



MACH KEIN THEATER

34



COACHING ZONE ► **MIT DEM THEMA KÖRPERSPRACHE** beschäftigen sich viele Menschen in erster Linie, um vor anderen Menschen überzeugender und lebendiger aufzutreten. Im Vordergrund steht dabei die optimale Wirkung der eigenen Person auf die Zuhörer oder den Gesprächspartner. Doch die Bedeutung der Körpersprache geht über die Belebung eines Vortrags oder einer Präsentation weit hinaus, denn sie ist eine wichtige Ergänzung unserer verbalen Ausdrucksmittel und damit eine wertvolle Bereicherung für unsere Kommunikation. Körpersprache hilft uns, das grundlegende Ziel jeder Kommunikation zu erreichen: die gegenseitige Verständigung. Eine unverfälschte Körpersprache ist Voraussetzung dafür. Nonverbale Signale geben dem Gesprächspartner oder Zuhörer entscheidende Hinweise darauf, wie

STÉPHANE ETRILLARD VERHILFT DEN TEILNEHMERN SEINER RHETORIK- UND DIALEKTIKSEMINARE ZU MEHR SOUVERÄNITÄT. WWW.ETRILLARD.COM



BÜHNENSCHAUSPIELERN gelingt es immer wieder, das Publikum in ihren Bann zu ziehen, denn sie verfügen über Techniken für einen wirkungsvollen Auftritt. Wer vor Teams, Abteilungen oder in der Öffentlichkeit agieren muss, kann viel von ihnen lernen. VON CHRISTIANE SIEMANN

„Ein Manager, der wie ein Fragezeichen vor seinen Mitarbeitern steht und dabei die Schultern hochzieht, dem traut man keine klaren Entscheidungen zu“, beschreibt Dr. Carl Philip von Maldeghem eine klassische Schwachstelle seiner Seminar Teilnehmer. Der Intendant des Alten Schauspielhauses in Stuttgart weiß, welche Schwierigkeiten Vorträge, Präsentationen oder ein Expertenstatement im Fernsehen mit sich bringen können. „Führungskräfte wollen überzeugen und motivieren, aber verlassen sich dabei häufig nur auf den reinen Inhalt des Skripts. Erfolgreicher agiert derjenige, der Einsichten und Emotionen erzeugt, der sich selbst und seine Ziele gut darstellen kann.“

Der Kommunikationsforscher Paul Watzlawick entdeckte schon vor vielen Jahrzehnten, dass die inhaltliche Botschaft im Vergleich zu den nonverbalen Anteilen nur eine geringe Rolle in der Kommunikation spielt. Jeder kennt das: Ein Referent betritt den Raum, und bevor er das erste Mal gesprochen hat, registriert man in Sekundenschnelle seine Körpersprache, seine Mimik und Gestik – und zieht Rückschlüsse. Man **vermutet in ihm einen Platzhirsch oder den gestressten Manager** ▼, einen kompetenten Langweiler oder den unsicheren Witzbold.

Wie möchte ich wirken und wie kann ich es beeinflussen? Auf den Brettern der Stuttgarter Bühne erlernen junge Fach- und Führungskräfte sowie gestandene Manager die Techniken des Schauspielers. „Dabei wird keine überzogene Selbstdarstellung trainiert, sondern die Wahrnehmung von nonverbalen Signalen geschärft“, so von Maldeghem. Denn genau hier liegt die Schnittstelle von Schauspielern und Managern: Erst das passende Zusammenspiel von Text einerseits und Gestik, Mimik, Stimme, Blick und Körperhaltung andererseits führen zum gewünschten Erfolg. So belegt es auch eine IBM-Studie. Danach sind die Aufstiegschancen im Beruf nur zu 10 Prozent von der Leistung abhängig. Entscheidend ist mit 30 Prozent der Eindruck, den ein Mitarbeiter hinterlässt, und zu 60 Prozent sein Bekanntheitsgrad. Wer extrovertiert ist und von sich behaupten kann, schlagfertig zu sein, hält sein Auftreten oft schon für professionell – ohne zu wissen, wie er auf andere wirkt. Deshalb lassen sich selbst Karnevalisten für ihre Auftritte coachen. Nina Praun, Diplom-Psychologin und Rhetorik-Trainerin, schult seit einigen Jahren die Prinzenpaare in Düsseldorf. Geübt wird ein professioneller Auftritt und keine aufgesetzte, betont heitere Rolle. „Wer nicht von

sich aus lustig ist, wirkt unecht, wenn er versucht, den Strahlemann zu spielen“, so Nina Praun. Die Expertin gibt Feedback und Tipps, damit das Prinzenpaar – in der Regel unerfahren im Auftritt vor vielen Menschen – beim Publikum ankommt. Ein Beispiel: „Die Arme auf den Rücken zu legen oder vor dem Körper zu verschränken, bedeutet, sich Gestaltungsmittel zu nehmen. Bleiben die Arme locker neben dem Körper hängen, passiert die Gestik mit den Händen von selbst. Man unterstreicht automatisch Wichtiges in einer Rede“, erklärt Nina Praun. Gestik solle man jedoch nicht im Detail proben, denn wer in diesem Bereich ein einstudiertes und perfektes Verhalten an den Tag lege, wirke nicht mehr authentisch. „Je unbewusster die Körpersprache abläuft, umso glaubhafter wirkt man vor einem Publikum.“

Fach- und Führungskräfte legen den Fokus oft einseitig auf das „Was“ und nicht auf das „Wie“ ihrer Darstellung. Die Vorbereitung einer Präsentation oder eines Vortrags wird bestimmt von der Reihenfolge der Folien, nur mit dem Gedanken im Hinterkopf, den roten Faden nicht zu verlieren. Für das Kundengespräch werden alle notwendigen Fakten vorbereitet und, um für alle Fälle gerüstet zu sein, noch mehr Fakten parat gehalten. Dabei ignorieren die meisten, wie störend es wirkt, wenn sie während des Vortrags mit dem Kugelschreiber ins Publikum „stechen“ oder nervös auf- und ablaufen. Je komplexer der Inhalt, desto größer die Bemühungen, möglichst umfassend die Materie zu beherrschen.

Vor allem Techniker kennen das Problem. „Komplizierte technische Zusammenhänge bedeuteten leider oft einen trockenen Vortrag“, berichtet Michael Mennicken, Ingenieur bei Bosch in Stuttgart. Das Seminar „Wissen allein genügt nicht“ zeigte ihm neue Wege. Auf der Bühne des Alten Schauspielhauses Stuttgart konnte er persönliche Ausdrucksmittel ausprobieren: „Mit groß ausholenden Arm-bewegungen und dramatischen Betonungen angelehnt an einen Text von Shakespeare einen technischen Vortrag zu präsentieren, ist sehr ungewohnt. Aber es ist aufschlussreich, die Spannbreite verschiedener Ausdrucksformen auszuprobieren und die Reaktionen zu beobachten.“ Mit Stilmitteln spielen und überzeichnen: Bei den praktischen Übungen und beim Erleben der anderen entwickeln die Teilnehmer ein Gefühl dafür, wie ihr Verhalten auf das Publikum wirkt. Technische Experten lieben ihr Spezialgebiet, sie haben eine emotionale Bindung zum Thema, gleichwohl verbergen sie es beim Vortrag. „Heute traue ich mich, meine

das, was verbal ausgedrückt wird, tatsächlich gemeint ist. Körpersprache formuliert häufig den Subtext zum wortwörtlich Gesagten. Eine einzige Geste kann im Extremfall eine Aussage in ihr Gegenteil verkehren. Solche Effekte lassen sich teilweise steuern, entstehen jedoch nicht immer nur absichtlich und kontrolliert. In der Körpersprache finden gerade auch unbewusste und emotionale Aspekte ihren Ausdruck. Und oft sind es eben solche, die die Wahrnehmung und Interpretation des Gesagten stark beeinflussen. Da Körpersprache die Menschen emotional – und nicht nur intellektuell – anspricht, wirkt sie zudem häufig sehr viel eindringlicher als die ursprüngliche Aussage. Wenn Sie Ihre ▲ **Körpersprache bewusst einsetzen**, können Sie diese Einsichten natürlich zu Ihrem Vorteil nutzen und Ihre Worte mithilfe der nonverbalen Signale unterstreichen und ergänzen. Sie können Ihren Aussagen feine Nuancen geben, Aspekte hervorheben oder hinzufügen und gezielt Bedeutungen erzeugen. Dabei ist es wichtig, dass Sie Ihre Körpersprache nicht gekünstelt oder übertrieben theatralisch einsetzen, denn dies wirkt sehr schnell unnatürlich und damit unglaubwürdig. Körpersprache kann letztlich nur wirken, wenn sie

HANDWERKSZEUG

Begeisterung zu zeigen, und registriere, dass ich Inhalte besser transportieren und Zuhörer mitziehen kann“, so Michael Mennicken. Die Personalentwicklung bei Bosch ging neue Wege, als man sich auf das Experiment Theater einließ. „Gerade Führungskräfte und Spezialisten wollen überzeugen und dabei authentisch bleiben. Das fachliche Handwerkszeug können sie bei den Bühnenprofis abschauen“, begründet Personalentwicklerin Esther Engelhardt das außergewöhnliche Seminarumfeld Schauspielhaus.

Schauen die Zuhörer zum Podium? Oder malen sie Strichmännchen auf ihre Unterlagen? Ein Albtraum für jeden, der eigentlich sein Produkt oder den Geschäftsbericht überzeugend präsentieren wollte. Eine mögliche Ursache: „Viele halten den Blickkontakt nur mit den Zuhörern in der ersten Reihe, oder sie fixieren einen einzigen Menschen im Publikum“, erläutert von Maldeghem. Den Kontakt mit den Zuhörern zu halten, erfordert jedoch, alle anzusprechen. Wie der Spagat gelingt, gleichzeitig einzelne und alle anzuschauen, demonstrieren Schauspieler. „Entscheidend, um Gemeinsamkeiten mit dem Publikum herzustellen, ist das gemeinsame Raumgefühl. Dies kann ich nur vermitteln, wenn ich den Zuschauern signalisiere, dass ich jeden Einzelnen meine. Dies gelingt mit der sogenannten Projektion in den Raum, dem Bewusstsein, etwas zu senden. Nur wenn ich dies glaubhaft rüberbringe, kann ich Souveränität vermitteln.“ Ob das Publikum wach und aufmerksam bleibt oder sich ausklinkt, lässt sich testen, beispielsweise im Freundeskreis oder in der Familie. Im privaten Übungsfeld fehlen jedoch die Tipps und Hinweise, wie man die eigene Körpersprache verbessern kann. Eine geschulte Eigenwahrnehmung und die Kenntnis von Auftrittstechnik erlernt man am besten von Experten. Immer mit der Absicht, nicht zum makellosen, glatten Selbstdarsteller zu mutieren, sondern **möglichst authentisch und glaubwürdig** aufzutreten. Intendant von Maldeghem: „Wer glaubhaft auftritt, dem vertrauen andere. Ein Mensch, der beim Auftritt in sich ruht, weckt Vertrauen, und Vertrauen ist die Hälfte der Führung.“

Ronald Reagan spielte zwei Jahrzehnte lang in mehr als fünfzig Filmen mit, bevor er 1981 der 40. Präsident der Vereinigten Staaten wurde. Er galt als großer Kommunikator. Zu seinen bekanntesten Aussagen gehört ein Satz aus einer Rede am Brandenburger Tor in Berlin 1987: „Herr Gorbatschow, reißen Sie diese Mauer nieder!“



Papst Johannes Paul II. wirkte als junger Mann bei zahlreichen Theateraufführungen mit, unter anderem bei der Experimentalthheatergruppe „Studio 39“. Er galt als der erste Medienpapst, weil er es im Zeitalter des Fernsehens verstand, seine Mimik und Gestik einzusetzen, um die Botschaft der Kirche zu verkünden.



Karlheinz Böhm, gelernter Schauspieler, nutzt mit viel Überzeugung sein gewinnendes Wesen, um Geld für Äthiopien zu sammeln. Seine Stiftung „Menschen für Menschen“ lindert seit mehr als 25 Jahren das Leid von mehr als drei Millionen Äthiopiern.



Arnold Schwarzenegger wurde als Schauspieler vor allem durch seine Rolle als „Terminator“ bekannt. Seit 2003 ist er Gouverneur des US-Bundesstaats Kalifornien. Als ehemaliger Schauspieler weiß er sich geschickt in der Öffentlichkeit zu präsentieren und auch politische Gegner für seine Sache zu gewinnen.

MfM, Cinetext/Allstar, Cinetext/Bildarchiv, GPO

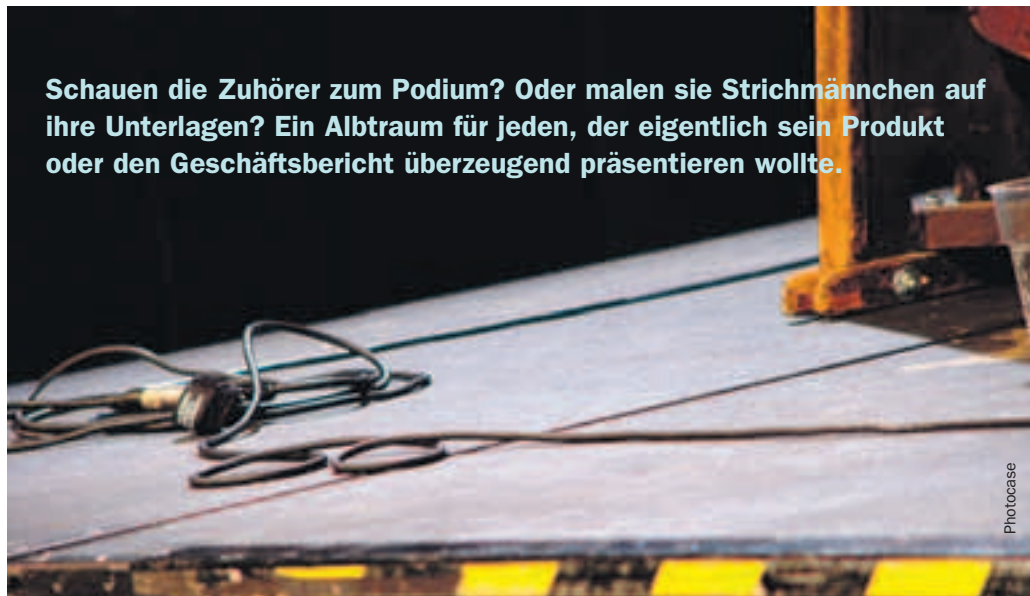
ERFOLG DANK

SCHAUSPIELERFAHRUNG

36

auch authentisch ist. Nehmen Sie zum Beispiel einen eher zurückhaltenden Menschen: Bei ihm werden große Gesten immer übertrieben wirken, und dieser Auftritt wird kaum überzeugen. Doch schon ein offener Blick und eine aufrechte Körperhaltung können auf dezente Weise wirkungsvolle Signale setzen – ganz ohne Theatralik. So wird das Gesamtbild abgerundet, und die Person wirkt souverän, authentisch und glaubwürdig. Wer hingegen versucht, hinter antrainierten und erzwungenen Gesten seine echte Persönlichkeit oder sein wahres Anliegen zu verstecken, wird über kurz- oder lang scheitern und setzt zugleich seine Souveränität aufs Spiel. Eine aufgesetzte Körpersprache oder Widersprüche zwischen nonverbaler und verbaler Aussage stören immer das Gesamtbild der Persönlichkeit und werden Irritationen auslösen oder sogar Misstrauen wecken. Für einen souveränen und überzeugenden Auftritt ist es daher unerlässlich, eine Körpersprache zu pflegen, die **tatsächlich zur eigenen Persönlichkeit passt** und dabei ganz unverfälscht ihre Wirkung entfaltet. Versuchen Sie also, in die Rolle, die Sie in Ihrem Leben spielen, so viel Persönlichkeit von sich selbst mit hineinzunehmen, wie es geht. ◀

Schauen die Zuhörer zum Podium? Oder malen sie Strichmännchen auf ihre Unterlagen? Ein Albtraum für jeden, der eigentlich sein Produkt oder den Geschäftsbericht überzeugend präsentieren wollte.



Photocase

SEMINARANBIETER

Management Institute SECS, Düsseldorf
PUBLIC SPEAKING Tel. 0211 7570740 / www.etrillard.com

Deutsche Experten Akademie, München
IHR AUFTRIFF, BITTE! Tel. 089 122389100 / www.experten-akademie.de

Altes Schauspielhaus Stuttgart (Kontakt: Cordula Beelitz-Frank)
MANAGEMENT-BY-SHAKESPEARE Tel. 0711 2363175 / www.schauspielhaus-komoedie.de

MANAGEACTING UND COACHINGCENTER, Berlin
Tel. 030 82110-33 / www.manageacting.de

BUCHTIPP

Reiner Neumann/Alexander Ross: **Der perfekte Auftritt**. Murmann Verlag 2004. ISBN 3938017090. 22,90 Euro

Erving Goffman: **Wir alle spielen Theater – Die Selbstdarstellung im Alltag**. Piper Verlag 2003. ISBN 3492238912. 8,95 Euro