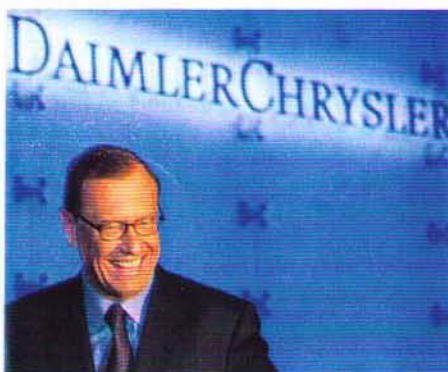


# Selbstsicher auftreten

Charisma ist keine Gottesgabe. Jeder kann lernen, überzeugend zu wirken.

Jürgen Schrempf hat es, Bundeskanzler Gerhard Schröder und natürlich auch Jack Welch, der angeblich beste Manager der Welt: dieses glänzende Auftreten, dem sie den steilen Verlauf ihrer Karriere verdanken. Ohne Charisma sind die wirklich großen Karrieren nicht denkbar, aber nicht jedem Erfolgreichen wurde diese Gabe bereits in die Wiege gelegt. Adele Landauer weiß aus Erfahrung: „Viele charismatische Persönlichkeiten haben durch gezieltes Training ihr eigenes Charisma entdeckt.“ Für diejenigen, die ihre Ausstrahlung steigern wollen, hat die



**SUPERSTAR JÜRGEN SCHREMPF:** Überzeugungskraft und Charisma sind erlernbar.

re Rolle. Mimik und Gestik bestimmen nämlich zu 55 Prozent den Eindruck, den Andere von einem gewinnen, und zu 38 Prozent wird die Wirkung vom Klang der Stimme geprägt. „Wie wir unseren Körper und unsere Stimme einsetzen ist demnach wesentlich wichtiger für unsere Wirkung als die Worte, die wir sagen“, fasst Adele Landauer diese Erkenntnis zusammen. Das bedeutet nun nicht, dass man sich ein standardisiertes Repertoire an Körpersprach-Regeln aneignen sollte. „Wenn man Gesten äußerlich oder gar vor dem Spiegel trainiert, läuft man

große Gefahr, dass sie aufgesetzt und künstlich wirken.“ Wichtiges Ziel des „Manage Acting“-Trainings ist deshalb, den Teilnehmern zu einer authentischen Körpersprache und sympathischen Stimme zu verhelfen. Authentisch wirkt Körpersprache erlernungsgemäß immer dann, wenn sie aus dem Zentrum des Körpers heraus entsteht. Das Zentrum ist im Beckenraum angesiedelt – ist der Schnittpunkt, wenn man den Körper gedanklich quer und längs teilt. Bei Menschen, die wenig Bewusstsein für ihren Körper entwickeln, verlagert sich ihr körperliches Zentrum in andere Regionen beispielsweise in die Hüfte oder gar in die Knie. Mit sichtbaren Folgen für ihr Auftreten. Ihre Ausstrahlung bekommt eine gewisse Nachlässigkeit – im schlimmsten Fall verurteilen sie schon in jungen Jahren zu Boden gedrückt. Landauers beruhigende Botschaft: „Jeder Mensch kann für sich entscheiden, ob er der Schwerkraft folgen mag oder sich bewusst für eine aufrechte Haltung entscheidet.“ Und es ist auch gar nicht so schwer, immer wieder zum physiologischen Körperzentrum zu finden: Dabei helfen einfache Übungen, wie beispielsweise „Die Nuss-Methode“.

ANDREA TICH



**ERFOLGSBUCH:** Training für Ihren Auftritt.

Schauspielerin und Management-Trainerin nun einen Ratgeber geschrieben, der die wichtigsten Techniken und Tricks der Schauspielkunst bündelt („Manage Acting. Die Kunst, selbstsicher aufzutreten“, Econ Verlag). Im Zentrum steht die wissenschaftlich fundierte Erkenntnis, dass die Wirkung

von Menschen nur zu sieben Prozent auf dem Inhalt von Worten beruht. Körpersprache und Stimme spielen eine viel größere

## Die Nuss-Methode



Einstudierte Gesten wirken oft unnatürlich und überspannt. Der Trick, auf andere authentisch und damit überzeugend zu wirken, besteht darin, zu seinem körperlichen Zentrum zu finden. Aus diesem Zentrum heraus agieren Sie überzeugender und charismatischer. Dabei hilft die folgende Übung.

**Ausgangsposition:** Stellen Sie sich aufrecht hin. Stellen Sie sich vor, Sie werden am Scheitelpunkt Ihres Kopfes an einem unsichtbaren Gummiband empor gezogen. Bringen Sie Ihre Wirbelsäule in größtmögliche Streckung.

**So geht's:** Kippen Sie das Becken ein wenig nach vorn. Halten Sie die Gesäßmuskeln in Anspannung, als ob Sie eine kleine Haselnuss damit festhalten müssten. Dabei keine Übertreibungen – eine leichte Spannung genügt vollkommen.

**Das bringt's:** Sie lokalisieren Ihre Körpermitte. Ihre Haltung wird aufrechter und souveräner. Sie können in jeder Situation auf dieses Zentrum zurückgreifen.

## Aus dem Zentrum heraus agieren

► **Gehen:** Beim Gehen eine aufrechte Haltung einnehmen, die Schultern entspannen, das Kinn an den Körper herannehmen und die Arme locker neben dem Körper hin- und herschwingen lassen. An der Länge der Schritte kann man viel über die innere Verfassung oder den Charakter eines Menschen ablesen. Kleine Schritte sind in der Regel ein Indiz für Detailverliebtheit. Menschen, die große Schritte und große Gesten machen, sind für den großzügigen Entwurf geschaffen.

► **Stehen:** Finden Sie einen festen körperlichen Standpunkt und stehen Sie dazu! Das bedeutet nicht, dass Sie eine halbe Stunde wie angewurzelt auf derselben Stelle stehen müssen. Natürlich können Sie sich bewegen und ein paar Schritte gehen. Aber diese Bewegung sollte im Fluss sein, harmonisch und damit

angenehm im Äußeren. Auch sollte sie sinnvoll und nicht unbewusst und unkontrolliert ablaufen.

► **Gestikulieren:** Gerade beim Reden wird der Zeigefinger immer wieder gerne genutzt. Er wirkt aber auf Zuhörer oder Gesprächspartner unangenehm. Wenn Sie Menschen einladen möchten, an Ihren Gedanken teilzuhaben, sollten Sie offene Gesten einsetzen. Etwa die Handflächen in Hüfthöhe nach oben öffnen. Sympathische Gesten erzeugen gleichzeitig einen offeneren Gesichtsausdruck.

► **Territoriale Distanzen:** Dem Gesprächspartner auf die Pelle zu rücken ist genauso unangenehm, wie im Gespräch permanent zurückzuweichen. Seien Sie sensibel für die territoriale Distanz. Spüren Sie genau, wo Ihre Intimsphäre aufhört und wo die des anderen beginnt.