



wirtschaft weiterbildung

10_11

www.wuw-magazin.de

Inspektor Columbo_Rückblick auf seine besten Tricks s. 16

Unnützes Wissen_Warum es so ungemein attraktiv ist s. 48

German Speakers_Erfolgreiche Redner sind echte Vorbilder s. 54

So geht „systemisch“

Impulse von innen statt Kommandos von oben s. 20

Daniel F. Pinnow, Geschäftsführer der Akademie für Führungskräfte der Wirtschaft in Überlingen/Bad Harzburg, über systemische Führung.



HAUFE.

GSA CONVENTION 2011. Anfang September traf sich in München die deutsche Speaker-Szene, tauschte sich aus und leistete sich Boris Grundl als Bußprediger. Seine Frage: Nur sieben bis zehn Prozent der deutschen Keynote-Speaker können finanziell gut von ihren Auftritten leben. Was macht der Rest falsch?

„Gefragte Redner sind Vorbilder“

„Auf dem Markt für Trainer und Speaker gibt es ein Hauen und Stechen um Aufträge. Ich erlebe das auf anderen Märkten kaum extremer“, erklärte Benjamin Schulz, Chef einer Marketingagentur, zu Beginn seines Workshops auf der „Convention 2011“ der German Speakers Association (GSA) in München.

Es war deshalb auch keine Überraschung, dass sich 18 von rund 50 Vorträgen und Workshops der Convention (inklusive Vor- und Nachprogramm) mit der Selbstvermarktung von Rednern beschäftigte. Die Bandbreite reichte vom Web 2.0 über Bücherschreiben, Empfehlungsmarketing und den Einsatz von Redneragenturen bis hin zu Positionierungsfragen – zum Beispiel wie ein Speaker zum „Helden seiner Story“ werden könne. Als Gegengewicht zu all den Marketingthemen leistete sich die GSA den bekannten Kongressredner Boris Grundl als Keynote-Speaker.

Er nahm kein Blatt vor den Mund und warnte vor vordergründigen Verkaufspapieren. So werde beim Thema Positionierung immer von einer Sogwirkung gesprochen, sodass das Geschäft von ganz allein komme. „Jetzt schauen sie sich mal die sogenannten Positionierungsexperten an und beobachten sie, ob die selbst auch eine automatische Sogwirkung hinbekommen“, rief Grundl seinen Zuhörern zu. „Von wem sollte man lernen?“, fragte der Querdenker rhetorisch. „Von denjenigen, die es können, oder von denjenigen, die es kennen?“

Grundl gehört zweifelsfrei zu denen, die „es“ draufhaben. Als 25-jähriger Spitzensportler blieb er nach einem Unfall zu 90 Prozent gelähmt. Trotzdem entwickelte er

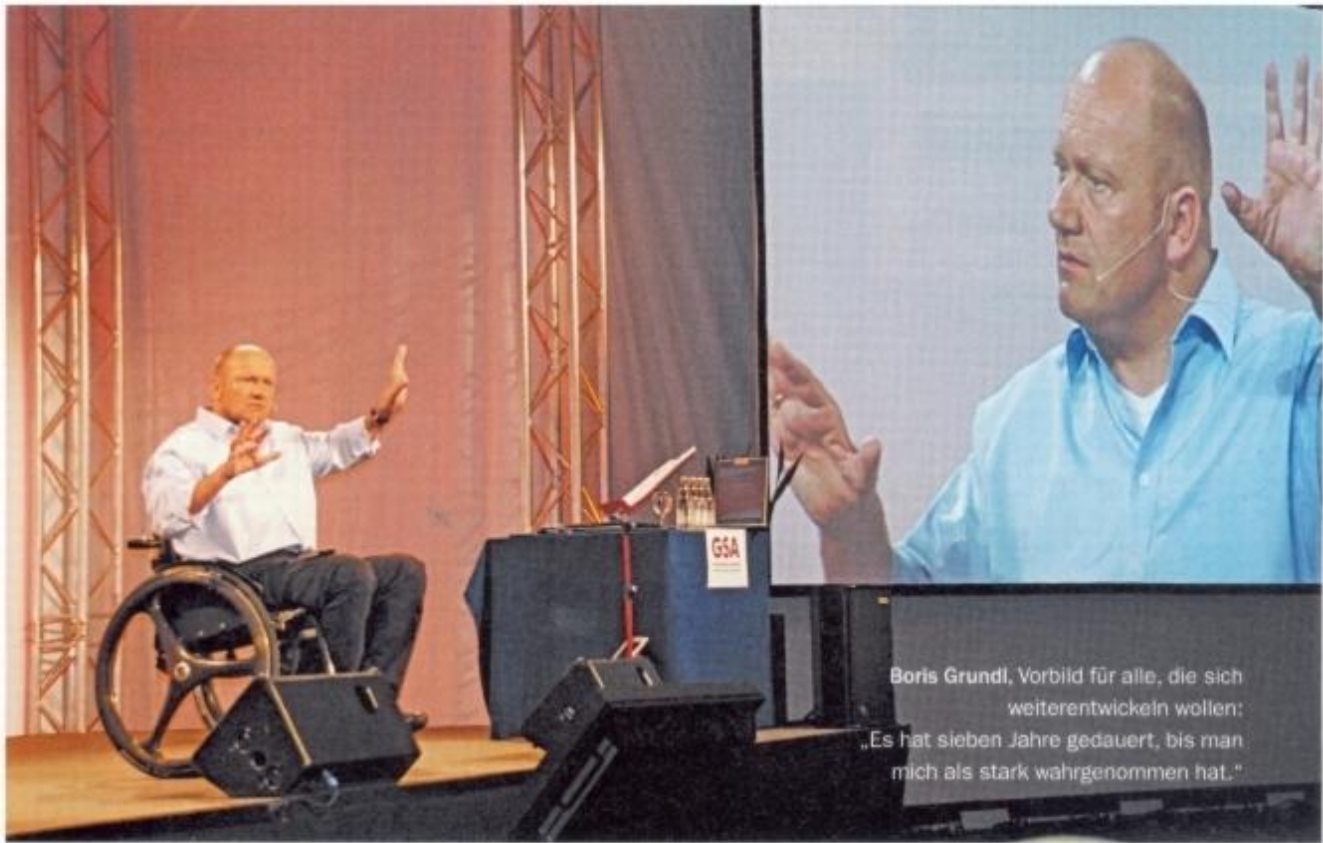
sich innerhalb weniger Jahre zum Marketing- und Vertriebsdirektor eines europäischen Großkonzerns. Einer breiten Öffentlichkeit wurde Grundl als Autor („Steh auf! Bekenntnisse eines Optimisten“ oder „Diktatur der Gutmenschen“) bekannt. 2001 gründete er die „Grundl Leadership-Akademie“, Trossingen, die derzeit sechs Trainer beschäftigt und nach eigenen Angaben 2011 ziemlich genau 1,7 Millionen Euro Umsatz erwirtschaften wird. „Ich bin durch den Trainer- und Speaker-Beruf finanziell frei geworden“, freut sich Grundl und betont das so, als sei ein großer Traum in Erfüllung gegangen. Gleichzeitig schwingt in diesem Satz der Anspruch mit, jetzt den Kollegen auch ein paar unangenehme Wahrheiten sagen zu dürfen.

„Nur wer seine Werte lebt, entfaltet Bühnenwirkung“

Um als Spitzenreferent erfolgreich zu sein, helfe Marketing wenig. Wichtiger seien eine hohe Authentizität und eine Tiefgründigkeit. Die Fähigkeit, andere zu bewegen, zu berühren und zu inspirieren, habe man erst dann, wenn man selbst als Mensch gereift sei. „Es hat sieben Jahre gedauert, bis man mich als stark wahrgenommen hat. Und genau ab diesem Moment hat es einen Sprung im Umsatz gemacht“, erinnerte sich Grundl. „Wenn die Leute einen Redner sehen, wollen sie automatisch Stärke sehen.“ Das, was zum Thema Menschenführung zu sagen sei, sei schon Tausende von Jahren alt. Die Menschen wollten es heute von einem Redner hören, den sie als Autorität wahr-

nehmen könnten, dessen Worte Gewicht hätten. Um Stärke auszustrahlen, sollte man schon einmal eine Lebenskrise gemeistert haben und vor allem nicht mit dem Wunsch auf die Bühne gehen, vom Publikum geliebt zu werden. „Wenn Sie gemocht werden wollen, dann prostituieren Sie sich emotional. Man nimmt Sie nicht ernst. Erst dann, wenn Sie es nicht mehr nötig haben, um Zuneigung und Aufträge zu betteln, werden Sie richtig gut. Alles was Sie davor machen müssen, ist temporäre Prostitution“, warnte Grundl seine Zuhörer. Er verstehe, dass Menschen beliebt sein wollen. Aber der Job eines Redners sei es, Menschen zu einem höheren Maß an Selbstverantwortung zu führen. Je radikaler jemand Selbstverantwortung vorlebe, umso erfolgreicher sei er dann auch in seiner Bühnenwirkung.

Schlimm sei es besonders, wenn einem Redner das fachliche Fundament fehle, wenn weder theoretisch noch praktisch eine Sache, über die man spreche, durchdrungen worden sei. „Die meisten, die ich in unserem Geschäft kennengelernt habe, haben irgendwann einmal angefangen, mehr zu reden als umzusetzen. Ich kenne Tonnen von Trainern, die das selbst nicht hinbekommen, was sie predigen“, provozierte der Schwabe sein GSA-Publikum. „Auf Dauer glauben Ihnen Ihre Zuhörer aber nur, wenn Sie es selbst hinkriegen.“ Irgendwann komme jeder Redner in seiner Karriere an den Punkt, wo seine Substanz gefragt sei. „Sie müssen so lange lernen, bis Sie etwas wirklich können. Danach können Sie nur gewinnen.“ Beim Versuch, eine eigene Kom-



Boris Grundl, Vorbild für alle, die sich weiterentwickeln wollen:
„Es hat sieben Jahre gedauert, bis man mich als stark wahrgenommen hat.“



Fotos: Martin Pecher

Siegfried Haider (Bild oben), Ehrenpräsident der GSA, erklärt Marketing-Tools – einen Lautsprecher zählt er nicht dazu.
Dale Irvin (Bild unten), offizieller Redenzusammenfasser („Was Sie gelernt hätten, wenn Sie aufgepasst hätten“), ist Hofbräu-Fan.

Cay v. Fournier (Bild oben), Gewinner des Trainerbuchpreises 2011, mit seinen Konkurrenten (v.l.) M. Limbeck, A. Höcker, A. Groth.
450 Teilnehmer (Bild unten): Der große Konferenzsaal des Hotels Hilton Munich Park war schon fast zu klein. →

→ petenz aufzubauen, gehe leider vielen Rednern oder Trainern der Atem aus. Er selbst müsse zugeben, dass er oft an dem Punkt gewesen sei, wo er sich verzweifelt gefragt habe, was er denn noch alles lernen solle, um besser zu werden. Am schlimmsten aber seien die Unreifen, die sich anmaßen, andere auszubilden. „Was mir momentan auf den Zeiger geht in unserer Branche: Überall laufen Menschen herum und bieten Train-the-Trainer-Weiterbildungen an. Wer wirklich gut ist, hat so viele Aufträge, dass er gar keine Zeit hat, andere auszubilden“, ereiferte sich Grundl und ruderte kurz darauf etwas zurück: „Das ist aber einfach nur meine Meinung“.

Noch härter ins Gericht ging der Bußprediger mit dem gespielten Optimismus, den Trainer und Berater gerne zur Schau trügen. Fast jeder behaupte ständig, es gehe ihm sehr, sehr gut und er sei wahnsinnig gut ausgebildet. „Die Menschen brennen immer mehr aus, weil sie glauben, sie müssten gut drauf sein, sie müssten so tun, als ob sie Neid, Missgunst und Gier nicht kennen würden, sondern kurz vor der Erleuchtung stünden.“ Zu seinen dunklen Seiten zu stehen, sei auch Teil der professionellen Authentizität. „Sie verheizen sich, wenn Sie mehr vorgeben zu sein, als Sie wirklich sind. Irgendwann wird jeder zurückgeworfen auf sich selbst.“ Wer über einen Tagessatz von 3.000 Euro kommen wolle, so Grundl, der müsse vom Publikum als Vorbild akzeptiert werden. Und dazu brauche man eine gewisse Reife. „Es dauert viele, viele Jahre, bis man in diese Vorbildfunktion hineingewachsen ist.“

Da sich an die Vorträge im Plenum grundsätzlich keine Diskussion mit einem Redner anschloss, war schwer abzuschätzen, wie Grundls Vortrag bei seinen Speaker-Kollegen ankam. Er erhielt zwar Standing Ovationen wie viele andere Redner vor ihm, aber in den Pausen war durchaus Kritik zu hören. Besonders die Fans der emotionsgeladenen, inhaltsfreien Motivationsrede fanden sich von Grundl nicht genug gewürdigt. Vieles sei zu krass formuliert gewesen und führe in letzter Konsequenz nur zu einer Polarisierung in der Speaker-Profession.

Gleichwohl hatten mehrere Redner unabhängig von Grundl die Forderung in



Gaby S. Graupner, Verkaufstrainerin aus München, wurde als neue Präsidentin der German Speaker Association in ihr Amt eingeführt. Ihr Vorgänger war Prof. Dr. Lothar Seiwert.

ihre Vorträge mit aufgenommen, dass ein Speaker immer ein „Lernender“ bleiben müsse und die Aufgabe hätte, seine „Substanz“ zu mehren. „Ihr Erfolg hängt davon ab, wie viel sie jeden Tag in die Entwicklung ihrer Fähigkeiten stecken“, sagte zum Beispiel der US-Profi Jeffrey Gitomer in seinem Vortrag „Things I have learned in my last 2.000 speeches“.

Reinhold Messner: „Redner stiften Sinn“

Und Siegfried Haider, Ehrenpräsident und Gründer der German Speakers Association (GSA) und Geschäftsführer von „experts4events“, stellte in seinem Marketingvortrag die Überzeugung an den Anfang, dass sich Redner nur über erstklassige Inhalte verkaufen könnten. Nur guter Content schaffe bei den Einkäufern das notwendige Vertrauen und deshalb sei es wichtig, zum Beispiel auf der eigenen Homepage wichtige Unterlagen großzügig herzuzeigen.

Die German Speakers Association pflegt von Anbeginn an eine gewisse Award-Kultur, die diesmal ihren Höhepunkt erreichte, als der Bergsteiger Reinhold Messner, der katholische Pater Dr. Anselm Grün und der Fernsehjournalist Dr. Franz Alt in Anerkennung ihrer Leistungen als Redner in die „Hall of Fame“ der German Speakers Association aufgenommen wurden. Messner hielt eine umjubelte Dankesrede, die sich mit der Rolle eines Redners für die Gemeinschaft auseinandersetzte. „Ich erzähle Geschichten. Im Grunde tue ich nichts anderes, als das,

was die Barden vor Tausenden von Jahren getan haben, wenn sie von einem Abenteuer zurückkamen. Sie setzten sich an das Feuer und erzählten den Ihrigen was erlebt worden war“, definierte Messner seine Rolle. Auch er spreche über primäre Erfahrungen und versuche, die Zuhörer emotional zu erreichen. Es gehe um das Eintauchen in die Gefühle anderer.

„Ich habe mein Wissen nicht aus einer Universitätsbibliothek. Ich habe meine Erfahrungen gemacht und heute nehme ich nun die Möglichkeit wahr, diese Erfahrungen zu teilen.“ Er verstehe sich als Stellvertreter für all jene, die nicht die Zeit gehabt hätten, auf Berge zu klettern. „Das Teilen meiner Erfahrungen mittels Bühne ist mir inzwischen ein Anliegen geworden. Ich mache es allerdings nicht mehr so oft (vielleicht noch zweimal oder dreimal im Monat), weil auch Botschaften und Erfahrungen platt werden. Sie bleiben nur stark, wenn sie selten geteilt werden.“ Nur wenn er als Redner stark sei, wenn er Kraft habe, habe er das Recht, eine Bühne zu betreten. Auch wenn er inzwischen seltener rede, werde er doch immer wieder auf eine Bühne zurückkehren, um in seine Stellvertreterrolle zu schlüpfen. Es sei ein gutes Gefühl, wenn seine tiefgehenden Erfahrungen, die er draußen in der Wildnis gemacht habe, für andere auch etwas bedeuten. „Diese Chance, Sinn zu stiften mit seinem Leben, mit seinem Tun, das ist vielleicht die größte Aufgabe, die wir haben, wenn wir als Redner auf der Bühne stehen“, meinte Reinhold Messner.

Martin Pichler ●