BERUF UND KARRIERE

Süddeutsche Zeitung

Samstag/Sonntag, 18./19. November 2006 | Nr. 266

Meister des Effekts

Warum Menschen 5000 Euro zahlen, nur um zwei Tage lang vor großem Publikum Reden zu schwingen.

Von Jutta Pilgram

Er lässt sein Publikum warten, zwanzig Minuten lang. Dann tritt Matthias Pöhm auf die Bühne, ein attraktiver, jungehafter Mann von 46 Jahren. Er schweigt. Gespannte Stille im Saal. (…)

Angemeldet haben sich drei Frauen und neun Männer. Jeder hat 4900 Euro bezahlt, plus Mehrwertsteuer, um hier unter „Hardcore Bedingun-gen“ zu trainieren. Das heißt: Jeder hält mindestens 17 Reden, ohne viel Zeit zum Nachdenken, denn das Seminar dauert von acht Uhr früh bis zehn Uhr abends. Und jeder übt vor einer arrangierten Drohkulisse: Wä-hrend in herkömmlichen Rhetorik-kursen nach ein paar Stunden eine familiäre Atmosphäre entsteht und die Redner ihre Scheu verlieren, stehen die zwölf VIP-Teilneh-mer unter der kritischen Beobachtung von 130 Zu-schauern.

Es sind Versicherungsvertreter, PR-Leute, Marketing-Menschen, Bankberater und Verkäufer. Auch sie haben viel Geld beza-hlt, 290 Euro, um hier als Karriere-Voyeure dabei zu sein. (…)

Reden Sie in der Gegenwart! Vermeiden Sie Relativsätze! Streichen Sie das Wort „und“! Sprechen Sie in der direkten Rede! Benutzen Sie lieber Bilder als das korrekte Fachwort! Verbieten Sie sich Wort-hülsen wie „dynamisch“ oder „effizient“ und Weichmacher wie „vielleicht“ oder „ein bisschen“! Appellieren Sie an das Gefühl statt an den Verstand! Für die Rede-Schüler geht es nun zur Sache: Drei Co-Trainer scheuchen sie von Saal zu Saal, überall wartet ein Teil des Publikums. Manche Vorträge müssen sie dreimal halten, die Zuhörer klatschen und lachen und stöhnen – und die Redner werden immer souveräner. (…)



Hauptsache, es kommt keine Langeweile auf! Matthias Pöhm nennt sich „Europas teuerster Rhetoriktrainer“. Wenn er eine Flasche Wasser auf der Bühne leert oder verbale Horrorszenarien entwirft, jubeln die Zuschauer – denn sie lernen von ihm, wie man ein Auditorium in seinen Bann zieht.

„Argumentieren Sie nicht, verkünden Sie! Das verdreifacht die Wirkung“

Dann erklärt Pöhm, wie man beim Publikum einen „Zuhörzwang“ auslöst. Beispielsweise, indem man eine quälende Frage stellt und sie offen im Raum stehen lässt: „Würden Sie ohne Fallschirm aus dem Flugzeug springen?“ oder „Wollen Sie, dass Ihre Kinder demnächst in der Schlange beim Arbeitsamt stehen?“ Sobald der Zuhörer denkt „Nein, natürlich nicht“, hat sich der Redner als Meinungsführer etabliert. (…)

Hauptsache, der Redner langweilt nicht und fasziniert. Auf Großbildleinwand sehen die Teilnehmer die berühmte „I have a dream“- Rede von Martin Luther King. Pöhm ruft: „Das können Sie auch! (…)

Tosender Beifall.
Draußen wird es schon dunkel, als die VIPs im großen Saal zu ihrer siebzehnten Rede antreten. Nur ein Lichtspot erleuchtet die Bühne, Scheinwerfer blenden die letzten Hemmungen aus. Einer nach dem anderen spricht über den verstorbenen Vater, die grandiose Firmengründung oder das beste Biobrot der Welt. Und es ist erstaunlich: Kein Redner langweilt, alle bemühen sich um Bilder und Beispiele, jeder strahlt Selbstbewusstsein aus. (…)

Die Praxis überzeugt (…) Wer bei Matthias Pöhm reden übt, lernt das Geschäft der Effekte und der Tricks.