REDLINE | VERLAG

CARMINE GALLO

TALK LIKE TED

Die 9 Geheimnisse der besten Redner

Carmine Gallo

Talk like TED

Die 9 Geheimnisse der besten Redner

Übersetzung aus dem Englischen
von Silvia Kinkel

REDLINE | VERLAG

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über **https://dnb.de** abrufbar.

Für Fragen und Anregungen:
info@m-vg.de

4. Auflage 2024

© 2017 by Redline Verlag, ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH,
Türkenstraße 86, D-80799 München
Tel.: 089 651285-0

© der Originalausgabe 2014 by Carmine Gallo
Published by arrangement with St. Martin's Press, LLC. All rights reserved.

Die englische Originalausgabe erschien 2014 bei St. Martin's Press unter dem Titel
Talk like TED: The 9 public-speaking secrets of the world's top minds.

Dieses Werk wurde im Auftrag von St. Martin's Press LLC durch die Literarische Agentur Thomas Schlück GmbH, 30827 Garbsen, vermittelt.

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden. Wir behalten uns die Nutzung unserer Inhalte für Text und Data Mining im Sinne von § 44b UrhG ausdrücklich vor.

Übersetzung: Silvia Kinkel, Königstein
Redaktion: Ulrike Kroneck, Melle-Buer
Umschlaggestaltung: Kristin Hoffmann, München
Satz: Helmut Schaffer, Hofheim a.Ts.
Druck: GGP Media GmbH, Pößneck
Printed in Germany

ISBN Print 978-3-86881-647-1
ISBN E-Book (PDF) 978-3-86414-921-4
ISBN E-Book (EPUB, Mobi) 978-3-86414-920-7

Weitere Informationen zum Verlag finden sie unter

www.redline-verlag.de

Beachten Sie auch unsere weiteren Verlage unter www.m-vg.de

Inhalt

Titel 3
Impressum 4
Widmung 7
Danksagung 9
Einleitung: Ideen sind die Währung des 21. Jahrhunderts 11

Teil I – Emotional 25

1. Entfesseln Sie den Meister in sich 26
2. Die Kunst des Geschichtenerzählens 57
3. Führen Sie eine Unterhaltung 97

Teil II – Neu 137

4. Bringen Sie mir etwas Neues bei 138
5. Sorgen Sie für Wow-Momente 166
6. Lockerer werden 194

Teil III – Einprägsam 221

7. Halten Sie sich an die 18-Minuten-Regel 222
8. Malen Sie mit multisensorischen Erfahrungen eine Vorstellung 244
9. Bleiben Sie sich treu 286

Anmerkung des Autors 295

Über den Autor 297

Stichwort- und Personenverzeichnis 299

Anmerkungen 305

Für Vanessa, in Liebe und Dankbarkeit

Die Äußerungen in diesem Buch spiegeln ausschließlich die Ansichten des Autors wider. Dieses Buch ist von Ted Conferences LLC oder verbundenen Unternehmen weder befürwortet noch unterstützt oder autorisiert worden.

Danksagung

Eine großartige Präsentation erfordert ein ganzes Team von Menschen, die Ideen und Fähigkeiten einbringen. Das Schreiben und Veröffentlichen eines Buches unterscheidet sich nicht davon. Es ist größtenteils eine Teamleistung.

Das Team von St. Martin's Press ist wirklich außergewöhnlich. Mein Lektor, Matt Martz, hat meine Leidenschaft für das Thema von Anfang an geteilt. Wir standen während des kompletten Prozesses auf »derselben Seite«. Seine Anleitung, sein Feedback und Urteil haben mir geholfen, *Talk like TED* in eine Erzählform zu bringen, von der ich glaube, dass der Leser sie informativ, aufschlussreich, anregend und unterhaltsam finden wird. Mein Dank gilt auch vielen anderen bei St. Martin's Press, die meine Begeisterung für dieses Projekt teilen. Diese Liste ist sicher unvollständig, aber besonders erwähnen möchte ich: Sally Richardson, Dan Weiss, Laura Clark, Michelle Cashman, Mariann Donato, Michael Hoak, Kerry Nordling, Christy D'Agostini sowie Robert Allen und das engagierte Team von Audio-Macmillan.

Roger Williams, mein Literatur-Agent und Geschäftsführer bei New England Publishing Associates, ist mehr als ein Berufskollege. Er ist ein zuverlässiger Freund, Berater und Mentor. Roger, Danke für deine fortlaufende Anleitung und Inspiration.

Meine Agenten bei der BrightSight Group, Tom Neilssen und Les Tuerk, verdienen ebenfalls besondere Anerkennung. Sie haben mich angeregt, meine Ideen durch Keynote-Präsentationen bei einer ganzen Reihe von Konferenzen, Meetings und Anlässen vorzustellen. Für ihre wunderbare Freundschaft und Betreuung werde ich ihnen immer dankbar sein. BrightSight stützt sich auf die Arbeit einer außergewöhnlichen Mannschaft leidenschaftlicher Experten, und

ich bedanke mich bei jedem von ihnen – Cynthia Seeto, Christine Teichmann, Jeff Lykes, Michele DiLisio und Marge Hennessy.

Carolyn Kilmer, Community Managerin bei Gallo, ist eine große Anhängerin von TED-Präsentationen und hat sich begeistert in die Recherche gestürzt. Sie hat sich zahllose Präsentationen angesehen, um bei der Kategorisierung der Gespräche, Themen und Techniken zu helfen. Carolyns Arbeit trug dazu bei, den umfangreichen Mengen an Material, das wir analysieren mussten, eine Struktur zu geben.

Auf die tiefgreifende Wissenschaft hinter jeder Technik bin ich besonders stolz. All diese Techniken sind deshalb so wirkungsvoll, weil sie auf dem Wissen basieren, wie das Gehirn funktioniert, wie es Informationen verarbeitet und abruft. Mein Freund Danny Mourning ist Rechtsanwalt und früherer wissenschaftlicher Mitarbeiter auf dem Feld der Kommunikation. Danny fungierte als mein Sparringspartner und hat mich häufig in die richtige Richtung dirigiert, mich in direkten Kontakt mit Forschungsprofessoren gebracht oder mir neue wissenschaftliche Abhandlungen auf verwandten Themengebieten vorgestellt. Danny hegt eine große Leidenschaft für das Kommunizieren von Ideen, und ich bedanke mich bei ihm für seine Scharfsinnigkeit.

Die wichtigste Anerkennung muss meiner Frau, Vanessa Gallo, vorbehalten bleiben. Vanessa hat unermüdlich mitgearbeitet, intensive Recherchen durchgeführt, das Manuskript lektoriert, und sich stundenlang TED-Präsentationen angesehen. Ihre Erfahrung beim Schreiben und Redigieren war unschätzbar. Vanessas Hintergrund als Dozentin für Psychologie an der San Francisco State University hat uns geholfen, die Sprecher auf ihre Körpersprache, Gestik und das gesprochene Wort zu analysieren. Vanessas unbeirrbare Überzeugung von diesem Thema und dem Wert dieser Ideen hat meine Leidenschaft und Begeisterung jeden Tag neu beflügelt. Wie sie es geschafft hat, sich gleichzeitig um das Projekt zu kümmern und

für unsere Töchter Josephine und Lela zu sorgen, ist bewundernswert. Und dabei erledigt sie alles meisterhaft. Sie ist mir eine wahre Inspiration.

Ein besonderer Dank gilt meiner Familie für ihre Unterstützung: Tino, Donna, Francesco, Nick, Ken und Patty. Meine Mutter Giuseppina wird immer einen besonderen Platz in meinem Herzen haben, zusammen mit meinem verstorbenen Vater Franco, der mich Glaube, Mut und Entschlossenheit gelehrt hat.

Einleitung: Ideen sind die Währung des 21. Jahrhunderts

> »Ich bin eine Lernmaschine, und hier ist der Ort, um zu lernen.«
> *– Tony Robbins, TED 2006*

Ideen sind die Währung des 21. Jahrhunderts. Einige Menschen können ihre Ideen außergewöhnlich gut präsentieren. Diese Fähigkeit steigert ihre Bedeutung und den Einfluss, den sie in der heutigen Gesellschaft haben. Nichts ist so inspirierend wie eine kühne Idee, präsentiert von einem großartigen Redner. Wirkungsvoll verpackt und vermittelt, können Ideen die Welt verändern. Wäre es nicht faszinierend, herauszufinden, welche Techniken den größten Präsentatoren der Welt gemein sind? Ihnen dabei zuzusehen, wie sie mitreißende Präsentationen halten, und diese Geheimnisse dann selber anzuwenden, um Zuhörer zu begeistern? Das können Sie jetzt dank TED (Technology, Entertainment, Design) – einer weltberühmten Innovations-Konferenz, die ihre besten Präsentationen kostenlos im Internet zur Verfügung stellt –, der wissenschaftlichen Analyse einiger hundert TED-Präsentationen und Interviews mit den populärsten Sprechern bei TED sowie meiner persönlichen Erkenntnisse,

die ich über Jahre beim Coachen inspirierender Führungskräfte weltweit angesehener Marken sammeln konnte.

Talk like TED ist für jeden, der mit mehr Selbstvertrauen und Überzeugungskraft sprechen will. Es ist für jeden, der Präsentationen hält, Produkte und Dienstleistungen verkauft, oder Menschen führt, deren Begeisterung geweckt werden muss. Wenn auch Sie wertvolle Ideen haben, die mitgeteilt werden sollten, helfen Ihnen die Techniken in diesem Buch, Ihre Ideen überzeugender zu gestalten und zu vermitteln, als Sie es sich je vorstellen konnten.

Im März 2012 hielt der Bürgerrechtsanwalt Bryan Stevenson eine Rede vor 1 000 Menschen, die an der jährlichen TED-Konferenz in Long Beach, Kalifornien, teilgenommen haben. Er bekam dafür die längsten stehenden Ovationen in der TED-Geschichte, und seine Präsentation ist fast zwei Millionen Mal online abgerufen worden. Achtzehn Minuten lang schlug Stevenson das Publikum in seinen Bann, indem er gleichermaßen an das Herz wie an den Verstand seiner Zuhörer appellierte. Diese Kombination hat funktioniert. Stevenson erzählte mir später, dass die Anwesenden an diesem Tag insgesamt eine Million Dollar für seine gemeinnützige Organisation, die Equal Justice Initiative, gespendet haben. Das sind über 55 000 Dollar für jede Minute seiner Sprechzeit.

Stevenson hielt keine PowerPoint-Präsentation. Er nutzte auch kein Bildmaterial, keine Dias oder andere Requisiten. Allein die Kraft seines Vortrags gab den Ausschlag. Einige populäre TED-Sprecher bevorzugen den Einsatz von PowerPoint, um die Wirkung ihres Vortrags zu verstärken. Im März 2011 rief Professor David Christian die Bewegung ins Leben, »Big History« in Schulen zu unterrichten, nachdem er eine fesselnde achtzehnminütige TED-Präsentation gehalten hatte, unterstützt durch optisch ansprechende Folien und faszinierende Grafiken. »Big History« lehrt Schüler, wie sich die Welt entwickelt hat und welcher Platz ihr im Universum zukommt. Die

Präsentation von Christian, die dreizehn Milliarden Jahre Geschichte in achtzehn Minuten abdeckt, ist mehr als eine Million Mal angeklickt worden.

Christian und Stevenson haben allem Anschein nach völlig verschiedene Präsentationsstile, und wir werden uns in diesem Buch mit beiden beschäftigen. Der eine Redner erzählt Geschichten, der andere liefert Unmengen an Fakten samt bilderreichen Folien. Fesselnd, unterhaltsam und inspirierend sind beide, weil ihren Vorträgen die gleichen neun Geheimnisse zugrunde liegen. Beide haben die Psychologie und die Kunst des Überzeugens verstanden.

Nach der Analyse von mehr als 500 TED-Präsentationen (über 150 Stunden) und persönlichen Gesprächen mit erfolgreichen TED-Rednern habe ich entdeckt, dass die populärsten TED-Präsentationen neun gemeinsame Elemente aufweisen. Ich habe auch einige der weltweit führenden Neurowissenschaftler, Psychologen und Kommunikationsexperten interviewt, um herauszufinden, warum die hinter diesen Elementen stehenden Prinzipien so gut funktionieren. Und vor allem: Wenn Sie die Geheimnisse dieser Redner erst einmal kennen, dann können Sie sich diese Techniken aneignen und werden bei Ihrem nächsten Verkaufsgespräch oder Ihrer nächsten Präsentation glänzen. Ich nutze diese Techniken seit Jahren, um CEOs, Unternehmer und Manager zu trainieren, die Unternehmen leiten oder Produkte erfunden haben, mit denen Sie möglicherweise täglich in Berührung kommen. Auch wenn Sie vielleicht nie auf einer TED-Konferenz sprechen werden, sollten Sie imstande sein, eine TED-würdige Präsentation zu liefern, um im Geschäftsleben erfolgreich zu sein. Mit einem entsprechend klaren, frischen, zeitgemäßen und überzeugenden Stil werden Sie in der Lage sein, Ihr Publikum zu erobern.

Ideen, die es wert sind, verbreitet zu werden

Richard Saul Wurman initiierte 1984 die erste TED-Konferenz. Es blieb vorerst bei einer einmaligen Veranstaltung. Aber sechs Jahre später kam es zu einer Neuauflage als viertägige Konferenz in Monterey, Kalifornien. Für 475 Dollar wurde den Teilnehmern eine Vielfalt an Vorträgen zu Themen aus den Bereichen Technologie, Unterhaltung und Design (im Englischen: Technology, Entertainment und Design: TED) geboten. Der Journalist und Verleger von Technologiezeitschriften, Chris Anderson, kaufte die Konferenz 2001 und verlegte sie 2009 nach Long Beach in Kalifornien. 2014 fand die TED-Konferenz erstmals in Vancouver, Kanada, statt, was wachsende internationale Anziehungskraft widerspiegelt.

Bis 2005 war TED eine jährliche Veranstaltung: vier Tage, fünfzig Sprecher, achtzehnminütige Vorträge. In jenem Jahr erweiterte Anderson das Repertoire um eine Schwesterkonferenz genannt TEDGlobal. Das Ziel war, ein internationales Publikum zu erreichen. 2009 begann die Organisation mit der Vergabe von Lizenzen an Dritte, die dann ihre eigenen Community-bezogenen TEDx-Veranstaltungen organisieren konnten. Innerhalb von drei Jahren wurden mehr als 16 000 Reden bei TEDx-Veranstaltungen rund um die Welt gehalten. Heute finden täglich fünf TEDx Veranstaltungen statt, organisiert in mehr als 130 Ländern – ein beeindruckendes Wachstum im Konferenzgeschäft. Der Start von TED.com im Juni 2006 machte die TED-Redner schließlich auch global bekannt. Um den Markt zu prüfen, wurden damals sechs Reden veröffentlicht. Sechs Monate später war die Seite auf etwa vierzig Vorträge angewachsen und bereits drei Millionen Mal aufgerufen worden. Die Welt war und ist hungrig nach großartigen Ideen, die auf fesselnde Weise präsentiert werden.

Am 13. November 2012 hatten TED.com-Vorträge *eine Milliarde* Aufrufe erreicht – etwa 1,5 Millionen Mal pro Tag. Die Videos werden

in bis zu neunzig Sprachen übersetzt, und täglich kommen jede Sekunde siebzehn Aufrufe von TED-Vorträgen hinzu. Laut Chris Anderson »waren es 800 Menschen, die einmal jährlich zusammenkamen; jetzt sind es ungefähr eine Million Menschen pro Tag, die sich TED-Reden online ansehen. Als wir anfangs einige Reden testweise hochluden, waren die Reaktionen derart leidenschaftlich, dass wir uns entschieden, die Organisation umzukrempeln und uns weniger als Konferenz zu betrachten. Es ging vielmehr um ›Ideen, die es zu verbreiten lohnt‹, und wir schufen eine Website, die diesem Zweck gerecht wird. Die Konferenz ist nach wie vor der Motor, aber die Website ist der Verstärker, der die Ideen in die Welt trägt.«[1]

Die ersten sechs TED-Reden, die online gestellt wurden, werden von den Anhängern, die sich liebevoll »TEDsters« nennen, als Klassiker betrachtet. Zu den Rednern gehörten Al Gore, Sir Ken Robinson und Tony Robbins. Einige dieser Redner haben traditionelle Präsentationsfolien verwendet; andere nicht. Aber sie alle hielten Reden, die emotional, neuartig und unvergesslich waren. Heute ist TED eine so einflussreiche Plattform geworden, dass berühmte Schauspieler und Musiker die TED-Bühne suchen, wenn sie Ideen mitteilen wollen. Ein paar Tage nach der Oscarverleihung für den besten Film trat der Regisseur von *Argo*, Ben Affleck, bei TED in Long Beach auf die Bühne und sprach über seine Arbeit im Kongo. Ein paar Tage zuvor hatte U2-Sänger Bono einen Vortrag über den Erfolg von weltweiten Anti-Armutskampagnen gehalten. Wenn Berühmtheiten ernst genommen werden wollen, wählen sie die TED-Bühne.

Facebook COO Sheryl Sandberg schrieb ihren Bestseller *Lean In*, nachdem ihr TED-Vortrag zum Thema »Frauen am Arbeitsplatz« auf TED.com zu einem Riesenerfolg geworden war. TED-Vorträge ändern die Sichtweise von Menschen auf die Welt und dienen als Sprungbrett, um Initiativen in den Bereichen Kunst, Design, Wirtschaft, Bildung, Gesundheit, Wissenschaft, Technologie und globale Probleme zu starten. Die Dokumentar-Filmemacherin Daphne

Zuniga nahm an der Konferenz im Jahr 2006 teil. Sie beschreibt sie als »eine Versammlung, auf der die weltbesten Unternehmer, Designer, Wissenschaftler und Künstler erstaunliche, neue Ideen in einem Umfeld vorstellen, das nur als ein Cirque Du Soleil für den Verstand beschrieben werden kann.«[2] Es gibt nichts Vergleichbares, fährt Zuniga fort. »Das sind vier Tage des Lernens, der Leidenschaft und der Inspiration …, die intellektuell stimulieren. Aber ich hätte nie gedacht, dass die Ideen, die ich gehört habe, auch mein Herz derartig ansprechen würden.« Oprah Winfrey hat es noch prägnanter ausgedrückt: »TED ist, wohin hervorragende Leute gehen, um andere hervorragende Leute zu hören, die ihre Ideen kundtun.«

Überzeugen wie Steve Jobs

Ich bin in der einzigartigen Position, TED-Vorträge zu analysieren und habe ein Buch mit dem Titel *Überzeugen wie Steve Jobs* geschrieben, das ein internationaler Bestseller wurde. Berühmte CEOs haben die Grundsätze aus diesem Buch übernommen, und Hunderttausende Fachleute rund um den Globus nutzen diese Methode, um ihre Präsentationen entsprechend zu modifizieren. So viel Aufmerksamkeit ist natürlich schmeichelhaft, aber es war mir auch wichtig, den Lesern deutlich zu machen, dass die dargestellten Techniken keineswegs exklusive Fähigkeiten von Steve Jobs waren. Dem Apple-Mitgründer und Technologievisionär gelang es nur einfach sehr gut, alle zu vereinen. Diese Techniken waren sehr »TED-mäßig«.

Im Buch erwähne ich, dass Steve Jobs berühmte Rede auf der Abschlussfeier der Universität von Stanford von 2005 ein großartiges Beispiel für seine Fähigkeit ist, ein Publikum zu fesseln. Interessanterweise ist diese Rede eines der populärsten Videos auf TED.com. Obwohl sie kein offizieller TED-Talk ist, enthält sie dieselben Elemente, die auch die besten TED-Vorträge besitzen. Mehr als fünfzehn Millionen Mal ist die Rede angeklickt worden.

»Eure Zeit ist begrenzt, also verschwendet sie nicht, um das Leben anderer zu leben.[3] Seid nicht in Dogmen gefangen – was bedeutet, den Gedanken anderer Leute zu folgen«, sagte Jobs den Absolventen. »Lasst nicht zu, dass der Lärm anderer Meinungen eure eigene innere Stimme zum Verstummen bringt. Das Allerwichtigste ist, dass ihr den Mut habt, eurem Herzen und eurer Intuition zu folgen. Diese wissen irgendwie schon genau, was ihr wirklich sein wollt.« Jobs spricht mit seinen Worten unmittelbar jenen Typ Mensch an, der sich durch TED-Vorträge berührt fühlt. Es sind Suchende. Sie sind begierig zu lernen. Unzufrieden mit dem Status quo, suchen sie nach inspirierenden und neuen Ideen, die die Welt nach vorne bringen. Bei Steve Jobs haben Sie die Techniken eines Meisters gelernt; in *Talk like TED* werden Ihnen alle präsentiert.

Dale Carnegie für das 21. Jahrhundert

Talk like TED taucht viel tiefer in die Wissenschaft der Kommunikation ein als nahezu jedes andere Buch auf dem heutigen Markt. Es stellt Ihnen Männer und Frauen vor – Wissenschaftler, Autoren, Pädagogen, Umweltexperten und berühmte Führungspersönlichkeiten – die die Rede ihres Lebens vorbereiten und halten. Jede der mehr als 1 500 Präsentationen, die auf der TED-Website frei verfügbar sind, kann Ihnen etwas über das Halten von Reden beibringen.

Als ich anfangs überlegte, ein Buch über die Geheimnisse öffentlicher Reden bei TED-Talks zu schreiben, betrachtete ich das Projekt als eine Art *Dale Carnegie für das 21. Jahrhundert*. Carnegie schrieb 1915 mit *The Art of Public Speaking* den ersten massenkompatiblen Ratgeber zum Thema »Öffentliches Reden«. Carnegie brachte es schon damals auf den Punkt. Er empfahl, Reden kurzzuhalten und betonte, dass Geschichten ein starkes Mittel seien, um eine emotionale Bindung zum Publikum herzustellen. Er regte zum Gebrauch rhetorischer Mittel wie Metaphern und Analogien an. Ein dreiviertel

Jahrhundert bevor PowerPoint erfunden wurde, sprach Carnegie über den Einsatz visueller Hilfsmittel. Er hat die Bedeutung von Begeisterung, Übung und einem starken Vortrag verstanden. Alles, was Carnegie 1915 empfohlen hat, ist bis heute das Fundament wirksamer Kommunikation.

Carnegie hatte zwar die richtige Idee, aber noch nicht die heute verfügbaren Werkzeuge. Wissenschaftler, die mit fMRI (funktionelle Kernspintomographie) arbeiten, können das Gehirn von Menschen scannen und genau sehen, welche Bereiche aktiviert werden, wenn der Betreffende eine bestimmte Aufgabe verrichtet, wie etwa Sprechen oder jemandem Zuhören. Diese Technologie und andere Werkzeuge der modernen Wissenschaft haben zu einer Lawine von Studien im Bereich der Kommunikation geführt. Die in diesem Buch enthüllten Geheimnisse werden durch die jüngsten Forschungen der besten Köpfe dieses Planeten gestützt, und sie funktionieren. Ist Leidenschaft ansteckend? Sie werden es herausfinden. Kann das Erzählen von Geschichten tatsächlich Ihren Verstand mit dem desjenigen »synchronisieren«, der Ihnen zuhört? Sie werden die Antwort darauf finden. Warum sticht eine achtzehnminütige Präsentation eine sechzigminütige aus? Warum war das Video von Bill Gates, der seinem Publikum einen Schwarm Mücken auf den Hals hetzte, ein Riesenerfolg? Sie werden auch die Antworten auf diese Fragen erfahren.

Carnegie fehlte noch das stärkste Werkzeug, das wir heutzutage nutzen können, um die Kunst vom Halten einer Rede zu erlernen: Das Internet, das erst vierzig Jahre nach Carnegies Tod kommerzialisiert wurde. Heute können Menschen, dank der Verfügbarkeit des Breitbands, Videos auf TED.com anklicken und zusehen, wie die besten Köpfe die Vorträge ihres Lebens halten. Sobald Sie diese neun Geheimnisse kennengelernt haben, lesen Sie die Interviews mit populären TED-Rednern und Sie verstehen die Wissenschaft hinter all dem. Dann können Sie sich TED.com zuwenden, um die Redner bei

der Umsetzung dieser Fähigkeiten zu sehen, von denen Sie gerade gelesen haben.

Wir sind heute alle im Verkauf

Die bekanntesten TED-Redner halten Vorträge, die aus einem Meer von Ideen herausragen. Daniel Pink formuliert in *Mehr Wert: Die Kunst, gefragt zu sein*: »Ob es Ihnen gefällt oder nicht, wir sind heute alle im Verkauf.«[4], Wenn Sie eingeladen worden sind, eine TED-Rede zu halten, ist *Talk like TED* Ihre Bibel. Wenn Sie nicht eingeladen worden sind, eine TED-Rede zu halten und auch keine Absicht haben, dies zu tun, ist dieses Buch dennoch eines der wertvollsten, das Sie jemals lesen werden. Es wird Ihnen beibringen, wie man sich selbst und seine Ideen überzeugender verkauft, als Sie es sich jemals vorstellen konnten. Es wird Ihnen beibringen, wie man jene Elemente einbezieht, die alle inspirierenden Reden gemein haben, und wie Sie sich als Führungspersönlichkeit und Kommunikator auf neue Weise sehen können. Denken Sie daran: Wenn Sie niemanden von Ihren Ideen begeistern können, spielt es keine Rolle, wie großartig diese Ideen sind. Ideen sind nur so gut wie die Handlungen, die auf das Mitteilen jener Ideen folgen.

Talk like TED gliedert sich in drei Teile, von denen jeder drei Elemente eines inspirierenden Vortrags aufzeigt. Die fesselndsten Reden sind:

- Emotional – Sie berühren mein Herz.
- Neu – Sie bringen mir etwas Neues bei.
- Einprägsam – Sie präsentieren den Inhalt auf eine Weise, die ich nie vergessen werde.

Emotional

Großartige Kommunikatoren erreichen Ihren Verstand und berühren Ihr Herz. Die meisten Menschen, die eine Rede halten, vergessen den »Herz«-Teil. Kapitel 1 zeigt Ihnen, wie Sie den Meister in sich entfesseln, indem Sie herausfinden, was Sie wirklich begeistert. Sie erhalten Einblicke in Forschungen – die nie in der Tagespresse veröffentlicht wurden – und die erläutern, warum Leidenschaft der Schlüssel zum Beherrschen einer Fähigkeit wie dem Halten von Reden ist. Kapitel 2 lehrt Sie, wie man die Kunst des Erzählens meistert, und warum Geschichten dem Zuhörer helfen, eine emotionale Bindung zu Ihrem Thema herzustellen. Sie werden von der jüngsten Forschung erfahren, wie Geschichten Ihren Verstand mit dem Ihres Publikums »synchronisieren«, und wie sie dadurch intensivere und bedeutungsvollere Verbindungen herstellen, als Sie jemals für möglich gehalten haben. In Kapitel 3 werden Sie sehen, dass Körpersprache und verbale Kommunikation der TED-Redner echt und natürlich sind. Als ob sie eine Unterhaltung führen, statt ein großes Publikum anzusprechen. Sie werden auch Redner kennenlernen, die einen Vortrag 200 Stunden lang geprobt haben, und erfahren, was genau sie geübt haben. Sie erlernen Techniken, durch die Ihre Ausstrahlung und Ihr Vortrag ungezwungener und wirkungsvoller werden.

Neu

Die einzige effektive Art, um die Aufmerksamkeit einer Person zu gewinnen, ist ihr etwas Neues zu bieten – so die Neurowissenschaftler, die ich interviewt habe. Der Trendmanager Kevin Allocca von YouTube hat einem TED-Publikum gesagt, dass in einer Welt, in der jede Minute zwei Tage Videomaterial hochgeladen wird, »nur wirklich Einzigartiges und Unerwartetes hervorstechen kann.« Das Gehirn kann Neues nicht ignorieren, und sobald Sie sich die Techniken

aus diesem Kapitel angeeignet haben, werden Ihre Zuhörer Sie gar nicht mehr ignorieren können. In Kapitel 4 erforschen wir, wie die größten TED-Redner ihre Zuschauer mit neuen Informationen oder der einzigartigen Herangehensweise an ein Fachgebiet mitreißen. Kapitel 5 dreht sich um das Einbauen überraschender Momente und beschäftigt sich mit Sprechern, die sorgfältig und bewusst »Wow-Momente« konzipieren und einbringen, über die ihre Zuhörer noch Jahre später sprechen. Kapitel 6 behandelt das schwierige, aber wichtige Element des ungekünstelten Humors – wann und wie man ihn einsetzt, und wie man witzig ist, ohne einen Witz zu erzählen. Humor ist bei jedem Redner individuell und muss in den persönlichen Vortragsstil einbezogen werden.

Einprägsam

Sie können neue Ideen haben, aber wenn sich Ihr Publikum nicht daran erinnern kann, was Sie gesagt haben, sind diese Ideen bedeutungslos. In Kapitel 7 untersuche ich, warum die achtzehnminütige Dauer eines TED-Vortrags die ideale Zeitspanne ist, um Ihren Standpunkt zu vermitteln. Und ja, es gibt wissenschaftliche Erkenntnisse, die das stützen. Kapitel 8 behandelt die Bedeutung des Herstellens lebhafter multisensorischer Erfahrungen, sodass sich Ihr Publikum besser an den Inhalt erinnern kann. Abschließend zeige ich auf, wie wichtig es ist, dass Sie sich treu bleiben. Das ist der ultimative Schlüssel, um als aufrichtiger, authentischer Redner zu überzeugen, bei dem andere das Gefühl haben, ihm vertrauen zu können.

Jedes Kapitel behandelt eine spezielle Technik, die von den berühmtesten TED-Rednern eingesetzt wird. Dazu gibt es Beispiele, Erkenntnisse und Interviews mit den Rednern. Jedes Kapitel enthält zudem »TED-Notizen«: Tipps, die Ihnen helfen, die Techniken dieser Redner in Ihrer kommenden Angebotsverhandlung oder Präsentation einzusetzen. Bei diesen »Notizen« werden der Name des

Redners oder der Rednerin sowie der Titel des Vortrags genannt, damit Sie sich diesen auf TED.com ansehen können. In jedem Kapitel gehen wir auch auf die wissenschaftlichen Erkenntnisse zu den vorgestellten Techniken ein – warum es funktioniert und wie Sie Ihren Vortrag mit den Techniken verbessern können. In den vergangenen zehn Jahren haben wir mehr über den menschlichen Verstand herausgefunden als in der gesamten Zeit davor. Diese Erkenntnisse sind von immenser Bedeutung für Ihre nächste Präsentation.

Lernen Sie von den Meistern

In *Perfekt! Der überlegene Weg zum Erfolg* sagt der Autor Robert Greene, dass wir alle in der Lage sind, die Grenzen des menschlichen Potenzials zu erweitern. Macht, Intelligenz und Kreativität sind Kräfte, die wir mit der richtigen Einstellung und den entsprechenden Fähigkeiten freisetzen können. Menschen, die Meister auf ihrem Gebiet sind (zum Beispiel Kunst, Musik, Sport oder dem Halten von Reden), sehen die Welt mit anderen Augen. Greene glaubt, dass wir das Wort *Genie* entmystifizieren sollten, weil wir »Zugang zu Informationen und Wissen haben, von denen frühere Meister nur träumen konnten.«[5]

TED.com ist eine Goldgrube für alle, die zum Meister der Kommunikation, der Überzeugung und dem Halten von Reden werden wollen. *Talk like TED* wird Ihnen die Werkzeuge an die Hand geben und Ihnen zeigen, wie Sie diese einsetzen können, um Ihre Stimme und vielleicht sogar Ihr Glück zu finden.

Überdurchschnittlich gute Kommunikatoren sind im Allgemeinen erfolgreicher als andere Menschen. Großartige Kommunikatoren bringen Dinge ins Rollen. Sie bleiben uns in Erinnerung und werden verehrt – ihr Name ist ein Begriff: Jefferson, Lincoln, Churchill, Kennedy, King, Reagan. Im Geschäftsleben nicht erfolgreich

kommunizieren zu können, ist ein direkter Weg zum Misserfolg – Start-ups werden nicht finanziert, Produkte werden nicht verkauft, Projekte erhalten keine Unterstützung und Karrieren kommen nicht in Gang. Die Fähigkeit, eine TED-würdige Rede zu halten, kann den Unterschied zwischen Genießen des Beifalls und Plackerei in hoffnungsloser Vergessenheit bedeuten. Ihr Leben ist noch nicht vorbei und hat einen Zweck. Sie sind für Größeres bestimmt. Verschenken Sie Ihr Potenzial nicht dadurch, dass Sie Ihre Ideen nicht mitteilen können.

Auf der TED-Konferenz 2006 hat der Motivationsguru Tony Robbins gesagt: »Erfolgreiche Führungskräfte sind in der Lage, sich und andere zur Handlung zu bewegen, weil sie die unsichtbaren Kräfte verstehen, die uns formen.«[6] Leidenschaftliche, starke und inspirierende Kommunikation ist eine dieser Kräfte, die bewegen und uns formen. Typische »TED-Momente« sind folgende: Das Finden neuer Ansätze für die Lösung langjähriger Probleme, das Erzählen von inspirierenden Geschichten sowie das Vermitteln von Informationen auf derart faszinierende Weise, dass Sie dafür stehende Ovationen erhalten. Schaffen Sie jene Momente. Fesseln Sie Ihr Publikum. Begeistern Sie es. Ändern Sie die Welt. Und das geht so …

Teil I
Emotional

»Das zentrale Element des TED-Formats ist, dass sich Menschen auf direkte und fast verwundbare Weise mit anderen verbinden. Sie stehen sozusagen nackt auf der Bühne. Die wirkungsvollsten Reden sind jene, bei denen die Zuhörer dieses Menschliche spüren können. Gefühle, Träume, Fantasie.«

– Chris Anderson, Kurator, TED

1. Entfesseln Sie den Meister in sich

> »Leidenschaft ist das, was Ihnen zum Maximum Ihres Talents verhelfen wird.«
> *– Larry Smith, TEDx, November 2011*

Aimee Mullins hat zwölf Paar Beine. Wie die meisten Menschen ist sie mit zwei Beinen geboren worden, aber im Unterschied zu anderen Menschen mussten ihr wegen einer genbedingten Fehlbildung beide Beine unterhalb des Knies amputiert werden. Mullins lebt seit ihrem ersten Geburtstag ohne Unterschenkel.

Sie wuchs in einer durchschnittlichen Familie in der Industriestadt Allentown, Pennsylvania, auf. Ihre Leistungen sind jedoch alles andere als durchschnittlich. Die Ärzte hatten eine frühe Amputation empfohlen, da Mullins dann die größte Chance auf relative Beweglichkeit habe. Als Kind hatte Mullins keinen Anteil an dieser Entscheidung, aber als sie heranwuchs, weigerte sie sich, das Etikett zu akzeptieren, das ihr von den meisten Menschen zugeteilt wurde – »behindert«. Stattdessen entschied sie, dass Prothesen ihr Superkräfte verleihen würden, von denen andere nur träumen konnten.

Mullins definiert neu, was es bedeutet, behindert zu sein. Sie sagte dem Komiker und Talk-Showgastgeber Stephen Colbert, dass viele Schauspielerinnen mehr Prothesenmaterial in ihren Busen haben als sie in ihrem ganzen Körper, »und wir bezeichnen nicht halb Hollywood als behindert.«

Mullins hat sich ihre Superkraft – ihre Prothesen – zunutze gemacht, um für die NCAA Topliga an der Georgetown Universität zu laufen. Sie hat bei den Paralympics 1996 drei Weltrekorde in der Leichtathletik gebrochen, ist Mannequin und Schauspielerin geworden, und wurde in die jährliche Liste des *People* Magazins der fünfzig schönsten Menschen aufgenommen.

2009 stand die etwas über 1,70 Meter große Mullins mit einer Größe von 1,82 Meter auf der TED-Bühne, der Größe, die sie für diese Gelegenheit gewählt hatte. Mullins sucht sich unterschiedliche Beine aus, die zum jeweiligen Ereignis passen. Sie verwendet eher funktionelle Prothesen, um auf den Straßen Manhattans spazieren zu gehen, und modischere für schicke Partys.

»TED war sprichwörtlich das Sprungbrett zur nächsten Dekade meines Lebens voller Entdeckungen«[7], sagte Mullins. Sie glaubt, dass ihr TED-Auftritt eine Auseinandersetzung angestoßen hat, die tiefgreifend die Weise verändert, wie die Gesellschaft Menschen mit Behinderungen betrachtet. Erfinder, Designer und Künstler außerhalb der traditionellen medizinischen Prothetik erkannten auf einmal, wie kreativ und lebensecht sie Beine gestalten konnten. »Es ist kein Dialog mehr darüber, wie man ein Defizit überwindet. Es ist ein Dialog über Potenzial. Eine Prothese steht nicht länger für das Bedürfnis, einen Mangel auszugleichen … Also können Menschen, die einmal von der Gesellschaft als behindert betrachtet worden sind, jetzt zu Architekten ihrer eigenen Identität werden, und tatsächlich fahren sie fort, diese Identitäten zu verändern, indem sie ihre Körper mit einem Gefühl der Ermächtigung gestalten … Es ist unsere Menschlichkeit und das ganze Potenzial in ihr, das uns schön werden lässt.«

Mullins Entschlossenheit hat sie zu einer Weltklasseathletin gemacht; mit ihrer Leidenschaft hat sie die Herzen des TED-Publikums gewonnen.

Geheimnis Nr. 1: Entfesseln Sie den Meister in sich

Graben Sie tief, um herauszufinden, was Sie auf einzigartige und bedeutungsvolle Weise mit Ihrem Vortragsthema verbindet. Leidenschaft führt zu Meisterschaft, und ohne diese ist ihre Rede nichts. Denken Sie jedoch daran, dass das, was Sie antreibt, nicht unbedingt

auf der Hand liegt. Aimee Mullins hegt keine Leidenschaft für Prothesen, sondern für das Freisetzen des menschlichen Potenzials.

Warum es funktioniert: Die Wissenschaft zeigt, dass Leidenschaft buchstäblich ansteckend ist. Sie können andere nur begeistern, wenn Sie selbst begeistert sind. Sie haben eine viel größere Chance, Ihre Zuhörer zu überzeugen und zu begeistern, wenn Sie eine begeisterte, leidenschaftliche und bedeutungsvolle Verbindung zu Ihrem Thema zum Ausdruck bringen.

Im Oktober 2012 hat Cameron Russell einem TEDx Publikum erzählt: »Aussehen ist nicht alles.«[8] Klischee? Ja, wenn es von jemand anderem geliefert worden wäre. Russell ist jedoch ein erfolgreiches Model. Innerhalb von dreißig Sekunden nach dem Betreten der Bühne hat Russell ihr Outfit geändert. Sie bedeckte ihr enges schwarzes Kleid mit einem Wickelrock, ersetzte die High Heels durch Slipper und streifte eine Strickjacke über. »Warum habe ich das jetzt getan?« fragte sie anschließend das Publikum. »Ein Image ist mächtig, aber ein Image ist auch oberflächlich. Ich habe gerade Ihre Meinung von mir in sechs Sekunden völlig verändert.«

Russell erzählte, dass sie ein Unterwäschemodel sei, das für Victoria´s Secret bei Modenschauen läuft und auf den Covern der Modezeitschriften abgebildet ist. Während Russell zugibt, dass ihr das Modeln durchaus nützt – sie hat damit ihr Studium finanziert – ist ihr aber auch bewusst, dass sie »in der genetischen Lotterie gewonnen hat.«

Russell zeigte dem Publikum eine Reihe von Vorher/Nachher-Fotos. Die »Vorher«-Fotos zeigten, wie sie an jenem Tag ausgesehen hat, bevor sie zum Fotoshooting ging, während auf den »Nachher«-Fotos die fertige Anzeige zu sehen ist. Natürlich hatten beide Aufnahmen überhaupt keine Ähnlichkeit. Auf einem Foto ist Russell – zu dem Zeitpunkt sechzehn Jahre alt – in verführerischer Pose mit

einem jungen Mann zu sehen, dessen Hand in der Gesäßtasche ihrer Jeans steckt (Russell hatte zum Zeitpunkt des Fotoshootings noch nie einen Freund gehabt). »Und ich hoffe, Sie sehen, dass diese Fotos keine Bilder von mir sind. Es sind Konstrukte einer Gruppe von Profis – Hairstylisten, Make-up-Künstler, Fotografen, Stylisten und all ihre Assistenten bei der Vor- und Nachbereitung. Es ist eine Konstruktion. Das bin nicht ich.«

Russell ist eine Meisterin ihres Handwerks – des Modelns. Aber ihre Leidenschaft gilt nicht dem Modeln. Wofür sie jedoch Leidenschaft hegt, ist das Steigern der Selbstachtung junger Mädchen und darum stellt sie eine Bindung zum Publikum her. Leidenschaft ist ansteckend. »Der wahre Grund, warum ich Model geworden bin, liegt daran, dass ich in der genetischen Lotterie gewonnen und ein Erbe in Empfang genommen habe. Vielleicht fragen Sie sich, worin dieses Erbe besteht? Nun, in den letzten Jahrhunderten haben wir Schönheit nicht nur als gesund, jugendlich und symmetrisch definiert, worauf wir biologisch programmiert sind, sondern auch als groß, schlank, feminin und hellhäutig. Dieses Erbe wurde für mich geschaffen, und es ist ein Erbe, das ich mir zunutze mache.«

Dank ihres Aussehens wurde Russell Model; ihre Leidenschaft machte sie zu einer erfolgreichen Sprecherin.

Russell und Mullins erhielten eine Plattform, weil sie Meisterinnen auf ihren Gebieten sind, aber sie stellen eine Verbindung mit ihren Zuhörern her, weil sie Leidenschaft für ihre Themen hegen. Was die Leidenschaft eines Redners antreibt, hat nicht immer mit seiner täglichen Arbeit zu tun. Russell hat nicht über das Posieren für Fotos gesprochen und Mullins nicht über ihre Wettkämpfe als Leichtathletin. Und doch haben beide die Rede ihres Lebens gehalten.

Die berühmtesten TED-Redner haben etwas mit den fesselndsten Kommunikatoren jedes Bereiches gemeinsam – eine Leidenschaft,

eine Obsession, die sie mit anderen teilen müssen. Diese Menschen sind dazu berufen, ihre Ideen mitzuteilen.

Menschen können andere nicht begeistern, solange sie nicht selbst begeistert sind. »In unserem Kulturkreis neigen wir dazu, das Denken und die geistigen Fähigkeiten mit Erfolg und Leistung gleichzusetzen. Was die Meister eines Gebiets von den vielen anderen, die nur einen Job erledigen, unterscheidet, ist dabei eher eine emotionale Eigenschaft«[9], schreibt Robert Greene in *Perfekt: Der überlegene Weg zum Erfolg*. »Der Grad unserer Leidenschaft, Geduld, unseres Durchsetzungsvermögens und Selbstvertrauens spielt für den Erfolg eine ungleich größere Rolle als unser logisches Denkvermögen. Wer motiviert und energiegeladen ist, kann fast jedes Hindernis überwinden. Sind wir aber ruhelos und gelangweilt, dann verschließt sich unser Geist und wir werden immer passiver.« Motivierte und energiegeladene Redner sind immer interessanter und einnehmender als gelangweilte und passive.

Ich werde häufig gebeten, mit CEOs an wichtigen Produkteinführungen oder Initiativen zu arbeiten, und ihnen dabei zu helfen, ihre Brand Stories wirkungsvoller und überzeugender zu erzählen. Ich reise um die Welt, um Marken wie Intel, Coca-Cola, Chevron, Pfizer und viele andere Unternehmen aus fast jeder Produktgruppe zu besuchen. In jeder Sprache, auf jedem Kontinent, in jedem Land sind es jene Sprecher, die aufrichtig ihre Leidenschaft und Begeisterung für das Thema ausdrücken, die als inspirierende Führungspersönlichkeiten herausragen. Mit ihnen wollen die Kunden Geschäfte machen.

Jahrelang habe ich meinen Kunden zu Beginn des Coachings folgende Frage gestellt: Was ist Ihre Leidenschaft? In der Anfangsphase des Entwickelns einer Geschichte mache ich mir weniger Gedanken über das Produkt, als darüber, warum der Redner Feuer und Flamme für das Produkt oder die Dienstleistung ist. Howard Schultz, der Gründer von Starbucks, erzählte mir einst, dass seine Leidenschaft