

2.000 Jahre alte Karrierehacks

Von Dr. Tatjana Lackner, MBA
Kommunikations- & Verhaltens-Profilerin



Wann hast du
das letzte Mal
Sprechen trainiert?

Es ist fast absurd. Wir leben in einer Welt aus KI, Dashboards, OKRs, KPIs, AI-driven-Whatever. Und trotzdem entscheidet am Ende etwas, das älter ist als jedes Unternehmen auf Fortune 500: Sprache.

Die Antike hat das verstanden, bevor wir überhaupt wussten, dass Meetings ein Fluch sein können. Dort wurde nicht präsentiert oder gepitcht. Dort wurde gekämpft: mit Stimme, Körper, Pause, Blick. Wer sprach, riskierte alles: Macht, Einfluss, manchmal den eigenen Kopf. Und genau deshalb war Rhetorik kein Soft Skill, sondern Überlebensstrategie.

Aristoteles, Cicero, Demosthenes: drei Namen wie ein Business-Board, nur ohne LinkedIn-Optimierung und ohne HR-Abteilung, die Tonality-Guidelines verschickt.

Sie hatten damals keine Slides, kein Mikrofon, kein Chat-GPT. Aber sie hatten etwas, das heute wieder schmerzlich fehlt: Wirkungsbewusstsein.

Aristoteles sagte einst: Vertrauen schlägt Argumente. Das klingt banal. Ist es aber nicht. Denn bis heute glauben viele Karrieren, sie wurden durch Fakten gemacht. Die Realität ist unromantischer und ehrlicher: Wir folgen Menschen, nicht Lebenslaufdaten. Zuerst muss uns der Mensch überzeugen, bevor wir seinem Inhalt glauben. Heute nennen wir das Personal Brand oder Thought Leadership.

Beispiel aus der Gegenwart: Zwei Investoren präsentieren dieselbe Idee. Gleiche Zahlen, gleicher Markt. Der eine wirkt nervös, liest ab, spricht in Floskeln. Der andere macht Pausen, schaut dich an, sagt: „Ich weiß, das klingt riskant, genau deshalb machen wir es.“ Rate mal, wer Geld bekommt.

Aristoteles nannte das Ethos. Heute ist es der unsichtbare Zinssatz deiner Überzeugungskraft. Und ja: Schlechte Körpersprache bedeutet heute das, was früher ein schlechter Ruf war. Nur schneller tödlich.

Cicero ging noch einen Schritt weiter. Er wusste: Stimme schlägt Inhalt. Nicht etwa, weil Inhalte egal wären. Sondern weil sie ohne Stimme nicht ankommen. Die Stimme ist kein Transportmittel. Sie ist die Botschaft im Rohzustand. Sie verrät unsere Haltung, den Zweifel, die Überzeugung und das manchmal schneller als jedes Wort.

In Zeiten von KI-Stimmen, die perfekt artikulieren und nichts meinen, wird Ciceros Erkenntnis wieder radikal aktuell. Denn künstliche Perfektion erzeugt keine Bindung, sondern natürlichen Klang. Eine Stimme, die lebt, zögert, betont, pausiert. Sie ist nicht glatt, sondern an manchen Stellen brüchig, eben menschlich; und das wirkt.

Das gilt gerade im Business. Argumente sind selten das Problem. Ihr Transport ist es. Du kannst inhaltlich völlig recht haben und am Besprechungstisch trotzdem alle verlieren.

Cicero hatte neben der stimmlichen Kompetenz noch einen weiteren Trick. Struktur als Verführung einzusetzen. Sein Rezept? Klare Steigerung, rhythmische Wiederholung und kontrollierte Emotion im Satzbau. Beispiel heute: Ein Strategie-Consultant sagt: „Wir sehen drei Risiken im Markt.“

Cicero hätte gesagt: „Es gibt drei Wege. Einer führt zum Wachstum. Einer führt ins Nichts. Und einer führt direkt in den Untergang, und genau dort stehen wir gerade.“ Gleicher Inhalt. Andere Gravitation.

Was Die Schule des Sprechens heute ist, war Apollonius Molons Rednerschule im 1. Jahrhundert vor Christus; die erste Adresse für Rhetorik. Und genau dort hat sich Cicero sprachlich neu kalibrieren lassen. Obgleich er zu den besten Rednern Roms zählte, ließ er sich auf Rhodos coachen. Atemführung, Gestik-Dosierung und klare Beweisführung von Argumenten standen dort auf dem Trainingsplan.

Und dann gab es da noch Demosthenes. Der Mann, der stotterte und dennoch der größte Redner Athens wurde. Er trainierte brutaler als alle anderen: Steine im Mund. Reden gegen Wind. Gegen Wellen. Gegen sich selbst. Heute würden wir sagen, er hatte ein geniales Resilienz-Programm.

Demosthenes wusste: Emotion schlägt Logik. Nicht, weil Logik unwichtig wäre, sondern weil Entscheidungen dort fallen, wo Logik allein nicht hinkommt.

Heute nennt man das Neuroökonomie. Früher nannte man es Pathos. Beides meint dasselbe: Menschen handeln nicht, weil sie überzeugt, sondern weil sie bewegt sind.

Ein CEO präsentiert beispielsweise eine Restrukturierung. Fakten stimmen. Effizienz steigt. Und dennoch: Niemand applaudiert. Dann sagt er einen Satz: „Ich weiß, dass das Angst macht.“ Stille. Dann Zustimmung. Demosthenes würde lachen. Pathos ist nicht überladen und kein Drama. Es ist die Erlaubnis, menschlich zu sein.

FAZIT: Willkommen im 2.000 Jahre alten Wettbewerb. Wir tun so, als hätte sich alles verändert. In Wahrheit hat sich nur die Bühne geändert. Früher hieß der Kampf: Forum, Volksversammlung, Senat. Heute reden wir in: Meetings, Pitches, Investor Calls.

Aristoteles würde keine PowerPoint optimieren. Stattdessen würde er fragen, ob du überhaupt glaubwürdig bist, wenn du den Raum betrittst. Auch Cicero würde deine Slides ignorieren und nur auf deine Stimme hören. Vielleicht mahnt er dich: „Du hast Argumente. Aber hast du auch Rhythmus?“

Und Demosthenes würde dein Lampenfieber ignorieren und auf seine Biografie verweisen, mit der Frage: „Wann hast du das letzte Mal Sprechen trainiert?“ Denn: Disziplin schlägt Talent.

sprechen.com

Foto: Die Schule des Sprechens GmbH