

6 PowerAct

PowerAct ist die Summe aus Vitalkraft und Selbstausdruck, er baut auf Selbstvertrauen und Selbstgenuss und stützt sich stets auf eine gute Vorbereitung und Ihre Fachkompetenz. Sein Ergebnis ist Kreativität und Begeisterung.

Das Leben ist eine Bühne, ständig haben wir Auftritte, manchmal sogar unbewusst oder spontan. Wir sind gefragt und stehen im Fokus. Auf privater Ebene kommt uns das selbstverständlich vor. Könnten wir doch ebenso selbstverständlich vor Kollegen oder einem fremden Publikum sprechen. Leider wirkt dort der Auftritt eher hölzern, steif, künstlich, erzwungen ... Den Glückskindern ist das wurst, sie leben, ohne den Druck gefallen zu müssen, gut oder besonders zu sein. Sie sind die wahren Individualisten, Sie sind unbekümmert und unbeschwert und zeigen sich genauso auch öffentlich. Sie sind frei und in der Lage, sich zu genießen. Sie sind öffentlich wie privat authentisch.

*Nur der ist König, der bei seinem Tun nach keinem Menschen Beifall
braucht zu fragen.*

Schiller

Der Rest von uns jedoch müht sich ab, um zu gefallen, um gut zu sein. Selbstgemachter Druck und hochgeschraubte Erwartungen an uns selbst verhindern genau dies. Verspannt und aus dem Kopf heraus geht plötzlich vieles schief. Wir verlieren den sogenannten „roten Faden“, werden unsicher, verlieren unser Selbstvertrauen und den Spaß.

Wir stecken fest im Kopf und haben den Bauch verloren. Dezentralisiert und unverbunden suchen wir krampfartig — und unser Kopf, unser Haupt, wird wieder zur Hauptinstanz, denn von hier erwarten die meisten von Ihnen die Antwort auf alle Fragen. Logisch, denn mit dem Kopf sind wir tagtäglich beschäftigt. Aber um ganzkörperlich authentisch zu wirken, reicht der nicht aus, denn sitzt die Energie ausschließlich oben, gerät der Körper in Vergessenheit.

Kraft und Begeisterung kommen aber aus unserer Mitte, aus unserem Herzen. Hier liegen die wahren Ressourcen fürs Leben. Sowie für Ihren Auftritt.

Für Ihren PowerAct braucht es einen kraftvollen Selbstaussdruck. Nur durch ihn kann eine erfolgreiche Wirkung erzielt werden.

Für Ihr PowerActing brauchen Sie:

- **Selbstvertrauen,**
- **die richtigen Fragen an sich selbst (u. a. warum spreche ich und was ist meine Intention),**
- **eine begeisterte innere Haltung,**
- **ein freies bewegtes Instrument mit authentischer Körpersprache und klarem Stimmausdruck.**

Ohne Authentizität kein starker Auftritt.

Täglich fragen Manager, Teamleiter, Vorstandsvorsitzende etc. hilferingend nach, ob ich nicht ein paar Tricks für sie auf Lager hätte, die man in ein, zwei Tagen (manche planen nur wenige Stunden ein) lernen könne, damit sie dann gleich professionell ausgerüstet in die Manege springen können. Immer wieder werde ich gebeten, meine Seminartage zu verringern: „Könnten Sie das in zwei oder am besten in einem Tag anbieten?“ — Bullshit!! Überlegen Sie doch einmal, wie viel Zeit Sie für Ihr Studium, Ihre Ausbildung, Ihre Beziehung investieren ... also bestimmt mehr als zwei Tage, oder? Ich hoffe, jetzt scheint es plausibel, warum die Arbeit an der eigenen Persönlichkeit ebenfalls Zeit braucht. PowerActing gibt es nicht aus der Wundertüte.

Und nun die gute Nachricht: Mit Offenheit, Spaß, Neugierde, Bewusstheit, Kreativität sowie Konzentrationsfähigkeit (Achtung, hier ist nicht das Denken gemeint) können Sie relativ schnell, in circa drei bis sechs Monaten, alte Gewohnheitsmuster in neue, bessere Möglichkeiten verwandeln. Mit kraftvollen proaktiven Überzeugungen und Verhaltensweisen verändern sich auch Ihre Körperhaltung, Ihre Körpersprache und Ihre Stimme. Sie werden runder, voller klingen. Denken Sie daran: Sonare bedeutet klingen, es steckt in der Person(are). Also nehmen Sie sich Zeit, anders zu klingen, nämlich: voller, tiefer, größer ...

Auch das Auftreten selbst muss geübt sein. Immer wieder und wieder. Man muss es tun, bis es sich selbstverständlich, natürlich und normal anfühlt. Der Körper, der Geist — der ganze Mensch ist gefordert mit seiner ganzen Aufmerksamkeit und Konzentrationsfähigkeit.



Auf den Punkt gebracht

Jeder Auftritt ist ein psycho-physischer Prozess. Dieser will erlebt werden, geübt werden, damit Sie sich in Ihrer ganzen Person wohlfühlen statt fremd. Darüber nachzudenken reicht nicht aus, Sie müssen es tun, so lange, bis das Auftrittsritual in Ihren Muskeln, in Ihrem Körpergedächtnis sitzt.

PowerAct heißt Ihr Zugpferd, es will trainiert sein. Mit der Zeit wird sich eine gewisse Selbstverständlichkeit und Souveränität einstellen und Sie können kraftvoll auftreten. Sie erfahren und sind Ihr persönlicher PowerAct.

6.1 Aufgabe und Thema

Was genau ist das Thema? Was sind die Inhalte? Worum geht es? Warum Sie? Beantworten Sie diese Fragen jeweils mit einem Satz bzw. wenigen Schlagwörtern. Sind Sie bitte so spezifisch wie möglich. Unser Bewusstsein wie unser Unterbewusstsein funktioniert über spezifisch genaue Informationen am besten. Sind diese Punkte klar, dann wird auch das WARUM klar.

WARUM und WESHALB halten Sie diesen Vortrag, diese Rede oder Präsentation? In Bezug auf die damit einhergehende Aufgabe ist diese Fragestellung sehr wichtig. Bevor Sie an den Start gehen, muss Ihnen klar sein, warum Sie gewisse Inhalte vortragen und präsentieren. Inhaltliche Kompetenz setze ich voraus, sie ist hier nicht das Thema.

WARUM sagen Sie das, was Sie sagen? Was hat es mit Ihnen zu tun? Was ist Ihre innere Haltung hierzu? Sind Sie verbunden mit diesem Thema? Wenn nicht, wie können Sie dies erreichen, denn ohne eigene Verbundenheit und Überzeugung wird es schwer, andere zu erreichen, gar zu überzeugen.

Denn nur wenn Sie begeistert sind und das leben und verkörpern, wovon Sie sprechen, dann werden Sie Ihr Publikum mitreißen. Und das streben Sie doch hoffentlich an!

Je stärker Sie sich identifizieren können mit dem, was Sie von sich geben, je mehr Sie brennen, desto besser können Sie andere entzünden. Aber bitte gehen Sie nicht opportun vor, denken Sie nicht zu Beginn an Ihre Wirkung. Wichtiger ist es, sich in Ihr Thema zu verlieben. Machen Sie Ihr Thema zu Ihrem Kind; Ihrem Juwel. Fühlen Sie, was Sie so an diesem Thema fasziniert? Was hat es mit Ihnen zu tun? Das ist der allererste und wichtigste Schritt. Denn hier beginnt die Leidenschaft, hier beginnt der Grund, das WARUM Sie sprechen. **Es beginnt mit Ihrer Passion, mit Ihrer Verbundenheit.**

Aus dieser Verbindung heraus entwickeln Sie Ihre Haltung zum Thema und damit zuletzt zu Ihrem gesamten Auftritt.

Öffnen Sie nicht nur Ihr Gehirn, sondern auch Ihr Herz! Wenn Sie zulassen, dass sich das WAS von Ihrem Kopf in Richtung Bauch bewegt, dann kann es Hand in Hand gehen mit dem WIE. Dieses WIE ist eine Entstehungsmischung aus Leidenschaft, Begeisterung, Überzeugung und Freude. Das Thema wird zu Ihrer Aufgabe, d. h., es gibt einen Sinn, dass Sie – und vielleicht gerade Sie – es vortragen. Dieser übergeordnete Sinn gibt Ihrem Thema seine Berechtigung. Sie selbst mit Ihrem Instrument bringen es rüber, in bestmöglicher Form, in kraftvollem Ausdruck, nämlich aus einer positiven inneren Haltung, die da heißt: Begeisterung und Überzeugung. Jetzt haben Sie Ihre Aufgabe erfüllt. Mit Leidenschaft und Spaß.

Und noch etwas, ich werde an anderer Stelle noch ausführlicher darauf eingehen:

Zum Verinnerlichen

Die Aufgabe ist wichtiger als Sie!! Es geht niemals um bloße Selbstdarstellung, um Eindruckschinderei oder Eitelkeit. Es geht um etwas Wichtigeres: um Erkenntnisse, um neue Informationen, um den Content. Diese sind der Grund, warum Sie sprechen. Sie sind der Übermittler von Informationen und Botschaften.

Finden Sie Spaß daran und Sie werden in dieser Funktion brillieren. Sie werden gesehen und Ihre Message wird gehört. Sobald Sie Ihre Bühne betreten, stehen Sie in alleiniger Verantwortung. Sie sind Autor, Regisseur und Schauspieler, besser gesagt Actor in einer Person. Das muss Ihnen bewusst sein.

Als Autor: Höchstwahrscheinlich stammen die Inhalte von Ihnen selbst; falls Sie im Auftrag handeln, gilt es fremdes Material zu eigenem zu machen oder Ihren Standpunkt bzw. Ihre Rolle hier klar zu definieren. Grundsätzlich gilt: Weniger ist mehr, bitte begrenzen Sie sich in der Quantität, zu viel Information in ein enges Zeitfenster gequetscht überfordert Ihre Zuhörer. Es geht immer um die Essenz. Wiederholen Sie nicht mündlich eins zu eins, was Sie per Powerpoint geschrieben haben oder in Ihren Handouts steht. Ihr Vortrag ist keine mündliche Kopie! Dies wäre Energie- und Zeitverschwendung.

Als Regisseur: Sie sind verantwortlich für den Spannungsbogen, die Dramaturgie Ihres Vortrags. Setzen Sie Schwerpunkte. Strukturieren Sie Ihre Rede. Halten Sie den Fokus. Halten Sie Ihre Hauptaussage, die Overall Intention im Blick. Diese Intention ist der Grund, warum Sie sprechen. Inszenieren Sie sich auch räumlich. Wo genau im Raum stehen Sie, beachten Sie den Abstand zum Publikum oder zu Flipchart etc.

Als Actor/Schauspieler: Sie transportieren Ihre Aufgabe durch Ihr Instrument. Dieses muss gestimmt, durchlässig und gut vorbereitet sein, inhaltlich wie physisch und psychisch! Sie selbst sind für eine optimale und konzentrierte Grundhaltung verantwortlich. Denn Sie allein stehen jetzt im Rampenlicht! Sie bedienen mehrere Aufgaben und verkörpern mehrere Rollen in einer Person. Eine große Herausforderung, die gute Vorbereitung, Konzentration und Disziplin erfordert. Gleichzeitig ermöglicht sie Freiheit und Selbstgenuss und das wunderbare Geschenk, anderen Menschen etwas zu geben.

6.2 Die sieben Ws

Durch die Beantwortung der sieben Ws erhalten Sie Zugang und Klarheit für die Vorbereitung zu Ihrem Auftritt in Bezug auf oben genannte Bausteine: Intention und innere Haltung, Aufgabe und Funktion.

- Wer** — In welcher Rolle, in welcher Funktion spreche ich?
- Was** — Was ist das Thema, worüber spreche ich?
- Warum** — Warum spreche ich, was genau hat das mit mir zu tun (Motivation)?
- Wozu** — Was will ich, was genau will ich erreichen, was ist meine Intention?
- Wie** — Wie will ich die Rede, den Vortrag gestalten (Hilfsmittel/Stilmittel)?
- Wo** — Wo halte ich den Vortrag/Präsentation (die Räumlichkeit)?
- Wann** — Zeitpunkt, Zeitfenster, Anlass

Wer

Jeder von uns erfüllt mehrere Rollen, die spezifische Verhaltensweisen und Kompetenzen erfordern. Als Mutter spreche ich auf andere Weise zu meinem Kind, als ich als Schauspielerin zum Regisseur spreche oder als Coach zum Coachee oder in einer wichtigen beruflichen Veranstaltung, in der ich beeindrucken will, oder als Liebende mit dem Auserwählten. Die Menschen, mit denen ich zu tun habe, definieren meine Rolle und somit meine Art und Weise, wie ich spreche. Wie ich mit ihnen spreche und mich bewege. Stimme und Körpersprache passen sich automatisch dem Umfeld an, ohne dass wir Knöpfe drücken müssten. Wir wissen (meist), wie sich eine Dozentin, Verführerin, Chefin, Mutter, Kollegin verhält. Ganz selbstverständlich springen wir dann in die entsprechende Rolle. Und je nachdem wie geübt wir sind, füllen wir diese Rolle und sind in ihr authentisch.

In diesem Kontext ist mir wichtig zu verdeutlichen, dass wir Schauspieler niemals eine Rolle spielen im Sinne von „so tun als ob“, also im Sinne des „Schauspielens“ (diese Begrifflichkeit macht meinem Berufsstand keine Ehre). Dies

wird schnell entlarvt und führt zur Bauchlandung. Angemessen wäre es gegebenenfalls, in eine Rolle hineinzuwachsen. Sich ehrlich zu bemühen. Wobei auch hier der persönliche Zugang zur Rolle maßgeblich davon abhängig ist, ob Sie in dieser Rolle aufgehen. Also von Herzen gerne eine Chefin, Mutter, Verführerin, Schauspielerin, Haushälterin etc. sind.

Gefährlich wird es, und es zeugt von falscher Selbstwahrnehmung und schlimmstenfalls Persönlichkeitsstörung, wenn andere innere Anteile sich in Rollen und Funktionen einmischen, wo sie nicht hingehören. Hiermit meine ich Fälle, bei denen ein Partner beispielsweise in Liebes- oder auch in Geschäftsbeziehungen plötzlich in sein Kindheits-Ich ab-/eintaucht und sich somit auf seiner Verhaltensebene in einen kleinen Jungen oder ein kleines Mädchen verwandelt. Unbewusst oder manchmal sogar bewusst rutscht dieser in infantile Verhaltensweisen (oder bedient sich dieser), wie Trotz, Beleidigtsein, Scham etc. Häufig geschieht dies aus dem Grund des Sich-nicht-gewachsen-Fühlens. In diesem Moment steht der Person keine adäquate Verhaltensweise abrufbar zur Verfügung oder der Betreffende nimmt an, mit dieser kindlichen Verhaltensweise besser durchzukommen. Beispielsweise spielen manche Frauen gern das kleine Mädchen, um möglichst süß zu wirken und somit Vorteile zu schinden. Dies funktioniert nur, solange andere mitspielen ...

Jedenfalls stecken in jeder Person viele Persönlichkeitsanteile, die sich wiederum in unterschiedlichen Rollen ausdrücken. Gehen wir damit in die Öffentlichkeit, wird es umso wichtiger, sich klar zu sein, in welcher Rolle man auftritt und sich zeigen will bzw. soll. Vielleicht sind unsere Rollenbilder nicht mehr so steif wie früher. Mittlerweile gibt es viele Überschneidungen. Sich darüber klar zu sein, wird Ihnen helfen.

Wir sind die Hauptrolle, the cast, in unserem eigenen Leben, in dem wir selbst Regie führen. Wir sollten unsere Rollen lieben. Wenn uns zu sehr das Außen, sprich die anderen inszenieren, dann leben wir fremdgesteuert. Vielen Menschen fällt das schon gar nicht mehr auf. Latent fühlen sie Lethargie, Unzufriedenheit oder Depression (ohne der Sache auf den Grund zu gehen).

Werden Sie zum Cast Ihres eigenen Auftritts. Nur Sie als Spezialist und „Eingeweihter“ haben das Vergnügen, Ihr Thema zu präsentieren. Nur Mut ... es wird ein Erlebnis!

Unser Leben ist Generalprobe und Premiere zur gleichen Zeit.

Was

Das WAS beschäftigt sich in erster Linie mit dem Inhalt, mit dem Thema. Worum geht es? Worüber sprechen Sie? Bitte so haargenau und klar wie möglich definieren, was die Inhalte sind und was genau diese Rede inhaltlich für Sie ausmacht. Fassen Sie dies für sich in zwei bis drei Sätzen zusammen. Die Kernaussage Ihrer Präsentation sollte Ihnen selbst unbedingt bewusst sein. Bitte denken Sie daran, Ihre Inhalte gut zu strukturieren und zu präzisieren, sodass Ihr Gegenüber stets gut folgen kann und die Thematik stets klar umrissen bleibt. Vereinfachen Sie Ihre Botschaften und setzen Sie einen geistig wie körperlich klaren Fokus.

Warum

Das WARUM beschäftigt sich mit der Beziehung zwischen Ihnen und der Aufgabe sowie mit der Aufgabe als solches. Warum halten Sie diesen Vortrag, warum haben Sie diesen Vortrag übernommen oder warum wurde dieser Ihnen aufgetragen? Warum Sie? Was hat der Vortrag mit Ihnen zu tun? Was ist Ihre Motivation, ihn zu halten? Was wollen Sie persönlich mit diesem Vortrag erreichen? Wo ist die thematische Verbindung zu Ihnen, zu Ihrem Herzen? Was wollen Sie mit diesem Vortrag, für sich und für die anderen? Hier geht es um Ihr ganz persönliches wahrhaftiges Wollen, Ihre innere Haltung. Was hat dieser Vortrag mit Ihren Aufgaben, mit Ihren Werten und Interessen zu tun? Sind Sie leidenschaftlich mit dem Thema? Was wollen Sie hier wem vermitteln und warum? Was ist Ihr individuelles Anliegen?

Wozu

Was ist Ihre Intention? Welches Ziel soll erreicht werden? Welche Ergebnisse und Veränderungen werden angestrebt? Was ist der öffentliche Anlass? Worin bestehen der Nutzen und die Notwendigkeit, dass gerade Sie diesen Vortrag halten? Welches sind die äußeren kausalen Rahmenbedingungen für diese Präsentation? Ihre Ziele müssen klar definiert und Ihnen bewusst sein!

Vor allem in Bezug auf das Publikum. Fragen Sie sich: Will ich das Publikum informieren, das Publikum zum Handeln bewegen, will ich das Publikum überzeugen oder nur unterhalten? Machen Sie sich Ihre Absichten, Ihre Intentionen klar, bevor Sie an den Start gehen!

Wie

Wie genau wollen Sie Ihren Vortrag gestalten? Möchten Sie mit oder ohne Hilfsmittel präsentieren? Sprechen Sie sich davor ein, damit Ihre Stimme und somit Ihre Intonation und Artikulation sauber, deutlich und kraftvoll aus Ihnen tönen kann. Wenn Sie technisches Equipment einsetzen, denken Sie daran, weniger ist mehr. Der Vortrag lebt durch Sie.

Wie wollen Sie gliedern, wollen Sie vielleicht Musik oder andere Effekte einsetzen? Welche Atmosphäre wollen Sie schaffen? Das Licht bzw. die entsprechende Beleuchtung will sorgfältig eingesetzt sein. Werden Sie angesagt oder sagen Sie sich selbst an? Gibt es eine Aufzeichnung etc.? Gibt es äußere Einschränkungen (Zeit, Reihenfolge, Kollegen auf der Bühne etc.)? Wie wollen Sie sich kleiden, um Ihrer Präsentation den passenden Ausdruck zu verleihen?

Wo

Wo findet der Vortrag statt? Ist es bekanntes oder unbekanntes Terrain? Wie groß ist der Raum, wie gut oder schlecht sind Akustik (Hall oder Lärmbelästigung von außen etc.), Lichtverhältnisse bzw. Beleuchtung? Gibt es Gardinen, falls Sie eine Powerpoint-Präsentation im Sommer zur Mittagszeit halten?

Haben Sie eine Bühne, d. h., stehen Sie erhöht oder ebenerdig? Wo sitzen die Zuschauer? Planen Sie ca. 3-5 Meter Abstand zwischen Ihnen und dem Publikum ein. Gibt es einen Tisch oder Pult, wo Sie etwas abstellen können? Wie ist die Bodenbeschaffenheit (manche Holzböden sind stark gebohnt und dadurch sehr rutschig)? Am besten begehen Sie zuvor den Ort bzw. Raum und bewegen und sprechen sich ein!! Eine Probe ist immer sinnvoll und

für Einsteiger ein Muss. Das WO umfasst alle Gegebenheiten des Raumes, in Zusammenhang mit den Requisiten. **Machen Sie sich den Raum zu Ihrem Verbündeten.** Machen Sie sich den Raum, selbst wenn es nur der Eingangsbereich vor dem Foyer ist, zu *Ihrem* Raum. Zu Ihrer Aktions- und Wirkungsfläche.

Wann

Werden Sie zwischen anderen Vorträgen sprechen und haben Sie ein dementsprechendes strikt festgelegtes Zeitfenster? Haben Sie ein Soloprogramm und können etwas flexibler mit der Vortragszeit umgehen? Welche Tageszeit: Starten Sie gleich ganz früh am Morgen oder wird es Nachmittag? Wie können Sie möglicherweise Biorhythmus und somit Energie Ihrer eigenen Person und der Teilnehmer berücksichtigen? Wann legen Sie Pausen zum Luft schnappen bzw. zum Verpflegen ein?

6.3 Die öffentlichen Auftritte

In der Kategorie Öffentlicher Auftritt sind die gängigsten Varianten des öffentlichen Sprechens: Vortrag, Moderation, Präsentation, Rede, Interview und die Verkaufsberatung.

Wie groß die Öffentlichkeit ist, ob außer Ihnen nur eine Person oder 1000 zugegen sind, ist für den Begriff Öffentlich unerheblich. Öffentlich möchte ich hier abgrenzen zum privat intim Vertraulichen im privaten Raum.

Öffentlich umschließt zum einen alle beruflichen Kontexte sowie im privaten Bereich alle die Kontexte, wo Sie eine Ansage oder Rede (Festrede etc.) vor mehreren Leuten halten (auch vor Freunden und Familienangehörigen). Ihre Redekompetenz ist gefragt, ihre Strahlkraft ist gefragt.

Es klingt vielleicht erst einmal komisch, aber mein Rezept heißt: **Haben Sie Mut in der Öffentlichkeit privat zu sein.** Damit meine ich die Freiheit zu haben, „sich selbst“ zu sein, natürlich und authentisch zu sein. Nicht verstellt und gekünstelt. Frei, entspannt, mit Humor. Ganz Sie selbst, als wären