

CAROLIN LÜDEMANN



Die **Kunst,** zu wirken

Wie Sie
sympathisch
und authentisch
überzeugen

BOOKS 4 SUCCESS

C A R O L I N L Ü D E M A N N

Die **Kunst,** zu wirken

Wie Sie
sympathisch
und authentisch
überzeugen

BOOKS4SUCCESS

© Copyright 2011:
Börsenmedien AG, Kulmbach

Gestaltung und Satz: Johanna Wack, Börsenmedien AG, Kulmbach
Lektorat: Hildegard Brendel
Druck: Freiburger Graphische Betriebe GmbH & Co. KG

ISBN 978-3-942888-44-8

Alle Rechte der Verbreitung, auch die des auszugsweisen Nachdrucks,
der fotomechanischen Wiedergabe und der Verwertung durch Datenbanken
oder ähnliche Einrichtungen vorbehalten.

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der
Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten
sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

BÖRSEN  MEDIEN
AKTIENGESELLSCHAFT

Postfach 1449 • 95305 Kulmbach
Tel: 092 21-90 51-0 • Fax: 092 21-90 51-4444
E-Mail: buecher@boersenmedien.de
www.books4success.de

**Carolin Lüdemann verkörpert glaubhaft,
was sie schreibt, und bringt unterhaltsam
auf den Punkt, worauf es wirklich ankommt.**

DIETMAR DEFFNER, Leiter Wirtschaftsredaktion
und Moderator bei N24

Inhaltsverzeichnis

VORWORT 7

KAPITEL 1

**Die Geschichte von Victor Lustig oder was man
von einem Trickbetrüger lernen kann 10**

KAPITEL 2

Vorhang auf: Ihr Auftritt, bitte! 18

Weniger Informationen, mehr Unterhaltungswert 21

Der Köder muss dem Fisch schmecken, nicht dem Angler 25

Ein guter Auftritt wirkt nach 26

Die Geschichte der Rhetorik 27

Gute Redner gibt es nicht 33

KAPITEL 3

Auftritt und Wirkung 40

Sympathie verkauft besser 42

Mit Authentizität überzeugen 45

Der erste Eindruck als selbsterfüllende Prophezeiung 48

Woran Auftritte häufig scheitern 78

KAPITEL 4

Rede, Vortrag, Präsentation: Wie Sie überzeugen 80

Vorbereitung ist mehr als die halbe Miete 83

Informationen als Schlüssel zum Erfolg 87

Inhalte, die wirken und etwas bewirken 96

<i>Drei Wege führen zum Publikum</i>	138
<i>Übung macht den Meister</i>	144
<i>Die Feuerwehrede</i>	147
<i>Wenn es Ernst wird: Wie Sie unter den Argusaugen eines Publikums bestehen</i>	148
<i>Sesam, öffne Dich: Ihre Sprache ist Ihr Schlüssel zum Erfolg und zu den Köpfen Ihrer Mitmenschen</i>	153
<i>Auf einen Blick: Wie Sie Ihr Publikum begeistern, faszinieren und überzeugen</i>	165
<i>Nervosität minimieren, Sicherheit maximieren</i>	166
<i>Wohlklang oder Hohlklang? Stimmige Tipps für die Stimme</i>	174
<i>Warum Details entscheidend sind und alles zählt</i>	181
<i>Umgang mit Zwischenrufern und Zwischenfällen</i>	183

KAPITEL 5

Im Rampenlicht: Umgang mit den Medien 190

<i>Stellen Sie sich gut auf</i>	191
<i>Punkten Sie – mit Kürze und mit Bildern</i>	192
<i>Ihre Körpersprache sollten Sie kennen</i>	193
<i>Vor der Kamera stehen Sie im Fokus</i>	194
<i>Blickkontakt sichert Aufmerksamkeit</i>	195

EIN APPELL AN DEN LESER

LITERATURVERZEICHNIS

ÜBER DIE AUTORIN

VORWORT

„I have a dream“, sagte Martin Luther King. „Ich bin ein Berliner“, sprach John F. Kennedy. „Da werden Sie geholfen“, ulkte Verona Feldbusch. Michael Jackson war der „King of Pop“. Helmut Kohl der „Kanzler der Wiedervereinigung“. Barack Obama verkündete: „Yes, we can!“. Lady Diana galt als die „Prinzessin der Herzen“. Und Neil Armstrong eröffnete: „Ein kleiner Schritt für einen Mann, aber ein großer Sprung für die Menschheit“, als er am 20. Juli 1969 als erster Mensch den Mond betrat.

Ein Mensch – ein Satz. Ein Satz, den man entweder über ihn sagt oder den er mit seinen eigenen Worten geprägt hat. Manchmal sogar ein Satz, der Gänsehautfaktor hat. In vielen der genannten Beispiele handelt es sich um Menschen, die sich über viele Jahre hinweg verdient gemacht haben. Andere hatten vielleicht einfach nur Glück und waren zur richtigen Zeit am richtigen Ort und wussten „ihre“ Gelegenheit geschickt zu nutzen. Was am Ende bleibt, ist ein Satz, der unwiderruflich mit

dieser Person verknüpft wird: Fragen wir ein Dutzend Passanten auf der Straße nach „John F. Kennedy“ und danach, was sie mit dem früheren amerikanischen Präsidenten verknüpfen, antworten die meisten im Handumdrehen: „Ich bin ein Berliner“. Auch den Spruch, mit dem Verona Feldbusch bekannt wurde, kennen die meisten Deutschen und wissen, dass mit „Da werden Sie geholfen“ aus einer leichten Grammatikschwäche plötzlich ein durchschlagener Erfolg wurde. Ob Martin Luther King oder Barack Obama wussten, dass „ihr“ Satz Geschichte schreiben würde? Wohl kaum. Ganz überraschend kam die prominente Entwicklung dennoch nicht.

Wir sollten wohl besser nicht so naiv sein und denken, dass hinter dem Bekenntnis von John F. Kennedy oder dem Wahlkampflogan von Barack Obama keine ausgeklügelte Strategie gesteckt hätte. Zum Beispiel: Der Ausspruch Kennedys: „Fragt nicht, was euer Land für euch tun wird – fragt, was ihr für euer Land tun könnt“ war keineswegs ein Zufallsprodukt. Er ging vielmehr auf seinen Redenschreiber Theodore C. Sorenson zurück, der viele Aussprüche des amerikanischen Präsidenten prägte. So auch die sorgfältig formulierte Antwort Kennedys auf Nikita Chruschtschows Brief, der zum Abzug der sowjetischen Raketen auf Kuba 1962 führte und eine nukleare Eskalation im Kalten Krieg verhinderte.

Das bedeutet: Sprache ist mächtig. Sie ist sogar in der Lage, Kriege zu verhindern und sie kann Kriege entzünden. Aussagen, die so wirksam sind, haben ihre eigenen Gesetze. Und doch ist es nicht die Aussage allein, die ein Publikum in den Bann zieht. Stellen Sie sich einen Redner vor, der mit hängenden Schultern und mit leiser Stimme zu großen Taten aufruft. Statt frenetischem Applaus wird er nur betretenes Schweigen ernten und keiner der Zuhörer käme je in die Versuchung, den

Worten Folge zu leisten. Warum? Ganz einfach: weil der Redner weder authentisch noch echt oder gar überzeugend wirkt. Die Diskrepanz zwischen seinem eigenen Auftreten und dem Appell an die Zuhörer ist viel zu groß, als dass man den Worten Glauben schenken könnte.

Und doch ist dieser schwache Redner in guter Gesellschaft: Umfragen zufolge haben die meisten Menschen mehr Angst davor, eine Rede zu halten, als vor dem Tod. Jedoch gibt es einige wenige Menschen, denen es mit Leichtigkeit und Spaß gelingt, ihr Publikum mit Worten zu fesseln.

Was aber unterscheidet den atemberaubenden und gestreichten Redner von demjenigen, dem auf der Bühne die Knie zitterig werden? Zunächst einmal die Tatsache, dass der eine sich überwunden hat. Denn den geborenen Redner, den gibt es nicht. Es gibt nur Menschen, die es gelernt haben, mit ihren Worten und ihrem Auftreten andere Menschen zu begeistern. Daraus folgt, dass jeder Mensch gutes Reden und ein überzeugendes Auftreten lernen kann.

Genau diese Gesetze eines gelungenen Auftritts möchte ich Ihnen auf den folgenden Seiten vorstellen, denn vergessen wir nicht: Sie haben nichts zu verschenken. Jeder Mensch bekommt in seinem Leben 15 Minuten Ruhm, sagte Andy Warhol.

Sorgen Sie dafür, dass Sie Ihre Chance nicht ungenutzt verstreichen lassen.

Carolin Lüdemann

Die Geschichte von Victor Lustig *und was man von einem Trickbetrüger lernen kann*

Victor Lustig (*1890 in Böhmen; †1947 in Springfield, Missouri) war ein Betrüger und Hochstapler, der sein Geschäft verstand. Lustigs Familie gehörte zum gehobenen Bürgertum, und so genoss Victor Lustig eine hervorragende Ausbildung, in der er unter anderem lernte, fünf Sprachen fließend zu beherrschen. Vor allem jedoch hatte er eine sehr gute Beobachtungsgabe und wusste, was er wann, wem und vor allem wie sagen musste, um seine Ziele zu erreichen. Darum wurde er auch schon kurz nach seiner Schulzeit wegen erster Missetaten zu einer Gefängnisstrafe verurteilt. Im Anschluss verdiente Lustig seine Brötchen mit Betrugereien bei Karten- und Glücksspielen auf den großen Überseedampfern. Mit dem Ausbruch des ersten Weltkriegs erlosch dieser Geldsegen jedoch und Lustig musste sich etwas Neues einfallen lassen.

Im Jahre 1920 wanderte er in die USA aus, wo er sich fortan „Graf Victor Lustig“ nannte. Dank seiner hervorragenden

KAPITEL 1

*„Es ist ein Jammer, dass die
Dummköpfe so selbstsicher sind
und die Klugen so voller Zweifel.“*

BERTRAND RUSSELL (1872-1970),
britischer Mathematiker, Nobelpreisträger für Literatur

Menschenkenntnis, seines aristokratischen Auftretens und seiner außergewöhnlichen Beobachtungsgabe gelang es ihm, seine Schwindeleien zu perfektionieren und er scheute sich auch nicht davor, große Gangsterbosse reinzulegen. Er täuschte bei Pferdewetten sichere Tipps vor, um sich anschließend mit den Einsätzen auf und davon zu machen, und verkaufte Al Capone höchstpersönlich Gelddruckmaschinen, die gar nicht funktionierten. Insbesondere die Geldfälscherei hatte es Lustig angetan. Später wurde er deswegen auch inhaftiert, konnte den Sheriff jedoch davon überzeugen, ihn im Tausch gegen eine Gelddruckmaschine zum Sonderpreis wieder auf freien Fuß zu setzen. Zu spät erkannte der Sheriff, dass die Maschine gar kein Falschgeld drucken konnte und nahm Lustigs Verfolgung auf.

Als er den Hochstapler schnappte, erklärte Lustig dem Sheriff, dass dieser die Maschine falsch bedient habe. Er verwickelte den Sheriff in ein verwirrendes Fachgespräch aus technischem

Kauderwelsch und versprach ihm, demnächst bei ihm vorbeizukommen, um die Maschine noch einmal zu erklären. Zur Entschädigung und zum Ausgleich der Reisekosten gab er dem Sheriff mehrere 100-Dollar-Noten mit auf die Heimreise. Wie sich später herausstellte, handelte es sich dabei jedoch um Falschgeld und der Sheriff wurde kurze Zeit später deswegen verhaftet ...

Den ganz großen Coup plante Victor Lustig jedoch 1925 in Paris. Nachdem Lustig einen Zeitungsartikel über die Renovierungsbedürftigkeit des Eiffelturms gelesen hatte, fasste er kurzerhand den Entschluss, diesen in Eigenregie zu verkaufen. Die Idee war zu dieser Zeit nicht völlig undenkbar, wenn auch gewagt: Der Eiffelturm wurde nämlich 1889 für die Pariser Weltausstellung gebaut und sollte ursprünglich 1909 wieder abgebaut werden. Nach der Meinung der Pariser Bürger passte der Turm nicht ins Stadtbild, wurde dementsprechend schlecht gepflegt und sollte so schnell wie möglich dem Erdboden gleichgemacht werden. Victor Lustig ergriff diese Chance, gab sich fortan als Regierungsbeamter aus und ließ Ausschreibungen für den Verkauf des Eiffelturms fälschen. Danach verschickte er Einladungen zu Verkaufsverhandlungen an sechs Pariser Schrotthändler. Im prestigeträchtigen Hôtel de Crillon an der Place de la Concorde fanden dann die vertraulichen Gespräche der Händler mit dem vermeintlichen Regierungsbeamten Lustig statt. Das Hotel galt als bekannter Treffpunkt von Diplomaten und Politikern und bot Victor Lustig eine perfekte Tarnung.

Victor Lustig stellte sich in den Gesprächen als stellvertretender Generaldirektor des Postministeriums vor. Er erklärte den Interessenten, dass sie aufgrund ihrer Reputation als ehrliche Geschäftsleute ausgewählt wurden. Anschließend führte er aus, dass der Eiffelturm abgerissen und als Schrott verkauft werden solle. Aufgrund der zu erwartenden öffentlichen Diskussion

wolle er die Gespräche zunächst vertraulich führen, bis alle Fragen geklärt seien. Er spazierte mit allen sechs Schrotthändlern zum Eiffelturm, um ihr Verhalten und ihr Interesse einschätzen zu können. Anschließend gab er bekannt, dass er die Gebote der Interessenten bis zum folgenden Tag erwarte.

Zu diesem Zeitpunkt jedoch war Lustig schon längst klar, dass er den Handel mit André Poisson abschließen würde, einem unsicheren Mann, der sich vom Kauf des Eiffelturms den Aufstieg in der Pariser Geschäftswelt erhoffte. Lustig musste sicherstellen, dass er mit André Poisson handelseinig werden würde – dessen Frau war aber weniger begeistert und zeigte sich misstrauisch. Um ihre Zweifel auszuräumen, setzte Lustig ein weiteres Treffen an. Dort wechselte er das Thema, wurde vertraulich und erzählte Poisson, wie schlecht er als Beamter verdiene und dass er sein Einkommen gern aufbessern würde. Poisson war mit korrupten Staatsangestellten vertraut, sodass er sofort verstand, warum Victor Lustig ein Schmiergeld forderte und diese Forderung letztlich auch die Frau Poissons von der Glaubwürdigkeit Lustigs überzeugte.

Nach Abschluss des Handels setzte sich Lustig unverzüglich nach Wien ab. Entgegen allen Erwartungen fand er in den Zeitungen keine Meldung über den Betrug. Poisson war so beschämt gewesen, dass er es nicht über sich brachte, zur Polizei zu gehen. Einen Monat später kehrte Lustig daher nach Paris zurück, um genau den gleichen Schwindel noch einmal zu absolvieren. Diesmal schöpfte der Käufer jedoch Verdacht und suchte die Polizei auf, woraufhin sich Lustig schnellstens aus dem Staub machte und sich in die USA absetzte.

Als Victor Lustig 1935 wegen anderer Betrügereien zu einer Gefängnisstrafe im berühmten Strafvollzug von Alcatraz verurteilt wurde, soll sich Al Capone persönlich dafür eingesetzt

haben, dass Victor Lustig im Gefängnis nichts zustieß. Und als Lustig 1947 an einer Lungenentzündung starb, soll der Beamte beim Ausfüllen des Totenscheins unsicher gewesen sein, welchen Beruf er dem Betrüger zuschreiben sollte. Kurzerhand entschloss er sich für die Titulierung „Verkäufer“...

Lassen Sie mich im Anschluss an die Geschichte von Victor Lustig zuerst einmal klarstellen: Die Erzählung soll Sie nicht dazu anregen, Ihre Berufswahl zu überdenken und womöglich die „Karriere“ eines Trickbetrügers einzuschlagen. Sehr wohl aber kann man aus ihr lernen. Denn es gibt anscheinend Menschen, die so gewinnend sind, dass sie andere Menschen mit Leichtigkeit von ihrem Anliegen überzeugen und erreichen, was sie sich vorgenommen haben. Es gibt aber auch Menschen, die trotz guter Argumente kein Gehör finden und die nicht zu ihrem Ziel gelangen.

Ein Beispiel: Eine Klientin berichtete mir, dass sie ein wiederkehrendes Problem in Besprechungen beobachtet hatte. Sie beteiligte sich an Diskussionen, brachte einen eigenen Lösungsvorschlag ein und stellte fest, dass man ihr dabei auch zuhörte. Sie führte also in aller Ruhe ihre Überlegungen aus und wurde von den übrigen Besprechungsteilnehmern dabei nicht unterbrochen. Dann jedoch passierte Folgendes: Man kommentierte ihren Lösungsvorschlag entweder gar nicht oder lediglich durch nichtssagende Worthülsen und wendete sich wieder der allgemeinen Diskussion zu. Kurze Zeit stand ein Kollege auf, präsentierte den Lösungsvorschlag der Klientin mit seinen eigenen Worten, inhaltlich ansonsten aber gleich, und erntete dafür von den anderen Teilnehmern breite Zustimmung.

Jetzt werden Sie erst einmal denken: „Was ist denn der Kollege für ein Schuft!“, dass er so kaltschnäuzig die Ideen der Kollegin klaute. Die Klientin erzählte jedoch, dass ihr Kollege ein netter

Typ sei, der sie nie so ausbooten würde. Sie hatte den Eindruck, dass ihm gar nicht bewusst war, dass sie einige Minuten zuvor das Gleiche vorgeschlagen hatte. Und mit dem Kollegen selbst schien das übrigens auch den anderen Anwesenden nicht weiter aufgefallen zu sein. Da muss man sich doch schon fragen: Wie kann es sein, dass bei der einen die Idee gar nicht wahrgenommen wird, und der andere für den gleichen Vorschlag tosenden Applaus spendiert bekommt? Ganz einfach: Zwar haben beide den gleichen Lösungsweg vorgestellt, sie haben ihn jedoch auf völlig unterschiedliche Art und Weise präsentiert.

Doch nicht nur das: ich behauptete, der Kollege hatte die Mehrheit der Besprechungsteilnehmer schon für sich eingenommen, bevor er überhaupt das erste Wort sprach. Er war nicht deshalb so erfolgreich, weil er die Sache inhaltlich besser darbot, sondern vielmehr, weil er sich selbst besser präsentierte. Manche Menschen haben nämlich schon gewonnen – oder verloren – bevor sie überhaupt etwas gesagt haben.

Gelingt es einem Redner nicht, das Publikum im ersten Moment von sich zu überzeugen, ist der Auftritt vorbei, bevor er überhaupt richtig angefangen hat. Kleinigkeiten können hier den entscheidenden Unterschied ausmachen. Das bedeutet auch, dass Sie nicht unbedingt zu einem großen Sprung ansetzen müssen und nun alles anders machen müssen, sobald sie vor Publikum stehen. Manchmal sind es nur Details, die Sie eine ganz andere und bessere Figur abgeben lassen.

Victor Lustig hatte generell kein Problem damit, andere für sich einzunehmen. Ihm gelang es mit Leichtigkeit, seine Mitmenschen in seinen Bann zu ziehen. Offensichtlich hatte er ein derart einnehmendes Wesen, dass Al Capone beschloss, ihn im Gefängnis zu beschützen, obwohl Lustig ihn mehrfach betrogen hatte. Als wesentliche Pluspunkte konnte er gute

Umgangsformen, sprachliches Geschick, ein gepflegtes Äußeres und ein sympathisches Auftreten in die Waagschale werfen.

Viel entscheidender war jedoch die Tatsache, dass Victor Lustig von seinen Mitmenschen als sehr überzeugend und authentisch wahrgenommen wurde. Obwohl er schauspielerte, meisterte er seine Rolle offensichtlich so gut, dass man ihm ohne Bedenken zutraute, ein „Graf“ oder ein „hochrangiger Beamter“ der Stadt Paris zu sein. Und da man Lustig seine Rolle allzu gern abkaufte, war es dank seines vermeintlich authentischen Auftretens gar kein Wunder, dass die Leidtragenden seiner Betrügereien leichte Opfer waren. Sie konnten gar nicht anders, als Victor Lustig Glauben zu schenken. Denn wir schenken den Menschen unser Vertrauen, die glaubhaft in ihrem Tun bzw. authentisch in ihrem Verhalten sind.

Umgekehrt nehmen wir mit sehr sensiblen Antennen sofort wahr, wenn wir Unstimmigkeiten bzw. Abweichungen zwischen Gesagtem und Getanem feststellen und reagieren dann recht schnell misstrauisch. Im Umgang mit Menschen gibt es daher nichts, das wirkungsvoller und überzeugender sein könnte, als ein sympathisches, kompetentes und authentisches Auftreten. In diesem Sinne: Vorhang auf.