

Exklusiv-Interview: Tilman Billing – Top Executive Coach für Medientraining, Rhetorik und Präsentationen

Der bei der ARD ausgebildete Journalist Tilman Billing arbeitet heute als gefragter Medientrainer, PR-Strategieberater und Top Executive Coach für Rhetorik, Körpersprache und erstklassige Präsentationen. Er coacht Vorstände, Geschäftsführer und Unternehmer, wie sie Mitarbeiter, Geschäftspartner und die Öffentlichkeit wirksam überzeugen. Zudem trainiert er in Inhouse-Seminaren Fach- und Führungskräfte verschiedener Hierarchieebenen. Billing war u.a. Autor für die Frankfurter Allgemeine Zeitung, investigativer Journalist für TV-Magazine wie Frontal 21 und Panorama sowie Reporter für die Tagesschau und das ZDF-Morgenmagazin. Er interviewte u.a. Horst Seehofer und Angela Merkel.



Top Executive Coach für
Medientraining

CAREERS LOUNGE: Herr Billing, Sie sind Medienexperte und Trainer für Top-Manager. Wer kommt zu Ihnen?

Tilman Billing: Zu mir kommen einerseits Vorstände von DAX-Konzernen und multinationalen Unternehmen sowie Top-Führungskräfte von großen mittelständischen Unternehmen. Zu meinen Kunden zählen aber auch Start-Ups und sogenannte Hidden Champions.

Mit welchen Anliegen kommen die Menschen zu Ihnen?

Die meisten meiner Kunden besitzen zwar eine sehr hohe Fachkenntnis, jedoch eine sehr viel geringere Präsentationskompetenz. Viele verfügen über kein großes Charisma. Sie sind rhetorisch nicht exzellent, empfinden sich als nicht schlagfertig genug, sind nicht so überzeugend in der Körpersprache oder wünschen sich in besonders herausfordernden Situationen souveräner zu agieren. Hinzu kommt, dass die meisten Menschen, wenn sie Hochleistungen erbringen müssen, einen extrem wichtigen Termin haben und unter Stress stehen, weit unter ihren Leistungsmöglichkeiten bleiben. Mein Ansatz ist, meine Kunden zu trainieren, dass sie dann, wenn es darauf ankommt, ihre Top-Leistung abrufen, ihre bestmögliche Performance zeigen und dabei ihre persönlichen Stärken in die Waagschale werfen.

Wie läuft ein Training bei Ihnen ab?

Ich fokussiere mich auf zwei Pole: Einerseits die Rhetorik, also die Schlüsselbotschaften, und andererseits die Körpersprache. Wir beginnen zunächst mit der Körpersprache. In Druck- und Stresssituationen neigen die meisten Menschen dazu, entweder körpersprachlich in eine Art „Totstellhaltung“ zu gehen, sie erstarren, ihre Mimik wird unbeweglich und ihre Stimme monoton oder aber sie werden beherrscht von ihrer Nervosität. Ich trainiere sie, wie sie das Adrenalin nutzen, Nervosität in positive Energie umwandeln und nonverbal authentisch und wirksam kommunizieren können. Anschließend überlegen wir gemeinsam, welche Botschaften sie persönlich mit der höchstmöglichen Glaubwürdigkeit vermitteln können. Es bringt überhaupt nichts, wenn Botschaften nur auf dem Papier gut klingen. Das Gegenüber spürt sofort bewusst oder unbewusst, ob man davon selbst überzeugt ist, was man sagt oder nicht. Insgesamt geht es darum, die eigene Glaubwürdigkeit, Souveränität und Überzeugungskraft zu stärken, um auf ein spürbar höheres Level zu kommen.

Können Sie unseren Persönlichkeiten in der CAREERS LOUNGE dazu einen Tipp geben?

Zum einen spulen die meisten – auch Führungskräfte und Top-Manager – ihre Botschaften ab, ohne in sich hineinzuhören, ob sie selbst wirklich daran glauben. Zweitens investieren sie viel zu wenig Zeit in die Frage, ob diese Botschaft einen echten Nutzen für ihre Zielgruppe bringt. Viele spulen ihre Botschaften ab und bringen bei zehn Zielgruppen dieselbe Botschaft. Dabei wäre es wichtig, sich zu überlegen, mit welcher Botschaft ich welche Zielgruppe am besten überzeugen kann.

Sollte man sich also mehr auf den Kundennutzen als auf das Alleinstellungsmerkmal konzentrieren?

Bei Botschaften ist immer entscheidend, sich Gedanken zu machen, welchen Nutzen mein Gegenüber davon hat. Wenn ich mich darauf konzentriere, wird mir mein Gegenüber automatisch Aufmerksamkeit schenken. Ich muss gar nicht rhetorisch genial sein oder Charisma haben wie Barack Obama oder Bill Clinton. Es geht darum, dass meine Botschaft so gut ankommt, dass sie eine direkte positive Auswirkung hat, von der am Ende beide Seiten profitieren. Entscheidend ist ja, dass mein Gegenüber sagt: „Ja, ich möchte mit Ihnen zusammenarbeiten.“ – „Ja, ich möchte Sie gerne einstellen.“ – „Ja, ich möchte mit Ihnen Geschäfte machen.“

Sollten wir uns in einem Vorstellungsgespräch auch auf den Nutzen für das Unternehmen konzentrieren?

Bei einem Vorstellungsgespräch ist zunächst einmal wichtig, dass die Ausstrahlung in der Körpersprache überzeugend und authentisch ist. Häufig entscheidet es sich ja in den ersten Sekunden, ob wir jemand als kompetent wahrnehmen. Wenn ich schon am Anfang Unsicherheit und Nervosität ausstrahle, ist es extrem schwierig, mit Inhalten gehört zu werden. Der zweite Punkt ist, sich zu überlegen, welchen Nutzen und Vorteil ich persönlich in das Unternehmen einbringen kann. Es geht um meine persönlichen Stärken und wie ich diese überzeugend und glaubwürdig kommuniziere.

Wie können wir an unserer Körpersprache arbeiten?

In der Körpersprache können wir leider durch Selbstschulung sehr wenig machen. Hier brauchen wir ein professionelles Gegenüber, das uns Orientierung gibt, wie wir Dinge besser machen können. Oft werden bei einem Feedback von Kollegen oder Freunden negative Auffälligkeiten genannt wie: „Du hast sehr nervös gewirkt“, „Du weißt nicht wohin mit Deinen Händen“, Du „ähst“ zu viel“. Das blockiert und belastet nur, weil man nicht weiß, wie man es besser machen soll. Beim wichtigen Meeting, der Rede oder Präsentation reproduziert man dann genau das, oder man versucht es krampfhaft zu vermeiden und kann dadurch seine Stärken gar nicht zur Entfaltung bringen. Deswegen ist es sinnvoll, sich von einem Experten coachen zu lassen, der einem zeigt, was man selber tun kann, um souverän zu wirken. Ganz wichtig ist, keine angelernten Gesten zu machen, sondern authentisch zu sein. Interessanterweise sind das gerade in angespannten Situationen die wenigsten Menschen. Stattdessen spielen sie Bewegungsmuster ab, die eigentlich gar nicht zu ihnen passen.

Heißt das, dass bestimmte Gesten nicht authentisch wirken?

Wer Fehler vermeiden will verkrampft oft. Wer sich unwohl, unsicher und extrem nervös fühlt, zeigt oft stereotype Gesten. Und wenn jemand gar etwas einstudiert, wirkt es künstlich und zerstört die Glaubwürdigkeit. Bei meiner Methode geht es darum, dass Sie lernen in Drucksituationen körpersprachlich so überzeugend zu agieren wie in Situationen, in denen Sie sich wohl und sicher fühlen.

Viele Menschen arbeiten daran, ihre eigene Marke zu entwickeln. Wie wichtig ist es Ihrer Ansicht nach, an der Marke ICH zu arbeiten?

Wenn man Karriere machen will, eine höhere Position erreichen möchte oder sich bewirbt, ist es immer wichtig, sich zu überlegen: Was sind meine persönlichen Stärken? Und wie kommuniziere ich diese persönlichen Stärken so

überzeugend wie möglich? Das hängt natürlich auch stark von der Branche und dem jeweiligen Unternehmen ab. Ich muss mich immer fragen, welche meiner Stärken dort die größte positive Resonanz erfahren könnten.

Braucht es dazu ein Talent?

Nur wenige können das Charisma eines Obama erreichen. Aber das Schöne ist: Jeder kann seine Ausstrahlungskraft, Präsenz und Glaubwürdigkeit enorm steigern und damit erfolgreich sein.



Top Executive Coach für
Medientraining

CAREERS LOUNGE: Charismatische Persönlichkeiten sind oft erfolgreicher als Menschen ohne Ausstrahlung. Wie gelingt es, Charisma zu entwickeln und die eigene Ausstrahlung zu verbessern?

Tilman Billing: Je mehr abstrakte Begriffe und komplizierte Formulierungen wir verwenden, desto schwächer wird unsere Körpersprache. Wir reden leicht monoton, unsere Mimik verblasst, unsere Gestik wirkt ausdruckslos. Daher ist es erstens sehr wichtig, von Dingen zu reden, hinter denen wir auch zu 100 Prozent stehen. Es gilt zudem, eine Sprache zu sprechen, die möglichst nahe am Menschen bzw. nahe am echten Leben ist. Zweitens geht es darum, über die Körpersprache eine Haltung einzunehmen, mit der wir unsere

persönlichen Stärken zur Entfaltung bringen können.

Was haben Sie selbst unternommen, um eine charismatische Persönlichkeit zu werden?

Mir haben meine Erfahrungen als Fernsehjournalist sehr geholfen. Ich habe viele charismatische, bedeutende Persönlichkeiten kennengelernt und interviewt. Und ich habe auch bestimmte Persönlichkeiten, wie z.B. Frau Merkel, analysiert. Sie hatte ja früher keinerlei persönliche Ausstrahlung, hat dann mit der Zeit aber für sich Möglichkeiten gefunden, in entscheidenden Momenten sympathisch zu wirken, eine lebendige Mimik zu haben und andere zu überzeugen.

Darüber hinaus war ich Trainer für verschiedene Talkshows und habe als Regisseur für das ZDF viele Prominente in Szene gesetzt. Als Journalist für ARD und ZDF habe ich gelernt, wie wichtig es ist, in den entscheidenden Momenten voll da zu sein, volle Präsenz zu zeigen und ein echtes Interesse daran zu haben zu kommunizieren. Ein entscheidender Moment ist ja, sich auf die Auftritte zu freuen. Die meisten Menschen haben Angst vor sehr wichtigen Auftritten. Sie haben Angst, Fehler zu machen oder zu versagen. Sie haben Angst vor der Nervosität. Genau das alles hemmt und blockiert uns. Ich habe gelernt, dass es wichtig ist, sich auf solche Situationen zu freuen und sich an dem Gelungenen zu orientieren. Je mehr erfolgreiche Auftritte wir haben, umso mehr kann sich unser Charisma entfalten und Raum gewinnen.

Wie hat es Frau Merkel geschafft, ihre Ausstrahlung zu verbessern?

Früher hingen ihre Hände schlaff am Körper. Dadurch hatte auch ihre Mimik keinen Ausdruck. Irgendwann hat ihr ein Trainer empfohlen, ihre Hände hochzunehmen. Dadurch ist auch ihr Markenzeichen – die Raute – entstanden. Sie ist zwar nicht optimal, dennoch war es ein entscheidender Punkt. Sobald sie die Hände oben hatte, fing sie an zu gestikulieren, es öffnete sich ihre Mimik und sie sah in bestimmten Momenten freundlicher und sympathischer aus.

Zudem hat sie früher oft eine sehr technokratische, sinnentleerte Rhetorik benutzt. In letzter Zeit ist ihre Sprache lebendiger geworden. Das hat ihr geholfen, an Statur, Präsenz und auch an Charisma zu gewinnen. Dennoch könnte auch sie mit entsprechenden Trainings noch viel überzeugender werden.

Die Medien verändern sich rasant. Welche Veränderungen werden Ihrer Meinung nach in den nächsten Jahren auf uns zu kommen? Und was müssen die Menschen dabei beachten?

Früher dachten die meisten Fach- und Führungskräfte, dass sie sich nicht mit Medien- und Kameratrainings beschäftigen müssen, da sie ja nicht Vorstand oder Pressesprecher sind. Diese Zeit ist für die meisten jetzt schon vorbei bzw. wird definitiv bald für alle vorbei sein. Durch die Youtube-Revolution kann sich niemand mehr sicher sein, dass nicht doch irgendwo eine Kamera steht und ihn aufnimmt.

In Zukunft wird es also immer wichtiger sein, sich nicht nur auf das gesprochene oder gedruckte Wort zu konzentrieren. Wir müssen auch im Video überzeugend sein, wenn wir erfolgreich sein und verantwortungsvolle Positionen übernehmen möchten. Es wird immer wichtiger werden, sich selbst zu präsentieren. In den USA ist es fast jedem Menschen bewusst, dass er an seinen rhetorischen Fähigkeiten, an seiner Präsentationskompetenz und seiner körpersprachlichen Ausstrahlung arbeiten muss, wenn er erfolgreich sein will. Deshalb sind die Amerikaner oft viel besser in der Präsentation als die meisten Deutschen.

Was bedeutet für Sie Lebenserfolg?

Eine Balance zwischen Beruf und Freizeit, die uns Lebenszufriedenheit schenkt. Eine berufliche Aufgabe, die uns erfüllt und Freude macht. Ein Privatleben, das uns Entspannung, Genuss, Glücksmomente und Sinn gibt.

Falls Sie einmal einen Misserfolg oder Rückschlag erleben, wie gehen Sie damit um?

Misserfolge sind wichtig, um erfolgreich zu sein. Man muss gerade Fehler machen, um das Entscheidende daraus zu lernen. Zum Beispiel ist Steve Jobs ohne Abschluss von der Uni gegangen. Dadurch hat er Kurse besucht, die auf den ersten Blick keinen Sinn gemacht haben. Durch sie hat er jedoch die entscheidenden Dinge für sich gefunden, die Apple danach so erfolgreich machten.

Wie schaffen Sie den Ausgleich zwischen beruflichem Erfolg und Freizeit? Können Sie uns einen Tipp geben?

Jeder muss für sich selbst herausfinden, was ihm hilft, Druck abzubauen und sich komplett zu entspannen. Viele Manager, die ich berate, sind beispielsweise Marathonläufer. Durch das Laufen in der Natur fällt der ganze Druck von ihnen ab und sie kommen auf andere Gedanken. Bei mir ist es anders. Ich fahre in 50 Minuten zu unserem kleinen Wochenendhäuschen an einem naturbelassenen See, lege mich auf den Rücken und schaue in die Wolken. Das ist für mich hundertprozentige Entspannung, ich fühle mich wie neugeboren und kann frische Energie tanken.

Welche Bücher sollten Ihrer Meinung nach erfolgreiche Persönlichkeiten unbedingt lesen?

Ich empfehle auf jeden Fall, sich die wichtigste Businesspräsentation aller Zeiten anzuschauen. Das ist die erste iPhone-Präsentation von Steve Jobs aus dem Jahr 2007. Es gibt bis heute keine Businesspräsentation, die häufiger im Internet angeklickt wurde. Da kann man sehr viel lernen und abschauen.