

Steine im Fluß© Vera F. Birkenbihl



Diese Technik stellte ich erstmals 278 TrainerInnen im Sheraton Hotel in München vor (auf der Jubiläums-Tagung: 25 Jahre Birkenbihl). Später wurde sie in meinem Buch „Rhetorik - Reden für jeden Anlaß“ veröffentlicht, sowie in einem Sonder-Druck von EDDING und im neuen „Stroh im Kopf?“ ab 36. Auflage.

Dieses e-book ist eine redaktionell überarbeitete Neu-Ausgabe. Es geht um die (oft gestellte) Frage:

Wie bereitet man eine Rede (oder Präsentation) professionell vor?

Nun, ich möchte Sie warnen: Ich verrate Ihnen gern, wie ich auch heute noch (!) **jeden** meiner neuen Vorträge/Seminare (bzw. neue Module in Seminaren) vorbereite, aber es ist mit Arbeit verbunden (ha!). Dieses ist der Weg, der maßgeblich zu meinem Erfolg beigetragen hat (ich bin seit langem auf ca. 2 Jahre im Voraus ausgebucht und betreibe seit 1975 keinerlei Akquise für firmeninterne Veranstaltungen. Die einzige Werbung, die Sie je gesehen haben können, ist Info über ein **offenes** Seminar (wann, wo, wie teuer etc.). Aber es gibt keinen Prospekt, kein Material über Veranstaltungen, die **firmen-** oder **gruppenintern** abgehalten werden (man würde z.B. die U.S. Army nicht als Firma bezeichnen).

Grundlage der Metapher ist eine alberne Story, eine jener Wander-Geschichten, die man in verschiedenen Ländern findet, in denen es darum geht, daß jemand anscheinend über Wasser geht und sich am Ende herausstellt, es war nichts Übernatürliches, sondern, er wußte lediglich, wo die (von etwas Wasser bedeckten) Steine liegen. Denn es geht doch darum, daß wir „fließend“ sprechen (der Fluß), sowie, daß wir, wenn das Wasser zu tief wird und wir ins Schwimmen geraten könnten, auf STEINE IM FLUSS springen und wieder festen Boden unter den Füßen gewinnen können.

Je vertrauter uns der Inhalt ist, desto mehr Steine befinden sich schon im Fluß, je neuer das Thema, desto stein-loser ist dieser Fluß(abschnitt) und desto gefährlicher wird es für uns. Da ich die feste Meinung vertrete, daß unser Publikum keine Ansammlung von „Versuchskaninchen“ ist, müssen wir unser Training **vor dem eigentlichen Vortrag erledigen**. Deshalb nennen wir den Personenkreis, mit dem ich vorab (im Trockendock) üben kann, „Versuchskaninchen“. Der Begriff tauchte unter den Betroffenen auf und hat sich irgendwie eingebürgert (ist also nicht abschätzig gemeint). Der Erfinder sagte einmal, als ich das Prinzip erklärte: „Bei Ihnen möchte ich gern

Versuchskaninchen sein“, einige andere nickten und baten in die Liste aufgenommen zu werden und so ergab es sich...

Steine im Fluß© ist also mein Ausdruck für die eigentlichen **Wissens-Module** im Vortrag. Dabei handelt es sich um **Informations-Einheiten**. Manche sind relativ klein (sagen wir, ein kurzes Fallbeispiel), manche können ganz schön groß sein und ein 15-Minuten-Modul beinhalten. Das ergibt sich im Lauf der Zeit. Und diese großen wie kleinen Steine im Fluß bieten Ihnen **Sicherheit**, weil **Sie genau wissen**, wo sich diese Steine befinden. Daher geben sie Ihnen **jederzeit sicheren „Halt“**. Dabei beinhaltet diese Metapher zwei Aspekte: Neben den Steinen gibt es da noch den Fluß: Etwas boshaft ausgedrückt, könnte man sagen: Manche RednerInnen stehen in einem Tümpel; nach den ersten 3–5 Stunden haben sie kaum noch Neues zu bieten. Andere stehen in einem kleinen Bächlein, wieder andere in einem Fluß. Aber manche befinden sich in einem Fluß ohne Steine, deshalb müssen sie alles ablesen und klammern sich krampfhaft an Rednerpult oder Manuskript... so daß die Doppel-Frage an Sie lautet: Wieviel Fluß (Themen, Wissensgebiete, mit denen Sie sich befassen) und wieviel Steine (in welchen Teilen des Flusses) haben Sie bisher erarbeitet?

Ich bereite meine Steine im Fluß auf folgende Art und Weise vor: Wenn ich neue Konzepte entwickle, dann notiere ich meine ersten und zweiten Stichworte und Grundgedanken. Ich lege mir interessante Zitate zurecht, die ich vielleicht zitieren oder paraphrasieren möchte. Ich versammle Materialien, die vielleicht ein gutes Fallbeispiel enthalten, das dazu paßt, auch wenn diese Quellen ganz andere Themen behandeln! So lege ich mir z.B. ein Kinderbuch über Zaubertricks griffbereit, weil ich möglicherweise einen der Tricks als gehirn-gerechten Einstieg in mein neues Modul verwenden will.

Stufe 1: Die erste Rohversion

Nun setze ich mich mit einem Kassettengerät hin und spreche die erste **Rohversion** auf Band. **Ich spreche immer frei** und ich rate Ihnen dringend, keinen Vortrag „auszuformulieren“ und dann abzulesen. Das dürfen Top-Führungskräfte, die **einmal** im Jahr auf der Hauptversammlung ihrer Händler „eine Rede halten“ **müssen**, wiewohl diese Aufgabe ihnen absolut nicht liegt! Aber wenn professionelle LehrerInnen, RednerInnen und TrainerInnen unfähig sind, schon während der Vorbereitungen frei zu formulieren, dann sollten wir uns fragen, ob sie im richtigen Beruf sind! Schließlich geht es doch darum, Gedankengänge, die Sie bereits „verarbeitet“ und zu Ende gedacht hatten, der nächsten Entwicklungs-Stufe zuzuführen, indem Sie jetzt lernen, sie aktiv auszudrücken...

Wenn meine Rohversion Nr.1 fertig ist, dann ziehe ich als erstes eine Kopie. Nichts wäre schlimmer als ein Bandriß, wenn es einem gerade gelungen ist, einen schwierigen Sachverhalt einigermaßen klar zu erläutern...

Nun hören Sie diese erste Variante mehrmals: beim Autofahren (fast nebenbei!), beim Gassigehen, in der Küche usw. Wenn Sie die Rohversion anhören, dann versuchen Sie, zwei Fragen zu beantworten:

1. Was ist mir bereits besonders gut gelungen? Wo ist eine Formulierung geglückt? Wo ist mir spontan ein schönes Fallbeispiel eingefallen? Welche Assoziationen zu einer Übung hatte ich, wo ich sage „an der Stelle könnte man die Übung einsetzen“ oder so ähnlich?

2. Was gefällt mir (noch) nicht? Das fällt Ihnen spätestens beim dritten Anhören auf. Beim ersten Mal sind Sie vielleicht noch vollkommen von Ihrer eigenen Brillanz gefangen. Vor allem am Anfang, wenn Sie die Übung die ersten Male machen. Deshalb suchen Sie beim **wiederholten** kritischen Abhören die Schwachstellen.

Übrigens befürchten manche KollegInnen, **das wiederholte Hören** würde sie langweilen. Lassen Sie mich Ihnen garantieren: Was **Sie** selbst beim **dritten** oder vierten Mal „zu Tode langweilt“, das nervt Ihre Zuhörer bereits beim **ersten** Mal. Anders ausgedrückt:

Ein guter Text (ob sachlich oder Literatur) gewinnt mit Wiederholungen, weil er REICH an Exformationen („zwischen den Zeilen“) ist und wir **jedesmal andere Aspekte** herauspicken und diese **heute** mit unseren gestrigen Erfahrungen und heutigen Hoffnungen, Zielen, Motiven etc. eine neue Verbindung eingehen (gegenüber dem letzten Hören).

Das heißt: Sie haben einmal auf Band gelesen (1. Rohversion) und mehrmals abgehört, ehe Sie den nächsten Entwicklungs-Schritt „beschreiten“, denn erst, wenn Sie die beiden Fragen (Was war schon gut? Was war noch schlecht?) beantworten können, hat es Sinn, die **zweite Rohversion** auf Band zu sprechen. Das, was Ihnen gut gefallen hat, werden Sie beim zweiten Durchgang (fast automatisch) wieder „bringen“, eben **weil** es Ihnen gefallen hat.

Und an den Stellen, an denen Sie noch schwach waren, arbeiten Sie jetzt. Sie können ja jederzeit zurückspulen und Teile neu sprechen oder pausieren, während Sie nach Worten suchen. Das ist sehr einfach.

Übrigens, wenn mir die eine oder andere Passage auf einer Rohversion besonders gut gelungen ist, dann überspiele ich diesen Teil (Kassette zu

Kassette direkt) auf die nächste Rohversion, damit ich diese Stelle mehrmals hören kann. Bald kann ich diesen **Zufallserfolg** bewußt nachvollziehen!

Stufe 2, 3, 4...: Die nächsten Rohversionen

Nun wiederholen Sie diesen Duktus so oft wie nötig!

Ich mache für manche Vorträge **einige (!!)** solcher Roh-Versionen! Ich investiere oft vier bis fünf Tage in ein 45-Minuten-Referat für einen Kongreßbeitrag (bei **neuem** Material). Damit meine ich vier bis fünf **Arbeitstage**, d.h. ich fange **einige Wochen vorher** an, denn ich will ja alle Rohversions-Kassetten mehrmals hören. Wenn ich Wochen vorher mit der ersten Rohversion anfangen und mir diese auf den nächsten zwei, drei Reisen unterwegs im Auto anhöre, dann mache ich (zu Hause oder unterwegs) die zweite Rohversion, die ich dann auf der nächsten Reise höre...

Ich mache oft sechs bis sieben Rohversionen (in Ausnahmefällen mehr). Rechnen Sie mit: Sie hören jede Rohfassung zwei bis drei Mal!

Wenn Sie dann **vor dem Publikum** stehen, dann gehen **Sie** das Material **zum 20. bis 25. Mal** durch. So merkt kein Mensch, daß es **für Sie neu** war. Genaugenommen ist es ja mit dieser Technik für Sie **nicht mehr** (sooooo) **neu**.

Allein oder mit „Versuchskaninchen“?

Manche Menschen, insbes. Leute, die seit Jahren diktieren und gewohnt sind, alleine in ein Mikro zu sprechen, ziehen das alleinige Arbeiten vor. Andere aber kommen sich „doof“ vor, wenn Sie alleine ins Gerät sprechen sollen. Auch gibt es Inhalte, die sind für uns selbst noch so neu, daß wir ein Echo brauchen, ein Feedback, wie es bei anderen ankommt. Da ziehen wir es vor, mit einer Person darüber zu reden. Auch wenn es um Dinge geht, die Ihnen besonders schwerfallen, dann suchen Sie sich einige Gesprächspartner, die Sie spontan anrufen können. Sagen Sie ihnen, Sie seien mal wieder in den Vorbereitungen für einen neuen Vortrag und fragen Sie, ob der andere **JETZT** (oder sehr bald) Zeit für Sie hat. Bei solchen Telefonaten lasse ich **ebenfalls ein Kassettengerät** mitlaufen.

Wichtig ist, daß Sie solche Gespräche **nur mit Menschen** führen, mit denen Sie **vorher** abgeklärt haben, daß sie Ihnen als „sounding board“ **helfen wollen**.

Das heißt, die Funktion dieser Menschen während diesem Telefonat besteht darin

- a) Ihnen zuzuhören und
- b) aktiv mitzudenken!

Diese Menschen dürfen Ihnen **jetzt keinesfalls** jede erste Assoziation erzählen, die ihnen beim Hören **einfällt!** „Versuchskaninchen“ stellen Verständnis-Fragen oder äußern Einwände, **wenn sie etwas nicht verstehen** oder absolut nicht akzeptieren können. **Diese Menschen geben uns Gelegenheit, eine gute Rohversion zu produzieren**, bei der die Tatsache, daß wir unsere Gedanken einem lebendigen Menschen vortragen (nicht nur dem Kassettengerät) unseren Vortrag dramatisch verbessern kann. Diese Menschen müssen sich darüber klar sein, daß wir diese Kasette später mehrmals hören wollen und äußern daher nur Fragen/Einwände, die das Verständnis ermöglichen sollen. Sonstige Einfälle an Begebenheiten aus ihrem Leben können sie uns hinterher gerne erzählen, aber nicht, während wir den Vortrag üben, sonst verlieren wir den Fluß unserer Gedanken. Denn:

Wenn Sie lernen, „laut“ zu denken, werden Sie feststellen, **welch wunderbare zusätzliche Assoziationen Ihnen während des Sprechens einfallen werden!**

(Es gibt übrigens einen großartigen Aufsatz von Heinrich von KLEIST „Über das allmähliche Verfertigen der Gedanken beim Reden“, der als Monografie aufgelegt

wurde, mit einem Parallel-Kommentar von mir, vgl. www.birkenbihl.de (in „Schublade“ VFB; dort: „Bücher“). Und weil dieser Partner nur Verständnis-Fragen stellen oder wichtige Einwände vorbringen wird, **aber keinesfalls in persönliche Reflexionen** („Ich hatte neulich auch so eine Sache“) **verfällt**, erhalten wir ein Gefühl dafür, ob Teile des Vortrages vielleicht noch weit unklarer sind, als wir dachten (**oder umgekehrt!**).

Natürlich kann so ein Meeting Face-to-Face stattfinden, aber wenn man weit auseinander wohnt... Außerdem arbeiten manche Menschen am Telefon weit konzentrierter.

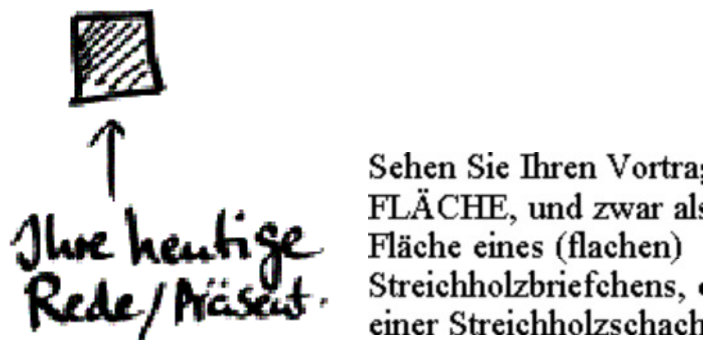
Das Ziel: Viele Steine im Fluß

Wenn Sie regelmäßig so vorgehen, schaffen Sie im Lauf der Zeit viele Steine im (langen) Fluß. Somit werden Sie immer sicherer und souveräner, denn es gibt mehr und mehr Steine, auf die Sie jederzeit springen können.

Wer nur fünf Steine im Fluß hat, dem fällt es noch relativ schwer, bei einer Unsicherheit zum Thema XY eine passende Assoziation zu einem der fünf Steine zu bilden, um auf diesen Stein zu hüpfen. Haben Sie hingegen 15 Steine im Fluß, dann fällt dies schon leichter, und **bei 55 Steinen gibt es kaum ein Thema, bei dem Sie - falls Sie „ins Schwimmen“ geraten - nicht lässig auf einen Ihrer Steine springen können!**

So werde ich zum Beispiel oft gefragt, wie ich es schaffe, auf Fragen so spontan antworten zu können, ob nach einem Vortrag (vgl. meine Video-Vorträge) oder in der ALPHA-Sendung im B3, als ich im Studio live auf die Zuschauer-Fragen einging. Nun, die Antwort ist leicht: Ich habe einen langen Fluß geschaffen, und an vielen Stellen Steine hinterlegt.

Lassen Sie mich Ihnen eine zweite Metapher anbieten; diese bezieht sich auf Ihren heutigen Vortrag bzw. Ihre heutige Präsentation (z. B. vor einer Gruppe von potentiellen Kunden):



Und nun fragen Sie sich ganz ehrlich: Wie groß ist die Fläche Ihres Wissens zum heutigen Thema in Relation zu dieser kleinen Fläche? Eine Postkarte? Ein DIN-A-5-Blatt? DIN-A-4? DIN-A-3? Die Antwort sagt Ihnen, wie sicher Sie sein werden.



Und wenn man ab und zu nichts weiß, kann man souverän mit den Schultern zucken und sagen: „Weiß ich nicht? Hat einer der Anwesenden eine Ahnung...?“ (Wobei ich zu 98% wenigstens eine gute Quelle weiß, die dem Fragesteller weiterhilft, wenn ich schon selbst nichts sagen kann, weil man ein Gebiet erwischt hat, das mich noch nie sehr interessiert hat...).

Reden lernt man nur durch....?

Wir alle kennen den alten Trick: **Schreiben lernt man nur durch Schreiben.** Analog gilt natürlich auch: Reden lernt man nur durch Reden! **Warum**

benehmen wir uns dann oft so, als könne man am Schreibtisch sitzend mit Papier und Stift (oder Computer) eine hervorragende Rede vorbereiten? Wir wissen, daß es **nicht** geht.

Wenn Sie ein(ig)e Roh-Version(en) durchlaufen haben, dann ergibt sich zwangsläufig die Sicherheit, die Sie brauchen, wenn Sie diese zum ersten Mal öffentlich vortragen wollen.

In meinem „Klassiker“ (über eine halbe Mio. verkaufte Exemplare) „Stroh im Kopf?“, zeige ich (ab 36. Auflage), daß die Technik identisch ist, wenn wir uns auf eine Prüfung vorbereiten. Genaugenommen betrachte ich jeden „Jungfern-Vortrag“ als Prüfung! Nur mit einem Unterschied: Diese Leute haben oft bezahlt (oder wenn einer meiner Kunden seine Kunden einlädt, dann hat er die finanzielle Verpflichtung übernommen), d.h. meine Vorbereitung zeigt allen, wie ernst ich meine eigene Leistung nehme und wieviel diese Menschen mir bedeuten. Und das spüren die Menschen! Ist das ein Vortrag von der Stange oder ist die Zusammenstellung, die Reihenfolge, die Abfolge der keinen Experimente speziell auf diese Zielgruppe zugeschnitten? Hat sich dieser Redner Mühe gegeben, uns etwas zu bieten? Hat die Rednerin sich auf uns vorbereitet oder zieht sie nur vorgefertigtes aus der Schublade und „spult es nun ab“?

Sehen Sie, das sind die beiden Gefahren: Zwischen UNVORBEREITET (keine Steine im Fluß) und heruntergespultem „Zeug“ - irgendwo dazwischen werden wir uns finden, und das bestimmt, wie unsere Hörer unser heutiges Thema „finden“...

Schluß-Tip

(Ja, ich stehe, wie die FAZ, zur alten Schreibweise. Bei „Tip“ fällt es besonders auf.)

Noch ein Tip: Schneiden Sie Ihre eigenen Veranstaltungen ab und zu mit! Der Ton reicht vollkommen.

Zusatz-Tip: Bei großen Veranstaltungen muß das heute niemand mehr erläutern, sogar die TeilnehmerInnen schneiden hemmungslos mit, ohne auf die Idee zu kommen, zu fragen, ob sie dürfen. Aber bei kleinen („intimen“) Seminar-Gruppen ist es immer noch sinnvoll, kurz zu begründen, was Sie tun: Erklären Sie den Teilnehmern, **daß Sie an sich arbeiten wollen** und daß Sie diese Aufzeichnung später studieren wollen. Ich habe früher bei Kleingruppen immer darauf geachtet, daß ich bei Übungen abschalte, aber heutzutage, nach „Big Brother“ und tausenden von Nachmittags-TV-Shows ist das kein Thema mehr. Viel wichtiger ist, daß heute einige Teilnehmer kommen werden und Sie um eine Kopie bitten. sorgen Sie also rechtzeitig dafür, daß Sie dies schnell bewerkstelligen können (6 Wochen später ist nicht optimal). Betonen

Sie, daß Sie auf diese Weise **eigene Schwachstellen** finden können, weil Sie Ihren Vortrag im Nachhinein hören werden. Erfahrungsgemäß finden die Teilnehmer es toll, daß auch ein/e Trainer/in noch an sich arbeitet. (Ein) besseres Signal können Sie gar nicht setzen.

Wenn Sie solche Mitschnitte haben, und die z.B. auf Reisen, im Auto immer wieder hören (mindestens drei- bis viermal pro Kassette), dann gewinnen Sie dreifach:

1. Wenn Sie beim drittenmal **zusammenzucken**, weil Sie sich bei einer „dummen Bemerkung“, einer Wissenslücke (dem 150. „phänomenal“ zwischen Mittags- und Kaffeepause) oder was immer ertappen, dann wird Ihnen sehr klar, woran Sie tatsächlich arbeiten wollen.
2. Sie werden auch **„good points“ begegnen**, Momenten, in denen Ihnen beim Sprechen eine neue Metapher eingefallen ist, Sie eine neue Frage spontan gut beantwortet haben etc. Auf diese Weise können Sie die Dinge „retten“, die man in einer guten Veranstaltung selbst hinzulernen könnte, wenn man sie nachher bewußt registrieren könnte. Ich wußte in den ersten Jahren anschließend oft, daß ich irgendeine tolle Antwort gegeben hatte, konnte sie aber oft genauso wenig re-konstruieren, wie einen Traum, vielleicht, weil unmittelbar eine weitere Zusatzfrage gekommen war und ich keine Zeit hatte, meine Eindrücke bewußt zu registrieren.
3. Sie **sammeln emotionale Reaktionen**. Zum Beispiel stellen Sie beim Abhören fest, daß Sie an bestimmten Stellen Gelächter, Applaus oder andere Anzeichen von Betroffenheit „geerntet“ hatten. Testen Sie in Vorträgen der nächsten Tage und Wochen, ob Sie beim nächsten Mal eine ähnliche Reaktion auslösen. So sammeln Sie einige Rede-Elemente mit vorhersagbaren emotionalen Reaktionen!

Auf diese Weise entwickeln Sie im Laufe der Zeit nicht nur intellektuelle (sachliche) sondern ganz unterschiedliche Steine im Fluß: **„Funny stones“** z.B. Diese können Sie später **jederzeit gezielt** „anspringen“, wenn Sie gerade einmal einen eher leichteren Touch benötigen.

Spätestens seit meinen beiden Video-Vorträgen zu „Humor...“ und „Lachen...“ sowie meinem Buch „Humor – an Ihrem Lachen soll man Sie erkennen“ habe ich mich ja als eine Person „ge-OUT-et“, die der Meinung ist, daß man Humor „allen Ernstes“ einplanen und im Vortrag/Seminar zur Geltung bringen sollte. Dies ist ein integraler Teil des gehirn-gerechten Vorgehens – immer gewesen. Leider wurde ich bis vor einigen Jahren dafür oft „geprügelt“ (wo kämen wir denn hin, wenn im Seminar gelacht würde), wobei die Angriffe nie von Teilnehmern kamen, nur von Wettbewerbern und von der Presse. Inzwischen nennt man es Info-Tainment und jetzt ist es „in“, da Heiterkeit, Lächeln und Lachen dermaßen günstige neuro-physiologische Auswirkungen auf Körper

und Geist haben... Aber das ist eine andere Geschichte...

