

ELEKTRONIK PRAXIS

Tipps für erfolgreiches Auftreten

Präsentationsexperte Michael Moesslang zeigt, wie Sie mit Ihrem Auftreten überzeugen

31.10.2009 | Autor: Michael Moesslang

In Besprechungen, Kundengesprächen oder bei Präsentationen zählen nicht allein die Argumente, sondern die Wirkung der Person, die sie vorbringt. Michael Moesslang, Experte für Präsentation und persönliche Wirkung, erklärt warum wirkungsvolle Körpersprache so wichtig ist und wie Sie überzeugendes Auftreten im Beruf trainieren können.



Der Münchner Michael Moesslang ist Experte für Präsentation und persönliche Wirkung

Eines dieser regelmässigen Meetings, an denen Sie teilnehmen müssen. Projektbesprechung. Der Teamleiter diskutiert gerade eine möglicherweise sinnvolle Änderung mit dem Entwicklungsingenieur. Der Teamleiter sieht viele Probleme auf den Terminplan und das Budget zukommen und erstickt des-halb die Idee. Zu früh, wie Sie meinen. Sie sind ebenso von der neuen Idee begeistert, wie Ihr Kollege. Der Teamleiter geht, ohne lang zu diskutieren, zum nächsten Tagesordnungspunkt über, die Idee wur-de – wieder mal – im Keim erstickt.

Vielleicht haben Sie so etwas oder ähnliches schon einmal erlebt. In der Diskussion ging es nicht mal um Argumente. Dazu kam es gar nicht. Hier haben zwei Menschen kommuniziert, die eine unterschiedliche Wirkung haben. Der eine ist nicht zum Zug gekommen, hat sich überfahren lassen, hat vielleicht auch zu schnell aufgegeben. Der Andere hat ein dominantes Auftreten an den Tag gelegt, was er viel-leicht auch noch durch seine Position als Leiter gesichert sah.

Überzeugen – Kraft – Persönlichkeit

Ob in internen Besprechungen, im Kundengespräch oder bei Präsentationen, es sind oft nicht die Argumente, die zählen. Die einen bügeln andere grob nieder, manche strahlen schon aus, dass sie sich nichts sagen lassen und wieder andere sind offen und für jedes Thema zu haben. Manche können sagen, was sie wollen, es hört ihnen keiner zu. Andere sind die langweilenden Dauerredner, oder die Kumpeltypen, die Witze statt Sachthemen erzählen. Natürlich hat jeder Mensch eine bestimmte Persönlichkeit. Das ist etwa je zur Hälfte genetisch bedingt und durch unser frühkindliches Umfeld geprägt.

Wie Sie besser beachtet und durchsetzungsstärker werden

Jörg Bühler, Ingenieur bei einer IT-Beratung in Hamburg, kennt das Problem aus eigener Erfahrung. Er sieht sich eher als den Denker, der mit guten Ideen und präziser Arbeit brilliert. Als friedliebender Mensch vermied er früher jede Widerrede, wenn er nicht gehört wurde – und das passierte ihm oft. Die Szene in der Projektbesprechung hat er selbst häufig erlebt. Mal war es der Teamleiter, oft aber die ganze Mannschaft, die ihn gar nicht gefragt haben, oder aber seine Beiträge wenig beachtet haben.

Bühler hat sich deshalb damit auseinandergesetzt, wie er es schaffen kann, besser beachtet und durchsetzungsstärker zu werden – und zwar ohne gleich als trotzig, frech oder streitsüchtig zu gelten. Ein Coach hat ihn dabei unterstützt und ihm aufgezeigt, dass grundsätzlich jede unterschiedliche Persönlichkeit eine andere Wirkung hat. Bühler hat also genau das getan, was ihm und seinem Persönlichkeitstyp entspricht. Das Problem ist nicht falsches Auftreten – das gibt es ohnehin nicht. Entscheidend ist die Wirkung, die das Auftreten bei Anderen erzeugt. Und es gibt einige Ansätze, die eigene Wirkung zu optimieren.

Ergänzendes zum Thema

▼ Checkliste: 10 Tipps für erfolgreiches Auftreten

1. Sie werden zu jeder Zeit wahrgenommen. Wirkung ist also keine Sache für einige bedeutende Augenblicke.
2. Stehen Sie aufrecht mit den Füßen parallel ausgerichtet, flexiblen Knien und einer gewissen Spannung im Oberkörper.
3. Gehen Sie dynamisch, flott wenn Sie alleine sind und angepasst, wenn Sie mit jemanden gehen.
4. Verwenden Sie Gestik: machen Sie große und dabei ruhige Gesten.
5. Halten Sie Blickkontakt so lange, bis Sie wirklich Kontakt spüren, jedoch nicht aufdringlich lange: 2 bis 7 Sekunden ist optimal.
6. Sprechen Sie laut und mit vollem Ton, artikulieren Sie präzise.
7. Ergreifen Sie häufig aktiv das Wort, ohne zu rüde zu unterbrechen.
8. Sagen Sie nur so viel, wie nötig, um neugierig zu machen, argumentieren Sie niemanden nieder.
9. Lassen Sie Ihre Aussage stehen, eine nicht eingeforderte Begründung schwächt Ihre Wirkung.
10. Betonen Sie Ihre Aussage durch einen festen Blickkontakt, der noch einige Momente über den Satz hinausgeht – schweigend.

Körpersprache schlägt Worte

Die wichtigste Sprache ist die Körpersprache. Wir lesen aus der Körpersprache Sub-Botschaften: wenn jemand lügt, unsicher ist oder gerade an etwas anderes denkt. Mit der Körpersprache geben wir Aussagen Gewicht, also genau das, was Bühler erreichen möchte. Zumindest ist es ein wichtiger Aspekt von Auftreten und Wirkung.

Die Analyse ergab: Bühler hatte quasi keine Körpersprache, zumindest sehr, sehr wenig, was die Wirkung seiner Worte unterstrichen hätte. Gestik und Mimik fehlten weitgehend. Seine Haltung war gerade, aber kraftlos. Sein Blickkontakt war vorhanden, dabei oft zu kurz. Gelernte Körpersprache mag zwar anfangs manchmal künstlich wirken, doch ist das bei allem Neuen so. Eine Fremdsprache klingt schließlich anfangs auch noch holprig.

Gestik hat viele Funktionen

Also gingen Bühler und sein Coach an die Arbeit und optimierten das Wichtigste zuerst: die Haltung. Eine gerade Haltung mit Körperspannung zeugt von Selbstbewusstsein. Auch dann übrigens, wenn das Selbstbewusstsein gar nicht so 100%-ig ist, wie es sich die Person wünscht. Auch an einer ausdrucksstärkeren Gestik arbeiteten die beiden.

Denn Gestik hat viele Funktionen: Neben der erwähnten Bedeutung, dem Lesen der Sub-Botschaft, ist vor allem die Verständlichkeit und Merkfähigkeit insbesondere von Gestik abhängig. Der rd. 6 Millionen Jahre alte Mensch ist gerade mal die letzten 3% dieser Zeit fähig, zu Sprache zu verarbeiten. Unser Gehirn ist deshalb vorwiegend auf Körpersprache programmiert, die es die ganze Zeit schon gibt.

Gleichzeitig merken wir uns (unbewusst) die Gestik und knüpfen daran die Worte fest. Ein einfaches Experiment zeigt dies: In einer Gruppe von mehr als 12

Menschen nennt jeder einen Gegenstand und macht eine Geste dazu. Bei denjenigen, die vergessen, die Geste zu machen, können sich die anderen die Begriffe nicht oder schlechter merken.

Im Wort Blickkontakt steckt Kontakt

Dass Blickkontakt wichtig ist, ist wohl jedem klar. Doch wann wird aus einem Blick ein echter Kontakt? Das ist in der Regel frühestens nach 1 bis 2 Sekunden zu spüren. Nach 5 bis 7 Sekunden dagegen wird der Blick meist schon als zu aufdringlich empfunden. Bei bedeutenden Aussagen darf die Zeitspanne von 7 Sekunden überschritten werden, um eine noch unterstreichendere Wirkung zu erzeugen. Bühler wirkte früher zu unsicher, da sein Blick meist nur kurz auf anderen weilte, unter einer Sekunde.

Stimme und Sprechweise machen Aussagen wichtig

Zusammen mit der Körpersprache ist die Stimme ein wichtiges Instrument, sich Gehör zu verschaffen und Worte wirkungsvoller zu kommunizieren. Klare, einfache Sätze ohne Fremdworte und Abkürzungen, Variation in der Sprechweise, Betonung auf bestimmte Worte, vor allem aber Sprechpausen sind wichtige Werkzeuge, um Worten Gewicht zu verschaffen.

Ein Beispielsatz aus einem ELEKTRONIKPRAXIS-Text: „Für Fertigungsprozesse mit kleinen und mittleren Stückzahlen im Bereich Elektro-, Medizin- und Sensortechnik hat das Fraunhofer-Institut für Lasertechnik ILT einen automatisierten Laser-Lötprozess etabliert, der die Flexibilität sowie die Prozessgeschwindigkeit der Fertigung erheblich steigert.“ Dieser Satz ist geeignet für Artikel, gesprochen ist er wirkungslos. Und doch sprechen viele so oder ähnlich.

Hier eine wirkungsvolle Variante mit Anmerkungen zur Sprechweise: „Das Fraunhofer-Institut hat etwas Neues. ... Ein neuartiger Laser-Lötprozess, der vollkommen automatisiert ist. ... Für kleinere und mittlere Stückzahlen ideal!“ Das ist nur die Hälfte der Information des langen, ersten Satzes. Die Wirkung ist jedoch vollkommen anders. Die fehlenden Infos entstehen entweder ohnehin beim Gegenüber, vorausgesetzt, dieser hat genug Zeit für eigene Gedanken.

Unbedingt Sprechpausen einlegen

Auch dafür sind die Sprechpausen wichtig, hier durch drei Punkte markiert. Die Pausen steigern zudem die Spannung. Nach dem ersten Satz entsteht Neugier, man weiß ja noch gar nicht, warum es geht. Nach dem zweiten Satz ist das Thema angerissen und nach der wirkungsvollen Pause folgt im dritten Satz der Nutzen. Der Blickkontakt steht in einem Zweiergespräch beispielsweise beim ersten und beim dritten Satz, beim zweiten kann er mal in die Unterlagen abschweifen. Bei einer Gruppe ist er bei jedem Satz bei einer anderen Person, das aber jeweils fest und den ganzen Satz über – inklusive der Pause am Ende des Satzes.

Nach dem dritten Satz ist der Blickkontakt besonders wichtig. Er steht fest und symbolisiert zusammen mit einem Schweigen: „da ist noch mehr, aber das sag ich Dir nur, wenn Du mich fragst“. Das Ziel ist erreicht.

Tipp vom Trainer: Präsentationen auf die wesentlichen Elemente reduzieren ...

Nachdem Bühler mit seinem Coach an einigen äußeren Merkmalen gearbeitet hatte, widmeten sich die beiden der Art, wie Bühler kommunizierte. Er ist Ingenieur, und als solcher ist für ihn Genauigkeit ein wichtiger Wert. Das zeigt sich in vielen Details. Er drückt sich sehr präzise aus. Er vergisst dabei keine Details, die er alle erwähnt. Das führt leider zu einer Überfülle an Informationen, Fakten und auch einer Vielzahl von Möglichkeiten, die er gerne alle abwägend darstellt. Das ist einigen seiner Gesprächspartner zu viel. Schließlich haben sie selbst einiges im Kopf und wären deshalb froh, eher entlastet als mit zusätzlichem Input aufgefüllt zu werden.

Mit dem Coach arbeitete er deshalb aus, dass er künftig seine Beiträge in Besprechungen und auch seine Präsentationen auf die wesentlichen Ergebnisse reduziert. All die Argumente, Grundlagen, wie er überhaupt zu diesen Ergebnissen gekommen ist und alles Sonstige erwähnt er zunächst nicht. Er hat es natürlich

stets parat, um in Situationen, in denen er danach gefragt wird oder er argumentieren muss, sofort liefern zu können. Doch er präsentiert seine Ergebnisse mit Selbstverständlichkeit und mit dieser gewissen Art, die Interesse weckt.

.. und eine wirkungsvolle Körpersprache einsetzen

Da er jetzt in Kombination mit einer wirkungsvollen Körpersprache spricht, erzielt er mehrere Effekte: Zum einen wird mehr auf ihn geachtet, seine Aussagen erscheinen plötzlich gewichtiger. Es entsteht sogar eher Neugierde, da seine Aussagen wie kleine Appetitanreger wirken. Zum anderen werden die Gegenargumente weniger, weil seine Behauptungen tatsächlich eher als Tatsache akzeptiert werden. Und wenn jemand anderer Meinung ist, dann findet das Gespräch auf einer wertschätzenden sachlichen Ebene statt, bei der Bühler nicht mehr „runtergebügelt“ wird.

Bühler ist übrigens vor kurzem befördert worden. Er ist jetzt selbst Teamleiter mit Verantwortung für ein neues Projekt.

Ergänzendes zum Thema

Michael Moesslang: Experte für Präsentation un persönliche Wirkung



Michael Moesslang gilt als der führende Keynote-Speaker und Führungskräfte-Coach zum Thema PreSensation. Er aktivierte bereits Zuhörer in über 1000 Vorträgen und schöpft aus dieser Erfahrung das Wissen für seine Kernkompetenz Präsentation und Persönliche Wirkung.

„Ob Sie sich selbst oder Ihre Inhalte präsentieren: es kommt darauf an, welche Wirkung Sie erzielen. Sich selbst einzuschätzen ist nahezu unmöglich. Ehrliches Feedback bekommen wir selten. Eine Gebrauchsanleitung haben die meisten nie erhalten“, so Michael Moesslang,

Self-PreSensation und PreSensation wurden von Michael Moesslang entwickelt, um drei Dinge zu erreichen:

- + Professionelle Authentizität,
- + Lebendiges, begeisterndes Auftreten,
- + Erfolgreiche, gewinnende Kommunikation.

Redakteur: Claudia Mallok

Copyright © 2009 - Vogel Business Media