

REDEN IST SILBER FREIREDEN IST GOLD

Mehr Freude, Präsenz und Erfolg durch souveränes Auftreten

Margit Lieverz



IMPRESSUM

© 2017 sorriso Verlag GmbH, Radolfzell am Bodensee

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, auch auszugsweise, sowie Verbreitung durch Bild, Funk, Fernsehen und Internet, durch fotomechanische Wiedergabe, Tonträger und Datenverarbeitungssysteme jeder Art nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlags.

Die Ratschläge in diesem Buch wurden von der Autorin und vom Verlag sorgfältig erwogen und geprüft, dennoch kann eine Garantie nicht übernommen werden. Eine Haftung der Autorin bzw. des Verlags und seiner Beauftragten für Personen-, Sach- und Vermögensschäden ist ausgeschlossen. Der Verlag weist ausdrücklich darauf hin, dass im Text enthaltene externe Links vom Verlag nur bis zum Zeitpunkt der Buchveröffentlichung eingesehen werden konnten. Auf spätere Veränderungen hat der Verlag keinerlei Einfluss. Eine Haftung des Verlags für externe Links ist stets ausgeschlossen.

Lektorat: Karen Christine Angermayer
Korrekturat: Bianca Weirauch
Layout, Umschlaggestaltung und Satz:
Susanne Büttner

ISBN: 978-3-946287-27-8

1. Auflage 2017

Dieses Buch ist auch als E-Book erhältlich.

www.sorriso-verlag.com

Werde Teil der sorriso community:



Bildnachweis

© Autorenfoto: Bastian Hughes (Cover)

© Autorenfoto: Sarah Kastner (Buchrückseite)

REDEN IST SILBER FREIREDEN IST GOLD

Mehr Freude, Präsenz und Erfolg durch souveränes Auftreten

Margit Lieverz



Für Mama

Ich habe alles in mir, wodurch ich wirken kann.

Hildegard von Bingen (1098-1179)
deutsche Mystikerin, Äbtissin und Naturwissenschaftlerin,
katholische Heilige

INHALTSVERZEICHNIS

Vorwort	7
Willkommen!	9
Jeder Mensch wirkt – Die Frage ist nur: wie?	13
<i>Deine Körpersprache</i>	18
<i>Die drei „margitschen“ Ws</i>	22
<i>Deine Mimik</i>	23
Die Kleiderfrage: was anziehen?	27
So gelingt dein Einstieg optimal	33
Weitere Tipps für deinen souveränen Auftritt	47
Gute Vorbereitung ist (fast) alles	57
Lampenfieber: den Schritt nach vorne machen	67
Speisefragen: essen und trinken vor dem Auftritt	77
Technikfragen: Mikro, Headset und Co.	83
Souveräner Umgang mit Fehlern und Pannen	93
Kritische Fragen – Was nun?	97
Stimme weg oder zu hoch?	101
Erfolgreich moderieren	107
Lebe deinen Traum(beruf)	123
Liebe dich selbst und hör auf, dich zu bestrafen	127
Nachwort	131
Dank	133
Ein Geschenk für dich	136
Die Autorin	139
Büchertipps	147

Vorwort

Dr. Renée Moore Seiwert

Das erste Mal bin ich Margit auf dem Brian-Tracy-Seminar im Oktober 2014 in Böblingen begegnet. Margit hat als Moderatorin durch den Tag geführt und ich war in diesem Rahmen als Speakerin auf der Bühne. Margit hat mich auf ihre sehr charmante Art anmoderiert und wir sind dann in der Mittagspause ins Gespräch gekommen. Sie hat mich direkt mit Marina Friess vernetzt und bereits ein Jahr später war ich Schirmherrin und Keynote Speakerin auf dem Feminess-Kongress in Stuttgart. Dort hat Margit zum einen souverän und sympathisch durchs Programm moderiert und außerdem auch noch ihren ersten öffentlichen Vortrag gegeben. Natürlich zu ihrem Thema „Reden ist Silber – Freireden ist Gold“ (der übrigens auch hier zu sehen ist: https://youtu.be/FQ_rv0gd6bE).

Und das ist so typisch für Margit. Sie hat ein großes offenes Herz und liebt es, Menschen miteinander zu vernetzen und Mut zu machen. Zur eigenen Persönlichkeit, zu mehr Präsenz und zur Freude im Sein. Und sie liebt es, Geschichten zu erzählen, denn das tut sie inzwischen schon seit Jahrzehnten. Früher in Form von Kurzgeschichten und Gedichten, heute in Form von Vorträgen, Moderationen und eben nun in diesem Buch.

Und da ist auch noch eines der großen Talente von Margit. Sie verbindet die Menschen untereinander, führt charmant durch

Veranstaltungen und sorgt auch dafür, dass sich hinter den Kulissen alle wohlfühlen.

Und genau so ist auch ihr erstes Buch aufgebaut: Es macht Mut zur freien Rede, Mut zu mehr Persönlichkeit, Mut dazu, sich selbst neu zu entdecken und sie vernetzt auch hier Menschen miteinander, denn sie empfiehlt ihr Netzwerk weiter.

Ich wünsche Ihnen, liebe Leserin/lieber Leser, also viel Freude beim Lesen und Lernen, beim Schmunzeln und Vernetzen.

Genießen Sie die Bühne Ihres Lebens und freuen Sie sich auf die nächsten Rede- und Präsentations-Gelegenheiten!

Herzlichst,

Ihre Dr. Renée Moore Seiwert

Internationale Motivationsrednerin für Innovation & Erfolg

Creator von Business Beyond Borders

www.reneemoore.com

Deidesheim, im April 2017

Willkommen!

Es war schon immer mein Anliegen, Menschen zu helfen. Meine Mutter dachte früher, ich würde später mal Medizin studieren, weil ich immer allen in meinem Umfeld helfen wollte und ein großes Interesse an Anatomie zeigte (ich hatte mir als Kind zum Geburtstag ein Pappskelett zum Selberbasteln gewünscht und auch bekommen!).

Ich bin Margit Lieverz, gelernte Köchin, studierte Hotelbetriebswirtin, ehemalige Eventmanagerin, ausgebildete Schauspielerin, Moderatorin, Rhetorik-Coach und Medientrainerin, Sängerin, Mutter einer zauberhaften Tochter, Ehefrau, Schwester, Tochter und Freundin.

Dieses Buch schreibe ich als Trainerin und Coach aus meinen Erfahrungen als Moderatorin für Events und TV-Beiträge, aus Interviews, die ich im Laufe der Jahre geführt habe, sowie aus meinen Seminaren und Trainings. Ich will dir helfen, klarer und deutlicher zu kommunizieren und dich zu präsentieren. Dich wohler zu fühlen in der eigenen Haut und dich mit Vorfreude auf

eigene Auftritte und Rede-Anlässe vorzubereiten.

Meine Teilnehmerinnen und Teilnehmer wollten nach meinen Seminaren und Coachings immer wissen, welche Literatur sie vertiefend noch lesen können. So kam die Idee zu diesem Buch.

Du kannst es ergänzend oder vorbereitend zu meinen Seminaren lesen – und auch einfach, um wichtige Impulse zu tanken, wenn du gerade keine Zeit für ein Seminar oder ein Skype-Coaching hast. Wenn du schon ein Seminar oder Coaching bei mir belegt hast, kannst du dir mit dem Buch vieles noch einmal in Erinnerung rufen.

Mit meinen Teilnehmerinnen und Teilnehmern bin ich immer per Du, darum habe ich auch für dieses Buch die Du-Anrede gewählt. So kann ich dich besser erreichen und es steht kein förmliches Sie zwischen uns.

Was dieses Buch nicht ist: eine wissenschaftlich fundierte Abhandlung über das Präsentieren von Vorträgen und Reden. Es erhebt nicht den Anspruch der Vollständigkeit und schon gar nicht der Perfektion (weil es die nicht gibt, darauf komme ich noch zu sprechen).

Was dieses Buch ist: ein Buch aus der Praxis und für die Praxis. Alle Tipps und Anregungen sind vielfach praktisch erprobt und immer wieder verfeinert worden. Dieses Buch ist so aufgebaut, wie meine Coachings, Trainings und Seminare aufgebaut sind, gespickt mit Erfahrungen, die ich selbst und meine Teilnehmer gemacht haben, damit du den größten Lerneffekt hast.

Ich habe die folgenden Seiten bewusst in lockerem Tonfall gehalten, so wie ich auch mit meinen Teilnehmern spreche.

Ich wünsche dir, dass dir dieses Buch hilft, dich inspiriert, unterstützt und anregt zu fühlen, dich besser wahrzunehmen. Und ich wünsche dir, dass es dich gut unterhält, zum Nachdenken bringt und auch zum Lachen.

Alles Liebe von Herzen,

Margit

Jeder Mensch wirkt – Die Frage ist nur: wie?

Jeder Mensch erzielt eine Wirkung – immer. Die Frage ist nur, welche? Und wie kann ich diese Wirkung steuern und beeinflussen? Das schauen wir uns in diesem ersten Kapitel an.

Meine Seminare und Coachings beginne ich immer mit einer Video-Analyse: Jeder Teilnehmer darf sich am Anfang kurz vorstellen. Diese Selbstvorstellung filme ich direkt. Das gemeinsame Sichten des Videos dient als Basis der Analyse und des weiteren Verlaufs des Coachings oder Seminars.

Folgende Fragen dienen den Teilnehmern für die Vorbereitung ihrer Vorstellung als Orientierung:

1. Wer bin ich? (Name, Alter, Beruf, Hobbys, Karriere und was sonst noch wichtig ist)
2. Wo komme ich her? (Geburtsort, Wohnort, beruflich, räumlich, privat, große oder kleine Familie)
3. Wo will ich hin? (beruflich, räumlich, privat)

4. Was mache ich hier? (in diesem Coaching/Training, an diesem Ort/Wohnort, in diesem Beruf)

Fangen wir bei Punkt 1 an: Wer bin ich? Viele stellen sich vor die Kamera und beginnen mit: „Mein Name ist ...“ oder „Ich heiße ...“. Die Antwort ist in Ordnung, viele Menschen machen das und es ist uns vielleicht auch so anezogen worden. Aber meine Frage lautete ja: „Wer bin ich?“ Wir sind so viel mehr als unser Name! Unser Name ist nur ein Fragment, ein winzig kleiner Teil von uns. Wenn wir uns vorstellen mit „Ich bin ...“ ist das viel stärker – viel mehr von „uns“, denn hier schwingt der ganze Mensch mit, der wir sind. Mit all unseren Erfolgen und Erfahrungen, unseren Wünschen und Träumen, aber auch unseren Ängsten und Sorgen. Zu sagen „Ich bin ...“ hat also immer eine viel stärkere Wirkung. Probiere es doch einfach beim nächsten Mal aus, wie es sich für dich anfühlt, wenn du dich in einer Runde vorstellen darfst.

Wo komme ich her? Wo will ich hin? Was mache ich hier? Das sind essenzielle Fragen und die Art und Weise, wie diese beantwortet werden, sagen schon sehr viel über den jeweiligen Menschen aus. Hier schaue ich mir genau den Inhalt, die Körpersprache und die Stimme an. Ich nehme selbst Mikrobewegungen wahr und kann darin viel erkennen.

Wenn wir die Videos gemeinsam anschauen, geschieht dies natürlich sehr wohlwollend. Mir ist es wichtig, dass sich meine Teilnehmer bei mir aufgehoben und geborgen fühlen. Nur so können wir uns öffnen für den weiteren Prozess der Wahrnehmung, für das Sich-seiner-selbst-bewusst-Werden und für den Veränderungsprozess, der dann beginnen kann – innerlich

wie äußerlich, von den Techniken her wie auch mental.

Es gibt bei mir kein „falsch“ und kein „schlecht“. Es gibt nur „wirkt schon“ oder „wirkt noch nicht“, „gefällt“ oder „gefällt noch nicht“. Denn so geht es später auch unserem Publikum: Es gibt immer Menschen, denen gefällt, was wir machen. Und es gibt immer Menschen, die wir damit nicht erreichen. Wichtig ist, dass wir uns nicht verbiegen, sondern so sein dürfen, wie wir sind. Jeder von uns hat von Anfang an eine individuelle Art zu kommunizieren. Es geht einfach darum, dass wir uns darüber bewusst werden, welche Wirkung wir damit erzielen. Erst dann können wir anfangen, Dinge zu verbessern und zu optimieren.

Eine der wichtigsten Erkenntnisse, die mir dabei sehr hilft, kommt aus der Kommunikationswissenschaft: die 7-38-55-Regel. Diese Regel ist eine der bekanntesten Zahlenvorgaben für die Wirkung von Körpersprache. Sie basiert auf einer interessanten Studie von Prof. Albert Mehrabian, einem iranisch-amerikanischen Psychologen und Kommunikationsforscher, zum Verständnis der Bedeutung von nonverbaler Kommunikation und nonverbaler Kompetenz.

Mehrabian geht davon aus, dass eine Botschaft grundsätzlich aus drei Teilen besteht: Dem gesprochenen Wort (also dem Inhalt, der Botschaft, um die es dir geht, wenn du sprichst), der nonverbalen Kommunikation über Stimme und Sprache, und der übrigen nonverbalen Körpersprache wie Haltung und Darstellung. Hierzu zählt dann auch die Kleidung, Accessoires, Frisur und Styling sowie die Umgebung. Mehrabian geht davon aus, dass für das

Verständnis und die Wirkung einer Aussage die drei Teile zu unterschiedlichen Anteilen verantwortlich sind. Inzwischen ist die Studie von Mehrabian zwar umstritten, aber die Grundidee und Verteilung der Wirkungsfaktoren hat immer noch Bestand, und ich finde sie höchst anschaulich.

Wir wirken im Durchschnitt zu:

7 % durch Fachwissen (Inhalt)

38 % Stimme und Sprache

55 % durch Körpersprache

Im Bereich Film und TV ist es sogar noch drastischer:

2 % durch Fachwissen (Inhalt)

38 % Stimme und Sprache

60 % durch Körpersprache

Ein Beispiel:

Stell dir vor, du besuchst eine Veranstaltung und der Moderator/ die Moderatorin oder Redner/Rednerin kommt auf die Bühne. Das Erste, was wir wahrnehmen, ist das, was wir sehen: die Kleidung, Frisur, eventuell Schmuck, Körperhaltung und Gestik sowie die Mimik. Alles, was wir sehen, nehmen wir erst einmal sehr stark wahr – es wird gescannt, im Kopf sortiert und meist auch noch kommentiert oder bewertet. Im Fernsehen ist das meist noch stärker als in Wirklichkeit, weil der Bildausschnitt kleiner ist und ich mich nur auf die Person konzentriere, die ich sehe.

Deshalb gehen wir im Fernsehen von 55-60 % Wirkung durch Körpersprache aus. Nun beginnt die Person, die wir sehen, zu sprechen. Zunächst einmal hören wir also eine Stimme und auch hier wird sofort wieder automatisch von uns sortiert: Ist die Stimme hell oder dunkel, laut oder leise, hat die Stimme eine angenehme Frequenz? Weiter geht es (das alles geschieht in wenigen Sekunden!): Wie ist die Sprache? Schnell oder langsam, verständlich oder genuschelt, in meiner Sprache oder einer anderen, mit Dialekt oder ohne? Wenn ich einen Dialekt erkenne, wo ist der her? Vielleicht aus meiner Heimat? Und so denke ich dann weiter und weiter und höre inhaltlich nicht mehr zu.

Beobachte dich einmal selbst, wenn du andere Menschen auf der Bühne oder im TV erlebst. An wie viel von dem, was gesagt wird, kannst du dich danach noch erinnern?

Man könnte an dieser Stelle verzweifeln und denken: „Dann kommt es ja auf den Inhalt gar nicht mehr an, weil der quasi keine Wirkung hat!“ Wenn wir den jeweiligen Inhalt einfach nur sprechen, ohne Gestik und Mimik, ohne Stimm-Modulation und Spannung, ohne Atmung und Empathie, dann hat der Inhalt in der Tat kaum eine Chance, Wirkung zu erzielen oder gar im Gedächtnis zu bleiben.

Jetzt kommt die gute Nachricht: Wenn du deine Körpersprache (Gestik/Mimik) und deine Stimme/Sprechtechnik mit dem Inhalt, um den es dir *wirklich* geht, authentisch verknüpfen und einsetzen kannst, dann haben die 7 bzw. 2 % Inhalt eine echte Chance, 100 % Wirkung zu erzielen und somit nachhaltig im

Kopf deiner Zuhörer zu bleiben!

Genau darum sind wir hier, genau darum hältst du dieses Buch in der Hand, damit wir uns diese Dinge anschauen und du sie in Zukunft *bewusst* verändern und steuern kannst.

Deine Körpersprache

Über die Körpersprache sind viele gute Bücher geschrieben worden. Ich möchte daher ihren Inhalt hier nicht wiedergeben. In Bezug auf deinen souveränen Auftritt vor großem wie vor kleinem Publikum – auch im Zweiergespräch mit Kunden oder Freunden! – ist für dich vor allem wichtig zu wissen:

Dein Körper spricht immer. Und dein Körper spricht immer die Wahrheit. Er kann nicht lügen.

Der Körper ist unser Zuhause, denn ohne Körper wären wir nicht als Menschen auf dieser Welt. Der Körper ist unser bester Freund und er hilft uns, zu leben. Vieles von dem, was unser Körper permanent für uns tut, merken wir gar nicht, weil wir manche Funktionen nicht bewusst steuern, wie beispielsweise den Herzschlag, die Verdauung, das Wachsen der Haare und Nägel usw. Auch viele Reflexe können wir nicht bewusst steuern, beispielsweise den Schutz-Reflex, wenn wir stolpern und versuchen, uns aufzufangen.

Unser Körper ist außerdem unser Sprach-Organ, bevor wir die verbale Sprache lernen. Das bedeutet, wir lernen Körpersprache von Grund auf. Daher verwenden wir sie auch intuitiv und selten bewusst, bis wir anfangen, uns damit zu beschäftigen.

Wenn ich mir die Körpersprache der Menschen anschau, die ich begleite, ist es mir immer ein Anliegen, jeder einzelnen Persönlichkeit Mut zu machen: Ein Klient von mir kam aus Italien. Er verwendete fast keine Gestik. In der Videoanalyse konnten wir beide sehen, dass seine Arme und Hände immer mal wieder zuckten. Also habe ich ihn gefragt, warum er denn so wenig Gestik einsetzen würde, und er antwortete mir, dass ihm gesagt worden sei, er würde zu viel fuchteln. Seitdem hat er sich nicht mehr getraut, etwas zu machen. Es gibt aber einen großen Unterschied zwischen Fuchteln und konkreter Gestik, die aktiv und zielgerichtet eingesetzt wird. Bei der nächsten Videoaufnahme durfte er einfach mal wieder frei gestikulieren. Er blühte sichtlich auf, weil er endlich wieder frei sein konnte! Seine Gestik war einfach lebendig. Natürlich haben wir dann begonnen, hier und da ein wenig an seinem Auftreten zu feilen. Aber er war schon jetzt so viel mehr „er“! Eine tolle Erfahrung für uns beide.

Was kannst du daraus lernen? Vor allem, dass es wichtig ist, du selbst zu sein. Es gibt immer Menschen, denen du gefällst, so wie du bist, und es gibt immer Menschen, denen du nicht gefällst. Für ein ruhigeres Gemüt und einen langsameren Menschen ist jemand auf der Bühne, der schnell und impulsiv ist, sicherlich anstrengender zu erleben. Aber das bedeutet nicht, dass die Performance dieses Menschen schlecht ist.

Ob es jemandem gefällt, was du tust, oder nicht, ist immer Geschmackssache. Doch wenn du dich verbiegst, um denen zu gefallen, denen du noch nicht gefällst, dann verlierst du die, denen du bisher gefallen hast! Wenn du so bist, wie du bist, dann können die, denen du nicht gefällst, möglicherweise aber anerkennen, dass du wenigstens authentisch bist. Woran du aber auf jeden Fall arbeiten kannst ist, Wirkung zu hinterlassen. Einen bleibenden Eindruck in der Erinnerung der Menschen. Und idealerweise auch die Quintessenz deiner Botschaft - das, worum es dir wirklich geht. Dann hast du schon viel erreicht.

Ich möchte dir noch ein Beispiel dafür geben, dass unser Körper immer die Wahrheit spricht. Auch dann, wenn wir es nicht bewusst merken. Unser Körper ist dazu da, uns in allem zu unterstützen. Er reagiert zum Beispiel auch auf Aussagen, die für uns nicht stimmig sind: Wenn wir etwas sagen, das so nicht stimmt, dann reagiert unser Körper und das ist oft sichtbar und spürbar. Für erfahrene Körpersprachler auf jeden Fall und für den nicht geschulten Zuschauer stellt sich zumindest das Gefühl ein, dass etwas nicht stimmt – nicht stimmig ist.

Ein Beispiel aus meinem Seminar: Eine Teilnehmerin erzählte in ihrer Selbstvorstellung in die Kamera, dass sie durch ihren neuen Job und das Pendeln zur Arbeit und zu ihrem Wohnort nun keine wirkliche Zeit mehr hat, weiter zu singen. Was einerseits schade war, weil es ihr immer Spaß gemacht hat. Aber das wäre nun eben so und würde jetzt auch nichts machen. Dabei kratzte sie sich am Hals.

Der Kopf- und Halsbereich stehen für das Kopfdenken, für den Verstand. Das Kratzen am Hals sollte sozusagen wachrütteln und der Körper wollte ihr damit sagen: „Stopp, Moment mal! Das macht mir nichts? Und ob mir das was macht. Es fehlt mir! Ich liebe Singen!“

Spannend war jetzt ihre Reaktion, als wir das Video gemeinsam anschauten und ich ihr zeigen konnte, was sie da gemacht hatte. Ihr kamen ganz spontan die Tränen, weil sie nun spürte, dass es ihr sehr wohl etwas ausmacht und ihr das Singen sehr fehlt. Jetzt hatte sie die Chance, entsprechend zu handeln. Inzwischen singt sie immer sonntags ...

Dein Körper sagt die Wahrheit. Selbst wenn du verbal etwas anderes sagst als die Wahrheit, dann reagiert dein Körper entsprechend.

Was kannst du tun, wenn du in einer Präsentation eine unangenehme Entscheidung deiner Firma vertreten sollst und es nicht deine Entscheidung ist, du möglicherweise damit gar nicht einverstanden bist und es dennoch präsentieren sollst? Dann sprich als Sprachrohr der Firma. Distanziere dich innerlich davon und formuliere die Aussage folgendermaßen: „Aus Sicht der Firma ... hat die Geschäftsführung entschieden ...“

Was, wenn du selbst Geschäftsführer bist und vielleicht unangenehme Neuigkeiten zu verkünden hast? Dann verkünde deine Botschaft mit echtem Mitgefühl und sanften einleitenden Worten. Wir können es nie allen Menschen recht machen, aber wir können bei allem, was wir tun, einfühlsam, wohlwollend, würdigend und wertschätzend vorgehen. Ich nenne diese drei