

Das Gehirn will Bilder

Europas teuerstes Rhetorikseminar: Reden lernen im Licht der Scheinwerfer

MÜNCHEN/SCHAAN – Manager und Studenten pilgern zu Hunderten in Rhetorikkurse. Doch nützt die geschliffenste Rhetorik nichts, wenn Powerpoint jedes Gefühl erschlägt, das die Rede auslösen soll. Zaubern Sie Bilder in die Gehirne, sagt der Rhetorikprofi Mathias Pöhm.

• Kornelia Pfeiffer

Mit schlotternden Knien steht der Mann auf dem Podium, Schweiß perlt von den Schläfen und sein Herz pocht so laut, dass er glaubt, jeder kann es hören. Endlose Minuten vergehen. Das war Mathias Pöhm 1991 – erzählt der Moderator, Profisprecher und studierte Software-Ingenieur zu Beginn seiner VIP-Rhetorik-Seminare. 15 Jahre später steht er als Sonnyboy auf dem Podium und strotzt vor Selbstbewusstsein.

Die Vermarktung der eigenen Person hat sich zum Superstar des öffentlichen Lebens gemauert. Wer ganz nach oben will, sollte den Smalltalk bei der Weihnachtsfeier so gut beherrschen wie die Präsentation des Geschäftsberichts vor 350 Gästen. Rhetorik lernt man wie Schwimmen nur im Wasser, so empfehlen Profis, bei jedem Geburtstag eine kleine Ansprache zu halten. Einig sind sich Rhetoriktrainer auch: Wenn Image wichtiger wird als Inhalt, leidet die Glaubwürdigkeit.

Vor 100 Zuschauern

Weil Praxis der beste Weg zur Meisterschaft ist, üben die rund 15 Teilnehmer der VIP-Rhetorik-Seminare nach dem Konzept Mathias Pöhms in zwei Tagen mindestens 20 Reden vor Publikum, drei davon vor 100 Zuschauern. Dem exklusiven Kreis stehen fünf Co-Trainer zur Seite. Die Statisten werden nicht geocoacht, sollen aber vom Zuschauen lernen. Am 19./20. Mai hält Pöhm das nächste «teuerste Rhetorikseminar Europas» in München-Unterhaching: Die Teilneh-



Mathias Pöhm: Es gibt kein trockenes Thema, es gibt nur trockene Redner.

mer bezahlen jeweils 4900 Euro, die Statisten 300 Euro. Im Gegensatz zum kleinen Kreis, in dem viele Rhetorikseminare stattfinden, setzt Pöhm auf den Stress im Scheinwerferlicht.

Ein Bild ins Hirn zu zaubern, mit jedem Satz, zwingt jeden Zuschauer, zuzuhören. Dazu taugt weder Fachchinesisch noch die Werbesprache, sondern eine einfache, klare Sprache in der Gegenwart, ohne «und», dafür mit Pausen und Beispielen. «Reden Sie immer über etwas, was Ihnen wichtig ist», spielt Pöhm vor, wie die Frau von Karlheinz Böhm reagierte, als sie bei einem Fussballturnier einen Scheck erhielt: «Fussball ist in Österreich ein Nationalsport. In Äthiopien, wo ich herkomme, ist die populärste Sportart Marathon. Warum? Jede Bauersfrau geht dort drei Stunden in sengender Sonne zum Wasserloch. Wir bei «Menschen für Menschen» bauen Brunnen.»

«Es gibt kein trockenes Thema, es gibt nur trockene Redner», sagt Pöhm, der auch Prominente coacht.

«Basteln Sie aus jedem Thema einen Krimi.» Gute Reden brauchen Mut. Zum Beispiel mit grosser Geste ein weisses Blatt Papier zu zerreißen oder zur Demonstration auf der Bühne eine Flasche Wasser auszuschütten oder das Publikum etwas tun zu lassen. «Sie müssen Gefühle auslösen.» Inhaltsangaben seien dabei ebenso überflüssig wie Worthülsen, tritt der Trainer für eine neue Redekultur ein.

Der Irrweg Powerpoint

Auf Technikinszenierungen reagiert er allergisch. «Powerpoint vernichtet jede gute Rede», sagt er. Powerpoint beliefert, eine Rede soll betroffen machen, etwas auslösen, mit den Menschen kommunizieren. Pöhm inszeniert ein Beispiel: Am 28. Juli 1963 stieg ein Mann vor dem Kapitol in Washington auf eine Rednertribüne vor über 200 000 Menschen und erhob seine Stimme. Es wurde eine der grössten Reden des Jahrhunderts. Der Name des Mannes war Martin Luther King, der durch seinen gewalt-

losen Kampf die Rassentrennung in Amerika zum Verschwinden brachte. Mit dem immer wiederholten Satzanfang «I have a dream» beschrieb er mit flammender Stimme sein Amerika der Zukunft.

Hätte es damals schon Powerpoint gegeben und Martin Luther King seine Botschaft auf einem riesigen Bildschirm unterstützt, hätten 200 000 Menschen bereits vorher gelesen, was der charismatische Schwarzenführer dann fast wörtlich nochmals wiederholt hätte. Und seine so bildhafte Sprache hätte sich dem Akademikertext auf der Folie angepasst, auf der zu lesen gewesen wäre «Traumvorstellungen für die Zukunft Amerikas: Erhebung der Nation mit dem Ziel der Gleichheit aller Menschen ...» Text auf Folie verhindert Gefühle und tötet Spannung. Der Mensch unterliegt einem Lesezwang und starrt auf die Leinwand. Den Redner können Sie wegräumen.

Mehr dazu unter:

www.poehm.com