

Die Humorkarte als stechender Trumpf

Paul Johannes Baumgartner begeisterte mit seinem Vortrag / Inhalt mit Körpersprache und Stimme kunstvoll verpackt

KLOSTER BANZ

Er lächelte und hatte schon gewonnen. Und Paul Johannes Baumgartner strahlte übers ganze Gesicht. Lachen ist der Schlüssel zur Seele, hat irgendein kluger Kopf einmal gesagt. Lachen ist auch ein Schlüssel, Menschen zu begeistern. „Menschen begeistern“ hatte der Kreisverband der Volks- und Raiffeisenbanken des Landkreises Lichtenfels im Kopf, als er am Mittwochabend in Kloster Banz im Rahmen der Reihe „UnternehmerKolleg“ den Experten für Stimme, Emotion und Surprising geladen hatte.

Paul Johannes Baumgartner moderiert unter anderem Events und Veranstaltungen, besitzt einen Lehrauftrag an der Universität Bamberg. Dass er ein Virtuose auf dem Gebiet ist, stellt er täglich als Moderator auf Antenne Bayern unter Beweis.

Deshalb hatte er die fast 400 Zuhörer auf Kloster Banz auch gleich auf seiner Seite. Sein Impulsvortrag war geschmackvoll gewürzt mit Anekdoten aus dem (Radiomoderatoren-)Leben, amüsanten Videoclips und dem einen oder anderen sorgsam platzierten Gag. Zuallererst gelte es laut Baumgartner, sich an zwei Spielregeln zu halten. Es könne einerseits sein, dass man nicht jeden begeistern könne, andererseits, dass man es nicht wolle. Sprachs und streute Franz Josef Strauß' Weisheit aus: „Everybody's darling, is everybody's Depp.“ Die letzte Grundlage: Es schadet nicht, wenn man von dem, was man tut, begeistert ist. Und von sich selbst.

Dass zudem Kommunikation wichtig sei, stelle man spätestens dann fest, wenn man in der Bäckerei gänzlich ohne Worte versuche einzukaufen. Sechs Punkte zählte Paul Johannes Baumgartner auf, Menschen zu



„Menschen begeistern“: Radiomoderator Paul Johannes Baumgartner weiß, wovon er spricht und wendet es an. Mit einem Lachen. Foto: fp

begeistern. Nummer eins: Emotionen erzeugen. „Zwischen Lachen und Weinen liegt nur eines - der tiefe Ozean der Langeweile.“ Zum Lachen oder Weinen bringen sei besser als stundenlanges Anschweigen. Es ist nachgewiesen, dass Informationen jemanden nur zu einem Achtel auf der Sachebene, zu sieben Achtel aber auf der Gefühlsebene treffen.

„Einzelhandelsmonster“

Ein „Einzelhandelsmonster“ verkaufe alles, weil es seinen Kunden auf der Gefühlsebene abhole und die Humorkarte ziehe. Dass die bisweilen bei 249 Euro und völlig unnützen Dingen aufhört, zeigte der Referent an einer Rechnung. „Lassen Sie Ihr Gegenüber einen Star sein!“ Die Wir-

kung einer Botschaft hänge von drei Faktoren ab: Die Körpersprache liegt mit 55 Prozent vor der Stimmhöhe (38) und dem Schlusslicht Inhalt (nur sieben). Der Inhalt sei wichtig - aber er wirke erst kunstvoll verpackt.

Nummer zwei: die so genannte WMWSGM-Strategie. „Wenns mal wieder schneller gehen muss“, dann im Gespräch auf die Beziehungsebene, auf Gefühle, Stimmungen und Empfindungen zielen und somit unterbewusst das Gefühl von Vertrautheit erwecken. Sein Gegenüber einschätzen, es spiegeln und dann die Führung übernehmen.

Nummer drei: die Stimme stimmen. Passt die Stimme zu Aussehen und Tätigkeit? Atmung kann viel bewirken. Richtig wirkt sie entspannend. Je entspannter, desto besser die

Stimme. Und gleich fand sich das Publikum wieder, wie es erst eine Atemtechnik erlernte und dann mit Hilfe der Körpersprache lauthals mit einer aggressiv-tiefen Stimme und geballten Fäusten ihrem Gegenüber „Ich liebe dich“ entgegen brüllte.

Nummer vier: „Showprep - Sendungsvorbereitung in Bezug auf die Person“. Augen und Ohren auf, Recherche über Kollegen oder das Internet. Alles herausfinden, was einem beim Small-Talk nützen könnte.

Nummer fünf: „Grazie entstehe durch Reduzierung und Redundanz.“ Anhand der „Vergessenskurve nach Ebbinghaus“ zeigte der Münchner auf, dass weniger mehr ist, dass Informationen aufs Nötigste reduziert und häufig wiederholt werden sollten.

Und Nummer sechs: „Be surprising“. Schlagfertig sein und überraschen. Einen Tipp hatte der Experte für Stimme, Emotion und Surprising in petto: Man solle sich eine „Bibliothek an schlagfertigen Antworten“ zulegen. Vorher die Pfeile in den Köcher stecken und sie dann rechtzeitig auf den Bogen legen. „Schlagfertigkeit ist eine Empfindung Ihres Gegenübers“, betonte er. Auf die Frage „Ist das nicht teuer?“ die Antwort „Gemessen an der Qualität nicht“ zu ernten ist schlagfertig. Schlagfertig ist auch, nach dem Stutzen ein Lachen davonzutragen. Lachen sei der Spiegel zur Seele und, Menschen zu begeistern. Paul Johannes Baumgartners sechs Regeln, Menschen zu begeistern, sind auf viele Lebensbereiche anwendbar. Indes war nicht alles neu.

Aber eben der Baumgartner'sche Weg. „Verlassen Sie ausgetrampelte Pfade“, riet er. Stattdessen die eigenen gehen. Und wenn man sich das Ziel setzt, jeden Tag einen neuen Menschen zu begeistern, kann man dabei auch Paul Johannes Baumgartners Fußspuren folgen. -fp-