

## Thomas Skipwith im Interview mit Bruno Erni: Ausgabe 09/15

Thomas Skipwith gibt im Interview wieder, was im englischsprachigen Podcast „Voices of Experience“ der National Speakers Association NSA besprochen wurde. Selbstverständlich ist auch das Original hörensenswert: <http://go.nsaspeaker.org/voe>

Heute geht es um das generelle Thema: wie kann ich auf der Bühne noch besser präsentieren.

### Tami Ewans: Theatertechnik

Wir können viel für die Bühne aus der Theatertechnik lernen. Weil wer ein guter Speaker ist, hat auch viel mit Showbusiness zu tun. Sie sagt auch, man lernt am besten, wenn man lachen kann. Lachen motiviert. Wenn jemand lacht, dann geht es ans Herz, dann hat er Freude und er lernt mehr. Ein Beispiel: ein kleiner Hund, ein Welp, hat einerseits interne Organe und andererseits ist sie der süße kleine Hund, den man von außen sieht. Und das Publikum will normalerweise den Welpen, nicht die Innereien.

Das Theater hat vier Qualitäten, die man auch im Speaking beachten sollte.

1. Was ich sage.
2. Was ich mache.
3. Wie ich mich fühle.
4. Wie sich das Publikum fühlt

Mit diesen vier Punkten lassen sich die eigenen Reden wunderbar überprüfen.

Für die Vorbereitung einer Rede soll sich jeder aufwärmen: physisch, psychisch, stimmlich und auch spirituell, so dass er dann auch in Stimmung ist, um diese Rede auf der Bühne zu halten. Als Beispiel bringt sie eine Aufwärmübung für die Stimme. Ich soll summen. Ich kenne das von anderen Coaches, die das empfehlen und auch aus dem Gesangsunterricht. Ich summe von oben nach unten, und ende mit „mooaaaaaa“.

BE: Wie klingt das?

TS: Ich mach das mal vor. So hoch wie möglich fange ich an mit dem Summen... mmmmmooooaa..... Das macht man mehrmals, und wenn ich schön warm bin, dann schaffe ich auch hier das Loch über den Stimmbruch hinweg zu kriegen. Also von den hohen Tönen runter in die tiefen Töne.

Dann hilft es auch wenn man nett ist, wenn man lächelt. Nicht erst auf der Bühne, sondern auch schon vorher. Die Leute werden Dir dann viel eher helfen. Dazu gehören die ganzen Leute der Logistik. Zum Beispiel, die Dame an der Kasse, oder das Videoteam, die Person, die das Licht macht. Da hilft es, wenn ich mich ihnen vorstelle und mal die Hand gebe. Weil diese Personen sind ganz wichtig, damit das ein guter Auftritt wird.

Mit den Leuten respektvoll umzugehen halte ich für einen ganz wertvollen Tipp. Kürzlich hatte ich in Berlin einen großen Auftritt. Und da war es natürlich auch so: die Leute rundum, die dafür sorgten, dass das ein guter Auftritt wurde, waren wichtig. Da will ich mit denen einen guten Umgang pflegen. Dann, darf man sich nicht zu ernst nehmen, man soll gerne auch mal blöde Fragen stellen. Man soll sich auch trauen. Andere werden dafür auch dankbar sein.

Was außerdem vom Theater übernommen werden kann, ist, dass man das Publikum interviewt, Publikumsbeiträge ernst nimmt, gerne auch kommentiert und lobt, dafür sorgt, dass da was kommt. Also nicht gleich abwürgen oder sich leicht nerven lassen. Ganz im Gegenteil. Ein Publikumsbeitrag zeigt, dass die Zuschauer mitdenken. Und das will ich ja. Ich will sie zum Denken anregen. Wenn einer eine Frage stellt, dann hat er mitgedacht und gerade das ist mein Ziel. Und damit habe ich dann die Interaktion. Tami Evans hebt auch hervor, dass es gern variantenreich sein darf. Variieren macht eine Rede interessanter. Und damit das passiert, darf man gerne auch noch eine Pause einbauen und darf man gerne auch flüstern, mal abwechslungsreiche Folien bringen, mal Musik einspielen, mal ein Video abspielen, darauf achten, dass die Eröffnung anders ist, als alle anderen. Theater und Rednerbühne sind von daher genau gleich.

Für die Vorbereitung, gibt Sie noch einen letzten Tipp mit. Man soll nicht jeden Satz und jedes Wort auswendig lernen, sondern sollte generelle Ideen haben. Der Text darf gerne immer mal wieder anders formuliert sein, solange die Idee gleich bleibt. Dann wird die Rede gut, bleibt sie frisch.

## Brian Wolter CSP: Einsatz von Video

Er empfiehlt kurze Videos: 15 und 60 Sekunden. Das ist dann wie eine kleine Geschichte, die man sonst selbst erzählen würde. Eine Frage, die sich oft stellt ist: „Wo finde ich die Videos?“ Ja, entweder kann ich sie selber machen oder ich nehme Videos aus Quellen wie Youtube. Youtube ist sehr bekannt. Dann geht auch beispielsweise eine Website, die amerikanische Fernsehwerbung der letzten Jahrzehnte verkauft. USA TV ADS: [www.usatvads.com](http://www.usatvads.com)

## Robert Siciliano, CSP: Die längsten 5 Minuten seines Lebens

BE: Robert geschah etwas ganz Schlimmes. Er hat nämlich ein Blackout vor einer Unmenge von Leuten. Thomas, was ist da passiert?

TS: Letztes Jahr ist Robert auf der großen Bühne der NSA Convention aufgetreten. Es waren 1'700 Leute im Publikum und das Ganze wurde online gestreamt. Er hat sich gesagt: „Das sind meine Kollegen, meine Peers. Jetzt muss ich besonders gut sein.“ Er hat sich alles Wort für Wort aufgeschrieben und alles auswendig gelernt. Das hat er so sonst noch nie gemacht. Er spricht ansonsten immer frei, anhand von Ideen, wie wir es von Tami Evans als Empfehlung gehört haben. Und was ist ihm passiert? Er steht vor 1'700 Leuten und hat ein Blackout! Super peinlich. Vor all den Leuten, die er für besonders wichtig und kritisch hält. Aber ganz im Gegenteil: das Publikum war ihm wohlgesonnen, weil die wissen alle: „Hey, das kann mir auch mal passieren!“ Die Zuschauer haben quasi seine Hand gehalten. Nach seinem Auftritt sind viele auf ihn zugekommen und haben gesagt: „Mach dir nichts raus. War doch trotzdem gut - das Wenige, das du gesagt hast.“ Ihn hat es aber doch stark beschäftigt. Victoria LaBalme, auch ein Mitglied der NSA, ist auf ihn zugegangen und hat gesagt: „Hey, ich bitte dir gerne Hilfe an. Komm auf mich zu, wenn du Hilfe brauchst.“ Er hat sich das

nicht zweimal sagen lassen. Noch bevor sie weg war, hat er gesagt: „Ja, das Angebot nehme ich gerne in Anspruch und zwar jetzt.“ Sie dachte eigentlich so in eine Woche oder zwei. Sie hat ihren Kalender freigeschaufelt und hat ihn gecocht. Er hat dann bei der Konferenzleitung angefragt, ob er nochmal auftreten kann. Er hat tatsächlich zwei Tage später eine neue Chance auf der Bühne erhalten. Alle waren begeistert.

Was ist die Moral von der Geschichte? Hol dir Hilfe. Lass dich coachen. Wenn nötig darfst Du Dir nicht zu schade sein. Und bei so einem Auftritt nicht etwas Neues ausprobieren.

## Laurie Guest, CSP mit Steve Coscia, CSP and Avish Parashar: Die zwei Seiten einer Medaille

In diesem Teil werden diverse Personen interviewt, die ein und dieselbe Frage von zwei Seiten beleuchten. Beide Interviewpartner haben Stellung bezogen, ob man sich besser als Experte positionieren soll oder (nur) als Speaker.

Steve Coscia ist dafür, dass man sich als Experte positionieren soll. Das heißt, man hat eine Spezialisierung, und ist dann ein Experte, wenn man darüber ein Buch geschrieben hat. Also man soll sich als Experte vermarkten.

Avish Parashar sagt hingegen, nein, er macht sich nur als Speaker bekannt. Er hält keine Trainings und führt keine Coachings durch. Er spricht nur auf der Bühne. Und beides hat seine Vor- und Nachteile. Da gibt's zwei Wahrheiten. Das ist auch so, was Themenspezialisierung angeht: Der eine ist erfolgreich mit einer ganz spitzen Nische. In meinen Fall, ich mach nur Auftritt für Publikum, ich mache keine Telefontrainings, obwohl das auch Kommunikation ist, mache keine Verhandlung, auch wenn das auch Kommunikation ist, etc. Und dann gibt's andere, die haben einen Bauchladen und sind auch erfolgreich. Jeder muss für sich das finden, das für ihn stimmt.

BE: Wir beide haben ein Buch. Dann wären wir gemäß dieser Aussage Experten. Wo siehst du dich, Thomas?

TS: Ich sehe mich als Experten, weil ich habe Trainings, die ich leite und Coachings, die ich durchführe. Das ist auch derzeit tatsächlich die Mehrheit meiner Aufträge, auch wenn ich jetzt versuche - ich habe eben die GSA University abgeschlossen - noch stärker in den Speakermarkt einzudringen, dass der Prozentsatz meiner Aufträge dort noch größer wird. In der Methode, wie ich mein Wissen weitergebe, bin ich allerdings flexibel.

## Scott Halford, CSP, CPAE: Einfache Modell für komplexe Inhalte

BE: Das führt uns gleich zum nächsten Interviewpartner. Das ist Scott Halford, auch er CSP Speaker, und da geht's um die Modalität des Inhaltes, wie organisiere ich das.

TS: Scott plädiert dafür, dass wir versuchen sollten komplexe Informationen in einem Modell abzubilden. Das macht es fürs Publikum einfacher. Ich erinnere mich noch an die Uni in St. Gallen. Da war oft ein Thema, dass insbesondere Europäer gerne Modelle entwerfen, um einen Sachverhalt darzustellen, Amerikaner aber doch lieber Checklisten haben. Checklisten sind schwieriger zu erfassen. Eine Checkliste mit 10 Punkten lässt sich nur schwer einprägen. Wenn die Informationen aber in einem Modell daherkommen, dann fällt es einem einfacher, sich die Sachen zu merken.

BE: Hast du dazu ein Beispiel?

TS: Ja, da gibt's mehrere Beispiele. Eines ist ein unseren Zuhörern sehr bekanntes, das MBTI: das Myers-Briggs-Type-Indicator-Modell. Oder dann habe ich mit meinem Co-Autor, Reto Rügger, im Buch „Der Wurm muss dem Fisch schmecken“ auch ein Modell entworfen, das es einfacher macht, sich zu merken, wie ich einen Inhalt präsentieren soll. So ein Modell macht es auch einfacher seine Inhalte zu verkaufen. Weshalb? Weil wenn man mit einem Kunden dann in die Diskussion eintritt, ob man für ihn was tut - sei es, eine Rede halten, sei es, ein Training oder ein Coaching - dann kann man ihm das anhand eines Modells einfacher erklären. Der sagt dann: Oh wow, cooles Modell! Den kaufen wir ein, der soll das unseren Mitarbeitern beibringen.

Wenn ich auftauche und sage: „Schauen Sie, ich habe diese 20 Punkte entwickelt, wie man Leute führt, dann merkt das sich eh keiner.“ Aus diesem Grund empfiehlt er ganz stark ein Modell zu haben. Ich bin auch ein Fan davon. Das heißt aber nicht, dass das die einzige Wahrheit ist. Aber es ist eine gute Idee und der eine oder andere wird davon angesprochen sein.

Die Information geht schneller ins Unterbewusstsein, wird unbewusst besser verstanden.

Ein schönes Modell ist im Buch von Steven R. Covey zu finden: „Seven habits of effective people“. Auf Deutsch: „7 Wege zur Effektivität“. Dort ist ein tolles Modell drin. Wer das Buch noch nicht gekauft hat, sollte es tun – meines Erachtens nach ist das Buch sehr lesenswert.

## Michelle Reynolds, Maximize your NSA Connectivity

BE: Sie umschreibt die Vorteile der Mitgliedschaft bei der NSA. Kann man das auf die GSA adaptieren?

TS: Ja, klar. Vieles von dem, was sie sagt, wurde in der GSA übernommen. Wir sind die jüngere Schwester. Da haben wir über den grossen Teich geschaut. Was machen die? Entsprechend machen wir vieles von dem auch hier. Unter anderen haben wir jedes Jahr eine spannende Convention. Eben hat die wieder stattgefunden – das war ein Hammer, in München. Ich bin der Meinung, wenn man Mitglied ist, dann sollte man sich die Conventions nicht entgehen lassen. Klar kostet die auch noch mal was. Aber ich finde dann hat es sich wirklich gelohnt. Sonst ist man Mitglied und macht wenig was einem weiterbringt. Neben der Convention haben wir die Chapter Veranstaltungen, an denen wir Top-Referenten einladen, um von ihnen zu lernen. Erstens inhaltlich, zweitens von ihrer Bühnenperformance und drittens sind das Super-Anlässe zum Netzwerken. Ausserdem gibt es länderübergreifende Anlässe, die jeder besuchen darf. Das ist eine Investition von Geld und Zeit. Nur: wer weiter kommen will, muss auch was investieren, das ist klar.

In der GSA haben wir ein neues Programm seit 2 Jahren. Das nennt sich „GSA and more“, inspiriert von „Miles and more“, Meilen sammeln. Wenn man mitmacht, kann man Punkte sammeln, die man dann einsetzen kann – sei es für Bücherkauf, sei es für die Teilnahme an Anlässen, etc. oder eben auch, man kriegt Rabatte, z.B. bei SIXT, der Autovermietung, bei Versicherungen, etc.. Derzeit ist vieles auf Deutschland beschränkt, andererseits haben auch Schweizer Mitglieder oft in Deutschland Kunden. Dann kann sich das schon deswegen lohnen. Ausserdem haben wir eine Geschäftsstelle, die mit Informationen bereitsteht. Dann gibt es viele Informationen, die wir über die sozialen Medien verbreiten und die man dort holen kann. Es gibt viele wertvolle Gratis-Informationen, die man sich

holen kann. Oder wir haben jetzt hier den Podcast übersetzt und kommentiert. Das sind alles Vorteile, die man als Mitglied hat. Dann gibt es viele Infos zu den Partnerorganisationen.

Dann gibt es die Zeitschrift Managementseminare und in der Schweiz das Seminar „Inside“, welches kostenlos zugestellt wird und auch die Partnerschaften zu Hotels - wie in der Schweiz mit Holiday Inn, wo wir günstiger Veranstaltungen durchführen können. Das lohnt sich einfach, Mitglied zu sein. BE: Die letzte Interviewpartnerin heißt Ruby Newell-Legner. Auch Sie ist CSP Speakerin und hat eine ganz spezielle Vergangenheit.

TS: Ja, sie ist die neue Präsidentin der NSA (National Speakers Association) in den USA. Sie war 20 Jahre lang Schwimmcoach. Sie hat also ihren Schützlingen beigebracht, wie sie noch schneller und besser schwimmen können. Dann, nach 20 Jahren, hat sie eine Allergie entwickelt, gegen die Chemikalien, die in den Schwimmhallen verwendet werden, um das hygienisch zu behalten, und sie hat gesagt: „Sorry, das war’s.“ Du bist sozusagen arbeitslos. Sie sagt: „Oh, okay.“ Na ja. Dann hat sie angefangen mit Gratisauftritten. Sie hat dann als Rednerin ihre Erfahrung aus den 20 Jahren zum Besten gegeben.

Dann hat sie irgendwie an einem Chapter Event USA Patricia Fripp kennengelernt. Auch eine sehr prominente Rederin in der NSA. Sie wurde so stark von Patricia Flipp inspiriert, dass sie selbst gesagt hat, ja das will ich auch können. Und so hat sie über die Jahre ihren eigenen Stil entwickelt. Jetzt ist sie sogar Präsidentin der International Speakers Association.

Das muss man sich auf der Zunge zergehen lassen.

BE: Absolut. Das soll Motivation sein für jeden, der ein Spezialgebiet hat. Und Ruby hat sich weiterentwickelt und spricht jetzt über andere Themen. Von mir aus kann es einer sein, der Kaninchen züchtet. Wenn er es gut macht: „Power to you.“

Nächsten Monat heißt es wieder „Voices of Experience“ mit Thomas Skipwith und Bruno Erni.