

Hans David

Persönliches Auftreten und Rhetorik



Dein praktischer Leitfaden zum persönlichen Erfolg
You are a very special person!

Bereits 4. überarbeitete und verbesserte Auflage

Inhaltsverzeichnis

Vorwort

I. „Sprich, damit ich dich sehe!“

Kennst du das auch?

Ist Rhetorik eine Kunst?

II. Die fünf Signale der Sicherheit

Bist du bereit für deine erste Übung?

III. Du kannst aus dem Stegreif reden!

Sieben Tipps für deine Stegreifrede

Vom Umgang mit Füllwörtern

Das verflixte „äh“ und „ähm“

Wie gehen wir mit Blockaden um?

IV. Die vier Phasen der Kompetenz

Was führt zum Gelingen?

V. Sprachentwicklung

VI. Ethos, Pathos, Logos: Die Grundpfeiler der Rhetorik

VI.I Das Ethos: Du bist du selbst, du bist authentisch

Authentisch sein

Selbstbild und Fremdbild

Vertrau dir selbst!

Wer bist du in deinem Film?

Kongruent kommunizieren

VI.II Das Pathos:

Nur wer motiviert ist, kann motivieren! Nur wer selbst bewegt ist, kann auch andere bewegen!
Du kannst erfolgreich präsentieren!
Schaffe Sprachbilder
Präsentation und die 7-W`s

VI.III Der Logos: Du bist gut vorbereitet – du argumentierst wohl strukturiert

Das 3-Punkte-Programm einer Kurzvorbereitung
Die Verpackung
Wie du die Bühne betrittst
Wie du deine Rede einleitest
Wie du deine Rede schließt

VII. Dein Blickverhalten in der Präsentation

Der Mensch ein Augentier
Durch dein Blickverhalten drückst du Präsenz aus!
Dein Blickverhalten und Denken
Mit wem beginnst du?

VIII. Deine Stimme stimmt oder der Ton macht die Musik!

Dein Körper schwingt mit
Deine Stimme ist deine Visitenkarte
Welche Fehler werden landläufig gemacht?
Deine Stimme erzeugt Stimmung – Jetzt!
Deine optimale Tonhöhe
Deine Stimme harmonisch, organisch, authentisch
Deine Sprache ist tönender Atem

IX. Fließt dein Atem, fließen deine Gedanken – Atemtechniken

X. Entwickle deinen Sprechrhythmus

Lass deine Gesten sprechen!

XI. Du kannst gelungen kommunizieren!

Du kannst gut zuhören!

Gelingen kommunizieren als Dopamin-Verstärker
Das Kommunikationsmodell nach Watzlawick
Von der Du- zur Ich-Botschaft
Das Setting

XII. Du beherrscht Fragetechniken
Das Inselmodell
Der Fragetrichter

XIII. Du kannst gekonnt kontern!
Was bedeutet für dich gekonnt kontern?
Die erste Reaktion bei einem verbalen Angriff
Kontern bei einem Vortrag
Kurzzeitkontern – Ein Praxisfahrplan
Kontern durch das Reframing

XIV. Vom Konflikt zur Kooperation
Kritik ist Feedback
Wie gehen wir mit Konflikten um?
Die verschiedenen Konfliktstile
Das Konfliktlösemodell

XV. Du bist kundenorientiert!
Respekt!!!
Walk an extra Mile!
Die Kundenkiller
Die Kundengewinner
Das Dilemma
Das No-Sandwich
Dein innerer Kunde

XVI. Die Sprache deines Körpers – Unser Körper lügt nicht!
Die Signale des Körpers

XVII. Du hast es in deiner Hand!
Ankern von Erfolgen

Die Geburtstagsrede
Du verfolgst motiviert deine Ziele!
Vom Start zum Ziel
Dein Baum als ein Symbol deiner Persönlichkeit
Einflüsse deines Umfeldes
Du allein entscheidest!

Geschichten und Episoden

Sprich, damit ich dich sehe!

Ladehemmung

Ein Märchen aus dem alten Indien

Die zwei Rhetorikschüler

Sprechdenken hilft!

Der hilflose Professor

Das Interview

Du bist etwas ganz Besonderes

Ein Witz?

Die Schauspielerin im Café

Die beste Fischsuppe

Der Schwachpunkt

Auf der Bühne

Welche Ziele verfolgst du?

Himmel und Hölle

Präsenz schenken

Der Ziegenflüsterer

Amur, der steinzeitliche Held

Ein Problem mit Wasser

Unter Italienern

Kooperation

In der Blauen Lagune

Der Banja-Abend

Die Geburtstagsrede

Die Note im Diplom oder „Der erste Tag in der Universität Harz“

Die Pilgerfahrt auf dem Jakobsweg

Du hast es in deiner Hand

Die Gans in der Flasche

Vorwort

Wer kennt sie nicht, die Situation, in der es darauf ankommt?! In der uns aller Mut und alle Fähigkeiten für **den** entscheidenden Augenblick zur Verfügung stehen müssen. Minuten der Wahrheit, wo wir die Chance bekommen, unser Bestes aus uns herauszukehren. Situationen, in denen wir in der Öffentlichkeit Wirkung erzielen wollen. Ob beruflich oder privat, bei einer Präsentation oder Verhandlung, im Konflikt oder im Kundengespräch keiner kommt daran vorbei, sich diesen herausragenden Anlässen zu stellen. In diesen Momenten, in denen wir uns oft sprachlos und hilflos fühlen, sehen wir uns mit einer der größten Ängste konfrontiert, die der Mensch kennt: **Der Redeangst**. Tatsächlich jedoch tragen diese entscheidenden Sekunden auch eine große Chance in sich.

Stellen wir uns dieser Redeangst, um sie zu meistern, kann sie dadurch zum Garanten des Erfolges werden.

In diesem Buch wird genau **das**, höchst anschaulich, leicht verständlich und praktisch umsetzbar vermittelt: Wie wir in diesen kritischen Situationen Herr unseres Geschehens bleiben. Wie wir genau in diesen wichtigen Momenten frei und unbefangen jene Augenblicke der Wahrheit steuern können, um sie damit zum Motor des Erfolges zu machen.

Nahezu 40 Jahre Trainingserfahrung mit Zehntausenden von Menschen haben mich davon überzeugt: Jeder von uns besitzt das Potenzial und die nötigen Ressourcen dazu, sich

auf eine, **seine einzigartige Weise** zu präsentieren. Sein Wissen und sein Können auf ganz persönliche und unverwechselbare Art darzustellen. Jeder vermag es, mit seinem ureigenen Stil, sich gekonnt in Szene zu setzen. Was wir dazu lediglich benötigen, ist:

- **Methodenkompetenz**
- **gezieltes Training und**
- **ein wenig Mut**

Durch viele Geschichten, Beispiele und Metaphern, mit profunden Details aus dem Bereich der Rhetorik, ist dieses Buch gespickt mit nützlichen Tipps und Tricks, leicht verständlich und spielerisch umsetzbar. Sein Credo ist:

Ja, die Redeangst ist besiegbar! Ich überzeuge durch meine ganz persönliche Rhetorik! Im entscheidenden Augenblick bin ich souverän, natürlich, kompetent und erfolgreich. Denn ich bin:

„A very special person!“

I. „Sprich, damit ich dich sehe!“

Eines Tages bekam der alte Philosoph Sokrates Besuch von einem Schüler. Der Schüler kam nicht alleine. Er brachte einen Fremden mit, einen Neuling, der an Sokrates und seinen Lehren interessiert war. Diesen wollte er gerne seinem Meister vorstellen: „Sokrates, das hier ist mein Freund Ariston. Er entstammt der besten Familie und ist hervorragend in allen Wissenschaften und Künsten. Ariston ist ein guter Leichtathlet und er würde gerne bei dir...“ Doch Sokrates schaute ungeduldig drein, machte eine unwirsche und wegwerfende Handbewegung, die klar zum Ausdruck brachte: „Schweig still!“ Dann wandte er sich dem Neuen mit den Worten zu: „Sprich du selbst, damit ich dich sehe.“

„Sprich, damit ich dich sehe!“

Eine Erkenntnis, die sowohl im alten Griechenland als auch heute noch ihre Gültigkeit hat! Sobald du in Erscheinung trittst, macht sich der Betrachter ein Bild von dir. Kaum machst du deinen Mund auf, wirst du bereits eingeschätzt! In dem Augenblick, in dem wir über ein Thema oder einen Sachverhalt sprechen oder unsere Meinung äußern, reden wir immer auch über uns selbst!



Was Sokrates damit schon vor 2300 Jahren zum Ausdruck brachte, belegt auch unsere heutige Psychologie. Es dauert keine 4 Sekunden und unser Gegenüber, unser Gesprächs- oder Verhandlungspartner schätzt uns ein.

Woher kommt das?

Tief in unserem genetischen Material haben wir ein Gespür für andere Menschen entwickelt. Wir alle besitzen dafür die nötige soziale Intelligenz. Wie mit einer Antenne oder einem Laserstrahl ausgestattet, „scannen“ wir unsere Mitmenschen. Entwicklungsgeschichtlich war das für uns von großer Bedeutung: Nur wenn wir in der Lage waren, gerade auch in kritischen Situationen den Mitmenschen richtig einzuschätzen, garantierte das unsere Unversehrtheit und erhöhte damit unsere Lebenschancen. Fehleinschätzungen konnten da verheerende Auswirkungen haben!

Es braucht keine 4 Sekunden und wir haben uns ein Bild vom Sprecher gemacht, ein „Urteil“ über ihn gefällt. Ein Vorurteil. Das läuft nicht bewusst und willentlich, sondern unterschwellig und ganz automatisch. So ein Vorurteil muss nicht in jedem Fall von Dauer sein und ist somit auch revidierbar. Dennoch lagen wir bereits mit unseren ersten Eindrücken tausende Male richtig.

Ausgestattet mit diesem hochsensiblen Wahrnehmungssystem, können wir uns in Gruppen und beim Begegnen mit fremden Menschen äußerst effizient orientieren. Dieser soziale Sensor ist ein bedeutendes, evolutionär entwickeltes Merkmal, das konsequent auslöst, wie wir uns angemessen Fremden gegenüber verhalten können. Solch ein Wissen stattet uns mit der wichtigen Fähigkeit aus, mit der wir es verstehen, uns adäquat im sozialen Kontext zu benehmen. Im Sinne von: **Wer** kann mit **wem wie** umgehen und **was** machen? Denn warum lassen wir uns von dem Einen etwas gefallen und reagieren bei den gleichen Worten und Verhalten eines anderen Menschen völlig konträr? Vor wem müssen wir uns vorsehen? Was schafft Vertrauen? Wer wirkt selbstbewusst, sicher, stark und wer erscheint wodurch unsicher und schwach?

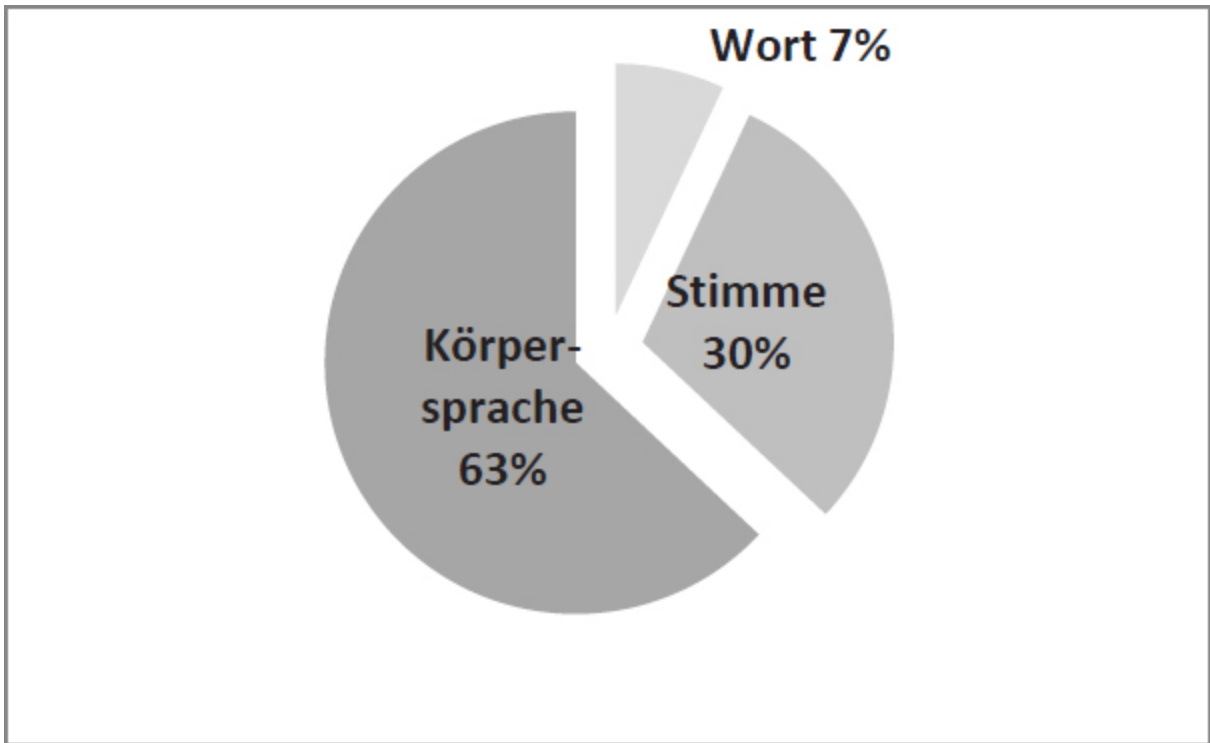
Ständig nehmen wir Signale unserer Mitmenschen auf. Genauso oft senden wir auch selbst Signale aus. Wir kommunizieren mit unserem sozialen Umfeld. Wir loten aus, was uns erlaubt ist oder was wir besser unterlassen sollten. Wie wir uns verhalten müssten, um in der Gesellschaft gut voranzukommen. Unser sprachlicher Umgang beschränkt sich dabei nicht nur auf die rein verbale Kommunikation, vollzieht sich somit nicht nur laut hörbar, sondern ist stets auch nonverbal. Wir kommunizieren durch unsere Mimik, Stimme und Körpersprache. Tatsächlich kommunizieren wir **immer! „Kommunikation kennt kein Gegenteil!“**, behauptet der Kommunikationsexperte Paul Watzlawick.

Beachte: Du kannst nicht nicht kommunizieren!

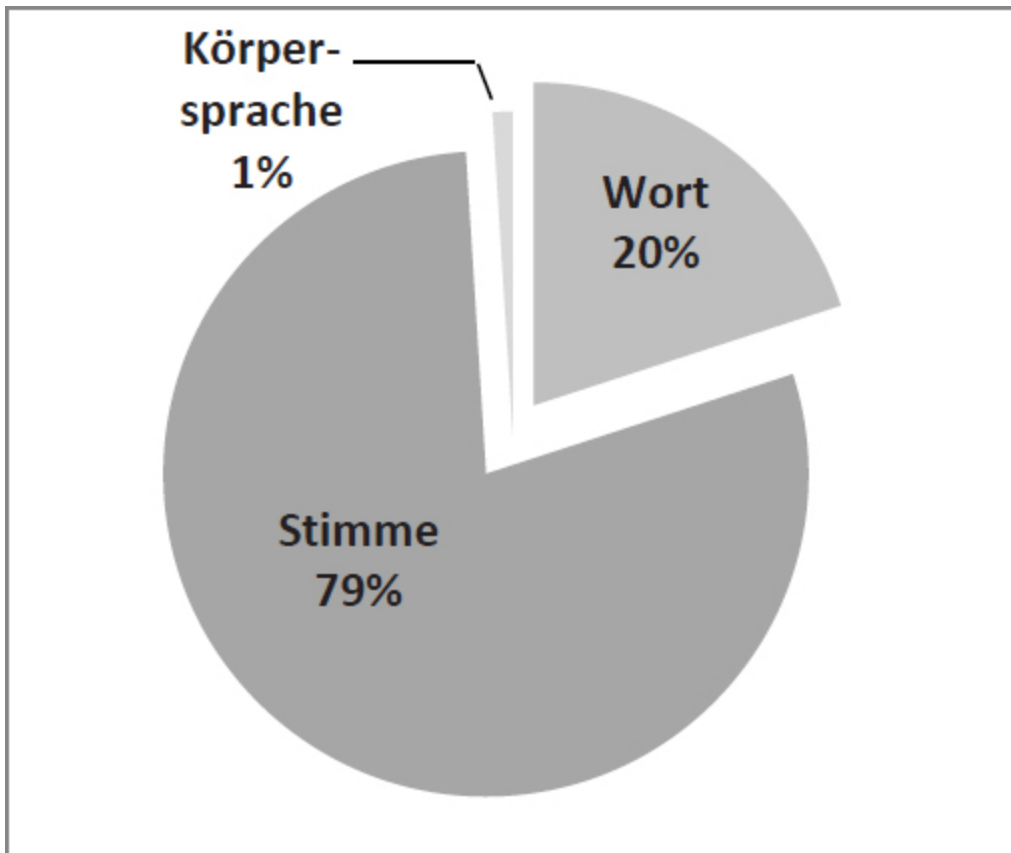
Wir kommunizieren nicht nur mit unseren Worten, sondern stets auch auf drei unterschiedlichen Ebenen. Wenn wir an Kommunikation denken, dann haben wir oft nur das gesprochene Wort im Kopf. Vielleicht sind wir der Meinung, dass allein unsere verbale Aussage ausschlaggebend ist. Doch: **Du kommunizierst stets auch über deine Stimme und fortwährend über deine Körpersprache!**

Was glaubst du, worauf konzentriert sich nun unser Gesprächspartner am meisten: Auf unsere Worte, auf unsere Stimme oder auf unsere Körpersprache? Du hast Recht, alle drei Ebenen bilden eine Einheit. Und dennoch übt einer dieser drei sogenannten Wirkfaktoren den größten Einfluss auf andere aus. Was meinst Du: Das Wort? Im Schriftlichen auf jeden Fall! Die Stimme? Am Telefon absolut! Die Körpersprache? Du hast es! Über 60 Prozent aller Informationen sind im direkten Kontakt körpersprachlicher Natur. 30 Prozent aller Informationen gelangen über unsere Stimme an das Ohr des Hörers. Nur etwa 10 Prozent sind rein verbal!

Direkter Kontakt:



Am Telefon:



Welche Bedeutung hat die Stimme am Telefon? Aus welchem Grund werden Menschen mit einer angenehmen Stimme für Telefonmarketing ausgesucht? Hier ist die Stimme der große Türöffner. Sie hat eine Bedeutung von 80 Prozent. Obwohl wir den Menschen nicht sehen, bekommen wir doch ein Gefühl für dessen Körpersprache, nach dem Prinzip: das Lächeln „sieht“ der andere auch am Telefon. Das Wort selbst spielt dabei eine eher untergeordnete Rolle!

Die weit größere Wirkung auf andere besitzen Stimme und Körpersprache! Woran liegt das? Der verbale Teil unserer Sprache ist entwicklungsgeschichtlich der jüngste. Lange bevor wir noch mit Worten kommunizierten, haben unsere Vorfahren untereinander wild gestikuliert, geschnurrt und geknurrt. Lange bevor wir uns ganz zivilisiert, mit hoch entwickelter Grammatik verständlich machten und unsere Sprache über hunderttausend Wörtern kannte, imitierten wir ganz lautmalerisch die Geräusche der uns umgebenden Natur. Sprache hat bei den Urmenschen zunächst einmal die Laute der Umgebung wiedergespiegelt im Sinne der Lautmalerei. Das ist auch der Grund, warum es in unserer Sprache immer noch so zischt, donnert und kracht. Diese lautmalerischen Anfänge waren zunächst der Grundstein für unsere verbale Kommunikation. Die verbale Sprache ist daher der entwicklungsgeschichtlich jüngste Teil.

Ladehemmung

Vielleicht ist dir diese Situation bekannt: Gerade hast du noch frei und ohne Hemmungen ganz natürlich mit deinem Kollegen gesprochen. Da klingelt plötzlich das Telefon und dein Chef bittet dich zum Gespräch in sein Büro. Verwundert denkst du noch: Hatte er nicht gerade einen etwas kühlen und unpersönlichen Unterton in seiner Stimme? War er nicht

auffallend kurz angebunden? „Vielleicht will er mit mir über den unzufriedenen Kunden von gestern sprechen oder hat sonst eine schlechte Nachricht für mich!“

Kaum bist du in seinem Büro, meint er aber etwas ganz anderes. Er möchte lediglich deine Meinung hören: Ein Großkunde hat deiner Firma den Zuschlag erteilt. Das bedeutet Veränderungen im Arbeitsprozess. „Was halten Sie von einer Umstrukturierung und welche Vorschläge können Sie mir dazu machen?“

So schnell kannst du jedoch nicht umschalten; du trägst noch dieses ungute Gefühl, dieses Gefühl der Beklemmung und Befangenheit in dir und vermagst diese Empfindung nicht so einfach abzuschütteln, dich nicht per Knopfdruck davon zu befreien. Deine Redebeiträge sind deshalb etwas stockend und umständlich. Doch kaum bist du wieder draußen, da ärgerst du dich auch schon über dich selbst: „Das hätte ich alles viel besser sagen können! Ich habe doch tolle Ideen bereits im Kollegenkreis geäußert! Wenn ich bloß mehr Zeit für die Vorbereitung gehabt hätte....“ So haderst du mit dir. „Was soll er bloß jetzt von mir halten?“

Am gleichen Nachmittag nimmt er dich zu diesem besagten Kunden mit. „Wie Sie ja gemerkt haben, bin ich durch meine Erkältung heute stimmlich nicht ganz so auf der Höhe. Ich möchte Sie darum bitten, beim Kunden die Präsentation über unser anstehendes Projekt zu übernehmen!“ „Ich, wieso ich...?“, fragst du überrascht. „Ich bin doch gar nicht vorbereitet!“ „Ach was, das können sie doch! Das ist doch ihr Tagesgeschäft!“, meint dein Chef nur. Da stehst du nun! Nein sagen kannst du auch nicht mehr! Genauso zögerlich und gebremst wie am Morgen im Büro kommst du dir auch in deiner Präsentation vor. Zufrieden mit deinen Leistungen, zufrieden mit dir selbst bist du anschließend auf jeden Fall

nicht! Im Nachhinein fällt dir zwar alles wieder ein, was du noch und vor allem besser hättest sagen können....

Kennst du das auch?

Du musst eine Rede halten. Dummerweise kommt sie dir nicht so frei über die Lippen, wie du es machen könntest. Mit der Konsequenz, dass du an dir und deinen Fähigkeiten zweifelst.

Oder das: Du möchtest in einer wichtigen Situation zu Wort kommen, aber dieses mulmige Gefühl in deinem Magen baut sich bis zur massiven Redeangst auf und du bleibst stumm!

Du meldest dich in einer Diskussion oder Teambesprechung zu Wort, doch die anderen überhören und ignorieren dich! Fragst du dich dann: *„Liegt es an mir? Geht es nur mir allein so? Bin ich der Einzige, dem das wiederfährt, der sich nicht frei und überzeugend darstellen kann?“*

Nein! Da kann ich dich erst einmal beruhigen! Du bist nicht der Einzige, dem es so geht! Redeangst ist ein bekanntes Phänomen. Die allermeisten Menschen sind davon betroffen. Redeangst gehört sogar zu den stärksten Ängsten, die der Mensch kennt! Vor andere zu treten und dann nicht die richtigen Worte zu finden, vor lauter Angst und Beklemmung überhaupt nichts mehr herauszubringen, kann traumatisch sein! Trotz guter Vorbereitung einen Blackout zu erleben, ist für uns alle mit starken Ängsten verbunden – mit diesen ungemein beklemmenden Redeängsten!

In den Augen der anderen zu versagen, erleben sehr viele tatsächlich wie ein Trauma. Wenn auch bei einigen Menschen diese Ängste nicht so offensichtlich erscheinen, weil sie in der Lage sind diese zu überspielen, werden die stärksten Männer hier zu Waschlappen!

Wir hingegen sind oft davon überzeugt, andere könnten uns diese Ängste sofort ansehen. Wir sind dann überzeugt, den Zuhörern fallen unsere schlotternden Knie auf. Und unsere Herzen schlagen so laut, dass jedermann sie hören kann. Dem ist natürlich nicht so! Es sei denn, wir verraten unsere innersten Gefühle sogleich. Tatsache ist: Ein bestimmtes Maß an Anspannung ist notwendig, um überhaupt erst gute Leistungen zu erbringen. Jeder Schauspieler kann das bestätigen: Eine kontrollierte Dosis an Spannung und Lampenfieber wirkt stimulierend auf uns und wird zum Garant für unseren Erfolg. Ein Übermaß davon ist jedoch schädlich und beeinträchtigt nur unsere Leistungsfähigkeiten.

In jedem Fall lassen sich solche Redeängste überwinden, solange wir es verstehen, mit unseren Emotionen richtig umzugehen! Es ist wichtig, diese inneren Spannungen zu kanalisieren, um deren Energien effizient und nützlich einzusetzen. Denn diese Emotionen sind Treibstoff für unsere Leistungen. Hierbei ist es notwendig, uns dabei nicht auf die eigenen Schwächen und Ängste zu konzentrieren, sondern auf unsere Fähigkeiten, Talente und unsere ganz individuellen Stärken. Denn:

Wer seine Stärken kennt, kann seine Schwächen erst einmal vernachlässigen!

Drei Schritte sind bei diesem Prozess wichtig:

- Seine Stärken und Talente zu erkennen, ist der erste Schritt.
- Diese Fähigkeiten zu entwickeln und sie auszubauen, ist der zweite Schritt.
- Anschließend die eigenen Stärken und Ressourcen zielgerichtet einzusetzen, sich mit seinen eigenen Stärken zu identifizieren, ist der dritte Schritt und damit der Schlüssel zum Erfolg!

Sobald wir diese Zusammenhänge erkennen, gehen wir den Weg, unseren Weg, Schritt für Schritt zum Erfolg. Unter allen, auch den widrigsten Umständen können wir so zu Spitzenleistungen gelangen.

Ein Märchen aus dem alten Indien

Ein Jäger schoss eines Tages eine Löwin. Dabei stellte er fest, dass sie ein kleines Baby hatte, was ihm sehr leid tat. Darum übergab er das Löwenbaby einem befreundeten Hirten und dessen Schafherde. Dieser ließ es von einem Mutterschaf adoptieren, es von ihm säugen und aufziehen. So wuchs der kleine Löwe unter den Schafen heran. Es dauerte auch nicht lange und unser kleiner Löwe blökte wie ein Schaf, fraß Gras wie ein Schaf und hatte vor allem Angst wie ein Schaf. Er erlebte sich selbst als Schaf. Schließlich wurde die Herde von einem anderen, einem wilden Löwen heimgesucht. Der wunderte sich sehr, ein Exemplar seiner Gattung in der Schafherde zu entdecken. Als er sich diesem neugierig näherte, lief der kleine Löwe auch noch ängstlich blökend vor ihm davon. Verblüfft erkannte der wilde Löwe, dass der Kleine sich mit den anderen Schafen ganz identifizierte.

Daraufhin trieb er ihn zu einem nahen Teich mit einer spiegelglatten Oberfläche. Er hielt ihn vorsichtig mit den Zähnen im Nacken darüber und ließ ihn sich im Wasser spiegeln. „Sieht so ein Schaf aus?“, fragte er ihn. Und ohne eine Antwort abzuwarten, fügte er klar und bestimmt hinzu: „Du bist kein Schaf, du bist ein Löwe!“

Oft erleben sich Menschen, die vor eine Gruppe treten und das Wort an diese richten, genauso ängstlich wie ein Schaf. Den Zuhörer erleben sie jedoch als Löwen, bereit das furchtsame Schaf auf die Schlachtbank der Kritik zu treiben. Nur um den Ängstlichen zu verhöhnen und der Lächerlichkeit preiszugeben. Ihn anschließend den feixenden Kritikern und deren Gespött zu opfern.

Für viele Menschen ist das Reden vor einer Gruppe und das Kommunizieren und Kontern in kritischen Situationen mit starken Beklemmungen, körperlichen Symptomen und sogar mit großen Ängsten verbunden. Sie fühlen sich sowohl den Zuhörern als auch den eigenen Ängsten ausgeliefert! Eine Präsentation betrachten sie weniger als eine gute Gelegenheit, als eine ideale Möglichkeit bei so viel Aufmerksamkeit zu zeigen, was sie alles verstehen und können. Sie sehen die Situation nicht als eine Chance, ihr Wissen und Können auf ganz persönliche, ganz individuelle Art und Weise unter Beweis zu stellen. Sie sehen die Rede nicht als Herausforderung. Und das, obwohl wir alle dazu Gelegenheit bekommen und über diese Fähigkeit verfügen, genau hier unser Potenzial ganz auszuschöpfen, um uns darzustellen, hier zu zeigen, was wir können. Doch wie schaffen wir das, wie lassen sich diese anfänglichen Ladehemmungen und die Redeangst überwinden?



- Durch die Rhetorik.
- Die alte Wissenschaft der Griechen hilft uns dabei!
- Rhetorik das Wissen um die Beredsamkeit.

Ist Rhetorik eine Kunst?

Rhetorik, sagt uns das Lexikon, sei die Kunst der Rede. Doch brauchen wir nicht Talente, bestimmte Erbanlagen, gewisse Gene, um zu Rede-Künstlern zu werden? Und wenn ja, bringen wir alle diese Anlagen und Talente mit? Auch hier kann ich dich erst einmal beruhigen:

Zum Redner werden wir nicht geboren, zum Redner werden wir ausgebildet!

Spezielle rhetorische Talente oder rhetorische Gene gibt es nicht!

Rhetorik war eine der sieben Wissenschaften der freien und gebildeten Griechen zu Zeiten des Aristoteles. Rhetorik als Kunst, Harmonie zwischen Wort und Gestaltung, Harmonie zwischen dem sprachlichen Inhalt und der sprachlichen Form zu entwickeln.

Rhetorik ist die Harmonie zwischen dem Was und dem Wie!



Rhetorik ist das „**Was**“ und das „**Wie**“ in... Harmonie! Das **Was**, dein Inhalt, ist genauso wichtig, wie das **Wie**, deine sprachliche Form! Es hilft nichts, Fachmann zu sein, ein

absoluter Spezialist auf seinem Gebiet, wenn dieses Wissen nicht kommuniziert werden kann, er das Wie, die entsprechende Form, nicht findet.

Auch der Blender, der es vermag, wortgewandt Eindruck zu schinden, aber nicht über das nötige Wissen verfügt, wirkt auf Dauer wenig überzeugend. Das eine ist dabei nicht besser, als das andere. Beides ist gleichermaßen wichtig. Inhalt und Form sind gleichwertig. Inhalt und Form sind voneinander abhängig!

Stell dir vor, du kommst zum Bewerbungsgespräch, einer Verhandlung, zum Mitarbeitergespräch oder auch zu deiner Präsentation ganz unsicher daher. Was passiert jetzt bei deinem Gegenüber, deinem Gesprächs- oder Verhandlungspartner? Er wird von der unsicheren Form auf den Inhalt schließen! Wird deinen Ausführungen nicht genügend Vertrauen entgegenbringen. Er ist überzeugt, dass du schon einen Grund für deine Unsicherheit haben wirst, weil du dir wohl selbst in der Sache nicht sicher bist! Denn wir schließen erst von der Form auf den Inhalt.

Daher ist es grundlegend und von essenzieller Wichtigkeit, an der eigenen Sicherheit zu arbeiten! Sowohl in der innerlichen Wahrnehmung als auch im äußerlichen Erscheinen. Die Aussage, der Inhalt unserer Rede, steht und fällt mit der Sicherheit, die wir als Redner ausstrahlen!

II. Die fünf Signale der Sicherheit

Der wichtigste Aspekt in unserem Auftreten ist somit unsere Sicherheit. Wenn wir sicher sind, etwas mit Sicherheit sagen, wird unseren Worten meist mehr Glauben und Beachtung geschenkt. Sobald wir sicher auftreten, wird die Aussage bereitwilliger aufgenommen, ist unsere Wirkung weit kompetenter. Selbst dann, wenn wir bestens vorbereitet das Thema inhaltlich beherrschen, aber unsicher wirken, traut der Zuhörer unserem Können nicht. Denn aus welchem Grund, denkt er, geben wir uns dann so unsicher? Der Zuhörer meint jetzt, dass der Redner an seinen eigenen Fähigkeiten zweifelt. Er schließt von der Form auf den Inhalt!

Wirken wir unsicher, kann auch der Inhalt nicht stimmen, denkt er. Er traut unseren Worten nicht. Wirken wir hingegen sicher, muss es wohl auch stimmen, so meint er. Er vertraut somit uns und unseren Worten.

Doch wodurch wirken wir nun souverän?

- Was macht die Sicherheit beziehungsweise Unsicherheit aus?
- Woran machen wir nun diese Souveränität fest?
- Woher erkennen wir, ob jemand sicher oder unsicher ist?
- Welche Signale senden wir, an denen der andere unsere Souveränität bzw. Unsicherheit festmacht?

Wir machen Sicherheit fest an diesen Signalen, die wir senden. Diese werden von anderen zwar oft unterbewusst wahrgenommen, dennoch zeigen sie große Wirkung. An diesen Signalen machen Menschen unsere Gefühlslage fest.

Die 5 Signale der Sicherheit



Dein **Blickkontakt**: Ohne Blick – kein Respekt!!

- ⇒ Zeige durch deinen Blickkontakt Respekt. Respekt ist ein altes Lehnwort aus dem Lateinischen. Übersetzt heißt es soviel wie: noch einmal schauen, zurückschauen.
- ⇒ Drücke mit deinem Blick Sicherheit und Interesse aus. Ein unsteter Blick mit häufigem Lidschlag wirkt unsicher und nervös.
- ⇒ Zeige einen ruhigen und festen Blick, wodurch du deinem Zuhörer auch Respekt zollst.

Deine **Körperhaltung** – Haltung demonstriert Einstellung:

Aufrecht wirkt aufrichtig!

- ⇒ Mit unserer Körperhaltung geben wir unsere Einstellung preis. Durch unsere Körperhaltung, die wir dem Betrachter zeigen, demonstrieren wir innere Haltung und Einstellung. Unsere Einstellung dem Zuhörer, dem Thema und sogar dem Leben gegenüber!

Deine **Gestik** der Hände - Gestik erzeugt Rhythmus:

Deine Gestik unterstützt deinen Sprechrhythmus!

- ⇒ Gestischer Ausdruck wirkt lebendig und natürlich.
- ⇒ Gestik unterstützt die Kommunikation, macht sie für den Betrachter leichter verständlich.

Deine **Stimme** und Stimmuster - Stimme macht Stimmung!

- ⇒ Deine Stimme sollte fest, rhythmisch, lebendig und angenehm klingen.
- ⇒ Moduliere deine Stimme. Lass sie melodisch und rhythmisch klingen.
- ⇒ Dein Stimmuster sollte kompetent wirken.
- ⇒ Um das zu erreichen, senken wir unsere Stimme zum Satzende ab.

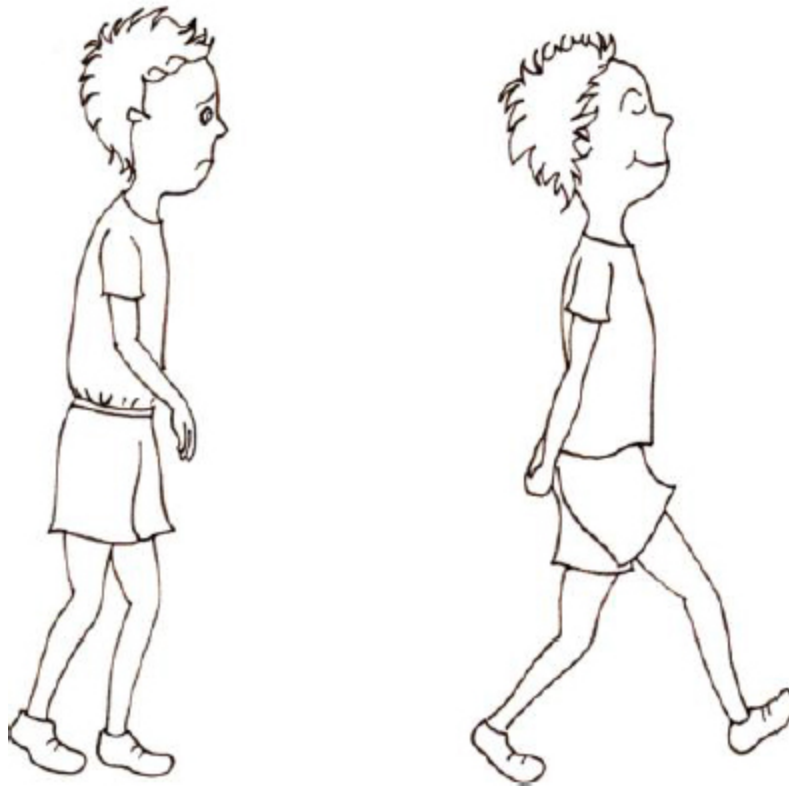
Deine **Pausen** - Pausen sind Wirkungsakzente!

- ⇒ Pausen sind Zeichen von Sicherheit. Ohne Pausen wirken deine Worte nicht. Deine Aussagen sind inflationär.
- ⇒ Ohne Pausen nehmen wir unseren Worten ihre Bedeutung. Sie erscheinen beliebig.
- ⇒ Darum, habe Mut zur Pause. Verleihe deinen Worten Wirkung!

Die zwei Rhetorik-Schüler

Es lebten einmal zwei Rhetorik-Meister, die auch über die Grenzen hinweg in der Rede sehr gewandt waren. Jeder von ihnen besaß Einfluss und einen großen Kreis von Schülern. Diese stritten immer um die Frage, wer denn wohl von beiden der bessere Meister sei. Der jüngste Schüler des einen Meisters war jedoch in der Rede noch gar nicht ausgebildet. Seine Aufgabe bestand lediglich darin, die täglichen Einkäufe zu erledigen. Ohne Unterricht und Feedback hielt er sich in der Redekunst für völlig unbegabt. Deshalb schwieg er auch die meiste Zeit. Sobald er morgens auf dem Markt den jüngsten Schüler des anderen Meisters traf, wollte er mit seinem unsicheren Verhalten sowohl sich selbst keine Blöße geben, als auch seinen Meister nicht blamieren. Darum vermied er stets den Blickkontakt, weil er sich nicht getraute, das Wort an den anderen zu richten. Da er diesen jedoch sehr sympathisch fand, fasste er sich eines Morgens ein Herz und sprach den anderen Jungen an: „Guten Morgen, wohin gehst du?“ Der andere,

selbstbewusst und in dem Glauben, zur Elite zu gehören, antwortete ohne Umschweife: „Ich geh‘, wohin der Wind mich trägt.“ Mit dieser Antwort hatte der Schüchterne nun überhaupt nicht gerechnet. Unglücklicherweise wusste er plötzlich auch gar nichts darauf zu erwidern. Der Angesprochene ließ daraufhin den Ersten mit einem triumphierenden Lächeln einfach stehen. Enttäuscht von sich und völlig entmutigt schlich dieser mit hängenden Schultern davon. Am Abend wagte er, seinem Meister davon zu berichten.



Der Meister lächelte nur weise, während er fragte: „Und wohin geht er, wenn kein Wind mehr weht?“ „Soll ich so antworten, Meister? Gut dann weiß ich, wie ich kontern kann!“ ,frolockte der Knabe. Bestärkt und ermutigt nahm der Schüler die Belehrung wortwörtlich an. So vermeintlich gut vorbereitet auf den kommenden Tag, freute er sich schon auf die nächste Begegnung. Tatsächlich trafen sich

die beiden auch sogleich am nächsten Tag wieder. Der Schüchterne sprach den anderen Jungen an und fragte: „Guten Morgen, wohin geht es denn heute?“ Die Antwort kam prompt: „Ich geh’ dorthin, wohin die Füße mich tragen!“ Wieder verstummte der eine und der andere triumphierte. Hatte er sich nicht seine Worte so schön zurechtgelegt? Doch hier passten sie nicht mehr! Während der Erste mit erhobenem Haupt den Platz des Geschehens verließ, schlich der Schüchterne wieder zerknirscht zurück nach Hause: „Was soll ich nur tun?“ Wiederum lächelte der Meister nur: „Du musst im Bild bleiben Junge. Wohin geht er, wenn ihn seine Füße nicht mehr tragen?“ Sofort hellte sich die Mimik des Schülers auf. Dadurch fühlte sich der Knabe bestens vorbereitet, denn er hatte nun Alternativen. Wieder sah er der nächsten Begegnung hoffnungsvoll entgegen. Als die beiden sich tags darauf trafen, kam ohne Umschweife ein: „Naaaaa“, von dem Schüchternen. Herausfordernd wollte er wissen: „Und wohin geht es heute?“ Die Antwort ließ nicht lange auf sich warten: „Zum Bäcker.“ Und wieder war er ... blockiert!

Was will uns diese Geschichte sagen? Genau! Sich immer die Worte für die jeweiligen Anlässe vorher zu recht zu legen, ist wahrlich noch keine Lösung! Das reale Geschehen ist stets anders als geplant und erhofft. Hinterher sind wir stets schlauer: In jeder Situation sich dies zurechtzulegen und genau das zu sagen, ist daher nicht erfolversprechend. Denn - jede Situation ist anders. Das Auswendiglernen unserer Redebeiträge hilft uns nicht wirklich weiter. In der nächsten, ähnlichen Situation sind die gleichen Worte eventuell wieder unpassend und unangebracht.

Oft bereiten wir uns auf eine Präsentation vor, indem wir uns jedes Wort zurechtlegen. Eine Rede ist allerdings keine „Schreibe“. Auch wenn wir es so wollten. Denn leider kann unser Gehirn nicht alles Geschriebene aktiv speichern. Wir

versuchen es zwar, indem wir es auswendig lernen. Auswendig gelernt jedoch wirken wir weniger lebendig und natürlich. Es fehlt uns an Spannung. Es fehlt uns die nötige Dynamik. Eine einstudierte Rede ist im Verhältnis zur freien Rede wie eine Konserve im Vergleich zur Frischkost. Der Zuhörer bevorzugt jedoch Frischkost! Er liebt es, gedanklich mit dem Sprecher und seinen spontan formulierten Beiträgen mitzugehen. Er möchte eher, dass der Redner aus der akuten Situation heraus formuliert. Das wirkt auf ihn interessanter, persönlicher, fesselnder. Dadurch fühlt er sich mehr am gesamten Prozess beteiligt, fühlt sich auch stärker eingebunden. Die Rede ist für ihn somit viel spannender.

War es bei dir früher, als du Gedichte aufsagen musstest, ebenso? Daheim hast du zuvor das Gedicht mit viel Fleiß auswendig gelernt, doch als du es vortragen musstest, fiel dir plötzlich ein bestimmtes Wort nicht mehr ein, und ... du wusstest einfach nicht mehr weiter, weil dir dieses eine Wort wie ein Puzzleteil fehlte. Als Folge war dir der Übergang zur nächsten Zeile versperrt. Du warst blockiert! Genauso geht es uns auch, wenn wir unsere Rede und Präsentation perfekt ausgearbeitet haben und sie dann auswendig lernen. Die Gefahr besteht, dass wir bei der ersten Frage aus dem Publikum aus der Bahn geworfen werden und aus dem Konzept kommen.