

REDEN IST SILBER FREIREDEN IST GOLD

Mehr Freude, Präsenz und Erfolg durch souveränes Auftreten

Margit Susan Lieverz

IMPRESSUM

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, auch auszugsweise, sowie Verbreitung durch Bild, Funk, Fernsehen und Internet, durch fotomechanische Wiedergabe, Tonträger und Datenverarbeitungssysteme jeder Art nur mit schriftlicher Genehmigung der Autorin.

Die Ratschläge in diesem Buch wurden von der Autorin sorgfältig erwogen und geprüft, dennoch kann eine Garantie nicht übernommen werden. Eine Haftung der Autorin und ihrer Beauftragten für Personen-, Sach- und Vermögensschäden ist ausgeschlossen. Die Autorin weist ausdrücklich darauf hin, dass im Text enthaltene externe Links nur bis zum Zeitpunkt der Buchveröffentlichung eingesehen werden konnten. Auf spätere Veränderungen hat die Autoren keinerlei Einfluss. Eine Haftung für externe Links ist stets ausgeschlossen.

Lektorat: Karen Christine Angermayer

Korrektur: Bianca Weirauch

Layout, Umschlaggestaltung und Satz:
trustmarketing.de

ISBN: 978-3-755748-41-0

3. Auflage 2022

Dieses Buch ist auch als E-Book erhältlich.

Bildnachweis

© Autorenfoto: Sarah Kastner (Cover und Buchrückseite)

REDEN IST SILBER FREIREDEN IST GOLD

Mehr Freude, Präsenz und Erfolg durch souveränes Auftreten

Margit Susan Lieverz

Für Mama

Ich habe alles in mir, wodurch ich wirken kann.

Hildegard von Bingen (1098-1179)
deutsche Mystikerin, Äbtissin und Naturwissenschaftlerin,
katholische Heilige

INHALTSVERZEICHNIS

Vorwort	7
Willkommen!	8
Jeder Mensch wirkt – Die Frage ist nur: wie?	13
<i>Deine Körpersprache</i>	20
<i>Die drei „margitschen“ Ws</i>	24
<i>Deine Mimik</i>	26
Die Kleiderfrage: was anziehen?	29
So gelingt dein Einstieg optimal	35
Weitere Tipps für deinen souveränen Auftritt	49
Gute Vorbereitung ist (fast) alles.	59
Lampenfieber: den Schritt nach vorne machen	69
Speisefragen: essen und trinken vor dem Auftritt	79
Technikfragen: Mikro, Headset und Co.	85
Souverän in Videokonferenzen	95
Souveräner Umgang mit Fehlern und Pannen	115
Kritische Fragen – Was nun?	119
Stimme weg oder zu hoch?	123
Erfolgreich moderieren.	129
Lebe deinen Traum(beruf)	145
Liebe dich selbst und hör auf, dich zu bestrafen	149
Nachwort	153
Dank	155
Ein Geschenk für dich	158
Die Autorin	161
Büchertipps	169

Vorwort

Dr. Renée Moore Seiwert

Das erste Mal bin ich Margit auf dem Brian-Tracy-Seminar im Oktober 2014 in Böblingen begegnet. Margit hat als Moderatorin durch den Tag geführt und ich war in diesem Rahmen als Speakerin auf der Bühne. Margit hat mich auf ihre sehr charmante Art anmoderiert und wir sind dann in der Mittagspause ins Gespräch gekommen. Sie hat mich direkt mit Marina Friess vernetzt und bereits ein Jahr später war ich Schirmherrin und Keynote Speakerin auf dem Feminess-Kongress in Stuttgart. Dort hat Margit zum einen souverän und sympathisch durchs Programm moderiert und außerdem auch noch ihren ersten öffentlichen Vortrag gegeben. Natürlich zu ihrem Thema „Reden ist Silber – Freireden ist Gold“ (der übrigens auch hier zu sehen ist: https://youtu.be/FQ_rv0gd6bE).

Und das ist so typisch für Margit. Sie hat ein großes offenes Herz und liebt es, Menschen miteinander zu vernetzen und Mut zu machen. Zur eigenen Persönlichkeit, zu mehr Präsenz und zur Freude im Sein. Und sie liebt es, Geschichten zu erzählen, denn das tut sie inzwischen schon seit Jahrzehnten. Früher in Form von Kurzgeschichten und Gedichten, heute in Form von Vorträgen, Moderationen und eben nun in diesem Buch.

Und da ist auch noch eines der großen Talente von Margit. Sie verbindet die Menschen untereinander, führt charmant durch

Veranstaltungen und sorgt auch dafür, dass sich hinter den Kulissen alle wohlfühlen.

Und genau so ist auch ihr erstes Buch aufgebaut: Es macht Mut zur freien Rede, Mut zu mehr Persönlichkeit, Mut dazu, sich selbst neu zu entdecken und sie vernetzt auch hier Menschen miteinander, denn sie empfiehlt ihr Netzwerk weiter.

Ich wünsche Ihnen, liebe Leserin/lieber Leser, also viel Freude beim Lesen und Lernen, beim Schmunzeln und Vernetzen.

Genießen Sie die Bühne Ihres Lebens und freuen Sie sich auf die nächsten Rede- und Präsentations-Gelegenheiten!

Herzlichst,

Ihre Dr. Renée Moore Seiwert

Internationale Motivationsrednerin für Innovation & Erfolg

Creator von Business Beyond Borders

www.reneemoore.com

Deidesheim, im April 2017

Willkommen!

Es war schon immer mein Anliegen, Menschen zu helfen. Meine Mutter dachte früher, ich würde später mal Medizin studieren, weil ich immer allen in meinem Umfeld helfen wollte und ein großes Interesse an Anatomie zeigte (ich hatte mir als Kind zum Geburtstag ein Pappskelett zum Selberbasteln gewünscht und auch bekommen!).

Ich bin Margit Lieverz, gelernte Köchin, studierte Hotelbetriebswirtin, ehemalige Eventmanagerin, ausgebildete Schauspielerin, Moderatorin, Rhetorik-Coach und Medientrainerin, Sängerin, Mutter einer zauberhaften Tochter, Ehefrau, Schwester, Tochter und Freundin.

Dieses Buch schreibe ich als Trainerin und Coach aus meinen Erfahrungen als Moderatorin für Events und TV-Beiträge, aus Interviews, die ich im Laufe der Jahre geführt habe, sowie aus meinen Seminaren und Trainings. Ich will dir helfen, klarer und deutlicher zu kommunizieren und dich zu präsentieren. Dich wohler zu fühlen in der eigenen Haut und dich mit Vorfreude auf

eigene Auftritte und Rede-Anlässe vorzubereiten.

Meine Teilnehmerinnen und Teilnehmer wollten nach meinen Seminaren und Coachings immer wissen, welche Literatur sie vertiefend noch lesen können. So kam die Idee zu diesem Buch.

Du kannst es ergänzend oder vorbereitend zu meinen Seminaren lesen – und auch einfach, um wichtige Impulse zu tanken, wenn du gerade keine Zeit für ein Seminar oder ein Skype-Coaching hast. Wenn du schon ein Seminar oder Coaching bei mir belegt hast, kannst du dir mit dem Buch vieles noch einmal in Erinnerung rufen.

Mit meinen Teilnehmerinnen und Teilnehmern bin ich immer per Du, darum habe ich auch für dieses Buch die Du-Anrede gewählt. So kann ich dich besser erreichen und es steht kein förmliches Sie zwischen uns.

Was dieses Buch nicht ist: eine wissenschaftlich fundierte Abhandlung über das Präsentieren von Vorträgen und Reden. Es erhebt nicht den Anspruch der Vollständigkeit und schon gar nicht der Perfektion (weil es die nicht gibt, darauf komme ich noch zu sprechen).

Was dieses Buch ist: ein Buch aus der Praxis und für die Praxis. Alle Tipps und Anregungen sind vielfach praktisch erprobt und immer wieder verfeinert worden. Dieses Buch ist so aufgebaut, wie meine Coachings, Trainings und Seminare aufgebaut sind, gespickt mit Erfahrungen, die ich selbst und meine Teilnehmer gemacht haben, damit du den größten Lerneffekt hast.

In dieser neuen und erweiterten Auflage habe ich das Kapitel „Souverän in Videokonferenzen“ ergänzt. Denn spätestens seit dem coronabedingten Lockdown im März 2020 in Deutschland und den meisten Ländern der Welt ist Reisen schwierig und teilweise unmöglich geworden. Und viele Menschen arbeiten bis heute im Homeoffice. Also haben sich schnell Meeting-Formate wie Zoom, Microsoft Teams, Webex, Adobe Connect oder andere etabliert, sodass die Menschen sich virtuell begegnen und austauschen können. Viele sind sich aber immer noch unsicher, wie sie diese Tools ideal nutzen und was es nun vor allem braucht, um souverän zu wirken und entsprechend zu präsentieren. Daher war es mir ein großes Anliegen, dieses Kapitel in meiner Neuauflage zu ergänzen.

Außerdem bitte ich zu beachten, dass in der ersten Auflage die Genderisierung – also die geschlechtergerechte Sprache – noch kein Thema war. So habe ich mich damals zugunsten der Einfachheit für die männliche Form entschieden. Natürlich richte ich mich damals wie heute auch an alle weibliche und diversen Menschen. Ich habe die folgenden Seiten bewusst in lockerem Tonfall gehalten, so wie ich auch mit meinen Teilnehmern spreche.

Ich wünsche dir, dass dir dieses Buch hilft, dich inspiriert, unterstützt und anregt zu fühlen, dich besser wahrzunehmen. Und ich wünsche dir, dass es dich gut unterhält, zum Nachdenken bringt und auch zum Lachen.

Alles Liebe von Herzen,

Margit

Jeder Mensch wirkt – Die Frage ist nur: wie?

Jeder Mensch erzielt eine Wirkung – immer. Die Frage ist nur, welche? Und wie kann ich diese Wirkung steuern und beeinflussen? Das schauen wir uns in diesem ersten Kapitel an.

Meine Seminare und Coachings beginne ich immer mit einer Video-Analyse: Jeder Teilnehmer darf sich am Anfang kurz vorstellen. Diese Selbstvorstellung filme ich direkt. Das gemeinsame Sichten des Videos dient als Basis der Analyse und des weiteren Verlaufs des Coachings oder Seminars.

Folgende Fragen dienen den Teilnehmern für die Vorbereitung ihrer Vorstellung als Orientierung:

1. Wer bin ich? (Name, Alter, Beruf, Hobbys, Karriere und was sonst noch wichtig ist)
2. Wo komme ich her? (Geburtsort, Wohnort, beruflich, räumlich, privat, große oder kleine Familie)
3. Wo will ich hin? (beruflich, räumlich, privat)

4. Was mache ich hier? (in diesem Coaching/Training, an diesem Ort/Wohnort, in diesem Beruf)

Fangen wir bei Punkt 1 an: Wer bin ich? Viele stellen sich vor die Kamera und beginnen mit: „Mein Name ist ...“ oder „Ich heiße ...“. Die Antwort ist in Ordnung, viele Menschen machen das und es ist uns vielleicht auch so anezogen worden. Aber meine Frage lautete ja: „Wer bin ich?“ Wir sind so viel mehr als unser Name! Unser Name ist nur ein Fragment, ein winzig kleiner Teil von uns. Wenn wir uns vorstellen mit „Ich bin ...“ ist das viel stärker – viel mehr von „uns“, denn hier schwingt der ganze Mensch mit, der wir sind. Mit all unseren Erfolgen und Erfahrungen, unseren Wünschen und Träumen, aber auch unseren Ängsten und Sorgen. Zu sagen „Ich bin ...“ hat also immer eine viel stärkere Wirkung. Probiere es doch einfach beim nächsten Mal aus, wie es sich für dich anfühlt, wenn du dich in einer Runde vorstellen darfst.

Wo komme ich her? Wo will ich hin? Was mache ich hier? Das sind essenzielle Fragen und die Art und Weise, wie diese beantwortet werden, sagen schon sehr viel über den jeweiligen Menschen aus. Hier schaue ich mir genau den Inhalt, die Körpersprache und die Stimme an. Ich nehme selbst Mikrobewegungen wahr und kann darin viel erkennen.

Wenn wir die Videos gemeinsam anschauen, geschieht dies natürlich sehr wohlwollend. Mir ist es wichtig, dass sich meine Teilnehmer bei mir aufgehoben und geborgen fühlen. Nur so können wir uns öffnen für den weiteren Prozess der Wahrnehmung, für das Sich-seiner-selbst-bewusst-Werden und für den Veränderungsprozess, der dann beginnen kann – innerlich

wie äußerlich, von den Techniken her wie auch mental.

Es gibt bei mir kein „falsch“ und kein „schlecht“. Es gibt nur „wirkt schon“ oder „wirkt noch nicht“, „gefällt“ oder „gefällt noch nicht“. Denn so geht es später auch unserem Publikum: Es gibt immer Menschen, denen gefällt, was wir machen. Und es gibt immer Menschen, die wir damit nicht erreichen. Wichtig ist, dass wir uns nicht verbiegen, sondern so sein dürfen, wie wir sind. Jeder von uns hat von Anfang an eine individuelle Art zu kommunizieren. Es geht einfach darum, dass wir uns darüber bewusst werden, welche Wirkung wir damit erzielen. Erst dann können wir anfangen, Dinge zu verbessern und zu optimieren.

Um eine ideale Grundlage für die Wirkung der Rhetorik zu schaffen, bin ich mit meinen Recherchen weit in die Vergangenheit gereist und bei Aristoteles gelandet.

Aristoteles (384 bis 322 v. Chr.) war ein griechischer Universalgelehrter. Er gehört zu den bekanntesten und einflussreichsten Philosophen und Naturforschern der Geschichte.

Sein Werk „Rhetorik“, das er wohl um 340 v. Chr. verfasst hat, ist der erste groß angelegte Versuch der Geschichte, die Redekunst systematisch zu durchdenken.

Wie schon gesagt, wird mein Buch keine wissenschaftliche Abhandlung sein, aber einen Impuls, den er gegeben hat, nehme ich gerne in meinen Coachings und Trainings mit auf.

Was also ist Rhetorik? Für Aristoteles ist Rhetorik etwas völlig Natürliches und Normales. Etwas, das jeder Mensch automatisch

nutzt. Denn jeder Mensch will überzeugen, etwas begründen. In seinen Augen agiert jeder, der kommuniziert, rhetorisch. Also auch du. Schon immer! Nun ist aber die Frage, was kannst du tun, um noch mehr Wirkung zu erzielen und deine Wirkung vor allem bewusst zu steuern. Denn wir wirken immer! Die Frage ist nur: wie? Und wollen wir so wirken, wie wir aktuell wirken?

Was möchtest du mit deiner Rhetorik bewirken? Also mit deiner Rede oder Ansprache? Möchtest du überzeugen? Verkaufen? Begeistern? Informieren? Emotionalisieren? Und was braucht es jetzt, um diese Wirkung zu erzielen?

Was für Aristoteles wichtig war, waren unter anderem diese drei Aspekte:

1. Der Charakter (ethos) des Redners – also seine Glaubwürdigkeit (die wiederum beeinflusst, ob uns die Zuhörer vertrauen)
2. Die Gefühlslage (pathos) der Zuhörer – also die Emotionen
3. Der Wortlaut (logos) der Rede: ZDF – Zahlen, Daten, Fakten – also der Inhalt bzw. Wortlaut

Auch wenn für Aristoteles der Wortlaut der Rede die inhaltlich größte Bedeutung hat, betont er, dass eine gute Rede auf das Zusammenspiel aller drei Faktoren basiert. Wenn der Redner also als unglaubwürdig oder bestechlich gilt oder sich die Zuhörer emotional gegen das Thema oder den Redner stellen, dann können die Argumente in der Rede noch so gut sein: Die Rede wird nicht funktionieren. Sie wird nicht die Wirkung erzielen, die der Redner oder die Rednerin gerne hätte.

Der Wortlaut der Rede ist für Aristoteles deshalb so bedeutend, weil er die beiden anderen Faktoren beeinflussen kann, wenn er auf sie Bezug nimmt.

Das ist für Aristoteles die hohe Kunst der Rhetorik.

Wie aber verteilen sich diese drei Aspekte heute? Wir leben in einer anderen Welt mit vielen verschiedenen Einflüssen und Möglichkeiten.

Ist Aristoteles heute also noch zeitgemäß? Ich finde absolut! Nur für mich ändert sich die Verteilung. Natürlich ist der Wortlaut wichtig. Natürlich wollen wir Zahlen, Daten und Fakten vermitteln. Aber wenn wir dazu zu wenig Emotionen nutzen und uns zu sehr auf den Inhalt konzentrieren, dann bleibt dieser nicht so leicht in Erinnerung.

Um das zu verdeutlichen, denke ich heute vor allem an eine berühmte Rede:

Und zwar an die weltberühmte Rede von Martin Luther King Jr. (1929 bis 1968), die er am 28. August 1963 in Washington vor mehr als 250.000 Menschen vor dem Lincoln Memorial gehalten hat: „I have a dream!“

Er hatte eine Rede vorbereitet, bei der die Menschen aber nicht so mitgegangen sind. Mit der ersten, geplanten Rede hat er sie emotional nicht erreicht. Und dann rief ihm die Gospelsängerin Mahalia Jackson dreimal zu: „Martin! Erzähl ihnen von deinem Traum!“ Er spürte, dass nun der Moment gekommen war, die Menschen zu berühren und zu erreichen. Und so sprach er diesen

inzwischen weltberühmten Satz: „I have a dream!“ Allerdings ist das so ziemlich das Einzige, was die Leute heute zitieren. Wie ging die Rede denn weiter? Wer kann die nächsten Sätze zitieren? Wohl die wenigsten. Aber was war der Inhalt? Worum ging es ihm? Es ging ihm um die Bürgerrechte aller Amerikanerinnen und Amerikaner. Es ging ihm um die Aufhebung der Rassentrennung. Er träumte von Gleichheit und Gleichberechtigung.

Der Kern seiner Botschaft ist den Menschen heute also noch geläufig. Aber nicht mehr unbedingt der Wortlaut.

Es gibt noch weitere Reden, die so oder so ähnlich in Erinnerung geblieben sind. Beispielsweise die Rede von John F. Kennedy, die er am 26. Juni 1963 vor dem Rathaus Schöneberg in West-Berlin hielt. „Ich bin ein Berliner!“ An diesen Ausspruch können sich viele noch erinnern. Aber was hat er denn noch gesagt? Und warum erinnern wir uns oft nur noch an diesen Satz?

Ich möchte hier nicht weiter ins Detail gehen, aber dennoch verdeutlicht es, dass oft mehr die Umstände und Emotionen in Erinnerung bleiben und nicht der komplette Inhalt und Wortlaut.

Eine ideale Verteilung der Wirkung ist daher von mir wie folgt zu empfehlen:

10 % Ethos (Glaubwürdigkeit/Vertrauen)

65 % Pathos (Emotionen)

25 % Logos (Zahlen/Daten/Fakten)

Das sind natürlich nur ungefähre Richtwerte, denn wie willst du das in deiner Vorbereitung aufs Prozent genau planen? Es dient dir zur Orientierung. Und dann kommen natürlich noch Äußerlichkeiten dazu, die die Zuschauer*innen ablenken können. Wie beispielsweise dein Äußeres.

Ein Beispiel:

Stell dir vor, du besuchst eine Veranstaltung und der Moderator/ die Moderatorin oder Redner/Rednerin kommt auf die Bühne. Das Erste, was wir wahrnehmen, ist das, was wir sehen: die Kleidung, Frisur, eventuell Schmuck, Körperhaltung und Gestik sowie die Mimik. Alles, was wir sehen, nehmen wir erst einmal sehr stark wahr – es wird gescannt, im Kopf sortiert und meist auch noch kommentiert oder bewertet. Im Fernsehen ist das meist noch stärker als in Wirklichkeit, weil der Bildausschnitt kleiner ist und ich mich nur auf die Person konzentriere, die ich sehe. Nun beginnt die Person, die wir sehen, zu sprechen. Zunächst einmal hören wir also eine Stimme und auch hier wird sofort wieder automatisch von uns sortiert: Ist die Stimme hell oder dunkel, laut oder leise, hat die Stimme eine angenehme Frequenz? Weiter geht es (das alles geschieht in wenigen Sekunden!): Wie ist die Sprache? Schnell oder langsam, verständlich oder genuschelt, in meiner Sprache oder einer anderen, mit Dialekt oder ohne? Wenn ich einen Dialekt erkenne, wo ist der her? Vielleicht aus meiner Heimat? Und so denke ich dann weiter und weiter und höre inhaltlich nicht mehr zu.

Beobachte dich einmal selbst, wenn du andere Menschen auf der Bühne oder im TV erlebst. An wie viel von dem, was gesagt wird, kannst du dich danach noch erinnern?

Man könnte an dieser Stelle verzweifeln und denken: „Dann kommt es ja auf den Inhalt gar nicht mehr an, weil der quasi keine Wirkung hat!“ Wenn wir den jeweiligen Inhalt einfach nur sprechen, ohne Gestik und Mimik, ohne Stimm-Modulation und Spannung, ohne Atmung und Empathie, dann hat der Inhalt in der Tat kaum eine Chance, Wirkung zu erzielen oder gar im Gedächtnis zu bleiben. Jetzt kommt die gute Nachricht: Wenn du deine Körpersprache (Gestik/Mimik) und deine Stimme/Sprechtechnik mit dem Inhalt, um den es dir wirklich geht, authentisch verknüpfen und einsetzen kannst, dann hat der Inhalt eine echte Chance, 100% Wirkung zu erzielen und somit nachhaltig im Kopf deiner Zuhörer zu bleiben!

Genau darum sind wir hier, genau darum hältst du dieses Buch in der Hand, damit wir uns diese Dinge anschauen und du sie in Zukunft *bewusst* verändern und steuern kannst.

Deine Körpersprache

Über die Körpersprache sind viele gute Bücher geschrieben worden. Ich möchte daher ihren Inhalt hier nicht wiedergeben. In Bezug auf deinen souveränen Auftritt vor großem wie vor kleinem Publikum – auch im Zweiergespräch mit Kunden oder Freunden! – ist für dich vor allem wichtig zu wissen:

Dein Körper spricht immer. Und dein Körper spricht immer die Wahrheit. Er kann nicht lügen.

Der Körper ist unser Zuhause, denn ohne Körper wären wir nicht als Menschen auf dieser Welt. Der Körper ist unser bester Freund und er hilft uns, zu leben. Vieles von dem, was unser Körper permanent für uns tut, merken wir gar nicht, weil wir manche Funktionen nicht bewusst steuern, wie beispielsweise den Herzschlag, die Verdauung, das Wachsen der Haare und Nägel usw. Auch viele Reflexe können wir nicht bewusst steuern, beispielsweise den Schutz-Reflex, wenn wir stolpern und versuchen, uns aufzufangen.

Unser Körper ist außerdem unser Sprach-Organ, bevor wir die verbale Sprache lernen. Das bedeutet, wir lernen Körpersprache von Grund auf. Daher verwenden wir sie auch intuitiv und selten bewusst, bis wir anfangen, uns damit zu beschäftigen.

Wenn ich mir die Körpersprache der Menschen anschau, die ich begleite, ist es mir immer ein Anliegen, jeder einzelnen Persönlichkeit Mut zu machen: Ein Klient von mir kam aus Italien. Er verwendete fast keine Gestik. In der Videoanalyse konnten wir beide sehen, dass seine Arme und Hände immer mal wieder zuckten. Also habe ich ihn gefragt, warum er denn so wenig Gestik einsetzen würde, und er antwortete mir, dass ihm gesagt worden sei, er würde zu viel fuchteln. Seitdem hat er sich nicht mehr getraut, etwas zu machen. Es gibt aber einen großen Unterschied zwischen Fuchteln und konkreter Gestik, die aktiv

und zielgerichtet eingesetzt wird. Bei der nächsten Videoaufnahme durfte er einfach mal wieder frei gestikulieren. Er blühte sichtlich auf, weil er endlich wieder frei sein konnte! Seine Gestik war einfach lebendig. Natürlich haben wir dann begonnen, hier und da ein wenig an seinem Auftreten zu feilen. Aber er war schon jetzt so viel mehr „er“! Eine tolle Erfahrung für uns beide.

Was kannst du daraus lernen? Vor allem, dass es wichtig ist, du selbst zu sein. Es gibt immer Menschen, denen du gefälltst, so wie du bist, und es gibt immer Menschen, denen du nicht gefälltst. Für ein ruhigeres Gemüt und einen langsameren Menschen ist jemand auf der Bühne, der schnell und impulsiv ist, sicherlich anstrengender zu erleben. Aber das bedeutet nicht, dass die Performance dieses Menschen schlecht ist.

Ob es jemandem gefällt, was du tust, oder nicht, ist immer Geschmackssache. Doch wenn du dich verbiegst, um denen zu gefallen, denen du noch nicht gefälltst, dann verlierst du die, denen du bisher gefallen hast! Wenn du so bist, wie du bist, dann können die, denen du nicht gefälltst, möglicherweise aber anerkennen, dass du wenigstens authentisch bist. Woran du aber auf jeden Fall arbeiten kannst ist, Wirkung zu hinterlassen. Einen bleibenden Eindruck in der Erinnerung der Menschen. Und idealerweise auch die Quintessenz deiner Botschaft - das, worum es dir wirklich geht. Dann hast du schon viel erreicht.

Ich möchte dir noch ein Beispiel dafür geben, dass unser Körper immer die Wahrheit spricht. Auch dann, wenn wir es nicht bewusst merken. Unser Körper ist dazu da, uns in allem zu unterstützen. Er

reagiert zum Beispiel auch auf Aussagen, die für uns nicht stimmig sind: Wenn wir etwas sagen, das so nicht stimmt, dann reagiert unser Körper und das ist oft sichtbar und spürbar. Für erfahrene Körpersprachler auf jeden Fall und für den nicht geschulten Zuschauer stellt sich zumindest das Gefühl ein, dass etwas nicht stimmt – nicht stimmig ist.

Ein Beispiel aus meinem Seminar: Eine Teilnehmerin erzählte in ihrer Selbstvorstellung in die Kamera, dass sie durch ihren neuen Job und das Pendeln zur Arbeit und zu ihrem Wohnort nun keine wirkliche Zeit mehr hat, weiter zu singen. Was einerseits schade war, weil es ihr immer Spaß gemacht hat. Aber das wäre nun eben so und würde jetzt auch nichts machen. Dabei kratzte sie sich am Hals.

Der Kopf- und Halsbereich steht für das Kopfdenken, für den Verstand. Das Kratzen am Hals sollte sozusagen wachrütteln und der Körper wollte ihr damit sagen: „Stopp, Moment mal! Das macht mir nichts? Und ob mir das was macht. Es fehlt mir! Ich liebe Singen!“

Spannend war jetzt ihre Reaktion, als wir das Video gemeinsam anschauten und ich ihr zeigen konnte, was sie da gemacht hatte. Ihr kamen ganz spontan die Tränen, weil sie nun spürte, dass es ihr sehr wohl etwas ausmacht und ihr das Singen sehr fehlt. Jetzt hatte sie die Chance, entsprechend zu handeln. Inzwischen singt sie immer sonntags ...

Dein Körper sagt die Wahrheit. Selbst wenn du verbal etwas anderes sagst als die Wahrheit, dann reagiert dein Körper entsprechend.

Was kannst du tun, wenn du in einer Präsentation eine unangenehme Entscheidung deiner Firma vertreten sollst und es nicht deine Entscheidung ist, du möglicherweise damit gar nicht einverstanden bist und es dennoch präsentieren sollst? Dann sprich als Sprachrohr der Firma. Distanziere dich innerlich davon und formuliere die Aussage folgendermaßen: „Aus Sicht der Firma ... hat die Geschäftsführung entschieden ...“

Was, wenn du selbst Geschäftsführer bist und vielleicht unangenehme Neuigkeiten zu verkünden hast? Dann verkünde deine Botschaft mit echtem Mitgefühl und sanften einleitenden Worten. Wir können es nie allen Menschen recht machen, aber wir können bei allem, was wir tun, einfühlsam, wohlwollend, würdigend und wertschätzend vorgehen. Ich nenne diese drei Attribute unserer Kommunikation die drei „margitschen“ Ws. Im nächsten Abschnitt gehe ich genauer darauf ein.

Hier kannst du dir dazu auch einen Video-Impuls von mir anschauen:

Körpersprache: <https://youtu.be/AiA-3W6nKS8>

Die drei „margitschen“ Ws

In meinen Seminaren nenne ich diese drei Punkte die „magischen“ Ws. Die Teilnehmer in einem meiner Seminare haben sie während einer Pause am Flipchart in die „margitschen“ Ws umgetauft. Das gefiel mir so gut, dass ich es übernommen habe.

Die drei „margitschen“ Ws haben eine starke positive Wirkung auf unser Gegenüber - und auf uns selbst sowieso. Die drei Ws stehen für die Eigenschaften:

1. würdigend
2. wertschätzend
3. wohlwollend

Was bedeutet, würdigend, wertschätzend und wohlwollend zu kommunizieren?

Würdigend:

hierzu findet man im Duden folgende Definition: jemandes Leistung, Verdienst, den Wert einer Sache erkennen und in gebührender Weise lobend hervorheben.

Wertschätzend:

hoch achten; respektieren, anerkennen oder wörtlich: den Wert zu schätzen wissen.

Wohlwollend:

im wahrsten Sinne jemandem Wohl wollen (also etwas Gutes wollen).

Wenn wir so miteinander kommunizieren und auch so unsere Vorträge und Reden gestalten, dann hören uns die Menschen gerne zu und wir fühlen uns rundum wohl dabei.

Deine Mimik

Der Gesichtsausdruck ist im Wesentlichen die Kontraktion der mimischen Muskulatur. Laut Wissenschaft gibt es etwa 3000 Variationen. 3000 verschiedene Gesichtsausdrücke wirst du in der Regel nicht zeigen, aber du hast ganz viele verschiedene Muskeln und Nerven im Gesicht, die sich vielfältig einsetzen lassen. Wie die Körpersprache ist unsere Mimik ein sehr spannendes Feld. Auch hier fehlt uns oft das Bewusstsein für ihre Wirkung. Hast du es auch schon erlebt, dass du ganz entspannt eine Straße entlangläufst und einer Person begegnest, die du kennst? Diese Person spricht dich an und fragt dich: „Ist alles okay bei dir?“ Du antwortest: „Ja klar, alles bestens. Warum fragst du?“ Und dein Gegenüber sagt: „Du siehst so traurig/müde ... aus. Da habe ich mir Gedanken gemacht.“ Du wunderst dich, denn du fühlst dich wirklich gut. Du kannst gar nicht verstehen, was der andere gerade gesagt hat. Woran liegt das? Es liegt daran, dass wir unsere Mimik oft nicht bewusst einsetzen und daher nicht wissen, wie wir nach außen wirken.

Im Rahmen meiner Schauspiel-Ausbildung habe ich an mehreren Kamera-Acting-Workshops teilgenommen und in einem der Workshops eine sehr spannende Erfahrung gemacht. Aufgabe war,

dass wir uns jeweils mit einem Spielpartner gegenüber setzen. Einer von uns bekam einen Handspiegel. Die Aufgabe lautete so: „Setze dich ganz entspannt hin und schließe die Augen. Und nun denke einfach nur daran, einen neutralen Gesichtsausdruck zu zeigen. Bewege keine Muskeln im Gesicht, sei wirklich ganz locker. Dein Gegenüber beobachtet dich dabei und sagt dir später, was für einen Eindruck er von dir hat, wie du nach außen gewirkt hast. Wenn du die Augen aufmachst, verändere nichts am Gesichtsausdruck. Bleib genau so wie mit geschlossenen Augen. Dann schau dein Gegenüber an und blicke anschließend zur Kontrolle in den Handspiegel.“

Das Ergebnis war verblüffend! Denn wir sahen alle entweder traurig oder grimmig aus. Keiner von uns hatte einen Gesichtsausdruck, der nach außen hin wirklich einfach nur entspannt und neutral wirkte!

Dann führten wir die Übung weiter: Nun war die Aufgabe, dass wir ein ganz leichtes Lächeln aufsetzen sollten. Wieder erst mit geschlossenen Augen, dann mit Blick zum Spielpartner und in den Spiegel. Hier war der Ausdruck auch wieder anders als erwartet: Statt eines leichten, sichtbaren Lächelns sahen wir nun alle entspannt aus.

In der nächsten Runde haben wir noch mehr gelächelt. So, dass wir schon wirklich das Gefühl hatten, dass wir grinsen. Jetzt war ein leichtes Lächeln nach außen sichtbar.

Was bedeutet das für dich? Um ein wirklich großes Lächeln zu zeigen, bedarf es noch größerer Anstrengung! So, dass du das

Gefühl hast zu grinsen wie das sogenannte Honigkuchenpferd.

Vielleicht hast du schon einmal die Erfahrung gemacht, beim Blick auf Fotos überrascht zu sein, weil du dachtest, du würdest lächeln - und es war aber gar nicht sichtbar. Übe die Wirkung deiner Mimik, probiere es mal mit einem Partner und einem Spiegel aus!

Einer meiner Teilnehmer fragte mich kürzlich in meinem Seminar, wie lange er denn grundsätzlich üben müsse, um seine Mimik bewusster einzusetzen. Zum einen ist mir sehr wichtig, an der Stelle zu betonen: Du musst gar nichts. Es ist ja immer alles freiwillig. Die Frage ist also eher, wie viel Übung du benötigst, um ein Gefühl für deine Mimik zu haben. Das kommt natürlich immer darauf an, wie bewusst du dir deiner selbst schon bist und wie viel du üben möchtest. Ich habe es mir einfach angewöhnt, in der Öffentlichkeit bewusst auf einen freundlichen Gesichtsausdruck zu achten. Wenn ich spüre, dass ich beobachtet werde oder im Fokus bin, dann ist es mir wichtig, dass ich eben nicht traurig oder müde aussehe, sondern freundlich und entspannt.

Denk an die vielen Muskeln, die du zur Verfügung hast, und an all ihre Variationen. Oder statt rein technisch an deine Mimik-Muskeln zu denken, denk doch einfach an etwas Schönes! Etwas, das dich automatisch zum Lächeln bringt. Das funktioniert auf jeden Fall – und deine Muskeln folgen deinen schönen Gedanken automatisch.

Auch hierzu habe ich einen Video-Impuls für dich gemacht:

<https://youtu.be/XM5u9OE7cl8>