitteln?
- Wodurch entsteht das „spannende Element“ in einer Aussage?

Die folgenden Fragestellungen werden Sie dabei unterstützen, Ihre Statements klarer aufzubauen und einfacher vorzubereiten.

Wie immer freut es mich, wenn Sie mit mir in Kontakt treten und von Ihren Erfahrungen berichten. Die Kontaktmöglichkeiten dazu finden Sie auf meiner [Homepage](#).

Ihre Susanne Vollhofer



Vorbereitung – Die 3-Fragen-Leitlinie

Mit den folgenden Fragen legen Sie den Grundstein für die Vorbereitung Ihrer überzeugenden Rede oder Präsentation. Beantworten Sie diese Fragen für sich, bevor Sie eine Rede konzipieren oder Sie sich im nächsten Meeting zu Wort melden. Danach fllen Sie den durch die Antworten entstandenen Rahmen mit Ihren Fakten. So werden Sie zielgerichteter argumentieren und besser „gehört“ werden.

Was will ich mit diesem Vortrag/dieser Rede erreichen?

Was sollen die Zuhörer denken/fühlen/tun. Häufig verfolgt man mit einem Vortrag mehrere Ziele. Denken Sie dabei nicht nur an die Inhalte, sondern auch an die Gefühle, die Sie vermitteln wollen.

Je klarer Ihre Zielvorstellungen sind, desto leichter wird Ihnen die Konzeption Ihrer Rede gelingen.

Wer ist mein Publikum? Welche Erwartungen und Interessen haben meine Zuhörer?

Informieren Sie sich, wer Ihr Publikum sein wird. Und stellen Sie sich darauf ein, welche Aspekte Ihres Themas für diese Zuhörer interessant sein könnten. Gehen Sie dazu nicht von sich aus, sondern versetzen Sie sich in Ihr Publikum.

Geben Sie Ihren Zuhörern immer einen guten Grund, Ihnen Ihre wertvolle Zeit und Aufmerksamkeit zu widmen!

Was ist meine Botschaft?

Wollen Sie mit Ihrer Rede überzeugen, so ist es sinnvoll, eine Botschaft festzulegen, bevor Sie das Material/die Inhalte sammeln. Diese Botschaft soll ja die Zuhörer von Ihrem Ziel überzeugen. Ist das Ziel Ihrer Rede die Zuhörer zu informieren, so ist die Botschaft Ihrer Rede eine Zusammenfassung/kurze Bewertung der Inhalte. In diesem Fall sammeln Sie zuerst Ihre Inhalte und legen Sie dann die Botschaft fest. In jedem Fall sollen Sie in der Lage sein, Ihre Botschaft in einem Satz zu formulieren.

Ihre Botschaft ist das Salz in der Suppe Ihrer Rede – das Element, das Spannung erzeugt!

Effektives und einfühlsames Training für die Praxis und konkrete Unterstützung für Ihren nächsten „Auftritt“ finden Sie in meinen Einzelcoachings und Seminaren. Reden Sie mit mir („[Kontakt](#)“), wir finden sicher die für Sie passende Lösung.

Der nächste Termin für ein „offenes Seminar“ ist Freitag 09./Samstag 10. April 2010 in Wien. [Hier](#) erfahren Sie mehr darüber! Melden Sie sich gleich an und sichern Sie sich Ihren Platz!