

Anita Hermann-Ruess

Emotionale Rhetorik



**Mit Worten
begeistern,
beeindrucken,
berühren**

GABAL

Teil I

**Emotionale
Rhetorik**

**Geheimnisse
erfolgreicher Redner**

1. Rhetorische Basis und Brillanz

Eine wahre Geschichte von der Messe

Gemeinsam mit einem Kunden besuche ich eine Messe. Graues Nieselwetter, matschige Parkplätze und missgelaunte Gesichter empfangen uns bei unserer Ankunft. In den Hallen typische Messeatmosphäre. Die Besucher schlendern langsam durch die Gänge. Wir haben uns im Vorfeld auf einige Vorträge geeinigt, die uns interessieren. In freudiger Erwartung nehmen wir Platz, richten unsere Blicke gebannt auf den Redner und schalten unser Gehirn auf Top-Aufmerksamkeit. Wenige Minuten später hat das Bild sich komplett geändert. Vorne plätschert ein mittelmäßiger Vortrag mit vielen Folien dahin. Der Vortragende kennt die rhetorischen Basics. Er hat bestimmt Seminare besucht und Bücher gelesen. Aber der Funke will nicht überspringen. Er erreicht uns nicht wirklich. Er kann uns nicht emotional abholen.

Seine Bilder sind blass, seine Sätze kraftlos und seine Formulierungen langweilig. Die Zuhörer sinken in ihre Stühle, die Blicke werden glasig. Einige verlassen dezent mit einem entschuldigenden Blick auf die Uhr das lauwarme Geschehen. Wir schließen uns dieser Gruppe an und hoffen in Halle 3 auf Besserung, schließlich kündigt der Katalog den Redner als „exzellenten Keynote-Speaker“ an. „Er ist nicht schlecht. Er ist aber auch nicht wirklich gut!“, flüstert mein Kunde mir zu, während wir eine PowerPoint-Folie nach der anderen anschauen. Gut gemachte natürlich. Der Keynote-Speaker wirkt neben den großen Folien ganz klein dort oben auf dem Podium. Immerhin hören wir ihm zu, wir nicken auch hin und wieder – doch heute, während ich diese Zeilen schreibe, weiß ich nicht mehr, wer er war und worum es ging.

Blaue Bilder,
kraftlose Sätze
und langweilige
Formulierungen

Viele andere, ähnlich gut gemachte Vorträge haben seinen überlagert. Es gab nichts Herausragendes, kein Aha-Erlebnis, kein „Wow – wer hätte das für möglich gehalten?“. Nichts, womit er unser wählerisches und anspruchsvolles Konsumentengehirn verführen konnte. Immerhin bleiben wir bis zum Schluss, wir klatschen ... und wir ziehen weiter. Der Vortrag hat keine Spuren hinterlassen. Er hat uns nicht verändert und nicht bewegt. Der Referent hat trotz guter Inhalte und solider Präsentation sein Ziel verfehlt.

Eine virtuose Rednerin Plötzlich hören wir viele lachende Menschen, wir hören eine dynamische und sympathische Stimme, wir hören spontanes Klatschen. Da müssen wir hin! Endlich Freude, Lebendigkeit und Aktion. Wir betreten Halle 4 und sehen eine riesige Mensentraube um einen winzigen Stand. Die Rednerin ist vor lauter Zuhörern nicht zu sehen. Immer mehr Menschen kommen und recken ihre Hälsen, um auch nur ein Zipfelchen von dieser euphorischen Stimmung mitzubekommen. Die Gesichter der Zuhörer strahlen, ihre Augen leuchten und ihre Körper sind der Rednerin zugewandt und aufgerichtet. Wie Schwämme saugen sie ihre Worte auf. Alle sind ganz im Hier und Jetzt. Mal steigert die Rednerin ihre Glaubwürdigkeit durch Zahlen, Studien und interessante neue Inhalte, um dann wieder die Seelen ihrer Zuhörer zu berühren mit nachdenklichen Passagen und leisen Tönen.

Die Klaviatur der Gefühle und Stimmungen Das Publikum ist Teil ihres Vortrags. Steife Messebesucher ziehen ihre Jacketts aus, probieren die Botschaften selbst aus, tauschen sich mit ihren Nachbarn über das Erlebte aus. Mal leise, dann laut, mal lustig, dann nachdenklich, mal besorgt, dann ermutigend spielt die Rednerin auf der Klaviatur der Gefühle und Stimmungen. „Fühlen Sie das auch?“, fragt mich mein Kunde. „Das hier ist eine ganz andere Energie!“ Der Applaus zum Schluss ist tosend, und keiner will gehen. Noch lange nach Ende ihres Vortrags stehen die Zuhörer in kleinen Grüppchen in bester Stimmung an ihrem Stand. Sie tauscht sich angeregt mit ihnen aus, viele fragen nach ihrer Visitenkarte und etliche sogar nach Terminen.

Dieser Messeauftritt hat sich nachhaltig gelohnt. Die Anbieterin hat mit minimalen Mitteln das Maximum herausgeholt. Es gab keinen teuren Stand, keine teure Rednergebühr, keine teuren Beamer, kein teures Notebook, kein teures Businesskostüm, keine teuren Broschüren. Sie hat sich ganz auf die Macht ihrer Worte verlassen und darauf, dass sie die Menschen mit ihnen erreichen und gewinnen kann. Ein Vortrag, der nichts kostet, hat die Köpfe und Herzen ihrer Zielgruppe erreicht. Die Anbieterin hat sich auf das konzentriert, was maximalen Erfolg bringt. Sie hat sich auf einen rhetorisch brillanten Auftritt konzentriert. Und der Coup ist ihr gelungen.

Mit minimalen
Mitteln
maximalen Ertrag

Gute Rhetorik ist kostenlos und extrem wirkungsvoll. Gute Rhetorik unterscheidet sich von mittelmäßiger dadurch, dass sie Menschen emotional berührt.

„Wer die Herzen der Menschen gewinnt“, so ein weises Sprichwort, „der hat es mit den Köpfen leicht.“ Gute Rhetorik dringt durch die Schichten von Zerstretheit, Widerstand, Desinteresse in tiefere Regionen unseres Seins vor. Sie erreicht unser Innerstes, rüttelt uns wach, bewegt uns, zwingt uns, unsere Meinung infrage zu stellen, öffnet unseren Geist für neue Sichtweisen, nimmt uns die Angst und macht uns Mut.

„Meine Kunden und meine Zuhörer sind rationale und nüchterne Zahlenmenschen, die wollen nicht mit Emotionen konfrontiert werden!“, höre ich Sie jetzt vielleicht einwenden. Doch schauen wir uns mal die Realität der sogenannten Zahlenmenschen an. Wollen sie wirklich die nackte Zahl oder das technische Detail? Nein, gewiss nicht. Auch sie wollen die guten Emotionen, die durch diese Zahlen und Fakten entstehen. Sie wollen sich stolz und mächtig fühlen angesichts des Gewinn versprechenden Angebots, sie wollen das sichere Gefühl, die Kontrolle zu haben angesichts der präzisen Details, sie wollen das Gefühl, wichtig zu sein und wertgeschätzt zu werden angesichts einer knappen und sachlichen Präsentation, die ihren eigenen Werten von „Zeit ist Geld!“ entspricht.

Scheinbar
Rationales ist hoch
emotional

Andere Zuhörer schätzen andere Gefühle. Vielleicht wünschen sie sich das anregende Prickeln, das sich immer dann einstellt, wenn wir etwas Neues und Unerwartetes erfahren. Vielleicht wünschen sie sich das Gefühl der Nähe, das entsteht, wenn sie das Gefühl haben, im Innersten verstanden zu werden. Vielleicht schätzen sie es, aufgerichtet und ermutigt zu werden, um hoch motiviert und gestärkt ihren Alltag zu bewältigen. Oder sie sehnen sich danach, dass ihnen die Angst genommen wird vor Veränderungen, vor Chaos, vor dem Unberechenbaren.

Emotionen bestimmen die Welt Emotionen bestimmen die Welt. Menschen sind süchtig nach Emotionen. Nicht alle bevorzugen die gleichen Emotionen. Aber alle versuchen, negative Emotionen zu vermeiden und positive zu verstärken. Warum das so ist, erfahren Sie in dem Kapitel „Emotional Brain“.

Erfolg und Einfluss durch hervorragende Auftritte

Das Pareto-Prinzip Kennen Sie das Pareto-Prinzip? Es besagt, dass wir mit 20 Prozent unserer Leistung 80 Prozent unserer Ergebnisse erreichen. Das ist das Geheimnis erfolgreicher Menschen. Sie arbeiten und leben nach dem Pareto-Prinzip und konzentrieren sich nur auf die 20 Prozent, die sie mit Riesenschritten zu Erfolg und Zufriedenheit bringen.

Was aber sind diese 20 Prozent? Was genau sind die Tätigkeiten, die uns mit Riesenschritten voranbringen? Ist es die fleißige Arbeit am Schreibtisch? Ist es die geniale Idee? Ist es das beharrliche und zuverlässige tägliche Tun? Auch wenn wir uns alle wünschen, es wäre anders, so lehrt uns doch die Lebenserfahrung, dass Fleiß allein uns nicht weiterbringt. Sie können die beste Leistung, das hochwertigste Produkt, das aufregendste Konzept und die vernünftigste Meinung haben, es wird Ihnen nichts nützen, wenn Sie es nicht schaffen, andere davon zu überzeugen und zu begeistern. Zu

diesen 20 Prozent gehört es also, die eigenen Ideen und Leistungen den Entscheidern – Vorgesetzten, Kunden, der Presse, der Öffentlichkeit – so zu vermitteln, dass diese von Ihnen beeindruckt sind.

Wenn Sie Menschen mit Worten begeistern, berühren und bewegen können, wenn Sie im richtigen Moment die richtigen Worte finden – dann haben Sie einen gewaltigen Wettbewerbsvorteil gegenüber denjenigen, die sich ausschließlich auf Leistung und Inhalte verlassen. Wir alle sind im Grunde Verkäufer: als Führungskraft, die ihr Team für ihre Ziele gewinnen will, als Unternehmer, der Kunden und Geschäftspartner überzeugen möchte, als Experte, der seine Ideen und Konzepte einer breiten Öffentlichkeit bekannt machen will. Wir müssen uns, unsere Produkte, unsere Ideen so inszenieren, dass sie magnetisch auf unsere Kunden, Zuhörer und Zielgruppen wirken.

Mit Worten
magnetisch auf
Zuhörer wirken

Seit 2.500 Jahren beobachtet man in der Rhetorik Menschen dabei, ob und wie sie mit Sprache Ziele erreichen. Man beobachtet, was funktioniert und was nicht funktioniert. Das, was hervorragend funktioniert, wird archiviert. So ist ein Kanon von rhetorischen Regeln entstanden, durch die Jahrhunderte bewährt und von unglaublicher Wirkkraft. Das Kernstück der Sammlung sind die rhetorischen Wirkfiguren. Rhetorische Wirkfiguren sind machtvolle Sprachmuster, die aus langweiligen, nichtssagenden Formulierungen Powersätze machen, aus weitschweifigem Geplänkel treffende Pointen zuspitzen und aus Wortungetümen anschauliche Höhepunkte machen. Sie sind so wertvoll wie Diamanten, denn sie geben Ihrer Rede den letzten Schliff, sie machen Ihre Rede glanzvoll und einzigartig. Sie werten Ihren Vortrag auf, verwandeln langweilige Passagen in spannende, eintönige in abwechslungsreiche, biedere in faszinierende, gewöhnliche in außergewöhnliche.

Die Wirkkraft
der Rhetorik

Wir erleben im Moment eine Wiederentdeckung der Rhetorik. Lange Zeit hat die Technik unsere Vortragssäle beherrscht. PowerPoint war der Star und Mittelpunkt eines jeden Events. Wir haben uns auf die coole Technik verlassen und nicht auf die bewegende Kraft unserer Worte und Gesten. Wir standen mit dem Rücken zum Publikum, in den Händen ein Laserpointer, und lasen blut-

leere Sätze von kalten Wänden ab. Das Publikum musste den Gewaltakt leisten, gleichzeitig zu lesen und zuzuhören. Die guten Gefühle blieben auf der Strecke. Die Zuschauer fühlten sich im schlimmsten Fall verwirrt, gelangweilt oder unverstanden.

Vorträge heute:
multimedial und
multisensorisch

Der heutige Vortrag ist multimedial und multisensorisch. Worte, Bilder und Gefühle verschmelzen zu einer kunstvollen Einheit. PowerPoint wird bildhafter eingesetzt, um das Gesagte emotional zu verstärken, um Emotionen zu transportieren mit passenden Grafiken, Fotos, Filmen, Animationen. PowerPoint wird zum Stilmittel, zur kunstvollen Inszenierung, zum optischen Kunstwerk. Es wird nicht mehr genutzt, um Thesen und Argumente aufzuzählen, sondern um sie anschaulich zu machen.

Heutige PowerPoint-Präsentationen unterstützen den Redner und bieten eine emotionale Stütze für das Publikum, aber sie ersetzen den Redner nicht.

Auf Highlights
setzen

Verlassen Sie sich bitte nicht auf PowerPoint alleine. Es ist nur *eine* Möglichkeit, Ihren Vortrag zu inszenieren. Es gibt noch so viele bessere, passendere, lebendigere Alternativen. Eine gut erzählte Geschichte, eine griffige Demonstration, eine einleuchtende Skizze am Flipchart sind oft viel überzeugender, wenn es darum geht, Menschen für sich zu gewinnen. Nutzen Sie wieder die Kraft der Rhetorik. Setzen Sie auf Highlights in Ihrer Rede. Nutzen Sie die Sammlung in diesem Buch sowohl für Ihre Vorträge als auch um eine herausragende PowerPoint-Präsentation zu halten.

Inszenierungen der Extraklasse für ein medial verwöhntes Publikum

Auch aus den Medien, aus der Werbung und vor allem aus dem Event-Marketing können und müssen wir lernen, wenn wir heute auf der Bühne bestehen möchten. Das Publikum vergleicht unse-

ren Auftritt unbewusst mit den professionellen Inszenierungen der Medien. Die Reizschwelle, wann wir etwas langweilig finden, ist extrem gesunken. Wer mit iPhone, YouTube und Twitter lebt, will schnelle Schnitte, rasante Wechsel und kurze, bildhafte Sequenzen.

Paradoxerweise sind diese Social Media auch gleichzeitig Ihre größte Chance. Denn Sie bieten mit Ihrem Vortrag die Kostbarkeit der realen Begegnung in einer zunehmend virtuellen Welt. Echte, lebendige Menschen treffen auf ein echtes, real anwesendes Publikum. Die Chance liegt darin, Ihrem Publikum ein Festival der Sinne zu bieten: Lassen Sie es riechen, hören, schmecken, sehen, fühlen, sich austauschen, spüren, anfassen; lassen Sie es lachen und staunen; integrieren Sie mit Ihren Worten den Einzelnen in eine Einheit, bieten Sie ein gemeinsames, unvergessliches Erleben – schaffen Sie ein Wir. Nutzen Sie die Chance, die in dieser echten Begegnung steckt. Heben Sie sich ab von der virtuellen, zweidimensionalen Welt! Die Chance der heutigen Rhetorik liegt darin, einerseits die uralten evolutionären Programme in uns anzusprechen und archetypische Muster, Motive, Symbole zu nutzen und gleichzeitig auf der Höhe medialer Inszenierungskunst zu sein.

Ein Festival der Sinne bieten

Wenn Sie virtuell präsentieren, benötigen Sie die emotionale Rhetorik noch notwendiger. Gleichen Sie die Abwesenheit des Körpers und des Raumes mit den vorgestellten Rhetorik-Highlights aus. Fesseln Sie Ihr Publikum an dem Bildschirm, indem Sie lebendig, spannend und mitreißend reden. Im Vergleich zu Präsenzpräsentationen gilt für virtuelle Präsentationen: Sie benötigen viel mehr Abwechslung, deshalb sollte mindestens alle 1 bis 2 Minuten das Chart wechseln. Webinar-Charts sollten bildreich, emotional und anziehend sein, Textfolien sind für Webinare nicht geeignet. Sie benötigen viele Highlights – alle 3 bis 5 Minuten sollte ein spannendes rhetorisches Highlight die Aufmerksamkeit der Zuhörer fesseln (vgl. Hermann-Ruess/Ott, 2014: Das gute Webinar).

Auch virtuell emotional präsentieren

2. Die 7 Geheimnisse der Excellent Speaker

Warum hören wir manchen Präsentierenden gebannt zu, während wir bei anderen das Ende der Präsentation nicht erwarten können? Warum sind wir bei manchen Rednern regelrecht gefesselt, während wir uns bei anderen nur mühsam wach halten können? Und warum werden uns bei manchen Vortragenden auch schwierigste Inhalte sofort klar, während wir bei andern rätseln und vergeblich nach dem Sinn suchen? Dieses Kapitel verrät Ihnen die sieben Geheimnisse von Top-Präsentatoren und Excellent Speakern.

1. Geheimnis: Sie spielen auf der Klaviatur der Emotionen

Die alljährliche Weihnachtsansprache

Wir alle kennen Weihnachtsansprachen. Entweder weil wir sie selbst jedes Jahr aufs Neue halten oder weil wir jährlich als Zuhörer in den Genuss derselben kommen. Es gibt Vorgesetzte, die mit ihrer Weihnachtsansprache berühren, bewegen, motivieren. Und solche, nach deren Rede man sich enttäuscht, frustriert und abgewertet fühlt. Aus meinen Beratungen weiß ich, dass in beiden Fällen eine positive Absicht hinter der Weihnachtsrede stand. Beide haben die Intention, den Mitarbeitern zu danken, sie zu motivieren, ihnen Mut zu machen. Doch die zweite Gruppe von Vorgesetzten macht sich zu wenig Gedanken über die emotionale Auswirkung ihrer Worte. Diese Führungskräfte meinen, mit nüchternen Fakten, nackten Zahlen und strammen Zielen sei es getan. Und sie wundern sich dann, wenn ihre Mitarbeiter „steif

wie Mumien“ dastehen – Originalton einer Führungskraft im Coaching. Sie wissen gar nicht, welche Emotionen jetzt wichtig wären, sie wissen nicht, wie man sie erzeugt und in Worte fasst.

Erfolgreiche Redner und Rednerinnen konzentrieren sich auf die emotionale Auswirkung ihrer Vorträge. Alle Vortragstools (Inhalte, Argumente, Inszenierungen, Belege, Unterlagen, Folien, Medien, Kleidung, Gesten usw.) sind nur Mittel zum Zweck. Sie sind ausgerichtet auf die Frage: „Welche Gefühle erzeuge ich mit genau diesem Argument, mit genau dieser Folie, mit genau dieser Technik beim Publikum?“ Exzellente Redner fragen sich zuallererst: „Welche Emotion wäre jetzt förderlich? Wie sollen sich meine Mitarbeiter fühlen nach dieser Weihnachtsansprache? Sollen sie sich stolz fühlen, in meinem Unternehmen zu arbeiten und mich als Vorgesetzten zu haben? Sollen sie stolz auf die eigene und auf die gemeinsam geleistete Arbeit sein? Sollen sie mit einem sicheren Gefühl nach Hause gehen, da sie jetzt Klarheit haben über die Zukunft, auch wenn diese vielleicht hart sein wird? Sollen sie sich freuen über meine Dankbarkeit und Anerkennung? Sollen Sie sich heiter und leicht fühlen, indem wir gemeinsam schmunzeln oder lachen? Sollen sie sich stark fühlen, weil sie spüren, dass sie in einer starken Gemeinschaft gut aufgehoben sind?“ Nach einer Rede, die sich an diesen Fragen orientiert, fühlen sich die Mitarbeiter hoch motiviert und sind bereit, sich für gemeinsame Ziele einzusetzen.

Die emotionale
Auswirkung von
Vorträgen

Erfolgreiche Redner beherrschen also die Klaviatur der Emotionen. Sie spielen jedoch nicht nur auf den weißen, hellen, sondern auch auf den dunklen, schwarzen Tasten virtuos und erzielen wie ein Klavierspieler ein harmonisches Ganzes. Emotionale Rhetorik lebt nicht allein von positiven Emotionen. Der exzellente Redner anerkennt, dass der Regen genauso wichtig ist wie der Sonnenschein, die Nacht wie der Tag, die Schwere wie die Leichtigkeit. Er weiß, dass Menschen sich nicht allein von leuchtenden Zielbildern und positiven Gefühlen leiten lassen; er weiß, dass der Schmerz, der Zorn, die Angst, manchmal der Schock wirksame Mittel sind, um Menschen aufzurütteln und zu bewegen.

Auf der Klaviatur
der Emotionen
spielen

2. Geheimnis: Sie haben Mut zum eigenen Stil

Sind gute Redner
Naturtalente?

Nun könnten Sie einwenden, dass erfolgreiche Redner Naturtalente seien, die einen fantastischen Zugang zu ihren Emotionen haben und aus dem Bauch heraus packend und fesselnd sprechen. Nach dem Motto: „Als Redner wird man geboren. Man hat's oder man hat's nicht! Man ist nun mal ein emotionaler Mensch oder nicht!“

Meine Erfahrung ist: Wir sind zwar alle emotional und können Emotionen hervorrufen. Es kommt jedoch darauf an, diese gezielt einzusetzen. Dabei können es ganz unterschiedliche Arten emotionaler Wirkungen sein, die beabsichtigt sind. Ich kenne hervorragende Redner, die mit zutiefst beeindruckender Klarheit und Präzision sprechen. Sie punkten mit messerscharfer Logik statt mit berührenden Geschichten, spitzen mit knappen Antithesen die Dinge zu, kommen ohne Abschweifungen und schmückende Beiwörter auf den Punkt. Die emotionale Wirkung ihrer Reden ist Klarheit, Kraft und Coolness. Ihr Stil ist prägnant, ihre Formulierungen sind griffig, ihre Aussagen plakativ. Ihre Nüchternheit wirkt machtvoll.

Dann kenne ich Redner, die eine Aura von Bescheidenheit um sich verbreiten. Sie sprechen mit tastender, fast zögerlicher Stimme. Sie schaffen es, uns nachdenklich zu stimmen. Sie spielen meisterhaft die leisen Töne der Besorgnis. Die Zuhörer fühlen sich gut aufgehoben, geborgen, sicher. Endlich kein lauter Schaumschläger, stellen sie beruhigt fest, der mit englischen Powerfloskeln um sich schlägt. Sondern einer, der die Last und Verantwortung der ganzen Welt zu tragen scheint.

Ich kenne ergreifende Redner, die mühelos die verborgenen Gefühle in uns anklingen lassen können. Die mit Geschichten unsere Seelen berühren und bewegen. Ihr Stil ist lebendig, ihre Sprache sinnlich und melodios. Obwohl sie ausschweifend erzählen, schweifen die Gedanken der Zuhörer nie ab. Denn ihre Beispiele,

Parabeln und Gleichnisse sind prall von Erfahrungen, Weisheiten und Gefühlen.

Und ich kenne Redner, die ein Feuerwerk der Rhetorik entzünden. Die geborenen Showmaster, diejenigen, die erst auf der Bühne richtig zu leben beginnen. Die uns mit großen Gesten, plakativen Aussagen, mit gezielten Provokationen faszinieren, inspirieren und manchmal schockieren. Sie zeigen uns ungewöhnliche Einblicke und erstaunliche Wege und sind uns so eine nie versiegende Quelle der Inspiration.

Redner als
Showmaster

So wie wir auf dem Klavier die unterschiedlichsten Lieder und Stücke spielen können, von Klassik bis Hardrock, von Jazz bis Elektropop –, so können wir auf der Klaviatur der Emotionen die unterschiedlichsten rhetorischen Wirkungen erzielen. Wie arm wäre unsere Welt ohne diese Unterschiedlichkeit. Wie schön ist es, dass jeder Vortrag anders ist, dass jeder Redner andere Facetten in uns zum Klingen bringt. Vielfalt ist Schönheit. Und egal welche Ihre Lieblingsmelodie ist, sie ist es wert, gehört zu werden. Stehen Sie zu sich und zu Ihrem Stil. Alle Stile sind wichtig, alle Stile sind wertvoll, und alle Stile erreichen ihre Ziele.

Zu sich zu stehen – das ist die Grundvoraussetzung, um sich als Redner vorne, auf diesem exponierten Platz, wohlfühlen. Ich meine damit nicht die naive Authentizität des „So bin ich nun einmal!“, sondern das grundlegende Anerkennen der eigenen Persönlichkeit. Dazu gehört es, die eigenen Stärken zu kennen und sich mit den eigenen Schwächen zu versöhnen. Perfektionismus und zu hohe Erwartungen an sich selbst sind die Gegner jeder lebendigen und berührenden Rede. Alles richtig machen zu wollen führt zum Schluss dazu, alles falsch zu machen. Denn vor lauter Angst, nicht perfekt zu sein, bringen wir zu viele Inhalte und überschütten unser Publikum damit; wir planen alles bis ins kleinste Detail und verlieren unsere lebendige Spontaneität; wir stellen ausformulierte Manuskripte her und verlieren beim Ablesen den Kontakt zu unseren eigenen Gefühlen. Im schlimmsten Fall verhindert unser Perfektionismus, dass wir uns trauen, eine Rede zu halten. Er wird zum Erfolgsverhinderer. Wenn Sie zum Perfektionismus neigen,

Umgang mit
Perfektionismus

dann bitten Sie ihn, Ihnen Ideen und Inspiration zu geben, wie Sie mehr Lockerheit und Leichtigkeit in Ihren Vortrag bringen. Ich verspreche Ihnen: Er wird eine perfekte Lösung liefern!

Niemand ist perfekt. Aber wir können unser Bestes geben. Nicht mehr – aber auch nicht weniger. Niemand ist unangreifbar. Wer sich exponiert, wird angreifbar. Wer seine Meinung kundtut, muss mit Gegenmeinungen rechnen. Stellen Sie sich standfest hin und wappnen Sie sich mit Gelassenheit und guten Argumenten. Nutzen Sie die Tools in diesem Buch auch als Munition im gerechten Kampf der Argumente.

3. Geheimnis: Sie haben Ausstrahlung durch Präsenz

Vor Kurzem erzählte mir eine Seminarteilnehmerin, dass sie bei der Rede ihres Aufsichtsratsvorsitzenden dabei sein durfte: „Und dann ging die Tür auf und er kam herein. Plötzlich wurde es ganz ruhig. Eine vibrierende Energie ging von ihm aus, die uns alle erfasste. Es war, als ob seine Persönlichkeit den ganzen Raum ausfüllen würde. Noch bevor er etwas sagte, waren wir ergriffen von seinem Charisma und seiner Präsenz.“

Die Macht der scheinbar Machtlosen

Wohl dem, der so viel Macht hat, werden Sie jetzt vielleicht einwenden. Aber wie viele Mächtige gibt es, die diese Präsenz nicht besitzen? Und umgekehrt: Wie viele scheinbar Machtlose beeindrucken uns mit ihrer starken Ausstrahlung? Wie machen sie das nur? Was haben die, was ich nicht habe? Ist es wirklich ein Geschenk der Götter, wie das Wort „Charisma“, griechisch „Göttergabe“, uns nahelegen möchte?

Meiner Meinung nach liegt das Geheimnis nicht nur im Wort „Charisma“, sondern auch in dem Wort „Präsenz“. Erfolgreiche Redner sind sehr präsent. Sie sind im Hier und Jetzt. Wenn sie gehen, gehen sie; wenn sie reden, reden sie; wenn sie lachen, lachen

sie. Sie sind total anwesend. Mit jeder Faser. Sie bewohnen ihren Körper. Sie spüren ihre Emotionen. Nur dadurch können sie diese Emotionen und diese Energie auf das Publikum übertragen, sodass es emotional berührt wird und die Energie in sich pulsieren fühlt.

Das Gegenteil von Präsenz ist Abwesenheit. Jeder, der schon einmal einen Blackout hatte, weiß, wie es sich anfühlt, nicht anwesend zu sein. Zugegeben, das ist der Extremfall der Abwesenheit. Was wir aber alle kennen, ist das Gefühl, neben uns zu stehen und uns beim Leben zu beobachten, statt zu leben. Wir sind ständig damit beschäftigt, uns zu fragen, wie wir wirken, ob wir ankommen, ob wir gewinnen oder verlieren werden. Wir sind mehr damit beschäftigt, uns zu sorgen und zu ängstigen, ob wir alles richtig machen und ob wir es jedem recht machen, anstatt es einfach zu genießen, genau in diesem Moment unser ganzes Wissen und unsere Erfahrung mit einem interessierten Publikum zu teilen.

Den Augenblick
genießen

Wenn wir keine Freude fühlen, können wir keine Freude zeigen und sie somit auch nicht übertragen. Wenn wir keinen Zorn empfinden können, können wir auch keine zornige, aufrüttelnde Rede halten. Sind wir selbst nicht berührt, können wir auch andere nicht berühren. Und wenn wir aufgeregt sind, dann wird auch unser Publikum nervös. Wenn wir abwesend sind, dann wird es unser Publikum bald auch sein.

Emotionen übertragen sich nur dann, wenn wir sie selbst empfinden.

Als die Schüler einen Zen-Meister nach dem Geheimnis seiner Präsenz fragten, sagte er: „Wenn ich stehe, dann stehe ich; wenn ich gehe, dann gehe ich; wenn ich esse, dann esse ich ...“ Da unterbrachen ihn seine Schüler und sagten: „Das ist keine Neuigkeit, all das tun wir auch. Du musst doch darüber hinaus ein Geheimnis haben.“ Er schaute sie ruhig an und sagte: „Wenn ich stehe, dann stehe ich; wenn ich gehe, dann gehe ich; wenn ich esse, dann esse ich ...“ Da wurden seine Zuhörer ärgerlich und riefen: „Das hast du uns doch schon gesagt. All das tun wir doch auch.“ Der

Meister aber sagte: „So kann nur reden, wer sich nicht kennt. Beobachtet euch doch: Wenn ihr sitzt, dann steht ihr schon wieder; wenn ihr steht, dann lauft ihr schon; und wenn ihr lauft, dann seid ihr schon am Ziel.“

Präsenz im
Alltag üben

Eckhart Tolle, der große Lehrer der Präsenz, empfiehlt uns, Präsenz im Alltag zu üben. Wer schon einmal versucht hat, seine ziellosen, chaotischen Gedanken auf die Gegenwart zu konzentrieren, der weiß, wie schwer das ist. Versuchen Sie es. Schließen Sie für eine Minute die Augen und konzentrieren Sie sich ganz auf das Hier und Jetzt. Nehmen Sie Ihren Körper wahr, Ihre Atmung, Ihre Gefühle. Beobachten Sie Ihre Gedanken. Schweifen Sie nicht ab. Bewerten Sie nicht. Seien Sie einfach nur anwesend im Jetzt. Das fällt uns schon im Normalzustand schwer. Um wie viel schwerer wird es uns fallen, wenn wir in der stressigen Situation sind, eine Rede zu halten, wenn 100 fremde Augenpaare sich auf uns richten, während wir ganz alleine auf der großen Bühne stehen. Also üben Sie im Alltag, beim Kartoffelschälen, beim Autofahren oder wenn Sie mit Ihren Kindern spielen. Einen guten Zugang zum Jetzt haben wir über unsere Sinne: Wenn wir uns auf das konzentrieren, was wir sehen, hören, riechen, schmecken, fühlen. Positiver Nebeneffekt: Sie schärfen Ihre Wahrnehmung und können sinnlichere, lebendigere und anschaulichere Reden halten.

4. Geheimnis: Sie gewinnen die Menschen durch Einfühlung und Wertschätzung

Wirkung von
Empathie

Kennen Sie das Geheimnis einer sympathischen Ausstrahlung? Professor Joachim Bauer, einer der renommiertesten Erforscher dieses Phänomens, verrät es uns in seinem Buch *Warum ich fühle, was du fühlst*: „Die Fähigkeit, Empathie und Mitgefühl so auszudrücken, dass sie von anderen als angemessen empfunden werden, scheint eines der Geheimnisse einer sympathischen Ausstrahlung

zu sein“ (Bauer 2005, 48). Der Neurobiologe Giacomo Rizzolatti von der Universität Parma entdeckte 1996 durch Zufall die Spiegelneuronen. Diese sind verantwortlich für unsere Empathie. Sie reagieren auf die Stimmen und Körpersprache anderer Menschen und lassen Simulationsprogramme ablaufen, die es dem Beobachter ermöglichen, unmittelbar mitzuerleben, was in den Köpfen anderer vor sich geht. Sie befähigen den Menschen, sich in andere hineinzusetzen, Gefühle anderer mitzuerleben und auszudrücken, das heißt zu spiegeln. Wer ganz besonders einfühlsam spiegeln kann, der wird mit Sympathie belohnt. Oder anders ausgedrückt: Wir finden die Menschen am sympathischsten, die uns am besten verstehen und die dieses Verständnis am besten mit ihrer Körpersprache zum Ausdruck bringen. Wir finden die Menschen am sympathischsten, die unsere Sorgen, Ängste, Wünsche, Ziele kennen und die sie am besten in Worte fassen können.

Was bedeutet das für Sie als Redner? Wenn Sie wirklich die Herzen und Köpfe der Menschen gewinnen wollen, dann beschäftigen Sie sich zuerst mit ihnen. Was denkt und fühlt Ihr Publikum gerade? Wo drückt der Schuh? Wo ist der Schmerz am größten? Aber auch: Welche Wünsche, welche Sehnsüchte und welche Ziele haben die Zuhörer? Gehen Sie nicht intellektuell an die Sache heran, sondern emotional. Fühlen Sie sich in Ihr Publikum ein. Sollte Ihnen das schwerfallen, möchte ich Ihnen mit einer Übung helfen, die sich in meinen Coachings bewährt hat.

.....

Sie brauchen vier bis fünf leere Stühle, die Sie in einer Reihe vor sich aufstellen. Schreiben Sie nun auf Karten die Namen/Rollen der in der Imagination anwesenden Personen und legen Sie eine Karte auf jeden Stuhl. Bei einer kleinen Runde schreiben Sie die Namen der „Anwesenden“ auf, bei einer großen Runde die Namen der Personengruppen (zum Beispiel Eltern, Lehrer, Schüler). Fühlen Sie sich ganz in die Rolle ein. Sie sind jetzt beispielsweise Herr Dr. Müller, Geschäftsführer der Al-phaplastik AG. Und nun sprechen Sie laut dessen Erwartungen, Vorurteile und Wünsche in Bezug auf Ihre Präsentation/ auf Ihren Vortrag aus. Wechseln Sie dann den Stuhl und ver-

Empathie-Training:
Was denkt, fühlt und erwartet mein Publikum?

setzen Sie sich in die nächste Person, in die nächste Personengruppe. Bekommen Sie ein Gefühl dafür, beispielsweise der Leiter der Logistik zu sein. Sprechen Sie auch hier wieder seine Beweggründe, Werte, Erwartungen, Befürchtungen in Bezug auf Ihren Vortrag offen und in der Ich-Form aus. Erst wenn Sie alle Stühle absolviert haben, fokussieren Sie sich wieder auf Ihr eigenes Denken. Schreiben Sie sich die wichtigsten Erkenntnisse auf und hüten Sie sie wie einen Schatz. Denn hier legen Sie den Grundstein für Ihren Erfolg als herausragender Redner.

Präsente darbieten Im Wort „Präsentation“ versteckt sich nicht nur „Präsenz“, also Gegenwärtigkeit und Anwesenheit. Es steckt auch das Wort „Präsent“ (Geschenk) darin. Wenn wir eine Präsentation halten, dann schenken uns unsere Zuhörer viel: ihre Zeit, ihre Aufmerksamkeit und ihre Wertschätzung. Was, so können wir uns fragen, können wir ihnen zurückgeben? Welche Präsente haben wir für sie dabei? Worüber würden sie sich freuen? Und genauso, wie Sie Ihrem Liebsten, Ihrer Liebsten an Weihnachten ein anderes Geschenk machen werden als Ihrer Schwiegermutter, genauso ist es bei einem Vortrag. Fragen Sie sich auch: Habe ich für jeden das passende Geschenk dabei?

Die Lieblingsmelodie des Publikums spielen Erfolgreiche Redner wissen, wie sich ihre Zuhörer fühlen, sie wissen, wo der Schmerz sitzt. Hier spielen sie die schwarzen Tasten des Klaviers. Sie wissen, wohin die Sehnsucht der Teilnehmer weist. Dann spielen sie die weißen Tasten. Hier schließt sich der Kreis zum ersten Geheimnis, und dieser Kreis ist das eigentliche, zentrale Geheimnis aller erfolgreichen Redner: Sie spielen nicht immer nur das eigene Lieblingslied, den eigenen Lieblingsstil auf der rhetorischen Klaviatur der Emotionen, sondern passen ihr Spiel dem bevorzugten Stil des Publikums an. Exzellente Redner beherrschen eine große Bandbreite an Melodien, Rhythmen und Stilen – sodass sie variabel jeweils die Lieblingsmelodie des Publikums treffen.