



Adele Landauer:

Körpersprache und Stimme sind wichtiger als Fachwissen!

In der Bibel wird es vielfach erwähnt und spätestens seit „Obama“ ist es wieder in aller Munde: das Charisma, auch Gottes- oder Gnadengeschenk genannt. Wer lange glaubte, ohne leben zu müssen: Es gibt Anlass zur Hoffnung! Nach den Worten der Schauspielerin und Kommunikationstrainerin Adele Landauer können wir dem Gnadengeschenk durchaus auf die Sprünge helfen: „Charisma ist lernbar, wenn wir die Prinzipien menschlicher Interaktion kennen und anwenden und wieder mehr Körperbewusstsein entwickeln.“ Ist Ausstrahlung also nicht zwingend von einer besonderen Attraktivität, Reputation oder gar klugen Worten abhängig?

Laut Landauer tappen wir alle in die gleiche Falle: Wir legen zu viel Wert auf den Inhalt. Für einen nachhaltig positiven Eindruck – ob bei Vorträgen, Kundengesprächen oder dem ersten Date – wollen wir mit schlaun Sätzen und Fachwissen trumphen. Kommunikationsforscher belehren uns eines Besseren: Worte zeichnen nur zu sieben Prozent für unsere Wirkung verantwortlich. Ausschlaggebend für unsere Strahlkraft – positiv wie negativ – sind Körpersprache (55%) und Stimme (38%). Letztendlich kommt es immer auf das Wie an. Wie will ich meine Botschaft überbringen? „Erst die Einheit von Denken, Fühlen und Handeln macht uns anziehend. Wertvoller Inhalt geht verloren, wenn wir falsch vortragen, weil wir abwärts des Hirns nicht mehr vorhanden sind. Darum müssen wir wieder mehr Kontakt zu unserem körperlichen Zentrum aufnehmen“, mahnt Landauer. Unbedingt sollten aufrechte Haltung, gerader Blick und eine klangvolle Stimme trainiert werden. Dennoch muss Authentizität im Vordergrund stehen, die Körpersprache auch zum jeweiligen Menschen bzw. Charakter passen.

Bloß kein „Stoiber-Lächeln“! Haltung gewinnen mit „Haselnuss im Po“...

Gerade wenn wir uns mies und antriebslos fühlen, sind wir uns der eigenen Kör-

persprache oft nicht bewusst. Stetiges an sich rumzupfen oder auf- und ablaufen macht Zuhörer nervös. Wer steif und ohne Körpersprache vorträgt, verliert schnell an Aufmerksamkeit. Dem Publikum den Rücken zudrehen signalisiert Abweisung. Und wer nur mit dem Mund lächelt, wie einst Edmund Stoiber, macht sich schlichtweg zum Clown. Darum oberste Priorität: Immer auch mit den Augen lächeln!

Die Schauspielerin entwickelte auf Basis ihres Berufes und neuen Erkenntnissen der Kommunikationsforschung einfache Methoden, nonverbale Signale zu trainieren, die uns auch kritische Momente „strahlend“ meistern lassen. Zur Untermauerung ihrer Worte präsentiert sie immer wieder lebensnahe Beispiele und scheut sich nicht, alberne Posen zum Besten zu geben. Damit die neuen Erkenntnisse sogleich verinnerlicht werden, fordert sie die Zuhörer zu einer praktischen Übung auf: „Steht fest auf euren Füßen, schulterbreit, gerader Rücken, die Kraft kommt aus dem Becken. Stellt euch vor, ihr haltet eine Nuss – bitte lediglich eine kleine Haselnuss – mit eurem Po fest. So habt ihr automatisch die richtige Körperspannung.“ Nur wenn wir den Boden unter den Füßen spüren und „sicher“ auf einer Vortragsbühne stehen – Frauen

sollten nicht zu hohe Schuhe tragen – können wir aus unserer Körpermitte heraus agieren und auf unsere körpersprachliche Intelligenz vertrauen.

Und die Moral von der „Geschicht“?

Menschen mit einer starken Ausstrahlung haben automatische eine starke Anziehung – und umgekehrt. Hier gilt der leidvolle Spruch: „Übung macht den Meister“. Obwohl Adele Landauer keine bahnbrechenden Neuigkeiten verraten hat: Nach dieser einen Stunde ist es ihr gelungen, die Sinne für unsere Körpersprache zu schärfen und liebgewonnene Verhaltensmuster bewusster zu machen. Viele Zuhörer verlassen den Raum mit einer sichtbar anderen Körperspannung...

Adele Landauer

Schauspielerin, Kommunikations- und Schauspieltrainerin; absolvierte eine Schauspielausbildung an der Hochschule für Schauspielkunst Ernst Busch, Berlin. Landauer steht seit über 25 Jahren regelmäßig auf der Bühne und vor der Kamera. Sie spielte die Maria Stuart, Iphigenie oder Lady Macbeth. Bekannt ist sie aus Fernsehserien wie „Unser Charly“ oder „ein Fall für Zwei“.

Buch: ManageActing (Gebundene Ausgabe) ISBN-10: 3430159725