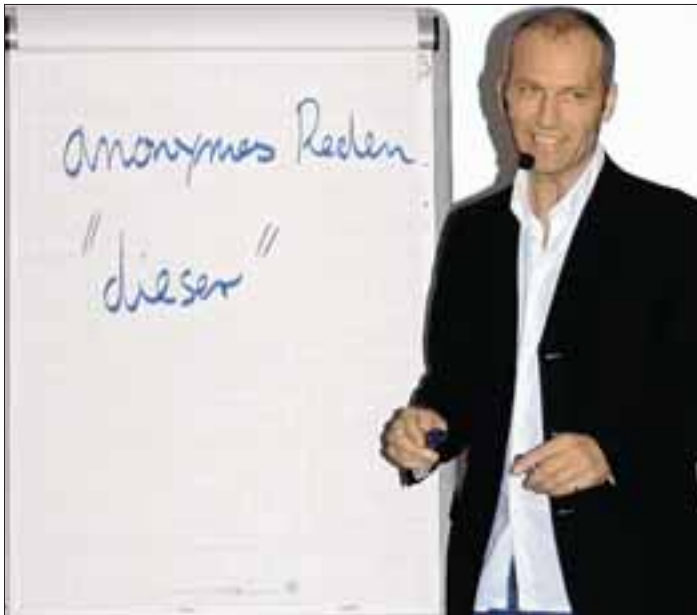


# Dorfzauberer oder Copperfield?

Größtes Seminar Europas lehrt Magie der Rhetorik – Drei Zuschauerplätze zu gewinnen



Anders sein als andere und mit der Rhetorik Spannung erzeugen, wie bei einem Krimi, das vermittelt Matthias Pöhm seinen Teilnehmern.

**„Gestatten, mein Name ist Gerhard Schröder, ich bin der deutsche Bundeskanzler. Davor war ich Ministerpräsident von Niedersachsen.“ Eine Begrüßung, die 130 Menschen mit schallendem Gelächter quittieren.**

Der Redner lacht nicht, er sieht nur ernst in die Menge und sagt. „Vergessen Sie, was Sie über klassische Redeeinleitungen wissen.“ Er blickt mit stahlblauen Augen eindringlich in die Runde. „Große Redner stellen sich nicht vor und Sie tun es auch nicht“, betonte er. Er muss es wissen. Er ist Matthias Pöhm. Er gehört zu den namhaftesten Rhetoriktrainern der Branche. Der Bestsellerautor des Buches „Vergessen Sie alles über Rhetorik“, räumt mit verstaubten Rede- und Präsentationsmethoden auf.

Auch das Konzept seines VIP-Rhetorik-Seminars ist das erste seiner Art in Europa und es ist das teuerste. Es kostet jeden der zwölf Teilnehmer 4900 Euro für zwei Tage. Dafür bekommen die Geschäftsleute, die unter anderem aus Bern, Graz, Leipzig und Bonn anreisen, ein Wochenende Intensivseminar. 130 Zuschauer sind ebenfalls dabei. Sie sitzen in steifer Businesskleidung und ernster Miene in den Seminarräumen eines Münchner Luxushotels, bereit jeden Fehler zu beobachten und während der Rede selber zur Störquelle zu werden und unverschämte Zwischenfragen zu stellen.

Auch die Leser dieser Beilage können sich einen Zuschauerplatz im Wert von 250 Euro sichern. Einfach folgende Frage richtig beantworten:

**Wie heißt das Buch von Matthias Pöhm?**

**A) Die große Kunst guter Reden**

B) Vergessen Sie alles über Rhetorik

C) Reden ist Silber, gut reden ist Gold

Schreiben Sie die Lösung auf eine Postkarte und schicken Sie diese an das

**Landsberger Extra  
Stichwort „Rhetorik“,  
Ludwigstraße 162,  
86899 Landsberg.**

Bitte unbedingt eine E-mailadresse mit angeben. Einsendeschluss ist der 18. Juni 2005. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Das Seminar für die Gewinner findet am 14./15. Oktober 2005 in München statt.

Neben Matthias Pöhm sind drei weitere Trainer aktiv, die das Tun der Teilnehmer beobachten und sofort Feedback geben.

Erste Übung: In bildhafter Sprache mit vielen Verben, ohne Füllwörter formuliert, eine kleine Geschichte erzählen. Ein schwieriges Unterfangen. „Abends. Ich schreckte aus dem Schlaf hoch“, beginnt ein Kölner. Sofort wird er korrigiert. „Bleiben Sie in der Gegenwart, die Vergangenheitsform nimmt Spannung“, betont Pöhm. Der Geschäftsführer einer Medienagentur fährt fort. Einen Satz später. Pöhm schnipst mit dem Finger, zeigt auf den Fuß. Das Bein war zur Seite gestellt, der Redner hat seinen feste Stand verloren.

„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. Diese Störung erledigt sich von selbst. Lassen Sie nicht zu, dass Ihnen je-

mand die Aufmerksamkeit stiehlt.“

Anhand einer Metapher erklärt Pöhm 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.“

Die Teilnehmer haben während der zwei Tage genug Möglichkeit die Magie guter Rhetorik zu üben. Nach jeder Erklärungseinheit des ehemaligen Software-Ingenieurs, der selber durch Redehemmung zur Rhetorik kam, müssen sie Übungen ausarbeiten. Dazu gehören: 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 das selbe Thema. Dreimal. Nach jeder Rede gibt es ein Feedback des begleitenden Trainers. „Das ermöglicht den Seminaristen sofort für die nächste Rede die Fehler zu korrigieren“, erklärt die Co-Trainerin Karin Huber.

Spannend, mit ausladenden Gesten, einem spartanischen Flip-Chart und überdimensional dicken Stiften verkörpert der spitzbübisch wirkende Pöhm genau das, was er erzählt. „Profis konzentrieren sich auf das Wesentliche. Amateure haben Powerpoint-Präsentationen.“ Dieser Satz ruft ungläubiges Murmeln hervor. Pöhm beweist das Gegenteil und zeigt eine mit Aussagen und Bildern überladene Folie. „Hier sind alle Informationen enthalten.“

## Keine Folien

Nennen Sie einen Grund, warum noch jemand zuhören soll, wenn Sie das Gleiche noch mal erzählen!“ Pöhms Tipp: Keine selbsterklärenden Folien. Er betont: „Machen Sie einen Krimi aus Ihrer Präsentation. Setzen Sie Pausen. Zeigen Sie Bilder und dann - erläutern Sie.“

Der Trainer, der inzwischen mehrere Bücher geschrieben hat, macht eine perfekte Show aus seinen Auftritten. Hier eine Pause, dort bildhaft direkt die Emotionen von Zuschauern und Teilnehmern angesprochen und mit auf das Flip-Chart gekritzelten Stichworten dafür gesorgt, dass während des Seminars keine Sekunde Langeweile aufkommt – eine große Leistung. Der erste Tag dauerte für alle 14 Stunden.

Am zweiten Tag die Herausforderung, das Publikum aktiv werden zu lassen und - überzeugen. Ersteres schaffen alle mit Bravour. Die Statisten recken artig

die Hände in die Höhe oder stehen auf, wenn der Redner sie mit selbstbewusster Gestik dazu auffordert. Die Überzeugungsarbeit zu leisten, ist schon schwieriger. „Malen Sie immer ein Horrorszenario, das wirkt intensiver, als eine positive Darstellung. Zum Beispiel: Nicht danach fragen, ob die Menschen gesund bleiben wollen. Statt dessen: ‘Stellen Sie sich vor, sie sterben in 15 Jahren an Krebs. Wenn Sie das nicht wollen, kaufen Sie mein Produkt.’“

Pöhm schwört die Teilnehmer darauf ein, in Bildern und Gleichnissen zu erzählen. Das überzeuge das Unterbewusstsein des Zuhörers. „Wenn etwas negativ ist, erzählen Sie es durch einen Vergleich mit etwas noch schlechterem so, dass es positiv erscheint.“ Die Verkäufer unter den Teilnehmern kommentieren lachend, „eine praxisorientierte Übung.“

Eine weitere Aufgabe: Reden vor starker Geräuschkulisse. Dafür stehen vier der Teilnehmer im großen Saal, jeder auf einem Podest und halten ihren Vortrag - zeitgleich. Am Flip-Chart üben sie große Gesten, reißen das Papier herunter, streichen durch und ergänzen - mit großen Stiftchen. Sie haben gelernt. Sie gehen einen Schritt weiter, überzeugen mit Objekten.

Es ist ein Schweizer Hüne, der mit einem kleinen violetten Luftballon in der Hand die Menge zum Toben bringt. Er bläst ihn auf. Sagt: „Das sind Sie Herr Vorsitzender vor 15 Jahren, noch voller Energie.“ Zu Pöhm gewandt fährt er fort, „doch die Puste geht Ihnen aus. Jedes Jahr mehr.“ Laut lässt er die Luft entweichen. Schweig, lässt die Präsentation wirken. Der Ballon ist ganz zusammengeschnurrt. Der Bankier hält ihn in die Luft und sagt: „Es wird Zeit, dass ich Ihren



Mit witzigen Hilfsmitteln sorgt man für Aufmerksamkeit.

Platz einnehme und frischen Wind reinbringe.“ Während er den Ballon erneut aufbläst, bekommt er frenetischen Beifall. 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 31-jährige EADS-Mitarbeiterin aus Ulm.

Alle stehen bei ihrer Abschlussrede wie Felsen in der Brandung. Gegen den Spot eines großen 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 E. Ernst



Hier üben die Teilnehmer, eine packende Rede unter widrigsten Umständen zu halten. Sie müssen zeitgleich ihren Vortrag halten, trotz großer Geräuschkulisse und 100 Augen, die auf sie gerichtet sind.

FotoS (3): Brigitta Ernst