

## Beflügelnde Schlussworte – Redenausstiege, die nachwirken

Die überlange Rede ist das schlimmste Verbrechen, das Sie Ihrem Publikum antun können. Kommen Sie zum Ende, wenn Sie all das gesagt, haben, was Sie sagen müssen, um Ihren Standpunkt klar zu machen. Sagen Sie auf gar keinen Fall alles, was Sie zu einem Thema sagen könnten.

Der Schluss einer Rede birgt ein riesiges Potenzial an Überzeugungskraft. Die letzten Worte sind diejenigen, die Herzen gewinnen – und Stimmen oder worauf Sie sonst noch spekulieren. Allzu oft bleibt dieses Potenzial ungenutzt und wird leichtfertig verschenkt.

Churchill, den ich schon an anderer Stelle in meinen Ausführungen erwähnt habe, plädierte dafür, dass Redner ein dramatisches Ende wählen, da das Ende der letzte Eindruck ist, den ein Redner (und seine Rede) beim Publikum hinterlässt.

Ich gehe sogar soweit zu sagen: Ein flammendes Ende kann selbst eine lauwarme Rede retten.

Am Ende noch einmal zur Hochform aufzulaufen, ist nicht einfach. Nicht umsonst sind sich viele professionelle Redner und Redenschreiber einig, wenn sie sagen: „Eine Rede kann wie Treibsand sein. Sie kommen leichter hinein als wieder heraus.“ Denn im Gegensatz zu der Gnadenfrist am Anfang, in der Ihnen Ihr Publikum eine Chance geben will, ist das Ende der Rede für die meisten Zuhörer eine Art Befreiung, auf die sie warten, damit sie sich danach wieder um ihre eigenen Angelegenheiten kümmern können.

Allzu oft erfüllt das Ende von vielen Reden nicht einmal die Mindestanforderung: Es sollte sich eindeutig als Ende zu erkennen geben. Ihr Publikum muss wissen, wann es applaudieren soll, die Jacken anziehen und gehen kann oder das Glas zum Prosit anheben darf. Nichts ist schlimmer, als wenn Sie am Ende angelangt sind und es hat wieder keiner gemerkt. – Ich bin mir sicher, Sie wissen wovon ich spreche.

Ich ermutige Sie, mit dem Ende Ihrer Rede große Ziele zu verfolgen. Denn das Ende Ihrer Rede entscheidet darüber, was Ihre Zuhörer mit auf den Weg nehmen. Überlassen Sie dies nicht dem Zufall.

Verleihen Sie dem Ende Ihrer Rede Flügel, damit das, was Sie zu sagen haben, Ihre Zuhörer auch dann noch begleitet, wenn Sie sich schon längst vom Podium verabschiedet haben. Überlegen Sie sich, welche Reaktion Sie sich von Ihren Zuhörern wünschen und schneiden Sie das Ende daraufhin zu. Vielleicht sollen Ihre Zuhörer auf eine bestimmte Weise über ein Thema denken, vielleicht soll Ihr Publikum etwas Konkretes tun – sich beispielsweise mehr für die Belange im eigenen Unternehmen engagieren.

Wenn Sie auf eine Aktion abzielen, ist der Weg zum Erfolg nicht schwer: Fordern Sie Ihr Publikum zu dem auf, was Sie sich von ihm wünschen.

In Verkaufsgesprächen nennt man diese Technik „Closing the Sale“. – Wenn es darum geht, den Abschluss zu machen, den Auftrag zu bekommen oder den Vertrag zu unterschreiben,

reichen keine lauwarmen Floskeln. Da müssen starke Gründe vorgebracht und ein Gefühl von „Jetzt oder nie“ transportiert werden.

Glauben Sie mir: In dieser Welt mit ihrer nie endenden wollenden Fülle an Wahlmöglichkeiten freuen sich die meisten Menschen, wenn man Ihnen bei der Entscheidungsfindung ein wenig auf die Sprünge hilft. Und darum sollte es beim Ende Ihrer Rede gehen: Helfen Sie Ihrem Publikum auf die Sprünge!

Sagen Sie ihm, was es tun soll. Sprechen Sie es aus und geben Sie Ihrem Publikum Gründe, die handfest und plausibel sind und mit denen Sie drei Grundemotionen Ihrer Zuhörer ansprechen:

### Grundemotion Stolz:

Appellieren Sie an den Stolz Ihres Publikums. Dabei kann es sich um den Stolz auf das Unternehmen handeln, den Stolz auf den eigenen Beruf oder den Stolz darauf, Bestandteil einer irgendwie gearteten Gemeinschaft zu sein.

### Grundemotion Hoffnung:

Wecken Sie einen Funken Hoffnung in Ihren Zuhörern. Zeichnen Sie eine Zukunftsvision, in der Wichtiges erreicht wurde. Spenden Sie Hoffnung, dass Morgen etwas erreicht werden kann, was heute noch unmöglich scheint.

### Grundemotion Angst:

Bei Ihrem Publikum Angst und Schrecken zu verbreiten ist natürlich nicht die feine englische Art. Aber es kann in moderaten Dosierungen durchaus wirkungsvoll sein, allgemeine Ängste anzusprechen, wenn Ihre Rede sich mit passenden Themen beschäftigt. Geht es beispiels-

weise um Globale Erwärmung oder die gesundheitlichen Risiken des Rauchens, dann ist es durchaus legitim, die Gefahren zu erwähnen, die drohen, wenn nicht umgehend gehandelt wird.

Sobald Sie wissen, was Sie erreichen wollen, können Sie mit der Suche nach dem passenden Ende beginnen. Finden Sie eine mitreißende Anekdote, eine Redewendung, die Ihre Botschaft transportiert, ein erhellendes Zitat oder ein paar andere Worte, mit denen Sie Ihre Zuhörer zum Lachen, zum Nachdenken oder zum Handeln motivieren.

Eine meiner Lieblingsabschlüsse beginnt je nach dem Thema meiner Rede ungefähr so: „Lassen Sie uns noch einmal das Ziel meiner heutigen Präsentation vergegenwärtigen. Es ging darum, Ihnen wichtiges Handwerkszeug für die Vorbereitung einer packenden Rede vorzustellen.“ Danach kann ich mich gewandt auf meinen Redeeinstieg beziehen, mit einer witzigen Anekdote meine wichtigsten Argumente stützen oder mit einem Zitat punkten.

Wie an jedem anderen Punkt Ihrer Präsentation gilt auch beim Ende Ihrer Rede: Sagen Sie nicht, was Sie tun wollen – tun Sie es einfach.

Leiten Sie Ihr Ende deswegen auf gar keinen Fall mit den üblichen „Ich komme zum Ende“-Worten ein. Ich kann Ihnen versprechen: Sobald das Publikum ein „Bevor ich zum Ende komme, will ich noch einmal das Wichtigste zusammenfassen.“ hören, fängt es an, die Taschen zu packen und nach den Jacken zu greifen.

**Sie wünschen sich ein paar passende Sätze, die Sie einfach in Ihren Redenausstieg integrieren können?**

Hier sind sie:

„Ich hoffe, was Sie hier gehört haben, hat Sie gut unterhalten. Manche Zuhörer verlassen meine Vorträge enorm inspiriert. Andere wachen erfrischt auf.“

„Lassen Sie mich noch eines sagen, bevor wir uns auf den Weg in die kommenden Monate machen: Wir können entweder den Fahrstuhl nehmen oder wir können die Treppen wählen und zwei Stufen auf einmal nehmen. Dann werden wir vorher da sein, und wir werden wissen, was kommen wird.“

„Unsere reden sind vorbei und ich möchte Sie bitten die Fragebögen auszufüllen. Bitte denken Sie daran: Leserlichkeit ist eine Tugend. Und Schimpfworte werden nur akzeptiert, wenn sie künstlerisch wertvoll sind.“

„Wenn ich Ihre Aufmerksamkeit mit einer guten Rede halten konnte, dann ist jetzt der richtige Zeitpunkt, zum Ende zu kommen. Und wenn es eine schlechte Rede war, dann ist jetzt allerhöchste Zeit, zum Ende zu kommen.“

„Es war meine Aufgabe, zu reden und Ihre, zuzuhören. Ich hoffe wir kommen zur gleichen Zeit zum Ende.“

„Im Jahre 50 vor Christus schrieb jemand die folgenden Worte an eine antike Mauer: „Die Rede ist das Abbild der Gedanken. So wie die Gedanken sind, so ist die Rede.“ In meiner heutigen Rede habe ich versucht, Ihnen meine Gedanken näher zu bringen. Ich weiß, dass meine Worte nicht so lange wie das Zitat von eben überleben werden. Aber wenn Sie Ihnen einige Anregungen zum Nachdenken gegeben haben – dann bin ich überaus zufrieden.“

„Und nun, meine sehr geehrten Damen und Herren, können Sie mich alles fragen, was Ihnen auf der Seele brennt. Wenn ich die Antwort weiß, werde ich Ihnen antworten. Und wenn ich sie nicht weiß – werde ich Ihnen trotzdem antworten.“

Ihr  
René Borbonus