

Ein großer Redner braucht M-U-T – beim VIP-Rhetorik-Event von Matthias Pöhm wird das trainiert

Gute Rhetorik kann man lernen!

Verlosung von 10 Zuschauerplätzen für Europas teuerstes und härtestes Seminar in München



Auch die Teilnehmer etwas aktiv machen lassen, wie hier ein Papier zu einem Fernglas rollen, ist Teil der Übung für die Teilnehmer des Rhetorik-Seminars von Matthias Pöhm. Fotos: Brigitta Ernst

„Ich stehe vor der Menschenmenge. Mein Puls rast. Das Herz schlägt mir bis zum Hals. Schweiß tritt auf meine Stirn. Ich merke, meine Sätze ergeben keinen Sinn. Kollegen senken den Kopf. Sie sind peinlich berührt.“ Sätze, die nicht aus den Erfahrungsberichten eines VHS-Anfänger-Kurses für Rhetorik kommen, sondern von dem bekannten Rhetorik-Trainer Matthias Pöhm persönlich. Mit stahlblauen Augen blickt er seine 12 Teilnehmer an, die gekommen sind, um sich zwei Tage bei Europas härtestem und teuerstem VIP-Rhetorik-Seminar (5600 Euro) zu einem mitreißenden Redner drillen zu lassen. Pöhm erzählt weiter von seinem Schlüsselerlebnis, was ihn vom Software-Entwickler zum Rhetoriktrainer macht: „Nach dieser Blamage traue ich mich fünf Tage nicht in die Arbeit. Ich beschließe: Das bekommst du weg.“ Das ist viele Jahre her. Inzwischen hat Pöhm zahlreiche Bücher zum Thema Rhetorik geschrieben. Die Zeitung Capital betitelte ihn sogar als „Star unter

den Schlagfertigkeitstrainern.“ Der charismatische Trainer überzeugt mit Charme und professioneller Lässigkeit. Er weiß aus eigener Erfahrung: Gute Rhetorik ist erlernbar. Wie, das zeigt er in den folgenden zwei Tagen in einem Münchner Edel-Hotel. Die Bedingungen sind nichts für schwache Nerven. 130 Zuschauer sind gekommen, um den Teilnehmern zuzuhören. Nicht selten sprechen sie in einem großen Saal zu viert - gleichzeitig. Jeder vor seinem Publikum. Ziel ist es, sich nicht ablenken zu lassen von der Geräuschkulisse, den anderen Rednern. Ab und zu bekommen die Zuschauer Aufgaben: Sie sollen stören, Handys klingeln lassen, schwätzen, unangenehme Zwischenfragen stellen. Eben all das, was einem bei einer Rede passieren kann. Pöhm verspricht: „Ich möchte, dass Sie perfekt auf die Wirklichkeit vorbereitet sind. Diese wird nie so hart, wie dieses Seminar.“ Die Teilnehmer wissen nach 15 Stunden Drill, was der Experte meint. Nach jeder Erklärungseinheit des ehemaligen Software-Inge-

nieurs, müssen sie Übungen ausarbeiten. Dazu gehört es, Wort-hülsen gegen wirksame Sprache austauschen. „Sie müssen die Emotionen Ihrer Zuhörer treffen, nur dann lassen sie sich überzeugen. Der Satz: 'Wir sind ein kundenorientiertes Unternehmen und bieten optimalen Service' hat keine Wirkung.“ Was wirksam ist, erklärt Pöhm ausführlich und unterhaltsam. Die Teilnehmer sollen gleich üben, eine Jubiläumsrede vorbereiten oder Argumente für eine Überzeugungsrede sammeln. Anschließend halten sie in weiteren Seminarsälen ihre Vorträge. Immer ein anderer Raum. Immer andere Gesichter. Immer dasselbe Thema. Dreimal. Nach jeder Rede gibt es ein Feedback von einem der drei Co-Trainer. Das ermöglicht den Seminaristen sofort für die nächste Rede die Fehler zu korrigieren, erklärt der Co-Trainer Oliver Alexander Keller. Eine Grundregel lautet. Gute Rhetorik braucht M-U-T: Mut. Pöhm: „Sprechen Sie in der Gegenwart. Machen Sie Pausen. Fokussieren Sie das Publikum und schweigen Sie. Verkünden Sie Ergebnisse in Zeitlupe. Machen Sie einen Krimi aus Ihrer Geschichte. Verraten Sie nicht gleich, worüber Sie sprechen.“

Umgang mit Störungen

Die Teilnehmer üben fleißig. Sie nehmen sich Pöhms Tipps zu Herzen, sie stellen rhetorische Wirkfragen, halten aus dem Stegreif eine Rede zu einem völlig unbekanntem Thema und müssen es schaffen, hier zu ihrem Herzens-thema überzuleiten. Sie lassen die 130 Leute im Publikum aktiv Dinge tun. „Bleiben Sie immer Regisseur der Veranstaltung, so lange Sie reden“, bläut Pöhm den Teilnehmern ein. „Wenn jemand aufsteht und geht, schauen Sie genau in die andere Richtung. Nur so erledigt sich diese Störung von selbst. Wenn Sie aber in Richtung der Störung schauen, lenken Sie die Aufmerksamkeit

des Publikums auf die Störung und verstärken sie.“ Anhand einer Metapher erklärt der Rhetorikpapst den Unterschied zwischen einem guten und einem schlechten Redner. „Viele bedeutungslose Dorfzauberer kennen die Tricks von Copperfield, doch sie können sie nicht vermitteln. Ihnen fehlt die Magie, Menschen in ihren Bann zu ziehen. Ich möchte Sie zu einem Copperfield machen.“ Wie das geht, erfahren die Zuschauer gleichermaßen verblüfft. Statt mit PowerPoint-Präsentation wird mit Flippchart und dicken Markern gearbeitet. „Große Redner haben große Gesten, haben große Stifte“, erklärt Pöhm gut gelaunt und demonstriert. Wie ist die Wirkung einer überfrachteten PowerPoint-Präsentation, die selbsterklärend ist und somit den Redner überflüssig macht, im Gegensatz zur Wirkung eines Redners vor seinem puristischen Flippchart. Statt sich von automatisch einfliegenden Balken einschläfern zu lassen, bleibt alle Aufmerksamkeit beim Redner. Er zieht quälend langsam Balken, deren finale Höhe keiner kennt, oder zeichnet ein unbeschriftetes Kuchendiagramm in 3D, dessen Sinn nicht selbsterklärend in eine Powerpoint Grafik gequetscht ist, sondern vom Redner erklärt wird. Große Gesten lassen sich am Flippchart auch viel besser demonstrieren. Die Teilnehmer machen es nach. Sie streichen Preise demonstrativ aus und ersetzen sie durch ihre eigenen Preisvorstellungen. Sie malen Diagramme, reißen Papier wirkungsvoll herunter und ernten jede Menge Beifall vom Publikum. Die Wirkung ist beeindruckend. Besonders wichtig für die Geschäftsleute, die aus Deutschland, Österreich und der Schweiz angereist sind, ist das Beispiel des richtigen Verkaufens: Pöhm: „Arbeiten Sie mit Referenzzahlen. Nur so überzeugen sie. Wenn

ich Ihnen sage, ein Kunstgemälde kostet 4000 Euro, wissen Sie nicht, ob das günstig oder teuer ist. Erst wenn ich Ihnen sage, dass die Werke des Künstlers regulär bei 12 000 Euro liegen, haben Sie den Beweis: Es ist günstig.“ „Natürlich, erklärt der spitzbübisch wirkende Mittvierziger mit einnehmendem Grinsen, gibt es immer Referenzzahlen, die zu Ihrem Vorteil sind und Ihren Preis oder die benötigte Zeit für ein Projekt klein rechnen. Stellen Sie diese gegenüber.“

Demonstrationen

Besonders überzeugend sind Demonstrationen mit Gegenständen, mit denen man dem Publikum eine Botschaft tief unter die Bauchdecke bringen kann. Eindrucksvoll beweist dies ein Unternehmer aus Freiburg: „Es gibt Hunderte von Versicherungstarifen.“ Während er dies sagt, hält er eine große Schale mit Bonbons über den Kopf und schüttet sie über ein kleines Glas. Die meisten fallen wasserfallartig daneben. Er sagt: „Dieses Glas ist der Kunde. Er kann nur eine begrenzte Menge an Tarifen aufnehmen. Aber auch diese sind noch zu viel“ dann holt er ein einzelnes Bonbon aus dem Glas und fährt fort: „sie brauchen nur den einen Tarif, der zu Ihnen passt.“ Es ist ein unscheinbar wirkender Stuttgarter, der mit einem kleinen roten Luftballon in der Hand die Menge zum Toben bringt. Er bläst ihn auf, sagt: „Das sind Sie, Herr Vorsitzender vor 15 Jahren, noch mit praller Energie.“ Zu Publikum gewandt fährt er fort: „Mit jedem Jahr, mit Fehlentscheidungen und Skandalen ging ihm immer mehr die Luft aus.“ Hörbar lässt er Stück für Stück immer mehr Luft entweichen bis der Ballon ganz zusammengeschnurrt ist. „Heute ist seine Energie verbraucht!“ Er schweigt. Lässt die Demonstrationen wirken. Der Geschäftsmann bläst den Ballon erneut auf und hält ihn triumphierend in die Luft: „Es wird Zeit, dass wieder ein Mann mit voll geladener Energie seinen Platz einnimmt - Wählen Sie MICH!“ Die Zuschauer johlen.

Alle Teilnehmer haben sich in zwei Tagen enorm weiter entwickelt. „Ich hatte immer Redeangst, jetzt bin ich auf den Geschmack gekommen, denn so harte Bedingungen habe ich in der Realität sicher nicht“, schwärmt eine Dame aus der Schweiz, die zu Beginn des Seminars besonders schüchtern wirkte. Die Steigerung der Redner ist verblüffend. Obgleich die Zuschauer sie bei der Übung „Umgang mit Störungen“ genussvoll quälen, besonders gemeine Zwischenfragen stellen, pöbeln und Handys penetrant klingeln lassen, reagieren alle Teilnehmer souverän, lassen die Verbalattacken ins Leere laufen, halten ihren Vortrag und werden dafür



Auf vier Podesten müssen die Teilnehmer zeitgleich ihre Reden halten. So wird trainiert, die Umgebungsgeräusche und Ablenkungen zu ignorieren.

von besonders begeisterten Zuschauern für ihre großartigen Leistungen sogar mit einer Laola gewürdigt. Bei der Abschlussrede stehen die Teilnehmer wie Felsen in der Brandung. Gegen den Spot eines gleißelnden Scheinwerfers halten sie souverän in die Dunkelheit, mit schillernden Beispielen und großen Gesten, ihre Abschlussrede zum Thema ihrer Wahl. Jetzt sind sie auf dem Weg ein David Copperfield zu werden, beschließt Matthias Pöhm das Seminar. Brigitta Ernst

Verlosung

10 Karten für Zuschauer

Für das Seminar am 28. und 29. November

Wer Matthias Pöhm beim VIP-Rhetorik-Seminar der Superlative als Zuschauer oder Teilnehmer erleben möchte, hat dazu am 28./29. November in München Unterhaching Gelegenheit.

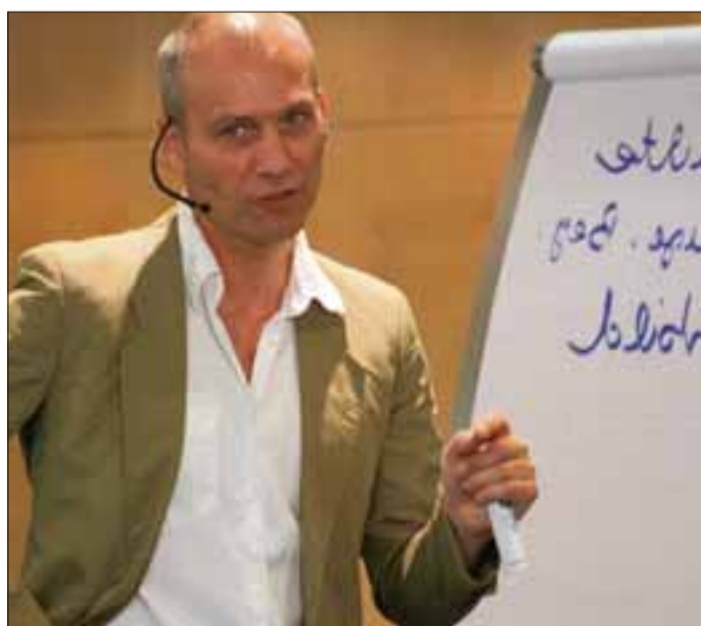
Das Dillinger Extra verlost Zuschauerplätze zum Vorzugspreis von 149 Euro, statt 279 Euro für dieses Seminar. Es muss nur eine Postkarte an das Dillinger Extra, Große Allee 47, 89407 Dillingen gesendet werden mit dem Stichwort „Rhetorik“.

Wichtig ist, eine Emailadresse anzugeben, für weiterführende Informationen! Einsendeschluss

Verlosung



ist der 3. August 2008. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Mehr Informationen, Teilnehmerstimmen, Fotos und Presseberichte finden sich unter www.pohm.com.



Matthias Pöhm ist der Rhetorik-Trainer Nummer 1 im deutschsprachigen Raum.

Beispiele von Matthias Pöhm

Einige Schlagfertigkeitstechniken

Unerwartete Zustimmung oder kategorisches Zurückweisen helfen

Wer kennt das nicht, man bekommt einen dummen Spruch oder Kommentar zu hören und erst viel später fällt einem eine treffende Antwort ein. Dabein erklärt Rhetorik-Papst Matthias Pöhm. „Schlagfertigkeit ist erlernbar.“ Hier einige seiner Tipps:
■ Belästigungen mit „Danke“ entkräften
 Wie oft haben Sie sich schon in ein Gespräch verwickeln lassen, obwohl Sie nicht das geringste Interesse an dem hatten, was der oder die andere Ihnen da erzählte? Doch später ärgern wir uns,

dass nicht „nein“ gesagt haben. Dabei gibt es eine höfliche und unmissverständliche Art, dies zu tun. Benutzen Sie das einfache Wörtchen „Danke“.
■ Kategorisch zurückweisen - So entkräften Sie Kritik
 Was auch immer der andere uns vorwirft, wir hören es an und schicken inhaltlich das Gegenteil des Vorwurfs als Aussage zurück. Es reichen zwei schlichte Worte: „Nein, falsch.“ Das trifft immer, denn niemand möchte er-falsches sagen oder tun. Der stabile Blickkontakt ist dabei absolut wichtig.

■ Dem Vorwurf übertrieben zustimmen
 Sie geben dem anderen Recht und sagen, dass alles in Wirklichkeit noch viel Schlimmer ist. Je maßloser der Vergleich ausfällt, desto besser ist die Antwort. Die Vorwürfe des anderen laufen ins leere und die Lacher sind ganz auf Ihrer Seite. Beispiel: „Sie haben aber eine schöne Unordnung auf Ihrem Tisch!“
 ==> Antwort: Sehen Sie meinen Tisch überhaupt noch?
■ Voll zustimmen
 Sie sind unangreifbar, wenn

Sie unerwarteterweise zu dem stehen, was der andere Ihnen vorwirft. Kein Angriff hat mehr Bestand, wenn der Angegriffene sich weigert, die Moralvorstellungen des Angreifers zu übernehmen.
 Beispiele:
 „Ihre Firma ist doch nur am Gewinn interessiert.“
 ==> Na klar, an was den sonst?
 „Sie wollen mir doch nur was verkaufen“
 ==> Absolut – Das ist sogar mein Beruf!
■ Rückfrage: Das verzerrte



Gegenteil - „Wäre Ihnen... lieber“

Sie verkehren den Vorwurf ins Gegenteil und verzerren das Gegenteil nun so, dass es hässlich wird. Jetzt fragen Sie nach, ob dem anderen lieber wäre, wenn



Eine Demonstration mit Gegenständen, wie hier die „Bonbon-Dusche“, ist eingängig und überzeugt.

Sie wie die hässliche Variante sein würden. Dem Vorwurf wird durch dessen überzogenem Gegenteil eine extreme Alternative gegenüber gestellt. Jetzt hat der arme Angreifer nur die Möglichkeit entweder die hässliche Alternative gut zu heißen, oder den Ursprungsvorwurf zurückzunehmen. Damit steht er jetzt unter großem Druck, quasi seinen Angriff zurückzunehmen. „Ihr Projekt dauert schon viel zu lange.“
 ==> „Wäre Ihnen lieber ich würde Ihnen einen fehlerhaften Schnellschuss liefern?“
■ Die Lösung nachfragen
 Sie bitten den anderen in einer Rückfrage selbst die Lösung für sein dargestelltes Problem zu liefern. Sie finden sehr leicht eine gute Antwort, wenn Sie den Satz „Wie hätten Sie’s denn gerne“ Dazu müssen Sie genau hinhören

und das Gegenteil dessen formulieren, was er als Vorwurf vor-trägt.
 „Das war ein mässiger Vortrag“
 ==> Wie müsste denn ein guter Vortrag aussehen?
 Sie drehen das Negative einfach ins Positiv um, aus einem „mässigen Vortrag“ machen Sie in der Rückfrage einen „guten Vortrag“ und fragen nach, wie der aussehen soll. Mit dieser Art der Rückfrage wirken Sie sehr souverän und verbindlich.
 „ Ihre Zahlen stimmen nicht“
 ==> „Wie müssten die Zahlen Ihrer Ansicht nach denn aussehen, Herr Kollege?“
Mehr dazu gibt es im Buch (siehe Bild) von Matthias Pöhm „Das NonPlusUltra der Schlagfertigkeit“, MVG Verlag, 206 Seiten, 19,90 Euro.