



Frank Mohr schaffte es, Publikum und Jury in nur vier Minuten zu überzeugen.

Foto: Dominik Pfau

Nächster Halt: New York

Frank Mohr gewinnt internationalen Rednerwettbewerb/Teilnehmer-Weltrekord beim Speaker Slam

Von Julia Dibiasi

STRINZ-TRINITATIS. Frank Mohr macht es sich auf der Bank an dem großen Esstisch im Zentrum seines Wohn- und Esszimmers bequem, als er erzählt: „Es geht beim Speaker Slam darum, den Zuhörenden innerhalb von nur vier Minuten Redezeit eine echte Botschaft und ein lebendiges Beispiel mit auf den Weg zu geben.“

Der ausgebildete Speaker und Trainer hat diese Aufgabe wohl mit Bravour gemeistert. Denn er erhielt für seinen Beitrag beim internationalen Speaker Slam in Mastershausen (Rheinland-Pfalz) in der Kategorie „Business und Wirtschaft“ den Speakers Excellence Award. Das lebendige Beispiel erzeuge er dadurch, dass er dem Publikum den Spiegel vorhalte, sagt der Hünstettener. So handelte sein Beitrag „Richtiger Umgang mit Informationen“ von der Schwierigkeit, sich auf relevante Informationen zu

konzentrieren, ohne sich ständig ablenken zu lassen. „Ich wollte beim Publikum Kopfkinos erzeugen. Viele konnten sich darin wiedererkennen, dass man acht Stunden auf der Arbeit verbringt mit einer langen To-Do-Liste und dann shoppt man bei Amazon, schaut, wie das Wetter morgen wird, und plötzlich ist der halbe Tag vergangen und man hat noch nichts geschafft“, sagt Mohr.

Positive Außenwirkung als Rezept für Erfolg

Zur Teilnahme am Rednerwettbewerb motiviert habe ihn vor allem die Möglichkeit, sich mit anderen professionellen Rednern zu messen, um sich weiter zu verbessern. „Es waren Speaker vieler verschiedener Nationen dabei. Insgesamt waren wir 79. Damit haben wir einen Weltrekord aufgestellt, mit den meisten Speakern, die je auf einer Veranstaltung aufgetreten sind“, erklärt Mohr.

Außerdem bringe einem die Teilnahme natürlich Reichweite und einen Anlass, die eigene Vermarktung als Speaker mithilfe von Öffentlichkeitsarbeit voranzutreiben, sagt der selbstständige Speaker, der 2012 das Institut für Kommunikation in Führung und Verkauf gründete.

An dem Wettbewerb könne jeder teilnehmen, der bereit sei, 600 Euro Teilnahmegebühr zu bezahlen. Der Speakers Excellence Slam wird von dem Redner Hermann Scherer ausgerichtet. „Er ist in der Speaker-Branche so bekannt wie Johann Lafer bei den Profiköchen“, erklärt Mohr, der 2022 auch am internationalen Speaker Slam im New York teilnehmen wird. „Ich verbinde das mit einer Weiterbildung und werde drei Tage lang Schauspielunterricht an der berühmten Schauspielerschule von Lee Strasberg nehmen. Ich möchte mehr über den dramaturgischen Aufbau von gelungenen Vorträgen lernen“, erläutert Mohr, der ver-

gangenes Jahr auch ein Buch veröffentlichte.

„Schreiben ist eigentlich nicht so mein Ding“, sagt Mohr mit einem Lächeln im Gesicht. Daher habe er versucht, in seinem ihm eigenen Plauderton niederzuschreiben, was er in 20 Jahren Lebens- und 30 Jahren Trainingserfahrung gelernt habe.

Der Autor gibt in dem 2020 erschienenen Buch mit dem Titel „An(ge)kommen“ Tipps, wie jeder dank einer positiven Außenwirkung erfolgreich sein könne. „Erfolg ist ein etwas abgenutztes Wort und jeder definiert Erfolg anders“, sagt Mohr. Für ihn sei es beispielsweise: „Mir ein Leben zu gönnen, das freier ist. Und einer Arbeit nachzugehen, die mir Spaß macht und sich daher nicht nach Arbeit anfühlt. Ich brauche keinen Porsche in der Garage.“

Mit seinem Buch möchte er Leute nicht dazu animieren, „Everybody's Darling“ zu werden. Es allen recht machen zu wollen, sei nicht ziel-

führend. „Wenn man sich durch eine positive äußere Wirkung jedoch schneller mit Menschen verbinden kann, kommt man schneller ins Gespräch und macht auch eher Geschäfte miteinander“, schlägt Mohr die Brücke zu seiner Tätigkeit als Trainer. So kam er auch zu seinem Motto: „Das Leben ist zu kurz für ein langes Gesicht.“ Mohr erklärt: „Für mich bedeutet das: ‚Sorge dich nicht, lebe! Sei nicht griesgrämig, sondern positiv.‘“ Denn oft spiegele das Gegenüber das Positive dann auch zurück.

Einen Tipp aus seinem Buch verrät Mohr auch noch: „Man muss bei sich selbst ankommen, den eigenen Lebensweg mit persönlichen Erfolgen und Niederlagen annehmen und akzeptieren. Nur dann kann man wirklich offen auf Menschen zugehen. Das ist das Fundament, um auch andere dazu zu bewegen, anzukommen. Egal, ob im Kundengespräch oder bei der Plauderei mit Freunden.“