# Don't bore the people!

Florian Wildgruber ist der Gesamtgewinner des 2. österreichischen Speaker-Slam. Mit Inhalt und Top-Performance konnte er die Jury überzeugen.

#### Warum sind Sie Speaker geworden?

Das erste Mal bin ich mit Vorträgen während meines Master-Studiums in Kontakt gekommen. Da habe ich in einem Fitness-Studio Seminare zu verschiedenen Fitness-Themen abgehalten und recht schnell gemerkt, dass es mir enorm viel Spaß bereitet, Menschen etwas zu vermitteln. Als mich einer meiner Studienkollegen dann ein paar Jahre später zum Seminar »Der Weg zum Topspeaker« von Hermann Scherer mitgenommen hat, war ich endgültig überzeugt: Ja, genau das möchte ich machen. Rückblickend betrachtet, könnte man fast meinen, dass es viele Zufälle waren, die mich zum »speaken« geführt haben. Jedoch bin ich der Meinung, dass man nie zufällig bei seinem Traumjob landet. Wenn man beharrlich einen Weg verfolgt und dabei seine persönlichen Stärken berücksichtigt, dann ergeben sich oft Möglichkeiten und Chancen, die man anders wahrscheinlich nie bekommen hätte.

# Was haben Sie davor gemacht, bzw. was machen Sie noch?

Während meines Bachelor- und Master-Studiums (Sportpsychologie und Coaching) habe ich studiumsbegleitend als Personaltrainer und Vertriebs- bzw. Marketingleiter in einem Fitnessstudio gearbeitet. Zudem hat der Sport, insbesondere Triathlon, schon immer einen wichtigen Teil in meinem Leben eingenommen, sodass ich mich 2014 entschlossen habe, das Ganze professionell zu betreiben. Neben der Tätigkeit als Impulsredner bin ich mittlerweile auf der ganzen Welt bei Triathlon-Wettkämpfen am Start.

# Was ist Ihr Thema auf der Bühne? Was sind Ihre Kernbotschaften?

Ich hatte das große Glück, in den letzten Jahren sehr viele inspirierende Menschen kennenlernen zu dürfen. Sowohl im Sport als auch im Business. Diese Menschen haben mich nicht in erster Linie deswegen inspiriert, weil sie erfolgreich sind, in dem was sie tun, sondern weil sie Tag für Tag für das leben, was sie lieben und da-

bei auch noch über den Tellerrand hinausschauen. All das Geld ist nutzlos, wenn ich Tag für Tag einem Job nachgehe, den ich hasse. Und die olympische Goldmedaille ist nichts wert, wenn ich dafür den Kontakt zu meiner Familie und Freunden geopfert habe und danach alleine dastehe. Einer guter Freund hat einmal zu mir gesagt: »Florian, wenn du nicht mindestens fünf Mal pro Woche am Abend im Bett liegst und das Gefühl hast, dass das, was du heute getan hast, richtig war, dann läuft etwas grundlegend falsch in deinem Leben.« Dieser Satz ist mir hängen geblieben!

Ich habe den Menschen, denen genau das gelingt, einen Namen gegeben. Für mich sind das »Lebenstraumfänger« und genauso heißt auch mein Bühnenprogramm. Lebenstraumfänger tun nicht nur das, was sie lieben, sondern sie verändern damit auch noch die Welt, im Kleinen wie im Großen. Sie warten nicht darauf. dass sich ihre Träume irgendwann mal erfüllen. Sie leben sie jeden Tag. Ihr Erfolg steht auf einer soliden Basis. Der Erfolg ist dabei bildlich gesprochen das Dach. Baut man dieses auf nur einer einzigen Säule auf, dann ist die Gefahr groß, dass das ganze Konstrukt früher oder später zusammenbricht. Je mehr Säulen, desto stabiler der Erfolg. Die drei wichtigsten Säulen und somit meine drei wichtigsten Kernbotschaften sind: Umfeld, Humor und persönliche Stärke. Umgib dich mit den Menschen, die genau das können, was du auch können möchtest und lerne von ihnen. Verlier nie deinen Humor. Er lässt dich nicht nur entspannter durchs Leben gehen, sondern gibt dir auch noch die nötige Leichtigkeit, um große Herausforderungen zu meistern. Und aus meiner Sicht die wichtigste Kernbotschaft: Nutze deine persönlichen Stärken!

#### Was ist das Wichtigste an einem guten Speaker?

Ich unterscheide zwischen Eigenschaften, die man mitbringen sollte und solchen, die man erlernen kann.

Die Basis, die jeder Redner mitbringen sollte, ist die Leidenschaft. Es hört sich vielleicht etwas platt an, aber ohne das Strahlen in den Augen

14 TRAINING 04|2016

wird man als Redner sein Publikum kaum begeistern können. Je mehr Begeisterung erzeugt wird, desto nachhaltiger ist in der Regel auch der Vortrag. Wenn ein Speaker diese Eigenschaft besitzt, dann kann man anfangen, an den vielen kleinen und großen Stellschrauben zu drehen, um seine Performance auf der Bühne zu verbessern. Ich bin davon überzeugt, dass nicht das Talent ausschlaggebend ist, sondern der Wille, wirklich gut werden zu wollen. Einen der wertvollsten Tipps für die Bühne habe ich vom Schauspieltrainer Jim Walker bekommen. »Don't bore the people. Touch them!« Diesen Spruch habe ich mir auf einen Zettel aufgeschrieben, ich lese ihn vor jedem Vortrag. Egal, welche Geschichte man seinen Zuhörern erzählt, sie sollten das Gefühl haben, sie selbst erlebt zu haben. Wenn ich auf der Bühne beim Vortrag Gänsehaut bekomme, dann ist das in der Regel ein gutes Zeichen dafür, dass die Botschaft wahrscheinlich auch beim Publikum ankommt.

### Was sind die häufigsten Fehler eines Speakers?

An oberster Stelle steht für mich die Klarheit der Botschaft. Der Zuhörer sollte innerhalb der ersten Minuten nicht nur eine Antwort auf die Frage »Warum sollte ich dir jetzt zuhören?« bekommen, sondern auch die Kernbotschaft sollte unmissverständlich kommuniziert werden. Ein zweiter Fehler, der mir am Anfang sehr häufig unterlaufen ist, ist der zu große Fokus aufs Detail. Wenn ich dabei war, eine Rede auszuarbeiten, habe ich mich viel zur sehr in Kleinigkeiten verrannt, ich wollte es von Anfang an perfekt machen. Aber anstatt ins Hundertste und Tausendste zu gehen, ist es aus meiner Sicht viel wichtiger, sich darüber Gedanken zu machen, wie man die Botschaft auf der Bühne am besten vermitteln kann. Wenn man versucht, es inhaltlich perfekt zu machen, bleibt oftmals die Leidenschaft auf der Strecke. Eine weitere Sache, die ich in den letzten Jahren von einem meiner Mentoren lernen durfte, ist die Professionalität. Darunter fallen vor allem zwei Sachen. Zum einen ist es eine gute Vorbereitung auf den Event. Wenn man von einem Termin zum nächsten hetzt, dann in der Zwischenzeit noch ein paar Telefonate erledigt und sich dann direkt im Anschluss vor das Publikum stellt, dann ist die Gefahr sehr groß, dass man nicht nur einen guten ersten Eindruck versäumt, sondern seine Rede einfach nur emotionslos runterbetet. Zum anderen zählt zur Professionalität auch der Umgang mit Widrigkeiten. Es mag zwar etwas hart klingen, aber dem Publikum ist es egal, ob man gerade private Probleme mit sich herumschleppt. Wenn sie einen Speaker auf der Bühne sehen, dann möchten sie von diesem auch unterhalten werden.



#### Was motiviert Sie in Ihrem Beruf?

Grundsätzlich rede ich sehr gerne vor Menschen. Aber die größte Genugtuung ist es für mich, zu wissen, dass ich mit meinen Vorträgen Menschen bewegen kann.

## Was macht Ihnen mehr Freude? Einen Triathlon erfolgreich zu absolvieren oder einen Speaker-Slam zu gewinnen?

Ehrlich gesagt, sind das für mich zwei komplett unterschiedliche Gefühlszustände. Nach einem erfolgreichen Triathlon bin ich zufrieden, weil ich mich überwunden und vielleicht sogar Grenzen überschritten habe, die ich davor für unüberwindbar gehalten habe. Nach dem Gewinn des Speaker-Slam war ich zwar glücklich, weil sich das Training dafür ausgezahlt hat, aber die wirklich tiefe Zufriedenheit ist dadurch entstanden, dass ich es geschafft habe, mit meiner Rede den einen oder anderen Zuhörer zu inspirieren. Ich bekomme heute noch Gänsehaut. wenn ich zurücküberlege, wie nach dem Slam ein Mann aus dem Publikum zu mir gekommen ist und sich vor mir mit den Worten verbeugt hat: »Vielen Dank, dass Sie mir diese inspirierenden 9 Minuten geschenkt haben.« Solche Momente sind unbezahlbar und bereiten mir sehr viel Freude.

#### Was ist Florian Wildgruber privat für ein Mensch?

Florian Wildgruber ist privat fast der gleiche Mensch wie auf der Bühne. Er tut das, was er liebt, er versucht so gut es geht, seine Stärken zu nutzen und lässt keinen Tag verstreichen, an dem er nicht lacht. Getreu dem Motto: Ein Tag ohne Lächeln ist ein verlorener Tag.

Danke für das Gespräch!

TRAINING 04|2016 15