



Einleitung: Das Lächeln des Jokers 6

1 Sympathisch »überkommen«
– kann man das lernen?

Worum es geht 10

Sympathisch – was heißt das
eigentlich? 10

Natürlich sympathisch –
wozu eigentlich? 12

- Vorteile im Job 12
- Sympathisch leben Sie gesünder 13
- Herausforderungen besser meistern 14

- Kompetenz durch Sympathie? 15
- Weben Sie ein sympathisches
Netzwerk 16
- Bitte lächeln!** 17
 - Lächeln macht krank! 17
 - Ehrliches Lächeln kommt von innen 17
 - Anekdote: Zum Lachen 18
 - Lächeln steckt an! 19
- Der erste Eindruck ist entscheidend** 19
- Von Fernsehprofis lernen** 21
 - Übung: Bewerten Sie die Sympathie von
Talkshowgästen! 22
- Zusammengefasst: Das Wichtigste
auf einer Seite** 25

2 Wie sympathisch sind Sie
eigentlich?

- Und wie wirken Sie? 28
- Nett oder nervig? Machen Sie den
Promi-Check! 29
- Wie sympathisch finden Sie sich
selbst? 31
- Kommen Sie gut rüber? 32
 - Übung: Sag mir die Meinung! 33
- Wie sehen Sie sich? 34
- Ihre Ausstrahlung ist ein Kunstwerk! 34
 - Übung: Machen Sie sich ein Bild! 35
- Machen Sie sich klar, auf wen
Sie wirken! 37
- Zusammengefasst: das Wichtigste
auf einer Seite** 39

3 Hauptsache echt – Entdecken
Sie die Leidenschaft in sich

- Sympathisch sind Sie, nicht Ihre
Verpackung 42
- Lächerlich oder lächle ich? 43
 - Übung: Der feine Unterschied 44
- Ihre Grundhaltung ist entscheidend 45
 - Nehmen Sie Ihre Rolle an! 45
- Finden Sie die richtige Position! 46
 - Seien Sie ehrlich zu sich selbst! 46

- Love it or leave it – Soll ich, soll
ich nicht? 47
- Die Zirkus-Manege 48
- Achten Sie auf Ihr Bauchgefühl! 49
- Ihr Inneres in Position bringen 50
- Elternkonferenz 51
- Füllen Sie ihre Rolle mit Ihrer
Persönlichkeit! 52
- Anekdote: Sicherheitshinweise ...** 53
- Übung: Was alles in Ihnen steckt 54
- Die richtige Form wählen** 55
 - 80.000 Luxusschlitten 55
- Beschäftigen Sie sich mit dem Thema!** 57
- Anekdote: Teleprompter** 57
 - Positiv heißt nicht einseitig 58
 - Übung: Begeistern Sie sich! 59
 - Begeisterung durch Leidenschaft 60
 - Albertos Hüte 60
- Zusammengefasst: Das Wichtigste
auf einer Seite** 61

4 Ihr Werkzeugkasten für
überzeugendes Auftreten

- Sympathisch punkten!** 64
 - Warum Ihnen ein guter Auftritt Sympathie-
punkte bringt 65
- Freddy, das geizige Sparschwein** 65
- Überzeugendes Auftreten können Sie
planen!** 68

Hören Sie sich zu! Wie Sie mit der Stimme überzeugen

Der Vortrag ist spannend. Sie *wollen* zuhören. Sie wollen *wirklich* zuhören. Sie wollen ...
Ach, wie herrlich die Sonne doch scheint, da könnte man morgen schön mal ... Ach ja, zuhören – ist ja wirklich interessant, dieser Vortrag ... Picknicken könnte man mal wieder. So richtig schön mit ... Was hat der eben gesagt? Das war offenbar relevant ... Vielleicht hat Beate morgen ja auch Zeit ...

Mal ganz ehrlich: Wie oft waren Sie als Zuhörer eines Vortrags mit den Gedanken schon ganz woanders? Wie oft haben Sie sich dabei ertappt, dass Sie abgeschweift sind, obwohl das Thema eigentlich spannend war? Seien Sie beruhigt: Ihrem Nebenmann ist der Kopf wahrscheinlich ebenfalls schon auf die Brust gesunken. Wenn selbst der aufmerksamste Zuhörer einschläft, muss es am Redner liegen. Warum sonst sollte ein Publikum einschlafen, das vielleicht sogar eine Stange Geld für den Eintritt bezahlt hat?

Sie können es jetzt schon besser machen als so mancher Redner, der Sie zum Einnicken gebracht hat. Denn wie Sie Ihre Botschaft mit den richtigen Worten interessant gestalten, das haben Sie bereits auf den vergangenen Seiten erfahren. Sie können mit dem ersten Werkzeug für eine fesselnde Präsentation bereits sicher umgehen.

Nun gilt es, den Inhalt auch spannend zum Klingen zu bringen. Jetzt kommen Stimme

und Artikulation ins Spiel. Leider vernachlässigen vor allem deutsche Redner dieses wichtige Gestaltungsinstrument. Vom *Herzlich willkommen!* bis zum *Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!* passiert bei den meisten stimmlich gar nichts! Die Absätze fließen ineinander, die Stimme bleibt auf einem Level. Egal, ob es gerade um die Negativbilanz des vierten Quartals geht oder um eine unglaubliche Vision für die Zukunft. Bei solchen Vorträgen können nur hartgesottene Zuschauer aufmerksam bleiben. Und wenn niemand mehr zuhört, dann läuft selbst die wichtigste Botschaft ins Leere.

Schade eigentlich, denn die *richtige Stimme* kann *richtig Stimmung machen!*

Ein guter Umgang mit den Stimmbändern ist nicht gottgegeben. Sicher, es gibt Menschen, die diesbezüglich bessere Gene erwischt haben als andere: Sie klingen wie die Synchronstimmen von *Angelina Jolie* oder *Bruce Willis*. Doch die schönste Stimme nützt uns wenig, wenn wir sie nicht richtig nutzen. Wir können unsere Zuhörer auch dann mitreißen, wenn wir uns nicht anhören wie Susi, die Stimme von *Herzblatt*.

Wie Sie Ihre Stimmbänder richtig einsetzen, das erfahren Sie auf den folgenden Seiten:

Stimmung machen

Wir wollen ehrlich sein: Um die Möglichkeiten Ihrer Stimme voll auszunutzen, brauchen Sie ein bisschen Mut. Allerdings nur im ersten Moment. Sie werden sich schnell an Ihre neue Sprechweise gewöhnen. Und der Erfolg wird Ihnen dabei helfen.



Wenn selbst der aufmerksamste Zuhörer einschläft, muss es am Redner liegen.

Hinter einer monotonen Sprechweise steckt häufig die Angst, aufzufallen. Schließlich könnte ja jemand zuhören, wenn wir die Stimme heben oder eine Passage mal ganz anders betonen! Dieser unbewusste Gedanke schreckt vor allem schüchterne Menschen. Doch wir versprechen Ihnen: Wenn Sie den Mut aufbringen, mit Ihrer Stimme zu spielen, werden Sie dafür belohnt!

Aber was heißt eigentlich *Stimmung machen*? Partylaune? Lachsalven? Polonaise durch den Saal? Ja – wenn das Ihre Absicht ist. Aber erst einmal sind mit *Stimmung* sämtliche Emotionen gemeint, die Sie bei Ihrem Gegenüber er-

zeugen wollen: Glück, Bewunderung, Spaß, aber auch Mitleid, Sehnsucht oder Neid, Hoffnung, Trauer, Angst, Zuversicht, Ratlosigkeit, Überraschung – und damit ist die Palette der möglichen Emotionen noch lange nicht ausgeschöpft. All diese Gemütszustände können Ihnen helfen, Ihr Publikum im wahrsten Sinne des Wortes zu *bewegen*.

Emotionen können wir nicht nur durch Worte erzeugen, sondern auch mit dem gezielten Einsatz unserer Stimme. Und das Gute daran: Sie können es bereits! Unbewusst setzen Sie dieses Instrument jeden Tag ein: Rufen Sie Ihre Kinder zur Ordnung, sprechen Sie *laut und streng*.

Da die Information in den Klammern nicht ganz so wichtig ist, können sie diese ein bisschen zurückhaltender sprechen. Einen Hauch leiser oder schneller zum Beispiel. Wenn Sie auf den eigentlichen Satz zurückkommen, werden Sie wieder intensiver.

Drei Pünktchen bedeuten: *In meiner Aussage steckt noch ein bisschen mehr, denken Sie doch mal drüber nach.*

»Und man mag sich kaum ausmalen, was die skrupellosen Computerhacker noch alles hätten anrichten können...«

Sie animieren Ihren Zuhörer zum Weiterdenken. Lassen Sie ihm dafür etwas Zeit. Machen eine kurze Pause, bevor Sie weiterreden.

Das Spiel mit Stimme, mit Sprechpausen und unterschiedlichen Betonungen: Nutzen Sie es wie ein Maler seine Farben. Sie können *fein* zeichnen, *ausmalen* und *schattieren*. So schaffen Sie Ihr *ganz persönliches Kunstwerk* – spannend und unverwechselbar!

Übung macht den Meister(-Maler)

Das Gute an allen genannten Techniken ist: Man kann sie erlernen! Zum Beispiel mit unserer Übung auf Seite 87, bei der Sie Schritt für Schritt die Möglichkeiten Ihrer Stimme ausnutzen können.

Wenn Sie mit Ihrer Stimme spielen: Übertreiben Sie ruhig ein bisschen – es hört Sie ja niemand. Probieren Sie aus. Sicher sind Sie es nicht gewohnt, Ihre Stimme so gezielt unterschiedlich einzusetzen. Es wird Ihnen daher

am Anfang etwas übertrieben vorkommen. Doch das ist nur Ihr eigener Eindruck. Er wird sich legen, wenn Sie sich ein wenig an die vielfältigen Möglichkeiten Ihrer Stimmbänder gewöhnt haben.

So stimmt die Stimme

Na, hast Du wieder in der Altkleidersammlung geklaut? Solche Sprüche sind nicht nett, aber meist trifft uns diese Art von Kritik nicht ins Mark. Wenn jemand unsere Kleidung, eine bestimmte Vorliebe oder gewisse Verhaltensweisen kritisiert, ist das vielleicht ärgerlich. Aber all diese Dinge könnten wir zur Not ändern oder ablegen. Mit unserer Stimme ist das jedoch anders. Die gehört zu uns, wie Augen, Ohren oder Nase. Für die Stimme gibt es keine *Schönheits-OP*. Und das ist auch gut so. Schließlich macht uns unsere Stimme unverwechselbar.

Falls Sie übrigens mit Ihrer Stimme hadern: Das wundert uns nicht. Denn die meisten deutschsprachigen Menschen würden ihre Stimme am liebsten ändern. Das geht Erfolgsmenschen ebenso. In einer Umfrage sollten österreichische Führungskräfte und Personalverantwortliche ihre eigene Stimme bewerten. Und jetzt raten Sie mal, wie hoch der Anteil der *zufriedenen Stimmen* war: sieben Prozent! Gleichzeitig gaben mehr als 90 Prozent der Befragten an, dass sie in ihrem Unternehmen Bewerber bevorzugen, die über eine gute Stimme und Sprechweise verfügen. Wir können es also auch dann weit bringen, wenn wir nicht sprechen wie die Synchronstimmen der Hollywood-Stars. Es lohnt sich aber trotzdem, an unserer Stimme zu arbeiten.



ÜBUNG

Lassen Sie es klingen!

1. Die Ausgangssituation: Sie sind Chefin einer Firma mit rund 30 Mitarbeitern. Die Firma hat ein schweres Jahr hinter sich und einige Verluste gemacht. Die Mitarbeiter fragen sich, wie es weitergeht. Dabei sehen die Zahlen für das laufende Jahr wieder ganz gut aus.
2. Sie schreiben eine kleine Rede an Ihre Mitarbeiter. Etwa 250 bis 300 Wörter sollten ausreichen. Darin gehen Sie kurz auf das schwierige vergangene Jahr ein. Anschließend informieren Sie über die guten Zahlen für das laufende Geschäftsjahr.
3. Jetzt gehen Sie den Text noch einmal durch. Konzentrieren Sie sich auf die Satzzeichen. Finden Sie vor allem Punkte und Kommas? Dann schmeißen Sie sie raus! Ersetzen Sie diese durch Ausrufezeichen, Klammern, Semikolons und Gedankenstriche. Mehr Tipps dazu haben wir auf der Seite 75.
4. Ihr Text enthält sowohl negative Aspekte als auch positive. An einigen Stellen soll er informieren, an anderen den Mitarbeitern Mut machen. Schauen Sie sich jeden einzelnen Absatz an: Welche Stimmung wollen Sie jeweils transportieren? Denken Sie sich hinein. Und nehmen Sie die Stimmungen in sich auf, damit Sie die während Ihrer Rede abrufen können.
5. Jetzt proben Sie Ihre Rede: Machen Sie die unterschiedlichen Stimmungen kenntlich. Stellen Sie sich dafür vor jedem Sinn-Absatz die entsprechende Frage. (Mehr dazu ab Seite 68.) Seien Sie zurückhaltender, wenn Sie über die miese Stimmung des vergangenen Jahres sprechen. Lassen Sie Ihre Stimme voller klingen, wenn Sie Ihre Mitarbeiter motivieren wollen. (Wie das geht, erfahren Sie ab Seite 88.) Lächeln Sie, wenn Sie von der positiveren Zukunft sprechen. Denken Sie dabei an die Tipps zur inneren Haltung aus Kapitel 3.
6. Der große Auftritt: Sie halten Ihre Rede, die entscheidend für die Stimmung und Moral in Ihrer kleinen Firma ist. Und somit auch für die Zukunft aller Beschäftigten. Transportieren Sie Absatz für Absatz die entsprechenden Emotionen.

Natürlich sympathisch!

So kommen Sie *echt* überzeugend rüber

Wer »gut rüberkommt« hat es leichter im Leben. Egal, ob bei der festlichen Rede, einer Reklamation oder dem Gehaltsgespräch mit dem Chef – die entscheidenden Punkte machen Sie mit Sympathie. Um sich und Ihr Thema überzeugend zu präsentieren, ist Dauerlächeln fehl am Platz.

Gestik, Mimik, Stimme und Sprache – es ist das Zusammenspiel dieser Facetten, das einen Menschen authentisch und sympathisch macht. Die gute Nachricht unserer Autoren, langjähriger Medienprofis: Daran können Sie arbeiten!

→ Erfolg durch Sympathie

Erfahren Sie, warum es in Beruf und Privatleben immer wichtiger wird, gut und authentisch rüber zu kommen, und welche Werkzeuge Sie dafür zur Hand haben.

→ Individueller Fahrplan

Lernen Sie, sich selbst einzuschätzen und Ihre Außenwirkung zu verbessern – auch in unangenehmen Situationen.

→ Übungen und Tipps aus der Praxis

Alleine oder im Team können Sie konkret an Ihrer Wirkung auf andere feilen. Mit Beispielen aus dem Alltag und einem Blick hinter die Kulissen der Fernsehwelt.

www.gu-online.de

GU

16,90 € [D]

ISBN 978-3-8338-1753-3

WG 481 Persönliche Entwicklung



9 783833 1817533