

Der erste Eindruck zählt:

Wie Sie wirkungsvoll auftreten können

Von Nicole Krieger

Der Flügelschlag einer Hummel, ein Zehntel einer Sekunde – so kurz ist der Moment des ersten Eindrucks, das zeigen wissenschaftliche Studien. Noch bevor wir bewusst etwas tun, haben wir bereits etwas getan: einen Eindruck hinterlassen. Mit unserem Gang, der Körperhaltung, dem Klang der Stimme, der Art und Weise, wie wir vor Publikum treten, haben wir Signale gesendet.

Diese Signale werden unbewusst verstanden. Unser Gegenüber oder unsere Zuschauer entscheiden in Sekundenschnelle, wie sie uns finden: vertrauenswürdig oder sympathisch, langweilig, freundlich oder arrogant. Der erste Eindruck entscheidet darüber, ob wir Lust haben, einem Redner aufmerksam zuzuhören oder ob wir gedanklich doch lieber abschalten und in letzter Konsequenz vielleicht aufstehen und die Veranstaltung verlassen.

Der erste Eindruck war früher überlebenswichtig!

Die Fähigkeit, uns sofort eine Meinung über andere bilden zu können, hat evolutionsbiologische Wurzeln. Unsere Vorfahren waren gezwungen, blitzschnell zu entscheiden, ob der andere Freund oder Feind ist. Noch heute hat unser Gehirn eine Art Werkzeugkoffer, mit dem wir Fremde unbewusst erst einmal in eine Schublade einordnen, bevor wir uns anhören, was sie zu sagen haben. Die erste Schublade heißt Vertrauenswürdigkeit, die zweite betrifft den sozialen Status. Mit diesen Schubladen bestätigen wir Eindrücke, die wir schon einmal hatten. Denn das Gehirn gleicht ständig Neues mit Erlebtem ab. Deshalb meinen wir auch zu wissen, wie jemand, den wir nur aus dem Fernsehen kennen, im wirklichen Leben ist.

Wenn Sie einmal in einer Schublade stecken, kommen Sie so schnell nicht wieder heraus. Fragen Sie sich doch einmal selbst: Wie oft haben Sie in letzter Zeit Ihren ersten Eindruck von jemandem korrigiert? Wie oft haben Sie gedacht, der oder die ist ja gar nicht so, wie ich es scheinbar wusste?

Dazu kommen verallgemeinerte Vorurteile: Wissenschaftler sprechen fachchinesisch, Moderatorinnen sind Plaudertaschen, Komiker erzählen lustige Geschichten. Vorurteile sind ein Unkraut, das einmal gejätet, schnell wieder nachwächst.

Warum wir so wirken, wie wir wirken

Für alle, die vor Publikum sprechen, ist es enorm wichtig, die psychologischen Gesetze des ersten Eindrucks zu kennen. Eine interessante Studie hierzu hat der amerikanische Psychologe Albert Mehrabian in den 1970er Jahren vorgelegt.¹ Er untersuchte, durch welche Faktoren wir auf andere wirken. Dazu unterscheidet er folgende Merkmale:

1. Körpersprache; wie Mimik, Gestik, Stand, Haltung
2. Stimme und Tonfall
3. Inhalt des Gesagten

Mehrabian fand heraus, dass die Wirkung einer Person in der Hauptsache von der Körpersprache abhängt: 55 % unserer Aufmerksamkeit ist auf die Gesten, die Mimik, die Körperhaltung

und unsere äußere Ausstrahlung fokussiert. 38 % unserer Wahrnehmung kommen der Stimme und dem Tonfall zu. Der Inhalt spielt mit nur 7 % eine untergeordnete Rolle.

Was lernen wir daraus: Ihre Ausstrahlung und Ihr Auftreten entscheiden darüber, wie Sie beim Publikum ankommen. Das soll natürlich nicht heißen, dass Sie inhaltlich kompletten Unsinn erzählen können. Der Inhalt muss natürlich in den Kontext passen, sonst glauben die Zuschauer Ihnen kein Wort. Aber das Wie dominiert das Was.

Seien Sie sich also Ihrer Wirkung bewusst und arbeiten Sie an Ihrem Auftritt. Und: Legen Sie größte Konzentration auf den ersten Moment, in dem Sie vor Publikum treten – in welcher Aufgabe auch immer.

Praktische Tipps für die ersten Sekunden auf einer Bühne

1. Machen Sie sich mit der Bühne vertraut. Lernen Sie den Ort Ihres Auftritts vorher kennen, indem Sie eine Probe machen:

¹ *Silent Messages : Implicit Communication of Emotions and Attitudes*. 2. Auflage. Wadsworth, Belmont, Calif. 1981, ISBN 0-534-00910-7. (1. Auflage. 1971 als *Silent Messages*)

Soundcheck, Bühnenaufgang und Standpunkte auf der Bühne. Nur wenn Sie mit den Gegebenheiten vertraut sind, können Sie Vertrauenswürdigkeit ausstrahlen.

2. Bewohnen Sie Ihre Bühne: Stellen Sie sich vor, Sie befinden sich in Ihrem Wohnzimmer und sprechen zu Freunden. Wenn Sie sich wohlfühlen, werden Sie entspannt und mit Freude zu Ihrem Publikum sprechen. Das lässt Sie authentisch und souverän agieren.

3. Fokussieren Sie sich: Die letzten zehn Minuten vor Ihrem Auftritt gehen Sie in die Konzentration. Nichts und niemand sollte Sie dabei stören. Gehen Sie Ihre Moderation oder Ihren Vortrag mental durch. Fokussieren Sie sich auf Ihre inneren Bilder.

4. Achten Sie auf Ihre Körperhaltung: Betreten Sie die Bühne aufrecht. Ziehen Sie sich wie an einem unsichtbaren Faden nach oben. Schreiten Sie (anstatt zu schlendern, zu schlürfen oder zu rennen).

5. Seien Sie präsent: Beginnen Sie erst mit dem Sprechen, wenn Sie in an Ihrem Standpunkt angekommen sind und wenn Sie Ihr Publikum wahrgenommen haben. Dazu brauchen Sie eine minimale Pause am Anfang.

Und zeigen Sie Profil. Das Geheimnis eines guten Redners ist seine Persönlichkeit und sein Handwerkzeug.

© Moderatorenschule Baden-Württemberg, September 2014