

Isabel García

Ich REDE.

Kommunikationsfallen
und wie man sie
umgeht!



Ich REDE. Kommunikationsfallen
und wie man sie umgeht

Isabel García

2011

Ich REDE. Kommunikationsfallen und wie man sie umgeht

Dieses Manuskript ist nicht käuflich erhältlich und wird von Frau García kostenlos an Zuhörer ihrer Vorträge oder Teilnehmer ihrer Seminare ausgehändigt. Alle Texte dieses Manuskripts sind urheberrechtlich geschützt. Das Urheberrecht liegt bei Isabel García. Die Unterlage ist nur für den persönlichen Gebrauch bestimmt. Das Vervielfältigen des gesamten Manuskripts oder Auszüge daraus ist untersagt.

© 2011 Isabel García

Inhalt

R E D E N	3
Das Fragezeichen!.....	4
Wie können Sie das nun üben?	8
Die Pausen	9
Die Atmung!.....	19
Neues Kapitel, neue Tipps:	34
Wie können Sie das am besten üben:	39
Die Körpersprache	40
Der Blickkontakt!	42

REDEN

Fünf Buchstaben! Ein kleines Wort: Reden! Und doch kann das "Reden" so schwer sein! - Immer dann, wenn ein Gespräch nicht so verläuft, wie wir uns das gewünscht hätten.

- Wenn der Partner sich mal wieder durchsetzt, obwohl Sie im Recht sind.
- Wenn der Chef Sie davon überzeugt, dass eine Gehaltserhöhung erst im nächsten Jahr drin ist.
- Wenn Sie in einer Gesprächsrunde nicht zu Wort kommen. Ich könnte jetzt ewig so weitermachen!

Für solche Situationen möchte ich Ihnen Handwerkszeug geben. Damit Sie in Zukunft Kommunikationsfallen erkennen und umgehen.

Ich bin Isabel García! Ich war zehn Jahre lang Radiomoderatorin. Unter anderem bei R.SH in Schleswig-Holstein und beim NDR in Mecklenburg-Vorpommern. Ich bin gelernte Sängerin und Gesangslehrerin. Ich bin Diplomsprecherin und Kommunikationsexpertin! Ich beschäftige mich also schon eine ganze Weile mit dem Thema „Reden“.

Aber nun WEG von mir und HIN zur ersten Kommunikationsfalle!

Das Fragezeichen!

In der Grundschule haben wir alle gelernt, dass die Stimme bei einer Aussage - am Ende des Satzes - nach unten geht. "Dies ist Peter."

Bei einer Frage geht die Stimme am Ende des Satzes nach oben. "Ist das Peter?"

Soviel zur Theorie. In der Praxis sieht es so aus, dass viele STÄNDIG mit der Stimme oben bleiben. Völlig egal, ob dort ein Punkt ist, ein Ausrufungszeichen, ein Komma oder ein Fragezeichen.

Testen Sie das ruhig einmal, bevor Sie weiterlesen. Sie gehen zu einem Kollegen oder einer Freundin und fragen, was sie am Wochenende gemacht haben. Es kann gut sein, dass Ihr Kollege oder Ihre Freundin genau diesen Fehler machen. Sie bleiben konsequent oben. Komme, was da wolle!

"Am Wochenende? Ähm, da bin ich erst zu meinen Eltern gefahren? Dann war ich shoppen? In der Innenstadt? Dann habe ich ein geniales Buch entdeckt ... ähm ... so einen Roman und dann bin ich nach Hause ...ähm ... und habe dann nur noch gelesen!"

Immerhin: Am Ende war ein Punkt. Dieses "mit der Stimme oben bleiben" ist schon fast eine Volkskrankheit. Meistens passiert es, wenn wir - während wir einen Satz noch sprechen - schon überlegen, was wir als nächstes sagen könnten. Wir sind also mit den Gedanken auf dem Sprung, in der Zukunft und der aktuelle Satz ist dadurch auch "auf dem Sprung".

Schade nur, dass unser Gegenüber es nicht genauso sieht, dass wir schon so toll vorausdenken. Nein, er wertet dieses "mit der Stimme oben bleiben" eher als Unsicherheit. Wenn wir eine Aussage wie eine Frage betonen, stellen wir nicht nur die Aussage infrage, sondern auch unsere ganze

Person.

Ein Fragezeichen sprechen, wo eigentlich ein Punkt hingehört, zieht folgende Probleme nach sich:

1. Sie können keine Pausen machen! Durch das Anheben der Stimme erwartet der Zuhörer, dass der Satz noch nicht fertig ist und wartet darauf, dass Sie endlich weiterreden. Dadurch entsteht eine Spannung, die kaum einer aushält. Also: Redet er ohne Punkt und Komma weiter. Dabei sind Pausen unglaublich wichtig! Warum? Erkläre ich Ihnen ausgiebig im nächsten Kapitel!
2. Durch das Fragezeichen kommen Sie einfach nicht zum Ende! Sie reden viel mehr, als Sie sagen möchten. Ich nenne ein Beispiel: Ich singe auf einer Hochzeit und möchte dem Brautpaar nur kurz gratulieren, bevor ich wieder nach Hause fahre. Ich gehe also hin und will sagen: "Das war eine wunderschöne Hochzeit! Ich wünsche Ihnen alles Gute!" Was habe ich Dussel stattdessen gesagt? "Das war eine wunderschöne Hochzeit. Ich wünsche Ihnen alles Gute? ... ähm ... (und weil ich nun nicht weiß, wie ich aufhören soll, füge ich noch hinzu) ...und vielleicht sehen wir uns ja bald mal wieder." Daraufhin fragt die Braut: "Ah ja? Wann denn?" - Ja, keine Ahnung!

Viele haben - auf diese Art und Weise - schon Themen angeschnitten, die sie - überhaupt nicht - anschneiden wollten. Nur weil sie mit der Stimme oben geblieben sind.

3. Sie stolpern mit "Ähm" von einem Satz zum nächsten. Viele fragen sich ständig, warum es ihnen so schwer fällt, das "Äh" oder "Ähm" oder "uuuund" wegzulassen. Das ist ganz ein-

fach. Solange Sie am Ende des Satzes mit der Stimme oben bleiben, wird sich auch leicht ein "Äh" einschleichen. Ich mache es mal vor: Nehmen wir den Satz "Heute ist ein entscheidender Tag!" Wenn ich diesen Satz auf Punkt spreche, dann habe ich genug Zeit, um darüber nachzudenken, was ich danach sagen könnte. Wenn ich allerdings mit der Stimme oben bleibe, dann merke ich, dass ich schnell weiterreden muss, weil die Pause unangenehm ist. Also sage ich: "Heute ist ein entscheidender Tag? ... (und solange ich nicht genau weiß, was ich danach sagen will, fülle ich die Leere schon mal mit einem "Äh") ... ähm ... deswegen müssen wir heute noch mal alle Überstunden machen? ... (So was Blödes, schon wieder oben geblieben und so langsam aber sicher verliere ich den Überblick) ... und ähm ... ich hoffe, es hat niemand etwas dagegen." Ich mache jetzt einfach mal einen Punkt, weil es sonst anstrengend wird. Wenn Sie lernen, einen Punkt zu sprechen, dann können Sie auch die "Äh's" und "Ähm's" und "Uuuund's" dieser Welt weglassen.

4. Sie werden immer schneller! Durch die mangelnden Pausen nimmt Ihr Sprechtempo immer mehr zu. Sie schalten von einem Gang in den nächsten und können das Tempo nicht mehr zügeln. Und Schnelligkeit ist nicht gut beim Sprechen. Denn: Alles was wichtig ist, sagen wir langsam. Überlegen Sie einfach mal, in welchem Tempo Sie jemandem sagen, dass Sie ihn oder sie von Herzen lieben. Na? Sicher nicht: "Ich liebe Dich?" Wohl eher: "Ich liebe Dich!" Und wenn wir merken, dass uns jemand nicht zuhört, aber es extrem wichtig wäre, wenn er zuhören würde, dann sagen wir: "Bitte ... es ist jetzt unglaublich wichtig, dass Du verstehst, was ich Dir sagen muss?" Noch ein

Beispiel: Den Hauptsatz sprechen wir immer langsamer als eine unwichtige Randbemerkung im Nebensatz. Das klingt dann so: "Wir treffen uns in diesen Räumen - wir hätten sicherlich auch noch schönere gefunden, aber für diesen Zweck ist dieser hier ausreichend - um über die nächsten Sparmaßnahmen zu diskutieren." Wenn also alles, was wichtig ist, langsam gesprochen wird, dann sind alle schnell gesprochenen Sätze unwichtig. Sie denken: Ich will doch nur so viele Informationen wie möglich loswerden! Aber im Endeffekt erreichen Sie damit, dass Ihnen kaum einer zuhört, denn Sie zeigen ja schon durch das Sprechtempo, dass alles, was Sie gerade sagen, unwichtig ist.

5. Sie betonen falsch! Es gibt mehrere Möglichkeiten, um ein Wort zu betonen. Sie können es lauter sprechen: "Es kommt nur auf die **BETONUNG** an". Sie können vor dem Wort eine kleine Pause einlegen oder das Wort dehnen: "Es kommt nur auf die ... Betonung an." Oder Sie sprechen das Wort höher als die anderen: "Es kommt nur auf die Betonung an." Die Stimme heben ... bedeutet also, dass wir das Wort betonen. Wenn Sie nun immer mit der Stimme am Ende des Satzes nach oben gehen, dann betonen Sie generell das letzte Wort! Aber vielleicht sind andere Wörter viel wichtiger. Vielleicht ist ja mal ein Wort in der Mitte des Satzes wichtig. Wenn Sie Ihre Sätze durch diese Sprechweise falsch betonen, ist es kein Wunder, dass Ihre Sätze nicht SO ankommen, wie Sie es gerne hätten. Beim Briefverkehr haben wir häufig das Problem, dass die Betonung nicht erkennbar ist. Dadurch kommt es immer mal wieder zu Problemen, weil der Briefempfänger nicht weiß, wie wir das gemeint haben. Beim Spre-

chen kommt es zu den gleichen Problemen, wenn ich ein Fragezeichen spreche, wo ein Punkt hingehört und wenn ich die Betonungen dadurch auf Wörter lege, die überhaupt nicht betont werden müssten.

Wie können Sie das nun üben?

Sie nehmen sich einen alten Kassettenrecorder, ein Diktiergerät oder nehmen einfach Ihr Handy. Bei vielen Handys gibt es nämlich eine Aufnahmefunktion. Sprechen Sie kurz drauf. Zum Beispiel, was Sie morgens gefrühstückt haben oder was Sie heute alles erledigen müssen. Es reicht vollkommen, wenn Sie eine Minute drauf sprechen. Dann hören Sie sich die Aufnahme an. Während wir SPRECHEN, merken wir häufig nicht, dass wir mit der Stimme nach oben gehen, aber beim HÖREN ... merken wir es sehr wohl. Führen Sie eine kleine Strichliste, wie häufig Sie mit der Stimme am Ende des Satzes nach oben gegangen sind und wie häufig Sie „ÄH“ gesagt haben und wo der Satz einfach zu lang war. Dann löschen Sie die Aufnahme und nehmen den gleichen Text noch einmal auf. Also wieder erzählen, wie das Frühstück war oder was Sie Wichtiges erledigen müssen. Danach legen Sie das Aufnahmegerät weg. Das machen Sie täglich ein Mal. Und Sie werden merken, wie sich - langsam aber sicher - die Punkte wieder breit machen.

Nächste Kommunikationsfalle:

Die Pausen

Pausen sind etwas Schönes. Während der Arbeit, gönnen wir uns immer mal wieder eine Pause. Wir machen DENK-Pausen, es gibt Schul-Pausen. Also generell finden wir Pausen gut! Allerdings NICHT, wenn wir gerade am Reden sind. Denn sobald uns andere zuhören, sprechen wir gerne in einem Rutsch durch! Ist ja auch schwierig, wenn uns alle anschauen und wir die Stille ... dieser Pause aushalten müssen.

Ich verrate Ihnen jetzt einfach mal, warum diese unerträglichen Pausen wichtig sind:

Erstens: Sie haben Zeit zum Nachdenken! Das klingt jetzt wahrscheinlich - ZU einfach, ZU simpel... aber ist sehr wichtig! Gönnen Sie sich eine Pause zum Nachdenken! Reden Sie sich nicht um Kopf und Kragen. Machen Sie eine und danach wieder eine Pause, damit Sie überlegen können, was Sie als nächstes erzählen möchten.

Heutzutage gilt es ja als SCHICK ... und COOL ... so ohne Punkt und Komma reden zu können. Wir hören das jeden Tag im Radio! Dann kommt ein Moderator, der sich selber super lustig findet und klingt dann ungefähr so: "Das Wetter fällt heute wieder ins Wasser. Aber wir lassen uns nicht klein kriegen. Wir genießen den Tag! SIE - mit unserer Musik! Denn wir spielen nur das BESTE für Ihren Vormittag. Und wenn Sie jetzt denken: "Ach, ... wahrscheinlich kommt nun wieder so ein alter 80er Jahre Hit, den ich schon in- und auswendig kenne ... nein, nein, nein ... ich spiele für Sie das Neueste vom Neuesten! Hier ist die neue Single von Robbie Williams, die noch gar nicht offiziell im Laden liegt, aber schon hier bei uns!!! JA!!! Und hier ist sie ... mal wieder ein Meisterwerk!!! Man merkt, er hat sich erholt ... bla bla bla ...!"

Ich meine, schön für ihn, dass er nonstop reden kann. Aber auf Dauer ist das anstrengend!

Und damit sind wir auch schon beim ZWEITEN Punkt, warum die Pausen so wichtig sind: Unser Zuhörer braucht die Pausen, um alles verarbeiten zu können!

Wenn Sie ohne Pausen reden, dann sind Sie zwar - in kürzester Zeit - Ihre Infos losgeworden, aber Ihr Gegenüber kann sich kaum etwas merken! Denn Ihr Zuhörer braucht ZEIT, um über Ihre Worte nachzudenken. Damit er eine eigene Emotion damit verbinden kann. Damit ihm sofort Fragen dazu einfallen. Wenn ich ohne Pausen rede, dann haben die Leute häufig das Gefühl, dass ich "schnell" rede. Dabei kann es gut sein, dass es überhaupt nicht am Sprechtempo liegt, sondern eher daran, dass ich viele Bilder liefere, aber meinem Zuhörer keine Zeit lasse, um sie zu verarbeiten.

Wir testen das mal! Ich werde nun von einem perfekten Start in den Sonntag schwärmen. Beim ersten Mal ohne Pausen. Schauen Sie einfach mal, wie viele Bilder hochkommen und wie häufig Sie einen eigenen Gedanken hatten. Lesen Sie den Text schnell ohne Pausen.

Los geht's: Am Sonntag schlafe ich erst einmal aus, ich weiß, ich weiß, der frühe Vogel fängt den Wurm, aber ich genieße es, wenn ich mich am Sonntag noch einmal, zweimal, dreimal, viermal umdrehen kann, mich in meine Decke kuscheln und einfach weiterdösen kann. Irgendwann um 12 Uhr stehe ich dann auf, begrüße die Hunde, tobe ein bisschen mit ihnen herum und lasse sie dann raus in den Garten, damit sie sich ihre Leckerlis von den Nachbarn abholen können. Währenddessen mache ich die Espressomaschine an. Erst wird der Espresso gekocht und dann schäume ich noch viel Milch auf. Ich schützte so viel in den Becher rein, dass es fast überschäumt. Dann setze ich mich mit dem Becher draußen auf die Gartenbank, schaue meinen Hunden beim Tollen zu und genieße die warme Sonne! Erst danach decke ich den Frühstückstisch, brate mir ein knuspriges Spiegelei, schneide das Vollkornbrot auf, hol den Käse und die Putenbrust raus und

auch den Kräuterquark! Dann schneide ich zwei süße Orangen klein, mische sie mit Joghurt und Quark und stelle alles auf den Tisch. Jetzt mache ich mir NOCH einen Milchkaffee, hole die Hunde rein, drehe die Musik laut auf und frühstücke bis ca. 14 Uhr."

Und? Wie viele Bilder hatten Sie? Wie viele konnten Sie sich merken? Hatten Sie eigene Gedanken? Zum Beispiel: "Och, Hunde finde ich jetzt nicht so klasse" oder "Jaaa, ein Milchkaffee ist klasse, aber ich trinke lieber Tee!" oder "Oh ja, so lange schlafen, das genieße ich auch immer!" Hatten Sie solche Gedanken? Ich formuliere die Frage anders: Hatten Sie ZEIT für solche Gedanken? Jetzt bekommen Sie die gleiche Geschichte noch einmal dieses Mal mit Pausen. Die drei Pünktchen zeigen Ihnen Pausen an. Lesen Sie diese bitte mit. Und bitte nehmen Sie auch jetzt wieder bewusst wahr, wie viele Bilder Sie vor Augen hatten und wie viele eigene Gedanken:

Los geht's: Am Sonntag ... schlafe ich erst einmal aus ... Ich weiß, ich weiß ... der frühe Vogel fängt den Wurm ... aber ich genieße es ... wenn ich mich am Sonntag noch einmal... zweimal ... dreimal ... viermal umdrehen kann ... mich in meine Decke kuscheln ... und einfach weiterdösen kann ... Irgendwann um 12 Uhr stehe ich dann auf ... begrüße die Hunde ... tobe ein bisschen mit ihnen herum ... und lasse sie dann raus in den Garten, damit sie sich ihre Leckerlis von den Nachbarn abholen können. Währenddessen mache ich die espressomaschine an. Erst wird der Espresso gekocht ... und dann schäume ich noch viel Milch auf ... Ich schütte so viel in den Becher rein, dass es fast überschäumt ... Dann setze ich mich mit dem Becher draußen auf die Gartenbank ... schaue meinen Hunden beim Tollen zu ... und genieße die warme Sonne ... Erst danach decke ich den Frühstückstisch ... brate mir ein knuspriges Spiegelei, ... schneide das Vollkornbrot auf ... hol den Käse und die Putenbrust raus und auch den Kräuterquark ... Dann schneide ich zwei süße Orangen klein ... mische sie mit Joghurt und Quark ... und stelle alles auf den Tisch ... Jetzt mache ich mir NOCH einen Milchkaffee, hole die Hunde rein ... drehe die Musik laut auf,

und frühstücke ... bis ca. 14 Uhr." Und? Wie viele Bilder hatten Sie jetzt? Wie viele eigene Gedanken ... wie viel Gefühl war dabei? Konnten Sie es nachempfinden oder ablehnen? Hatten Sie ZEIT für Ihre eigenen Gedanken?

Ich habe es natürlich jetzt etwas übertrieben. Soooooo viele, lange Pausen müssen Sie nicht ununterbrochen machen, um Ihr Gegenüber zu überzeugen. Aber so ab und an sind diese Pausen angebracht!

Achten Sie bei Vorträgen, bei Präsentationen und bei diversen Reden auf die Pausen. Nehmen Sie bewusst wahr, wie häufig Ihre Gedanken abschweifen und Sie den Anschluss verlieren, bloß weil der Redner nicht genug Pausen gemacht hat. Und nehmen Sie auch bewusst wahr, wie angenehm es ist, wenn ein Redner diese Pausen einbaut.

Wofür sind die Pausen noch wichtig? DRITTENS: In der Pause wird geatmet! Viele fühlen sich beim Reden atemlos, fühlen sich unruhig, haben Lampenfieber und mit der richtigen Atmung bekommen Sie all das in den Griff! Wie die richtige Atmung funktioniert, können Sie in dem kleinen Heft in der CD nachlesen und wofür die Atmung noch wichtig ist, verrate ich Ihnen ausführlich im nächsten Kapitel. Merken Sie sich aber jetzt schon einmal, dass Sie viel ruhiger auftreten, viel überzeugender, wenn Sie sich immer mal wieder Atem-Pausen gönnen.

VIERTENS: Sind die Pausen wichtig, damit Sie nicht zu schnell werden! Dass schnelle Aussagen als "unbetont" und "unwichtig" wahrgenommen werden, haben wir schon besprochen. Zu schnelles Sprechen führt aber auch dazu, dass die Aussprache undeutlich wird! Und wenn Sie undeutlich sprechen, dann verlieren Sie Ihre Zuhörer erst recht!

FÜNFTENS: Sie können Informationen entlocken! Viele Menschen ... können keine Pausen aushalten. Die reden dann ständig weiter, damit bloß keine dieser "unangenehmen" Pausen entsteht. Das machen sich andere - die

Pausen durchaus aushalten können - zu Nutzen. Ich hatte vor Kurzem eine Teilnehmerin, die mir sagte, dass ihr Chef mit Pausen gerne Informationen entlockt. Das sieht dann ungefähr so aus: Er holt sie in sein Büro und sagt zum Beispiel: "Ich habe das Gefühl, dass in Ihrer Abteilung nicht alles rund läuft. Dass da Spannungen sind! Können Sie mir sagen, was da los ist?" Sie antwortet dann: "Nö, ich habe diese Spannungen nicht wahrgenommen! Im Moment ist alles in Ordnung!" Nun KÖNNTE der Chef wieder eine Frage stellen aber nein! Er schaut sie unverwandt an und macht eine Pause. Er sagt: Nichts! Nach kurzer Zeit ist das höchst unangenehm, und die Teilnehmerin fängt dadurch wieder an zu reden: "Ich weiß jetzt nicht, worauf Sie hinaus wollen. Klar hatten wir letztsens bei der Urlaubsplanung ein Problem, weil Frau Müller, die keine Familie hat, auch mal Brückentage nutzen wollte, aber das haben wir alles geklärt. Und davor gab es ein paar Streitereien wegen der Parkplatzverteilung, aber auch DAS haben wir längst geklärt." Sie hat sich um Kopf und Kragen geredet. Ihm alles angeboten. Er ist dadurch an Informationen herangekommen, an die er - vielleicht selbst mit gezieltem Fragen - nie heran- gekommen wäre. Denn er hätte ja nicht gewusst, wonach er hätte fragen sollen. Also hat er die Frage schön allgemein gehalten und danach darauf spekuliert, dass seine Angestellte die Pause nicht aushalten wird. Wenn jemand mit mir solche Psychospielchen macht, dann beantworte ich ihm - oder ihr - die Frage ... und warte auf die nächste Frage. Völlig egal, wie lang die Pause ist. Ich kann ja einen Kaffee trinken, aus dem Fenster schauen, ihn direkt anschauen. Ich sage: Nichts! Wenn mich jemand zu einem Gespräch in sein Zimmer bestellt, dann ist er sicherlich auch fähig, mir mehr als eine Frage zu stellen. Also warte ich auf die zweite Frage.

Und die wird kommen! Vielleicht versucht er nach der zweiten Frage und meiner zweiten Antwort wieder dieses Spiel, aber auch dann: Nach meiner Antwort, nichts weiter sagen! Nach dem Motto: "Wer zuerst spricht, hat verloren!"

Meine Teilnehmerin hat nach dem Training bei mir genau das gemacht. Ihr Chef und sie haben sich - ca. 3 Minuten angeschwiegen! (Sie hat auf die Uhr geschaut!) Danach hat er dieses Psychospiel nie wieder mit ihr gemacht!

Nun müssen wir dieses "Informationen entlocken durch eine Pause!" ja nicht nur negativ auslegen! Sie kommen auch im positiven Sinne an Informationen heran. Zum Beispiel bei einem Kunden! Sie machen Smalltalk ... stellen eine Frage ... und füllen NICHT sofort die nächste Pause ... sondern lassen Ihren Kunden die Pause füllen. Sie kommen an Informationen, an die Sie vielleicht nie herangekommen wären.

Soviel dazu!!! Und nun kommt der SECHSTE Grund, warum Sie Pausen machen sollten:

Schenken Sie Ihrem Gegenüber Zeit! Das Wertvollste, was wir schenken können, ist ZEIT! Heutzutage hat doch jeder zu wenig davon. Jeder ist gehetzt, ständig auf dem Sprung! Und deswegen werden auch häufig Fragen viel zu schnell beantwortet! Wir stehen immer "Gewehr bei Fuß" und holen schon Luft, während der andere noch seine Frage formuliert. Und sobald er fertig ist: Schießen wir die Antwort raus!

Das Dumme ist: Ich unterstelle jedem, der ZU schnell antwortet, dass er keine Zeit hatte, um darüber nachzudenken, was ich gerade gefragt habe. Nehmen wir mal ein Beispiel: Ich gehe zu meinem Freund und sage: "Oh Schatz, in diesem Jahr würde ich sooooo gerne mal Urlaub in der Schweiz machen. Denk Du doch wenigstens mal darüber nach! Schweiz ... Berge ... schöne Seen ... Milka-Kühe!" Ich unterstelle ihm, dass er nicht nachgedacht hat. Er hatte ja auch gar keine Zeit dafür. Er hat MIR also keine Zeit geschenkt.

Wenn er schlau ist, läuft es so ab: "Oh Schatz, in diesem Jahr würde ich S0000 gerne mal Urlaub in der Schweiz machen. Kommst Du mit. Ich habe so Lust drauf gehabt." Ich kann jetzt noch fragen, WARUM er nicht mitkommen will. Aber mir ist klar, dass sein Nein wohl überlegt ist.

Nehmen wir noch ein Beispiel: Ich hatte einen Teilnehmer, der als Verkäufer in einem großen Laden gearbeitet hat. Vor allem am Samstag kam er überhaupt nicht gegen die FLUT der Fragen an! Während er mit EINEM Kunden gerade geredet hat, standen schon ZEHN in der Warteschlange und wollten AUCH dringend ein Beratungsgespräch. Bevor er bei mir war, hat er sich fusselig geredet. "Sie möchten einen DVD-Player? Für wen ist der? Haben Sie schon einen Favoriten ins Auge gefasst? Okay, dann stelle ich Ihnen mal folgende Produkte vor. Wir haben hier diesen DVD-Player, der die und die Vorzüge hat und dann diesen hier, der auch gerade im Sonderangebot ist und den hier, der auch gerne gekauft wird und dann haben wir noch diesen hier und überhaupt und sowieso". Kein Wunder, dass er abends nicht mehr reden wollte! Und dass er sich völlig gestresst fühlte.

Ich habe ihm dann gesagt, dass er erst seine Fragen stellen und DANN eine Pause machen soll. Dazu meinte er nur: "WAS? Ich habe doch eh schon keine Zeit. Wie soll ich denn da noch Pausen machen?" Er hat es trotzdem probiert und seitdem schafft er viel mehr Beratungsgespräche als vorher. Weil es nämlich JETZT so abläuft: "Sie möchten einen DVD-Player? ... Für wen ist der? ... Haben Sie schon einen Favoriten ins Auge gefasst?" Und nachdem er diese Antworten hat, macht er eine Pause und überlegt. Selbst wenn er nicht überlegen MUSS, weil er die Antwort schon parat hat, TUT er so, als ob er überlegt! Und dann sagt er: "Ah ... da habe ich genau das Richtige für Sie. Diesen DVD-Player würde ich Ihnen empfehlen, der hat dies und das und jenes. Wenn Sie etwas mehr Geld ausgeben könnten, dann würde ich Ihnen zu diesem Gerät raten, weil der noch diese und jene Zusatzfunktionen hat. Wenn das allerdings alles zu teuer ist, dann können Sie auch dieses Gerät nehmen, wobei Sie dabei bedenken müssen, dass ihm das und jenes fehlt." Damit ist der Kunde beraten und er kann sich an den nächsten wenden!

Durch die kleine DENK-Pause spart er im Endeffekt sehr viel Zeit! Die Kunden haben das Gefühl, dass er über ihre Frage wirklich nachgedacht hat. Dass er ihnen eine - auf sie zugeschnittene - Antwort gegeben hat. Er hat ihnen ZEIT ge-

schenkt. Selbst wenn er in der Pause darüber nachdenkt, ob er heute Abend lieber Lasagne oder Spaghetti essen will, haben die Kunden das Gefühl, er hätte IHNEN Zeit geschenkt und ihnen eine individuelle Antwort gegeben. Und dieses Problem haben wir doch alle. Ständig kommen Kunden oder Mitarbeiter mit einer Frage, die wir schon zig-tausend Mal beantwortet haben. Für den Kunden oder den Mitarbeiter ist die Frage ganz individuell. Die haben das Gefühl, dass diese Frage bestimmt noch NIEMAND JEMALS gestellt hat. Doch leider schon! Und während der Kunde die Frage stellt, möchten wir ihn am liebsten schon unterbrechen, weil wir WISSEN, was er fragen will und weil wir die Antwort schon parat haben. Nur wenn wir DAS tun, dann hat der Kunde das Gefühl, dass Sie noch nicht richtig verstanden haben, worum es ihm geht. Denn hier geht es ja nicht um eine Standardfrage! Nein! Er will ja etwas ganz Besonderes wissen. Wir dürfen ihn also WEDER unterbrechen, NOCH zu schnell antworten! Nach dieser Frage, die Sie schon zig-mal gehört und zig-mal beantwortet haben, machen Sie eine Pause. Tun so, als ob Sie darüber nachdenken. (Natürlich nicht zu lange, aber zumindest ein oder zwei Atemzüge lang.) Und dann antworten Sie. Der Kunde wird zufrieden sein und Sie kommen schnell wieder aus diesem Gespräch raus. Falls der Kunde nämlich das Gefühl bekommt, dass er eine Standardantwort bekommen hat, wird er noch einmal nachhaken! Wird mit der Antwort nicht zufrieden sein. Und dann können Sie ewig und drei Tage weiterreden und versuchen, ihn DOCH davon zu überzeugen, dass Ihre Antwort die einzig richtige ist.

Ich nenne Ihnen noch ein Beispiel! Eine Mitarbeiterin, die KEINE Kinder hat, möchte gerne in den Weihnachtsferien Urlaub nehmen. Sie geht also zu dem Chef und sagt: "Herr Krüger, ich hätte gerne Weihnachten frei. Ich weiß, ich habe keine Kinder und die Frauen mit Kindern werden bevorzugt, aber in DIESEM Jahr hätte ich wirklich gerne frei. Geht das mal?" "Nein!" - Ups die Antwort kam aber schnell. Ähm ... na ja wahrscheinlich habe ich ihn auf dem falschen Fuß erwischt. Der hatte gar keine Zeit, um darü-

ber nachzudenken. Kein Problem! Ich kann ja morgen noch mal wieder kommen. Sie wird die Frage also am nächsten Tag NOCH einmal stellen! Wenn dann wieder die gleiche Antwort kommt, dann denkt sie: „Hhrn ... das war nun die gleiche Antwort wie die, als er keine Zeit hatte. Dann war es wohl immer noch nicht der richtige Zeitpunkt. Ich frage ihn einfach nächste Woche noch einmal.“ Also kommt sie in einer Woche NOCH einmal und fragt die gleiche Frage.

Kennen Sie das? Dass manche immer wieder kommen und die gleiche Frage - etwas umformuliert - NOCH einmal stellen? Dann kann es sein, dass Sie zu schnell geantwortet haben. Sie merken also, mit dieser kleinen Pause können Sie unglaublich viel Zeit sparen!

Nachdem Sie nun wissen, wie wichtig die Pausen sind, müssen wir wieder überlegen, wie Sie das üben können:

Erste Übung: Stellen Sie sich ein Gericht vor, das Sie besonders gerne essen. Wenn Sie dieses Gericht in der Küche riechen, dann läuft Ihnen schon das Wasser im Munde zusammen! Haben Sie das Gericht vor Augen? Im Kopf, im Herzen? Dann nehmen Sie einfach irgendein Buch oder einen Zeitungsartikel. Sie lesen einen Satz und bei der Einatmung stellen Sie sich das Gericht vor und atmen diese leckeren Düfte ein! Dann lesen Sie den zweiten Satz und danach nehmen Sie sich wieder die Zeit, diesen leckeren Geruch einzusatmen. Am Anfang ist es am einfachsten, wenn Sie sich tatsächlich einen Text vornehmen, den Sie nur ablesen. Wenn das gut klappt und Sie es schaffen, ständig zwischen LESEN und "diesen leckeren Duft einatmen" zu wechseln, dann üben Sie es auch bei einem Telefonat mit einer Freundin oder einem guten Bekannten.

Es kann am Anfang sein, dass es Sie ablenkt, ständig an dieses Gericht zu denken und bei jedem Atemzug diesen besonders verlockenden Duft einzusatmen. Deswegen sollten Sie es am Anfang nur privat üben. Bloß nicht bei einem wichtigen Kundengespräch!

Wenn Sie sich irgendwann an diese Pausen gewöhnt haben, dann können Sie diese auch einhalten, ohne an Ihr Lieblingsgericht denken zu müssen. Übung macht den Meister!

Natürlich können Sie auch die "Pausen" wieder gut mit einem Kassettenrecorder üben. Und auch hier können Sie es gut üben, indem Sie andere beobachten und die Pausen bewusst selber anwenden. Wenn Sie erst einmal selber erlebt haben, wie machtvoll eine Pause ist, wie viel Sie damit falsch machen können und wie stark Sie damit ein Gespräch positiv beeinflussen, DANN ... werden Sie diese Pausen bestimmt nicht mehr überspringen!

Kommen wir zur nächsten Kommunikationsfalle:

Die Atmung!

Wie? Was? Ich kann doch atmen! Merkt man doch daran, dass ich noch lebe! Das ist meistens die erste Reaktion, wenn ich meinen Seminarteilnehmern sage, dass wir ERST einmal die Atmung üben müssen, bevor wir überhaupt ans REDEN denken können!

Wenn wir es SO wollen, dann kann auch fast jeder REDEN, aber ÜBERZEUGEND reden können nur wenige!

Wieso ist denn die richtige Atmung so wichtig? ERSTENS: Mit der richtigen Atmung bekomme ich keinen Blackout und verliere auch nicht den berühmten "roten" Faden!

Das kennen Sie bestimmt auch. Auf einmal fehlen Ihnen die Worte! Dann stehen Sie da vorne, wissen vielleicht schon wie wichtig eine Pause ist, aber DAS ist dann keine schöne Pause. Zumindest nicht für Sie!

Wie kommt es denn zu diesem Blackout? Dafür muss ich jetzt etwas ausholen!

Wenn wir meinen, dass wir in Gefahr sind, dann haben wir zwei Möglichkeiten: Entweder rennen wir weg. Oder wir kämpfen! (Ich habe letztens gehört, dass es noch eine dritte Möglichkeit gibt - sich tot zu stellen. Aber darauf gehe ich in diesem Fall mal nicht ein!)

Also für das Kämpfen oder das Weglaufen brauchen Sie ganz viel Sauerstoff in den Muskeln! Deswegen haut der Kopf auch - in Bruchteilen von Sekunden - den meisten Sauerstoff in die Muskeln. Sie sind also stärker als sonst und können auch schneller laufen! Sie können also zu dem Auto hinrennen und den bewusstlosen Menschen aus dem Wrack ziehen. Und wenn jemand hinter Ihnen her ist,

dann können Sie schneller weglaufen als Sie es sonst jemals konnten!

Das ist an sich sehr praktisch. Das Dumme daran ist, dass für das Gehirn nur SEHR wenig Sauerstoff übrig bleibt. Das Gehirn wird am Leben gehalten, aber Denken ist nicht mehr möglich. Der Kopf läuft praktisch auf Notstrom!

Dieses Phänomen können Sie ständig beobachten, wenn jemand davon erzählt, dass er in einer gefährlichen Situation jemanden gerettet hat. Dann wird er gefragt: "Mensch, wieso sind Sie denn zu dem brennenden Auto hingelaufen? Das hätte doch jederzeit explodieren können? Sie haben sich doch selber in Gefahr gebracht!" Dann kommt als Antwort: "Ich habe überhaupt nicht nachgedacht! Ich habe einfach nur gehandelt!"

Ja, in solchen Momenten können wir nicht denken. Wir handeln einfach. Entweder laufen wir weg oder wir kämpfen.

Und nun schlage ich mal die Brücke zur Atmung. Wenn Sie zu hoch atmen, also die Hochatmung machen, wo sich Ihr Brustkorb hebt und senkt, dann löst das im Körper STRESS aus. (*laut atmen*) So eine Atmung wird auch Stressatmung genannt! Sorgen Sie für Stress, dann denkt der Körper "hier droht Gefahr!" Denn wenn keine Gefahr DA wäre, dann WÄRE der Körper ja auch nicht gestresst.

Wenn Sie also aufgeregt sind und dadurch zu hoch atmen, dann haut der Kopf den Sauerstoff in die Muskeln! Ja, und so kommt es, dass Sie dann vor dem Publikum stehen und einen Blackout haben. Das kann auch mitten im Vortrag passieren, wenn Sie eine Zwischenfrage so irritiert, dass Sie gestresst hoch atmen. Unterschätzen Sie nie den Körper, der so schnell reagiert, wenn er Gefahr wittert.

Lassen Sie sich übrigens nicht von der Sport-Atmung irritieren! Es gibt Sportarten, da wird so geatmet, dass der Sauerstoff in den Muskeln landet, weil Sie ja die Muskeln trainieren wollen und dabei müssen Sie nicht zwangsläufig

viel nachdenken! Sprinter zum Beispiel atmen vor dem Start ein paar Mal HOCH ein, um genau diesen Urinstinkt auszulösen. Marathonläufer dagegen atmen - solange es geht - tief in den Bauch oder sogar in den Rücken!

Es gibt Sportarten, wo Sie die richtige Atmung lernen können: Yoga zum Beispiel oder auch Aikido und alle möglichen Kampfsportarten, die eine uralte Tradition haben und viel mit Körpergefühl arbeiten.

Wofür ist die Atmung bei der Kommunikation noch wichtig? Ich nenne Ihnen den ZWEITEN Grund:

Sie bekommen Ihr Lampenfieber in den Griff! Auch beim Lampenfieber spielt uns die Atmung einen Streich. Wir haben so einen Instinkt in uns ... der dafür sorgt, dass wir vor einer Aufgabe einatmen. (*laut einatmen*) "Okay, räumen wir erst einmal auf und dann können wir uns einen schönen Abend machen!" (*laut einatmen*) "So, dann schreibe ich jetzt mal diesen Brief zu Ende!"

Nun ist das Problem, dass Sie vor einer Rede viel Zeit haben, dann geht das so (*laut einatmen*) "Okay, ich habe alles vorbereitet. Kein Problem, ich habe noch 10 Minuten Zeit! Der Saal ist voll! Super! Die Powerpointpräsentation ist perfekt! Okay! Klappt schon!" So geht es dann eeeewig weiter! So lange bis Sie irgendwann ENDLICH nach vorne gehen dürfen, um mit Ihrer Rede anzufangen.

Sie atmen also ein, und wieder ein, und wieder ein und vergessen das Ausatmen. Sie sind einfach nicht ENTSPANNT genug, um auszuatmen. Und der Kopf sagt ja auch - immer wieder - "Die Aufgabe steht noch bevor, also EINATMEN!". Irgendwann ist die Lunge voll. So voll, dass nicht mehr rein geht! Gar nichts mehr! Trotzdem gibt der Kopf den Befehl, einzuatmen!

Wenn es dann nicht mehr geht, dann fühlt sich der Brustkorb an wie Beton! Und wir haben das Gefühl, dass wir ersticken! Weil wir ja keine Luft mehr bekommen.

Sie stehen kurz vorm Hyperventilieren. Wenn Sie RICHTIG hyperventilieren, dann werden Sie bewusstlos und kippen um! Soweit muss es allerdings gar nicht kommen. Die ganzen Vorstufen sind schon spannend genug! Die Hände zittern, die Beine zittern, die Stimme zittert, Ihnen wird schwindelig, Sie spüren Ihren Körper nicht mehr, ist das nicht fein?

Und trotzdem gibt der Kopf weiterhin den Befehl, dass Sie einatmen müssen.

Völliger Blödsinn: Was Sie WIRKLICH machen müssen ist AUSATMEN! Nicht nur kurz, sondern so lange wie möglich. Wenn Sie noch keine Zuschauer haben, dann machen Sie es laut auf "sch" oder auf "f". So lange es geht, dann nur kurz einatmen und sofort wieder ausatmen (*Luft holen*) "sch", das machen Sie drei oder vier Mal und alles ist wieder in Ordnung! Kein Zittern mehr. Das Schwindelgefühl hört auf, der Körper gehorcht wieder. So schnell können Sie Ihr Lampenfieber in den Griff bekommen. Letztens kamen zwei sehr nette Studenten zu mir und sagten, dass sie eine Diplomarbeit über das Lampenfieber schreiben möchten. Also fragten sie mich: "Was kann man gegen das Lampenfieber machen?" Ich sagte: "Ausatmen!" Sie schrieben es auf, schauten mich erwartungsvoll an und fragten: "Und was noch?" "Nichts weiter - einfach ausatmen!" Hhm, nicht wirklich viel Stoff für eine Diplomarbeit. Aber sie werden bestimmt etwas Tolles daraus gemacht haben!

Apropos Lampenfieber! Ein bisschen Lampenfieber gehört immer dazu! Immer! Ich habe schon Musiker erlebt und auch Schauspieler, die aufgehört haben zu arbeiten, weil sie nicht mehr aufgereggt waren. Völlig zu Recht! Denn dieser Adrenalinschub, der macht uns ja GUT. Wir brauchen diese Energie. Jeder, der vor anderen redet, sollte Respekt davor haben, die Zuhörer nicht zu langweilen. Also haben wir jedes Mal, wenn wir vor anderen reden, einen erhöhten Adrenalinspiegel. Wir haben mehr Energie in uns! Wenn jemand dies nicht mehr hat, dann singt und spielt er auch dement-

sprechend!

Es ist also NIE das Ziel, überhaupt nicht mehr aufgeregt zu sein. Ziel ist es: Die Aufregung mit der Atmung zu kontrollieren.

Wenn Sie schon vor den Zuhörern stehen und aufgeregt sind, dann machen Sie einfach eine Pause und atmen Sie lautlos aus. Aber auch dann - so lange wie möglich! Nur kurz einatmen und wieder so lange wie möglich ausatmen.

Noch ein kleiner Trick: Singen Sie! Damit meine ich nicht, dass Sie vor den Zuhörern singen sollen, aber singen Sie im Auto, wenn Sie auf dem Weg zu einem wichtigen Termin sind. Es ist völlig egal, ob Sie singen können oder nicht. Das Wichtige ist, dass Sie beim Singen AUSAMTEN! Wenn Sie also singen, dann kann die Aufregung gar nicht erst zuschlagen.

Beim Reden atmen wir natürlich auch aus. Deswegen sagen ja auch viele: "Ich bin nur vor der Präsentation immer so aufgeregt und in den ersten fünf Minuten. Aber danach geht es dann!" Klar, weil Sie sich - durch das Reden - zum Ausatmen zwingen! Und dadurch kommt der Körper wieder zur Ruhe!

Kommen wir zum DRITTEN Grund, warum die Atmung so wichtig ist: Sie haben mehr Volumen in der Stimme. Viele sind der Meinung, dass der Resonanzraum nur im Kopf ist, also oberhalb der Stimmbänder, wo der Ton erzeugt wird! Ich fand das damals immer schon so albern, als ich Gesang studiert habe und einige Studenten dann einen Finger auf die Stirn drückten oder die Nase angefasst haben, weil sie meinten, sie könnten dann besser - in diesen speziellen Resonanzraum - hinein singen! Sah immer sehr albern aus und klang - meines Erachtens - auch nicht sonderlich gut.

Natürlich haben wir im Kopf viele Resonanzräume: den Rachen, den Mundraum, die Nasenhöhle. ALL das beeinflusst den Ton. Allerdings beeinflusst auch der ganze Körper den Ton.

Bin ich im Körper angespannt, kommt oben auch eine hohe, angespannte Stimme heraus! Bin ich entspannt, liege auf dem Sofa, habe Feierabend, dann klingt meine Stimme auch dementsprechend. Je mehr ich meinen Körper fühle, desto voller und tiefer klingt die Stimme. Es ist also sehr wichtig, dass Sie Ihren Körper von den Haarspitzen bis zum großen Zeh spüren. Frei nach dem Motto: "Ich bin von Kopf bis Fuß auf mehr Stimmvolumen eingestellt!"

Wenn ein Teilnehmer sehr angespannt ist und seinen Körper nicht fühlt, dann mache ich mit ihm die Affentrommel. Klingt albern und ist auch albern! ABER unglaublich effektiv! Wir haben dann natürlich sofort einen Gorilla vor Augen, der seine Brust nach vorne wölbt und mit beiden Fäusten drauf schlägt! So ungefähr werden Sie das auch machen! Nur, dass Sie den Brustkorb nicht nach vorne wölben. Die Affentrommel ist eine Atemübung, eine Präsenzübung und eine Entspannungsübung! Sie sollen, Sie müssen entspannen, um den ganzen Körper zu fühlen. Sie klopfen also zuallererst mit beiden Händen Ihren Brustkorb ab und versuchen dabei, so stark wie möglich zu entspannen. Klopfen Sie Ihre Muskeln weich. Klar, ein paar Muskeln brauchen wir zum Stehen, aber die restlichen sollen entspannt sein! Klopfen Sie so lange auf den Brustkorb, bis er warm wird und kribbelt und Sie der Meinung sind, dass Sie in diesem Bereich nicht noch mehr entspannen können.

Danach gehen Sie nahtlos zum Bauch über. Auch hier wieder so lange klopfen, bis Sie so entspannt wie möglich sind. Sie können immer noch mehr entspannen, als Sie denken!

Haben Sie auch hier alles weich geklopft, dann gehen Sie weiter runter und klopfen Sie die Oberschenkel von vorne weich. Auch hier so stark wie möglich entspannen. Dann gehen Sie runter zu den Schienbeinen. Ich gebe zu, es ist nicht einfach, bei den Schienbeinen etwas zu entspannen. Aber auch dort geht es. Zumindest ein bisschen! Wenn Sie die Füße erreicht haben, gehen Sie mit den Händen nach hinten und klopfen die Waden weich. Vergessen Sie nicht, dass Sie ÜBERALL so stark wie möglich entspannen wollen! Sind Sie

entspannt genug, dann klopfen Sie Ihre Oberschenkel von hinten ab, dann Ihren Hintern, dann den unteren Rücken. Haben Sie eine Freundin bei sich, dann soll die noch Ihren Rücken abklopfen! Danach klopfen Sie - wieder alleine - Ihre Arme ab. Und dann - ganz wichtig - stampfen Sie FEST auf! Es soll richtig knallen, damit Sie Ihre Füße spüren.

Und? Spüren Sie Ihren Körper? Sind Sie entspannt? Gut! So sollen Sie sich auch fühlen, wenn Sie vor anderen Leuten reden. Völlig egal, ob Sie nur mit einer Person reden oder mit mehreren. Dieses Körpergefühl hält circa 20 Minuten.

Wenn Sie bei einem Gespräch besonders überzeugend sein wollen, dann nehmen Sie sich die Zeit: Machen Sie die Affentrommel entweder in Ihrem Büro oder auf dem WC. In dem Vorraum gibt es immer genug Platz! Falls jemand dort steht und sich wundert einfach ignorieren.

Das Gemeine ist, dass JEDER - der mit Menschen kommuniziert - häufig mit Schauspielern verglichen wird. Nach dem Motto: "Sobald ein Kunde oder Mitarbeiter Sie sehen kann, stehen Sie auf der Bühne und lassen sich das Chaos, das hinter der Bühne herrscht, nicht anmerken." Ich finde diesen Vergleich sehr schön! Ganz ehrlich. Gemein ist NUR, dass ein Schauspieler hinter der Bühne einen Raum hat, in dem er sich vorbereiten kann. Er kann dann eine Affentrommel machen, ohne dass ihn jemand sieht. Und dann geht er gut vorbereitet auf die Bühne. Wir haben nicht so einen Vorbereitungsraum und wir haben auch nicht nur einen Zwei-Stunden-Auftritt. Wir arbeiten von morgens um 8 Uhr, rennen von einem Termin zum nächsten, haben ein Meeting nach dem anderen und haben keinen Raum zum Vorbereiten. Daher habe ich auch keine Skrupel, mich auf der Toilette abzuklopfen! Wenn ein Meeting besonders wichtig ist, dann gönnen Sie sich etwas Zeit ... eine kleine Pause ... um sich selber wieder zu spüren!

Zurück zu der Frage, warum die Atmung so wichtig ist, nenne ich Ihnen den VIERTEN Grund: Es können - allein mit der Atmung - Emotionen transportiert werden!

Ich mach das mal vor:

"Du könntest ruhig auch mal den Müll runter bringen. Es ist SO unfair, dass ich alles alleine machen muss." (Ich mache das mal OHNE diese Atmung)

"Du könntest ruhig auch mal den Müll runter bringen ... Es ist SO unfair, dass ich alles alleine machen muss."

MIT dieser Atmung ist es schon genialer, oder? Sehr wirksam!

Oder auch: "Neee, DU hier?" Ich mache es ohne diese Atmung: "Neeee ... Du hier?"

Noch ein Beispiel: "Ähm, könnte ich vielleicht morgen spontan Urlaub bekommen?"

"Das wird schwierig!"

Ich könnte jetzt TAUSEND Beispiele nennen und vormachen! Wir atmen laut, wenn wir überrascht sind, wenn wir etwas Schönes sehen, wenn wir überlegen, wenn wir zweifeln, wenn wir zeigen wollen, wie wohl wir uns fühlen, wir atmen, oder seufzen, wie man das auch nennen möchte in fast jeder emotionalen Situation. Ich kann also mit der Atmung schon einiges ausdrücken, bevor ich überhaupt etwas sage!

Wie können Sie das nutzen? Ganz einfach! Sie müssen generell, schön ruhig und schön leise atmen. Und dort, wo Sie die Zuhörer emotional mitnehmen möchten, atmen Sie dann laut! Ich mache es vor: "Ich fürchte, wir müssen die ganze Nacht durcharbeiten, denn das Projekt MUSS morgen dem Kunden vorgestellt werden. (*laut atmen*) Aber bevor wir ranklotzen, erst einmal ab ans Büffet! Wir stärken uns für diese Nachtschicht!"

So zeige ich, ich habe Mitgefühl, ich bin zwar der Chef und habe es angeordnet, aber auch mir geht das gegen den Strich und so weiter und so fort.

Würde ich die ganze Zeit laut atmen, dann könnte ich die Emotion nicht nutzen. Einmal den ganzen Text mit lautem Atem lesen: "Ich fürchte, wir müssen die ganze Nacht durcharbeiten, denn das Projekt MUSS morgen dem Kunden vorgestellt werden. Aber bevor wir ranklotzen, erst einmal ab ans Büffet! Wir stärken uns für diese Nachtschicht!"

Hat nicht wirklich funktioniert, nicht wahr? Und da Emotionen mit das Wichtigste sind beim Reden, sollten Sie nicht in die Kommunikationsfalle tappen und ständig laut atmen. Wenn man Ihre Atmung jederzeit und ständig hört, dann ist einfach nur ihre Zunge im Weg. Sie müssen nicht den Mund weit aufreißen, aber Sie müssen die Zunge tief unten - im Mund - ablegen. Dann hören die anderen auch kein Atemgeräusch. Testen Sie das einmal, indem Sie den Mund öffnen und die Zunge so tief wie möglich runter drücken.

Probieren Sie das so lange aus, bis Sie kein Atemgeräusch mehr hören. Diese INNERE Weite, also die Weite im MUND, müssen Sie sich merken. Denn später muss der Mund ja vorn - bei den Lippen - nur leicht geöffnet sein. ES kommt darauf an, wie entspannt Sie IM Mund sind. Wie entspannt Ihre Zunge ist!

Ich gehe noch einmal zu den Sängern. Ihr Job ist es, andere emotional zu bewegen. Deswegen wissen die natürlich auch, dass Sie das mit der Atmung hinbekommen. Generell eine feine Sache. Aber auch hier gilt: Es darf nicht übertrieben werden. Manche Balladensänger atmen vor JEDEM Einsatz. Ganz gleich, ob sie viel Zeit zum Atmen haben oder nicht. Nein!!! Wir atmen laut ein, damit das schön emotional klingt. Nur DANN klingt es nicht mehr emotional, sondern leider etwas nervig: "There's a hero, if you look inside your heart, you don't have to be afraid, of what you are."

Besser klingt es, wenn ich nur an einigen Stellen - sehr selten - laut einatme:

"There's a hero, if you look inside your heart, you don't have to be afraid, (*laut atmen*) of what you are."

DA macht es dann Sinn und wir denken: "Ja, da hätte ich auch geseufzt".

Gönnen Sie sich mal den Spaß und ziehen Sie sich eine CD rein, wo eine Ballade nach der anderen drauf ist. Sie haben BESTIMMT irgendwo eine in Ihrem CD-Regal! Sie werden dort viele, viele, laute Atmer hören!

Während Sie Ihre CDs durchschauen, verrate ich Ihnen den FÜNFTEN Grund, warum die Atmung so wichtig ist: Sie wirken authentischer!

Wenn Seminarteilnehmer zu mir kommen, dann sagen sie am Anfang häufig "Oh, ich bin SO aufgeregt. Und mir fehlen die Worte, dann hangel ich mich irgendwie da durch, aber das bin gar nicht ich!"

Ist doch logisch, wenn ich meinen Körper nicht mehr spüre, wenn ich mir selber keine Pausen gönne, wenn ich mir keine Ruhe gönne - die ich nur durch tiefes Atmen bekomme - dann sehen die Zuhörer irgendetwas, aber MICH leider nicht! Wenn ich mich auf die tiefe Atmung konzentriere, wenn ich zum Beispiel den Duft meines Lieblingsgerichts in Gedanken einatme, dann ist mein Blick nach innen gerichtet. Und dadurch wirke ich, als ob ich in mir ruhe. Als ob ich meine "Mitte" gefunden habe.

Atme ich zu hoch und zu schnell, dann wirke ich unauthentisch. Man wird mir zwar nicht unterstellen, dass ich eine Maske aufhabe und schauspielere, aber es wird sich vielleicht so auswirken, dass ich DIESEN Kunden leider NICHT bekomme. Denn wir verkaufen ja nicht unser Produkt. Wir verkaufen UNS! Die Persönlichkeit ist entscheidend. Wenn Sie aber - mit den Gedanken - mehr bei Ihrem Gegen-

über sind, als bei sich, dann spüren Sie sich viel zu wenig und die Zuhörer können Ihre Persönlichkeit nicht sehen!

Der SECHSTE Grund, warum die Atmung so wichtig ist, geht noch einmal etwas auf die Pausen ein: Mit der richtigen Atmung wirken Sie souveräner!

Ich habe ja vorhin gesagt, dass es wichtig ist, dass Sie bei einer Frage nicht "Gewehr bei Fuß" stehen". Sie sollten zeigen, dass Sie über die Frage kurz nachdenken und dem anderen dadurch zeigen, wie wichtig Sie ihn und seine Frage nehmen. Nun kommt es aber darauf an, dass Sie auch richtig atmen. Viele schnappen nach Luft. Das ist die Schnappatmung! Und die kann dazu führen, dass Ihr Zuhörer WIEDER den Eindruck hat, Sie würden nicht nachdenken. Selbst wenn Sie die Pause gemacht haben!

"Wie, ich soll den Brief jetzt noch fertig machen? Okay! Dann mache ich das noch schnell!"

Das wirkt einfach nicht souverän. Es wirkt alles andere als überzeugend! Und es liegt häufig daran, dass wir nach einem Satz den Mund schließen. Wir haben als Kind ja häufig zu hören bekommen: "Mach den Mund zu, es zieht" oder "mach den Mund zu, wenn Du nichts zu sagen hast" oder "mach den Mund zu, die Milchzähne werden sauer". Sie kennen bestimmt noch viele andere.

Also: Schließen wir den Mund nach einem Satz! (Nur leider atmen wir dann auch nicht! Also schnappen wir nach Luft, wenn wir weiterreden wollen). Bei einigen kommt dann zu der Schnappatmung noch das Schmatzen. Denn, wenn ich angespannt bin und nach jedem Satz den Mund zu mache, dann bekomme ich die Lippen nicht entspannt auseinander. Also schmatze ich beim Öffnen der Lippen. Wenn Sie schmatzen und ein Mikrofon vor sich haben, dann macht das erst RICHTIG Spaß: "Meine Damen und Herren (Schmatz)! Wir sind hier heute zusammen gekommen (Schmatz), um unsere neuen Ziele vorzustellen!"

Ich wiederhole mich: Souverän und überzeugend ist etwas anderes!

Lassen Sie also beim Sprechen den Mund offen. Jetzt nicht WEIT aufreißen, das würde ja albern aussehen. Nein, Sie lassen den Mund nur einen Hauch geöffnet. Dadurch können Sie die Pause sofort zum Atmen nutzen, bekommen genug Luft und schmatzen nicht! Das üben Sie am besten vorm Spiegel. Oder Sie schnappen sich Ihren Lebenspartner oder Ihre Ehefrau und sagen zu ihr: "Schatz, ich werde Dir jetzt erzählen, wie es heute im Büro war. Und ich werde versuchen, die ganze Zeit den Mund offen zu lassen. Bitte unterbrich mich SOFORT, wenn ich den Mund schließe."

Ich höre schon den Einwurf: "Wie jetzt! Durch den MUND atmen! Hallo? Es ist doch viel gesünder, wenn ich durch die Nase atme." Richtig! Da haben Sie Recht! Sie sollen ja auch nur den Mund offen lassen, während Sie sprechen. Sobald Sie zuhören oder arbeiten oder entspannt Fernsehen schauen, schließen Sie natürlich den Mund und atmen durch die Nase.

Es gibt noch TAUSEND Gründe, warum die Atmung wichtig ist. Aber ich nenne Ihnen jetzt den SIEBTEN und wichtigsten: Sie bestimmen, wie es Ihrem Gegenüber geht!

Das hängt damit zusammen, dass JEDER, der Ihnen zuhört, mit Ihnen mitatmen muss! Das bedeutet, wenn Sie zu schnell atmen, dann machen Sie Ihre Zuhörer nervös! Die müssen Ihren Atem-Rhythmus aufnehmen und sind dann auch ganz kribbelig. Das kennen wir ja von Müttern, die bei der ersten Schulaufführung ihrer Kinder sind: „Oh je, ich war genauso aufgeregt, wie mein Kleiner!" Meine Mutter war auch immer genauso aufgeregt wie ich, wenn ich irgendwo einen Auftritt hatte.

Klar, die Mutter hängt an den Lippen ihrer Kinder und spricht den auswendig gelernten Text förmlich mit!

Nun ist es aber nicht so, dass ständig alle Zuhörer hyperven-

tilieren, wenn ein Redner hektisch atmet. Nö, die werden nur am Anfang unruhig! Und dann schaltet sich der Kopf ein! Der entscheidet einfach - ohne uns zu fragen - dass er keine Lust auf diesen Stress hat. Also lenkt er Sie ab. Er sorgt dafür, dass Sie fürchterlich müde werden. „Hups, schon wieder weggenickt! Hoffentlich hat es niemand gesehen.“ Höchst unangenehm. Ich weiß, dass mir das immer mal wieder passiert ist. Und ich habe mich gewundert, woran das liegen könnte ... Weil ich genug geschlafen hatte ... weil es mich auch interessierte ... aber, nein, ich kämpfte die ganze Zeit gegen den Sekundenschlaf. Dadurch habe ich natürlich nicht mehr intensiv zugehört und habe nicht die hektische Atmung vom Lehrer oder Redner übernommen.

Ein anderer Trick vom Kopf ist es, dass er mich mit Gedanken ablenkt. Ich sitze bei einer Präsentation und auf einmal überlege ich, was ich denn heute Abend Essen könnte. "Ach ne, Mensch, konzentriere Dich! Du willst doch zuhören. Hhm, vielleicht Lasagne? Tomaten, Lasangeblätter, habe ich alles zu Hause."

Tja, da hat der Redner aber Pech. Da kann er sich NOCH so toll vorbereiten, vom Inhalt her perfekt sein, eine super Körpersprache haben, wenn er nicht richtig atmet: Verliert er seine Zuhörer!

Passen Sie also auf, dass IHNEN das nicht passiert. Bedenken Sie, dass Sie natürlich mehr Spannung haben, als Ihre Zuhörer, die bequem sitzen und nur zuhören wollen. Atmen Sie ruhig! Nutzen Sie die Pausen dafür. Dann kann Ihnen auch jeder folgen.

Das Schöne ist, dass Sie damit auch einen Streit wunderbar deeskalieren können. Stellen Sie sich vor, es kommt ein Kollege rein und ist völlig genervt: "Das kann doch nicht angehen. Du hast die ganzen Bezeichnungen falsch gemacht. Und nun habe ich hier den Kunden sitzen, der völlig sauer ist. Wo warst Du denn mit Deinen Gedanken? Das ist unfassbar." Wenn Sie ihn runterbringen möchten, wenn Sie möchten, dass er sich beruhigt, dann müssen

Sie anfangen zu reden. Es kommt dabei nicht unbedingt auf den Inhalt an. Es kommt darauf an, dass Sie ruhig sprechen und ruhig atmen. Da Ihr Gegenüber Ihnen zuhört, muss er mit Ihnen mitatmen. Also, wird er ruhig.

Ich habe schon SO viele Teilnehmer bei mir gehabt, die gesagt haben: "Das ist der Hammer. Letztens habe ich das wieder bei einer Kollegin angewandt und die wunderte sich dann selber, warum sie gar nicht mehr auf 180 ist. Ich konnte ihr keine Argumente liefern, aber ich habe gut geatmet."

Es ist natürlich nicht leicht, einen neuen Rhythmus einzuschlagen! Denn normalerweise eskaliert - genau deswegen - auch gerne mal ein Streit. Die eine Person redet, ist voll genervt und klingt und atmet auch so, ihr Gegenüber ist eigentlich noch nicht genervt, aber da sie der ersten Person zuhört, übernimmt sie die hektische Atmung und hat dann auch schon einen leicht gereizten Ton bei der Antwort.

Konfliktmanagement ist ein RIESEN-Bereich und SEHR wichtig. Doch selbst wenn Sie keine Ahnung davon haben, können Sie mit der Atmung schon viel bewirken. Hören Sie zu, atmen Sie danach erst einmal aus, und zwingen Sie sich beim Antworten zu einer ruhigen Atmung. Durch die ruhigere Atmung beruhigt sich auch der Herzschlag und Ihr Gegenüber ist nach einigen Minuten viel entspannter.

Sie müssen beim Reden natürlich aufpassen, dass Sie nicht ZU langsam atmen. Denn wenn Sie das machen, dann kann es sein, dass Ihre Zuhörer irgendwann einschlafen, einfach, weil Sie so langsam atmen wie die Trainer beim autogenen Training.

DAS darf es dann auch nicht sein. Sie können mit der Atmung natürlich auch - ein bisschen - manipulieren. Wenn Sie das möchten, stellen Sie sich vor, Sie müssen bei einer Präsentation einen Artikel vorstellen, der alt ist und der abgelöst

werden soll von dem neuen Artikel. Davon müssen Sie Ihre Zuhörer aber erst einmal überzeugen.

Dann machen Sie bei dem ALTEN Artikel ALLES falsch, was Sie nur falsch machen können. Atmen Sie zu schnell, zu laut, reden Sie zu schnell und unbetont! Die Zuhörer werden sich richtig unwohl fühlen. Machen Sie das NICHT zu lange. Nur eine Minute vielleicht. Und dann gehen Sie zum neuen Artikel über, atmen gut, schön ruhig, sprechen langsamer, machen Pausen und schon werden Ihre Zuhörer durchatmen und - allein aus dem Bauch heraus - den neuen Artikel besser finden!

Soweit zu der Atmung! Das soll erst einmal reichen!

Neues Kapitel, neue Tipps:

Jetzt kümmern wir uns mal um die Themen Körpersprache, Rhetorik und Präsenzaufbau!

Auch für diese Bereiche gibt es von mir kleine Tipps! Erst einmal zum Präsenzaufbau! Viele Seminarteilnehmer, die zu mir kommen, möchten gerne präserter werden. Sie möchten wahrgenommen werden und nicht - wie eine graue Maus - in jeder Diskussion untergehen.

Ich werde präserter, wenn ich entspannt bin! Mit "Chaka" und einer überzogenen Rhetorik nach Schema F bin ich nicht präserter, sondern einfach nur albern! Wenn Sie überzeugend reden wollen, dann geht es nie darum, dass Sie versuchen perfekt zu sein! Es geht immer darum, dass Sie bei SICH bleiben, dass Sie entspannt sind!

Bei angespannten Menschen weiß ich doch nie, warum sie angespannt sind. Sind sie unsicher? Haben sie Minderwertigkeitskomplexe? Haben sie gerade einen schlechten Tag? Oder sind sie nicht gut vorbereitet? Ich habe keine Ahnung! Tappen Sie nicht in diese Kommunikationsfalle: Versuchen Sie immer so entspannt wie möglich zu sein. Machen Sie die Affentrommel, atmen Sie tief! Wenn Sie entspannt wirken - zumindest nach außen - dann wirken Sie viel überzeugender. Und auch präserter!

Als ich angefangen habe zu moderieren, war ich noch sehr angespannt. Ich stand dann auf der Bühne und dachte, JA Chacka, das schaffst Du schon irgendwie! Aber im Endeffekt habe ich gelernt, dass ich immer präserter wurde, je entspannter ich wurde. Ein absoluter Pluspunkt beim Älterwerden.

Also: Loslassen! Machen Sie sich eine "Was entspannt mich"-Liste. Schreiben Sie auf, was Ihnen gut tut! Eine Massage? Ein Saunagang? Sport treiben? Stricken? Spazieren gehen? Einen leckeren Milchkaffe in einem schönen Cafe trinken?

Schreiben Sie alles auf! Und dann MACHEN Sie es - so häufig wie möglich!

Überlegen Sie einfach mal: Wer hat mehr Präsenz: Ein junges Topmodel, das in Größe 34 über den Laufsteg tanzt und ständig den Bauch einzieht oder eine 50-jährige Frau, die völlig entspannt einen Raum betritt!

Präsenz aufbauen ist nicht schwer! Sie müssen sich nur: Gut fühlen! Gehen Sie Ihren Bekanntenkreis durch. Da finden Sie bestimmt eine Frau oder einen Mann, der jahrelang Single war. Und der darunter SEHR gelitten hat. Er hat es bei allen versucht! Schon aus purer Verzweiflung. Bei Anna, bei Ulrike, bei Stefanie, aber nein! Niemand verliebte sich in ihn. Er rannte durch die Gegend, ohne viel Ausstrahlung, weil er sich ja auch nicht begehrenswert fand. Und dann kam auf einmal eine Frau daher, die sich - Knall auf Fall - in ihn verliebte. Seitdem geht er ganz anders durch die Gegend. Er spürt sich, grinst breit und wird dadurch wahrgenommen. Selbst Anna, Ulrike und Stefanie hätten jetzt Interesse an ihm ...

Er hat sich nicht körperlich verändert. Er hat sich nicht besser gekleidet oder hat abgenommen. Nein, er war einfach glücklicher als vorher. Zufriedener. Mit sich im Allgemeinen! Und das sorgte dafür, dass er viel mehr Präsenz hatte. Ich komme jetzt nicht mit diesem Spruch: "Lächeln Sie sich jeden Morgen zu, wenn Sie im Bad stehen und der Tag fängt gleich gut an!" Ja, das kann funktionieren. Wenn es bei IHNEN klappt, dann machen Sie es. Oder sorgen Sie einfach dafür, dass Sie sich in Ihrem Körper wohl fühlen. Dass Sie Kleidung tragen, in der Sie sich wohl fühlen. Dass Sie in Restaurants gehen, in denen Sie sich wohl fühlen. Betrachten Sie wieder Ihre "Was entspannt mich"-Liste. Versuchen Sie so häufig wie möglich, etwas davon umzusetzen! Gönnen Sie sich jeden Tag etwas, was Sie entspannt und womit Sie sich wohl fühlen.

Schauspieler lernen bei Präsenzübungen, dass sie den Raum fühlen sollen. Nur den Raum fühlen, bedeutet nicht, den Raum nur ansehen. Nein, es heißt, dass SIE sich SO

stark fühlen, dass Sie das Gefühl haben: Sie füllen den ganzen Raum mit Ihrer Energie aus.

Wenn das nicht sofort klappt, dann probieren Sie Eutonie: DAS klappt bestimmt!

Eine weitere Kommunikationsfalle ist, dass Sie sich körperlich nicht klein machen dürfen. Denn Ihre Körperspannung überträgt sich auf Ihre Stimme. Wenn Sie sich klein und unwichtig fühlen, dann wird auch Ihre Stimme nicht sonderlich tief und überzeugend klingen.

Deswegen probieren wir jetzt Präsenzübungen, die bei 99 von 100 Personen funktionieren:

Eutonie bedeutet, dass Sie versuchen, über Ihre eigene Haut hinaus zu fühlen. Sie nehmen sich mehr Raum, als Sie rein körperlich einnehmen!

Eutonie ist wieder ähnlich albern, wie die Affentrommel. Aber auch dies ist wieder unglaublich erfolgreich! Wenn Sie einmal gemerkt haben, wie Sie von anderen intensiver wahrgenommen werden, dann wollen Sie es nicht mehr missen. Ich werde Ihnen vier Bilder vorstellen und meistens ist es so, dass die Teilnehmer mit einem Bild sofort etwas anfangen können und mit den anderen gar nichts. Probieren Sie also alle einmal aus und testen Sie, welches Bild Ihnen am meisten hilft!

Die Theorie und die Beispiele zu Eutonie finden Sie in dem kleinen Heft in der CD-Hülle.

Wir überspringen also einfach die Theorie und gehen sofort in die Praxis: Stellen Sie sich hin und stellen Sie sich vor Sie hätten einen Känguruschwanz. Haben Sie das vor Augen?

Wenn sich ein Känguru aufrecht hinstellt, steht es nicht nur auf den Hinterbeinen, sondern auch auf dem Schwanz. Sie stellen sich also vor, dass aus Ihrem Hintern ein Känguru-

schwanz kommt und Sie sich - nach hinten - leicht dagegen lehnen können. Das gibt Ihnen sofort einen sicheren Stand

Wenn Sie also das Gefühl haben, dass Sie Ihre Beine nicht spüren, dann lehnen Sie sich einen Hauch nach hinten gegen den Känguruschwanz. Es ist egal, ob Sie auf beiden Beinen stehen oder ein Bein leicht anwinkeln! Hauptsache, Sie spüren beim Reden, wie dieser Schwanz den Boden berührt. Auch wenn es jetzt beim Erklären albern klingt: Probieren Sie es aus.

Das nächste Bild für mehr Präsenz sind die Engelsflügel. Diese Flügel sind RIESEN-groß. Sie ragen also weit über Ihren Kopf, drücken Ihre Schultern runter und gehen bis fast zum Boden. Ihr kompletter Rücken ist also geschützt. Sie geben sich selber Rückendeckung. Es kann Ihnen niemand "verbal" ein Messer in den Rücken rammen. Sie sind sicher! Und das Schöne ist, Sie können mit den Engelsflügeln langsamer reden. Wenn Sie merken, dass Sie zu schnell werden, dann bewegen Sie - einen Hauch - Ihre Schulterblätter und die Flügel - bewegen sich hin und her! Damit geben Sie Ihrem Körper einen Rhythmus. Und Ihre Stimme übernimmt den Rhythmus sofort.

Wenn Sie die Engelsflügel aufhaben, dann sollten Sie mal durch eine volle Bahnhofshalle gehen. Normalerweise gehen wir immer "zick, zack" und weichen den entgegenkommenen Leuten aus. Das machen Sie jetzt nicht mehr:

Sie müssen die Engelsflügel, ganz groß und ganz intensiv spüren. Dann gehen Sie aufrecht - durch die Halle - und jeder wird IHNEN ausweichen! Sobald Sie sich natürlich fragen: "Naaaa? Funktioniert das auch?" Dann funktioniert es nicht! Glaube und Vertrauen ist in diesem Fall alles.

Die Engelsflügel sorgen sofort für einen aufrechten Gang, der aber nicht ZU aufrecht wirkt! Also nicht steif, sondern richtig schön entspannt! Probieren Sie es aus und vergessen Sie nicht, dass Sie mit den Flügeln auch leicht schlagen können, wenn Sie zu schnell werden.

Dann kommt noch das WACHSEN! Wir stellen uns einfach mal vor, wir würden wie - die Comicfigur - HULK in die Breite und in die Höhe schießen. Wir werden größer und viel muskulöser.

Probieren wir das mal gemeinsam aus: Sie stellen sich hin und stellen sich vor, dass Ihre Füße wachsen. Die Fersen werden größer, Ihre Füße wachsen zur Seite und nach vorne

- Größe 55, ach bei Größe 60 hören wir auf. Sie haben also richtig große Plattfüße. Die Waden wachsen auch, werden richtig breit und muskulös. Die Oberschenkel wachsen nach oben, aber gehen auch ordentlich in die Breite! Der Hintern wird richtig dick!

Das Rückgrat wächst und zieht Sie nach oben. Bei 2,20 m hören wir auf. Sie bekommen soooo einen Stiernacken! Die Schultern werden richtig breit. Die Arme wachsen auch, werden unglaublich muskulös, und die Hände sind wie Schaufeln, 5 Gläser in einer Hand: Kein Problem.

Zum Schluss gehen Sie wieder in die Füße zurück. Sie müssen ja Ihren GANZEN Körper spüren! Gehen Sie etwas durch den Raum und versuchen Sie, bei diesem Gefühl zu bleiben.

Fühlt sich ganz anders an als Engelsflügel, nicht wahr? Sie müssen entscheiden, welches Bild Ihnen bei welcher Gelegenheit am meisten hilft.

Zum Schluss habe ich noch ein Bild für die Damen. Es gibt ja immer wieder Situationen, wo wir eine lange Strecke gehen müssen und dabei beobachtet werden. Zum Beispiel, wenn Sie als Letzte den Konferenzraum betreten. Oder wenn - sich am Ende eines langen Flurs - eine Tür öffnet und dort Ihr Kunde schon erwartungsvoll heraus kommt. Dann fällt es uns schwer, langsam auf ihn zuzuschreiten. Wir gehen dann meistens sehr flott. Aber Schnelligkeit ist nicht nur beim Sprechen ein Zeichen dafür, dass alles unbetont und unwichtig ist. Beim Gehen gilt das Gleiche.

Wenn ich langsam gehe, dann werde ich bewusster wahrgenommen und ich zeige, dass ich mich selber wichtig nehme.

In Zukunft werden Sie - meine Damen - also nicht mehr rennen, sondern langsam gehen! Dabei hilft Ihnen der: Barocke Rock! Er ist an der Seite ganz breit und auch hinten. Und unten schleift er über den Boden. Wenn Sie gehen, dann schwingt immer dieser Rock mit. Es ist also völlig egal, ob Sie ein Kostüm anhaben oder nur Jeans tragen. Sie stellen sich den Barocken Rock vor und Ihr Gang wird weicher! Sie sollen natürlich nicht soooo langsam gehen, dass es wie ein Schreiten bei einer Hochzeit wirkt. Sie müssen versuchen, Ihren normalen Geh-Rhythmus zu finden MIT diesem Barocken Rock.

Wie können Sie das am besten üben:

Auch hier gilt: Erst privat üben und dann erst bei Gesprächen mit Kollegen oder Kunden ausprobieren. Am Anfang üben Sie am besten nur das Gehen. Das Gehen als Hulk, das Gehen mit Engelsflügeln oder das Gehen mit dem Barocken Rock. Und sobald Sie stehen, holen Sie den Känguruschwanz raus - falls Sie einen besonders festen Stand brauchen.

Soviel zum Präsenzaufbau. Kommen wir zur nächsten Kommunikationsfalle:

Die Körpersprache!

Darüber gibt es VIELE Bücher. VIELE Vorschriften, VIELE Regeln. Ich halte mich hauptsächlich an eine: Der Körper führt und die Stimme folgt! Ich habe hier schon oft erwähnt, dass sich die Körperspannung auf die Stimme auswirkt. Und nicht nur das, die Körperbewegung überträgt sich auch auf die Stimme.

Beobachten Sie einen Kollegen oder einen Nachbarn: Redet er sehr zackig und schnell, dann wird er sich auch sehr zackig und schnell bewegen oder er bewegt sich gar nicht. Menschen, die SEHR weich sprechen, die bewegen sich langsam!

Sie wollen weder in das eine, noch in das andere Extrem rein rutschen. Finden Sie IHREN Rhythmus. Das bedeutet, dass Sie weiche Bewegungen mit den Händen und Armen machen müssen, wenn Sie weicher und langsamer sprechen möchten. Möchten Sie allerdings etwas betonen und zackig hervorheben, dann müssen Sie sich schnell bewegen. Der Körper führt, die Stimme folgt! Wenn Sie den Körper anspannen, dann ist es so, als ob Sie eine Gitarrenseite spannen. Die Stimme geht nach oben. Das kennen wir alle von Streitereien. Viele erheben dabei ihre Stimme!

Sie können also - einerseits - mit den Entspannungsübungen arbeiten (Affentrommel, Ausatmen, Engelsflügel) oder Sie bewegen sich langsam und werden dadurch auch überschüssige Energie los!

Es kommen immer wieder Teilnehmer zu mir, die meinen: "Ich bewege mich zu viel und deswegen gewöhne ich mir das gerade ab." Davon rate ich jedes Mal ab. Denn SIE sollen so bleiben, wie SIE sind. Und wenn Sie sich viel bewegen, dann

gehört das zu Ihnen. Bewegen Sie sich normalerweise wenig, dann gehört auch das zu Ihnen.

Bitte schauen Sie sich keine verkrampften Körperhaltungen von anderen ab. Finden Sie Ihre eigene. Stellen Sie sich vor den Spiegel und bewegen Sie beim Reden Ihre Arme. Bewegen Sie Ihren Arm immer dort, wo Sie eine Betonung setzen! Also bei "dort" die Hand bewegen und bei "Betonung". Dadurch, dass jeder seinen eigenen Rhythmus hat, wird dann bei jedem die Körpersprache anders aussehen.

Überlegen Sie einfach, wie Sie sich bewegen, wenn Sie einer Freundin von einem Kinofilm erzählen. Wo haben Sie Ihre Hände? Wie bewegen Sie Ihre Arme? Nehmen Sie sich selbst bewusster wahr. Nichts anderes verstehe ich übrigens unter "Selbstbewusstsein". Sich selbst bewusster wahrnehmen.

In Seminaren höre ich immer wieder: "Frau García, ich weiß nicht, wohin mit meinen Händen." Komisch, ich habe diese Frage noch NIE gehört, wenn ich mich privat unterhalte. Dann kommt niemand auf mich zu und sagt: "Isabel, ich würde Dir ja gerne sagen, wie mein Gespräch heute mit dem Chef gelaufen ist, aber ich weiß nicht, wohin mit meinen Händen!"

Also: Wo haben Sie Ihre Hände, wenn Sie sich privat unterhalten. Vor anderen im Gespräch sollten Sie NICHTS anderes machen! Ich weiß, dass dieser Weg nicht einfach ist, aber ... es ist ein lohnendes Ziel.

Ich weiß das, denn ich musste da auch durchgehen. Als ich als Moderatorin angefangen habe, da habe ich - grotten-schlecht - geklungen! Wirklich wahr! Ich habe gelacht, wie ich privat NIE lachen würde. Ich habe auf eine Art betont, wie ich privat NIE reden würde. Also musste ich mich selber beobachten. Ich musste versuchen, in den Moderationen natürlich zu wirken und habe dies umgesetzt! Darum geht es! Dann sind Sie authentisch und kommen überzeugend rüber!

Ich habe vor meinem ersten Einsatz als Moderatorin den Tipp

bekommen, dass ich mir ein Foto von einer Freundin hinstellen soll. Und dann sollte ich mir vorstellen, dass ich alles nur IHR erzähle, damit ich so natürlich wie möglich klinge.

Damit kommen wir auch schon zur nächsten Kommunikationsfalle:

Der Blickkontakt!

Es wird gesagt, dass wir ca. 70 Prozent Blickkontakt halten sollten. 70 Prozent, das fühlt sich an wie Dauerstarren. Und manche übertreiben es dann und schauen wie WILD hin und her, um auch jeden Zuhörer einmal zu erwischen. Aber darum geht es nicht. Sie wollen doch Ruhe ausstrahlen. Sie wissen doch, dass Ihre Körperspannung sich auf Ihre Stimme überträgt. Wenn Sie den Kopf schnell von einer Seite zur anderen reißen, dann klingt auch die Stimme nicht gut. Und es fühlt sich niemand persönlich angesprochen.

Es geht nicht darum, dass Sie JEDEN einmal anschauen. Es geht darum, dass Sie persönlich, authentisch und überzeugend klingen.

Also: Schauen Sie sich um, bleiben Sie bei einem Gesicht hängen, das Sie anschaut. Die nächsten Sätze werden Sie nur dieser Frau sagen. Dann schauen Sie weiter und reden die nächsten Sekunden nur zu diesem Mann. Und dann schauen Sie weiter. Es ist doch klar, dass Sie - für alle - reden! Dafür müssen Sie aber nicht ständig versuchen, alle anzuschauen. Wenn Sie nur eine Person anschauen, dann klingt das, was Sie sagen, so persönlich, wie in einem Vier-Augen-Gespräch. Und genau DAS macht einen guten Redner aus!

Schaffen Sie eine persönliche Ansprechhaltung! Damit schaffen Sie Vertrauen! Dadurch fühlen Sie sich besser, das wirkt sich auf Ihre Stimme aus und das wirkt sich auf Ihre Zuhörer aus!

Hhm, wenn ich jetzt so darüber nachdenke, dann ist "RE-DEN" wirklich nur ein kleines Wort. Es sind wirklich nur fünf Buchstaben und mit vielen kleinen Tricks können Sie es schaffen: Erfolgreich zu reden! Viel Spaß beim Üben!