

Die Macht der Worte

Zwei Tage mit Trainer Matthias Pöhm

Verpackung ist heute fast alles, Inhalt Nebensache. Wer etwas verkaufen will, muss sich selbst gut verkaufen. Dabei gilt: Reden ist Gold. Doch was soll man sagen – und vor allem wie? Rhetorik-Gurus wie Matthias Pöhm vermitteln in Seminaren für gutes Geld gute Rede-Technik.

MAGDI ABOUL-KHEIR

Der Körper pendelt, die Hände zittern. Die Worte stocken. Rupert Moser kämpft. Mit hochrotem Kopf ringt er mit der Sprache und mit sich. Eine Rede soll er halten, aber davon ist keine Rede. Es sind Sinnfetzen, die schließlich aus seinem Mund fallen und irgendwie eine Geschichte ergeben. Keine Spannung. Null Wirkung.

„Zu leise! Die Hände zu tief, zu wenig Details!“ Das Feedback der Trainerin prasselt auf Moser nieder. „Im Präsenz sprechen, kurze Sätze machen!“ Moser, der Wiener Mitteldreißiger, geht von der Bühne ab, verschämt lächelnd, linksich stolpernd. Er schwitzt. „Aber gute Ansätze“, ruft die Trainerin. Es gibt also auch Lob: „Prima!“

Herzlich willkommen beim „Rhetorik Event der Superlative“, dem Seminar „VIP Rhetorik exklusiv“. Zehn Männer und zwei Frauen, Deutsche, Österreicher, Schweizer zwischen Ende 20 und Mitte 50, haben dafür 4000 Euro bezahlt. Plus Mehrwertsteuer. Für zwei Tage Fortbildung in Sachen Redefähigkeit.

Nur für die Elite sei dieses „teuerste, härteste Seminar Europas“, wird im Werbeflyer getönt. „Anfänger werden Sie vergeblich suchen. Sie werden nur Teilnehmer um sich haben, die Sie inspirieren.“ Wer das Geld berappt, gehöre zur „Top Elite“. Und nach dem Seminar zu den „Top-Rednern“.

Ein guter Redner ist wie ein Magier: „Es ist Showtime“

Der Mann, der das verspricht, heißt Matthias Pöhm. „Nur die Wirkung zählt“, ruft er von der Bühne. Mit Wirkung kennt sich der drahtige 46-Jährige mit dem angegrauten Kurzhaarschnitt aus. Der gebürtiger Unterfranke, schon lange in der Schweiz lebend und arbeitend, gibt einen Rhetorik-Zampano zwischen Sprech-Trainer, Massentherapeut und Motivations-Aufputzmeister, aber ein Marktschreier ist er nicht. Mit Paul-Newman-Charme gelingt ihm ein Balanceakt aus Lockerheit und Seriosität. Elan ohne Hektik, Humor ohne Albernheit, dazu wohltdosierte Eitelkeit in Jeans, weißem Designer-Hemd und dunklem Sakko.

Ein guter Redner sei wie ein Magier, sagt Pöhm. „80 Prozent aller Dorfzauberer kennen David Copperfields Tricks. Aber absolute Präzision und brillante Verpackung machten ihn zum Meister.“ Verpackung, darum geht es. „Es ist Showtime.“ Substanz ist Nebensache. „Ich will Sie alle zu Meinungsführern machen“, kündigt Pöhm seinen zwölf VIPs an. Meinungsführer, das sind „Leute, die vorn stehen und denen man alles glaubt. Allein, weil sie vorn stehen.“

Doch welche Menschen blättern für zwei Tage Seminar so viel Geld auf den Tisch? Da ist der lässige Hamburger Personal-Trainer, der sprachlich „noch eine Schippe drauflegen will“. Da ist der bayrische Versicherungsvertreter, der jahrzehntelange Erfahrung im Hausgeschäft hat: „Aber wenn ich vor mehr als drei Menschen spreche, habe ich eine Wahnsinnsangst.“

Da ist der legere Münchner Bauunternehmer, der sich schon mal ein Einzeltraining bei Pöhm geleistet hat. 4000 Euro für einen Tag, um zwei Reden einzustudieren: zum 70. Geburtstag des Vaters und für eine Weihnachtsfeier. „Das war geil, die Leute haben den Mund nicht mehr zubekommen“, sagt er.

Und da ist Rupert Moser. Wie ein verklemmter Musterschüler steht er da. Nadelstreifenanzug, weißes Hemd, rote Krawatte, Einstecktuch. Seine Auftritte geraten oft zum unfreiwilligen Slapstick. Die Hände verkrampft am Gürtel. Die Augen irritiert hin und her rasend hinter dicken, kaum entspiegelten Brillengläsern. „Das wird nichts“, sagt eine Zuhörerin. Warum tut er sich das Seminar an? Ein überfordertes Unternehmersöhnchen, den die Eltern dazu zwingen, mutmaßt einer.

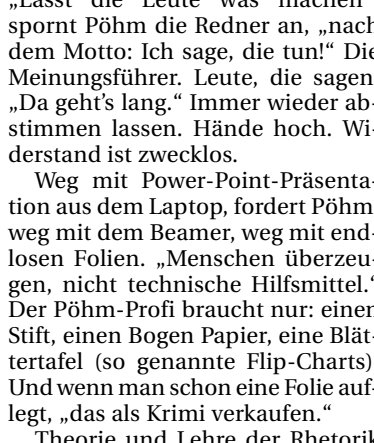
Redeangst gehöre wie die Höhenangst zu den Urängsten der Menschheit, doziert Pöhm. Zu eliminieren sei sie nur, „wenn Sie Ihr Hirn permanent der Drohkulisse eines unbekannten Publikums aussetzen“. Genau das tut er in dem Seminar. An zwei Großkampftagen, von 8 bis 22 und von 8 bis 18 Uhr. An die 20 Mal redet jeder Teilnehmer. Permanent loben, animieren und korrigieren Pöhms gedrillte Co-Trainer und Assistenten. Jede Übung, jeder Auftritt wird gefilmt. Fünf Übungssäle sind angemietet worden, es gibt Bügelmikros, „Headsets“, für alle.

Der Clou des Seminars: Mit den gut 100 Zuschauern kann Pöhm seinen Teilnehmern ein realistisches Szenario bieten. Denn es sind kritische Zuhörer, die für Aufmerksamkeit und Applaus sorgen. Indem die Zuschauer immer wieder aufgeteilt werden, können die VIPs ihre Reden mehrfach hintereinander vor unterschiedlichen Gruppen halten. „Sie werden so oft durchgejagt, bis Sie es einfach können“, verspricht Pöhm. Immer und immer wieder halten sie zum Beispiel eine Familienfest-Ansprache, bis die letzte Tränendrüse ausgedrückt ist.

Unter den Zuhörern sind Investmentberater, Autoverkäufer und Bürgermeister. Menschen, die Führungsseminare geben und Kurse für richtige Atmen. Bis zu 300 Euro haben sie für die Zuschauerkarte gezahlt. Im gepflegten Business-Outfit haben sie zu erscheinen: Durch die formelle Kleiderordnung soll bei den Teilnehmern „eine zusätzliche Bedrohung“ ausgelöst werden.

Zentriert stehen, Beine durchdrücken, das Publikum mit den Blicken wie mit einem Rasensprenger abdecken. Pöhms Anweisungen sind klar. Den Zuhörer muss ansehen, auf die Nasenwurzel fest der Blick gehen. Laut und deutlich sprechen. Auf die Haltung kommt es an, auf den Blick und auf die Stimme. Selbstbewusstsein lautet das Schlagwort. Wem das Selbstbewusstsein innerlich fehlt, soll es durch Äußerlichkeiten so lange behaupten, bis das Innenleben mitzieht. Pöhm stand

Theorie und Lehre der Rhetorik sind 2500 Jahre alt. Pöhm bietet ein entschlacktes Best-of-Redekunst, ergänzt um die Erkenntnisse von Wahrnehmungspsychologen und moderner Sprachforschung.



Darauf werden die Rhetorik-Schüler getrimmt: Emotionale Wirkung erzielen durch klare Botschaften und wirksame Inszenierung.

Auf die Wirkung kommt es an und nur darauf. Matthias Pöhm weiß, sich und seine Worte in Szene zu setzen. In seinen Seminaren feilt er an Sprache und Auftreten der Teilnehmer. FOTOS: SANDRA FRITSCHI

Defekte Mikros, gleißendes Gegenlicht, pöbelnde Zuschauer – die Teilnehmer lernen, mit Widrigkeiten aller Art umzugehen. Nach 13 Stunden Seminar bekommen sie es mit einer inszenierten Störenfriedrunde zu tun: Die Zuhörer tuscheln und stellen fiese Zwischenfragen.

Tag eins geht zu Ende. Die meisten Teilnehmer wirken körperlich straffer, sprechen deutlicher und kräftiger. Nur Rupert Moser ist immer noch zu leise. Die Zuschauer werden gebeten, während seiner Rede mit Papier zu rascheln. Moser muss den Lärm übertönen. Danach spricht er nicht mehr leise.

Am nächsten Morgen steigt Moser als Erster aufs Podium. Er lässt sich Zeit, sucht seine Mitte, sucht und sucht. Findet sie schließlich. Er kritzelt an der Tafel herum, lässt die Zuschauer aufstehen und abstimmen, er zerreißt Papierbögen. „Vielleicht wird das doch was“, sagt eine Zuhörerin. Die Trainerin nickt anerkennend.

„Die Wiederholung massiert die Botschaft in die Hirne“

EDV-Spezialist in einer Wiener Bank sei er, erzählt Moser, aber er hat „Pläne“, über die er nicht reden mag. Matthias Pöhm weiß, wie es Menschen wie Moser geht. Er hat mal selbst so begonnen: als ein Stammelnder mit Herzrasen und Hochdruck. Vor zehn Jahren war ihm Reden vor Publikum der „Horror“. Er besuchte Seminare, las Fachliteratur. Dann begann er, selbst Kurse zu geben und Sachbücher zu schreiben. Heute wird er als Deutschlands Rhetorik-Trainer Nummer eins bezeichnet, sein Buch „Nicht auf den Mund gefallen“ hat sechsstelligen Auflagen. Doch seine Kurse seien „noch immer auch Selbsttherapie“.

Doch heute leitet er eine „Seminarfactory“. Gibt Kurse wie „Schlagfertigkeit in Honorarverhandlungen“, coacht Prominente. Pöhm weiß, was er wert ist; es gibt aber nur vereinzelte Kaffeeahrt-Momente der Art: „Was Sie jetzt erfahren, erfahren Sie nur hier.“

Er hält sich an das, was er predigt. Auch das überzeugt. Stunde um Stunde ohne Konzentrationsloch. Präsent, anschaulich, mit gu-

tem Rhythmus und noch besserer Laune. „Wow“, „cool“, „super“ – Pöhm lobt, was das Zeug hält. Und weil er so nett ist, verschenkt er im Internet allerlei Sprachbilder (www.rhetorikseminar.ch) und Retourkarten (www.schlagfertigkeit.com). Applaus im Saal.

Pöhm bietet Action. Leert mitten in einer Rede Wasserflaschen auf der Bühne aus. Die Teilnehmer, angestachelt, werfen mit Bonbons um sich, stapeln Gläser und verschenden Blumen. Pöhm klatscht begeistert. „Schaun Sie mal, wie Sie schauen“, lacht er ins Publikum, „das ist Highlight-Rhetorik.“

„I have a dream“, ruft Martin Luther King. „Brutus ist ein ehrenwerter Mann“, sagt Mark Anton in Shakespeares „Julius Caesar“. Und John F. Kennedy spricht zu den Berlinern. Pöhm präsentiert auf Video markante Beispiele. Hier geht es um das Stilmittel der Anaphora („Der Name ist egal, der Inhalt wichtig“): die Wiederholung markanter Sätze in einer Rede, „die massiert die Botschaft in die Hirne der Zuhörer“.

Pöhm greift Stilmittel der klassischen Rhetorik auf und interpretiert sie um. Er fordert, bewusst Widersprüche einzusetzen, um das Unterbewusstsein emotional zu erreichen. Er lehrt den Umgang mit Bildern und mit Zahlen: „Vergleiche beziffern und damit manipulieren.“ Man könne sogar lernen, „auf Knopfdruck Faszination zu erzeugen“. Nicht vergessen: „Niemand

wird über den Verstand überzeugt.“ Doch was ist mit der Ethik? Pöhm betrachtet Sprache als Handwerkszeug. Er vergleicht das mit einem Messer: „Damit kann man jemanden erstechen, aber niemand würde sie deswegen verbieten.“ Natürlich könnte ein gewiefter Rhetoriker alles verkaufen, Gutes und Böses. Doch „gut“ und „böse“ seien relative Begriffe. Dafür hat er keine Verantwortung. Pöhm geht es nur darum, dass die gut zahlende Kundschaft ihre Angst überwindet.

Der Knoten platzt. Die Teilnehmer berauschen sich an ihrer gewonnenen Freiheit. Und Rupert Moser redet über Poesie. Er vergisst seine Hände, lässt sie sprechen. Die Trainerin lächelt.

Später, im großen Finale, steht Moser im Scheinwerferlicht, vor mehr als 100 Menschen. Er erzählt davon, was er immer in seiner Familien zu hören bekam, egal, was er sich auch vornahm in seinem Leben: „Geh nicht ins Licht, das schaffst du nicht.“ Er hat sein Studium mit Bravour absolviert. Er hat Bücher geschrieben, über das Laufen und irischen Tanz, hat Gedichte veröffentlicht. „Geh nicht ins Licht, das schaffst du nicht.“ Von wegen. Er ist einen Marathon gelaufen. „Geh nicht ins Licht, das schaffst du nicht.“ Ach was. Nun hat er auch das Rhetorik-Seminar absolviert. Er steht im Licht. Er lächelt. Einige Zuschauer haben Tränen in den Augen. Matthias Pöhm strahlt.



Rauf auf das Podest und loslegen: Das Sprechkunst-Seminar fordert die Teilnehmer zwei Tage lang fast nonstop.