

DER EINFACHE WEG
ZUM
**BEGEISTERNDEN
VORTRAG**

5

Minuten Arbeit

15

einfache Schritte

50

Dos and Don'ts

Florian Mück

Der einfache Weg zum begeisternden Vortrag

Florian Mück

Der einfache Weg zum begeisternden Vortrag

5 Minuten Arbeit – 15 einfache Schritte –
50 Dos und Don'ts

REDLINE | VERLAG

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://d-nb.de> abrufbar.

Für Fragen und Anregungen:

info@redline-verlag.de

3. Auflage 2019

© 2016 by Redline Verlag, ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH

Nymphenburger Straße 86

D-80636 München

Tel.: 089 651285-0

Fax: 089 652096

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Redaktion: Desirée Šimeg, Gersthofen

Umschlaggestaltung: Karen Schmidt, München

Umschlagabbildung: istockphoto.com

Abbildungen: Florian Mück

Satz: Carsten Klein, München

Druck: GGP Media GmbH, Pößneck

Printed in Germany

ISBN Print 978-3-86881-630-3

ISBN E-Book (PDF) 978-3-86414-899-6

ISBN E-Book (EPUB, Mobi) 978-3-86414-898-9

Weitere Informationen zum Verlag finden Sie unter

www.redline-verlag.de

Beachten Sie auch unsere weiteren Verlage unter www.m-vg.de

Inhalt

Vorwort	7
Ein Berg ohne Gipfel	9
Teil 1: 15 Schritte zum begeisternden Vortrag	11
Schritt 1: Selbstvertrauen	12
Schritt 2: Emotion	21
Schritt 3: Erster Satz	32
Schritt 4: Struktur	41
Schritt 5: Rhetorische Mittel	63
Schritt 6: Zitate	78
Schritt 7: Geschichten	84
Schritt 8: Visuelle Hilfsmittel	104
Schritt 9: Blickkontakt	122
Schritt 10: Körpersprache	128
Schritt 11: Stimmvariation	136
Schritt 12: Humor	146
Schritt 13: Leidenschaft	153
Schritt 14: Enthusiasmus	159
Schritt 15: Lächeln	164

Teil 2: 50 Dos and Don'ts	169
Dos	170
Don'ts	191
Noch Fragen?	214
Danksagung	216
Über den Autor	218
Anmerkungen	219
Stichwortverzeichnis	220

Vorwort

Als ich vor einigen Jahren Florian Mücks erstes Buch *The Seven Minute Star* gelesen habe, war ich beeindruckt von seiner Begeisterung und seinem Feingefühl für Rhetorik und die freie Rede. So sehr, dass es mich veranlasst hat, ihn regelmäßig als Rhetoriktrainer für meine Führungskräfte zu buchen. Seither habe ich Florian Mück als engagierten und begeisternden Redner kennengelernt. Er weiß genau, wie man die Aufmerksamkeit des Publikums auf sich zieht und nicht mehr loslässt.

Beim Lesen dieses Buches ist mir ein Fakt besonders in Erinnerung geblieben. Florian Mück schreibt, dass es Rankings zum Thema größte Ängste der Menschen gibt. Die freie Rede findet sich meist unter den Top 3. Als aktiver Motivationsredner kenne ich die Anspannung vor einem Auftritt und kann Ängste verstehen. Es ist dieser Moment der Wahrheit, bevor man den ersten Satz spricht, von dem so vieles abhängt. Wird es mir gelingen, das Publikum zu erreichen, zu fesseln? Werde ich klare Botschaften vermitteln, die in Erinnerung bleiben? Schaffe ich es, meine erdachte Struktur und den Flow meiner Rede so umzusetzen, wie ich es mir vorgenommen habe? Aber: Ängste hindern uns daran, das Geschenk des Lebens ganz zu genießen und perfekte Augenblicke zu erleben. Einen begeisternden Vortrag zu halten kann zu einem perfekten Augenblick werden. Wie ein Fallschirmsprung, der ja anfangs Angst und später immer wieder Anspannung auslöst. Aber in der Überwindung der Angst kommt es beim Fallschirmsprung wie auf der Bühne zu einem besonderen Erlebnis. Begeisterter Applaus ist für den Redner das Gleiche wie die sichere Lan-

derung des Fallschirmspringers nach einem erfüllenden Sprung in die Tiefe.

Der gut vorbereitete, erfolgreiche Redner gibt seinem Auditorium viel – und er nimmt etwas mit. Es ist idealerweise das Gefühl, zahlreiche Menschen inspiriert und bereichert zu haben. Deshalb müssen wir lernen, unsere Ängste zu überwinden und abzuspringen.

Vor den Erfolg aber haben die Götter den Schweiß gesetzt – gute Rede will trainiert werden, sie braucht Struktur, Inhalt und Emotion. Florian Mücks Buch beschreibt sehr anschaulich, wie man es in 15 Schritten schafft, selbstbewusst und erfolgreich eine freie Rede zu halten. Florian Mück hilft den Lesern mit praxisnahen Tipps und humorvollen Anekdoten ihre Ängste zu überwinden, um schon bald als erfolgreicher Redner und unter tobendem Applaus die Bühne zu verlassen.

Jochen Schweizer – Ex-Stuntman, Unternehmer und Bestsellerautor
»Der perfekte Augenblick«

Ein Berg ohne Gipfel

Der Verkehr war laut, der Himmel blau – ein ganz normaler Dienstagabend in Barcelona. Doch dieser Abend sollte mein Leben für immer verändern. Am 4. Oktober 2005 besuchte ich zum ersten Mal einen Toastmasters Club.¹ Es waren die Prestigious Speakers Barcelona. Ich begegnete dort Menschen aus aller Welt, die sich trafen, um Reden zu halten und Feedback auszutauschen.

Nach dem zweistündigen Meeting dachte ich: »Wow, Menschen, die sich freiwillig treffen, Reden halten und sich mit positivem und konstruktivem Feedback helfen, besser zu werden. Eine Klasse ohne Lehrer!« Ich war begeistert und meldete mich sofort an. Die freie Rede wurde zu meiner größten Leidenschaft im Leben.

Im Juli 2009 startete ich meine professionelle Reise als Trainer und Vortragsredner. Aus meiner Berufung wurde Beruf. Und auch wenn es eine harte Zeit war, auch wenn ich zweieinhalb Jahre keine neuen Jeans kaufen konnte, es war für mich die beste Entscheidung.

Als ich diese Zeilen schreibe, habe ich bereits mehr als fünftausend Vorträge bei fünfundvierzig Kunden in siebzehn Branchen in zehn Ländern und in drei Sprachen erlebt und evaluiert. Dank all dieser rhetorischen Erlebnisse habe ich eines gelernt: Die freie Rede ist ein Berg ohne Gipfel. Perfektion gibt es nicht; wir erklimmen diesen Berg immer weiter und weiter.

Mit der freien Rede ist es wie mit allem im Leben: Meine ersten Schritte waren beschwerlich. Doch mit viel Übung und viel

Feedback fühlte ich mich mit der Zeit immer sicherer. Hier geht jeder sein Tempo, jeder startet auf einem anderen Niveau, aber das Schöne ist: Alle kommen voran!

Dieses Buch beschreibt fünfzehn Schritte, wie du aus deinen Reden und Präsentationen Vorträge machst, die begeistern. Sie ebnen den »einfachen« Weg zum begeisternden Vortrag! Die Basis bilden Selbstvertrauen und Emotion (Schritt 1 und 2). Ohne sie kannst du kein Publikum der Welt begeistern. Schritt 3 ist der für mich »heilige« erste Satz. Die Schritte 4 bis 7 sind Inhaltsschritte. Der Inhalt wird Trumpf – mithilfe von Struktur, rhetorischen Mitteln, Zitaten und persönlichen Geschichten. Doch nicht umsonst sagen viele professionelle Redner: Der Inhalt wird überbewertet. Deshalb stellen die Schritte 8 bis 11 sicher, dass dein Inhalt auch Trumpf bleibt, durch visuelle Hilfsmittel, Blickkontakt, Körpersprache und Stimmvariation.

Das erste Basislager wirst du mit diesen elf Schritten erreicht haben. Doch um dein Publikum zu begeistern, von den Stühlen zu reißen, deinen Vortrag im Langzeitgedächtnis der Zuhörer zu verankern, musst du die letzten, noch anspruchsvolleren vier Schritte gehen: Humor, Leidenschaft, Enthusiasmus und Lächeln.

Den Gipfel wirst du nie sehen, aber einen Wahnsinnsausblick hast du von da oben! Du wirst in freudestrahlende Gesichter im Publikum blicken. Du wirst funkelnde Augen und anerkennendes Nicken sehen. Wenn du von der Bühne gehst, wirst du Hände schütteln und Gratulationen für deinen begeisternden Vortrag entgegennehmen.

Diese fünfzehn Schritte bilden den ersten Teil dieses Buchs. Teil 2 sind fünfzig Dos and Don'ts, Muster für noch begeisterndere Reden, die ich im Laufe der Jahre gesammelt habe.

Aber alles der Reihe nach. Bist du bereit für Schritt 1? Los geht's!

**Teil 1:
15 Schritte zum begeisternden
Vortrag**

Schritt 1: Selbstvertrauen

Katzen, Rottweiler und New Orleans

New Orleans, Jazz, Mardi Gras – das historische Französische Viertel mit seinem vibrierenden Nachtleben! Es ist das Jahr 1995. Zusammen mit meinem Fußballkumpel Dirk schlendere ich die berühmte Bourbon Street entlang. Es riecht nach Popcorn. Neben uns geht eine Amerikanerin mit blonden, schulterlangen Haaren. Ihr Bier versteckt sie in einer Papiertüte. In der Ferne hören wir Straßenmusiker. Jazz vom Feinsten.

Plötzlich stehen wir vor einem der größten Karaketempel der Welt, dem Cats Meow! Wenige Tage zuvor hatte ich Frank Sinatra's *My Way* zu meinem neuen Lieblingslied erkoren. Also nichts wie rein!

Es ist früher Nachmittag, wir passieren die Bühne. Dort drehen bereits ziemlich angetrunkene amerikanische College Girls durch: Bon Jovi, 130 Dezibel laut.

»O.K., die können das hier!«, denke ich. Dirk nickt auch anerkennend. Erstmal ab an die Bar. Happy Hour – drei Budweiser zum Preis von einem. O.K., noch eine Runde. Gleich gehe ich zum DJ und melde mich an. Gleich ...

Nach vier Runden verlassen wir das Cats Meow.

Ich bin nie auf diese Bühne gegangen. Ich habe nie *My Way* im Cats Meow gesungen. Das ist ein großer Stachel in meinem

Stolz. Ich war damals einundzwanzig Jahre alt und mir fehlte noch eine entscheidende Zutat. Ohne diese Zutat kann es keinen großen Redner und auch keinen großen Karaoke-sänger geben: Selbstvertrauen.

Heute frage ich meine Trainingsteilnehmer daher: »Wenn du nicht an dich selbst glaubst, wer soll dir dann glauben?«

Stell dir vor, du bist eine Katze. Und jetzt stell dir vor, dass du einen Vortrag hältst – vor fünfhundert Rottweilern. Der Termin »feindliches Publikum« müsste neu definiert werden. Doch du nimmst die Herausforderung an. Du spürst, wie das Adrenalin in deine Adern schießt. Irgendwie magst du es. Du trittst auf die Bühne. Die knurrende und bellende Menge da unten könnte dich unsicher oder ängstlich machen. Doch anstelle von Angst fühlst du Inspiration. Du bist sogar enthusiastisch, weil du weißt: Das, was du zu sagen hast, ist wichtig. Mit einem majestätischen »Miau« schneidest du durch den Lärm im Saal. Mit starker Stimme beginnst du zu schnurren. Du *bist* das Cats Meow! Du kannst es, du machst es, weil du von der Schwanzspitze bis zum Schnurrhaar mit einem wundervollen Elixier erfüllt bist: Selbstvertrauen.

Selbstvertrauen ist die Basis der freien Rede.

Tauche ein in deine Erinnerungen! Erinnere dich an die letzte Person, die du etwas hast präsentieren sehen. Siehst du die Szene? Gut. Wie sah der Redner aus: Nervös? Angespannt? Ein kleiner Räusperer hier, ein nervöses Kichern dort? Fing die Präsentation an mit einem langen, störenden »Ähm« und einem nichtssagenden »Ja, also ... «? War der Raum noch voller Knurren und Bel-len, als er zu reden begann? War der Redner ein »Archäologe«, der während seines Vortrags nur auf den Boden startete? Oder ein »Visionär«, der die Fenster im Gebäude gegenüber zählte, weil sein Blick in die Ferne schweifte? Oder ein »Psychopath«, der immer zwei Zentimeter über den Köpfen ins Leere blickte?

Verdammtes Lampenfieber

Lampenfieber ist eines dieser Dinge, die niemand braucht. Woher kommt es? Als ich am Ende meines Studiums auf einem Assessment-Center in Bonn war, musste ich vor meinen mehr als zwanzig Mitstreitern im Sitzen – im Sitzen! – lediglich sagen: »Hallo, ich bin Florian, ich studiere BWL in Bamberg mit Schwerpunkt Marketing und ich bin hier, um meinen zukünftigen Arbeitgeber zu finden.« Warum in Gottes Namen konnte ich das nicht sagen ohne einen Mund, der trockener war als die Sahara? Ohne einen Herzschlag, der meinen Hals erschlägt? Ohne Handflächen, die feuchter sind als der Regenwald in Borneo?

Als ich einmal ein Moderationsseminar von Bernhard Pelzer, einem alten Freund aus Berater-Tagen, besuchte, erklärte dieser, dass ein Moderator bei größeren Gruppen immer Untergruppen von fünf Leuten fokussieren sollte. Warum? Ganz einfach: Vor langer, langer Zeit saßen unsere Vorfahren auf Bäumen. Die durchschnittliche Gruppengröße betrug ... fünf! Als wir noch Fell trugen, war fünf die magische Zahl. Dies scheint tief in unserem Kleinhirn verankert zu sein.

Ein Beispiel: Ich bin schon öfter als erster Gast auf Partys erschienen. Fast immer der gleiche Film – grandios! Der nächste Gast kommt, drei Leute reden miteinander. Der vierte kommt, eine Gruppe. Der fünfte, eine Gruppe. Der sechste stößt dazu, zwei Gruppen.

Irgendwann sind unsere Vorfahren von den Bäumen heruntergestiegen. Wir entwickelten uns weiter. Von diesem Moment an, unten und auf freiem Feld, lernte unser Kleinhirn jeglicher Gruppe von Fremden zu misstrauen. Besonders Gruppen von mehr als fünf Gestalten. Das Kleinhirn schreit panisch: »Die Typen da drüben wollen dich plattmachen. Halt deine Schnauze und verschwinde! *Sofort!*« Das Letzte, was dein Kleinhirn

will, ist, dass du deinen Mund aufmachst und zu ihnen sagst:
»Hey, Jungs, was geht?«

All das hat sich in den Jahrtausenden nicht geändert. Als ich dreizehn Jahre alt war, nahm ich als Soloklarinettist an einem Konzert teil. Vor mir saß eine große, dunkle, angsteinflößende Menschenmenge. Mehr als dreihundert Seelen, die alle mit Sicherheit die meinige rauben wollten. Ich machte mir fast in die Hose. Ich höre noch heute mein Kleinhirn kreischen: »Renn weg – *jetzt!*«

Auch wenn diese Gefühle echt scheinen, auch wenn du in diesem Moment nichts lieber tatest als wegrennen – aufgeben ist keine Option! Nicht für dich, nicht für irgendwen, der eine freie Rede hält. Das Publikum gibt dir immer einen Vertrauensvorschuss. Was es jedoch niemals sehen will, ist eine ängstliche Kreatur, die nichts anderes will, als wieder auf ihrem Stuhl zu sitzen.

Doch wie kannst du dein Lampenfieber besiegen? Wie kannst du mehr Selbstvertrauen gewinnen?

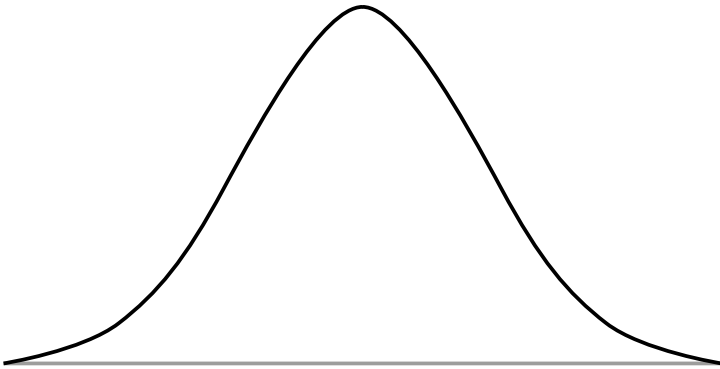
Die Gaußsche Kurve der Wahrnehmung

Zunächst einmal ist es wichtig, dass du eines verinnerlichst: Das, was du denkst, das alle denken, ist nicht das, was sie wirklich denken.

Bevor ich Toastmaster wurde, dachte ich immer, ich wüsste genau, was andere von mir dachten, wenn ich eine Rede hielt oder etwas mit Powerpoint präsentierte. Dann erhielt ich in meinem Rednerclub Feedback², und zwar bergeweise! Mir wurde dadurch schnell klar, dass ich mein ganzes Leben lang betrogen worden war, und zwar von meiner inneren Stimme.

Vor diesem Schlüsselerlebnis hatte ich meine innere Stimme stets für eine perfekte Ratgeberin gehalten. »Tu das nicht!«, flüsterte sie mir zu. »Das geht nicht, was werden die anderen von dir denken?« Oder: »Wenn du das jetzt sagst, denken alle, du bist ein Vollidiot!« Oder: »Melde dich jetzt bloß nicht, Freiwillige sind Verlierer!«

Der amerikanische Managementexperte Ken Blanchard hat einmal gesagt: »Feedback ist das Frühstück der Sieger.« Und ich habe verdammt viel gefrühstückt! Heute weiß ich, die Wahrnehmung des Publikums ist nicht diejenige, welche ich zu kennen glaube. Die Wahrnehmung des Publikums folgt vielmehr der Gaußschen Kurve, der Normalverteilung von Carl Friedrich Gauß, dem deutschen Mathematiker.



Gaußsche Kurve

Das bedeutet: fünf bis zehn Prozent des Publikums denken immer, dass du ein Vollidiot bist, und fünf bis zehn Prozent sind stets der Ansicht, du seist ein Genie.

Wenn du das einmal verstanden hast, bist du viel freier als Redner. Du weißt, deine innere Stimme ist nur ein Punkt auf der Kurve, und zwar oft ganz links, im Minusbereich.

Wie oft habe ich schon die Aussage gehört: »Aber das kann man doch nicht machen!« Meine Antwort darauf ist immer dieselbe: »Woher weißt du das? Hast du es schon einmal ausprobiert? Hast du danach um Feedback gebeten? Woher weißt du, was du alles *nicht* machen kannst?«

Ohne Feedback treiben Redner in einem Meer der Ignoranz, durch Feedback hingegen steigt das Selbstvertrauen. Jedes Feedback zwingt unsere innere Stimme zum Rückzug. Mehr Feedback, weniger innere Stimme. Weniger innere Stimme, mehr Selbstvertrauen. Meine Empfehlung: Geh nach jedem Vortrag zu deinen Kollegen, Freunden oder Bekannten und stell ihnen zwei Fragen:

- Was hat euch gefallen?
- Was hätte ich besser machen können?

Der Teufelskreis des Selbstvertrauens

Durch kontinuierliches Feedback lernte ich sehr schnell, dass meine eigene Meinung weniger wert ist als ein gefälschter Picasso. Es geht in der freien Rede ausschließlich um Folgendes: Was hören *die anderen*? Was sehen *die anderen*? Was und wie nehmen *die anderen* mich und meine Rede wahr?

Wie es um dein Selbstvertrauen steht, machen andere an drei Elementen fest. Ich nenne es das »Triumvirat des Schreckens«: direkter Blickkontakt, offene Körpersprache, Stimmvariation. In diesem Buch entsprechen Sie den Schritten 8 bis 10.

In der Regel sprechen wir Menschen viel Selbstvertrauen zu, wenn sie uns in die Augen schauen, wenn sie sich nicht hinter steifen Gesten wie Angela Merkels Raute verstecken und wenn sie ihre Stimme variieren, besonders im Volumen. Wer kein Selbstvertrauen hat, tut das genaue Gegenteil. Das ist der Teufelskreis des Selbstvertrauens: weniger Triumvirat, weniger wahrgenommenes Selbstvertrauen. Weniger wahrgenommenes Selbstvertrauen, negativeres Feedback. Negativeres Feedback, geringeres Selbstvertrauen. Geringeres Selbstvertrauen, weniger Triumvirat ...

Du musst diesen Teufelskreis durchbrechen. Dafür gibt es zwei wunderbare Werkzeuge, die ich persönlich auch leidenschaftlich liebe und liebe.

Karaoke und Toastmasters

Wie bereits gebeitet: Ich bin 1995 nicht auf die Bühne im Cats Meow in New Orleans gegangen. Doch heute liebe ich Karaoke!

Ich erinnere mich an einen Abend in Barcelona im Jahr 1998, während meines Erasmus-Austauschstudiums. Ein Jahr lang nichts tun, außer den eigenen Horizont zu erweitern. Fantastisch! An jenem Abend saß ich mit meinen Freunden Rod und Phil, zwei Irish-Pub-Besitzern, in einer etwas heruntergekommenen Karaokebar mit Stil. Es war schon nach fünf Uhr morgens. Ich hatte gerade noch einen Cuba Libre bestellt, als ich plötzlich den DJ höre, wie er sich abmüht, einen ausländischen Namen auszusprechen: »Flo-Froilán ... Florián Muck y My Way!«

Panisch schaue ich nach rechts. Dort sitzt Rod mit einem breiten Grinsen in seinem philippinischen Gesicht. »No f*** way, Rod, I'm not going!«, zische ich. Doch Widerstand ist zwecklos. Er begleitet mich nach vorne.

Müde Augen an runden Tischen starren mich an. Ein Spießbrutenlauf. Rod kommt sogar mit auf die Bühne. Er will mich beim ersten Karaokeauftritt meines Leben unterstützen. Doch dann passiert etwas völlig Unerwartetes. Als die ersten Akkorde von *My Way* erklingen, ist mein Lampenfieber wie weggeblasen und meine innere Stimme raunt mir zu: »Hey, was macht der da neben dir?« Ich will den Ruhm alleine ernten.

Seit dieser Nacht bin ich Karaokefan. Aus diesem Grund ist Karaoke, besser gesagt: A-cappella-Karaoke ohne Musik, fester Bestandteil in meinen Trainings. Immer wieder ein Highlight, wenn Nichtfreiwillige vor ihren Kollegen Hänschen Klein zum Besten geben. Selbstverständlich verbunden mit einem nachfolgenden Applaus-Tsunami. Kann es etwas Peinlicheres geben? Ich empfehle dann immer, nachts in schäbige Karaokebars zu gehen und vor fünfzig Betrunkenen stocknüchtern *My Way* zu singen. Für mich gibt es auf diesem Planeten keinen besseren Turbolader für das Selbstvertrauen – mal abgesehen von den Toastmasters.

Ich muss sagen: Für mich gibt es ein Leben vor und nach dem 4. Oktober 2005, meinem ersten Toastmasters-Meeting. Im Jahr 1924 von Ralph C. Smedley, einem YMCA-Manager in Santa Ana, Kalifornien, gegründet, ist Toastmasters heute ein weltweit führender Rednerclub. Im Jahr 2015 gab es mehr als 300.000 aktive Vereinsmitglieder in mehr als 15.000 Clubs weltweit. Bei den Zusammenkünften werden fünf- bis siebenminütige Reden gehalten und jeder Redner erhält konstruktives Feedback von anderen Vereinsmitgliedern.

Es gibt einige Rankings darüber, welches die größte Angst eines Menschen ist. Die freie Rede ist meist unter den Top 3. Bei Toastmasters besiegen wir unsere Angst. Toastmasters ist ein Megabooster für das Selbstvertrauen. Doch nicht nur das, wir werden zudem süchtig nach dem Auftritt. Wir wollen, wir brauchen das Rampenlicht.

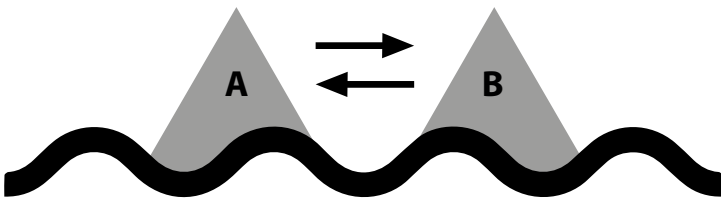
Mit dem Selbstvertrauen, das ich dank Karaoke und Toastmasters gewonnen habe, werde ich eines Tages zurückkehren in die Bourbon Street. Ich werde keine drei Budweiser bestellen, sondern schnurstracks auf die Bühne zusteuern. Dem DJ werde ich ein bestimmtes *Jetzt* mit einem kurzen Nicken andeuten. Die ersten Akkorde werden den Raum in pure Emotion verwandeln. Ich werde Luft in meine Lungen pumpen und dann werde ich anfangen zu singen: »And now the end is near ...«

Wenn du nicht an dich selbst glaubst, glaubt dir keiner. Selbstvertrauen ist die Basis von allem. Mit dieser Basis bist du bereit für Schritt 2. Fernab der Bühne wirst du lernen, dich zu öffnen wie nie zuvor. Bist du bereit für emotionale Transparenz und Verletzlichkeit?

Schritt 2: Emotion

Die Brücke der Sympathie

Stell dir zwei Eisbergspitzen vor, die nebeneinander im eiskalten Atlantik treiben. Das ist eine Metapher für zwei Personen, die sich nicht kennen und sich auf einer Cocktailparty treffen. Person A kennt Person B nicht. Was ist ein typischer Eisbrecher auf Cocktailpartys? Was ist ein typisches Einstiegsthema? Richtig: das Wetter! »Ganz schön kalt heute in Berlin!« – »Ja, verdammt kalt!« Mit so viel Tiefgang im Heck geht es auch gleich munter weiter: »Was machst du so?« Der Job – genau! Und was kommt als Nächstes, wenn es zwei Männer sind? Fußball. Und bei zwei Frauen? Mode. Wetter, Job, Fußball, Mode – alles bleibt schön oberflächlich. Small Talk eben!



Oberflächliche Konversationen

Das Problem: Es ist gar keine Cocktailparty. A bist du, der Redner, B ist dein Publikum. Doch du machst genau dasselbe: Alles bleibt schön oberflächlich: Zahlen, Daten, Fakten, Umfragen,

Statistiken, Wertschöpfungsketten, Win-win-Situationen, kritische Massen, Qualität, Effizienz, Lösungen ... Ausschließlich oberflächliches, generisches »Business-Bla-Bla«.

Sicherlich, du informierst dein Publikum – vorausgesetzt dass es sich dafür interessiert und deine Informationen für relevant hält. Aber freie Rede ist so viel mehr! Für mich dreht sich die freie Rede vor allem um eines: Verbindung. Verbindung mit dem Publikum. Verbindung mit dessen Verstand, mit dessen Herz.

Das Schlimme für uns Redner ist, dass ein Mann schon alles erfunden hat, was es zu erfinden gibt. Seitdem können wir das Rad nicht neu erfinden, wir können es nur anders anmalen. Der Islam nennt ihn den »ersten Lehrer«. Er war der Schüler von Platon und Lehrer von Alexander, dem Großen. Er wusste alles. Philosophie, Philologie, Mathematik, Biologie – der Mann hat Biologie erfunden! Er war ein wandelndes Wikipedia. Dieser Mann hat ein Buch geschrieben, das den holprigen Pfad der überzeugenden Kommunikation für immer begründet hat. Der Mann, von dem ich spreche, heißt Aristoteles (384–322 v. Chr.), und sein Buch *Rhetorik*.

In der Rhetorik, der Kunst der Rede, dreht sich alles darum, wie wir Menschen überzeugen und zu Handlung bewegen können. Demosthenes, Zeitgenosse von Aristoteles und ebenfalls Superstar der Rhetorik, meinte: »Jede Rede erscheint eitel und nichtig, sobald die Tat ihr nicht Nachdruck gibt.« Von den vier Zielen der freien Rede – informieren, unterhalten, überzeugen und inspirieren – ist das Überzeugen von anderen für mich das relevanteste.

Hast du selbst Kinder oder kennst Eltern? Dann weißt du: Es ist manchmal alles andere als leicht, die kleinen Engel zu überzeugen und zu Handlung zu bewegen. Menschen zu überzeu-