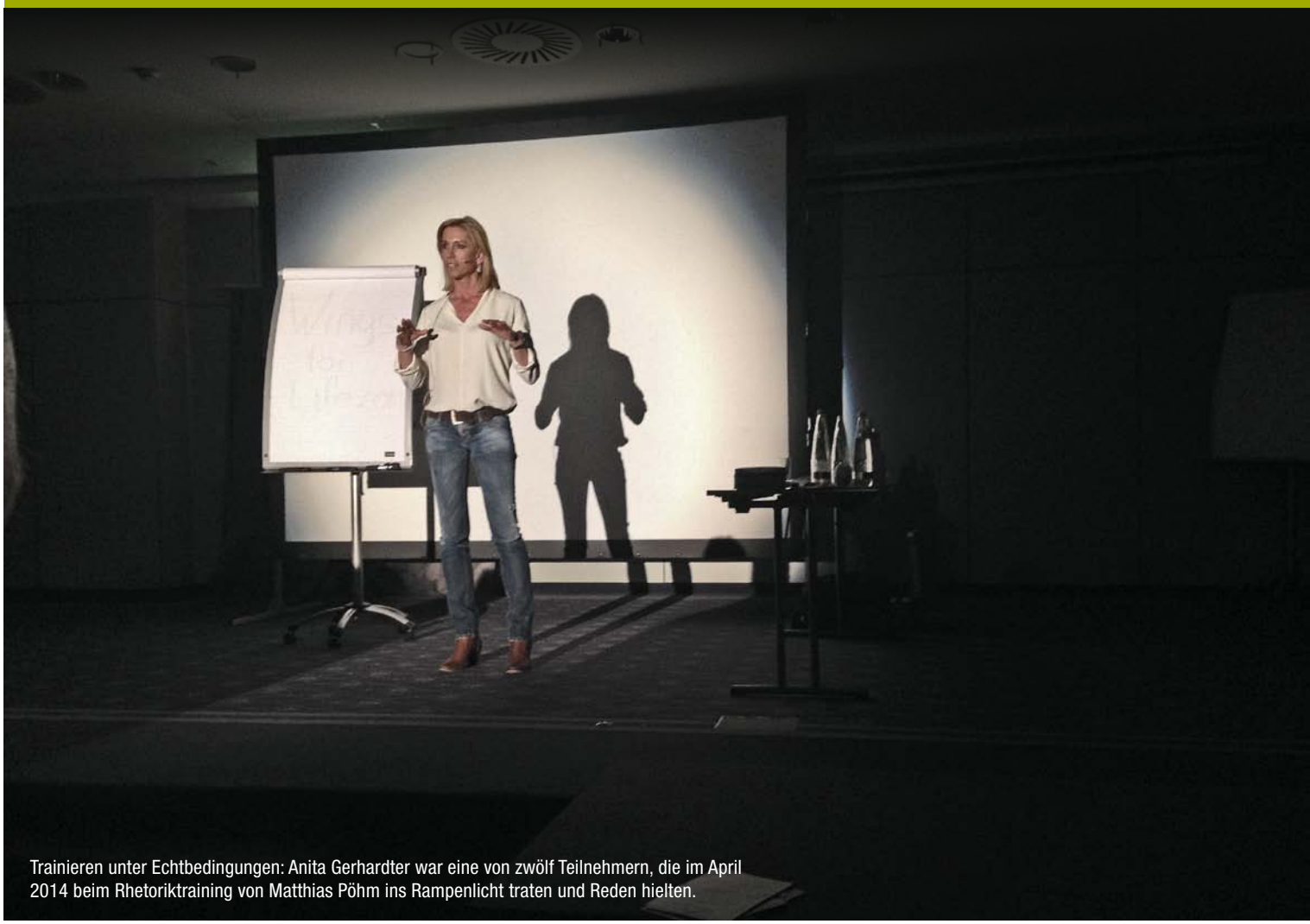
Per Tortur zur Bravour

RHETORIKTRAINING EXTRAHART

Fotos: Pöhm



Trainieren unter Echtbedingungen: Anita Gerhardter war eine von zwölf Teilnehmern, die im April 2014 beim Rhetoriktraining von Matthias Pöhm ins Rampenlicht traten und Reden hielten.

Es gilt als das härteste und teuerste Rhetoriktraining Europas: das Seminar von Matthias Pöhm. 17 Reden müssen die Teilnehmer halten. Binnen zwei Tagen. Vor über 100 Leuten. 5.600 Euro bezahlen sie hierfür – und selbst das Publikum greift in die Tasche. managerSeminare wollte wissen: Was passiert hier eigentlich? Eine Reportage.

Preview: ▶ Trainingsfaktor Droh-Kulisse: Auf welche Weise Lampenfieber-Feeling hervorgerufen wird ▶ Kein Kuscheln, kein Verstecken: Warum das Training schon der Ernstfall ist ▶ Vom Kreis bis zum U: In welchen Settings die Teilnehmer proben ▶ Rhetorik versus Historik: Warum laut Pöhm beim Redenhalten ein Ausschmücken erlaubt ist ▶ Show ohne Theater: Wie Rede-Inhalte gekonnt verpackt werden ▶ Gelassen bleiben trotz Provokationen: Wie gelingt das den Rednern? ▶ Noch Newbie oder schon Profi? Wie sich die Teilnehmer innerhalb von zwei Tagen entwickelt haben

■ Eigentlich will Harald Metzler gar nicht hier sein. Nicht in München. Nicht im Holiday Inn. Nicht im Raum Darwin. Wie konnte er sich darauf nur einlassen? Anstatt mit seiner Familie gemütlich beim Frühstück zu sitzen, steht er hier mit acht Männern und drei Frauen und soll bewusst atmen. Ein, aus, dabei hoch auf die Zehenspitzen und wieder runter. Gut gegen die Angst soll das sein, die einen überfällt, wenn man gleich vor vielen Leuten sprechen muss.

Metzler kennt diese Angst gut. Seit einem halben Jahr ist der 38-Jährige beim Schweizer Kunststoffverarbeiter Jakob in Mels nicht nur für die Qualitätssicherung zuständig, sondern auch für den Vertrieb. Muss zu Kunden fahren, präsentieren, sie begeistern. „Das Auftreten vor fremden Menschen kostet Überwindung“, sagt Metzler. Der Magen krampft, die Hände werden feucht. Spontan hat er entschieden, damit muss jetzt Schluss sein. So meldete er sich beim Rhetorikseminar von Matthias Pöhm an. Angeblich das härteste der Welt. In zwei Tagen 17 Reden halten – vor Publikum. Metzler: „Keine Ahnung, wie ich das schaffen soll.“

Viel Zeit zum Angst-weg-Atmen bleibt den zwölf Teilnehmern nicht. Die drei Co-Trainer stellen sich vor, jeder betreut vier Kandidaten. Schnell werden die Mappen mit den Seminarinhalten verteilt, dann geht es kurz nach acht Uhr über den Gang hinüber zum großen Tagungsraum.

Droh-Kulisse: 150 Zuschauer sorgen für Lampenfieber

Die Tür klappt auf, der Saal ist knallvoll: 150 Zuhörer sitzen da. Als passive Teilnehmer haben auch sie sich zum Seminar angemeldet. Von ihren Stühlen aus werden sie die Reden der zwölf aktiven Teilnehmer – der sogenannten VIPs – mitverfolgen und die Feedbacks in sich aufnehmen, die die Trainer den Akteuren geben. Gleichzeitig sorgen sie für Lampenfieber-Atmosphäre. Wie benommen läuft Metzler den anderen VIPs hinterher, den tosenden Applaus nimmt er gar nicht wahr. Alles um ihn herum verschwimmt, er fühlt sich wie kurz vor einem Bungee-Sprung. „Wenn du oben auf der Plattform stehst und nach unten blickst, bekommst du auch nichts mit.“

Aber erst einmal ist Pöhm dran. Locker springt der Trainer auf die Bühne, Headset um den Kopf, weiße Hose, weißes Hemd, graues Jackett. Seine blauen Augen fixieren das Publikum ein paar Sekunden lang, dann folgt ein lang gezogener Zischlaut, erst laut, dann leise, dann wieder laut, sofort kehrt Ruhe ein. Pöhm grinst, alles im Griff. Immer war das nicht so. Wer den Schweizer Trainer kennt, kennt auch seine Geschichte. Genf, Betriebsversammlung, er ein junger Software-Ingenieur und frisch gewählter Personalvertreter. Völlig unvor-



Lampenfieber-Atmosphäre: Die Teilnehmer sprachen vor Publikum. Rund 150 Zuhörer richteten ihren Fokus auf sie.

bereitet musste er hoch auf die Bühne, eine Rede halten. Seine Stimme bebte, die ersten Zuhörer blickten zu Boden, nach wenigen Minuten brach Pöhm ab und fasste den Entschluss: „Niemals wieder komme ich in so eine peinliche Situation."

Pöhm besuchte Rhetorikkurse, zuweilen fünf auf einmal. Schaute Marktschreiern zu, wie sie Gemüseraspler und Polierlappen an den Mann bringen. Und stellte sich, so oft es ging, selbst auf die Bühne. Sein Ziel: herausfinden, was bei Leuten wirklich ankommt. Einer seiner Lieblingssätze, mit denen er sich heute als Trainer an seine Teilnehmer wendet: „Ich will nicht recht haben, ich will nur das beste Ergebnis." Das hat seinen Preis. 5.600 Euro hat jeder der zwölf aktiven Teilnehmer für das zweitägige „Rhetorik-Event der Superlative" bezahlt, die Mehrwertsteuer kommt noch oben drauf.

„Klar, viel Geld", sagt Anita Gerhardter. „Aber es ist gut investiert", glaubt sie. Vor sechs Jahren hat die Salzburgerin die Geschäftsführung von Wings for Life übernommen – eine Stiftung, die die Rückenmarksforschung unterstützt. Seitdem tourt die 48-Jährige quer durch die Welt: Geldgeber auftreiben, Charity-Veranstaltungen moderieren, mit Wissenschaftlern neueste Forschungsergebnisse besprechen. Nicht immer einfach. Um ernst genommen zu werden, bereitet sie sich immer besonders gut vor. Aber sie will ihre Gegenüber auch begeistern, sie berühren mit ihrer Vision „Querschnittslähmung heilbar machen".

Kein Kuscheln – kein Verstecken: Das Üben ist schon Ernstfall

Gerhardter blättert das Skript durch. Zehn Techniken wird ihr Pöhm allein heute verraten (vgl. Kasten, S. 56). Nach jedem Modul hat sie 10, 15, auch mal 30 Minuten Zeit, eine Rede zu formulieren, die sie dann vor den Zuschauern vortragen muss. Das ist der Clou an Pöhms Seminar: sich nicht nur berieseln lassen und im vertrauten Teilnehmerkreis üben, sondern vor ein anonymes Publikum treten. Darunter PR-Leute, Marketingmenschen, Investmentberater, Bauunternehmer, Versicherungsvertreter. Alle tragen Business-Outfit. Dadurch wirkt die „Droh-Kulisse", wie Pöhm sagt, noch realistischer.

Als Erstes ist die Wirksprache dran. „Damit lösen Sie Zuhörerzwang aus", verspricht Pöhm. Die Rezeptur: Kurze Sätze mit höchstens acht Wörtern. Jedes Komma durch einen Punkt ersetzen. Nicht zu schnell reden. Pausen machen. Weg mit dem „Dass", dem „Ob" und dem „Äh". Weg mit den Worthülsen. „Dynamisch", „innovativ", „flexibel" – darunter kann sich keiner etwas vorstellen, so Pöhm. „Das erzeugt kein Bild und damit auch keine Wirkung!" Immer in der Gegenwart erzählen. Wenn die Geschichte schon längst passé ist, einfach ein Datum davorsetzen. Beispiel: „März 2006. Ich stehe vor einem Einkaufszentrum." Pöhm grinst: „Jetzt sind Sie dran." Die Zuhörer verlassen den Raum, die zwölf VIPs bleiben und teilen sich in drei Vierergruppen auf.

Anita Gerhardter packt ihre Unterlagen und schaut sich nach ihrer Co-Trainerin Claudia Huber um. Die steht bereits am Ende des Raumes. Tische, Stühle, Flipcharts – jede der drei Gruppen hat in dem großen Tagungssaal eine eigene Arbeitsecke. Huber, selbst Rhetoriktrainerin aus St. Gallen, unterstützt Pöhm regelmäßig bei seinem Mega-Event. Weil es „nichts Vergleichbares" gibt, ein „Bootcamp mit reduziertem Wohlfühlfaktor." Schnell kommen die Teilnehmer an ihre Grenzen, öffnen sich. „Das ist auch für uns Trainer spannend." „Kurze Sätze", erinnert Huber die Teilnehmer. „Und nehmt für eure Notizen die Karteikärtchen. Deren Papier ist dicker, da merkt man nicht so, wenn eure Hände zittern."

Stuhlkreis, Reihen, U-Form: Reden in verschiedenen Settings

Während die Teilnehmer hin und her überlegen, welche Geschichte sie gleich erzählen werden, Kärtchen vollschreiben, durchstreichen, zerreißen, noch einmal von vorne beginnen, sich mit ihrem Trainer besprechen, strömen die Zuhörer ins Foyer und bilden drei 50er-Gruppen. Pöhms Mannschaft hat zusätzlich zum großen Saal drei kleinere Konferenzräume angemietet mit unterschiedlicher Bestuhlung. Mal bilden die Tische ein lang gestrecktes U, mal stehen sie locker in Zweiergrüppchen, mal in Reihen hintereinander. „Ein zusätzlicher Trainingseffekt", sagt Huber. Die Redner müssen jeweils anders agieren: Wo stelle ich mich hin? Können mich alle sehen? Bleibe ich die ganze Zeit vorne stehen, oder gehe ich auch den Gang auf und ab?

Huber schnappt sich ihre Gruppe und zieht los. Foyer und Gänge sind leer, die Türen zu den einzelnen Räumen geschlossen. „Okidoki?", fragt sie. „Na, dann los." Tür auf, Applaus, Gerhardter und ihre Mitstreiter folgen der Trainerin im Gänsemarsch zu ihren vorgesehenen Plätzen. Gerhardter ist aufgeregt, vor ihr steht die Kamerafrau, die jede Rede aufzeichnet. Neben ihr Pöhm, der zum Auftakt ausgerechnet ihre Gruppe begleitet. Die Salzburgerin nimmt das Headset, klemmt sich den Bügel hinters Ohr und den Sender an den Hosenbund und beginnt zu sprechen: „Eine wahre Geschichte. 26. Juli 2003. Es ist ein warmer Sommertag. In Gmunden, Oberösterreich, findet ein Motocrossrennen statt." Eine gute Minute lang erzählt die Salzburgerin die Geschichte von Hannes Kinigadner, der bei dem damaligen Rennen verunglückte und seitdem im Rollstuhl sitzt.

Ausschmücken erlaubt: Es geht um Rhetorik – nicht um Historik

„Schön erzählt", sagt Pöhm. Dann kommen die Verbesserungsvorschläge: „Der Tag, an dem sich alles änderte", wäre ein besserer Einstieg, findet der Profi. „Das erzeugt Spannung." Außerdem: mehr Pausen setzen, damit der Text wirken kann. „Wie viele Fahrer haben an dem Rennen teilgenommen?", fragt Pöhm. „100", antwortet Gerhardter. Das müsse unbedingt rein, damit vor der geistigen Leinwand ein noch exakteres Bild entstehe. „Sie müssen den Unfall mehr ausschmücken." Wie schnell er gefahren ist, wie er sich in die Kurven gelegt hat, das Knie schabt über den Asphalt. „Ich war nicht dabei", sagt Gerhardter. Pöhm kontert: „Ich bin Rhetoriker, kein Historiker!"

Nachdem alle vier gesprochen haben, geht es zurück in den großen Saal. Pöhm stellt die nächste Technik vor. So geht es Schlag auf Schlag bis 22 Uhr abends: Vortrag anhören, eigene Rede vorbereiten, Rede halten – manche einmal, manche dreimal hintereinander, meistens in einem der kleinen Räume, manchmal aber auch im großen Saal, vorne auf der Bühne oder – besonders schwierig – zeitgleich mit anderen Teilnehmern mittendrin im Publikum auf vier Podesten. „Durchjagen, bis man es kann", sagt Pöhm dazu.

Der gebürtige Unterfranke erklärt, wie man geschickt von einem gestellten Thema zu seinem Herzthema wechselt. Was eine Anaphora ist und eine rhetorische Wirkfrage (vgl. Kasten, S. 56). Warum man zwei Drittel der Redezeit über Probleme sprechen und Vorteile unbedingt in Geld umrechnen sollte. Wie man Sicherheit ausstrahlt: den Rücken gegen eine imaginäre Wand pressen, den Blick unerbittlich übers Publikum schweifen lassen, auch zu den Menschen ganz hinten links und ganz vorne rechts. Ganz wichtig: sich von den anderen Rednern unterscheiden. Also: keine Begrüßung, keine Selbstvorstellung, keine Inhaltsangabe à la „Ich referiere heute über die Aufgabe des innerbetrieblichen Controllings". Stattdessen das Publikum etwas machen lassen. Nach dem Motto: Ich sage, die tun. „Damit lernen die Leute unterbewusst, wem sie zu folgen haben", so der Trainer.

Show ohne Tamtam: Wie die Rede richtig verpackt wird

Was Pöhm bietet, ist eine entschlacktes Best-of-Redekunst. Dass es funktioniert – dafür ist er selbst der beste Beweis. Wenn er redet, gibt es kein Getuschel, kein Geraschel, kein Handygebimmel. Gekonnt spielt er mit seiner Stimme, mal lauter, mal leiser. Er raunt den Zuhörern Geheimnisse zu, setzt qualvolle Pausen, die jeden noch ein Stück weiter auf seinem Stuhl vorrücken lassen. Dann strahlen Pöhms blaue Augen noch einen Tick heller. „Schauen Sie, wie sie da sitzen, mit solchen Ohrwascheln." Das ist es, um was es ihm geht. Nicht um den Inhalt, sondern um die Verpackung. „It's Showtime" – aber ohne viel Tamtam.

Das merken auch die Zuschauer. Christiane Grube zum Beispiel. Extra aus Metz ist die Trainerin nach München angereist, um Pöhm zu sehen. Zuerst war sie ein bisschen enttäuscht. In den Medien wird Pöhm als „Schlagfertigkeitspapst" gehandelt, als „Popstar der deutschsprachigen Rhetorikszene" – irgendwie hatte sie sich da etwas mehr Pomp erwartet. So wie bei Anthony Robbins, dem amerikanischen Persönlichkeitstrainer, bei dem gleißendes Scheinwerferlicht, dröhnende Musik und glühende Kohlen dazugehören.

Jetzt ist Grube froh, dass hier alles drei, vier Nummern kleiner ist. Sie notiert mit, denkt an ihre Geschichten, die sie für ihre Kunden geschrieben hat – „alles viel zu kompliziert, ich muss schneller auf den Punkt kommen" – und trifft sich, während die VIPs ihre Reden formulieren, mit anderen Zuhörern im Foyer. Kaffee trinken, Kuchen essen, diskutieren – durchaus auch kritisch: Durchgedrückte Knie, wie Pöhm es empfiehlt – ist das nicht ungesund? Mängel, Schwachpunkte, Schattenseiten

10 Rhetoriktechniken: Wann Reden bewegen

1. Rhetorische Wirkfrage stellen.
„Sie müssen den Zuhörer im Herz treffen", sagt Matthias Pöhm. „Ihn betroffen machen." Dafür eine Frage stellen, auf die das Publikum nur mit „Selbstverständlich ja" oder „Selbstverständlich nein" antworten kann. *Beispiele: Können Sie etwas dafür, mit einem deutschen Pass geboren worden zu sein? Meinen Sie, die Iraker lieben ihre Kinder nicht?* Dazu einfach einen Aussagesatz bilden, der mit alle/jeder oder niemand/keiner beginnt und in eine Frage verwandeln.

2. Anaphora verwenden.
„Botschaften gehen tiefer, wenn sie ständig wiederholt werden", sagt Pöhm. Seine Empfehlung: Innerhalb der Rede eine immer gleichlautende Satzkonstruktion einbauen, mindestens vier Mal. Bekannte Beispiele: „I have a dream" von Martin Luther King oder „Yes we can" von Barack Obama.

3. Publikum aktiv werden lassen.
Redner sollten sich als Meinungsführer etablieren. Pöhms Tipp: Das Publikum machen lassen nach dem Motto: „Ich sage, ihr tut." *Beispiel: „Ballen Sie beide Hände zu einer Faust. Pressen Sie die Fäuste vor Ihren Brustkorb zusammen. Blicken Sie nun auf Ihre Hände herab. Was Sie sehen, entspricht ungefähr der Größe Ihres Gehirns." Wichtig: Vormachen!*

4. Folien und Powerpoint reduzieren.
Am besten weg damit. Alternativ folgende Regeln beachten: pro Folie nur eine Botschaft, also ein Foto, eine Zeichnung, ein Diagramm, eine Zahl. Kein Text, kein Firmenlogo, keine Überschrift – das alles lenkt den Zuhörer ab. Pöhm: „Aufmerksamkeit fokussieren, nicht dividieren." Wichtig: Powerpoint-Folien brauchen immer den Redner, um verstanden zu werden, und eignen sich somit nicht als Handout.

5. Zeitlupentechnik benutzen.
„Wir haben die Produktion beschleunigt" – diese Aussage haut einen nicht vom Hocker, findet Pöhm. Sein Drei-Schritte-Plan: 1. Schwierigkeit anschaulich und ausführlich beschreiben. 2. Zuhörer auf falsche Fährte locken, betonen, dass es für das genannte Problem scheinbar keine Lösung gibt. 3. Den Moment des Ergebnisses in Zeitlupe dehnen. *Beispiel: „Dann der große Tag, die Schlussmessung. Die alte Zeit war uns allen in den Köpfen: 8,4 Minuten für zehn Stück. Das erste Werkstück lief durch die Produktionsstraße und fiel hinten in den Container. Unser Herr Geiger blickte auf die Stoppuhr und notierte den Wert auf seinem Schreibblock. Dann das zweite, das dritte, das vierte, das fünfte. … nach dem zehnten Stück nahm Herr Geiger den Taschenrechner, tippte einige Zahlen und rief zu uns herüber: ‚Der Durchschnitt ist: Vier Komma zwei Minuten!'"*

6. Mit Unterbrechungen souverän umgehen.
Störungen einfach ignorieren, d.h., nicht zum Zuhörer blicken, der telefoniert oder aufsteht und geht. „Sonst lenken Sie die Aufmerksamkeit des Publikums auf die Störung", so Pöhm. Auf kritische Fragen kurz und prägnant antworten, niemals auf eine Zweierdiskussion einlassen. Unsachliche Zwischenrufe ignorieren oder kurz darauf eingehen mit Sätzen wie „Auf diesen Zwischenruf habe ich gewartet", „Sie haben absolut recht", „Wir bleiben Freunde, auch wenn ich anderer Meinung bin" und dann sofort ohne Pause weiterreden. Wenn die Fragen überhand nehmen, im Namen der Gruppe sprechen: „Lassen Sie mich meine Ausführungen für die anderen beenden, die anderen interessiert es."

7. Diffuse Aussagen konkret machen.
„Gutes Design bringt Mehrverkäufe" oder „Frau Furrer hat eine kompetente Frauenpolitik gemacht". Für Pöhm sind das Behauptungen, mit denen keiner etwas anfangen kann. „Damit Ihr Hirn das glaubt, braucht es entweder ein Beispiel, eine Zahl oder eine Statistik, die die Aussage belegt." Regel: keine Behauptung ohne rhetorischen Beleg.

8. Vorteile in Geld umrechnen.
„Höhere Laufzeit der Maschinen", „bessere Gesundheit der Mitarbeiter" … all das sollte nach Möglichkeit in Zahlen benannt werden. *Beispiel: „Bei Firma X konnten wir die Projektzeit von geplanten 60 Wochen auf 50 Wochen verkürzen – dadurch hat Firma X eine Millionen Dollar gespart."*

9. Durch anonymes Reden Spannung erzeugen.
Jedes noch so dröge Thema kann so spannend sein wie ein Krimi, findet Pöhm. Sein Tipp: nicht sofort sagen, um was es geht, sondern erst einmal anonym über dieses Produkt, diese Erfindung, diese Methode, diese Neuerung, diese Firma sprechen. Wie sieht es aus, was ist das Besondere daran, was sind die Vorteile, wie ist es entstanden, wie wurde es finanziert? Erst am Schluss kommt die Auflösung. *Beispiel: „Die Stadt, von der ich Ihnen erzählen möchte, ist sehr alt. Wenn Sie durch die Altstadt laufen, sehen Sie sehr dicke, wehrhafte Mauern, und kaum ein Haus ist jünger als 300 Jahre. Einmal im Jahr wird ein riesengroßes Fest veranstaltet. Tausende, Zehntausende, manchmal Hundertausende von Menschen strömen zu diesem Fest in die Stadt. Sie alle sind verkleidet. Das Fest nennen sie Fastnacht, und die Stadt heißt … Luzern."*

10. VGZ – Vergangenheit, Gegenwart, Zukunft als Orientierung nutzen.
Ein roter Faden, an dem es sich entlanghangeln lässt, wenn man spontan eine Rede halten muss: Wie hat alles angefangen, wo stehen wir heute, wo wollen wir hin? Von der Gewichtung: 85 % Vergangenheit, 10 % Gegenwart, 5 % Zukunft. Pöhm: „Damit holen Sie keine rhetorischen Sterne vom Himmel, aber die Zuhörer werden sagen: ‚Schön hat er geredet!'"



Reden müssen ins Herz treffen, das Publikum betroffen machen, Spannung erzeugen – und das am besten ohne Powerpoint, so die Botschaft von Matthias Pöhm. Seit 1997 trainiert der frühere Software-Ingenieur ausschließlich Schlagfertigkeit und Rhetorik, zudem tritt er als Keynote Speaker auf. Kontakt: info@poehm.com

möglichst nicht thematisieren – schwieriges Thema. Ausschmücken, damit es besser klingt – wo liegt hier die Grenze zum puren Erfinden?

290 Euro zahlen die Zuhörer für das Seminar, zwei Mittagessen, ein Abendessen und mehrere Snacks inklusive. „Günstig", meint Grube. Im Grunde bekommt man für sein Geld nicht nur einen Trainer, sondern vier. Neben Co-Trainerin Claudia Huber sind diesmal Schlagfertigkeitstrainer Sven Sander und Verkaufstrainer Oliver Kellner mit von der Partie. Allesamt Profis, die viele Jahre im Geschäft sind. Nach jeder Rede geben sie den Teilnehmern Feedback und bringen dabei auch ihre eigene Erfahrung ein. „Spannend", findet Grube das. Genauso wie die Entwicklung der VIPs. „Erstaunlich, wie schnell jeder besser wird, souveräner." Auch diejenigen, bei denen sie anfangs dachte: „Das wird nichts."

Gelassen bleiben – auch das lässt sich üben

Draußen ist es stockdunkel, als die Teilnehmer sich ein letztes Mal aufmachen. Die Einspruchsrede ist dran. Lernziel: sich nicht aus der Fassung bringen lassen von Zwischenrufen, Pfiffen und provokanten Kommentaren.

Auf dem Weg zu den Räumen sagt Gerhardter: „Seid ihr arg, das ist Abhärtung pur." Ihr Mitstreiter Thomas Eben*, IT-Spezialist aus Frankfurt: „Ich weiß nicht, ob ich das durchstehe." Wieder Tür auf. Wieder vorbei an den Zuhörern. Wieder Applaus. Nur diesmal ebbt er nicht ab. Die Zuschauer klatschen, johlen und grölen weiter. Schmeißen Papierflieger durch die Luft. Lassen ihre Handys summen und vibrieren. Vier Themen stehen zur Auswahl: „Sexfilme im Nachtprogramm der ARD", „Prügel für Kids", „Röcke für Männer" und „Überprüfung der Führerscheintauglichkeit ab 60". Gerhardter hat sich für Letzteres entschieden und macht den Anfang. Sie lässt sich von dem Gegröle nicht aus der Fassung bringen und startet ihre Rede. Unbeirrt bleibt sie bei ihren Argumenten, geht auf Zwischenrufe gar nicht erst ein, vertröstet Fragensteller auf später.

Thomas Eben sackt in sich zusammen. Denkt: „Wow, ist die gut." Beschließt: „Ich mach das nicht." Er fragt sich, ob das hier alles überhaupt Sinn für ihn hat. Ob er morgen noch bleiben oder lieber gleich seine Sachen packen soll. Trainerin Huber baut ihn auf, wie bereits am Nachmittag. Da hatte er auch schon einen Einbruch. „Scheiß drauf" hat die Trainerin ihn dick und fett auf einen Flipchart-Bogen schreiben lassen. Eben schmunzelt: „Hier kommt ziemlich genau zum Vorschein, wie man tickt." Schon in der Schule hat er entweder eine eins geschrieben oder – weil er den Stoff nicht gänzlich verstanden und sich dann komplett verweigert hatte – eine 5 oder 6. „Mittelmaß ist nichts für mich", sagt Eben und merkt selbst, dass dieser „Scheißperfektionismus" ganz schön hinderlich ist, wenn es darum geht, unsicheres Terrain zu betreten.

*Name geändert

Vom Newbie zum Profi: Was die Teilnehmer gelernt haben

Am zweiten Tag geht es ab acht Uhr morgens weiter wie gehabt. Vortrag anhören, eigene Rede vorbereiten, Rede halten. Nur mit der zusätzlichen Schwierigkeit, dass die VIPs gedanklich schon bei ihrer großen Abschlussrede am Abend sind – wann sollen sie die vorbereiten? Einige sehen erschöpft aus, einige kommen zusehends in Fahrt. Bei ihrem vorletzten Durchlauf versucht Gerhardter das Publikum davon zu überzeugen, dass Uli Hoeneß im Gefängnis nichts zu suchen hat. Stattdessen fordert sie eine „exorbitante Geldstrafe" und „Sozialdienst" für den ehemaligen Präsidenten des FC Bayern. Dreimal muss sie die Rede hintereinander in den verschiedenen Sälen halten. Zum Schluss erntet die Salzburgerin begeisterte „Yeah"-Rufe. „Super, dieser Szenenapplaus!", ruft sie. „Das flasht total."

Um 17 Uhr ist es dann so weit, das Highlight, auf das alle gewartet haben. Nur ein Lichtspot erleuchtet die Bühne. Einer nach dem anderen spricht vor versammelter Mannschaft: über verstopfte Adern, ein Leben im Rollstuhl, die große Leidenschaft Tanzen, eine gelungene Firmengründung, die Angst vor dem Seminar. Gebannt hören die Zuschauer zu. Zehn der aktiven Teilnehmer haben Pöhms Lektionen verstanden. Bemühen sich um Bilder und Beispiele, bringen Vergleichszahlen, beziehen das Publikum ein, vermeiden Worthülsen, bauen Spannung auf, indem sie nicht sofort verraten, um was es geht. Zwei schießen über das Ziel hinaus. Verwechseln mutig mit theatralisch. Feedback gibt es nicht mehr. Nach den zwölf Reden geht das Licht an. Pöhm springt auf die Bühne, bedankt sich, geht ab, kommt unter tosendem Beifall zurück, bedankt sich noch einmal und sagt dann: „Ab nach Hause." Irgendwann muss Schluss sein. Stehen lassen, sacken lassen, den Erfolg genießen.

Harald Metzler, der sich anfangs noch für seine Seminaranmeldung verflucht hatte, schlendert ins Foyer und strahlt. Manch einen hat er mit seiner Abschlussrede zu Tränen gerührt. Eine Zuhörerin kommt auf ihn zu, entschuldigt sich dafür, dass sie zuerst nicht an ihn geglaubt hatte. Metzler strahlt noch mehr. Als Kind habe er sich nicht so einen Kopf gemacht, erzählt er. „Doch irgendwo, irgendwann habe ich meine Unbeschwertheit verloren." Zurückgekehrt ist sie in diesen zwei Tagen nicht. Aber Metzler hat seine „pure Angst" vorm Reden überwunden. „Das ist ein unglaubliches Glücksgefühl", sagt er. Und definitiv besser als jeder Bungee-Sprung.

Heike Littger ■

Service

▶ **Matthias Pöhm: Präsentieren Sie noch oder faszinieren Sie schon? Abschied vom „Betreuten Lesen".** Pöhm Seminarfactory, Zürich 2013, 24,90 Euro.
Anhand vieler Tricks und Beispiele zeigt der Rhetorik-Experte, wie Präsentatoren ihr Publikum bei den Emotionen packen. Nach Meinung Pöhms geht das am besten ohne Powerpoint – dafür umso besser mit Flipchart. Ein Buch für alle, die es wagen wollen, beim Reden und Präsentieren ausgetretene Pfade zu verlassen.

▶ **Hans-Uwe Köhler: Perfekt reden lernen – Moment der Magie.**
www.managerSeminare.de/MS166AR03
Ob vor versammelter Mitarbeiterschaft oder auf einem Fachkongress – einen freien Vortrag zu halten ist eine der größten Herausforderungen der Businesswelt. Zumindest, wenn er gut werden soll. Rede-Profi Hans-Uwe Köhler zeigt in diesem Artikel, wie die perfekte Rede kreiert, designt und präsentiert wird. Ein überraschender Beitrag, der sich inhaltlich jenseits der gängigen Rhetorikregeln bewegt.

Veranstaltungstipp
▶ Das nächste Rhetoriktraining von Matthias Pöhm ist vom 9. bis 10. Oktober 2015 in Unterhaching bei München. Kosten: 5.600 Euro, für Zuschauer 290 Euro. Mehr Infos unter **www.poehm.com.**