

Dreißig Sekunden im Raubtierkäfig

Wesentliches Handwerkszeug für einen Keynote-Speaker

PROF. DR. CHRISTIAN RIECK

Tritt ein Unternehmensvertreter oder der Vorstandsvorsitzende persönlich an das Rednerpult, verkörpert er sein Unternehmen. Der öffentliche Auftritt prägt das Image des Hauses. Worauf kommt es daher bei Reden und Präsentationen an? Und was zeichnet Topreferenten aus? Der Finanzprofessor Christian Rieck gibt Einblicke in seinen Vortragsstil und bricht mit konventioneller Rhetorik: Seine Zuhörer bekommen weder Gliederung noch langatmige Vorstellung, dafür einen James-Bond-Einstieg oder die Schlumpf-Variante. (Red.)

Raubtiere erkennt man oft daran, dass sie parallel ausgerichtete Augen haben. Durch diese Ausrichtung kann das Raubtier bei Dämmerung besser sehen und im Nahbereich besser Entfernungen abschätzen. Der niedliche Gesichtsausdruck einer Hauskatze versetzt daher einen Singvogel in Panik, wenn er die auf sich gerichteten Augen wahrnimmt. Richtig gefährlich wird es in dem Moment, in dem das Raubtier hinter dem Augenpaar aufhört sich zu bewegen und alles still wird. Das ist der Moment, in dem Ihr Vortrag beginnt.

Zig Augenpaare, alle parallel ausgerichtet, sind auf Sie gerichtet; das

Licht wird verdunkelt; keiner rührt sich mehr. Auch Menschen sind Raubtiere, die in der Dämmerung jagen. Sie, der Redner, sind allein ungeschützt oben auf der Bühne wie eine einsame Gazelle auf der freien Steppe, und vor ihnen lauert eine Meute von Räubern mit parallel ausgerichteten Augen, alle geschützt durch die Dämmerung. Sie haben 30 Sekunden um zu siegen. Wenn nicht, dann werden Sie lebendig gefressen.

Es ist nicht leicht, dieser Situation standzuhalten. All unsere Instinkte sagen uns, dass wir uns verkriechen müssen, tarnen, irgendwie rauskommen aus dieser Falle, die in Jahrmillionen biologischer Evolution unseren sicheren Tod bedeutet hätte. Deshalb neigen so viele Redner dazu, die ersten 30 Sekunden zu zerfasern. Sie nesteln am Mikrofon herum, wühlen in Unterlagen, setzen Brillen auf und ab – alles nur, um dem Blickkontakt mit dem Publikum auszuweichen. Redner verstecken sich hinter dem Pult und den ersten bunten Folien über ihren eigenen Lebenslauf und die eigene Firma, weil sie glauben, dort auf si-

1) Rieck, Christian (2017): Von Powerpoint zum Kraftpunkt – Tipps für Präsentationen aus dem Nähkästchen eines Keynote-Speakers, Eschborn

cherem Boden zu sein. Sie beginnen mit seichten Entschuldigungen über zu wenig Vorbereitungszeit und eine anstehende Magen-Darm-Grippe.

Aber wenn Sie einem Rudel Löwen gegenüberstehen, dann ist es zu spät sich zu verstecken; jetzt ist die Zeit zu kämpfen, auch wenn es ein noch so ungleicher Kampf ist. Vor Ihnen sitzen einige zig, vielleicht einige Hundert Raubkatzen mit gespannten Muskeln und gewetzten Backenzähnen. Sie haben nur wenige Schuss in Ihrer Waffe – nutzen Sie sie gut.

Gehen Sie nach vorn auf die Bühne, wenden Sie den Blick nie vom Publikum ab, zielen Sie, setzen Sie Ihren ersten Schuss. Er muss treffen.

Cäsar hat das viel besser gesagt: „Ich kam, sah, siegte.“

In dem Mafia-Film „Der Pate“ sehen Sie die etwas modernere und ausführlichere Variante. Dort wird einem Noch-nicht-Killer erklärt, wie er bei einem Mord in der Öffentlichkeit vorzugehen hat: Entschlossen und sicher die Schüsse setzen. Eine laute Waffe nehmen, damit Beobachter der Szene eingeschüchtert werden. Zügig den Raum verlassen, aber nicht rennen.

Soweit die Theorie. Sehen wir uns an, was in der Praxis oft daraus wird.

Mein Name ist Michail Gorbatschow

Möchten Sie eines der sichersten Mittel kennenlernen, wie man bei einer Werbung verhindert, dass irgendwer zuhört? Einfach gleich zu Anfang Ihren Firmennamen nennen. Ein kleines Beispiel zur Demonstration: „Wie Sie mit Weihenstephan Ma-

DER AUTOR:

Prof. Dr. Christian Rieck,
Frankfurt am Main,

ist Professor für Finance und Wirtschaftstheorie an der Frankfurt University of Applied Sciences und veröffentlichte zahlreiche Publikationen zur Zukunft der Finanzbranche und zur Spieltheorie.¹⁾



Quelle: Ch. Rieck

E-Mail: crieck@fb3.fra-uas.de

germilch extrafrisch Ihren Tag beginnen.“ Na, Lust weiter zuzuhören? Natürlich will keiner der Zuhörer irgendetwas über Weihenstephan und auch nichts über einen beliebigen anderen Redner hören; sie wollen etwas hören, was ihnen hilft und was sie weiterbringt oder ersatzweise einfach nur interessant ist. Allein die Erwähnung eines Namens oder gar eines Firmenamens ist ein ziemlich sicheres Zeichen dafür, dass einem irgendetwas aufgenötigt werden soll, was dem Sprecher hilft, aber nicht dem Zuhörer.

Verschwenden Sie deshalb keine Zeit damit, sich selbst vorzustellen. Solange Sie auf der Bühne stehen ist nicht wichtig, wer Sie sind oder woher Sie kommen, sondern es ist wichtig, dass Sie jetzt und hier großartig sind. Kein Orchester käme auf den Gedanken, vor dem Auftritt erst eine kleine Ansprache zu halten und stolz darauf hinzuweisen, welchen riesigen Applaus es letzte Woche in New York bekommen hat und wie viele erstklassige Aufnahmen es schon eingespielt hat. Die Vorführung muss heute gut sein, jetzt und hier, alles andere zählt nicht. Nur ein schlechter Redner hat es nötig zu erzählen, wie großartig er früher einmal war. Ein guter Redner ist jetzt großartig.

Das Gegenteil

Übrigens, wenn Sie wirklich so großartig sind, wie Sie Ihre Zuhörer auf der ersten Folie glauben machen wollen, dann kennen Ihre Zuhörer Sie ohnehin. Wenn Michail Sergejewitsch Gorbatschow ans Mikrofon tritt, dann braucht er sich nicht vorzustellen. Wenn Sie etwas weniger großartig sind, der Veranstalter aber trotzdem mit Ihrer Erfahrung glänzen möchte, dann wird der Moderator Sie entsprechend vorstellen. Und wenn beides nicht zutrifft – nun, dann ist jetzt Ihre Chance großartig zu werden.

Ich weiß schon: Sie machen die ganze Show ja gratis, damit Sie sich oder Ihre Firma bekannt machen können. Und deshalb wollen Sie an

schön prominenter Stelle einen ausgedehnten Werbeblock einbauen. Widerstehen Sie der Versuchung. Sie können Ihre tollen Leistungen im Inhalt des Vortrags unterbringen, wo sie die Zuhörer vielleicht sogar inhaltlich interessieren. Sie können es vielleicht ans Ende setzen, wenn Sie Ihre Zuhörer schon begeistert haben. Aber tun Sie es nicht am Anfang, zumindest dann nicht, wenn Sie noch begeistern wollen.

Natürlich wollen wir alle mit unserer Kompetenz glänzen und berichten daher gern und ausführlich von unseren vergangenen Großtaten. Und ja, diesen Teil wollen unsere Zuhörer sogar hören – aber erst, wenn die Zeit gekommen ist. Das ist dann der Fall, wenn Sie schon alle auf Ihre Seite gebracht haben und Ihre Thesen mit praktischen Beispielen untermauern oder veranschaulichen können. Dies ist der Zeitpunkt, um vergangene Erfahrungen zu schildern. Aber vergessen Sie nicht, auch hier stehen das Ereignis und die Erfahrung im Mittelpunkt, nicht die Person des Redners.

Und dann gibt es natürlich noch die Präsentation im Rahmen einer Prüfungsleistung an der Uni oder in der Schule. Hier ist durchaus wichtig zu wissen, wer gerade vorträgt. Und da Sie in dieser Situation vermutlich weniger prominent sind als Herr Gorbatschow, werden die meisten Prüfer verlangen, dass Sie zunächst sagen, wer Sie sind. Tun Sie es, halten Sie kurz an, damit sich die Prüfer die Notizen machen können, und dann legen Sie los – mit dem Inhalt der Präsentation.

Nur Lehrer mögen Gliederungen

Der Redner ist angekündigt, er wurde Ihnen vorgestellt als einer der ganz Großen auf seinem Gebiet. Sie und einige Hundert andere Besucher sitzen gespannt und warten, was der große Wissenschaftler sagen wird. Der Redner, für den sie alle weit angereist

sind, geht in die Mitte des Podiums, fixiert Sie mit mitreißendem Blick und schaltet zur ersten Folie auf dem Beamer und beginnt: „Bevor wir anfangen, möchte ich noch ein bisschen darüber sprechen, dass ...“

Kennen Sie dieses Gefühl, wenn Sie gerade Ihren Kaffee trinken wollten, und es war Entkalker drin? Dieses Gefühl geben Sie Ihrem Publikum, wenn Sie mit einer Gliederung starten. Sie erkennen schlechte Redner und schlimme Seminarleiter geradezu daran, dass sie ständig darüber sprechen, worüber sie sprechen werden. Und eine Gliederung ist genau das: eine Zusammenstellung dessen, was kommen wird. Deshalb gibt es einen einfachen Rat: keine Gliederung.

Sprechen Sie über das, was Sie zu sagen haben, und lassen Sie alles andere weg. Dazu gehört auch das, worüber Sie später noch sprechen wollen. Sprechen Sie darüber oder vergessen Sie es.

Gliederung für den Professor

Nun gibt es in der Schule kaum einen Lehrer, und in der Universität kaum einen Professor, für den bei einem Referat eine vorangestellte Gliederung nicht eines der wichtigsten Beurteilungskriterien wäre. Eine

UMRATH
HANDEL &
VERWERTUNG

Wir verwerten für:

Leasing
Banken
Insolvenzverwalter

Tel.: 07326 - 7957
Mail: info@umrath.com

www.umrath.com

Gliederung, so die feste Überzeugung der Pädagogen, gibt dem ganzen Vortrag erst eine Struktur und erleichtert deshalb das Zuhören. Das stimmt und ist trotzdem völlig falsch.

Natürlich stimmt es, dass Ihr Vortrag eine Struktur haben muss und dass Sie diese Struktur auch im Kopf haben sollten. Nur wird es Ihnen nicht gelingen, diese Struktur auf Ihre Zuschauer zu übertragen, solange diese die Inhalte noch nicht kennen und folglich auch nicht einordnen können. Deshalb: Beginnen Sie mit den Inhalten, nicht mit der Struktur. Der richtige Ort für die inhaltliche Struktur ist das Ende des Vortrags, nicht der Anfang.

Tatsächlich ist die Gliederung nur für den Redner wichtig, nicht für seine Zuhörer. Beginnen Sie daher mit einer Gliederung, während Sie Ihren Vortrag entwerfen; stellen Sie sie meinetwegen voran, um Ihre Professorin zufriedenzustellen – und dann verschonen Sie Ihre Zuhörer damit, wann immer es geht.

Struktur – Form ohne Inhalt

Manchmal stehen Sie vor der Situation, drei neue Themen gleichzeitig ansprechen zu müssen, weil sie voneinander abhängen. Das passiert besonders dann, wenn Sie in ein neues Gebiet einführen, von dem Ihr Publikum noch nicht viel weiß. In diesen Fällen ist es durchaus sinnvoll, schon einmal vorab anzukündigen, dass Sie in Kürze auch zu den nächsten Punkten noch kommen werden. Andernfalls sind Ihre Zuhörer ständig damit beschäftigt darüber nachzudenken, was das wohl genau sein mag, wovon Sie gerade sprechen. Allerdings kennt Ihr Publikum zu diesem Zeitpunkt ja auch schon zumindest das Problem und kann es einordnen. Wichtig ist dann nur, dass Sie auch wirklich noch zu diesem Punkt kommen und es nicht einfach vergessen.

Was wir hier haben, ist Struktur, aber ohne eigenen Inhalt. Das kann

sich so anhören: „Ich entführe Sie jetzt für zehn Minuten in die Welt von vor hundert Jahren. Denn manchmal ist es einfacher, die Probleme einer Zeit zu erkennen, wenn man nicht unmittelbar beteiligt ist. Danach zeige ich Ihnen in zehn Minuten, dass wir heute genau die gleichen Probleme haben wie damals. In den letzten zehn Minuten zeige ich Ihnen die Lösungsmöglichkeiten, die vor hundert Jahren genauso funktioniert hätten wie heute. Danach haben wir noch zehn Minuten, um darüber zu diskutieren.“

Als Professor oder als Workshop-Leiter hat man oftmals dasselbe Publikum für viele Stunden am Stück. In dieser Situation kann es sinnvoll sein, durch wiederkehrende Merkmale eine Struktur zu geben. Das kann so etwas Unscheinbares sein wie ein wiederkehrendes Zeichen für „Dies auswendig lernen“; „Hier beginnt etwas Neues“; „Zeit für Diskussion“. Ich kenne auch exzellente Vortragende, die mit einer kleinen Glocke arbeiten wie unsere gute alte Grundschullehrerin, die damit Stillarbeitszeiten eingläutet hat. Das Gute an einer Glocke besteht darin, dass man schnell zwischen verschiedenen Arbeitsformen wechseln kann, ohne damit viel Zeit zu verlieren. Das ist nicht jedermanns Sache, aber es kann sich lohnen, damit zu experimentieren. Denn solche Kleinigkeiten geben eine Struktur, ohne dass es irgendwer bewusst bemerkt.

Der James-Bond-Einstieg

Eine weitere Möglichkeit, die Gliederung unterzubringen, ist der James-Bond-Einstieg. Man beginnt nicht mit der Gliederung, sondern mit einem Öffner, und hat dann danach ein kurzes Zeitfenster, in dem die Zuhörer geduldig genug sind, um eine Gliederung zu ertragen. Sehen wir uns an, wie James Bond das macht.

Bei James-Bond-Filmen gibt es meistens gleich zu Beginn eine spannende Szene, in der Herr Bond eine

besonders waghalsige Aufgabe bewältigt. Das kann so etwas sein wie mit einem zum Flugzeug umgebauten Auto vor einer Rakete zu flüchten und diese Flucht derart in einer Fabrikhalle fortzusetzen, dass die Rakete schließlich besagte Halle komplett in die Luft jagt, während 007 mit senkrecht stehenden Tragflächen durch ein sich gerade schließendes Tor entschwindet. Erst dann kommt der vergleichsweise langweilige Einstieg in den eigentlichen Film.

Mit einer Geschichte einleiten

Bei einer Präsentation kann das Äquivalent dazu eine Geschichte vor der Gliederung ein:

„Es schien bloß ein Routineeinsatz zu sein: ein Küchenbrand in einem Wohnhaus, das Übliche. Etwas, womit jede Feuerwehr in regelmäßigen Abständen konfrontiert wird – auch die Feuerwehr von Cleveland, einer mittelgroßen Stadt im nördlichen US-Staat Ohio.“²⁾

Ihre Zuhörer merken natürlich, dass gleich etwas Schlimmes passieren wird, und das lieben sie. Jeder wird an Ihren Lippen hängen, das verspreche ich Ihnen. Vorausgesetzt, Sie sind der Typ für solche Geschichten, die von ihrem genauen Ablauf und ihren liebevoll ausgewählten Details leben. Wenn nicht, dann haben Sie Sekunden später eine Panikattacke mit Schweißausbruch und unvermittelter Außerkörpererfahrung, die Sie komplett vergessen lässt, was den Feuerwehrmännern in Cleveland an jenem Tag noch passiert ist. Ich habe oft genug Vortragende gesehen, die schlagartig sprach- und regungslos dastanden wie R2/D2 nach einem Kurzschluss in der Primärstromversorgung. Das passiert gern an genau solchen Stellen.

Um herauszufinden, ob Sie der Typ für diesen Einstieg sind, habe ich

2) Quelle: Bild der Wissenschaft 10/2007, S. 30.

einen kleinen Psychotest für Sie ausgearbeitet (bitte addieren Sie die Punkte Ihrer Antworten):

- ▶ Erzählen Sie gern Witze?
Ja: 1; nein: 0
- ▶ Was machen Ihre Zuhörer, nachdem Sie einen Witz erzählt haben?
Lachen 1; weinen: 2;
im Internet surfen: 0
- ▶ Was machen Ihre Zuhörer, bevor Sie einen Witz erzählen?
Lachen: 0; weinen: -1
- ▶ In wieviel Teilen erzählen Sie einen dreiteiligen Witz?
In zwei Teilen: 1; in drei Teilen: 1;
in vier Teilen: -2
- ▶ Weisen Sie zu Beginn des Witzes darauf hin, dass man Sie unterbrechen darf, falls man etwas nicht verstanden hat?
Ja: -1; nein: 0
- ▶ Weisen Sie zu Beginn des Witzes darauf hin, dass man Sie nicht unterbrechen darf, falls man etwas nicht verstanden hat?
Ja: -2; nein: 0
- ▶ An welcher Stelle erzählen Sie die Pointe?
Am Anfang: -1; am Ende: 1;
an wechselnder Position: -2
- ▶ Welche physischen Reaktionen zeigen Sie, wenn Sie mit dem Witzeerzählen beginnen?
Stimme bleibt weg, Luftmangel
oder Schweißausbruch: -1;

keine: 0; Adrenalinausstoß und vermehrte Körperspannung: 1

- ▶ Auswertung
Ab 4 Punkten: Sie sind James Bond.
Bis 3 Punkte: Sie sind ein Schlumpf.

Der Schlumpf-Einstieg

Ich selbst habe den Test von eben auch gemacht, aber leider auf der Bühne. Ich wollte James Bond sein, aber es stellte sich heraus, dass ich ein Schlumpf bin. Mich überfordern die vielen kleinen Details, die eine Geschichte zur Geschichte werden lassen, und deshalb vermassele ich den James-Bond-Einstieg grandios.

Die gute Nachricht ist: Das macht überhaupt nichts. Bei unserer Untersuchung von TED-Talks zeigte sich, dass ein Vorteil für Geschichtenerzähler schlichtweg nicht vorhanden ist. Natürlich können Geschichtenerzähler toll sein, aber andere sind es eben auch. Ein weiterer Indikator dafür ist, dass die Schlümpfe etwa genauso beliebt sind wie James Bond (ok, das habe ich mir jetzt ausgedacht, aber als Geschichte taugt es doch ganz gut, oder?).

Also der Schlumpf-Einstieg: Man beginnt ebenfalls direkt mit seinem

Thema, aber eben nicht als Story, sondern mit etwas Normalem, was direkt der Lebenswirklichkeit der Zuhörer entstammt. Ich nenne dies Schlumpf-Einstieg, weil die Schlümpfe am Anfang fast jeder Episode in ihrem Alltag zu sehen sind, bevor ein neues Element hinzugefügt wird, das Unruhe in ihr so beschauliches Leben bringt.

Diese erste Szene kann durchaus von außen gezeigt werden, nicht von innen wie bei einer Geschichte: Sie sprechen über die Sache als Erklärer, nicht als Beteiligter. Das Gute dabei ist, dass Sie die Erklärung variieren können, je nach Tagesform, Lust und Laune. Diese Freiheit, von den Details abweichen zu können, ist für viele Vortragende eine Erlösung. Mit welchem Ansatz man sich wohler fühlt, ist hauptsächlich eine Frage, wo man auf dem Spektrum zwischen Schauspieler und Professor steht. Der Schauspieler kann Geschichten erzählen, der Professor muss über die Geschichte erzählen.

Wichtig ist aber eines: Speed. Ob Schlumpf oder Bond, die Geschwindigkeit muss stimmen, und das heißt, sie muss schnell sein. Wir sprechen hier von wenigen Sekunden, dann müssen Sie die Zuhörer in Ihre Präsentation hineingezogen haben. ◀

Gestalten Sie die Zukunft!

Wir halten Ihnen den Rücken frei.

Mit der **Business Unit Financial Institutions** schöpfen Sie Einsparpotenziale in Supportprozessen voll aus. Ob Asset-Register für Sicherungseigentum, Bestandsprüfungen oder Dokumentenmanagement: Als Prozessdienstleister stehen wir seit über 30 Jahren für exzellente und proaktive Services, basierend auf ausgereiften Systemlösungen.

www.ps-team.de | Fon: +49 6123 9999 500

PS Team
Best process solutions in Europe