

Im Sturm segeln lernen

Das härteste Rhetorik-Training der Welt – eine Reportage von Gundula Englisch.

Matthias Pöhm ist Schlagfertigkeitstrainer. In seinen Seminaren werden die Teilnehmer durch die Mangel der höheren Redekunst gedreht. Jeder hat spontan 20 Reden zu halten – vor einer Hundertschaft von Zuschauerstatisten. Störmanöver und gnadenlose Sofortkritik inbegriffen. changeX-Redakteurin Gundula Englisch begab sich in diese Tretmühle. Im Hagelschauer der Parolen lernte sie Sätze wie: „Rednerpult, PowerPoint, Folien – tödlich! Profi-Redner brauchen keine technischen Hilfsmittel – die reden unplugged!“ Am Ende fühlte sie sich dann fast wie David Copperfield.

Irgendwo im Publikum tönt penetrantes Handypiepsen, meine Stichwortkärtchen sind hoffnungslos durcheinander geraten, ein Zuschauer macht sich mit Zwischenrufen wichtig und jetzt platzt auch noch der Trainer in meinen holprigen Redefluss: „Achtung, Ihr linkes Bein knickt ein. Standfest bleiben, Hände locker vor den Bauch, Augenkontakt mit dem Publikum!“

Da ist er – der Schweiß auf der Stirn, genau so, wie es uns im Flyer zum „Rhetorik-Event der Superlative“ versprochen wurde. Und in der Tat ist das, was sich der Schlagfertigkeitstrainer Matthias Pöhm für seine zwölf handverlesenen VIP-Rhetorikeleven ausgedacht hat, harter Tobak. Vor der Drohkulisse einer Hundertschaft von Zuschauern, die eigens für diese Statistenrolle engagiert wurden, haben wir zwei Tage lang Gelegenheit, uns nach allen Regeln der Redekunst zu blamieren: Jeder hat spontan etwa 20 Reden zu halten, wird dabei durch die Mangel der höheren Redekunst gedreht, durch vier verschiedene Säle mit diversen Redeszenarien gejagt, durch raffiniert inszenierte Störmanöver aus der Fassung gebracht und dann auch noch vor versammeltem Publikum kritisiert – gnadenlos, so lange, bis die persönliche Rede-Performance halbwegs bühnentauglich ist.

„Wer im Sturm segeln gelernt hat, wird bei Normalwetter allen davonfahren“, sagt Matthias Pöhm und kassiert für seinen beispiellosen Rededruck eine nicht minder spektakuläre Kursgebühr von 4.900 Euro pro Teilnehmer. Kein Wunder, dass sich die zahlende Kundschaft vornehmlich aus der gehobenen Business-Class rekrutiert – der Inhaber einer Kontaktlinsenfirma, ein selbstständiger Industriedesigner, die Managerin eines Energiekonzerns, der Chefredakteur eines Finanzmagazins – Menschen eben, zu deren Job das eloquente und überzeugende Referieren gehört. Und so sitzen wir „VIPs“ in der ersten Reihe des Saals und lauschen dem Stakkato der Lektionen des Rhetors Pöhm. Da knallt jeder Satz wie ein Peitschenhieb: „Wir trainieren Typen, die wissen, wo’s lang geht – keine Weicheier, die zum Nachdenken anregen wollen.“



„Rednerpult, PowerPoint, Folien – tödlich! Profi-Redner brauchen keine technischen Hilfsmittel – die reden unplugged.“ „Sich dem Publikum vorstellen? Schnee von gestern. Gehen Sie davon aus, dass jeder Sie kennt. Punkt.“

Matthias Pöhm, Wahl-Schweizer, Ex-Ingenieur und Showtalent, ist kein Mensch der verhaltenen Töne. Er redet mit dicken Ausrufezeichen, großen Gesten und plakativen Aussagen. Sein rhetorisches Leitbild ist die Sprache der Werbung – knapp, konkret, spannend, bildhaft, emotional. Genauso buchstabiert sich seine Version der Redekunst – eine radikale Abwatschung der klassischen Rhetorik mit ihren geschliffenen Worten, höflichen Ritualen und abstrakten Formulierungen. Eine der schlimmsten rhetorischen Sünden etwa sei das Aneinanderreihen von Worthülsen nach dem Motto: „Darf ich Sie auf die innovative Produktpalette eines zukunftsorientierten Unternehmens aufmerksam machen.“

Da durchzuckt es uns VIPs in der ersten Reihe. Erschüttert lernen wir, dass Worte wie teamorientiert, flexibel, dynamisch, kommunikativ, effektiv oder optimal tödliches Gift für eine gute Rede seien, dass also das Lieblingsvokabular der Businesswelt nahezu komplett aus dem Rednerhirn zu tilgen ist. „Jeder Satz, der nicht interessant, unterhaltend oder spannend wirkt, kann ersatzlos gestrichen werden.“ So weit, so gut, aber was in aller Welt soll dann noch gesagt werden auf all den Präsentationen, Vorstandssitzungen und Bilanzpressekonferenzen? Pöhm weiß Rat: Das, was in einer Rede gesagt wird, sei ohnehin völlig nebensächlich, entscheidend sei vielmehr, wie es gesagt wird. In Umkehrung der gängigen Rhetorikregel, wonach die Sache im Mittelpunkt der Rede zu stehen habe, lautet die Pöhm'sche Erfolgsformel: Erst der Redner, dann das Anliegen: „Sie können mit der Formel für Gold daherkommen, aber wenn sie die langweilig verpacken, interessiert sich niemand dafür. Die Verpackung ist gewichtiger als der Inhalt.“

Da grüßt sie wieder, die glitzernde Werbewelt, und stößt die brave alte Redekunst hemmungslos vom Sockel. Spätestens jetzt schleicht sich leichtes Unbehagen in der ersten Reihe ein. Der moderne Top-Redner – ein platter Effekthascher, ein hemmungsloser Selbstdarsteller, ein virtuoses Großmaul? Wo bleibt da unser akademisches Sprach- und Denkniveau, unser gepflegter Sachverstand, unsere vornehme Zurückhaltung? „Weg damit!“, tönt es zwingend von der Bühne. Matthias Pöhm will charismatische Entertainer aus uns machen und die glänzen erfahrungsgemäß selten durch ihren geistig-moralischen Überbau. Seine rhetorischen Vorbilder reichen von Copperfield über Jauch bis hin zu Goebbels.

Denen hat er genau aufs Maul und auf die Schau geschaut und bis ins Detail analysiert, warum sie die Massen so zuverlässig mitreißen können. Natürlich sei nicht jedem ein Showtalent in die Wiege gelegt – wer aber ernsthaft zum Meinungsführer avancieren will, so versichert Pöhm, wird bei ihm lernen, wie man das Publikum schnell und zuverlässig in den Bann zieht. Meinungsführer sein? Klingt überzeugend nach Geschäftserfolg. Also üben wir uns hemmungslos in der Kunst der Attraktion: Wir lernen, uns tief ins Unterbewusstsein des Publikums hineinzubohren, trainieren das verbale Erzeugen von packenden Bildern ebenso wie die Technik der omnipotenten Körperhaltung und plagen uns an der Aufgabe, aus unserer Rede einen Krimi zu machen und aus unserem Auftritt eine mitreißende Bühnenshow.

Schließlich hat uns Matthias Pöhm nicht nur Schweiß versprochen, sondern auch das Erlernen des rhetorischen Zauberhandwerks. Und am Ende des Redemarathons ist sie unser, die kostbare Trickkiste der Pöhm'schen Redekunst, prall gefüllt mit wirksamen Instrumenten: von A wie Anapher (der gebetsmühlenartigen Satz wiederholung zwecks Wirkungssteigerung) bis Z wie Zuhörzwang (der wundersamen Verhexung des Publikums durch Bildersprache).

*Effekthascher, Selbstdarsteller
oder Großmaul.*

*Fast so wie Copperfield
oder Jauch.*

Jetzt nur noch die Schlussrede. Keine Panikattacken, kein flaes Magengefühl, noch nicht mal feuchte Hände. Ich stehe auf der Bühne, fest und aufrecht wie ein Heldendenkmal, sauge die Aufmerksamkeit des Publikums ein und schmettere ins Mikrofon: „Ich brauche hier oben drei starke Männer!“ Keiner bewegt sich. Also greife ich tief in mein neu erworbenes Werkzeugkästchen, schleudere den ausgestreckten Zeigefinger in den Saal und schalte auf Befehlston: „Sie, Sie und Sie, bitte hochkommen, jetzt!“ Bingo! Die Menge folgt und für einen kurzen, aber unvergesslichen Augenblick fühle ich mich fast so magnetisch wie Copperfield oder Jauch.

Gundula Englisch, Journalistin, Filmemacherin und Geschäftsführerin der FutureLive GmbH bei München, arbeitet als freie Redakteurin für changeX.

www.poehm.com