

«Das Publikum will den Menschen hinter dem Thema spüren»



Thomas Skipwith: «Es gibt nichts Schlimmeres als Referenten, die ein Manuskript ablesen.»

Als Kind war er schüchtern, träumte aber vom Auftritt auf der grossen Bühne. Heute ist Thomas Skipwith Schweizer Meister im Stegreif-Reden und Vize-Europameister in der vorbereiteten Rede. Der Rhetorik-Trainer verrät, warum viele Referate zum Gähnen sind und wie man es schafft, dass einem die Zuhörer an den Lippen hängen.

Herr Skipwith, Sie sind Rhetorik-Profi. Wie viele Bonmots haben Sie parat für dieses Interview?

THOMAS SKIPWITH: Ich habe mir aufgrund Ihrer Angaben einige Gedanken gemacht, aber keine Sätze ausformuliert. Als Schweizer Meister im Stegreif-Reden sollte ich in der Lage sein, spontan auf Ihre Fragen zu reagieren.

Wie wird man Rhetorikspezialist? Haben Sie schon immer viel und gern geredet?

Nein, ich war ein eher schüchternes Kind, ich musste mir das alles erarbeiten. Ich weiss aber noch, dass ich schon sehr früh die Schauspieler bewunderte, wie sie auf der Bühne ihre Texte vortrugen – ich wäre gerne an ihrer Stelle gestanden. An der Uni merkte ich bald, dass es ein Vorteil ist, wenn man gut reden kann; es gab allerdings niemanden, der uns zeigte, wie wir uns verbessern konnten. Nach Referaten erhielten wir kaum je konstruktive Rückmeldungen. Deshalb gründete ich mit ein paar Kollegen das Rhetorik Center an der HSG. Wir führten einmal pro Woche Redetrainings mit der Videokamera durch und zogen damit bald einmal 60 Teilnehmer an. Durch die Moderation dieser Trainings lernte ich sehr viel. Es ist, als lernte man eine Sprache oder ein Instrument: Ohne regelmässiges Training kommt man nicht vom Fleck.

Und nach der Uni spezialisierten Sie sich auf Rhetorik?

Nein, diesen Schritt machte ich erst sieben Jahre später, aber meine Fähigkeit, frei zu reden und die Dinge auf den Punkt zu bringen, halfen mir beim Bewerbungsgespräch und später bei der Arbeit als Unternehmensberater. Schliesslich erfuhr ich von der Toastmaster-Vereinigung, die in 80 Ländern und über 10 000 Klubs Trainingsgelegenheiten bietet für Menschen, die sich in Redegewandtheit weiterbilden wollen. Da treffen sich Leute aus ganz unterschiedlichen Branchen und Milieus, um gemeinsam dazuzulernen.

Sie sind dieses Jahr Vize-Europameister in der vorbereiteten Rede geworden. Wie läuft so ein Wettbewerb ab?

Es gab zunächst regionale und nationale Ausscheidungen, acht Teilnehmer qualifizierten sich fürs EM-Finale in Deutschland. Als Schweizer mit Dialekteinschlag hatte ich eigentlich ein kleines Handicap, aber wenn man gezielt mit dem Akzent spielt, kann das sogar ein Vorteil sein, weil man sich dadurch von der Konkurrenz unterscheidet. Wie auch immer: Alle acht Kandidaten hatten fünf bis sieben Minuten Zeit, eine möglichst überzeugende Geschichte darzubieten. Sie wurden von einer unsichtbaren Jury nach diversen Kriterien wie Stimmeinsatz, Aufbau der Rede und Interessanz des Themas bewertet. Ein Zeitrichter signalisiert einem mit einer grünen Fahne nach fünf und einer gelben nach sechs Minuten die Zeit. Wer nach sieben Minuten nicht fertig ist, wird disqualifiziert.

Waren Sie nervös?

Und wie! Wer in einer solchen Situation kein Adrenalin ausschüttet, macht etwas falsch. Das ist kein Zeichen von Schwäche, sondern es gibt einem die erforderliche Energie. Es geht ja nicht darum, keine Schmetterlinge mehr im Bauch zu haben, sondern dafür zu sorgen, dass sie alle in die gleiche Richtung fliegen. Nur wenn ein inneres Feuer brennt, hängen einem die Zuhörer an den Lippen.

Das ist ja gerade das Anstrengende mit Rhetorikprofis: Ihre Reden sind so geschliffen, dass sie zwar fehlerfrei, aber oft langweilig sind...

Dieser Vorwurf ist berechtigt. Wir müssen aufpassen, dass wir nicht zu sprechenden Computern werden. Bei einem internationalen Wettbewerb ist alles einstudiert, das ist klar, aber bei anderen Anlässen halte ich mich jeweils an einige Stichworte und formuliere dann frei. Es gibt nichts Schlimmeres als Referenten, die ein Manuskript ablesen, anschauen, versuchen weiterzulesen, dann aber in der Zeile verrutschen. Selbst wenn sie gut vortragen, ist Vorlesen eine schlechte Wahl: Es entsteht kein Dialog mit dem Publikum, zudem werden die Zuhörenden massiv überfordert, weil die Sätze oft zu lang und kompliziert gebaut sind. Und zu unguter Letzt neigen die meisten Referierenden dazu, ihre Reden zu überladen. Das Beste ist, sich auf drei bis fünf Botschaften zu konzentrieren und diese anschaulich und persönlich zu vermitteln.

Was meinen Sie mit persönlich?

Man sollte sich nicht scheuen, persönliche Erfahrungen und Gedanken einzubauen. Wenn jemand nur als Fachexperte auftritt, ist das meist langweilig. Das Publikum will den Menschen hinter dem Thema spüren. Die Erfahrung zeigt, dass gerade persönliche Anekdoten und emotionale Botschaften lange in Erinnerung bleiben.

In welchem Punkt müssen Sie sich noch verbessern?

Ich arbeite daran, meine Emotionen noch besser in die Reden einfließen zu lassen. Das ist besonders für Männer, die jahrzehntelange Übung in der Unterdrückung von Emotionen haben, nicht einfach.

Welche rhetorischen Todsünden beobachten Sie bei anderen?

Viele denken, wenn erst einmal die Powerpoint-Folien im Computer seien, habe man die Rede ausreichend vorbereitet. Das sind aber bloss 50 bis 70 Prozent der Arbeit. Danach sollte man mehrmals den Ernstfall proben, die Rede kürzen, Verbesserungen anbringen. Und ein besonderes Augenmerk auf Einstieg und Ende legen. Wenn jemand den ersten und den letzten Satz nicht perfekt vorbereitet hat, muss er gar nicht antreten.

Vorbereitete Referate sind ein Teil, im Geschäftsalltag muss man aber auch oft spontan das Wort ergreifen. Wie kann man sich auf solche Situationen vorbereiten?

Auch hier hilft nur Training weiter. Natürlich gibt es gewisse Techniken, die einem helfen, wenn man überrumpelt wird. So kann man sich etwas Zeit verschaffen, indem man einen «Triggersatz» wie zum Beispiel «Ach ja, das erinnert mich an Folgendes . . .» einbaut. Mit solchen Standardformulierungen kann man die Leere überbrücken, die sich oft im ersten Moment einstellt. Das Bonmot «Wie soll ich wissen, was ich denke, bevor ich höre, was ich sage?» hat nämlich einen wahren Kern: Oft entsteht der Gedanke erst beim Reden – wir müssen bloss darauf vertrauen und ihm mit einem Trick Zeit geben, sich zu entwickeln.