

TV-Trainer für Promis

"Im Umgang mit Alphanerinnen braucht man viel Gelassenheit"

Aufgezeichnet von Carola Dorner

Politiker und Manager müssen gerade in Krisen den öffentlichen Auftritt beherrschen. Von selbst können das die wenigsten - obwohl es nicht am Selbstbewusstsein mangelt. Ein Coach erzählt.

Zwischen Wunsch und Wirklichkeit ist in vielen Berufen jede Menge Platz. In der Serie "Das anonyme Job-Protokoll" erzählen Menschen ganz subjektiv, was ihren Job prägt.

"Ich coache und trainiere Politiker, Geschäftsführer, Unternehmer und Manager für Auftritte in der Öffentlichkeit. Das heißt für Pressekonferenzen, Hauptversammlungen, wichtige Reden und Präsentationen, Auftritte in Talkshows oder Statements in Krisensituationen.

Das Ziel ist, Höchstleistung zu bringen in Situationen, in denen der Stresslevel hoch ist und es um viel geht. Dafür stärke ich ihre Körpersprache und Rhetorik und bringe meinen Kunden bei, wie sie ihre Positivbotschaften platzieren können.

Hinterher gibt natürlich kaum einer zu, dass er mit mir zusammengearbeitet hat. Und ich muss unterschreiben, dass ich niemandem sage, wer meine Kunden sind. Die Verschwiegenheitsklauseln sind streng. Ich halte mich daran, immer, auch wenn es manchmal reizvoll wäre, Promis als Referenz anzugeben oder zu sagen, 'dass der so gut auftritt, liegt an mir'.

Geheim ist ein Synonym für wichtig

Ich kann nur so viel sagen: Meine Kunden kommen vor allem aus der Wirtschaft. Einige Politiker sind auch dabei, allerdings werden in der Politik oft nur Trainer mit Parteibuch engagiert, und ich bin unabhängig. Auf meinem Niveau ist die Luft jedenfalls dünn. Im Feld der Krisenkommunikation und als Medientrainer kenne ich keinen Konkurrenten mit ähnlichen Referenzen.

Da hat die Geheimnistuerei auch ihren Reiz: Viele mittelständische Unternehmen finden es gerade spannend zu denken, der arbeitet mit den ganz Großen und sagt es nicht. 'Geheim' ist da ein Synonym für 'wichtig'. Die Schweigepflicht hat viel mit Eitelkeit zu tun: Gerade Alphanerinnen müssen alles Mögliche von Natur aus drauf haben - so will es die Legende. Repräsentieren und im Fernsehen auftreten zum Beispiel machen sie scheinbar mit naturgegebener Souveränität.

Unter dieser Vorgabe leiden Chefs zwar oft, zugeben können sie es aber nicht. Die Kunden kommen also bei mir rein wie Siegfried: absolut unbesiegbar. Sie sind es gewohnt, sich so zu

präsentieren. Erst nach Stunden bricht der Panzer auf und Persönliches kommt zum Vorschein. Gleichzeitig geht es beim Coaching oft auch um Konflikte mit Vorstandskollegen, Aufsichtsräten und Investoren, um Aggressivität und psychische Verletzungen. Damit muss ich umgehen können.

Einladungen zu Talkshows kommen meist kurzfristig. Deshalb gibt es zwei klassische Trainingsformen: Zum einen gibt es das kurze Training, mit dem der Kunde schnell auf eine bestimmte Sendung vorbereitet wird. Dann gibt es ein etwa dreitägiges Modul, mit dem er für Auftritte in der Öffentlichkeit trainiert wird.

Wie lange ich jemanden trainiere, hängt auch von dessen Fähigkeiten ab. Optimal sind drei Tage, danach sind die meisten Menschen fit und können das Wissen jederzeit abrufen. Langfristig lohnen sich Wiederholungen. Aber auch schon nach einem konzentrierten Trainingstag ist jeder Kunde auf einem merklich höheren Level.

Wenn ein Politiker oder Firmenboss in einer Talkshow seine Botschaften platzieren möchte, muss er in einem ungewöhnlichen Rahmen glaubwürdig auftreten. Wer sich einfach hinsetzt, macht zu viele Fehler und hat in der Diskussion keine Chance. Wer zu glatt oder sogar arrogant wirkt, hat auch verloren. Viele Leute denken, authentisch sei jeder von Haus aus. Das ist ein Missverständnis. Wer untrainiert in eine Show geht, ist nicht authentisch, weil die Aufregung zu hoch ist. Die meisten Menschen erstarren, haben keine Mimik und Gestik mehr und sind rhetorisch wenig überzeugend. Kurz: Nahezu jeder bleibt unter seinen Möglichkeiten.

Die Kraft des Adrenalins

Das Geheimnis eines guten Trainings besteht darin, dass der Kunde sich von der Nervosität nicht beherrschen lässt, sondern die Kraft des Adrenalins nutzt, um die Stärken seiner Persönlichkeit voll auszuspielen. Dafür analysiere ich, wofür eine Person steht, und welche Zielgruppe erreicht werden soll. Deswegen ist auch jedes Training unterschiedlich.

Ein Coach braucht Menschenkenntnis, ein gefestigtes Selbstbewusstsein und im Umgang mit Alphanatern eine Menge Gelassenheit. Einen klassischen Werdegang gibt es für den Beruf nicht, mir kommen meine journalistischen Erfahrungen zugute. Allerdings ist der Markt für Trainer, Coaches und Berater hart umkämpft.

Die Mischung meiner Kunden lohnt sich für mich auch finanziell. Im politischen Bereich sind die Honorare gedeckelt, da werden Tagessätze von 1500 Euro gezahlt, mit Schwankungen. In der Wirtschaft kann ich Tagessätze bis 3500 Euro abrufen, je nach Größe des Unternehmens und Position des Kunden. Außerdem ist das Arbeiten mit Leuten aus der Wirtschaft meist fokussierter und lösungsorientierter. Das macht deshalb oft mehr Spaß."

Dr. Carola Dorner

Berlin, den 7.11.2016

Lieber Herr Billing,

hiermit bestätige ich Ihnen gerne, dass es sich bei Ihnen um den „TV-Trainer für Promis“ handelt, den ich für meinen Artikel, „Im Umgang mit Alphatieren braucht man Gelassenheit“ interviewt habe. Der Artikel ist am 28.10.2016 bei SPIEGEL ONLINE erschienen.

Herzliche Grüße
Carola Dorner

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Carola Dorner', written in a cursive style.