

Präsenz. Ausdruck. Wirkung.

Guido Ingendaay

Persönliche Entwicklung und Kommunikation

Auftritt und Wirkung

Kennen Sie das?

- Auftritte und andere Bühnensituationen meiden
- Lampenfieber und Nervosität nicht in den Griff kriegen
- Sich auf eine Präsentation perfekt vorbereiten, aber doch immer aufgeregter werden
- Sich während des Auftritts unsicher und gehemmt fühlen
- Den Kontakt zum Publikum verlieren
- Sich der Wirkung auf andere unsicher sein

Wollen Sie das?

- Souverän und authentisch auftreten
- Ein Thema gewinnend und wirkungsvoll präsentieren
- Lampenfieber und Sprechangst abbauen
- Die Energie der Auftrittssituation bewusst für sich nutzen
- Präsentationen und Auftritte anforderungsgerecht planen und durchführen
- Aus Feedback lernen und Ihre Wirkung auf andere besser verstehen
- Für Musiker: Auftrittssituationen üben lernen

Wollen Sie wirkungsvoll auftreten?

Im Coaching taucht oft die Frage auf: Wie kann ich bei meinem Publikum oder Gegenüber gut ankommen?

Wirkungsvoll ist Ihr Auftritt dann, wenn er nicht nur beim Publikum etwas bewirkt, sondern beim Auftretenden selbst. Denn Wirkung hat ja mit „Wirken“ zu tun, also nicht nur mit dem Endeffekt, sondern mit dem Prozess, der dazu führt, und dieser Wirkprozess beginnt beim Auftretenden selbst. Überlegen Sie sich also vor dem Auftritt, was Sie selbst in sich damit bewirken wollen. Statt also nur „Ich will, dass die Leute sich gut informiert fühlen“ denken Sie „Ich will mir die Fakten und Zusammenhänge erneut vergegenwärtigen“.

Ein anderer Aspekt kommt hinzu. Anders als bei einem Gespräch, das eine Kommunikation unter gleichrangig berechtigten Teilnehmern ist, ist eine Auftrittssituation in der Regel hierarchisch. Der Auftretende ist oben oder unten (und allein), das Publikum ist unten oder oben (und zusammen). Das macht Auftrittssituationen besonders spannend. Da sind all diese Menschen, die ihre Gedanken, Gefühle, Erwartungen und Stimmungen auf den Auftretenden fokussieren. Der Auftretende kann diese Energie spüren, und er kann sie für seinen Auftritt nutzen. Er kann damit sogar spielen, zum Beispiel, indem er sie umkehrt. Denken Sie an die plötzliche Panik im Zirkuspublikum, wenn der Clown sich an einen nichts ahnenden Zuschauer wendet!

In Auftrittssituationen liegt ein enormes Wirkungspotenzial. Wenn der Auftretende damit arbeitet, kann er viel bewegen – bei sich und beim Publikum.

Wissen Sie, wie Sie wirken?

Wenn Kinder herausfinden wollen, wie ihre Körperkräfte auf andere wirken, dann probieren Sie sie einfach aus - und zwar solange, bis der Empfänger sich meldet: „Aua, das tut weh!“ Diese Rückmeldung ist ihre Lektion in Sachen Wirkung.

Mancher Erwachsene hat verlernt, die eigenen (Ausdrucks-) Kräfte auf diese unbefangene Weise zu betätigen und aus seinen Erfahrungen zu lernen. Aus Furcht vor „vernichtender Kritik“ ist er übervorsichtig und versucht alles richtig zu machen. Das entdeckungsfreudige Spiel mit der Wirkung ist dem gespannten Wirkungskalkül gewichen. Fehlendes Wirkungsfeedback kann jedoch mit der Zeit dazu führen, dass sich im Kopf der betreffenden Person Bilder von sich selbst festsetzen, die mit ihrer Wirklichkeit nur noch teilweise übereinstimmen.

Beispiel: Ein zurückhaltender Mensch spricht so leise, dass ihn andere leicht überhören. Er wundert sich darüber, hat er doch selbst gar nicht das Gefühl, dass er zu leise spricht. Wenn er nun mit seiner Stimme experimentiert und lauter wird, und zwar so laut, dass er sich selbst schon für einen Rüpel hält, melden seine Zuhörer: „Ja, so verstehen wir dich gut!“

Aus Feedbacks zu lernen, ist wichtig, doch besonders das Laien-Feedback kann auch eine Kehrseite haben. Denn der ungeschulte Feedback-Geber mischt allzu viel von sich und seinen unbewussten Kommunikationsgewohnheiten in seinen Wirkungsbericht hinein. So kann das Fremdbild dann zum Zerrbild werden. Lassen Sie sich also Feedback darüber geben, wie Sie auf andere wirken, aber am besten von Menschen, die gelernt haben, ihre eigenen Kommunikationsgewohnheiten aus ihrem Urteil herauszuhalten. Das verhilft Ihnen zu einem vollständigeren Selbstbild und zeigt Ihnen, worauf Sie in Ihrer Kommunikation achten können.

Wollen Sie souverän wirken oder souverän sein?

Wenn man Menschen sieht, die souverän agieren, dann bewundert man an ihnen Könnerschaft und Mühelosigkeit. Man schätzt an ihnen die Überlegenheit, die bei anderen in aufdringliche Selbstsicherheit umschlagen kann. Souveränen Menschen schaut man einfach gerne zu.

Und so wünscht man sich, selbst auch so souverän zu sein! Man wünscht sich z. B. auf souveräne Weise eine mit Spannung erwartete Rede zu halten, eine Stress-Situation zu meistern oder seinen Standpunkt in hitziger Debatte abgeklärt zu verteidigen. Schluss mit Lampenfieber, Unsicherheit, Selbstzweifel und Konfusion! Her mit dem Zauber der Souveränität, der mich aus der Gefahrenzone herausholt!

Das Interessante ist, dass Menschen, die von anderen als souverän angesehen werden, sich eigentlich nicht direkt mit Souveränität befassen. Sie legen es nicht darauf an, souverän zu sein, sie sind oft sogar von einer gewissen Nüchternheit und Bescheidenheit. Souveräne Menschen sonnen sich nicht im Gefühl, dass nichts schief gehen kann. Sie sehen durchaus, dass ein Risiko besteht, aber sie hören deswegen nicht auf zu denken. Sie widmen sich der Aufgabe - und das ganz.

Kann man Souveränität lernen? Ja, dafür ist ein gutes Coaching schließlich da. Aber Souveränität zu lernen, bedeutet nicht, ein für alle Mal Unsicherheit und Irritation zu überwinden. Es bedeutet eher, Fähigkeiten zu entwickeln, die zu mehr Selbstvertrauen und Sicherheit beitragen - auch in schwierigen Situationen. Dazu zählen für mich besonders: Akzeptanz der Realität, Mut zur klaren Zielsetzung und die Bereitschaft, einen Schritt nach dem anderen zu gehen.