

Der „zweite erste Eindruck“ und das gute Gefühl

Da Sie nicht *nicht* wirken können, präsentieren Sie bereits, bevor Sie auch nur einen Ton gesagt haben. In dem Moment, in dem Sie die „Bühne“ betreten, entsteht der „zweite erste Eindruck“ von Ihnen als Präsentator. Lassen Sie mich kurz erklären, was es mit dem zweiten ersten Eindruck auf sich hat. Auch wenn es zu Recht heißt: „Es gibt keine zweite Chance für den ersten Eindruck“, existiert in jeder Redesituation der Moment, in dem der Vortragende von seinen Zuhörern geprüft wird. Das geschieht gleich zu Anfang und ist der „zweite erste Eindruck“. Auf den ersten Eindruck haben wir wenig Einfluss, denn dieser geschieht automatisch, wenn wir uns das erste Mal sehen. Wir werden von unserem Gegenüber unbewusst „gescannt“ und blitzschnell eingeordnet. „Freund oder Feind“ heißt die Devise, ein Überbleibsel aus der Steinzeit, die unser Überleben sichert.

Bereits der Gang zum Rednerpult, wie Sie vorne stehen oder Ihr Publikum begrüßen, vermittelt den Zuhörern eine Vorstellung von Ihnen. Woraufhin Sie unbewusst untersucht werden? Ihre Teilnehmer erforschen, ob Sie ein gutes Gefühl entstehen lassen, und dieses ist die Weichenstellung für eine positive Haltung Ihnen und Ihrer Präsentation gegenüber.

In jedem Vortrag laden Sie Ihre Zuhörer zu einer Exkursion ein, in der Sie der Führer der Reisegruppe sind. Da niemand in Ihren Kopf sehen kann, weiß auch niemand, was der nächste Satz, das nächste Bild oder PowerPoint-Chart sein wird. Die Zuhörer folgen dem Redner blind. Dazu gehört Vertrauen. Man schenkt Ihnen Zeit und setzt voraus, dass Sie in der Lage sind, den Inhalt so zu vermitteln, dass alle etwas davon haben. Das ist die Sachebene. Auf der Beziehungsebene möchte jeder Teilnehmer ein gutes Gefühl zu Ihnen als Mensch haben. Strahlen Sie Respekt, Wertschätzung und Anerkennung für Ihre Zuhörer aus? Dieses menschliche Grundbedürfnis ist die Basis in jedem Kontakt und Sie werden unbewusst daraufhin angeschaut, ob Sie dieses erfüllen.

Es ist Ihre Persönlichkeit, die maßgeblich ein gutes Gefühl bei den Zuhörern entstehen lässt, nicht Ihr Fachwissen. Dieses ist nur zu etwa einem Drittel für Ihren „Verkaufserfolg“ ausschlaggebend. Sympathie ist der weitaus größere Faktor. Auf Präsentationen übertragen heißt das, dass ein uns un-

sympathischer Redner es sehr schwer haben wird, uns von seinem Inhalt zu überzeugen. Denn er repräsentiert diesen Inhalt. Mögen wir jemanden, dann bekommt diese Person einen „Vorschuss“ oder „Sympathiebonus“ und wir sehen über kleine Schwächen hinweg.

Im zweiten ersten Eindruck entscheiden wir, ob der Präsentator ein gutes Gefühl bei uns entstehen lässt und wir ihm die Führung übergeben. Erinnern Sie sich: Die Zuhörer „lesen“ Ihre Körpersprache und laut der Studie von Professor Albert Mehrabian entsteht der Eindruck von unserem Gegenüber zu 93 Prozent über die nonverbalen Botschaften. Aber Achtung: Der Umkehrschluss würde dann ja lauten: Ich muss nur gut wirken und der Inhalt meiner Aussage ist unwichtig. Das stimmt so nicht. Ich nutze diese Zahlen, um Ihnen vor Augen zu führen, wie entscheidend der zweite erste Eindruck in Ihren Präsentationen ist und worauf er sich tatsächlich begründet. Nicht PowerPoint oder perfekte Rhetorik sind es, die zu Beginn Ihrer Präsentation die Weichen zu Ihren Gunsten stellen. Und das gilt nicht nur für den Anfang, sondern ist das Grundprinzip für Ihren gesamten Auftritt.

Eine „Parkposition“ für Ihren sicheren Start

Um die Weichen im zweiten ersten Eindruck zu Ihren Gunsten zu stellen, biete ich Ihnen eine Art „körperliche Sicherheitsinsel“ an. Damit meine ich Ihre individuelle Ausgangshaltung und die „Parkposition“ für Ihre Hände. Finden Sie die für Sie persönlich beste „Parkposition“ heraus – und ich meine hier nicht Hosentaschen. Es kann sehr souverän wirken, wenn ein Redner sehr entspannt und locker mit einer Hand gestikuliert, während die andere Hand in der Hosentasche geparkt ist. Dennoch besteht die Gefahr, dass diese Haltung als zu salopp, nicht respektvoll und im schlimmsten Fall sogar machohaft oder „schnöselig“ bewertet wird. Vor allem bei jüngeren Männern. Meine Empfehlung an männliche „Hand-in-der-Hosentasche-Redner“ ist, die „Ein-Hand-Gestik“ lieber durch eine animierte und natürliche Gestik mit beiden Händen zu ersetzen. Dies gilt selbstverständlich auch für Präsentatorinnen, wobei ich persönlich allen Frauen von der Hand in der Hosentasche grundsätzlich abräte. Meines Erachtens steht uns das einfach nicht.

Ohne Hand in der Hosentasche wird die Körperhaltung sich insofern verändern, als mehr Spannung und Aufrichtung im Schulterbereich und Oberkörper geschieht. Das lässt Sie aufmerksam und präsent wirken.

Am Anfang der Präsentation wissen wir bekanntlich nicht, was wir mit den Händen tun oder wie wir sie halten sollen, wenn wir nichts zum Festhalten haben. Dabei gibt es für jeden von uns mindestens eine Ruheposition oder Starthaltung für Körper und Hände, die uns gut steht. Mit anderen Worten, die uns am Anfang souverän und sicher wirken lässt. Egal, wie es in uns aussieht, ob das Lampenfieber gerade das innerliche Ruder übernommen hat, wir können über diese Ausgangshaltung nicht nur den Eindruck von einem guten Standing vermitteln (denken Sie an den guten zweiten ersten Eindruck), sondern uns über diese Körperhaltung in Zukunft selbst ein Stück Ruhe und Entspannung anbieten. Wenn Sie wissen, dass diese Ausgangsposition gut wirkt, und Sie sich keine Gedanken mehr machen müssen, wohin mit den Händen, dann überträgt sich dies auch auf die innere Sicherheit.

Sollten Sie Ihre individuelle „Parkposition“ für sich auch gerne herausfinden wollen, fragen Sie ein paar Freunde nach ihrem Feedback, in welcher Ausgangshaltung Sie besonders souverän und sympathisch wirken. In dem Moment, in dem Sie die verschiedenen Haltungen alleine vorm Spiegel ausprobieren, schlägt Ihre innere Bewertungsinstanz zu und verhindert unter Umständen, dass Sie eine neue und für Sie ungewohnte Haltung in Ihr Repertoire aufnehmen. Wir sind in unseren Vorstellungen, wie eine bestimmte Haltung wirkt, sehr festgelegt und nehmen uns selbst meistens anders wahr als unsere Betrachter. Sie erinnern sich: Hier geht es um Ihre Wirkung auf andere und nicht darum, wie Sie sich bewerten. In den meisten Fällen können wir selbst nicht feststellen, in welcher Position wir auf andere sympathisch und sicher wirken. Lassen Sie daher andere Ihren Spiegel sein.

Lösen Sie sich von Verallgemeinerungen wie: „Hände vorne zusammen wirkt verschlossen“; „Hände hinter dem Rücken wirken zu dominant“ oder „man darf sich so am Anfang nicht hinstellen, weil das sonst unprofessionell überkommt“. Eröffnen Sie sich für eine neue Möglichkeit und die Erweiterung Ihres Handlungsrepertoires.

Praxistipp

Die Ausgangshaltungen, die Sie ausprobieren können, sind begrenzt:

- Hände hinter dem Rücken halten
- Hände vorne z.B. ineinander gefaltet hängen lassen oder mit einer Hand ein Handgelenk halten (beide Seiten ausprobieren)
- Hände und Arme an den Seiten hängen lassen (eventuell legen Sie die Hände leicht an die Außenseite der Oberschenkel)
- Hände auf der Höhe des Magens verschränken. Hier gibt es eine Bandbreite von Möglichkeiten: „Betende“ Hände, Finger verschränkt; eine Hand liegt in der anderen wie beim Klatschen; eine Faust wird von der anderen Hand umfasst; Sie haken die Finger ineinander; Sie halten den Daumen fest; usw.

Die typische „Frau-Merkel-Geste“, alle Fingerspitzen auf Bauchhöhe aneinanderzupressen, ohne dass die Handflächen sich berühren, empfehle ich nicht. Aber prüfen Sie für sich selbst, ob andere diese Geste bei Ihnen als natürlich und sympathisch empfinden.

Die Beinhaltung trägt selbstverständlich auch zum Gesamteindruck Ihrer Startposition in der Präsentation bei. Variieren Sie bei den verschiedenen Handhaltungen jeweils die Beinhaltung und prüfen Sie, wie sich Ihre Wirkung dadurch verändert. Stehen Sie auf beiden Beinen oder bequem, indem Sie ein Standbein belasten. Ihre „Spiegel“ – Ihre Freunde – können Ihnen Feedback geben, wie Sie dabei wirken.

Vielleicht finden Sie andere Positionen – probieren Sie alle aus. Für Ihre persönliche Parkposition gilt: Auch wenn eine Haltung zunächst ungewohnt ist, müssen Sie sich darin wohlfühlen. Sonst wird diese Ausgangshaltung zur Verkleidung und kreiert den gegenteiligen Effekt, den wir erzielen möchten. Sie sollen sich ja sicher fühlen und dementsprechend zu Beginn Ihrer Rede auch wirken.

Sprechen wir kurz über eine Haltung, die zumindest für den Start nicht empfehlenswert ist: Die Arme über der Brust zu verschränken. Diese Hal-

tung wird meistens weder als offen noch als zugänglich oder souverän bewertet. Selbst wenn Sie gar keine Einstellung von Ablehnung oder Verslossenheit haben, wird Ihre Haltung vermutlich so interpretiert. Dies erschwert das Entstehen eines sofortigen guten Gefühls bei Ihrem Publikum. Das ist aber unser Ziel und wir sprechen immer noch über Ihre Wirkung zu Beginn Ihrer Präsentation: „Den Gewinner erkennt man am Start. Den Verlierer auch.“

Sie möchten die Menschen in Ihrer Präsentation für sich gewinnen. Nehmen Sie daher eine Haltung ein, in der Sie im nonverbalen zweiten ersten Eindruck souverän, sympathisch und sicher wirken. Das meine ich innerlich wie äußerlich. Finden Sie Ihre innere Souveränität, dann brauchen Sie sich über die äußere Haltung keine Gedanken zu machen. In dem Moment, in dem Sie gerne vor Ihrem Publikum stehen und sich über die Chance freuen, Ihre Inhalte vorzustellen, geschieht der Rest von alleine. Daran arbeiten wir.

Noch ein wichtiger Hinweis: Lassen Sie sich nicht dazu verführen, wie eingefroren in der neu gefundenen Parkposition zu verweilen. Diese statische Haltung dient Ihnen nur für den Beginn Ihrer Präsentation. Denken Sie an ein Flugzeug – entweder es ist geparkt oder in Bewegung. Dasselbe gilt für Ihre Hände, sobald Sie Ihre Präsentation beginnen, sprich in Bewegung kommen. Sie nutzen die Parkposition nur für den Start oder wenn Sie zum Beispiel aufgrund von Fragen pausieren. Sonst lassen Sie Ihre Hände das tun, was sie perfekt können: Sie spielen die Klaviatur aller möglichen Gesten, die automatisch und natürlich unterstreichen, was Sie zu sagen haben.