



Bauch, Beine, Po

PRÄSENTATIONEN Fachliche Qualität allein reicht nicht mehr aus, um nach ganz oben zu kommen. Ein Schauspieltraining hilft Managern, sich selbst und ihre Inhalte optimal darzustellen.

Da draußen warten Hunderte von Leuten gespannt auf den Auftritt von Kaspar Pfeifer (48), und jedem Einzelnen soll der Lufthansa-Manager das Gefühl vermitteln, dass er ihn ganz persönlich begrüßt. Pfeifer tritt nach vorn an den Bühnenrand, er breitet die Arme aus, er öffnet den Mund –

„Stopp“, ruft Adele Landauer (46) dazwischen, „denken Sie daran, den Bauch anzuspannen und die Schultern zurückzunehmen. Stellen Sie sich einfach vor, Sie würden von einem Faden am Kopf nach oben gezogen.“

Pfeifer setzt noch einmal an: Er klemmt die Pobacken zusammen, reckt

sich, strafft den Oberkörper, setzt ein Lächeln auf. Er will sympathisch und kompetent wirken, wenn er dem Publikum sein neues, millionenteures Check-in-System namens Picture präsentiert. Doch wo Pfeifer hinschaut und hinredet, ist niemand. Er spricht gegen die Wand. Pfeifer übt.

Die Kompetenz aus der Kehle

Mit verschiedenen Übungen hilft Trainerin Adele Landauer dem Lufthansa-Manager Kaspar Pfeifer, die Stimme so einzusetzen, dass die Botschaft auch ankommt



Kurse für die Karriere

Wo Manager lernen können, sich besser zu verkaufen

Kommunikation: Den richtigen Ton zu treffen und die passenden Methoden der Kommunikation auszuwählen zählt zu den wichtigsten Führungskompetenzen. Einen guten Überblick über die Vielzahl der verschiedenen Anbieter sowie eine komfortable Suchfunktion für die Trainingsauswahl bietet „managerSeminare“ unter: seminar.manager-magazin.de

Auftreten: Korrekte Umgangsformen und die Kunst des Small Talks lehrt der Bielefelder Arbeitskreis Umgangsformen International. Wie sich kulturbedingte Fettnäpchen umgehen lassen, die bei Kontakten mit inter-

nationalen Geschäftspartnern lauern, zeigt etwa das Institut für Interkulturelles Management in Rheinbreitbach bei Bad Honnef.

Verhalten: Das Kölner Coaching Centre bietet Trainings an, die Managern helfen, ihr Führungsverhalten zu verbessern. Per Online-Test lassen sich persönliche Stärken und Schwächen ermitteln.

Der Hamburger Professor für Erziehungswissenschaften und Kriminologie Jens Weidnor zeigt Managern, wie sie ihr natürliches Aggressionspotenzial positiv einsetzen, um mehr Durchsetzungskraft zu entwickeln.

Adele Landauer ist gelernte Schauspieler, hat Theater- und Fernsehrollen gespielt, Kaspar Pfeifer ist gelernter Maschinenbauer mit Schwerpunkt Luft- und Raumfahrttechnik. Die Schauspielerin hilft dem Ingenieur, ein besserer Manager zu werden.

„Ich habe mir früher nie Gedanken darüber gemacht, wie ich wirke“, sagt Pfeifer. Lange Zeit musste er das auch nicht. Doch je höher er die Karriereleiter hinaufkletterte und je größer seine Projekte wurden, desto mehr spürte er, dass ihm etwas Wichtiges fehlte: die Fähigkeit, sich selbst optimal zu präsentieren.

Seit eineinhalb Jahren ist Pfeifer für die Technik hinter den Check-in- und Boardingsystemen des weltweiten Lufthansa-Streckennetzes verantwortlich. Am Frankfurter Flughafen hat er eine Abteilung mit 150 Mitarbeitern und einem Budget von rund 80 Millionen Euro unter sich.

Doch Pfeifer weiß, dass es heutzutage längst nicht mehr reicht, fachlich gut zu sein, wenn man Karriere machen will. Man muss sich auch gut verkaufen. Er möchte lernen, „so aufzutreten, dass meine Körpersprache und meine Stimme perfekt zu den Inhalten passen, die ich zu verkünden habe. Das Wechselspiel zwischen Ratio und Emotion möchte ich trainieren“.

25 Stunden gezieltes Training sollten Pfeifer ans Ziel bringen, sagt Landauer: „Ich zeige Managern, wie sie mit ihrer Stimme und ihrer Körpersprache die gewünschte Wirkung erzeugen können. Ich bringe ihnen aber keine einstudierten Gesten bei, denn die wirken unglaubwürdig. Stattdessen zeige ich, wie Gesten richtig eingesetzt werden, welche Gebärden welche Wirkung erzielen.“

Pfeifer, seit 25 Jahren im Besitz einer Privatpilotenlizenz, vergleicht das Präsentationstraining damit, ein Flugzeug fliegen zu lernen: „Alles passiert gleichzeitig. Wie im Flieger muss man sämtliche Abläufe innerhalb des Cockpits sicher beherrschen und dabei parallel alles im Blick haben, was in der Umgebung geschieht.“

Die Sache mit der richtigen Begrüßung des Publikums hat Pfeifer noch nicht so recht im Griff. Mal lässt er die Hände zu tief sinken (Landauer: immer über der Gürtellinie bleiben), mal reißt er die Arme so weit auseinander, als

Die Signale des richtigen Sitzens

Eine korrekte Körperhaltung ist die Basis für einen überzeugenden Auftritt. Das Beherrschen der nonverbalen Kommunikation hilft in Verhandlungssituationen.



Sie erzählen. Sprechen Sie also langsam und deutlich an den wichtigen Stellen. Und machen Sie auch mal eine Pause.“ Kunstpausen zu setzen, um bei den Zuhörern mehr Aufmerksamkeit zu erzielen, hält sie für falsch: „Das merkt das Publikum sofort und ist verstimmt.“

Pfeifer ist verblüfft vom raschen Erfolg. Innerhalb weniger Trainingsstunden hat sich seine Einstellung zur Selbstdarstellung schon um 180 Grad gedreht: „Ich stelle nun nicht mehr nur Zahlen vor, sondern zeige mich auch ganz bewusst als Person, die hinter diesen Zahlen steht. Genau dagegen hatte ich bislang immer eine gewisse Abneigung. Ich bin sicherer und souveräner geworden.“

Beinahe nebenbei hat Pfeifer, der für die Lufthansa oft auf der ganzen Welt unterwegs ist, ein Gespür für seine Gesprächspartner entwickelt. „Ich kann nun die Körpersprache meines Gegenübers analysieren und seine Verhaltenssignale deuten. So kann ich viel besser einschätzen, ob das, was einer sagt, auch tatsächlich so gemeint ist. Bei Verhandlungen mit Geschäftspartnern ist dieses Wissen von unschätzbarem Wert.“

Auch in der täglichen Routine profitiert Pfeifer von den Kniffen der Körpersprache. Früher griffen seine Mitarbeiter und Kollegen bei Meetings schon mal zum Handy oder klappten gelangweilt den Laptop auf. „Jetzt gelingt es mir viel besser, eine konzentrierte Atmosphäre zu erzeugen. Nun hören alle aufmerksam zu, und die Laptops bleiben aus“, sagt Pfeifer.

BEI WICHTIGEN PRÄSENTATIONEN, etwa in Vorstandssitzungen, vertraut er jetzt mehr auf seine eigene Wirkung. „Bisher habe ich meine Projekte stets mit vielen detaillierten Schaubildern vorgestellt“, sagt Pfeifer, „jetzt werfe ich nur noch ein einziges Chart an die Wand, erläutere die wichtigsten Punkte frei sprechend und verkörpere damit die nötige Klarheit, Geradlinigkeit und Souveränität.“

Freimütig räumt er auch ein, dass er mit dem Training seinen Marktwert und die Chancen auf den weiteren Aufstieg verbessern möchte: „Ich habe einfach immer wieder gesehen, dass Leute, die gut auftreten können, schneller nach oben kommen.“ Vielleicht klappt es ja auch bei ihm. *Claus G. Schmalholz*

Auch für die Kompensation körperlicher Schwächen bietet Landauer praktische Tipps an. Pfeifer etwa glaubt, dass seine Stimme bisweilen zu monoton und einschläfernd klingt. Er möchte je nach Situation sprechen können.

Landauer zeigt ihm, wie das geht. Sie legt ihre Hände an seine Hüften und lässt ihn ganz langsam ein- und ausatmen. „Sie müssen ganz bewusst atmen, sie müssen spüren, wie ihr Bauch und die Flanken sich dabei ausdehnen. Die meisten Menschen atmen zu viel oben im Brustkorb, dadurch wirkt die Stimme angestrengt und gepresst.“

Besonders vor großem Publikum sei es wichtig, mit der Stimme zu spielen, die Lautstärke zu wechseln und die Sprachgeschwindigkeit zu variieren, meint Landauer: „Denken Sie daran, dass für Ihre Zuhörer alles neu ist, was

wolle er das Publikum aus dem Saal schieben.

„Es kommt darauf an, das richtige Gefühl für eine Situation zu entwickeln“, sagt Landauer, „stellen Sie sich einfach vor, dass Sie jeden Einzelnen im Raum persönlich erreichen wollen, dann bekommt die Geste automatisch das richtige Maß.“

Dieses Prinzip funktioniert auch bei Gesprächen im kleinen Rahmen, etwa bei Projektpräsentationen beim Chef oder bei Besprechungen mit Mitarbeitern. Landauer: „Wichtig ist, dass man sich emotional auf das einstellt, was man sagen will. Fühlt man etwa die Begeisterung und die Anstrengungen für das Projekt, an dem man monatelang gearbeitet hat, von innen heraus, macht der Körper automatisch das Richtige, und es wirkt nie lächerlich.“