
Zusammenfassung

Freies Sprechen erfordert eine deutlich andere Vorbereitung als Stichwortzettel oder vorbereitete Manuskripte. Außerdem wäre es kontraproduktiv Sätze oder Satzteile zu üben, die dann dazu führen, dass man Text aufsagt. Eignen sich alle Themen zum Freien Sprechen und wie finde ich Material? Und welche Hilfsmittel kann ich nutzen, damit ich wirklich frei und sicher vor der Gruppe stehe.

2.1 Das freie Sprechen

Das muss man ja wirklich nicht lernen. Sie machen das jeden Tag. Das muss man vor der Gruppe einfach nur machen. Wir wollen uns jetzt bloß ansehen, wo die Schwierigkeiten liegen, wenn Sie das öffentlich tun. Denn wenn es so leicht wäre, dann würden es viel mehr Menschen machen, anstatt uns mit dem Herunterleiern von Texten oder dem Aufsagen von Manuskriptseiten zu langweilen. So paradox es klingt: Teilnehmern in meinen Seminaren bringe ich etwas bei, das sie schon können. Und wenn sie etwas lernen müssen, dann wie man vermeidet oder weglässt.

Stellen Sie sich vor, Sie haben ein Blind-Date. Sie sind vielleicht gespannt, wie Ihr Gesprächspartner aussehen könnte, ob Sie ihn erkennen, wie er Sie wohl findet und ob Sie die gleiche Wellenlänge haben. Aber Sie haben mit großer Wahrscheinlichkeit keine Sorge, worüber Sie mit der fremden Person reden werden. Das ergibt sich, das sieht man. Es wird vielleicht anstrengend, weil man so viel zuhören muss oder weil man selbst den ganzen Abend mit Geschichten bestreitet, aber davor hat man in der Regel keine Angst.

Wenn man der Chefin privat begegnet, wird es nicht schwierig, weil einem nichts einfällt, sondern weil man seine Einfälle für zu banal hält. Mir ist nur ein einziges Mal eine junge Frau begegnet, die behauptete, sich auf ein Rendezvous durch die Auswahl von drei bis vier Themen vorzubereiten. Geben Sie zu, jetzt schmunzeln Sie.

Vor der unbekannten Gruppe bin ich aber ängstlich. Was soll ich sagen? Interessiert die anderen, was ich erzähle? Ich verlange nach einer Vorbereitungszeit, weil ich mir sonst schutzlos und ausgeliefert vorkomme. Testen wir das doch mal. Probieren wir doch mal aus, was passiert, wenn Sie wenig Zeit zum vorbereiten haben, genauer gesagt gar keine.

Eine Übung in meinen Kursen, um sich dem freien Sprechen zu nähern, besteht zum Beispiel darin, auf einen von mir vorgegebenen Begriff sofort und ohne zu überlegen loszuerzählen. Und zwar nicht in einem Satz oder einem Wort, sondern es geht darum, so lange zu erzählen, bis ich als Stichwortgeber der Meinung bin, die Kandidaten erzählen jetzt noch ein paar Stunden weiter. Erst dann will ich ihnen den nächsten Begriff geben.

Im Grunde geht es um Schlagfertigkeit. Aber ich mag das Wort nicht. Da schlägt jemand zurück. Und einer von beiden wird verlieren. Das ist nichts, was ich Ihnen beibringen möchte. Ich möchte aber auch nicht, dass Sie mit rotem Kopf dastehen, weil Sie nicht weiterwissen oder Angst vor der nächsten Antwort des Kandidaten haben oder ihnen erst auf dem Nachhauseweg einfällt, was Sie hätten sagen sollen. Es geht um etwas ganz anderes, als Aggression mit Aggression zu beantworten. Es geht um den souveränen Umgang mit einem Reiz von außen, mit dem ich nicht gerechnet habe. Denn ich bin überzeugt, dass wir fast alle schlagfertig sind. Unter einer Bedingung: Wir sind einigermaßen entspannt. Doch wenn ich die Übung erkläre, sind meine Teilnehmer alles andere als entspannt: allgemeines Entsetzen, Stöhnen, O-Gott-Rufe für so eine einfache Versuchsanordnung. Versuchen Sie mal selbst, wie es Ihnen dabei geht.

Übung

Schauen Sie sich das folgende Wort an und fangen Sie ohne Pause an zu erzählen. Und hören Sie erst auf, wenn Sie das Gefühl haben, jetzt beim Thema zu sein und endlos weitererzählen zu können.

Schiller

Damit Sie Ihr Ergebnis vergleichen können, spreche ich Ihnen das im Internet mal vor. Wenn Sie wollen, können Sie sich das jetzt anhören. Dabei kommt es mir weniger auf die Worte an, die gesprochen werden, sondern wie gesprochen wird.



Der Kandidat zählt jetzt alles auf, was ihm zu Schiller einfällt: den Geburtsort oder ein paar Titel seiner Theaterstücke. Dabei zieht er die Melodie bei jedem Satzteil nach oben.

Klang das bei Ihnen genauso? Zunächst entsteht nach dem Wort bei den meisten eine Pause. Bei Ihnen, nachdem Sie das Wort gelesen haben, in einem Seminar, nachdem der Teilnehmer es gehört hat. Einige sprechen sofort, aber die meisten hören das Wort, denken einen Moment nach, sammeln sich und fangen dann an zu sprechen, wie ich es Ihnen hier online vorgemacht habe. Sie erzählen alle Binsenweisheiten, die sie über Schiller wissen und ziehen dabei die Melodie am Ende jedes Satzteiles nach oben. Die Länge der Pause hängt davon ab, wie viel dem Einzelnen zu dem vorgegebenen Begriff einfällt.

Längere Pausen setzen Sie in der Regel unter Druck. Ihr Puls beschleunigt sich in Sekunden, Adrenalin schießt Ihnen ins Blut und Ihr Blutdruck steigt. Sie haben keine Zeit, über die nächsten Sätze nachzudenken, wenn eine Gruppe oder ein Millionenpublikum Sie anstarrt. Sie können sich nicht sammeln. Es muss schnell gehen, und vor allem, was noch viel wichtiger ist, der Zuschauer will nicht das Gefühl haben, dass Sie sich die Sätze zurecht legen. Ein Zuhörer wird die Pause, die Sie nach Schiller machen, sofort in die Richtung interpretieren, dass Sie genau planen, was Sie ihm jetzt sagen wollen. Und wenn der Zuschauer erwartet hatte, dass Sie ganz locker erzählen, macht ihn das misstrauisch. Will der Sprecher etwas verbergen?

Menschen, die sich beim privaten Sprechen ihre Sätze zurechtlegen, die abzirklern, was sie sagen wollen, diese Menschen sind mir zunächst nicht sympathisch. Ich vermute, dass sie nicht ehrlich sind. Warum sonst hätten sie so viel Mühe, zu einem ganz einfachen Stichwort etwas Sinnvolles zu sagen?

Und wenn Sie jetzt einwenden, dass Sie doch nachdenken müssen, bevor Sie etwas zu Schiller sagen, dann erinnere ich Sie wieder an das private Gespräch. Hier schrumpft die Pause vor einem neuen Thema, das Ihr Gesprächspartner anspricht, auf ein Minimum zusammen. Sie sprechen gleich, Sie antworten sofort, Sie stellen sich unmittelbar auf das neue Thema ein. Und das gelingt ihnen ganz leicht.

Es entsteht nämlich sofort ein Bild, und zwar genau in dem Augenblick, in dem Sie das Wort hören. Wenn ich jetzt *Birke* schreibe, haben Sie sofort das Bild einer Birke vor sich. Wir denken in Bildern, wir erinnern uns in Bildern. Ich weiß nicht, wie Ihre Birke aussieht. Steht sie allein auf einem Hügel, ist sie klein und steht in einer Baumschule oder liegt sie in handlichen Meterstücken auf einem Sägebock. Das wissen nur Sie. Aber die Birke, die Sie sehen, können Sie sofort beschreiben, ohne lange darüber nachzudenken. Auch wenn ein Allergiespray gegen Birkenpollen auftaucht, wäre das etwas, über das Sie sofort reden könnten.

Menschen, die über einen Begriff lange nachdenken, haben nicht etwa kein Bild, sondern sie können sich nicht entscheiden, welches der Bilder, die da in schneller Abfolge in ihrem Kopf auftauchen, sie nehmen wollen.

Nehmen Sie das erste Bild. Das ist immer das Einfachste. Was ja nicht heißt, dass Sie über ein Bild, das Ihnen später einfällt, nicht auch noch sprechen können. Wichtig für Ihre Glaubwürdigkeit ist nur, dass die Pause nicht zu lang wird. Sie müssen sofort reden, wie Sie das privat auch tun. Und deswegen nehmen Sie das erste Bild. Bei Schiller könnte Ihnen sein Porträt einfallen, ein Reclam-Heftchen der »Räuber« aus Ihrem Schulunterricht oder eine Schillerlocke, also eine Fischspezialität.

Freies Sprechen wird nicht besser durch das Auswählen eines besseren Bildes, sondern es wird hauptsächlich dadurch besser, dass Sie sich nicht unter Druck setzen und Ihrem Gegenüber vermitteln, dass Sie nicht viel Zeit zum Überlegen brauchen, sondern offen antworten oder erläutern. Sie haben doch nichts zu verbergen.

Aufgabe

Fangen Sie wieder ohne Pause an zu erzählen. Das zweite Stichwort habe ich von hinten nach vorne aufgeschrieben, damit Sie es erst entziffern, sobald Sie mit dem ersten Begriff fertig sind.

- a) Ägypten
- b) Equalnortan

Die folgenden Beispiele für Antworten im Internet sind natürlich nur Möglichkeiten, wie es sich anhören könnte. Aber es sind die Möglichkeiten, die (in Hunderten von Seminaren so erlebt) mit hoher Wahrscheinlichkeit an dieser Stelle kommen. Vergleichen Sie mal mit der Art, wie Sie geantwortet haben.

Viel wichtiger für eine Bewertung Ihrer Versuche ist die Frage: Ist Ihnen das leicht gefallen? Hatten Sie Spaß an der Übung? Können Sie gar nicht verstehen,

wie man damit Schwierigkeiten haben kann? Hören Sie sich online ein Beispiel an, was direkt aus einem meiner Kurse stammen könnte.



Der Seminarteilnehmer leiert alles herunter, was er über Ägypten weiß. Die Pyramiden, das Rote Meer, der Nil, die Basare... , und dann kommt er langsam zum Ende. Ich höre, dass er sich mit dem Thema nicht wohlfühlt (warum auch, er hat sich Ägypten ja nicht ausgesucht). Er zieht alle Satzenden nach oben und blickt dabei möglicherweise noch gequält an die Decke. Von einer lockeren Erzählung kann keine Rede sein.

Wann er stockt, hängt davon ab, wie viel er über den Begriff weiß. Aber wenn er nach diesem Muster vorgeht, stockt er immer irgendwann. Nämlich dann, wenn ihm die Informationen ausgehen. Manchmal kann er von Glück sagen, dass er überhaupt Informationen hat.

Über Kuala Lumpur ergäbe sich vielleicht nur ein Stottern, weil er den Begriff überhaupt noch nie gehört hat. (Bitte denken Sie jetzt nicht darüber nach, ob der Begriff Kuala Lumpur in Ihrer Moderation je vorkommen könnte. Es geht hier um das Prinzip und nicht um die konkreten Beispiele.)

So jemand hat natürlich große Angst, dass er bei einer Moderation, in der er frei sprechen muss, in dieselbe Situation gerät. In eine Situation nämlich, in der ihm die Informationen ausgehen, in der er nicht mehr weiter weiß.

Anders beim Abendessen zu zweit. Hier gibt es diese Angst nicht. Egal was für ein Thema kommt, Sie reden immer locker und zwanglos, manchmal begeistert, manchmal aggressiv, manchmal gelangweilt. Aber nie haben Sie Angst, dass Ihnen nichts mehr einfällt und Ihnen der Gesprächsstoff endgültig ausgeht.

Aufgabe

Worüber reden Sie, wenn in einem privaten Zusammenhang das Stichwort Ägypten fällt?

Es ist so einfach, dass man es sich kaum zu schreiben traut, aber es ist sehr elementar, wie ich in meinen Seminaren immer wieder feststellen kann.

Sie sind doch kein Fachmann zum Thema Ägypten! Sie können mir also gar nicht genügend Informationen darüber liefern. Und wenn es Ihnen bei Ägypten vielleicht noch gelingt, dann klappt es bei Süchteln mit hoher Wahrscheinlichkeit nicht mehr. In allen Fällen können wir also nicht so vorgehen.

Aber es gibt ein Thema im Zusammenhang mit Ägypten oder mit Süchteln, über das niemand so gut Bescheid weiß wie Sie. Richtig. Das ist das Thema »Sie und Ägypten«. Niemand auf der Welt kann uns so gut über Ihr eigenes Verhältnis zu Ägypten Auskunft geben wie Sie. Sie können uns sagen, ob Sie da waren, ob Sie vielleicht hin wollen oder warum Sie nicht hin wollen. Immer ergibt sich ein lohnendes Gesprächsthema.

Ja selbst, wenn Sie über Süchteln nicht das Geringste wissen (Süchteln ist ein Ortsteil von Viersen am Niederrhein, da bin ich aufgewachsen), können Sie uns erklären, warum Sie ausgerechnet über Süchteln nichts wissen, obwohl es doch so viele Dinge auf der Welt gibt, mit denen Sie sich gut auskennen.

Reden Sie über sich! Das heißt nicht, dass Sie andere mit Schwänken aus Ihrem Leben langweilen sollen. Aber die einfachste Art, authentisch und locker zu bleiben, ist die Entscheidung, immer bei sich zu bleiben. Bei dem, was man erlebt, gesehen, gefühlt hat. Die Erzählung wird dadurch immer interessant. Auch wenn Sie jetzt einwenden, dass Sie doch nicht wichtig sind. Doch, Sie sind es! Es ist viel interessanter, wenn Sie uns Erfahrungen aus Ihrem Leben erzählen, als uns zu erklären, dass in Ägypten die Pyramiden stehen. Das wissen wir selber. Und jemandem Dinge zu erzählen, die der schon weiß, das nennen wir labern. Und das sollten Sie nicht tun. Das heißt nicht, dass Sie uns vorenthalten müssen, was Sie wissen. Aber Sie müssen sich nicht auskennen, um frei zu sprechen.

Je persönlicher, desto interessanter! Günther Jauch oder Barbara Schöneberger suchen bei jedem Thema zuerst einmal den Bezug zu sich. Sie holen alles auf die persönliche Ebene, ausnahmslos. Und deswegen können sie so gut sein, so locker über alles sprechen. Hören Sie sich online an, wie einfach jemandem das Sprechen über Ägypten oder über Natronlauge fällt, wenn er immer bei sich bleibt.



Da wird begeistert über das Tauchen erzählt und über den Ausflug ins Tal der Königin. Alles eigene Erfahrungen, alles selbst erlebt. Der Kandidat stellt jedesmal den Ich-Bezug her.

Bei abstrakten Begriffen funktioniert das übrigens genauso. Überprüfen Sie einmal, was Sie für ein Bild haben, wenn Sie das Wort Reue hören oder Fantasie oder Mobbing. Immer haben Sie ein Bild vor sich, das Sie sofort beschreiben können. Und haben Sie keine Angst, wenn Sie das Gefühl bekommen, Ihre Assoziation sei jetzt zu privat oder interessiere andere nicht. Wenn etwas interessiert,

dann das Private, das Besondere. Dass Bäume im Wald wachsen und dass es im Winter kalt ist, interessiert niemanden. Aber dass Sie Salzstreuer sammeln und Ihre Freundin mal ein richtiges Ufo gesehen hat, das kann sehr spannend sein. Und wenn Sie beim Wort Börse an ein Portemonnaie denken, dann ist das absolut Ihre Sache und kein Grund, unsicher zu werden. Es sei denn, Sie sind Moderator eines Wirtschaftsmagazins. . .

Weichen Sie aber mit Absicht aus, dann höre ich das. Wenn Sie also sehr geschickt versuchen, von einem ungeliebten Stichwort zu einem vorbereiteten Thema zu kommen, dann merkt das jeder sofort. Prominente Schauspieler, die im Fernsehen in jedem Satz ihren neuen Film unterbringen, Manager, die so oft wie irgend möglich den Namen der Firma fallen lassen oder Sänger, die ihre neue CD ständig erwähnen müssen, nerven uns sehr. Auch wenn die Frau des Politikers ihn abends dafür lobt, wie gut er zu »seinem« Thema gelenkt hat, wir haben es alle voller Ärger bemerkt.

Ergibt sich aber innerhalb Ihrer Assoziationskette das eine oder andere Bild, das nicht direkt etwas mit dem Thema zu tun hat, dann wird es auch der Zuschauer als ganz natürlich empfinden. Können Sie etwas dafür, dass Ihnen bei Ägypten Ihr Urlaub in Marokko einfällt? Nein.

Wenn Sie aber überlegen müssen, wenn Ihnen nun beim besten Willen nicht sofort etwas einfällt, wenn Sie kein Bild haben? Sie wissen, dass Ihnen etwas zu Ehre oder zu Kardanwelle einfällt, aber eben nicht sofort. So schnell geht es manchmal nicht. Theoretisch könnten Sie einfach nachdenken und die anderen warten lassen. Aber da sitzt eben so ein kleines Männchen auf Ihrer Schulter, dass Sie antreibt, nun endlich was zu sagen. Und vor lauter Randalen von dem Zwerg kommen Sie nicht zum nachdenken, und Ihr Adrenalinpegel steigt.

Machen Sie das, was der König machen würde. Seien Sie die Königin und denken Sie *öffentlich* nach. Das ist eine ganz wunderbare Hilfe. Sie überlegen laut, was der Begriff Ihnen sagt und bleiben dabei ruhig und souverän. Ihr Puls bleibt unten, und das Adrenalin kommt erst gar nicht zum Einsatz. Was fällt mir zu Ehre ein? oder Mit Kardanwellen kannte ich mich mal aus. Wenn Sie überrascht sind über das Stichwort sagen Sie es. Und wenn Sie nicht wissen, wo Sie anfangen sollen auch. Sie bleiben souverän und können (fast) stressfrei überlegen.

In einer WDR-Sendung zum Thema »Schlagfertigkeit« habe ich das mit dem Entschleunigen und Zeit gewinnen mal ausführlich erklärt. Anschließend ging die

Moderatorin unter die Zuschauer und fragte sie zum Thema aus. Niemand hat herumgestottert. Es fielen viele Sätze wie: Damit hätte ich jetzt überhaupt nicht gerechnet, dass ich was sagen muss oder Mein Gott, ich bin ganz aufgeregt oder Ehrlich gesagt, so schnell fällt mir da jetzt nicht Kluges ein. Aber eine Antwort hatte jeder.

Das Stichwortspiel ist kein Gespräch, das natürlich noch ganz andere Komponenten enthält. Wenn ich also immer wieder Vergleiche zwischen Stichwortspiel und einem Gespräch ziehe, dann darum, weil es um dieselben Gesetzmäßigkeiten geht. Sie bekommen in einem Gespräch keine Stichwörter, auf die Sie zu reagieren haben, aber Ihr Eingehen auf neue Themen, Studiogäste oder einen explodierenden Schweinwerfer funktioniert genauso.

Aufgabe

Das nächste Stichwort, über das ich Sie bitte zu sprechen, heißt *schabrieren*. Reden Sie darüber, als hätte ihr Gesprächspartner das gerade gesagt.

Das ist jetzt schon schwieriger. Haben Sie angefangen zu reden? Haben Sie das Wort erklärt? Hier hatten Sie mit großer Wahrscheinlichkeit kein Bild, denn das Wort gibt es nicht. Und trotzdem fangen Hunderte von Kursteilnehmern an, darüber zu reden, als wäre ihnen das Wort nur gerade entfallen – und machen sich damit lächerlich.

Geben Sie Unwissen zu. Es kommt ein solcher Begriff, und Sie haben keine Ahnung. Statt eines Bildes entsteht bei Ihnen eine schwarze Mattscheibe. Bei dem Begriff *Pleonexie* (Habsucht) zum Beispiel oder bei *Tekopa* (ein paar Häuser im Desert-Valley) fällt Ihnen gar nichts ein. Sagen Sie dann einfach, dass Sie dazu nichts wissen.

Die Ehrlichkeit, mit der Sie Unwissen zugeben, entwaffnet auch jedes Gegenüber. Selbst wenn ich Nachwuchsmoderatoren erst davon überzeugen muss, dass das der richtige Weg ist. Sie blamieren sich nur, wenn Sie Ihr Unwissen überspielen. Jemand, der da ganz offen ist, bekommt unser aller Bewunderung. Wir werden fast sogar ein bisschen neidisch. Der ist aber mutig, denken wir.

Nichtwissen ist uns peinlich. Warum denn? Das ist doch noch ein Relikt aus der Schule, wo eine falsche Antwort bestraft wurde. Vor allem Männer suchen in einer fremden Stadt lieber stundenlang eine bestimmte Straße, anstatt jemanden zu fragen, damit sie nur ja nicht zugeben müssen, dass sie etwas nicht wissen.

Das Menschheitswissen verdoppelt sich nach heutigem Erkenntnisstand etwa alle drei Jahre. Sie können nur einen winzigen Ausschnitt aus diesem Menschheitswissen kennen. Machen Sie sich klar, dass Ihnen nichts passiert, wenn Sie zugeben, etwas nicht zu wissen. Im Gegenteil: Sie werden stärker.

Sie haben in der Übung jetzt zwei Alternativen! Zunächst mal können Sie die Schultern zucken, und die Sache ist erledigt. Das nenne ich *die kurze Rückhand*. Dieser Begriff aus dem Tennis erscheint mir für ein Gespräch als sehr passendes Bild. Sie spielen den Ball kurz zurück. Den Begriff kenne ich nicht und die Sache ist erledigt.

Eine solche Rückhand würde ich mir aber pro Gespräch nur ein einziges Mal gestatten, denn erstens setzt eine solche Antwort den Gesprächspartner unter Druck, weil er jetzt ganz schnell wieder etwas sagen muss, und zweitens bekommt er das Gefühl, als wollten Sie nicht reden. Und das wollen Sie doch. Nur nicht über *schabrieren*. Und wenn Sie moderieren, muss es ja weitergehen.

Wenn es eine kurze Rückhand gibt, dann gibt es aber auch eine lange. Wie sollte die aussehen?

Aufgabe

Wie könnten Sie über den Begriff *schabrieren* sprechen, ohne zu wissen, was das ist?

Haben Sie einen Moment nachgedacht? Ich hoffe, Sie haben sich jetzt nicht überlegt, wie Sie am besten zu einem Vortrag über Schabracken oder etwas Ähnliches ansetzen.

Reden Sie über Ihren ersten Gedanken, der Ihnen in den Sinn kommt! Vielleicht hören Sie den Begriff und ärgern sich darüber, dass Sie von Fremdwörtern so wenig Ahnung haben. Dann sprechen Sie darüber, warum das so ist, oder warum Sie das ärgert oder warum das eigentlich nicht so sein dürfte. Natürlich können Sie auch versuchen, den Begriff abzuleiten, was in diesem Fall aber schwierig sein dürfte, da es den Begriff ja nicht gibt.

Egal, was Sie sagen. Sagen Sie nur etwas, was Sie sicher wissen. Besser sagen Sie das, was Sie denken, das ist ohnehin das für Sie leichteste Gesprächsthema. Sie werden nicht stottern, Sie bekommen keine Blockaden, und es fällt Ihnen immer etwas ein. Egal ob Kurz- oder Langzeitgedächtnis oder eine Mischung aus beidem, bedienen Sie sich aus dem reichen Vorrat Ihrer Erinnerung.

Was aber, wenn Ihnen auch nach längerer Überlegung nichts einfällt? Es gibt partout keine Assoziationen! Dann sprechen Sie darüber, dass es keine gibt. Die

Aufgabe wäre gelöst, denn Sie haben ja etwas gesagt, und damit dazu beigetragen, ganz entspannt und im Gespräch zu bleiben. Kein Adrenalinstoß für die nicht gefüllte Pause.

Es ergibt sich immer eine Gedankenkette. Wenn Ihr erster Gedanke der Satz *Mist*, schon wieder so ein Fremdwort ist, dann ist dieser Satz Ihr nächstes Stichwort. Sie können jetzt bei *Mist* weitermachen, also den Gedanken fortspinnen, warum Sie sich ärgern, wenn Wörter genannt werden, die Sie nicht kennen. Sie können aber auch bei Ihrem Verhältnis zu Fremdwörtern weitermachen, dann bei Ihrem Lateinlehrer und schließlich sind Sie vielleicht bei Streitereien mit Ihrem Partner. Lassen Sie sich treiben. Jeder neue Satz bietet eine Fülle von Assoziationen für neue Gedanken.

Im Moment geht es noch nicht um eine Rede, sondern um die Schwierigkeit, auf Unvorhergesehenes spontan zu reagieren. Erst wenn Sie keine Angst haben vor dem, was da kommen könnte, werden Sie sich trauen, frei zu sprechen.

Aufgabe

Machen wir es noch ein bisschen schwieriger. Sprechen Sie über das Wort *Sex*!

Haben Sie angefangen, über Ihre eigene Beziehung zum Thema *Sex* zu reden? Haben Sie wirklich mit dem Gedanken gespielt, etwas so Privates jetzt auszulplaudern? Gut, das kann sein. Ich weiß nicht, wie offen Sie sind, wenn es um heikle Themen geht, und vielleicht reden Sie ja sogar in der Öffentlichkeit gerne über *Sex*. Ich tue das nicht. Die einfachste Möglichkeit für die meisten, mit so einem Wort umzugehen, liegt doch auf der Hand:

Sie wollen dazu nichts sagen! Sagen Sie einfach, dass Sie dazu nichts sagen wollen (natürlich nur, wenn Sie wirklich nichts sagen wollen). Für viele meiner Kursteilnehmer ist diese Variante eine ganz verblüffende Erkenntnis.

Besonders die Sportler, die ich gecoacht habe, waren von der Tatsache völlig begeistert, dass sie ja nichts sagen müssen. Sie müssen nicht antworten, wenn sie nicht wollen. Sie können den Typen, der da nach dem 10-km-Lauf mit einem Mikrofon vor ihrem Gesicht herumwedelt, einfach um einen Moment Zeit bitten oder in Ausnahmefällen auch stehen lassen. Dieses Gefühl fanden sie sehr gut. Es gab ihnen die Macht zurück, die sie glaubten in Fernsehen und Hörfunk verloren zu haben. Auch diesen Sportlern rate ich, nur zu reden, wenn man etwas zu sagen hat.

Ein Manager einer großen Firma, dem ich das Wort *Penis* als Stichwort gab, schnappte sekundenlang nach Luft, bevor er anfang, die Satzenden nach oben zu

Frei sprechen
in Radio, Fernsehen und vor Publikum. Ein Training für
Moderatoren und Redner
Rossié, M.
2017, VIII, 223 S. 12 Abb., Softcover
ISBN: 978-3-658-13218-7