

### III. Die Kunst des Flows

„Was am deutlichsten rüberkommt, ist nicht, was wir sagen, sondern wer wir sind.“ (Anonym)

Ich weiß nicht, wer das gesagt hat. Ich fand dieses Zitat im Reader zu einem Seminar, das ich einmal gegeben habe. Ich glaube, dass dieses einfache Zitat die große, einfache Wahrheit über das Redenhalten und Auftreten in der Öffentlichkeit formuliert. Ich habe eine Weile gebraucht, um festzustellen, wie machtvoll diese einfache Wahrheit wirklich ist. Sie machte mir Angst, da sie mich zwang, an den Kern dessen zu gehen, was ich wirklich bin – den Teil von mir, bei dem ich mir viel Mühe gebe, ihn vor der Öffentlichkeit zu schützen und zu verstecken.

Ironischerweise ist das auch genau die Wahrheit, die mir seit Anfang meines Schauspielstudiums vor drei Jahrzehnten immer wieder an den Kopf geworfen wurde. Wie viele junge Studenten an der Schauspielschule wollte ich Technik lernen. Ich wollte die Kunst der „sense memory“ und der Personalisierung lernen. Ich strebte danach, die Lehren von Stanislawski und Grotowski zu inhalieren, zwei der großen Gurus der Schauspielkunst des 20. Jahrhunderts, als ob ein fieberhaftes Aufsaugen dieser Theorien mich wie durch Osmose zu einem großen Schauspieler machen würde. Stattdessen verlangte Tony Abeson, einer meiner ersten Schauspiellehrer, Folgendes von mir: „Werde eine interessante Persönlichkeit. Sei neugierig auf die Welt. Geh ins Museum. Denk über die Natur nach. Lesen, lesen, lesen.“

Ich war heiß auf Technik. Tony forderte mich hingegen heraus, diese schwer fassbaren Eigenschaften auszubilden, die jeder Technik erst Farbe und Charakter verleihen. Dieses Buch hat sich bis jetzt in erster Linie damit beschäftigt, wie man das Handwerkszeug und die Methoden eines Redners meistert und verfeinert. In diesem letzten Teil werden wir

nun aber den Sprung in unsere Psyche und unsere Denkmuster wagen. Unsere persönliche unterirdische Landschaft, die alles formt, was wir tun. Diese Landschaft bewusst zu verstehen, wird der allerwichtigste Faktor sein, wenn wir unser wahres Können als Redner entfesseln wollen. An dieser Stelle werden wir die Technik über Bord werfen, damit wir sie wahrhaft meistern und über sie hinausgehen können.

Ich schreibe diese Worte eine Woche nach dem Tod von Katherine Hepburn, einer der am meisten geschätzten Schauspielerinnen des 20. Jahrhunderts. Aus der Fülle der Berichte, die aus diesem Anlass über den Äther liefen, blieb mir ein Interview im Gedächtnis. Ein Nachbar von Katherine Hepburn, der in ihren späteren Jahren ein guter Freund geworden war, wurde gefragt, was sie von der aktuellen Riege der Schauspielerinnen gehalten habe. „Sie mochte Sally Field sehr gerne“, antwortete der Freund nach kurzem Zögern. „Sally Field?“, wiederholte der Interviewer ungläubig und ganz offensichtlich nicht nur ein bisschen überrascht über diese Antwort. „Aber was hat Frau Hepburn denn zum Beispiel über Meryl Streep gedacht?“, hakte der Interviewer beharrlich nach, als wollte er unbedingt eine anspruchsvollere Antwort. Der Freund machte eine Pause, als wollte er sorgfältig über seine Antwort nachdenken, und sagte dann: „Nun ja, Frau Hepburn dachte, dass Frau Streep sich ein kleines bisschen zu sehr bemüht.“ Und dann fügte er mit einem Lächeln hinzu, als wollte er sein Urteil abmildern: „Aber ich bin sicher, dass sie über die neueren Arbeiten von Frau Streep anderer Meinung gewesen wäre.“

Was dieser Herr auf kurze und prägnante Weise beschrieb, ist die Lernentwicklung eines Darstellers oder auftretenden Künstlers. Er kommt aus der Schule mit jeder Menge Talent und Handwerkszeug, um sich dann hoffentlich zu einem reifen Darsteller zu entwickeln, der einen großen Schatz an Erfahrungen hat und auch bereit ist, diese in seine Arbeit einfließen zu lassen. Um es mit einer Formulierung zu sagen, die wir am Anfang des Buches benutzt haben: Er lernt, sich selbst

## Power Speaking

---

nicht mehr im Weg zu stehen. Indem er das Handwerkszeug internalisiert, schwindet der sichtbare Aufwand, den er dafür aufbringen muss, und wird schließlich unsichtbar. Der Darsteller „atmet“ seine Figur. Darsteller und Darstellung verschmelzen zu einem unzertrennbaren Ganzen.

### Die Entwicklung eines Redners

Die Entwicklung zu einem Power Speaker folgt einem ähnlichen Bogen. Falls Technik bloße Technik bleibt – eine Kiste voller Tricks und Werkzeuge – und nicht in der Art und Weise integriert ist und aufgeht, wie der Sprecher sich vor einer Gruppe von Leuten verhält, wird das Publikum immer ein bisschen auf Abstand zu diesem Sprecher bleiben. Es wird sich zurücklehnen und einem Redner bei der Arbeit zuschauen. Technik und die offensichtliche Anwendung von Techniken werden zur Barriere. Sie werden das Publikum davon abhalten, sich ganz auf den Vortrag einzulassen. Nun fragen Sie sich vielleicht, wie man dieses Rätsel denn löst? Wie mache ich den Sprung von der reinen Technik und einer Reihe von Fähigkeiten dahin, einfach zu „sein“? Auf kraftvolle, fesselnde Weise eine Gemeinschaft mit meinem Publikum zu bilden? Heißt das, dass ich 30 Jahre warten muss, bis ich die Lebenserfahrung habe, die auf magische Weise meinen Auftritten in der Öffentlichkeit Form und Farbe verleihen wird?

Hier sind zuallererst die guten Nachrichten, und sie knüpfen an das Zitat vom Anfang an: Es geht selten um den Inhalt dessen, was wir sagen; es geht um das, was wir von innen ausstrahlen. Meine Klienten wehren sich gerne mit Händen und Füßen gegen diesen Punkt. Ich bekomme es immer wieder zu hören: „Aber was soll ich denn machen – das Thema, das ich erzählen muss, ist einfach viel zu trocken und langweilig!“ Und bis zu einem gewissen Grad kann ich das mitempfinden. Manche Redner müssen über Dinge sprechen, die wenige als spannend oder motivierend bezeichnen würden. Einen Vortrag über ein Ereignis zu halten, das Ihr

Leben verändert hat, mag in der Tat wesentlich fesselnder wirken als eine Rede darüber, wie man gesetzliche Sicherheitsvorschriften einhält. Seien Sie aber versichert: Ich habe Redner um Redner eine emotionale, persönliche Geschichte in den Sand setzen sehen, und ich durfte genauso viele Vortragende eloquent und unterhaltsam über gesetzliche Vorschriften reden sehen und hören.

Diese Lektion habe ich gründlich gelernt, als ich anfang, für Langevin Learning Services, eine der größten Train-the-Trainer-Firmen der Welt, Seminare zu geben. Bald unterrichtete ich 18 verschiedene Seminare für die Firma, und wie jeder andere Redner auch, mag ich manche Themen lieber als andere. Das Seminar, das ich mit Abstand am wenigsten mochte, war ein zweitägiger Kurs über Projektmanagement. Mir graute davor, das Seminar vorzubereiten, als es mir zugewiesen wurde, und ich schob es so lange wie möglich vor mir her. Ich habe Projekte gemanagt, und eins kann ich sagen: Projektmanagement ist nicht meine Leidenschaft. Ich mag die administrativen Aspekte des Projektmanagements nicht. Ich mag Multitasking nicht. Ich habe auch keine große Lust, Mitarbeiter zu motivieren, die ihre Leistung nicht erfüllen. Ganz ehrlich – ich bin allem abgeneigt, was einen wirklich guten Projektmanager ausmacht.

Es wurde eines meiner erfolgreichsten Seminare für Langevin Learning Services.

Dieses Seminar wurde in gewisser Weise zu meinem eigenen Auftrittscoach. Da ich mich nicht auf den Inhalt verlassen konnte, den ich präsentierte, musste ich tief in mir graben, um einen Grund zu finden, hinzugehen und dieses Material zu präsentieren (und dafür musste ich wesentlich tiefer graben als nur bis zur Motivation in Form meines Gehaltsschecks). Ich musste tief bohren, um bis zum Kern dessen vorzudringen, was ich bin und was mir wichtig ist. Was gab mir überhaupt das Recht, mich vor diese Leute zu stellen und ihnen

## Power Speaking

---

irgendetwas zu erzählen? Wenn es nicht der Inhalt war, was war mir dann wirklich wichtig, wenn ich sprach? Gab es noch einen anderen, tieferen Grund für mich, öffentlich aufzutreten? Was war mir an diesem merkwürdigen und magischen Akt der Kommunikation mit einem Publikum wirklich wichtig?

### Der innere Bauplan

In diesem dritten Teil werden wir kurz hinter die Fassade schauen und den persönlichen Subtext des Redners ein wenig beleuchten. Als erstes möchte ich Sie einladen, Ihre persönlichen Werte zu untersuchen – sie sind der heimliche Grund, warum Sie sich vor ein Publikum stellen und eine Rede halten. Der Kern, der immer der gleiche bleibt, unabhängig vom Thema einer bestimmten Rede. Wir werden untersuchen, wie man diese Wertvorstellungen herauskristallisiert und sie sich ins Bewusstsein rufen kann. Und dann werden wir uns anschauen, welche Blockaden oder Barrieren uns eventuell daran hindern, unsere Absichten uneingeschränkt nach außen zu tragen. Nicht die physischen oder stimmlichen Barrieren – die haben wir im ersten Teil untersucht. Nein, wir wollen die psychologischen Blockaden entfernen, die Sie eventuell daran hindern, in der Öffentlichkeit in voller Strahlkraft zu leuchten.

Was wir hier machen, vergleiche ich gerne damit, ein Haus zu betrachten. Viele von uns mögen ein frisch gestrichenes Haus, das perfekt und makellos aussieht. Hübsch. Und häufig unzugänglich. Mich haben schon immer eher die etwas älteren Häuser fasziniert, an denen die Farbe ein wenig abblättert und eine ältere Farbschicht zum Vorschein kommt. Die Farbe unter der Oberflächenfarbe. Die Blaupause unter dem Lack. Der Ursprung, wenn man so will. Mein Vater war Architekt, und ich wuchs damit auf, die Entwürfe für die Häuser zu studieren, die er baute. Schon als kleiner Junge verstand ich, dass diese Blaupausen das Fundament für ein solides Gebäude waren. Sie waren die greifbare Manifestation einer klaren, spezifischen Vision von etwas

Herausragendem. Wie sehr man das Haus auch von außen verschönerte und ausschmückte, wenn dieser Entwurf nicht ordentlich gemacht war, würde das Haus am Ende Risse bekommen und einstürzen.

Lassen Sie uns also die Blaupause eines Redners erforschen. Um uns dabei zu helfen, habe ich dieses scheinbar schwer fassbare Konzept einer menschlichen Karte in vier Prinzipien aufgeteilt. Diese vier Prinzipien, und wie wir uns zu jedem davon verhalten, stellen den Kern dar, den wir untersuchen und verfeinern wollen. Unsere Bereitschaft, mit diesen Prinzipien in einen Dialog zu treten, wird einen überproportionalen Einfluss auf unsere Wirkung als Redner haben. Weil ich Sie zum Handeln verlocken will, habe ich die Prinzipien in aktiver Sprache formuliert:

1. Werden Sie sich über die persönlichen Werte klar, die jede ihrer Begegnungen formen.
2. Befreien Sie sich von Ihren Ängsten.
3. Nehmen Sie Ihre Spontaneität an.
4. Trauen Sie sich, alte Gewohnheiten aufzugeben.

Betrachten Sie diesen Abschnitt als Ihre persönliche Hausaufgabe. Die Aufgaben sind so angelegt, dass Sie sie alleine absolvieren sollen. Die Klarheit, die Sie durch diese Übungen und Erkundungen erlangen können, wird Sie als Redner auf ein ganz neues Niveau heben – in eine Zone voller Resonanz und Power. Sie wird Sie den magischen Momenten des Flows näherbringen, in denen sich alles wie von selbst zu entwickeln scheint. Sie wird außerdem all die Beziehungen verwandeln, die Sie in Ihrem Leben eingehen. Und dieser Akt, eine Beziehung einzugehen – ich hoffe, das ist mittlerweile klar geworden –, ist das wahre Geheimnis hinter jedem Akt des Sprechens.