

Intensivworkshop: Andere Körpersprache – andere Wirkung



In der heutigen multimedialen Gesellschaft ist die Art und Weise, wie etwas vermittelt wird, häufig mindestens genauso wichtig wie der Inhalt. Was gut für die politische Bühne ist - und dem einen oder anderen Politiker zweifelsohne entgegen kommt - ist für weniger

schauspielerisch Geübte gleichermaßen wichtig, um Erfolg zu haben und „gehört“ zu werden. Bereits 2008 bot der BDS Oberbayern-West einen Halbtages-Intensiv-Workshop zu diesem Thema an, an dem sechs Mitgliedsbetriebe teilnahmen. Aufgrund der überaus positiven Resonanz wurde die Veranstaltung am 25. September 2009 mit fünf Teilnehmern wiederholt.

Moderne Präsentationen leben von imposanten Hightech-Medien, Computeranimationen, und vor allem Folien, Folien und noch mehr Folien. Warum also überhaupt noch selbst präsentieren, wenn der Vortragende

oft nur noch „Folienbediener“ ist? Weil nicht die technische Aufbereitung einer Präsentation die Zuhörer überzeugt, sondern der Mensch. Zuhörer wollen den Menschen hinter dem Produkt oder der Dienstleistung erleben. Damit rückt der Redner als Person in den Vordergrund. Er muss sich bewusst machen: Beim Reden hat man nie nur Zuhörer, sondern Zuschauer.

Daher ebnet die Körpersprache den Einstieg. Ein freundlicher, entspannter Gesichtsausdruck schafft schnellen Kontakt zum Publikum und vermittelt das Gefühl: Dieser Redner mag uns. Ohne auch nur ein Wort gesagt zu haben, verrät das Mienenspiel Zweifel, Anteilnahme, Zustimmung oder Ablehnung. Deshalb muss man auch bei großer Nervosität auf einen entspannten Gesichtsausdruck achten. Das klingt schwierig, ist aber wesentlich leichter, als man denkt. Der positive Effekt eines Lächelns wirkt auch positiv auf den Redner

selbst zurück. Die Mimik ist aber nicht auf den Mund beschränkt. Auch Augenbrauen, Stirn und Augen unterstützen die Wirkung. Stirnrunzeln kann Nachdenklichkeit, aber auch Unwillen signalisieren. Das Rümpfen der Nase wird leicht als Unzufriedenheit oder Abscheu aufgefasst. Wer den Blickkontakt scheut, gilt schnell als unsicher. Das Heben der Augenbrauen wirkt unschuldig, erstaunt oder skeptisch. Das Publikum kann also diese Gesichtsausdrücke nicht eindeutig interpretieren. Nur das Lächeln ist unzweideutig und damit das wichtigste Präsentationswerkzeug.



Christine Riedelsberger studierte Pädagogik mit den Schwerpunkten Theaterpädagogik und Psychologie. Sie trainiert branchenübergreifend Vertriebsexperten sowie Fach- u. Führungskräfte für überzeugende Auftritte, wertschätzende Kommunikation, souveränen Umgang mit Angriffen.

Telefon +49 89 / 13 93 60 89
Mobil +49 177 / 259 38 58
cr@christineriedelsberger.de
www.christineriedelsberger.de

Twitter:
http://twitter.com/C_Riedelsberger
Newsletter: www.christineriedelsberger.de/newsletter-abonnieren.html

Terminvorschau Oberbayern West

Frühjahr 2010: Runde Tische Landkreise:

Eichstätt/Pfaffenhofen/Ingolstadt/Neuburg
Nordallianz (Freising, Dachau) und Lkr. München
Fürstenfeldbruck (08.02.2010)

Starnberg/Weilheim/Landsberg, Garmisch/Bad Tölz

24. Februar Seminar „Mitarbeitermotivation“

24. Februar Marketing & Recht

3. März Seminar „Mitarbeitermotivation“

Ihr Ansprechpartner



Uwe Jennerwein

Geschäftsführer Oberbayern West

Alter Bahnhofplatz 26, 83646 Bad Tölz

Telefon: 08041 / 79 19 49 8

Fax: 08041 / 79 37 92 4

E-Mail: uwe.jennerwein@bds-bayern.de