

# Talk!

Wie Sie mit Vorträgen und  
Präsentationen überzeugen

» Hier geht's  
direkt  
zum Buch

# DAS VORWORT

## Einleitung

Lange Zeit bin ich Vorträgen aus dem Weg gegangen. In meiner Heimatstadt Hamburg sagt man: anderen den Vortritt lassen oder auch den Ball flachhalten. Das änderte sich erst, als ich beruflich nach München wechselte.

Ein stickiger Konferenzraum, Führungskräfte-Meeting.

»Ach, bevor Sie jetzt alle in den Urlaub entschwinden«, ruft mein Chef enthusiastisch, »im August machen wir eine Roadshow! Wir präsentieren Agenturen und Kunden die neue CHIP.«

Es ist Juni, es ist heiß, es dauert einen Moment, bis ich begreife, dass »wir« auch mich meint, vor allem mich.

»Hamburg, Düsseldorf, München ... Herr Pyczak stellt sein neues redaktionelles Konzept vor.«

Ich bin erst seit wenigen Monaten Chefredakteur, habe mich kaum daran gewöhnt, ein großes Redaktionsteam zu führen. Der Gedanke, jeden Abend vor 100 Fremden zu sprechen, löst bei mir ein gewisses Unbehagen aus.

»Kein PowerPoint. Freie Rede, Diskussion, alles lässig.«

Wie komme ich aus der Nummer wieder heraus? Drohe mit Kündigung, flüstert eine innere Stimme. Ich schweige.

Mithilfe meiner Frau schreibe ich im Urlaub den ersten langen Vortrag meines Lebens und probe diesen, während ich am Strand auf und ab wandere. Nach einigen Tagen kann ich den Text auswendig – und das hat einen einfachen Grund: Mein Vortrag vermittelt keine bloßen Fakten, er erzählt von mir und meiner Arbeit, von meinen Vorbildern, von dem Team, den wegweisenden Ideen, die das neue Konzept bietet. Es ist ein persönlicher Vortrag. Fehler kommen vor, Irrwege und die Freude über Erreichtes. Mein Vortrag erzählt von einer Reise, die erst begonnen hat, einer Reise, auf die ich auch die versammelten Agenturen und Anzeigenkunden gerne mitnehme.

Wegen der latenten Sorge, schlagartig auf der Bühne alles zu vergessen, bereite ich zur Sicherheit ein paar Karteikarten mit Stichworten vor, die ich am Ende gar nicht benötige. Die Roadshow läuft erstaunlich reibungslos. Natürlich habe ich am Anfang zittrige Hände und meine Stimme klingt zusammenge-

quetscht, ich rede zu schnell und transpiriere stärker, als erwünscht. Kurzum, man merkt mir an, dass Vorträge zu halten nicht mein eigentlicher Job ist. Doch das Publikum ist wohlwollend und das Roadshow-Team unterstützt mich Bühnenanfänger rührend.

Schon bald entdeckte ich eine gewisse Begeisterung in mir. Jede neue Stadt, jedes neue Publikum sehe ich als Chance zu lernen. Ich bin dem damaligen Verlagsgeschäftsführer Hans-Günter Beer sehr dankbar für seinen Stupser. Als eher introvertierter Typ würde ich anderen sonst wohl auch heute noch den Vortritt lassen. Stattdessen habe ich Hunderte Vorträge und Präsentationen vor kleinem und großem Publikum gehalten. Mindestens ebenso viele Vorträge habe ich aufmerksam gehört und in kleinen schwarzen Notizbüchern festgehalten, was mir an ihnen bemerkenswert erschien. Längst bin ich überzeugt davon, dass unser Erfolg und unsere Wirkung an die Fähigkeit geknüpft sind, Ideen, Pläne, Strategien oder Produkte überzeugend, authentisch und souverän zu kommunizieren, sei es in Präsenz oder online. Das geht nicht allein in E-Mails, Messages und Gesprächen unter vier Augen.

Mit »Talk!« möchte ich Sie ermutigen, diesen Schritt zu wagen und eine weniger willkommene Aufgabe in ein Vergnügen für Ihr Publikum und Sie selbst zu verwandeln. Das Buch verbindet meine eigenen Erfahrungen als Redner, Präsentator und Lehrer im Storytelling mit Erkenntnissen aus Psychologie, Hirnforschung, Politik, Bürgerbewegungen, Marketing, Leadership, antiker Rhetorik und natürlich aus der schillernden Welt der TED-Vorträge. »Talk!« ist für all diejenigen geschrieben, die überzeugende Präsentationen und Vorträge halten wollen. Es spielt keine Rolle, ob Sie noch ganz am Anfang stehen oder bereits Erfahrungen gesammelt haben, ob Sie einen kleinen Kreis oder ein großes Publikum überzeugen wollen, ob die Bühne real oder virtuell ist, ob Sie glauben, Charisma zu besitzen oder nicht.

Seit der Antike geht man davon aus, dass Vortragskompetenz erlernbar ist. Sie ist keine Gabe, die einige Menschen besitzen, andere dagegen nicht. Wir erlernen sie wie das Fahrradfahren. Hinfallen gehört dazu, genau wie Aufstehen. Seit der Antike wird auch darüber gestritten, ob Vortragskunst nun gut oder böse sei. Der Philosoph Platon sagte, Rhetorik könne jeder beliebigen Sache zum Sieg verhelfen, darin liege die Gefahr des Missbrauchs. So ist es bis heute – genau wie bei

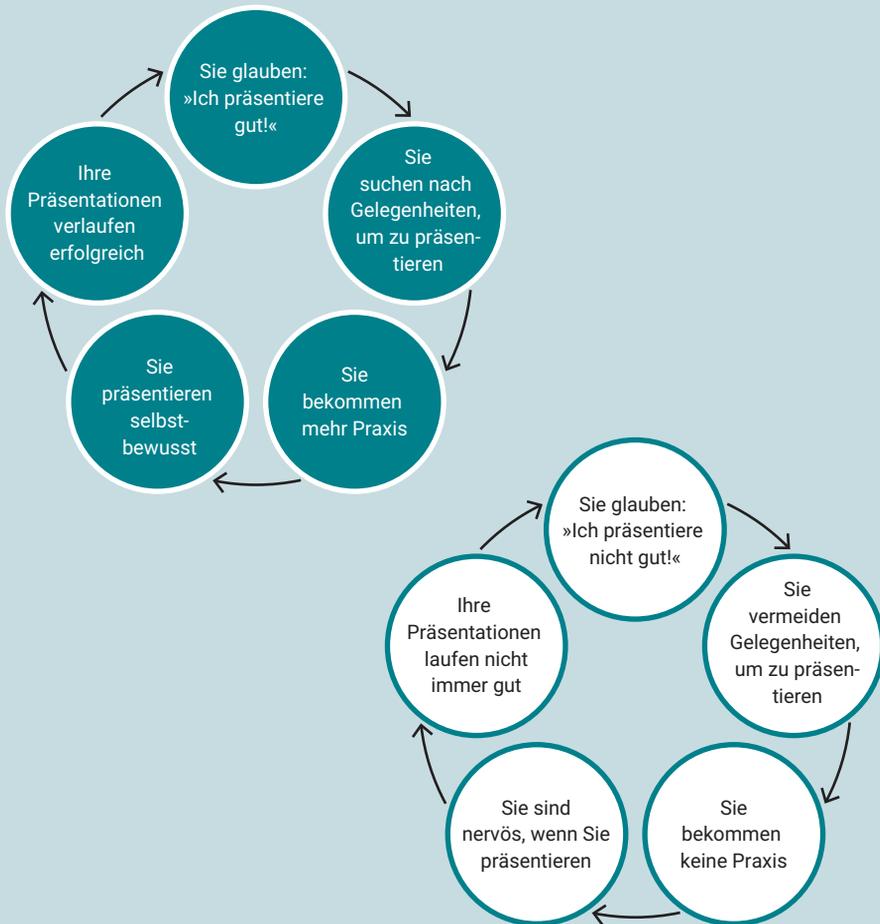
technischen Errungenschaften. Vortragskunst ist moralisch neutral. Es gibt immer Menschen, die sie zur Manipulation nutzen und andere, die sie zur Inspiration verwenden. Mir geht es um Letzteres. Die Beispiele in »Talk!« rücken daher Menschen in den Vordergrund, die ein Interesse daran haben, das Leben für die Gemeinschaft zu verbessern – und nicht nur für wenige Einzelne. Es geht um Verbindung statt Trennung, Hoffnung statt Zynismus, Offenheit statt Manipulation.

Die Vortragskunst zu meistern tut nicht nur unserer Sache gut, sondern lässt uns ebenso persönlich wachsen. Vorträge und Präsentation sind – und bleiben – für die meisten von uns Herausforderungen. Umso großartiger fühlt es sich an, die Ängste, die uns davon abhalten, ins Rampenlicht zu treten, Schritt für Schritt zu überwinden.

Der Aufbau von »Talk!« folgt einem Zirkel mit fünf Stationen. Die Logik des Zirkels ist chronologisch:

- 1. Recherchieren.** Hier geht es um das Thema selbst, das Publikum sowie den aktuellen Stand Ihrer Fähigkeit, überzeugend zu präsentieren. Erst wer in Bezug auf diese Punkte klarsieht, sollte sich der Ausarbeitung des Vortrags zuwenden.
- 2. Storyfizieren.** Welche Story soll erzählt werden? Storyfizieren bezieht sich sowohl auf den Vortrag als Ganzes, dessen Struktur und Dramaturgie als auch auf besondere erzählende Elemente wie Anekdoten oder Wow-Momente, die Sie im Vortrag nutzen.
- 3. Trainieren.** Dieser Teil widmet sich körperlichen Aspekten – Stimme, Blickkontakt, Bewegungen, Haltung. Darüber hinaus geht es darum, effizient den Inhalt einzustudieren. Alles zielt darauf ab, ein sicheres und entspanntes Gefühl zu bekommen.
- 4. Präsentieren.** Die Themen kennen wir alle: die Aufregung, die Technik, die Bühnensituation, das Publikum, die Zeit. Ich gehe auf beide Arten von Vortrag ein – offline und online. Mein Ideal ist, ein Gespräch mit dem Publikum zu führen, wie Sie es unter Freunden täten.
- 5. Lernen.** Was geschieht, nachdem Sie die Bühne verlassen haben? Dieser Teil handelt von der Beschäftigung mit Feedback, um stetig besser zu werden. Ein geniales Training dafür sind Stegreifreden oder die Anmeldung für Podiumsdiskussionen, um in Form zu bleiben.

# Guter Zirkel, gefährlicher Zirkel



1 Ängsten keine Chance – nur mit einer positiven Grundhaltung werden Sie mutig Vorträge wagen und wachsen

»Talk!« ist nah an der Praxis. Es versorgt Sie mit Checklisten, Story Canvases, Analysen, Anleitungen, Tipps und KI-Tools, die es Ihnen ermöglichen, direkt loszulegen. Dazu gibt es viele Beispiele von Vorträgen und Präsentationen aus den verschiedensten Bereichen des Lebens. Meiner Erfahrung nach ist es nützlich, Vorbilder zu haben, deren Reden wir nacheifern können. Dank YouTube gibt es so viele Videos genialer Reden, dass daran kein Mangel besteht. Und dank Handy haben Sie das perfekte Gerät, um Ihren eigenen Lernfortschritt zu dokumentieren, indem Sie sich ganz einfach selbst filmen (lassen), während Sie eine Rede halten oder einüben.

Eins meiner Vorbilder ist Barack Obama, weil er lässig ist und humorvoll, weil er gerne Geschichten erzählt und es ihm wie kaum einem Zweiten gelingt, den Bogen vom einzelnen Menschen zur Gemeinschaft zu spannen, von der Angst zur Hoffnung, von dem, was ist, zu dem, was sein sollte. In einer launigen Rede ein knappes Jahr nach seiner Wahl zum Präsidenten der USA sprach Obama im September 2009 zu Studenten. Er erzählte vom Wahlkampf und der Begegnung mit einer seltsamen Frau, die Menschen immer zum Mitgrölen animiert. »Fired up, ready to go!« – angefeuert, bereit loszulegen, ruft sie. Als sich ihre Wege auf einer Wahlkampfveranstaltung kreuzten, war er zunächst irritiert, weil die Frau ihm die Show stahl. Dann grölte er mit. Schließlich brachte er diese fünf Worte als Wahlkampfclaim mit nach Hause. Über das, was er bei ihr gelernt habe, sagt Obama:

*»Eine Stimme kann einen Raum verändern. Und wenn eine Stimme einen Raum verändern kann, kann sie auch eine Stadt verändern. Und wenn sie eine Stadt verändern kann, kann sie einen Bundesstaat verändern. Wenn sie einen Bundesstaat verändern kann, kann sie eine Nation verändern. Wenn sie eine Nation verändern kann, kann sie die Welt verändern.«<sup>1</sup>*

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen viel Vergnügen beim Lesen von »Talk!« und viel Erfolg dabei, Ihre Stimme zu nutzen, um einen Raum, eine Stadt, die Welt oder alles zusammen zu verändern.

**Thomas Pyczak, Herrsching**

---

1 Barack Obama: Fired up, ready to go. Maryland: 2009. <https://www.youtube.com/watch?v=B29Nw6mjZzk>