

# 10 Tricks für den Speaker-Erfolg



Foto: chriskuddl, Zweisam/photocase.com

*Vorsicht: spitz! In Training aktuell betrachten Marktteilnehmer ihre Branche – und nehmen dabei kein Blatt vor den Mund.*

**Seine Honorare sind fünfstellig, alle seine Bücher Top-Seller: William Wanker ist der Überflieger der amerikanischen Speaker-Szene. Nach seinem gefeierten Auftritt auf der GSA-Convention im September 2014, will er nun auch den deutschen Markt erobern. Exklusiv in Training aktuell erklärt der Star-Redner, wie man es als Referent in den Speaker-Olymp schafft.**

Hi guys, probably kennt Ihr mich schon alle. Trotzdem möchte ich mich kurz vorstellen. Mein Name ist William Wanker und ich gehöre zur Top Five der best selling american Top-Speaker. Sieben meiner fünf Bücher sind Business-Besteller-Books. (Anm. der Redaktion: Das Beliebtheitsprinzip. 7 Regeln zur absoluten Beliebtheit). Ich habe 579.000 Facebook-Likes und eine eigene TV-Show in Arizona.

Damit Du es auch bis ganz nach oben schaffst, habe ich Dir hier einiges zusammengestellt, dass Dich so richtig nach vorne bringt. Die beste

Vorraussetzung hast Du ja bereits. Du bist ein really great Speaker.

By the way, congrats on winning the Fifa World Championships in 2014. Ich sag's ja schon immer: Fußball dauert 90 Minuten und am Ende gewinnt immer Deutschland. Kein Wunder, Ihr habt Schweinsteiger, Weißwurst, Bier und jede Menge awesome Speaker, die die Bühne rocken. Nur mit den Umsätzen im Rede-Business läuft es noch nicht so gut. I know. Aber dafür habt Ihr jetzt mich. Ich mache alleine so viel Umsatz, wie alle Eure Speaker zusammen.

## Trick #1: Loben, loben, loben

Wir Amerikaner können super gut loben. Das habt Ihr oben schon gelesen. Remember – die Sache mit dem Worldcup. Ein gutes Thema, weil es sogar noch ganz aktuell ist. Wir Amerikaner saugen das Loben quasi schon mit der Muttermilch auf. Alles, was wir tun, ist super, super, super. Wir sind immer freundlich zu allen. Aber so weit seid Ihr Deutschen wahrscheinlich noch nicht.

Deshalb, pass auf: Wenn Du auf der Bühne stehst, dann lobe zuerst einmal Deinen Auftraggeber. By the way, ich habe nur ein einziges Magazin aus Deutschland abonniert. Muss ich Dir wirklich sagen, welches das ist? Ok. Ich seh schon, Du bist noch ein bisschen langsam. Training aktuell natürlich. Verrate es keinem, aber ich habe nachts davon geträumt, einmal für die einen Artikel zu schreiben. Das ist fast so cool, wie in Schloss Schwanstein zu wohnen. Nice Castle übrigens.

Noch ein Beispiel aus meiner reichen Erfahrungsworld. Ich habe einmal an einem Tag erst eine Rede bei Audi gehalten und dann bei BMW. Morgens wollte ich „schon immer mal Audi fahren“. Abends, ist doch logo, gibt es „kein besseres Gefühl als in einem BMW zu sitzen“. Verstanden? Kunden wollen, dass Du sie toll findest. Sie wollen geliebt werden. Genauso wie Du auch. Nur mal so am Rande: Wenn Du ganz attraktive Kunden hast, darfst Du das mit dem Lieben ausnahmsweise auch gerne wörtlich nehmen. An dieser Stelle: Danke an das gesamte weibliche GSA-Convention-Team für eine unvergessliche Convention! Ich sag's dir: really nice ladies!

## Trick #2: Yes, you can!

Du und Deine Arbeit, das ist eins. Fuck „Work-Life-Balance“. Wer Balan-

ce braucht, soll sich eine Waage kaufen. Das ist was für Anfänger. Wenn Du als Speaker ganz nach oben willst, dann musst Du vor allem eins: Du musst es wollen. Der Geburtstag Deiner Oma, die Einschulung Deiner Tochter oder auch Hobbies – dafür hast Du Zeit, wenn Du Deine ersten fünf Millionen gemacht hast. Und dann kannst Du Oma auch eine Reise nach Florida schenken, wenn Du wieder keine Zeit für sie hast. Deine Tochter freut sich bestimmt mehr über ein Auto zum achzehnten Geburtstag als über Deine Anwesenheit.

Und da wir über Hobbies sprechen: Briefmarken sammeln kannst Du, wenn Du international unterwegs bist. Nimm Dir ein Beispiel an Martin – GSG9 – Limbeck. Er ist der Marine unter den Speakern und hat erkannt: Wer auf den Olymp will, muss nach Griechenland fliegen. Cool guy dieser Martin Limbeck.

### Trick #3: Das perfekte Outfit

Stell Dir vor, es gibt in Deutschland einen Speaker, der kommt im Rabbit-Kostüm auf die Bühne. Ich sage, das ist nur Effekthascherei. Das geht gar nicht. Ich weiß, der kriegt viel Applaus vom Publikum. Ich war dabei. Seine Show ist geil! Aber der Typ liefert einfach keinen Inhalt. Glaub mir, ich habe danach gesucht, hinter seinen langen Löffeln, am Stummelschwänzchen und in den Pfoten. Nichts außer Kunstpelz zu finden.

Nimm Dir lieber ein Beispiel an Leuten wie Terry Brook – I

liked your speech in Vegas – Shep Hyken – awesome speaker – Andreas Buhr – nice guy – oder Joachim Rumohr – the green hornet. Die haben eins gemeinsam: Sie haben sich ihr Speaker-Outfit von mir lizenzieren lassen. Seither sehen die alle gut aus. Denn sie tragen SUIT und die beste Frisur der Welt. Ich sage nur: no hair, no trouble.

### Trick #4: Länger geht immer

Wenn Du die Gelegenheit hast, auf der Bühne etwas zu erzählen, beschneidet leider immer ein Zeitlimit Dein Genie. Wer einmal auf der Bühne steht, sollte daher so lange wie möglich oben bleiben. Ich weiß aus Erfahrung, dass da immer noch was dran zu drehen ist. Gibt man Dir 30 Minuten, hast du mindestens eine halbe Stunde länger Zeit. Und die solltest Du nutzen. So merkt das Audience, dass Du wirklich wichtig bist. Wer überzieht, hat einfach mehr zu sagen. Und wer weiß, wann Du das nächste Mal so viele Leute auf einmal hast, die Dir wirklich zuhören. Deshalb bleib so lange oben, bis sie Dich von der Bühne tragen. So gehört sich das für einen König. Übrigens: Wenn es eine Umbaupause für den nächsten Speaker gibt, nutze sie vollständig aus. Dein Nachfolger hat mit Sicherheit nichts so Wichtiges zu erzählen wie Du.



Mit Hasenkostüm auf die Bühne? Was für Speaker-Profi William Wanker ein absolutes No-go ist, ist Spezialität und Markenzeichen von Ralf Schmitt. Hier bei seinem Auftritt auf den Petersberger Trainertagen 2012 zum Thema Spontaneität. Schmitt ist Mitglied des Ensembles von Steife Brise, dem Businessstheater aus Hamburg.

### Trick #5: Support your troops

Ich übersetze das mal eben für Dich: Wenn ein Kollege on stage ist, empfan-ge ihn immer mit einer warm hand und schenke ihm Dein Herz. Am besten greifst Du an dieser Stelle auf Trick #1 zurück. Wenn Du ihn genug gelobt hast, dann lächele ihn an, bis Du einen Krampf im Kiefer bekommst. Er will Deine frisch gebleachten Zähne sehen. Und außerdem macht sich das super auf den Fotos, die das Audience knipst und bei Facebook uploaded. Ich weiß, ich weiß: Manchmal ist das ganz schön hart, wenn da wieder so ein Depp kommt, der nichts zu sagen hat – ich möchte kurz das Hasenkostüm in Erinnerung rufen. Aber der Schein ist wichtig. Du musst ihn unter allen Umständen wahren. Also, wenn du einen Kollegen nicht leiden kannst, tu so, als ob er Dein bester Freund ist. Dann mögen Dich alle.

### Trick #6: Du brauchst ein Buch

Um in diesem Haifischbecken einen Schnitt zu machen, brauchst Du ein Buch. Damit meine ich nicht, dass Du eins lesen

sollst. Du musst ein eigenes schreiben (lassen). Wir really great Speaker sind alle auch gute Autoren. Das ist ein Naturgesetz. Und dazu ist es noch ganz einfach, wenn Du Dich an ein paar Regeln hältst. Am besten nimmst Du ein Thema, von dem sich jeder angesprochen fühlt. So was wie Leben, Liebe oder Katzen.

Sag den Leuten, dass die Menschheit sich schon immer mit diesem Thema befasst hat. Besorge Dir zur Untermauerung eine University Study. Wenn Du jetzt noch über Deine harte Kindheit und deine Natorderfahrung schreibst, wird man Dir Dein Buch aus den Händen reißen. Zwei kleine Tricks hab ich noch für Dich: Jedes Buch wird aufgewertet, wenn du einen Experten – zum Beispiel mich – zitierst. Für wenig Geld bekommst Du noch ein Original-Vorwort von William Wanker.

#### Trick #7: Who is who

In unserer Branche ist es super wichtig, dass Du viele Leute kennst. Dafür gibt es eine Menge Gründe. Ganz bedeutend ist, dass Du damit angeben kannst. Ich versichere Dir, dass Du sofort mehr Aufmerksamkeit bekommst, wenn Du regelmäßig mit dem Dalai Lama chattest, der Papst Dir eine WhatsApp geschickt hat oder Du von Deinem letzten Golfwochenende mit Tiger Woods erzählen kannst. Die Bühne ist interaktiv. Am besten Du lässt Dich von einem Promi via Skype anrufen und zu einer Party einladen, die Du mit viel Bedauern absagen musst. Das ist eine Frage der Prioritäten. Brangelina nehmen Dich ja bereits zum Picknick mit den Kids mit. Außerdem solltest Du ständig bei Facebook posten, wen Du wo triffst. Stell dir vor, Du sitzt mit GSA-Präsident Andreas – nice guy – Buhr zusammen und keiner kriegt's mit. Das wäre ein unhaltbarer Zustand. By the way, auch wenn keiner da ist, gibt es einen super interessanten Facebook Post: Leere Stuhlreihen in großen Sälen wirken wirklich bedeutend.

#### Trick #8: Du brauchst Mentoren

Um in der Speaker World einen Fuß auf die Bühnenbretter zu bekommen, suchst du Dir am besten einen Mentor. Wenn Du ihn gefunden hast, dann hefte Dich fest an seine Fersen. Erzähle ihm, wie reich und gut er aussieht und wie sexy er sich gibt. Spendiere ihm ein Getränk an der Bar und trage seine Taschen. Klatsche, wenn keiner klatscht und lache, wenn keiner lacht. Nach seinem Vortrag springe auf und spende standing ovations.

Von einem Mentor kannst Du nämlich jede Menge lernen. Wenn er was gut macht, mach es nach. Orientiere Dich an seinen lustigen YouTube-Filmen und baue ähnliche in deine Präsentation ein. Sehr gut funktionieren auch Fotos von Kindern und Katzen. Mach es einfach wie er. Verspreche zehn neue Regeln für die Lösung des Problems und biete dann nur neun an. So kannst Du nur gewinnen.

#### Trick # 9: Spanne Dein Netz

Ich habe ja bereits erwähnt, dass Du Leute kennen musst. Also mach es wie eine Spinne. Arbeite stetig an Deinem Netz. Nutze jede Gelegenheit, um mit einem anderen Speaker oder einem potenziellen Kunden in Kontakt zu treten. Dazu gehst Du am besten zu jeder Netzwerkveranstaltung. Alleine die GSA hat schon jede Menge davon zu bieten, zum Beispiel die Convention, die PEGS und die Regionalgrup-



Durch den Scan des QR-Codes gelangen Sie automatisch zum Podcast des Beitrags mit der Originalstimme von William Wanker.

pen. Dann gibt es Messen, Business Clubs, After-Work-Parties...Hey, die Woche hat sieben Tage und jeder Tag 24 Stunden. Das ist doch eine Menge Zeit fürs Networking, oder? Und wenn Du nicht weißt, worüber Du Dich mit all diesen Leuten unterhalten sollst, dann spreche einfach mit einem anderen Speaker schlecht über einen dritten. So funktioniert perfektes Networking. Falls euch keiner einfällt, dann nehmt einfach den Typen im Rabbit Kostüm. Da könnt ihr nichts falsch machen.

William Wanker ■



**Der Autor:** William Wanker ist das Alter Ego von Moderator, Schauspieler und Autor Ralf Schmitt. Die Kunstfigur des hypererfolgreichen Speaker-Profis entwickelte Schmitt für die Moderation der GSA-Convention 2014. Mit einem Augenzwinkern auf die Rednerbranche gab er dem Publikum als Will Wanker in kurzen Videos Tipps für den Durchbruch als Speaker. Die Filme kann man auf der Facebook-Seite des Moderators und in Vimeo ansehen. Kontakt: ralf.schmitt@schmitttralf.de