

Der Gedanke lenkt den Körper

Handout zum Seminar von Stefan Spies

Büro Stefan Spies
PROFIL 360°

Maximilianstr. 13
80539 München

spies@profil360.com
www.profil360.com

0049 89 50 22 28 24

Das Werk einschließlich aller Inhalte ist urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte vorbehalten. Die Vervielfältigung, Bearbeitung und Verbreitung, gesamt oder auszugsweise, ist ohne ausdrückliche schriftliche Genehmigung des Autors untersagt. Alle Übersetzungsrechte vorbehalten.

Techniken

„Als ob“

Unsere Stimmung kann durch Impulse von außen in Form von Menschen, Orten, Bildern, Musik, Erzählungen, Gerüchen unerwartet verändert werden. Sie kann aber auch bewusst von innen nach außen gelenkt werden – durch Gedanken, Erinnerungen, Phantasien, Tagträume. Mithilfe von „Als ob's“ steuern Sie Ihre innere Einstellung gezielt für den aktuellen Bedarf. Die bewusst gelenkte Vorstellung löst die dazugehörige Stimmung aus. „Als ob's“ können auf einen Auftritt vorbereiten oder innerhalb einer Situation die Perspektive und damit die eigenen Wirkung verändern. „Als ob's“ können stimmungsgebende Erinnerungen sein, formgebende Rollenvorstellungen oder impulssetzende Projektionen auf das Gegenüber. Sie verändern das eigene Auftreten von innen nach außen und sind damit glaubwürdig.

vermeiden

Vermeiden Sie,

... das Gegenüber Ihre momentane Stimmung und Tagesform ungefiltert spüren zu lassen, wenn sie nicht zielführend sind.

... Situationen und Menschen, die für Sie weniger wichtig sind, nachlässig zu begegnen.

... negative Erlebnisse auf darauffolgende Situationen zu übertragen und damit nicht präsent zu sein.

... durch pausenlose Betriebsamkeit und Hektik eine gereizte Stimmung zuzulassen.

... sich lähmender Angst und Aufgeregtheit durch fehlende Distanz der Situation gegenüber hinzugeben.

beachten

Nehmen Sie wahr, wenn sich Ihre Stimmung in eine unbeabsichtigte Richtung entwickelt und steuern Sie mithilfe von „Als ob's“ gegen, indem Sie gedanklich eine neue Perspektive einnehmen.

Für Situationen, in denen Sie andere führen, eignet sich beispielsweise die Vorstellung, wie ein Vater, Kapitän, Trainer etc. aufzutreten. Für Begegnungen, in denen Sie andere beruhigen müssen, vorgestellte Rollen wie Arzt, Therapeut, älterer Freund etc. Indem Sie sich die jeweilige Perspektive der beispielhaft genannten Figuren zu eigen machen, ändern Ihre Körpersprache von innen nach außen.

Innerhalb lang andauernder und anstrengender Situationen helfen kurze Auszeiten. Ruhe und Ortswechsel können zu Abstand führen, den Sie benötigen, um sich wieder zu sammeln. Notfalls erfinden Sie einen Vorwand, um sich kurz zu verabschieden.

Auf schwierige Situationen können Sie sich einstellen, indem Sie vor deren Beginn für sich selbst eine klare Vorstellung Ihrer bevorstehenden Aufgabe gewinnen. Eine klare Aufgabe setzt Sie in Bewegung und sorgt für einen dynamischen, kraftvollen Auftritt.

Atmen

Das bewusste Wahrnehmen des eigenen Atmens inmitten stressiger Situationen zentriert, stärkt und beruhigt. Es hebt einen förmlich aus der Situation heraus, relativiert den Moment zugunsten einer lebenswichtigen Fähigkeit: Ich atme!

Die schnelle, flache Brustatmung (Brust hebt und senkt sich entsteht aus innerer Spannung, typisch für Situationen, in denen man sich überfordert fühlt, typisch auch für einen Tiefstatus. Sie führt zu einem etwas gedrückt klingenden, ergotropen Sprechen. Die Stimme klingt höher.

Die ruhige Zwerchfellatmung (Brust und Bauch heben und senken sich entsteht aus innerer Ruhe, aus Souveränität, dem Hochstatus. Die Stimme klingt tiefer, entspannter, trophotrop.

vermeiden

Vermeiden Sie,

... vor anderen atemlos aufzutreten. Sie offenbaren, dass Sie hektisch sind und die Situation nicht im Griff haben.

... Kleidung zu tragen, die Ihr Atmen einschnürt. Der erzwungene flache Atem macht auf Dauer nervös.

... über längere Zeit in schlecht gelüfteten Räumen zu arbeiten. Ihre Konzentrationsfähigkeit sinkt.

... sich bereits vor der eigenen Wortmeldung in eine angespannte Haltung zu steigern.

... sich durch das Zusammenwirken von schnellem Sprechen, langen Sätzen und lauter Stimme selbst in einen atemlosen Zustand zu treiben.

beachten

Klinken Sie sich in stressigen Situationen kurz aus. Entweder lassen Sie andere reden, oder Sie erfinden einen Vorwand, das Geschehen kurz zu verlassen.

Nutzen Sie diesen Moment, um das eigene Atmen zu genießen, ähnlich dem Einatmen am Meer/im Gebirge.

Verstärken können Sie dieses bewusste Atmen, indem Sie beispielsweise

... die flache Hand auf den Bauch legen und ihre Wärme spüren.

... Ihre Luftröhre als Schornstein denken, die der Atem reinigt.

... der Luft eine energetische Qualität geben, die in Sie hineinströmt.

... Atmen mit Freude verbinden: Ich lebe!

Blicke

Das Anblicken einer Person bedeutet: „Ich meine dich.“ Das Wegschauen mit „Ich meine dich nicht“ gleichzusetzen ist zu kurz gegriffen. Zu einem Gespräch gehören Phasen, in denen man den anderen meint, wie Phasen, in denen man nachdenkt, um für sich selbst und den anderen eine Formulierung zu finden. Man schaut weg, um einen Moment lang für sich zu sein, sich besser auf einen, meist neuen, Gedanken konzentrieren zu können.

Die Wirkung von Blicken hängt von der Situation ab. Ein zeitweiliges Wegschauen beim Einfordern, Ermahnen oder Motivieren würde das eigene Anliegen schwächen. Das Wegblicken in einer Phase des gemeinsamen Entwickelns oder Nachdenkens wirkt hingegen unterstützende und angemessen.

vermeiden

Vermeiden Sie,

... im Dialog mehr weg- als hinzuschauen. In den meisten Situationen entsteht bei Ihrem Gegenüber der Eindruck, nicht erwünscht zu sein.

... bohrende Blicke von unten nach oben oder aus dem Augenwinkel. Sie wirken skeptisch, möglicherweise sogar misstrauisch.

... Blicke, die nachdenklich im Raum umher schweifen. Es kann eine selbstgefällige Wirkung entstehen.

... unruhiges Hin- und Herblicken zwischen mehreren Personen. Sie versuchen, alle anzusehen, wirken durch die Hektik aber unsicher.

beachten

Ein Blick bedeutet Kontakt. Sie müssen Ihr Gegenüber nicht fixieren, sollten es aber überwiegend anblicken.

In Kombination mit dem Zeigen des Medaillons wirkt der direkte Blick noch kraftvoller. Ihre Präsenz steigt.

Bei mehreren Zuhörern schauen Sie in ruhigem Wechsel von einem zum anderen. Sie strahlen auf diese Weise Souveränität und Gelassenheit aus.

Sobald Sie komplexe, neuartige Sachverhalte beschreiben, akzeptiert jeder Ihr Wegblicken. Je eindringlicher Ihre Rede aber auf den anderen wirken soll, desto klarer sollte der dazugehörige Blick sein.

Energie

Energie und Selbstwahrnehmung sind nötig, will man das eigene Auftreten bewusst gestalten und damit Einfluss auf sein Gegenüber nehmen. Berufliche Belastung kann jedoch dazu führen, dass man sich in eine dauerhafte körperliche Spannung begibt, die man selbst kaum wahrnimmt. Energie fließt ab, ohne sinnvoll eingesetzt zu werden und fehlt, wenn man sie benötigt. Die Lösung ist ein bewusstes Energiemanagement: Sorgen Sie von Situation zu Situation dafür, dass Sie so energetisch wie nötig und so entspannt wie möglich auftreten.

vermeiden

Vermeiden Sie,

- ... den Tag mit Druck und Hektik zu beginnen.
- ... immer und überall überreizt, laut und atemlos aufzutreten.
- ... jede Situation gleich wichtig zu nehmen.
- ... sich von unnötigem Perfektionismus hetzen zu lassen.
- ... belanglose Angelegenheiten mit hoher innerer Anspannung zu bearbeiten.
- ... einen Terminplan zu akzeptieren, der Sie täglich zu einem Gejagten macht.
- ... am Abend kein Ende zu finden und bis zum Zubettgehen zu arbeiten.

Unnötige Spannung senkt Ihre Souveränität. Andere bemerken, dass Ihnen Ihre Aufgaben Mühe bereiten.

beachten

Beginnen Sie den Tag entspannt und versuchen Sie, diese Einstellung möglichst in den Arbeitstag zu retten.

Nehmen Sie unnötige Spannung und Gereiztheit wahr und beenden Sie den Zustand spätestens, wenn die auslösende Situation endet. Wenn Sie Überspanntheit vermeiden, wirken Sie angenehmer und souveräner.

Dosieren Sie Ihre Energie von Situation zu Situation. Es ist nicht nötig, ständig hundert Prozent zu investieren.

Gönnen Sie sich gelegentlich kurze Ruhephasen, verbunden mit einem für Sie angenehmen Ritus.

Entspanntheit, Leichtigkeit, gelegentlich ein glaubhaftes, inneres Lächeln wirken souverän auf andere!

Erfolg

Sind Sie in einer Situation nicht souverän, zeigt Ihr Körper die Überforderung, indem er sich verspannt. Ihr innerer Druck, Ihre Unsicherheit tritt sichtbar nach außen.

Die Körpersprache des Erfolgs ist demgegenüber leicht. Sobald Sie etwas beherrschen, treten Sie entspannt auf. Ihrem Gegenüber signalisiert Ihr unverkrampfter Körper, dass Sie in einer Situation souverän sind und Ihnen die momentane Tätigkeit mühelos von der Hand geht.

vermeiden

Vermeiden Sie

... jede überflüssige innerliche Verspannung. Wenn sie für Ihre Aufgabe nicht notwendig ist, wirken Sie verkrampft und überfordert.

... schnelles, überlautes oder gepresstes Sprechen, das Sie in einen Tiefstatus führt.

... hektisches Gehen und unruhiges Sitzen, das getrieben und unbeherrscht wirkt.

... einen überreizten Umgang mit anderen, der zu Unbedachtheiten und Ungerechtigkeiten führt.

... darüber zu reden, wie schwer Ihnen etwas fällt.

... einen konzentrierten Ausdruck, der auf andere grimmig oder gar böse wirkt.

... Stress durch unglaubliches Heben der Mundwinkel zu kaschieren.

beachten

Möchten Sie sich anderen gegenüber selbstbewusster geben, als Sie sich in Wirklichkeit fühlen, sollten Sie – auch wenn Ihnen in diesem Moment nicht danach ist – in die Entspannung gehen. Sie bluffen, indem Sie vorgeben, die Situation fiele Ihnen leicht.

Unterstreichen können Sie diese Leichtigkeit, indem Sie beim Gehen, Setzen, Aufstehen auf dynamische, behände Bewegungen achten. Sie wirken dadurch schwingvoll.

Ein glaubhaftes Lächeln, erreichen Sie von innen nach außen durch ein „Als ob“, beispielsweise eine Erinnerung, die sie zum Schmunzeln bringt. Das Lächeln wird von selbst ausgelöst.

Eine aufrechte, offene Haltung unterstützen Sie von außen nach innen, indem Sie sich vorstellen, Sie tragen unterhalb des Brustbeins ein Medaillon, das Sie zeigen. Ihr Körper richtig sind ein klein wenig auf, wirkt klar und präsent. Stehen Ihren Frau bzw. Ihren Mann.

Raum zu nehmen und andere anzuführen gelingt Ihnen nur aus dem Hochstatus heraus. Achten Sie hierbei auf Ihr Umgehen mit der Zeit: Einen souveränen Auftritt erzielen Sie, indem Sie ihr Tempo selbst bestimmen und sich von anderen Menschen oder durch Situationen nicht treiben lassen.

Gestik

Die Zeigegeste steht am Anfang der Kommunikation. Nicht die Kinder, die früh sprechen, sondern diejenigen, die bereits in frühen Jahren viel gestikulieren, verfügen später über einen reichen, differenzierten Wortschatz. Bei Erwachsenen unterstützt das Gestikulieren das Denken: Je komplexer die Inhalte, desto mehr gestikulieren wir, auch am Telefon.

Das Einstudieren von Gesten ist nur in Ausnahmefällen sinnvoll. In der Regel wirkt es aufgesetzt. Die Gestik verrät die innere Haltung des Handelnden, gibt teilweise sogar Aufschluss über die Persönlichkeit. Sie kann beispielsweise einen zurückhaltenden oder aber dominanten, engen oder ausladenden, tupfenden oder schlagenden Charakter haben und somit auf den Gesinnung des Agierenden verweisen.

vermeiden

Vermeiden Sie,

... ein Gestikulieren der Arme/Hände, die den Blick Ihres Gegenübers auf Ihr Gesicht kreuzen. Das stört ungemein beim Zuhören.

... extrem enge Gesten, nah am Körper. Sie verraten eine defensive Haltung.

... extrem ausladende Gesten, die in den Raum des anderen greifen. Sie wirken grenzüberschreitend und unangenehm dominant.

... am Handgelenk abgeknickte Hände. Sie gestikulieren ohne Kraft.

... zum Schlagen geformte Hände. Sie bedrohen andere auch ohne Berührung.

... den dominant auf andere weisenden Zeigefinger, wohl möglich noch auf Gesichtshöhe. Sie wirken aggressiv.

beachten

Das Als ob „Ich erkläre etwas“ unterstützt glaubwürdige, engagierte Gesten und hilft, das eigene Auftreten von innen nach außen zu beleben. Ihre Hände werden zu so genannten Illustratoren, die Ihre Botschaften unterstützen. Der Eindruck, Sie seien wirklich bei der Sache, wird unterstützt.

Gelegentlich gerät der Redner allerdings in eine Art „standby“ – Beispiele: Sie werden anmoderiert. Sie stellen sich selbst kurz vor. Sie hören Fragen aus dem Publikum an. In diesen Momenten hilft es, die Arme leicht anzuwinkeln und die Hände oberhalb der Gürtellinie ineinander zu legen. Allerdings ist diese Haltung auf Dauer nicht zu empfehlen, da sie mit der Zeit passiv und gekünstelt wirken kann. Sobald Sie Ihr Anliegen vorbringen, sollten Sie davon so erfüllt sein, dass die Hände automatisch zu Illustratoren werden.

Wenn sich Ihre Hände beim Reden partout nicht bewegen wollen, sind Sie möglicherweise im Tiefstatus oder aber Sie vertreten Ihr Anliegen nicht besonders leidenschaftlich. Wissen Sie warum Sie auf der Bühne stehen? Was wollen Sie von Ihren Zuhörern? Das Beantworten solcher Fragen kann helfen, die Gestik zu beleben.

Beim Sitzen kann ihr Körper entweder eine entspannte, beruhigende oder eine gespannt, engagierte Haltung unterstützen: Entweder sitzen Sie an den Stuhl gelehnt mit etwas Abstand zum Tisch. Die Hände bewegen sich gelegentlich und liegen ansonsten auf dem Schoß. Oder aber Sie sitzen etwas näher am Tisch, der Körper ist wach, das Medaillon wird gezeugt und die Hände gestikulieren lebhaft.

Glaubwürdigkeit

Der Gedanke lenkt den Körper, die innere Haltung bestimmt den Ausdruck. Geschlecht, Sozialisation, Typ, aktuelle private wie berufliche Einflüsse, Alter prägen gemeinsam die Bewegungsabläufe, die wir kennen und als authentisch empfinden.

Körpersprache mithilfe von Empfehlungen von außen zu verbessern, funktioniert daher nur begrenzt. Sobald die Anweisung nicht durch die innere Haltung motiviert wird, wirkt der Ausdruck aufgesetzt und der Mensch fremdgesteuert.

Sinnvoll ist deshalb, den eigenen Ausdruck kombiniert sowohl von innen nach außen als auch von außen nach innen zu gestalten. Die äußerliche Kontrolle bietet gut einprägsame Leitplanken, an denen Sie sich orientieren können. Das bewusste Prägen der inneren Haltung sichert Ihre Glaubwürdigkeit.

vermeiden

Vermeiden Sie,

... wahllos verschiedene Meinungen zu Ihrem Auftritt einzuholen. Meinungen beruhen auf unterschiedlichen Erfahrungshorizonten und Wertevorstellungen. Sie bieten nicht immer die gewünschte nachvollziehbare Qualität. Zudem können bewusst falsche Standpunkte platziert werden.

... Empfehlungen anzunehmen, die Ihrer inneren Stimme widersprechen. Was Sie intuitiv ablehnen, ist der Regel nicht sinnvoll für Sie.

... jemanden nachzuahmen, der mit Ihrem Typ, Ihrer Situation oder Ihrem Alter wenig gemeinsam hat. Sie machen sich u.U. lächerlich.

... sich selbst während einer Situation fortwährend zu kontrollieren. Die Kontrolle lähmt Ihre Authentizität.

... durch losgelöste Aktionen wie bestimmte Gesten oder Haltungen Effekte erzielen zu wollen. In der Regel wirken sie aufgesetzt.

... durch simples Kopieren der Körpersprache Ihr Gegenübers vermeintliche Brücken zu Bauen. Die billige Masche, die aus der NLP stammt, wird nach kurzer Zeit durchschaut.

beachten

Empfehlungen aus dem Munde von Kollegen zielen in der Regel auf das bewusste Verändern des Körperausdrucks ab. Prüfen Sie diese Ratschläge, indem Sie sie ausprobieren. Hören Sie auf Ihr Gefühl. Falls Sie sich innerlich wiederholt dagegen sträuben, folgen Sie ihnen besser nicht.

Voraussetzung für ein Gestalten des eigenen Ausdrucks ist die kritische Wahrnehmung seiner selbst und Präsenz.

Sollte Ihre innere Haltung für eine bevorstehende Situation nicht förderlich sein, können Sie diese durch ein „Als ob“ verändern. Das Vorstellen eines „Als ob“ gelingt besonders gut, wenn Sie vor einer Situation oder einem Auftritt die Gelegenheit haben, kurz für sich zu sein. Es dient Ihnen als Sprungbrett für das Kommende.

Klares Handeln entsteht aus einer klaren Vorstellung. Klären Sie vorab sehr genau, was Sie konkret in einer Situation erreichen wollen. Verben, die Ihr Handeln benennen, klären die innere Haltung und damit den Körperausdruck. Beispiele: beruhigen, klären, herausfordern etc. Ein definiertes Ziel setzt Sie in Bewegung, ein Verb charakterisiert diese Bewegung.

Haltung

Der Gedanke lenkt den Körper. Sind Sie beispielsweise motiviert, zeigt der Körper diese Einstellung durch eine höhere Spannung, sind Sie gelangweilt durch eine niedrigere. Sind Sie interessiert, bewegt sich möglicherweise Ihr Kopf leicht vor, sind Sie skeptisch entsprechend leicht zurück.

Eine bestimmte Haltung ist nicht gut oder schlecht, sondern für Ihre Absicht oder in einem bestimmten Kontext passend oder unpassend.

Wollen Sie Ihre Haltung verbessern, sollten Sie niemanden nachahmen. Das Resultat wäre sehr wahrscheinlich nicht glaubwürdig. Zielführend ist es, sich des eigenen, beispielsweise souveränen Körpergefühls zu erinnern und dieses in der gewünschten Situation abzubilden, in der Sie beispielsweise unter Druck geraten.

vermeiden

Vermeiden Sie,

... Ihr Medaillon zu verstecken, indem Sie im Oberkörper leicht einknicken. In dieser Haltung wirken Sie schlaff und ermüden leicht.

... überwiegend in den Raum zu blicken und nur selten auf Ihr Gegenüber. Der Gesprächspartner fühlt sich nicht einbezogen.

... beim Sprechen die Hände vor den Mund zu halten. Sie wirken wenig zugänglich.

... beim Stehen überwiegend ein Bein zu belasten. Es besteht die Gefahr, dass die Hüfte rausgedrückt wird und Sie sich dem anderen in einer unvorteilhaften, schiefen Haltung präsentieren.

beachten

Ihr Bestreben sollte sein, sich „richtig“ im Sinne von präsent, souverän und konstruktiv auf eine bevorstehende Situation einzustellen. Mithilfe von Als ob's können Sie Ihre innere Haltung beeinflussen und diese – für andere sichtbar – automatisch in der äußeren Haltung abbilden. Sie gestalten auf diese Weise von innen nach außen und sind damit glaubwürdig.

Darüber hinaus können Sie von außen nach innen mit leicht umzusetzenden Standards Ihr Auftreten verbessern:

- Zeigen Sie grundsätzlich Ihr Medaillon!
- Unterstützen Sie Botschaften an den Dialogpartner durch Blickkontakt!
- Achten Sie auf entspannte, unangestregte, dynamische Bewegungsabläufe!

Hochstatus

In der Schauspiellehre geht man davon aus, dass sich eine Person anderen gegenüber entweder im Tiefstatus oder im Hochstatus befindet. Ein Auf-Augenhöhe-Sein entspricht einem ausgeglichenen Wechsel der Stadi.

Hochstatus kann bedeuten: Ich führe, ich dominiere, ich nehme Raum, ich gebe Sicherheit etc. Hochstatus bedeutet auch: Ich besetze Raum, den du nicht mehr einnehmen kannst.

Passt Ihr Hochstatus zu Ihrer Rolle beziehungsweise Aufgabe, wirken Sie souverän und kompetent; passt er nicht, arrogant und anmaßend.

vermeiden

Vermeiden Sie,

... permanent Raum zu nehmen und Situationen grundsätzlich zu dominieren. Sie laufen in unpassenden Momenten Gefahr, arrogant, anmaßend und herrschsüchtig zu wirken. Sie demotivieren andere womöglich.

... eine komfortable Situation unreflektiert zu zeigen. Sie wirken selbstgefällig, könnten Neider anziehen und sich dadurch Chancen verbauen.

... sich aus dem Hochstatus heraus zu entschuldigen. Das nimmt man Ihnen nicht ab.

... aus dem Hochstatus heraus eine Serviceleistung zu erbringen. Es entsteht schnell der Eindruck, Sie hätten es nicht nötig zu bedienen. Viele Kunden werden das Gefühl haben, Sie seien nicht erwünscht.

... aus dem Hochstatus zu motivieren. Sie geben dem anderen keinen Raum, sich zu entfalten und vermitteln stattdessen, dass Sie ohnehin alles besser können.

beachten

Nehmen Sie wahr, wie Sie sich im Hochstatus „anfühlen“. Typisch sind: Entspanntheit, Schwerpunkt auf dem ganzen Fuß oder der Ferse, ruhige Atmung, tiefe Stimme, ruhiges Sprechen, entspanntes Stehen oder Sitzen, klare Gesten, Ihr Lächeln ist glaubwürdig. Kurzum: Sie sind „bei sich“.

Entwickeln Sie ein Gefühl dafür, wann Sie sich im Hoch- und wann Sie sich im Tiefstatus befinden.

Sollten Sie wahrnehmen, dass Sie sich in einem Tiefstatus befinden, obwohl Sie Ihr Gegenüber gerade führen möchten, übertragen Sie Ihr individuelles Körpergefühl, das Sie im Hochstatus haben, auf die aktuelle Situation. Ihr „bei sich“ sein wird Ihre Souveränität steigern.

Körperspannung

Je nach Situation nimmt der Körper unterschiedliche Spannungszustände ein. Vereinfacht:

„Unterspannt“ sind Sie beispielsweise in müden, lustlosen, enttäuschten Zuständen, „wach“, wenn Sie sich angeregt, aufmerksam, neugierig fühlen und „überspannt“, sobald man Sie überfordert, ängstigt oder hetzt.

Die genannten Spannungszustände verraten anderen, wie Sie sich gerade fühlen. Wollen Sie bluffen, müssen Sie unter Umständen die Spannung verändern. Das Warmmachen des Körpers vor Auftritten führt zu einer Steigerung der Spannung. Indem man ihn mit den Händen abstreift und sich auf die Atmung konzentriert, gelingt es, die Spannung zu senken.

vermeiden

Vermeiden Sie,

... sich durch mangelnde Distanz unreflektiert in Spannungszustände hineinzusteigern. Möglicherweise schaden Sie sich selbst, wenn Ihre persönliche Haltung unangemessen und damit Ihrem Anliegen entgegen wirkt.

... Unterspannung durch eine geknickte Haltung zu verstärken. Die Atmung wird gestaucht und Sie ermüden schneller.

... Überspannung durch hektische Bewegungen, schnelles Reden und einen vorgeschobenen Kopf zu steigern. Aus dieser Spirale finden Sie nur schwer wieder heraus.

... von einer Situation in die nächste zu jagen. Es besteht die Gefahr, dass Sie Spannungen in neue Situationen mitnehmen und nicht präsent sind.

beachten

Überflüssiges, Ihre Aufgabe nicht förderndes Verspanntsein sollten Sie grundsätzlich vermeiden. Sie verlieren Energie und Souveränität und sind nicht präsent.

Gewöhnen Sie sich an, überflüssige Verspannungen im Körper wahrzunehmen und diese Körperteile zu lockern. Sie können beispielsweise verkiffene Augen oder Stirn, in Tischplatten oder Stuhllehnen gekrallte Hände, zusammengepresste Lippen, hoch gezogene Schultern und vieles mehr mühelos entspannen.

Ihr Ziel ist die wache Spannung, die Aufmerksamkeit und Bereitschaft signalisiert. Nehmen Sie immer wieder wahr, wie sich Ihr Körper anfühlt, wenn Sie in diesem idealen Zustand sind. Es dann ein Leichtes, genau diesen Zustand in weniger komfortable Situationen zu übertragen.

Medaillon

Wenn Sie lediglich das Gesicht Ihres Gegenübers wahrnehmen, entgeht Ihnen dessen Mitte: Unterhalb des Brustbeins (Solarplexus befindet sich die Stelle, an der sich Tänzer ein Medaillon vorstellen, das sie zeigen.

Will man seine Präsenz von außen nach innen unterstützen, zeigt man sein Medaillon. Ein einziger Impuls sorgt für eine Reihe von Effekten: Die Spannung kann nur „wach“ sein, die Atmung fließt, der Blick wird gerade ausgerichtet und der Schwerpunkt, der leicht nach hinten wandert unterstützt den Hochstatus.

vermeiden

Vermeiden Sie,

... Standbein / Spielbein zu stehen wenn Sie selbst aus einer wachen Spannung heraus sprechen möchten.

Diese Art des Stehens verführt zu einem Einknicken des Oberkörpers.

... ein privates, gemütliches Sitzen wenn Sie in einer Arbeitssituation einen aktiven Part haben. Auch hier knickt der Oberkörper leicht ein, die gestauchte Atmung führt zu Müdigkeit und Ihre Präsenz sinkt. Zudem kann diese Haltung schnell unangemessen und demzufolge arrogant wirken.

... sich eine komfortable Situation durch ein Präsentieren Ihres Medaillons anmerken zu lassen. Eine vor Stolz geschwellte Brust wirkt unangenehm auf andere.

... eine belastende Situation durch das Einknicken des Oberkörpers zu verraten. Jeder sieht Ihnen Betroffenheit und Ratlosigkeit an.

beachten

Von allen Techniken ist das Zeigen des Medaillons im Stehen am leichtesten in den eigenen Alltag zu übertragen. In gleicher Weise wie Sie auf Blickkontakt achten sollten, nehmen Sie bitte immer wahr, ob und wie Sie Ihr Medaillon gerade zeigen.

Sie sollten eine Art gedankliche „Alarmanlage“ installieren, die immer dann anschlägt, wenn Sie im Oberkörper einknicken.

Haben Sie darüber hinaus immer ein Auge für das Medaillon Ihres Gegenübers. Vor allem anderen an Wendepunkten.

Besonders leicht tun Sie sich als gut trainierter Sportler, denn aufgrund Ihrer Muskulatur können Sie gar nicht anders, als Ihr Medaillon zu zeigen.

Präsenz

Präsenz bedeutet nichts anderes, als in einem Moment wirklich da zu sein. Präsenz gibt Ihnen eine souveräne Ausstrahlung und dem anderen das Gefühl, wahrgenommen und wertgeschätzt zu werden.

Erfahrenen und phlegmatischen Menschen fällt das präsent sein etwas leichter, da sie ohnehin zu etwas unentspannteren Bewegungsmustern tendieren und die Qualität einer ruhigen Begegnung schätzen.

Unerfahrene Menschen, aber auch bewegliche, stürmische Typen tendieren demgegenüber teils aus der Aufregung, teils aus der Ungeduld heraus zu einer geringen Präsenz. Die Begegnung erscheint einem quälend langsam, die eigenen Gedanken eilen entweder voraus oder sind mit etwas anderem beschäftigt.

vermeiden

Vermeiden Sie,

... von einer Begegnung in die nächste zu stürzen, ohne zwischendurch kurz inne zu halten. Da Sie sich erst im Verlauf der neuen Begegnung auf Inhalte und Gesprächspartner einstellen können, wirken Sie in der Anfangsphase nicht präsent.

... zurückliegende Ärgernisse, aktuelle Sorgen und bevorstehende Aufgaben gedanklich in eine Begegnung zu tragen, die mit alledem nichts zu tun hat. Ihr Gegenüber spürt, dass Sie belastet sind, bezieht womöglich die gedrückte Stimmung auf sich und das aktuelle Thema.

... in Gesprächen, auch bei Telefonaten, parallel anderes zu erledigen oder zu durchdenken. Sie wirken auf den anderen abwesend, möglicherweise sogar arrogant, weil Sie Gesprächsgegenstand und –partner herabsetzen.

beachten

Voraussetzung für eine Optimierung, ist die Fähigkeit, sich selbst wahrzunehmen. Spüren Sie vor einer Begegnung kurz in sich hinein und nehmen Sie wahr, wo Sie gedanklich gerade sind. und wie es Ihnen wirklich geht. Sollten Sie nicht bei der Sache sein, schaffen Sie bereits konsequent vor einer Begegnung Abhilfe, indem Sie

... kurz betrachten, was Sie gerade wirklich beschäftigt.

... ablenkende Themen auf den Zeitraum nach der aktuell bevorstehenden Aufgabe vertagen.

... sich Personen und Themen vergegenwärtigen, mit denen Sie gleich zu tun haben.

... sich auf Ihr Ziel der bevorstehenden Begegnung konzentrieren.

... mit Blick auf das Ziel die Begegnung eröffnen.

Souveränität

Der Begriff „Souveränität“ umfasst zahlreiche Facetten: fachliche Qualifikation, Lebenserfahrung, Empathie, Begabung, Charisma gehören hierzu. Insofern können Schauspieltechniken nur die Wirkung eines Auftritts unterstützen, nicht die oben genannten Qualitäten ersetzen.

Souverän wirkt Ihr Körper ganz von alleine, wenn Sie stets nur die Spannung für eine Aufgabe verwenden, die notwendig ist und darüber hinausgehende Anspannung vermeiden.

Wenn Sie Hochstatus und Tiefstatus bewusst und konstruktiv einsetzen, unterstützen Sie ein klares, souveränes Auftreten. Auf diese Weise sind Sie weder in einem raumnehmenden oder raumgebenden Auftreten verfangen.

vermeiden

Vermeiden Sie,

... eine innere Anspannung, die Ihrer Befindlichkeit wie Nervosität, Hektik und Angst entsteht und deshalb nicht konstruktiv ist. Sie wirken gestresst und überfordert.

... ein Ihrer Aufgabe nicht angemessenes gemütliches oder gar müdes Auftreten. Sie wirken lustlos und desinteressiert.

... andere beharrlich zu dominieren. Aus diesem permanenten Hochstatus werden Sie niemanden wirklich motivieren. Sie ziehen sich Befehlsempfänger heran, wirken möglicherweise sogar selbstherrlich und herablassend.

... anderen unaufhörlich zu dienen. Der permanente Tiefstatus mag auf den ersten Blick nett wirken. Auf Dauer werden Sie es schwer haben, ernst genommen zu werden und eigene Standpunkte nachhaltig zu vertreten.

beachten

Wer souverän ist,

... wählt die Dynamik des eigenen Auftritts selbst, unabhängig von äußerem Druck.

... tritt entspannt und leicht auf, hat womöglich ein inneres Lächeln, das sich durch ein Als ob herstellen lässt.

... spricht in seinem eigenen Tempo, typischerweise mit einem leicht trophotropen Sprechklang. Die Sprache klingt angenehm vermittelnd und erklärend.

... stellt persönliche Befindlichkeiten hinten an und wählt Status und Stimmung so, dass konstruktive Ziele nonverbal unterstützt werden.

... schenkt dem Gegenüber seine ganze Aufmerksamkeit. Der Souveräne ist präsent.

Sprechen

Körper und Sprechklang wirken gemeinsam auf das Gegenüber. Ein Tiefstatus wird häufig durch eine höher klingende ergotrope, ein Hochstatus typischerweise durch eine tiefer klingende trophotrope Stimme begleitet. Ihr Gedanke lenkt Körper und Stimme in dieselbe Richtung. Eigenarten wie zu schnelles oder zu langsames Sprechen oder auch zu lange Sätze können dazu führen, dass sich ein bestimmter Status nicht transportiert. Auch seelisches Befinden schlägt auf die Stimme. Hängt der berufliche Erfolg gar von Telefonaten ab, ist es notwendig den eigenen Sprechklang im Sinne der jeweiligen Aufgabe gestalten zu können.

vermeiden

Vermeiden Sie ...

... schlechte Artikulation. Durch die matt klingenden Vokale klingen Sie müde, lustlos und sind zudem schwer verständlich.

... abgehetztes, schnelles Sprechen. Wenn Sie sich stets beeilen, sinken Ihr Status und Ihre Souveränität. Es entsteht keine Präsenz und sie wirken als ob sie getrieben sind.

... unentwegt ergotropes Sprechen. Wenn Sie beim Sprechen stets Druck auf den die Stimme geben, kann ihr Körper nicht mit klingen. Sie wirken unerfahren und gestresst.

beachten

Beobachten Sie Ihren Sprechklang, wenn Sie sich in einer entspannten und zufriedenen privaten Situation befinden. Die meisten Menschen klingen in diesen Momenten souveräner, trophotroper als in angespannt beruflichen. Versuchen Sie dieses „wohlige“ Sprechen auf berufliche Situationen zu übertragen. Lassen Sie nicht zu, dass andere diesen Zustand verändern.

Gewöhnen Sie sich eine gute Artikulation an. Sprechtechnische Übungsbücher / CDs können helfen.

Vermeiden Sie die Extreme: Langsames Sprechen wirkt müde und träge, schnelles Sprechen hektisch. Lassen Sie sich von niemandem in Ihrem Sprechtempo antreiben.

Hören Sie regelmäßig hochwertige Hörbücher und Hörspiele. Ihr Hören wird sich Verfeinern und Ihr Anspruch an das eigene Sprechen von selbst steigen.

Tiefstatus

Figuren nehmen innerhalb eines dramatischen Geschehens zueinander unterschiedliche Stadien ein. Der Raumnehmende befindet sich in einem Hochstatus, der Raumgebende in einem Tiefstatus. Auf das Berufsleben übertragen, sind beispielsweise der abhängige Bewerber oder Mitarbeiter gegenüber dem Vorgesetzten aber auch der unterstützende Assistent und der serviceorientierte Verkäufer in einem Tiefstatus.

Die Beispiele zeigen, dass ein Tiefstatus nicht „gut“ oder „schlecht“ ist. Es kommt auf die Situation an: Von Vorteil ist es, wenn Sie anderen Raum geben und die Menschen ins Zentrum Ihrer Aufmerksamkeit setzen möchten. Damit wirken Sie ausgesprochen wertschätzend und interessiert an Ihrem Gegenüber.

Von Nachteil ist der Tiefstatus, wenn er gegen Ihren Willen die eigene Schwäche offenbart. Es ist ausgesprochen schwierig, jemanden aus dieser Position heraus für sich zu gewinnen. Anders überzeugend wirkt der Hochstatus oder der Statuswechsel Tief – Hoch – Tief.

vermeiden

Wir setzen voraus, dass Sie bewusst einen Tiefstatus einnehmen möchten, um Ihr Gegenüber ins Zentrum Ihrer Aufmerksamkeit zu setzen. Der andere soll sich wertgeschätzt fühlen, beispielsweise als zu bedienender Kunde, als zu motivierender Mitarbeiter oder als zu hofierender Auftraggeber oder Vorgesetzter.

Vermeiden Sie,

... ein lässiges, entspanntes, selbstgefälliges Auftreten, das den anderen möglicherweise herabsetzt und ihm das Gefühl gibt, nicht so wichtig für Sie zu sein.

... ein hektisches oder gereiztes, angespanntes Auftreten. Indem Sie innere Unruhe nach außen tragen, setzen Sie das eigene Befinden, nicht den anderen in den Mittelpunkt.

... nicht präsent zu sein. Ihr Gegenüber hat den Eindruck, dass Sie sich nicht wirklich Zeit für ihn nehmen, ihn „nebenbei“ abarbeiten.

beachten

Entscheidend ist auch hier der Gedanke: Sie müssen genau wissen, warum Sie Gegenüber in den Mittelpunkt setzen. Dieses Motiv treibt sie an.

Achten Sie auf Präsenz. Die Wertschätzung entsteht durch eine uneingeschränkte Aufmerksamkeit für den anderen über die Dauer der gesamten Begegnung.

Von Vorteil ist ein „aufmerksames“ Auftreten: Guter Blickkontakt und inneres Lächeln. Soll der Tiefstatus überaus deutlich werden, weil Sie vom Typ her dominant sind, kann ein leichtes Zurücknehmen des Medaillons oder ein leicht angeschrägter Kopf den Raum des anderen vergrößern.

Hinzu kommen inhaltliche Gesichtspunkte wie 1. den anderen ausreden lassen, 2. sich inhaltlich vom anderen führen lassen, 3. die Inhalte des Gegenübers zum Mittelpunkt der Begegnung machen.

Situationen

Bewerbung

Als Bewerber werden Sie von anderen Menschen befragt und begutachtet. Die Situation wird häufig als unangenehm empfunden. Das Bemühen, alles richtig machen zu wollen, kann zu verkrampfter Verstellung, das begutachtet werden zu Passivität und die eigene Bedürftigkeit zu Tiefstatus führen. Schließlich befördert die sich häufig wiederholende Bewerbung Abnutzung und Frust.

Größte Herausforderung ist es, sich trotz widriger Umstände, motiviert, aufgeschlossen und selbstbewusst zu präsentieren. Aufgesetzte Körpersprachemätzchen helfen hier nicht. Sie brauchen einen durchdachten, von innen nach außen glaubhaft wirkenden Auftritt.

vermeiden

Vermeiden Sie

- ... oberflächliche Vorbereitung und eine hektische Anreise.
- ... ein unpassendes oder nachlässiges Äußeres.
- ... der Bewerbung eine Bedeutung zu geben, die Sie nicht hat.
- ... sich als jemand auszugeben, der Sie nicht sind.

Das Vorhaben

- ... alles richtig machen zu müssen, hängt den Anspruch an sich selbst möglicherweise so hoch, dass Sie verkrampfen und unnatürlich rüber kommen.
- ... sich zu verstellen, bricht nach einiger Zeit in sich zusammen. Hat die Bewerbung erst Fahrt aufgenommen, ist die Show kaum noch glaubwürdig zu halten.

beachten

Es klingt simpel und ist doch anspruchsvoll: Sorgen Sie dafür, dass es Ihnen gut geht! Je wohler Sie sich in Ihrem Leben fühlen, desto selbstverständlicher strahlen Sie eine ganz natürliche Souveränität und innere Freude aus. Für die unmittelbare Vorbereitung bedeutet das Präsenz: Schotten Sie sich gegen Alltagsbelastungen ab, reisen Sie zeitig an, suchen Sie während Sie warten, eine Sie aufbauende, angenehme Beschäftigung. Vor dem Eintreten bringt Sie ein Als ob zum Lächeln.

Bei der Begrüßung sind ein klarer, entschlossener Händedruck, sowie ein guter, angstfreier Blickkontakt selbstverständlich. Die beste Sitzposition ist eine leicht entspannte und angelehnte. Im Unterschied zu Varianten, die zu lässig oder zu bemüht wirken.

Ideal ist ein harmonischer Wechsel von Hochstatus und Tiefstatus im Gespräch, dieser signalisiert, dass Sie engagiert und interessiert sind, jener dass Sie durchaus selbstbewusst auch prüfen, ob die angebotene Stelle passt.

Achten sollten Sie zudem auf einen klaren und direkten Blick auf ihr Gegenüber. Blicke aus dem Augenwinkel oder ein zurückgeschobener Kopf wirken in dieser Situation unangebracht skeptisch.

Dialog

Zahlreiche Begegnungen, Tag für Tag, inhaltlich brisant und häufig unter Zeitdruck, können zu einem nachlässigen Auftreten auf Seiten des Herrschenden und zu einem überspannten auf Seiten des Beherrschten führen. Dieser folgt, zeigt Bemühen und kann eigene Qualität nur schlecht herausstellen. Jener führt, zeigt Dominanz und gibt anderen so gut wie keinen Raum. Beide agieren innerhalb von Rollen und riskieren auf Dauer Akzeptanz.

Da man vorausgehende Belastungen in der Regel mitschleppt und mental nicht wirklich abschließt, kann der Druck zu Gereiztheit und die Vielzahl der Begegnungen zum „Verschmutzen“ der eigenen Präsenz führen. Der Körper transportiert die Überlastung nach außen. Man wirkt nicht mehr aufgeräumt, sondern getrieben.

Eine Verbesserung gelingt nicht durch Körpersprachemätzchen, sondern durch Disziplin: Begegnungen müssen unbedingt so gestaltet werden, dass Sie im voraus ein Minimum an mentaler Vorbereitung zulassen.

vermeiden

Vermeiden Sie ...

... von einem Gespräch ins nächste zu hetzen. Sie sind nicht präsent und wirken dadurch auf andere möglicherweise ziellos, überfordert, unprofessionell, abwesend, genervt, beleidigend.

... den eigenen Hoch- und Tiefstatus dem Zufall zu überlassen. Sie agieren unreflektiert aus Ihrer Rolle oder Befindlichkeit heraus und nehmen sich Gestaltungsmöglichkeiten.

... ohne Ziel in das Gespräch zu gehen. Sie wissen nicht wirklich, warum Sie da sind und wirken schnell deplatziert. Ihr Ausdruck verliert an Konzentration, Ihr Körper an Spannung, Ihre Ausstrahlung an Wachheit und Lebendigkeit.

... bei wichtigen Begegnungen, die eigene Stimmung sich selbst zu überlassen. Sie können keine Atmosphäre schaffen und unterliegen wohl möglich der Stimmung Ihres Gesprächspartners.

... nachlässiges Sitzen. Sofern es sich nicht um vertraute Menschen, eine ausgesprochen entspannende Begegnungen oder ein sehr lässiges Milieu handelt, setzt die bequeme Haltung Inhalt und Gesprächspartner herab.

... angespanntes Sitzen. Ihr Körper befindet sich in einer Überspannung, die auf Hilflosigkeit und Bedürftigkeit schließen lässt.

... sich an den Tisch zu pressen. Sie wirken, als wären Sie instabil und müssten sich festhalten.

... Hände unter dem Tisch. Vor allem wenn der Stuhl nahe am Tisch steht, entsteht ein passiver Eindruck, da die Hände nicht sichtbar sind.

beachten

Sie benötigen zwischen wechselnden Gesprächspartnern jeweils einige Minuten, um sich mental vorzubereiten. Indem Sie die vorangegangene Begegnung bewusst abschließen und sich auf die neue einstellen, schaffen Sie Präsenz gegenüber der Situation und Wertschätzung für Ihr Gegenüber.

Wichtig ist der erste Eindruck. Die Anerkennung für den Gesprächspartner steigt, wenn Sie auf den anderen zugehen statt sitzen zu bleiben oder sich am Platz nur matt erheben. Zeigen Sie Ihr Medaillon sowohl bei der Begrüßung, als auch im Sitzen. Auf diese Weise wirken Sie wach und aufmerksam.

Blicken Sie Ihr Gegenüber beim Sprechen und beim Zuhören überwiegend an. In Phasen, in denen Sie selbst nachdenken, wandert der Blick in den Raum. Eine Verteilung von in etwa 90% bis 60% Anblicken bzw. 10% bis 40 % Wegblicken empfindet man als „normal“. Ein 100%iges Fixieren sollte nur eingesetzt werden, wenn Sie etwas ausdrücklich einfordern und Sie entsprechend streng rüber kommen wollen. Auf Dauer wirkt das Fixieren einschüchternd und unsympathisch.

Erster Eindruck

Die Körpersprache beeinflusst nur zu einem Teil, was wir einen „ersten Eindruck“ nennen. Geschlecht, Alter, Attraktivität, momentaner Gemütszustand, Sprechklang, Kleidung und vor allem das gelebte Leben in Form von Erkenntnis und daraus resultierender innerer Ausstrahlung spielen eine wesentliche Rolle. Die hier betrachtete Körpersprache kann dieses Ensemble im besten Fall sinnvoll unterstützen.

Entscheidend ist, das eigene Auftreten von innen nach außen zu lenken, also nicht an die eigene Wirkung zu denken. Wenn Sie an Ihre Wirkung denken, wirken Sie wie jemand der an seine Wirkung denkt. Wollen Sie das? Hilfreich ist stattdessen, mithilfe eines passenden Als ob's eine glaubhafte Wirkung zu erzielen. Sie entsteht von alleine, indem Sie auf das Als ob reagieren.

vermeiden

Vermeiden Sie ...

... „gut wirken“ zu wollen. Sobald Sie „wirken“ wollen, wirken Sie gekünstelt und verkrampft.

... gar keine oder aber eine zu kurze mentale Vorbereitungszeit. Ihre Ausstrahlung Wirkung hängt von dem ab, was Sie zuvor erlebt haben. Sind Sie nicht präsent, treten Sie „irgendwie“ auf.

... sehr knapp oder gar zu spät einzutreffen. Sie sind abgehetzt und unkonzentriert. Sie werden beobachtet bevor Sie beobachten können und können sich nicht den Raum zu eigen machen, bevor Sie anderen begegnen.

... alles, was Ihnen selbst aufgesetzt und unnatürlich vorkommt. Ihr inneres Unwohlsein wird sich nach außen transportieren und einen vitalen und authentischen Auftritt schwächen.

... Ihrem Auftreten eine Bedeutung zu geben, die es in der Regel nicht hat. Haben Sie vor Ihrem geistigen Auge erst einmal einen unüberwindbar erscheinenden Berg aufgebaut, fällt es schwer, innere Freude und Zuversicht zu ausstrahlen.

beachten

Klären Sie, was für Sie in einer bestimmten Situation ein „guter“ erster Eindruck sein soll: abwartend & zurückhaltend? freudvoll & sonnig? begeistert & motiviert? entschlossen & dominant? Sie können nur „gut“ im Sinne von „zielgerichtet“ auftreten, wenn das Adverb, das Ihren Auftritt charakterisiert für Sie klar und eindeutig ist.

Je wichtiger der abzugebende erste Eindruck für Sie ist, umso sorgfältiger sorgen Sie im voraus für genügend Energie und Präsenz. Ein Als ob schafft den gewünschten mentalen Einstieg. Eine Aufgabe versetzt Sie für die gesamte Begegnung in die richtige innere Bewegung.

Weitere Tipps: 1. Medaillon zeigen! 2. Leicht und zügig in der Bewegung bleiben! 3. Blickkontakt überwiegend halten!

Moderation

Das Moderieren von Sitzungen gelingt ausschließlich aus dem Hochstatus. Wie ein Schiedsrichter lenken Sie das Spiel ohne Partei zu ergreifen. Der Hochstatus einer seine Mitarbeiter moderierenden Führungskraft ergibt sich von alleine. Moderieren Sie hingegen als Kollege andere Kollegen oder gar als Mitarbeiter Runden, an denen Führungskräfte teilnehmen, beginnt die eigentliche Herausforderung.

vermeiden

Vermeiden Sie ...

... später als die Sitzungsteilnehmer den Raum zu betreten. Sie vergeben die Gelegenheit, sich den Raum im Vorfeld zu eigen zu machen und setzen sich – während sie sich verspätet vorbereiten – der Beobachtung anderer aus.

... den Anwesenden gefallen zu wollen und über Nettigkeit einen harmonische Stimmung zu erzeugen. Sie geben von Anfang an Autorität und damit Einfluss auf das Geschehen ab.

... irgendeinen Platz für sich selbst auszuwählen. Sie verschenken, die Möglichkeit, im Zentrum des Geschehens zu sitzen.

... das Starten der Sitzung einem anderen zu überlassen. Wenn das Startsignal ein anderer gegeben hat, spielt dieser die erste, Sie die zweite Geige.

... gleichzeitig zu moderieren und zu protokollieren. Das Protokollieren zieht Sie in einen Tiefstatus. Beides zusammen gelingt Ihnen nur, wenn Sie ausgesprochen souverän sind und kein Problem haben, in der Rolle des Moderators zu führen.

beachten

Finden Sie sich frühzeitig, möglichst als Erster im Sitzungsraum ein. Indem Sie den Raum für Ihre Zwecke vorbereiten, sich selbst einen Platz wählen, den bevorstehenden Ablauf gedanklich durchspielen etc. machen Sie sich den Raum zu eigen und stärken damit Ihre Präsenz.

Empfangen Sie die eintretenden Teilnehmer, je nach Gruppengröße, persönlich. Sie werden wie von selbst zum Gastgeber, der die Situation führt.

Wenn Sie einer kleinen Gruppe den Beginn der Sitzung ankündigen, die Türe schließen und zu ihrem Platz gehen, werden sich nach und nach alle Teilnehmer zum Sitzungstisch begeben ohne dass es einer verbalen Aufforderung bedarf.

Starten Sie, im Stehen oder im Sitzen, indem Sie 1. verständlich und gut hörbar sprechen, 2. in ruhigem Wechsel die Teilnehmer anblicken, 3. für eine aufrechte Haltung Sorge tragen, indem Sie Ihr Medaillon zeigen. Die einführenden Sätze sollten Sie bitte nicht ablesen, sondern auswendig sprechen.

Als obs wie „Schiedsrichter“, „Trainer“, „Kapitän“ eignen sich für Ihre lenkende Rolle. Auch während längerer Beiträge von Sitzungsteilnehmern, sollten Sie selbst ständig wach, aufmerksam und am Ball bleiben.

Präsentation

Soll Ihre Präsentation die Wirkung einer Telefonkonferenz, einer Rundmail, eines Infobriefs entfalten, dann reichen von der Sekretärin vorbereitete Charts, die Sie sich kurz zuvor noch einmal durchsehen völlig aus.

Soll sie hingegen zu einem Erlebnis für Ihre Zuschauer werden, wollen Sie als Person für eine Idee, Vision, Strategie stehen und Ihre Botschaften leidenschaftlich verkörpern, so bedeutet dieser Anspruch einen unvergleichlich höheren Aufwand. Ein bis zwei Tage Vorbereitungszeit und Proben für eine dreißig- bis vierzigminütige Rede sind der Einsatz. Ein Donnerhall, der durchs Unternehmen geht kann die so erzielte Wirkung sein.

Entscheiden Sie je nach Anlass, Inhalt und Zielgruppe, in welcher Liga Sie spielen wollen. Unterschätzen Sie hierbei nicht den Aufwand.

vermeiden

Vermeiden Sie

... eine Präsentation ohne zu Proben. Sie riskieren, dass Ihr Auftritt vor Publikum zur ersten Probe und damit zu einem Glücksspiel wird.

... Voraussetzungen, die Ihrem Auftritt schaden (zu viel, zu wenig Redezeit; kurzfristige Änderungen; ungünstige Auftrittsbegebenheiten. Sie sind schon geschwächt bevor Sie Ihre Präsentation beginnen.

... Tiefstatus. Niemand nimmt den „netten“ Mitarbeiter ernst. Sie füllen den Raum nicht, der Ihnen gegeben wird und werden übersehen.

... ein unaufmerksames Publikum zu bespaßen. Wenn Sie mangelhaften Respekt akzeptieren, verlieren Sie Ihren Hochstatus.

... Charts, Charts, Charts. Je mehr Charts Sie zeigen, desto mehr treten Sie selbst in den Hintergrund. Sie degradieren sich zum Stichwortgeber und legen sich fest. Sie verlieren Ihre Flexibilität.

beachten

Informieren Sie sich im voraus über Ihre Zielgruppe und seine Haltung Ihnen und Ihrer Botschaft gegenüber. Informieren Sie sich über den Anlass Ihres Auftritts sowie Inhalte und Personen, die an dem Tag ebenfalls

eine Rolle spielen. Setzen Sie sich bereits im voraus für Ihren Auftritt ein und versuchen Sie, Ihre Vorstellungen bzgl. Zeitpunkt, Inhalten, Dauer, Charts etc. durchzusetzen.

Indem Sie von Anbeginn die gestaltende Rolle einnehmen, unterstützen Sie Ihren Hochstatus. Je genauer Sie die Voraussetzungen Ihres Auftritts klären, desto entspannter sind Sie vor Publikum.

Den Hochstatus unterstützen Sie, indem Sie sich selbst eine Aufgabe geben. Sie bringen das Publikum von A nach B. Sie haben eine Botschaft, die das Publikum noch nicht kennt. Sie sind der Experte für Ihre Inhalte auch gegenüber Vorgesetzten.

Der Auftritt selbst:

Gehen Sie zügig zu Ihrem Publikum und blicken Sie es an – Sie haben etwas zu sagen.

Halten Sie kurz inne bevor Sie anfangen zu sprechen – Sie bündeln die Konzentration.

Stehen Sie in etwa schulterbreit und blicken Sie in ruhigem Wechsel verschiedene Zuschauer an – das schafft Ruhe und bewirkt einen sicheren Auftritt.

Sobald Sie stehen, stehen Sie ruhig. Gelegentliche Gänge sorgen für Abwechslung.

Denken Sie sich selbst als „Dozent“, „Lehrer“ oder „Experte“ der ein wichtiges Anliegen hat. Ihre Gestik wird sich von selbst so wie es für Sie passt in Bewegung setzen.

Büro Stefan Spies
PROFIL 360°

Maximilianstr. 13
80539 München

spies@profil360.com
www.profil360.com

0049 89 50 22 28 24

Das Werk einschließlich aller Inhalte ist urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte vorbehalten. Die Vervielfältigung, Bearbeitung und Verbreitung, gesamt oder auszugsweise, ist ohne ausdrückliche schriftliche Genehmigung des Autors untersagt. Alle Übersetzungsrechte vorbehalten.