

## Focus-Quiz für Redner

von Michael Rossié

### 1. Der Sympathiefaktor

Wenn sich zwei Menschen begegnen, dann gibt es mehrere Faktoren, die in den ersten Minuten bestimmen, ob mir jemand sympathisch ist oder nicht. Welcher dieser drei Faktoren ist der Wichtigste?

- a) Die Körpersprache
- b) Das, was jemand sagt
- c) Mit welchem Ton jemand etwas sagt

Lösung:

a) Die Körpersprache

Die genauen Zahlen sind je nach Wissenschaftler etwas unterschiedlich (ca. 60% Körpersprache, ca. 30% Tonfall und ca. 10% Wortaussage). Aber Einigkeit herrscht darüber, dass für die Sympathie, die ich einem Menschen entgegenbringe, in den ersten Minuten vor allem sein Aussehen, seine Mimik und Gestik entscheidend ist. Lernt man jemanden näher kennen, kann sich das verschieben.

Ob ich jemand aber als kompetent oder aufmerksam erlebe, darüber sagen die Zahlen nichts aus. Es geht lediglich um Sympathie.

---

### 2. Anfang

Womit beginnt eine gute Rede?

- a) Mit der Begrüßung
- b) Mit der Vorstellung des Redners
- c) Mit einer Pause
- d) Mit einer leichten Verbeugung
- e) Mit einem Füllwort wie tja, nun gut oder so
- f) Mit einem tiefen Atemzug

Lösung:

Antwort c) ist richtig. Ein guter Redner fängt mit einer Pause an. Die Fähigkeit eine Pause auszuhalten, hat nur der souveräne Redner. Außerdem gebe ich meinen Zuhörern das Gefühl, dass ich mich auf sie einstelle. Ich komme da vorne an. Ich konzentriere mich. Und das ist eine sehr gute Botschaft. Nur Plapperer legen schon los, da sind sie noch gar nicht richtig vorne angekommen.

### 3. Einleitung

Welcher Anfang einer Rede oder eines neuen Redeteils ist der Beste?

- a) **Ich möchte Ihnen jetzt die Gründe darlegen.**
- b) **Ich lege Ihnen als nächstes die Gründe dar.**
- c) **Die Gründe sind folgende:**
- d) **Der erste Grund sind die Kosten.**

Lösung:

Richtig ist Antwort d). Wenn Sie wie in Antwort a) etwas gerne möchten oder möglicherweise sogar sehr gerne möchten, dann tun Sie es doch einfach. Und Sie müssen auch nicht ankündigen, was Sie gleich tun wollen. Auch wenn Ihr Deutschlehrer jetzt nicht begeistert wäre, weil ja angeblich die Einleitung fehlt. Aber im Alltag sprechen Sie auch nicht mit Einleitung. „Ich werde dir jetzt von dem Fußballspiel erzähle, und da beginne ich gleich mit der ersten Halbzeit!“ Sagen Sie nicht, was Sie gleich sagen, und bei Powerpoint-Präsentationen streichen Sie die erste Folie mit der Übersicht. Fassen Sie lieber am Ende zusammen.

---

### 4. Blick

Wo schauen Sie während einer Rede hin?

- a) **Sie teilen den Saal in eine linke und eine rechte Hälfte und schauen dort abwechselnd hin.**
- b) **Sie picken sich ein paar wohlwollende Zuschauer heraus, die Sie vermehrt anschauen.**
- c) **Sie teilen den Saal in Kuchenstücke, die Sie in beliebiger Reihenfolge immer wieder ansehen.**
- d) **Sie schauen intensiv nach vorne**

Lösung:

Zuschauer, die nicht angesehen werden, die ärgern sich. Geben Sie also möglichst vielen das Gefühl, dass Sie sie wahrnehmen, egal, wie groß die Bühne auch sein soll. Ist die Gruppe klein, so versuchen Sie, die Teilnehmer alle immer wieder in beliebiger Reihenfolge anzusehen, ist das Auditorium groß, so teilen Sie den Saal in Kuchenstücke ein (Antwort c ist richtig) und variieren Sie da die Reihenfolge. Ist der Saal sehr tief, so hat jedes Kuchenstück einen vorderen und einen hinteren Teil.

Wenn Sie ständig jemanden anschauen, den Sie nett finden, kann der das als unangenehm empfinden. Der einzige, dem das wahrscheinlich immer gefällt, ist die eigene Mutter.