

Vier gewinnt

Was Hip-Hop und Vorträge erfolgreich macht

» Thomas D ist mit und ohne die Fantastischen Vier seit über 25 Jahren eine der schillerndsten Musiker-Persönlichkeiten des Landes. Dass er auch ein mitreißender Redner ist, darf eigentlich niemanden überraschen: Schon immer wusste der Ausnahmekünstler aus Ditzingen seine Stimme auch über die Musik hinaus zu nutzen. Seit langem setzt er sich u. a. für Umweltthemen, einen nachhaltigen Lebensstil, benachteiligte Kinder und gegen Rassismus ein.

Entsprechend freute ich mich darauf, ihn bei einer gemeinsamen Veranstaltung über seinen Werdegang sprechen zu hören. Womit ich allerdings nicht gerechnet hatte: Nach dem Vortrag war ich nicht nur um viele Geschichten aus einem spannenden Lebenswerk reicher, sondern auch um einige Erkenntnisse. Vorhang auf für vier Prinzipien wirkungsvoller Vorträge – frei nach Thomas D.

Wer Spaß an seinem Thema hat, wirkt immer.

1. Authentizität: Gehört wird, wer sich nicht verbiegt

Die Fantastischen Vier entstehen, so wie viele gute Ideen und Erfolgsgeschichten, aus einer persönlichen Leidenschaft heraus. Die vier Bandmitglieder sind zu Beginn der 90er Jahre ganz einfach Hip-Hop-Fans – noch bevor diese Musikrichtung in Deutschland überhaupt ein echtes Thema ist. Nur einige Insider beschäftigen sich damals ernsthaft mit Hip-Hop – und es gibt ihn nur auf Englisch. So versuchen sich auch die Fanta 4 zunächst in der Ursprungssprache des Stils.

Bei einer Session mit amerikanischen Kollegen lernen die jungen Enthusiasten jedoch schnell, was Fremdschämen bedeutet. So besinnen sie sich an Ort und Stelle ganz einfach auf ihre Stärke. Mitten in der Session wechseln sie kurzerhand die Sprache. Daraufhin wechselt auch die Reaktion der Amerikaner von Fremdschämen zu Begeisterung: „Oh, that's real!“ Die Geburt einer deutschen Musiklegende – auf der Basis von Authentizität.

Den Stil anderer zu kopieren und Trends hinterherzujagen führt in den seltensten Fällen zu nachhaltigem Erfolg. Die eigenen Ausdrucksmöglichkeiten zu nutzen und konsequent auszuspielen ist immer das bessere Rezept.

2. Begeisterung: Am besten wirkt, wer sich nicht um die Wirkung schert

Die ersten Konzerte der Fantastischen Vier sind gelinde gesagt experimentelle Veranstaltungen. „Wir waren ja keine richtige Band“, sagt der Frontmann: Einer rappt, einer scratcht, zwei zappeln. Aber die vier haben sichtlich Spaß dabei – und das bleibt auch dem Publikum nicht verborgen. So oder so ähnlich haben schon viele Erfolgsgeschichten begonnen: Begeisterung steckt an. Mit Freude bei der Sache zu sein ist wichtiger als krampfhaft in eine Schublade passen zu wollen.

Auch unter Experten, die Fachvorträge halten, wird die Publikumsanalyse oft überschätzt und die Redneranalyse unterschätzt. Wichtiger als alle Trends und Kategorien ist, dass sich die Begeisterung des Redners auf das Publikum überträgt. Wer Spaß an seinem Thema hat, wirkt immer.

3. Reduktion: Weniger wirkt mehr

Den Entstehungsprozess eines Erfolgs-Albums beschreibt Thomas D mit einer einfachen Formel: „Alles, was nicht hammergeil ist, kommt weg.“ Ein großartiger Merksatz auch für die Entwicklung eines guten Vortrags.

Bei der Vorbereitung ist es leicht, dem „Fluch der vielen Worte“ zu erliegen. Wir beschäftigen uns monate-, vielleicht jahrelang mit einem Thema – und haben dann viel zu sagen. Doch je mehr wir sagen, desto weniger wirkt die einzelne Aussage. Das Prinzip mag kontraintuitiv klingen, ist aber eines der wichtigsten Prinzipien der rhetorischen Wirkung: Mehr sagen heißt nicht mehr wirken. Weniger ist in der freien Rede fast immer mehr. Glauben Sie es einem, der seine Eloquenz freiwillig in Reime presst und für jede Botschaft nur drei Minuten hat.

Die Geburt einer deutschen Musiklegende – auf der Basis von Authentizität.

Hier noch einmal die wichtigsten Erkenntnisse zusammengefasst:

- 1. Authentizität** Am besten wirken Vortragende, die ihren eigenen Stil entdeckt haben und sich auch im Ausdruck auf persönliche Stärken berufen.
- 2. Begeisterung** Emotionen übertragen sich dann am besten auf die Zuhörer, wenn sie echt sind – weil der Vortragende Freude an seinem Thema hat.
- 3. Reduktion** Bloß nicht zu viel sagen – je mehr Überflüssiges man weglässt, desto besser können die wirklich starken Inhalte wirken.
- 4. Entwicklung** Die beste Vorbeugung gegen den Verschleiß von Inhalten und Wirkungskraft besteht darin, das Thema stetig neu zu erfinden.

Mit der Begeisterung lässt auch die Spannung nach.

4. Entwicklung: Wirkung hat ein Verfallsdatum

Routine wird bei Bühnenpersönlichkeiten oft als Qualitätsmerkmal betrachtet, doch sie hat auch ihre Tücken. Irgendwann, so Thomas D, kommt der Punkt, wo man keinen Bock mehr auf die eigenen Songs hat. Dann braucht man neue Songs, um sich selbst zu „kicken“, wie der Künstler es beschreibt.

Derselbe Mechanismus gilt auch für Experten, die regelmäßig über ihr Thema sprechen. Wer ein- und denselben Vortrag jahrelang unverändert abspult, spürt irgendwann die Nebenwirkungen von zu viel Routine. Mit der Begeisterung lässt auch die Spannung nach. Die Sprache setzt Patina an, die Vortragsweise wird nachlässig, die Emotionen verblassen. Das überträgt sich unweigerlich auf die Zuhörer. Deshalb ist es wichtig, Thesen auf Aktualität zu prüfen, Beispiele zu aktualisieren, Metaphern und Geschichten aufzufrischen, Neues einzufügen.

Wirkung hoch vier: Vortragstipps frei nach Thomas D

Ob man mit Hip-Hop etwas anfangen kann oder nicht: Vom Bühnenprofi Thomas D können wir als Vortragende eine Menge lernen. Niemand kennt die Do's und Don'ts der Wirkung vor Publikum besser als ein Megastar, der jahrzehntelang vor Millionen von Menschen unter höchstem Erwartungsdruck aufgetreten ist. Den hohen Anspruch ans eigene Tun merkt man auch dem Redner Thomas D an.

Viele der Geschichten, die er bei seinem Vortrag erzählt hat, haben mich an die großen Fragen und die großen Schmerzpunkte aller erinnert, die vor Menschen sprechen. An ihnen können sich selbst geübte Redner noch die Zähne ausbeißen. ■

Kommen Sie gut an!
Ihr René Borbonus

René Borbonus ist ein gefragter Referent und gilt als einer der besten Rhetoriker deutscher Sprache. Als Vortragsredner, Trainer und Buchautor vermittelt er Theorie und Praxis erfolgreicher Kommunikation. Mehr Infos unter www.rene-borbonus.de

