

## LESEPROBE: NEUMANN & ROSS: DER PERFEKTE AUFTRITT.

### Pavarotti & Co

„Ihre Stimme kann den positiven Eindruck verstärken. Sie sollen nicht Pavarotti Konkurrenz machen, aber Sie können schon daran arbeiten, dass Tonfall, Lautstärke, Modulation oder Stimmhöhe Ihren Gesprächspartnern, dem Thema und dem Raum angemessen sind. Sie können sich darauf einstellen, mit wem Sie sprechen und was Sie mit Ihrer Art zu sprechen unterstreichen wollen. Soll Ihre Stimme schmeicheln, bitten oder Kritik ausdrücken?“

Ein gutes Gegenbeispiel gibt uns SPD-Generalsekretär Klaus Uwe Benneter. Der *Spiegel* nutzt zur Beschreibung seines Auftritts Säure statt Druckfarbe: „Schon seine Bewerbungsrede auf dem Berliner Sonderparteitag trug er vor wie ein Priester die Fürbitten. Aber es erhörte ihn keiner. Während Benneter versuchte, seine Sätze abzulesen, murmelten die Delegierten immer lauter. ... ‚Wenn einer hinfällt, helfen wir ihm beim Aufstehen‘, sagte Benneter. Er betonte es aber so, als würde er sagen: ‚Der Postschalter öffnet um 9.30 Uhr.‘“<sup>14</sup>

Wichtige Aspekte zum effektiven Einsatz der Stimme sind die richtige Atmung, dass Sie die Bandbreite Ihrer stimmlichen Modulation (laut – leise, langsam – schnell) auch wirklich ausnutzen sowie klare präzise Artikulation. Konzentrieren Sie sich auf das Sprechen – nicht nur auf den Inhalt. Entscheidend für die Wirkung des Gesprochenen sind das Sprechtempo (sprechen Sie kurze Sätze langsamer, lange Sätze etwas schneller), die Betonung (betonen Sie ein Wort, maximal zwei Wörter in Sätzen oder Satzteilen), die Modulation (ihre Stimme sollte sich am Satzende – beim ‚Punkt‘ – senken. Sprechen Sie mal etwas höher, mal etwas tiefer, Ihre Stimme klingt dann melodischer). Dynamik vermitteln Sie durch einen dosierten Wechsel der Lautstärke (mal etwas leiser, mal etwas lauter). Verschlucken Sie keine Silben, sprechen Sie deutlich akzentuiert. Reden Sie laut genug für alle Zuhörer, variieren Sie die Lautstärke. Zu schnelles Sprechen erschwert das Verständnis, zu langsames Sprechen ermüdet.

Setzen Sie Pausen bewusst ein – als dramaturgische Pausen vor Höhepunkten oder vor wichtigen Aussagen, als Besinnungspausen nach Fragen, nach Gedankenabschnitten oder nach besonders wichtigen Aussagen. Kurze Sprechpausen geben Ihren Zuhörern Gelegenheit zum Nachdenken und Ihnen zum Luftholen. (S. 34 ff)

...

## **Sprachlos in Seattle – oder besser schnell und schlagfertig kontern**

„Geht das nicht schneller? Wieso liegen mir die Ergebnisse erst jetzt vor?“ – „Als Berater verstehen Sie doch sowieso nichts von meinem Job!“. Ein unfairer Angriff, ein bissiger Zwischenruf bei Ihrer Präsentation – Sie sind wütend, verunsichert. Der Ausnahmezustand ist schneller da, als man denkt. Sie schlucken, werden rot und wissen erst mal nicht, was Sie antworten sollen. Mit belegter Stimme setzen Sie schließlich zu einer Rechtfertigung an. Schon verloren. Schlagfertigkeit ist nicht jedem in die Wiege gelegt, und Sie gehören zu den Menschen, denen die passende Antwort erst am nächsten Tag auf den Lippen liegt. Vielleicht sind Sie im Recht. Aber, dumm gelaufen: Sie wirken nicht so.

Was also tun? Sie können weitermachen wie bisher. Oder Sie kontern, und zwar schnell und knapp. Schlagfertigkeit gewinnt das Publikum:

„Das letzte Mal haben Sie aber das Gegenteil behauptet!“ – „Stimmt, ich lerne dazu!“

„Das haben wir noch nie so gemacht!“ – „Dann wird es aber höchste Zeit.“

„Sie sind aber ganz schön teuer.“ – „Ja. Hervorragende Leistung hat Ihren Preis.“

Und zu guter Letzt: „Verzeihen Sie, dass ich Ihren Zwischenruf nicht kommentiere. Es würde uns beiden hinterher sicherlich leid tun!“

Schlagfertigkeit ist schnelles und knappes Kontern. Deshalb muss Schlagfertigkeit sofort erfolgen und durch dieses Tempo die Situation beenden. Die gute Nachricht: Schlagfertigkeit lässt sich üben. Es klappt dann zwar nicht immer, aber immer öfter. Wie überall sind nur 5 Prozent Genie und Intuition, mehr als 95 Prozent sind Training und harte Arbeit. Schlagfertigkeit verknüpft den gekonnten Umgang mit Fragen und Standards, dialektische Techniken, Bilder und Basiswissen. Deshalb: Erweitern Sie Ihren aktiven Wortschatz, das ist die beste Voraussetzung für gelungene Schlagfertigkeit. Aber Vorsicht! Schlagfertigkeit soll treffen, nicht erschlagen.

Entscheiden Sie zunächst, ob Sie friedfertig antworten wollen oder ob Sie in den Clinch gehen. So wurde der aus Afrika stammende Fußballer Anthony Yeboah einmal von der Zeitschrift *Kicker* interviewt, die sich zu der Feststellung verstieg, er wohne ja wie ein deutscher Musterbürger. Yeboah flankte die Bemerkung mit einer treffenden Frage zurück in die gegnerische Hälfte: „Soll ich etwa ein Lagerfeuer im Wohnzimmer machen?“<sup>ii</sup> (S. 146 ff.)

---

i Spiegel, 16 / 2004

ii stern.de in Zusammenarbeit mit blutgraetsche.de