

Der Weg zur überzeugenden Performance

von Monika Matschnig

© kk-artworks



Die Mediziner und Psychologen John E. Ware, Donald H. Naftulin und Frank A. Donnelly stellten sich 1970 folgende Frage: Ist es möglich, eine Gruppe von Experten mit einer brillanten Vortragstechnik so hinters Licht zu führen, dass sie den inhaltlichen Nonsens nicht bemerken? Sie engagierten einen Schauspieler, der zu „Dr. Fox.“ wurde und trainierten den Auftritt tagelang. Ziel war ein brillanter Vortrag mit absolut inhaltlichem Nonsens. Das Ergebnis: Sämtliche Experten klebten dem Schauspieler an den Lippen und waren von seinem Vortrag begeistert. Seitdem trägt diese Studie den Namen Dr.-Fox-Effekt, der schon einigen Experten, Politikern und Rednern zum Erfolg verholfen hat.

Das bedeutet: So gut und überzeugend Ihre Inhalte auch sein mögen, wirklichen Vortrags-, Verkaufs-, oder Verhandlungserfolg erreichen Sie nur mit einer guten Wirkungsleistung. Ihr Auftritt wird dadurch maßgeblich definiert.

Es geht nicht darum, dass Sie Ihre Körpersprache komplett steuern, sondern optimieren und effektiver einsetzen. Wie schon bei der Rhetorik ist natürlich auch hier möglichst viel Übung das A und O für einen sicheren und souveränen Auftritt.

Auf folgende Aspekte besonderes Augenmerk legen:

Gezielte Bewegungen

Nichts wirkt unsicherer und unprofessioneller als eine unruhige und unkoordinierte Körpersprache. Achtsame Körpersprache heißt das Zauberwort. Gehen Sie souveränen Schrittes auf die Bühne und suchen Ihren „Stand-Ort“. Stellen Sie immer wieder beide Beine fest auf den Boden – so wirken Sie nicht fahrig. Jedoch versteuern Sie nicht, sondern bleiben Sie in Bewegung. Der Grund: Bleiben Sie statisch auf einem Fleck stehen, wird auch Ihr Publikum mental „unbeweglich“. Wenn Sie sich aber bewegen, gehen auch die Gedanken Ihrer Zuhörer eher mit. Zu viel Bewegung würde jedoch den umgekehrten Effekt nach sich ziehen und zu sehr von dem was Sie sagen, ablenken-

Bewusster Blickkontakt

Suchen Sie sich dafür einige Personen im Publikum aus, die Ihnen ein gutes Gefühl vermitteln. Wenn Sie reden halten Sie mit diesen Zuhörern jeweils Blickkontakt, der auf alle Fälle einen Gedanken lang dauern sollte. Und wenn Sie eine Geschichte erzählen, suchen Sie sich einen oder zwei Kandidaten aus und stellen Sie sich vor, dass Sie genau für diese Personen Ihre Anekdote wiedergeben. Auch wichtig: Wenn Sie sich bewegen, blicken Sie immer in die Richtung, in die Sie gehen – alles andere würde unnatürlich wirken. Werden Sie von dem Bühnenlicht geblendet, verwenden Sie den schweifenden Blick über das Publikum. Blicken Sie mal nach links, mal nach rechts, mal in die Mitte.

Gute Show trotz Rednerpult

Werden Sie hinter ein Rednerpult gesteckt und Ihr Bewegungsspielraum dadurch eingeschränkt, müssen Sie dreimal so intensiv mit Ihren Gesten und Ihrer Stimme arbeiten, damit Sie Aufmerksamkeit erzielen. Schließlich verlieren Sie durch diese „Barriere“ eine Menge an physischer Präsenz. Daher ist die beste Devise eigentlich „Weg vom Rednerpult.“

Zeigen Sie Gefühle

Das was Sie sagen, muss der Zuhörer auch fühlen, sonst verpufft die Wirkung Ihrer Aussagen. Erzählen Sie etwas Fröhliches, müssen Sie Ihrem Publikum auch ein lachendes Gesicht präsentieren. Sprechen Sie über eine ernste Sache, halten Sie sich mimisch zurück. Wollen Sie Wut demonstrieren, dann zaubern Sie eine Zornesfalte auf Ihr Gesicht. Wahrscheinlich werden Sie selbst das Gefühl

haben, Ihre Mimik wäre völlig übertrieben – ist sie aber nicht. Andere Menschen nehmen unsere bewussten nonverbalen Signale viel schwächer wahr, als wir selbst und empfinden.

Gesten: Sie haben Ihr Wirkung in der Hand

1. Symbole zeigen

Gesten müssen Ihren Inhalt unterstreichen und dürfen nicht widersprüchlich sein. Beispiele: Wenn Sie von einer großen Menge sprechen, demonstrieren Sie mit beiden Armen diese große Menge. Wollen Sie ein Ziel verfolgen, dann strecken Sie die Hand nach vorne. Gibt es drei wichtige Punkte, dann zeigen Sie seitlich von Ihrem Körper, drei nach oben gespreizte Finger. Ein wirtschaftlicher Anstieg lässt sich darstellen, indem man eine Aufwärtsbewegung mit der Hand ausführt. Eine wichtige Aussage kann mit dem nach oben gestreckten Zeigefinger betont werden. Eine gegenteilige Meinung drücken Sie aus, indem Sie eine oder beide Handflächen nach vorne schieben und den Körper zurück und gleichzeitig den Kopf seitlich wegrehen. Eine minimale Veränderung zeigen Sie durch das Zusammenführen von Zeigefinger und Daumen usw.

2. Stehende Gesten

Damit Gesten überzeugend, kraftvoll und kongruent wirken, nutzen Sie auch hier die Kraft der Pause und lassen Sie die Geste immer einen Moment „stehen“!

3. Gestik vor Wort

Gesten wirken dann besonders stark, wenn das entsprechende nonverbale Signal vor dem verbalen, als der gesprochenen Aussage, erfolgt. Denn üblicherweise spricht zuerst der Körper, dann folgt das Wort. Eine Emotion äußern wir zuerst durch unser körpersprachliches Verhalten und dann sprachlich. Sind beispielsweise Politiker richtig zornig, dann hauen Sie zuerst auf das Rednerpult und beginnen erst danach mit Ihrer Kritik. Schenkt Ihnen jemand überraschend einen Strauß Blumen, greifen Sie sich zuerst mit einer oder beiden Händen vor den offenen Mund und sagen erst danach „Oh, sind die aber schön.“ Ein natürlicher Reflex, den auch professionelle Redner befolgen, um nicht unnatürlich zu wirken, und den Sie unbedingt üben sollten.

4. Arme weg vom Oberkörper

Achten Sie darauf niemals die Arme an den Körper zu pressen, sonst wirken Sie ganz schnell unsicher und unterwürfig. Befolgen Sie stattdessen folgende Formel: Je größer die Gruppe, vor der Sie sprechen, desto größer dürfen auch Ihre Armbewegungen ausfallen, damit die Signale auch bei jedem im Publikum ankommen. Solche ausladenden Gesten werden Ihnen am Anfang sicher sehr ungewohnt erscheinen, aber je öfter Sie sich durchringen, desto normaler wird es sich anfühlen und Sie werden den Unterschied in Sachen Wirkung merken.

5. Die lockeren Handgelenke

Wenn Sie Arme und Hände zum Einsatz bringen – ob in Form großer oder kleiner Gesten – achten Sie auf Ihre Handgelenke. Warum? Ganz einfach: Mit lockeren bzw. hängenden Handgelenken wirkt jede Geste erstens schwächer und zweitens unter Umständen auch etwas albern. Ihre Handgelenke sollten daher bei allen Gesten möglichst fest sein, damit Ihre Gesten eine kraftvolle Wirkung haben.

Und wieder: Üben, üben, üben

Die wichtigste Regel kennen Sie mit Sicherheit: Nur Übung macht den Meister. Inszenieren und trainieren Sie jeden Vortrag so oft es geht. So wie Sie sich bemühen, sich den Inhalt einer Präsentation so gut wie möglich einzuprägen, sollten Sie auch an Ihrer Performance arbeiten, denn den wenigsten Menschen ist hier für ein natürliches Talent vergönnt. Für die meisten gilt es dagegen, fleißig am Ball zu bleiben – und das idealerweise rund 66 Tage. Denn: Damit sich eine neue Verhaltensweise einprägt und zum Automatismus wird, braucht der Mensch etwa zwei Monate. Üben Sie während dieser Zeit kontinuierlich, vor dem Spiegel, mit einer Videokamera, vor Kollegen und Freunden oder auch in einem normalen Gespräch. Schneller als Sie glauben, wird eine bewusstere Körpersprache zur festen Gewohnheit.

Autorin

Monika Matschnig ist Psychologin, Körpersprache-Expertin Nr. 1 (Focus, WKO, ZDF, AWD JBK), Bestseller-Autorin, Dozentin an Universitäten, mehrfache Conga-Award-Gewinnerin und „TOP 100 Excellent Speaker“. Mehr Infos unter www.matschnig.com.