

# Frankfurter Allgemeine

ZEITUNG FÜR DEUTSCHLAND

Samstag, 18. März 2000, Nr. 66

## Beruf und Chance

### Fest entschlossen, eine einflussreiche Persönlichkeit zu werden

Wer reden kann, wird vorgeschickt / Von der Kunst des selbstbewussten Auftretens / Ein Besuch im Rhetorik-Kurs / Von Lukas Weber

Was quält die Frau nur so? Reden tut weh, besonders, wenn man vor seinen Zuhörern kein Wort herausbringt. Tränen strömen über ihre Wangen, die Hände krampfen sich um das Pult aus durchsichtigem Acryl, das den Blick auf die gesamte Erscheinung der attraktiven Blondine freigibt bis hin zu den Füßen. Sie schluchzt. „Lassen Sie es heraus“, sagt Nikolaus Enkelmann mit sanfter Stimme, „niemand hat irgendetwas gegen Sie, hier sind nur Freunde.“ Und wie zur Bestätigung ist einer aus dem Auditorium herbeigeeilt, ein Glas Wasser in der Hand, eine Frau hat ihre Papiertaschentücher gezückt und steht auch schon vorne. Endlich bricht es aus ihr, um die sie sich alles dreht und die das gar nicht will, heraus: Als Kind habe sie Referate gehalten, das habe sogar Spaß gemacht. Aber nach dem Umzug, diese Sprachbarriere. Gehänselt worden sei sie, wegen ihres grauenvollen Deutschen. Ratlosigkeit bei den Zuhörern. Dass sie mit leichtem französischen Akzent spricht, hat kaum jemand wahrgenommen.

Das sei nicht ungewöhnlich, erklärt Enkelmann, der Altmeister der Motivations-trainer in Deutschland, ein wenig später. „Wir alle leben in dem Wahn, wir würden nur geliebt, wenn wir perfekt sind“, ist seine Botschaft. Das Gegenteil ist der Fall. Denn wer mag schon gerne ständig dem Vollkommenen gegenüberstehen und dabei seine eigenen Fehler umso deutlicher vor Augen sehen? Enkelmann gilt als eine Art Papst der Rhetorik, weil er seine Seminare schon gehalten hat, als andere, die ihn kopieren, noch nicht alt genug waren, ihm zuzuhören.

Kleider machen Leute, Redekunst macht erfolgreich. Das weiß man nicht erst seit Elisa Doolittle aus dem Musical *My fair Lady*. Enkelmanns Zeitschrift „Der erfolgreiche Weg“ erscheint seit Anfang 1980, die Auflage liegt bei 10 000 Stück. Seine Bücher finden sich in Bibliotheken in aller Welt, gerade erst ist die Übersetzung seiner „Rhetorik Klassik“ ins Chinesische fertig geworden. Eine namenlose Zahl von Politikern und Wirtschaftsmagnaten hat die Seminare durchlaufen, aber genannt werden wollen die meisten nicht. Die Sportler sind die Ausnahme, und der Autodidakt aus dem hessischen Königstein bezeichnet sich gerne als Erfinder des mentalen Trainings vor gut zwei Jahrzehnten. Seitdem fahren Rennfahrer die Strecken ohne Auto ab, schließen Schützen ohne Munition. Der Erfolg sei messbar, sagt er schlicht. Kurstellneh-

mer Raik bestätigt das gerne, er war vor einigen Jahren ein bekannter Hochleistungs-sportler.

Rhetorik im Sinne Enkelmanns ist mehr als Reden, es ist die Kunst des selbstbewussten Auftretens. Dazu gehört Motivation und Autosuggestion. Immer wieder beten die Kursteilnehmer – ein bunt gemischtes Völkchen aus Vertriebsleuten, Ärzten, Studenten und auch Politikern – vor allen anderen eine Art Glaubensbekenntnis herunter, bis sie selbst daran glauben: „Ich bin fest entschlossen, eine einflussreiche Persönlichkeit zu werden. Ich sehe mein schönes, großes Ziel ganz deutlich vor mir ...“

sammelt hatte (Enkelmann war als Gast dabei), und der sich die physikalischen Vorgänge auch nicht erklären kann. Enkelmann hat aber ein Indiz parat, warum das alles kein Trick sei: Bei einem seiner Seminare hatten einige Teilnehmer nach dem Kohlenlauf verdächtig lange im kalten Wasser gestanden.

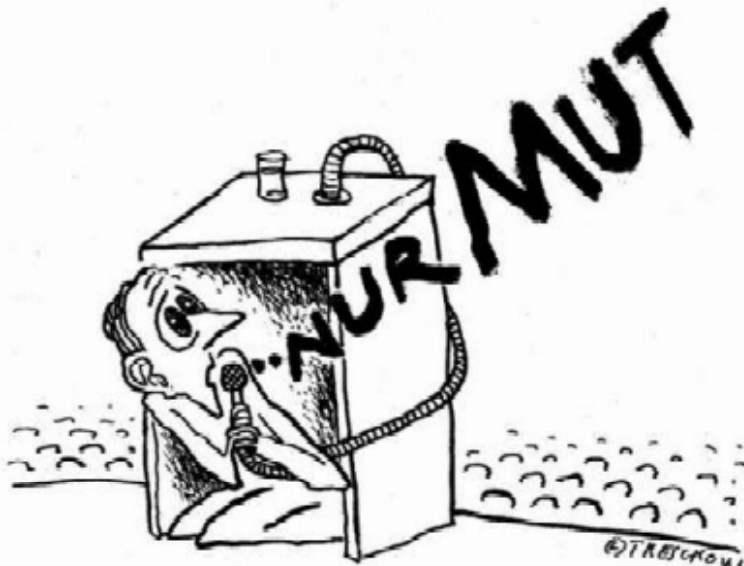
Den Begriff Rhetorik fasst der gelehrte Psychologe, der meint, dass seine Wissenschaft auf einer theoretischen Stufe stehen geblieben ist, also weit. Seine Kunden lernen, sich zu präsentieren, die Persönlichkeit insgesamt wird aufgebaut. Das ist der Schlüssel zum beruflichen Erfolg, denn wer Reden kann, wird vorgeschickt. Die

Dazu gehört dreierlei, lernen die Teilnehmer: die Körpersprache, denn Worte können lügen, der Körper nicht; Blickkontakt mit dem Publikum; und schließlich die Stimme. Dass man das trainieren kann, wussten schon die Klassiker der Antike. Der Grieche Demosthenes, bis heute Lehrmeister der Redekunst, stotterte und piepste. Dem einen Makel hat er mit Kieselsteinen unter der Zunge abgeholfen, dem anderen, indem er gegen die Wellen des Mittelmeeres angeschrien hat.

Schreien ist nicht notwendig, wichtig ist eine tragfähige Stimme, lehrt die moderne Rhetorik. Vor dem Einatmen kommt das richtige Ausatmen. Das machen auch die Schauspieler. „Warum lasst Ihr die Luft nicht heraus, nur Geizhalse können nichts hergeben“, meint der Meister und macht es vor. Ein lang gezogenes „I“, die Augen fest geschlossen, die Arme ausgebreitet. Dann die anderen Vokale. „Lasst das ‚A‘ heraus, der Mund muss weit offen stehen, hier beginnt fast immer die Verkrampfung.“ Schon dämmert es den Teilnehmern, dass das vielleicht auch eine Form von mangelndem Selbstbewusstsein ist – gerade so wie am ersten Tag, als jeder seinen Namen auf die Schilder schreiben sollte, deren Rückseite der Schriftzug „Lächeln“ zierte. Wer die Buchstaben da mickrig platzierte, musste sich die Frage gefallen lassen, warum er (oder sie) seine Persönlichkeit denn versteckte.

Wie macht man sein Konzept, wie baut man seine Rede auf, und wie bereitet man sich vor? Keine Angst vor Versprechern. Und wenn beim Vortrag der Zettel fällt, lasst ihn liegen. Wer keinen hat, missachtet sein Publikum. Der Körper und sein Besitzer bekommen bei Enkelmann ihr Fett weg, nicht nur bei der Gymnastik vor dem Unterricht. Hinfort mit den eingekleiteten Schultern, lasst die Hände mitreden, die Füße fest geschlossen, sie sind das Fundament der körperlichen und der seelischen Stabilität.

Aha, das also ist der Grund für das durchsichtige Pult in Enkelmanns Institut, dass nämlich die Kamera das unbeabsichtigte Eigenleben der Beine einfangen kann. Jene der Französin, die so gerne Vorträge in perfektem Deutsch halten möchte, stehen jetzt fest und sicher, nachdem der Meister ihr klargemacht hat, wie charmant alle ihren leichten Akzent finden. Nun steht sie da wie ein Fels, und der Vortrag fließt: „Ich bin fest entschlossen, eine einflussreiche Persönlichkeit zu werden ...“. Nachdem die Blockade gelöst ist, ist sie auf dem Wege dorthin.



Andere Motivationskünstler demonstrieren in ihren Seminaren die Macht des Geistes über den Körper, indem sie die Teilnehmer über Glasscherben oder glühende Kohlen laufen lassen. Solche Darbietungen haben ihnen den Vorwurf der Scharlatanerie eingebracht. „Das ist alles Quatsch, was die Kritiker dazu von sich geben“, sagt Enkelmann, der solche Mätzchen auch praktiziert hat, bis andere damit anfangen. Warum es funktioniert, weiß er freilich nicht.

Dem Altmeister geht es damit so wie seinem Schüler Jürgen Höller, der kürzlich in der gefüllten Dortmunder Westfalenhalle die Motivationsbedürfnisse ver-

Wirkung der Botschaft verpufft, wenn nicht der Bote beeindruckt. Umgekehrt kann man Meinungen verkaufen, wenn man weiß, wie man es anstellen muss.

Im Rhetorik-Seminar lernen die Teilnehmer das durch Selbsterfahrung – nichts ist so schrecklich wie das eigene Auftreten vor der Kamera – und durch Beobachtung großer Redner. Wie schafft es Bill Clinton, die Massen zu faszinieren, wie hat Adolf Hitler die Redekunst für seine Zwecke missbraucht? Und dann erscheint einer, mit dem niemand gerechnet hätte: Arnold Schwarzenegger zeigt nicht nur Muskeln, sondern bei seinen öffentlichen Auftritten auch perfekte Rhetorik.