

„Sie können nur so sprechen wie Sie denken“:

Die GSA Hall of Fame® Master Class mit Hans-Uwe L. Köhler



Der Experte für emotionale Kommunikation – auch bei seinem Auftritt in der GSA Hall of Fame Master Class hat Hans-Uwe L. Köhler diese großartige Expertise wieder unter Beweis gestellt. Eloquent, treffend, originell, emotional, ehrlich, lebendig, nachdenklich, kritisch, provokant: Der herausragende Redner hat in der Frage-Antwort-Runde mit mehr als 20 Mitgliedern der German Speakers Association alle Facetten des „Professional Speaking“ abgerufen und seine Zuhörer gefangen genommen. Dabei ist reichlich Biographisches und Philosophisches zu Tage getreten, das viele von Hans-Uwe L. Köhler so noch nicht kannten.

Aus seiner Leidenschaft für Quarkkuchen mit Streusel macht er kein Geheimnis. Das wussten all jene, die schon mal seine Website besucht haben. Claudia Baur aus der GSA-Geschäftsstelle hat es sich nicht nehmen lassen, ihm genau diesen Kuchen für die Veranstaltung zu backen. Prof. Dr. Lothar Seiwert, der Präsident der zweitgrößten Rednerorganisation weltweit, überreichte Köhler zum warm-up den Kuchen, den der Geehrte großzügig mit den Besuchern teilte.

Das Geheimnis um seine Zwischeninitialen – was bedeutet das „L.“ in seinem Namen? – mochte Köhler allerdings öffentlich nicht lüften. Er verwies auf sein Buch, das der GABAL Verlag als Sponsor für alle Besucher zur Verfügung gestellt hatte und versprach, dass dies Geheimnis bei der Lektüre offenbar werde. *„Ich dachte immer, ich könnte fliegen. Das Leben der Ida Lüth“* ist der einzige Roman, den der Sachbuch-Bestsellerautor geschrieben hat. Und auch dieses Buch ist, wie fast alles, was Köhler veranstaltet, eine mutige Sache. Das Buch rollt in bewegender Weise die Lebensgeschichten seiner Mutter und seiner Schwester auf. Christian Hof, der Rezensent von „Kulturzukunft.de“ bescheinigt: *»Noch nie – noch gar nie – habe ich eine so radikale und schnörkellose Auseinandersetzung mit der eigenen familiären Vergangenheit gelesen, wie Hans-Uwe L. Köhlers "Das Leben der Ida Lüth". (...) Ein beeindruckendes Werk – und außerdem kompromisslose Kunst in Perfektion!«*



Hans-Uwe L. Köhler ist 1948 in Schleswig geboren, dann später in der Lüneburger Heide aufgewachsen. Ein Gymnasium war in der Nähe seines Dorfes nicht erreichbar, und so besuchte er die Hauptschule im Dorf. Landwirt wäre er gerne geworden, Landwirt oder Kapitän. Doch seine ersten beruflichen Schritte führten ihn ins Tischlerhandwerk, bevor er mit fünfzehn in die große Stadt wechselte. In Hannover begann er seine Ausbildung zum Zahntechniker. Obwohl er „für diesen Beruf völlig ungeeignet war“ (Köhler über Köhler), hielt er drei Jahre durch und machte seinen Abschluss. Aber seine Berufung hatte er damit noch lange nicht gefunden. Schreiben war eine seiner Leidenschaften: Kurzgeschichten, Gedichte und ein Theaterstück hatte er schon in jungen Jahren vorzuweisen. Und ebenso das Reden lag ihm schon früh im Blut. Köhler war Klassensprecher, Schulsprecher, Stadtschulsprecher. Der Weg für seinen heutigen Job als Top-Speaker war gebet, nur das hatte er als junger Mann noch nicht gesehen...

Die Wende brachte George S. Odiorne, einer der großen Managementtheoretiker. Sein Buch „Management by Objectives“ fiel nicht nur in Köhlers Hände, sondern auch auf sehr fruchtbaren geistigen Boden. „Das war die Eingebung, mein Leben zu ändern“, gesteht Köhler den Teilnehmern der Master Class. Er verlässt Hannover und lässt seine Familie, seine Freunde, seinen Job hinter sich. Von einem der auszog ...

„Lieber tot als Sklave“ oder „Ich betrachte selbst Besitz als etwas, das unfrei macht“: Das sind die starken Sätze, die aus Köhlers Interview mit Lothar Seiwert hängenbleiben. Köhler sehnt sich nach Selbständigkeit, und mit 29 Jahren ist es endlich soweit. In Börwang im Allgäu, wo er heute noch lebt und arbeitet, gibt es fortan einen freien und selbständigen Berater und Trainer mehr...



Den Satz „Mein Leben ist eine Summe von Niederlagen – mit Ausnahme weniger entscheidender Augenblicke“ mag man ihm nicht so recht abnehmen, wie er so da sitzt in der SkyLounge in München. Ein gemachter Mann, eine Ausnahme-Persönlichkeit, einer der kreativsten Berater und Speaker der Branche, ein mutiger und reflektierter Mann mit durchdachten Ansichten, zahlreichen Auszeichnungen und originellen Leidenschaften. So gehört das Fliegen des Gyro, eines Tragschraubers – einem für Laien nicht sehr Vertrauen erweckenden Fluggerät – zu seinen liebsten Freizeitbeschäftigungen.

Bereits das erste Buch von Köhler war - trotz wenig populistischer Themenwahl – ein Erfolg: Mit "Moderne Zahntechnik heute" hat sich Köhler schon bei seinem Erstlingswerk, die Zielgruppe fest im Auge, einem Sujet gewidmet, das er selbst für brandheiß hielt. „Es gab bis dahin kein einziges Buch, das die Herstellung von Zahnprothetik in seiner Ganzheit komplett darstellte“, so Köhler über sein Buch. Grund genug, nach der Gründung der „Köhler Werbeagentur“ Ende der 70er Jahre, im Jahr 1993 den „Köhler Verlag“ zu etablieren.

Sein Motiv „der Erste zu sein“ zieht sich bis heute durch: Das erste Sachbuch in Interviewform schreibt Köhler mit dem bekannten Fernsehjournalisten Geert Müller-Gerbes. Den ersten Live-Event mit 55 Autoren, die am 05.05.2005 gleichzeitig auf der Zugspitze in 555 Minuten ein Buch schreiben, das – mit fünfeckigem Cover – 555 Stunden später bereits in den Regalen des Buchhandels liegt: ein typischer Köhler. Die Suche nach einer Metapher für geglückte „emotionale Kommunikation“ im Verkauf bringt ihn auf die Idee „Verkaufen ist wie Liebe“. Bis heute ist dieses Buch sein erfolgreichster Titel mit nunmehr 16 Auflagen. Das Thema ist zugleich der meist gebuchte Köhler-Vortrag bei Firmenveranstaltungen und Kongressen. Der erste Verkaufsmarathon, das erste Seminar im Flugzeug, der erste Award of Excellence in Communication des BDVT, der erste Speaker, dem der TÜV Süd die Zufriedenheit seiner Kunden mit der Note 1,1 bescheinigt...



Viele Fragen zum Speaking prasselten schließlich auf den Hall of Fame-Member ein, die er alle souverän und kenntnisreich parierte. „Wie kommt man als Speaker in den Markt“, so die Frage eines Teilnehmers.

„Zuerst die Frage klären, ob Sie weiterhin Trainer sein wollen oder wirklich Redner sein möchten. Dann müssen Sie ein Thema haben, das kein anderer hat. Am Anfang immer Inhalt vor Form. Wenn der Inhalt steht, dann sofort wechseln: Die Form vor den Inhalt. Lieber spitz als breit. Eine Marke sein: mit Namen, Verpackung, Inhalt und Preis. Und lernen Sie, die Vermarktung alleine hinzubekommen. Sich nicht auf Redneragenturen und Vermittler verlassen. Cold Calls machen, selbst für sein Geschäft verantwortlich sein. Und übrigens: Businesspläne sind lächerlich!“

Köhler rät, pro Minute Vortrag einen ganzen Tag Vorbereitung einzuplanen: Für den Text, fürs Üben, Überarbeiten, wieder üben. Für die Gags, die Gesten, die Dramaturgie. Speaking ist ein hartes Stück Arbeit! Und am wichtigsten ist der letzte Satz!



Köhler rast durch seinen Erfahrungsschatz, gibt Tipps, erzählt Anekdoten und bringt die Besucher zum Nachdenken: „Als Speaker müssen Sie ein sehr hohes Bewusstsein haben. Denn wir verändern Menschen. Wer die Seele eines Menschen berührt, betritt heiligen Boden...“

Auch auf die Frage, wie man reich wird, hat er eine eindeutige Antwort: „Indem Sie die anderen Menschen reich machen.“

Wie man es schaffe, in 10 Jahren 100.000 Menschen auf der Bühne zu erreichen, wollte ein GSA-Mitglied wissen. Und auch hier wusste Köhler augenzwinkernd zu kontern: „Bleiben Sie ledig! Besetzen Sie das Thema „Gott“. Treten Sie in die Katholische Kirche ein, studieren Sie Theologie und Philosophie. Und gehen Sie dann auf die Kanzel. Dann sollte das auf jeden Fall klappen!“

Eindringlich kritisiert Köhler den Youtube-Wahnsinn in Vorträgen. Die Filme wiederholen sich, lenken von Inhalt und Speaker ab und töten jede Dramaturgie: „Jedes Mal, wenn Sie einen Film zeigen, verlieren Sie Ihr Publikum.“

Nicht nur sein Wortwitz, das schnelle Spiel seiner Ideen und Gedanken und die Gelassenheit, sich absolut auf das Geschehen auf der Bühne und im Saal einlassen zu können, sondern auch seine ungewöhnlichen Buchideen, die Durch- und Umsetzung seiner originellen Projekte, sein Werdegang und der ihm bei allem anzumerkende Spaß an der Sache zeichnen Hans-Uwe Köhler aus. Köhler kann gute Laune machen - aber noch mehr als das: Er kann motivieren und moderieren, netzwerken und philosophieren, schreiben und verkaufen. Nicht umsonst gilt er als „der Experte für emotionale Kommunikation“ und ist ein würdiges Mitglied der Hall of Fame Master Class.

Petra Spiekermann