



Reden wie King und Cicero

Zwölf Redner und 115 Zuhörer treffen aufeinander: Rhetorik-Guru Matthias Pöhm hat ein zweitägiges Seminar für wenige Teilnehmer, aber um so mehr Zuhörer veranstaltet. Dafür hat jeder der Zwölf 4900 Euro aufs Rednerpult geblättert.

"Natürlich habe ich mich gefragt: Warum tust du dir das an?", sagt Teilnehmer Bernhard Pöschl schmunzelnd - "das letzte Mal habe ich mich so gefühlt bei der Matura!" Er ist zusammen mit seinem Geschäftspartner Wolfgang W. Nagele extra aus Österreich angereist. Im ersten Seminarblock haben die Teilnehmer von Matthias Pöhm erfahren, was "Wirksprache" ist. Nun weicht er sie in das nächste Lernziel ein: Aufbau einer Jubiläumsrede und Rhetorische Frage. Beim Thema Anaphora wird Martin Luther King eingespielt und seine berühmte Rede mit dem mehrmals wiederkehrenden Satz: "I have a dream."

Im Anschluss an diese 15 Minuten dauernde Lektion müssen sich gleich zwei oder drei Teilnehmer vor dem großen Plenum erproben. Zu Beginn mit einfachen, kurzen rhetorischen Fragen: "Möchten Sie in den Nachrichten belogen werden? Glaubwürdigkeit - das ist doch das A und O im Journalismus." Am zweiten Tag des Seminars halten sie nach einem solchen Theorieblock schon ad hoc Stegreifreden nach der Methode: Vergangenheit - Gegenwart - Zukunft.

Für die Redner geht es Schlag auf Schlag

Spannend wird es zwischen den kurzen Vortragsblöcken: Dann verteilt sich das Publikum in drei kleinere Säle, in einem stehen die Tische in U-Form, im anderen schräg wie bei einem Fischgrätmuster und der dritte Saal ist ganz breit wie in ein Hörsaal. Die einzelnen "Rhetorikfrischlinge" kommen vorbei und halten ihre kurz zuvor in wenigen Minuten zubereitete Rede.

Danach gibt es Kritik und Korrektur von einem der Co-Trainer. Und schon geht es weiter in den nächsten Saal. Nochmal von vorne! Denn "Reden lernt man durch Reden", wie schon Cicero wusste. Das Seminar rauscht durch den Tag in diesem Wechsel bis spät abends wie ein reißender Fluss. Am Ende des gesamten Seminars haben die einzelnen Teilnehmer 24 Mal vor Publikum gesprochen.

Freie Rede - ganz ohne Powerpoint

"Ich habe einen starken Energieverlust", sagt Wolfgang W. Nagele am zweiten Tag des Seminars. "Es ist schon sehr viel Stoff und deshalb ein bisschen verwirrend." Dem Geschäftsführer von M2 Master Management und seinem Kollegen Pöschl ist inzwischen klar geworden, dass Sie alles umstellen müssen, was sie bislang gemacht haben: Keine Statistiken mehr. Keine Powerpoint-Präsentationen mehr. Und: "Der Referent muss ein bisschen was von sich Preis geben", ist Pöschls Erkenntnis, "dann wirkt die Rede auch."

Er räumt allerdings ein, dass es schwierig sei, "wenn man jemanden wie Matthias Pöhm als Maßstab nimmt." Denn Pöhm genießt den Ruf der "Star unter den Schlagfertigkeitstrainern" zu sein, als Rhetorik-Guru bezeichnen ihn gar manche. Obwohl er Sätze sagt wie: "Egal was Ihnen ihre Mutter beigebracht hat - vergessen Sie es: Bescheidenheit bringt nichts!" Oder gerade deswegen? Jedenfalls verkauft keiner in diesem Metier mehr Bücher als er.

Sprechtraining für Buchautoren und Verkäufer

Nun hat er sich einen lange gehegten Traum erfüllt - seit 1995 arbeitete in ihm die Idee für ein derartiges "VIP-Seminar", in dem wenige Teilnehmer viele Reden halten und das vor Publikum. Vier Säle, 115 Zuschauer, drei Co-Trainer, ein weiterer Stab an Mitarbeitern - das kostet. Doch der Preis von 4900 Euro schreckt nicht ab: "Wir werden in nächster Zeit sehr oft vor vielen Menschen sprechen", erklärt der 43-jährige Nagele seine Teilnahme - "weil wir ein neues Produkt einführen." Ein Biocomputer, der die Menschen vor gefährlicher Strahlung schützt. "Deshalb erwarte ich, dass sich unser Einsatz für dieses Seminar verfünffacht", rechnet Nagele.

Die reale Simulation mit Publikum war denn auch für die meisten der zwölf Teilnehmer der Grund, teil zu nehmen. In der Regel ist es vor allem die Furcht vor den Zuhörern, die viele Redner hemmt. "Das direkte Feedback vom Publikum und von den Trainern ist eine große Hilfe", sagt Pöschl. So erging es auch dem Schweizer Schriftsteller Claude-Alain Humbert: "Ich habe gerade ein neues Buch heraus gebracht", erzählt der 49-Jährige. "Deshalb musste ich vor 170 Leuten sprechen - und hatte ein richtiges Problem damit."

"Eine Art Freude"

Das VIP-Seminar von Pöhm sei zwar "eine harte Schule" gesteht er. "Aber ich empfinde jetzt eine Art Freude, weil ich etwas schaffe, was mir lange Zeit Schwierigkeiten bereitet hat. Ich gehe jetzt viel natürlicher auf die Bühne." Außerdem glaubt er, dass es sich mit der Rhetorik wie mit dem Rad fahren verhält: Wann man es einmal gelernt hat, kann man es immer wieder.

Auch die extra bezahlten Zuschauer - zu einem Tagessatz von 50 Euro - lernen bei diesem Seminar der "Superlative", wie Pöhm es selber nennt. Die meisten kommen aus Bereichen, wo sie viel mit der Kunst des Redens zu tun haben - sind beispielsweise selbst Trainer oder auch Pädagogen. Viele müssen viel vor Publikum sprechen, haben deswegen schon mal an einem Pöhm-Seminar teil genommen. Sie sehen darin eine nützliche Wiederholung. "So geht das Seminar für beide Seiten auf", sagt Bernhard Aggeler, der in der Schweiz eine eigene Firma für Software-Event-Marketing betreibt.

Und Matthias Pöhm? Gibt sich euphorisch. "Die Teilnehmer sind regelrecht über sich selbst hinaus gewachsen", resümiert er - "im Grunde wurden alle meine Erwartungen übertroffen. Sogar das Publikum gab am Ende Standing Ovations." Im Februar nächsten Jahres veranstaltet er deshalb das zweite

VIP-Seminar.

(Sabine Letz / Bild: No Limit PR)

Kleines Rhetorik-Glossar

Alliteration: Buchstabenangleichung - zwei oder mehrere Wörter innerhalb eines Satzes oder einer Zeile fangen mit demselben betonten Anlaut an.

Anaphora: Das Wiederholen eines Wortes oder mehrerer am Anfang von aufeinanderfolgenden Sätzen.

Beispiel: Verweis auf einen wirklichen oder erfundenen Einzelfall, um einen Sachverhalt, eine Erfahrung oder eine Lehre zu verdeutlichen.

Emphase: Wortwiederholung, mit der etwas besonders hervorgehoben oder betont wird.

Hyperbel: Übertreibung - ein Aussage wird durch eine Vergrößerung so übersteigert, dass sie nicht mehr zutrifft.

Klimax: Steigerung - eine Reihe von Ausdrücken wird in steigender Anordnung gebraucht.

Metapher: Bildhafter Wortgebrauch - ein Wort wird aus dem gängigen Bedeutungszusammenhang gelöst und in einen anderen Zusammenhang eingeordnet, so dass es eine neue Bedeutung erhält.

Personifikation: Abstrakten Begriffen, unbelebten Erscheinungen, Tieren und Pflanzen werden Eigenschaften oder Verhaltensweisen zugeordnet, die sonst nur Menschen zukommen.

Rhetorische Frage: Scheinfrage, die eine nachdrückliche Aussage enthält und die Zustimmung des Zuhörers als gegeben voraussetzt.

Wirksprache: Bildhaftes und lebensnahes Sprechen, aufs Wesentliche konzentriert. Oft im Präsens.