

ARBEITSMATERIAL

Das folgende Material dient als Ergänzung zum Buch «JEDER SCHRITT EIN AUFTRITT» von Norina Peier, Marcel Felder, Erich Slamanig.
Es enthält:

Herausfordernde Auftrittssituationen
Feedbackbogen
Videoanalyse
Selbstreflexion
Auftrittspanorama (a)
Auftrittspanorama (b)
WWW-Feedback
Beobachtungskarten
Die Stimme
Senden und Empfangen
Rücken stärken
Selbst
Affektive Adjektive
Sprechhaltungen
Textem
Merkmale von Hoch- und Tiefstatus
Vom Tiefstatus zum Hochstatus
Hochstatus behalten
Äußerer und innerer Status: Die vier Typen
Der Professionelle und die Souveräne (außen flexibel, innen hoch)
Zungenbrecher
Ratschläge für einen schlechten Redner (von Kurt Tucholsky)
Zitate rund ums Auftreten
Geometrische Figuren
Ansichtssache: Eltern-Kind
Ansichtssache: Heterogenität
Ansichtssache: Zusammenarbeit
Ansichtssache: Gemeinsame Pause

h

e

p

der bildungsverlag
www.hep-verlag.com

Herausfordernde Auftrittssituationen

Im Mittelpunkt dieser Reflexion stehen deine Erfahrungen mit herausfordernden Auftrittssituationen. Hierbei ist von besonderem Interesse, wie du diese Situationen gemeistert hast.

Ein «Auftritt» kann eine Präsentation oder ein Referat sein, aber auch das Leiten einer Sitzung, ein Bewerbungsgespräch, ein längerer Beitrag in einer Teamdiskussion, ein Mitarbeiter- oder Kundengespräch ... Ein Auftritt findet immer dann statt, wenn du in der Interaktion mit einer anderen Person ein Thema und/oder dich selbst (re-)präsentierst.

1. Welche Stichworte fallen dir zum Thema «herausfordernde Auftrittssituationen» ein?

2. Welche drei herausfordernde Auftrittssituationen hast du in letzter Zeit erlebt?

Situation 1

Situation 2

Situation 3

3. Wie zufrieden warst du mit dir und deiner Auftrittscompetenz in den genannten Situationen? Wie kompetent schätzt du dich ein? Markiere den Wert.

1 = sehr unzufrieden, dieser Auftritt ist mir unglaublich schwergefallen.

10 = sehr zufrieden, diesen Auftritt habe ich hervorragend gemeistert.

Situation 1

1 ----- 2 ----- 3 ----- 4 ----- 5 ----- 6 ----- 7 ----- 8 ----- 9 ----- 10

Situation 2

1 ----- 2 ----- 3 ----- 4 ----- 5 ----- 6 ----- 7 ----- 8 ----- 9 ----- 10

Situation 3

1 ----- 2 ----- 3 ----- 4 ----- 5 ----- 6 ----- 7 ----- 8 ----- 9 ----- 10

i. Entscheide dich für eine der drei Situationen und beantworte die folgenden Fragen:

Wie hast du diese Situation erlebt?

Was war die größte Herausforderung für dich?

Wie hast du diese Herausforderung bewältigt? Was hast du konkret getan?

Welche persönlichen Ressourcen haben dir dabei geholfen?

Feedbackbogen

von _____ für _____ Präsentation am _____

	Das hat mich beeindruckt ...	Hier sehe ich noch Potenzial ...
Verbal (Inhalt)	Sprache Dialekt Wortwahl Satzbau Dramaturgie/Struktur	
Nonverbal (Körpersprache)	Mimik Gestik Blickkontakt Körperhaltung Stand Proxemik (Raumverhalten) Bewegung/Dynamik/Spannung Erscheinung Geruch	
Paraverbal (Stimme)	Stimmlage Modulation Betonung Lautstärke Tempo und Rhythmus Pausen Atmung Geräusche und Füllwörter	
Kompetenz	Expertise Verständlichkeit Anschaulichkeit	
Glaubwürdigkeit	Überzeugungskraft Imagination	
Ausstrahlung	Energie und Präsenz Lust und Leidenschaft	

Videoanalyse

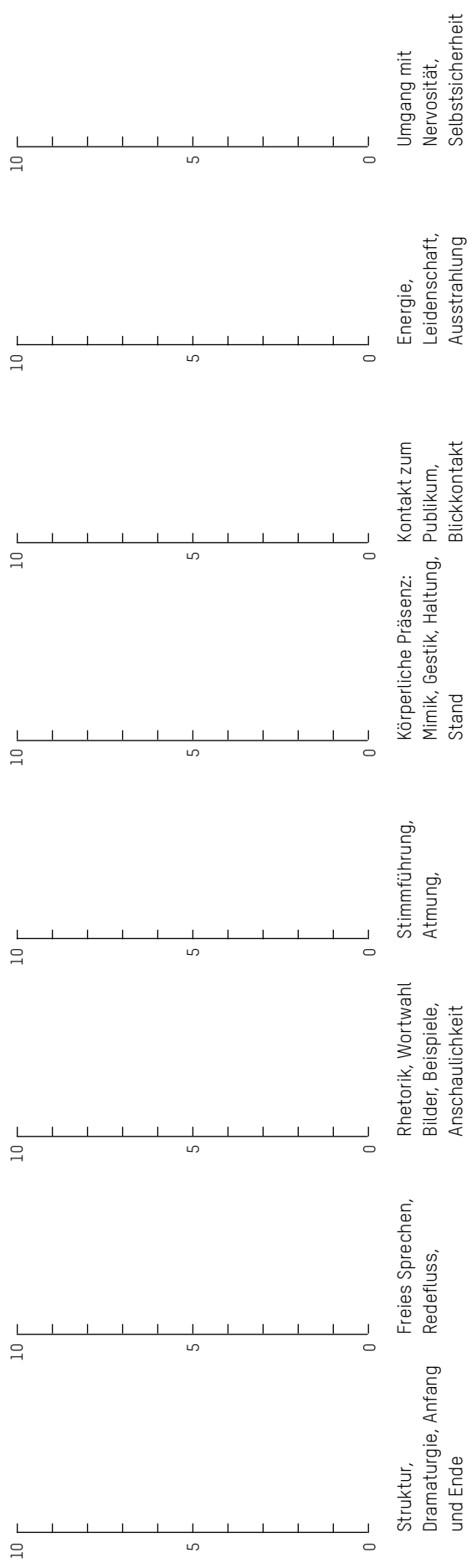
Was ist mir bereits gut gelungen?

Sprache	<ul style="list-style-type: none">- Verständlichkeit- Wortwahl- Tempo/Rhythmus- Betonung- Füllwörter- Inhalt	<hr/> <hr/> <hr/>
Stimme und Atmung	<ul style="list-style-type: none">- Lautstärke- Stimmlage- Atem	<hr/> <hr/> <hr/>
Mimik und Gestik	<ul style="list-style-type: none">- Gesichtsausdruck- Handbewegungen- Lächeln	<hr/> <hr/> <hr/>
Kontakt zum Publikum	<ul style="list-style-type: none">- Blickkontakt- Aufmerksamkeit	<hr/> <hr/> <hr/>
Körperpräsenz	<ul style="list-style-type: none">- Stand- Haltung- Spannung- Bewegung	<hr/> <hr/> <hr/>
Raumgestaltung und Raumregie	<ul style="list-style-type: none">- Position im Raum- Sitzordnung- Umgang mit Medien- Umgang mit Objekten	<hr/> <hr/> <hr/>
Dramaturgie	<ul style="list-style-type: none">- Anfang/Ende- Gliederung- Zeit	<hr/> <hr/> <hr/>
Zielerreichung	<ul style="list-style-type: none">- Information- Aktivierung- Überzeugung	<hr/> <hr/> <hr/>

Selbstreflexion

	Was ist mir gut gelungen?	Wo möchte ich mich verbessern?	Was tue ich konkret dafür?
Sprache	<ul style="list-style-type: none"> - Verständlichkeit - Wortwahl - Tempo/Rhythmus - Betonung - Füllwörter - Inhalt 		
Stimme und Atmung	<ul style="list-style-type: none"> - Lautstärke - Stimmlage - Atem 		
Mimik und Gestik	<ul style="list-style-type: none"> - Gesichtsausdruck - Handbewegungen - Lächeln 		
Kontakt zum Publikum	<ul style="list-style-type: none"> - Blickkontakt - Aufmerksamkeit 		
Körperpräsenz	<ul style="list-style-type: none"> - Stand - Haltung - Spannung - Bewegung 		
Raumgestaltung und Raumregie	<ul style="list-style-type: none"> - Position im Raum - Sitzordnung - Umgang mit Medien - Umgang mit Objekten 		
Dramaturgie	<ul style="list-style-type: none"> - Anfang/Ende - Gliederung - Zeit 		
Zielerreichung	<ul style="list-style-type: none"> - Information - Aktivierung - Überzeugung 		

Auftrittspanorama (a)

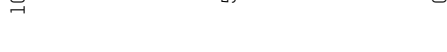
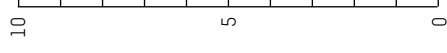
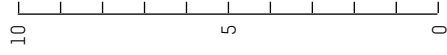
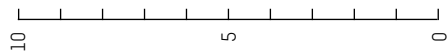


Was ist schon alles da, dass ich mich bereits auf dem Wert X einschätze und nicht beim Wert 1?

_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____

Mein Etappenziel: Auf der Skala _____, den Wert _____ zu erreichen.
 Nehmen wir an, du hast diesen Wert erreicht. Was ist jetzt anders? Was tust du hier konkret? Woran erkennen andere, dass du den neuen Wert erreicht hast?

Auftrittspanorama (a)



Was ist schon alles da, dass ich mich bereits auf dem Wert X einschätze und nicht beim Wert 1?

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

Mein Etappenziel: Auf der Skala _____, den Wert _____ zu erreichen.

Nehmen wir an, du hast diesen Wert erreicht. Was ist jetzt anders? Was tust du hier konkret? Woran erkennen andere, dass du den neuen Wert erreicht hast?

WWW-Feedback

Wahrnehmung	<p>Beschreibe mit Ich-Botschaften das konkrete Verhalten, das du beobachtet hast. Verwende dafür Verben.</p> <ul style="list-style-type: none">• <i>Ich habe beobachtet/gesehen/gehört, dass du ... tust.</i>
Wirkung	<p>Beschreibe mit Adjektiven die entstandene Wirkung.</p> <ul style="list-style-type: none">• <i>Auf mich hat das gewirkt, als seist du ...</i>
Wunsch	<p>Bringe einen Veränderungsvorschlag oder eine positive Verstärkung an. Verwende hierfür wieder Verben.</p> <ul style="list-style-type: none">• <i>Ich wünsche mir, dass du ... beibehältst.</i>• <i>Ich schlage vor, dass du ... tust.</i>
Beispiele	<p><i>Ich habe beobachtet, dass du während der Präsentation mit dem Stift gespielt hast. Das macht auf mich den Eindruck, dass du nervös bist. Ich würde dir raten, den Stift ruhig in den Händen zu halten.</i></p> <p><i>Ich habe beobachtet, dass du aufrecht dagestanden bist. Das wirkt auf mich sehr professionell und souverän. Ich wünsche mir, dass du das beibehältst.</i></p> <p><i>Ich habe beobachtet, dass du oft nach oben an die Decke geschaut hast. Das hat auf mich gewirkt, als seist du unsicher und wüsstest nicht genau, was du erzählen möchtest. Ich rate dir, bleib mit dem Blick beim Publikum.</i></p> <p><i>Ich habe beobachtet, dass du oft gelächelt hast. Das hat auf mich offen und sympathisch gewirkt. Ich wünsche mir, dass du das beibehältst.</i></p>

Beobachtungskarten

Der Anfang/das Ende

Wie wird Aufmerksamkeit hergestellt? Wie ist das Hereinkommen/der Abgang gestaltet? Was passiert nonverbal vor dem ersten/nach dem letzten Satz? Gibt es einen packenden Anfang und einen gelungenen Schluss?

Kontakt zum Publikum

Blickkontakt (was machen die Augen?) Fühlt sich das Publikum angesprochen? Werden alle angeschaut? Kann sich die Person vom Text lösen? Welche Intention ist in der Ansprache erkennbar (gelangweilt, interessiert, lustvoll ...) Was verändert sich? Wann? Wie ist der Umgang mit der Sitzordnung? Mit Nähe und Distanz?

Struktur

Wie sind der Aufbau, der Spannungsbogen, die Dramaturgie, die Gliederung, das Zeitmanagement? Werden die Technik, die Visualisierungen, die Objekte unterstützend eingesetzt?

Besonders beeindruckt hat mich ...

Was hat mir besonders gefallen? Wie war der Gesamteindruck?

Was möchte ich mir anschauen?

Körpersprache

Wie ist die Körperhaltung und der Stand (Bodenkontakt)? Ist der Redeplatz hilfreich? Wie ist die Mimik (Passt sie zum Gesagten? Ist sie freundlich?)? Wie ist die Gestik (Was machen die Hände? Unterstützen sie das Gesagte? Gibt es eine Ruheposition?)? Wie ist die muskuläre Spannung (Tonus eher schlaff, angemessen, überspannt ...)?

Sprache, Stimme, Atmung

Einfach und verständlich formuliert, Lautstärke, Tonfall, Tonhöhe, Sprechtempo, Pausen, Rhythmus, Lebendigkeit versus Monotonie, Inhalt, Wortwahl, Satzbau, Füllwörter (ähm, also, gut ...), Atmung ...
Was verändert sich? Wann?

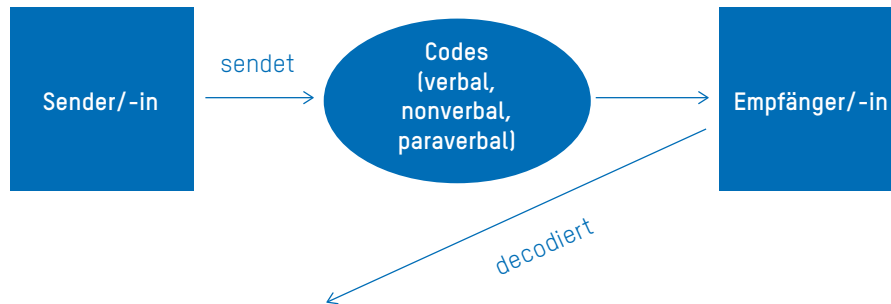
Und das ist mir sonst noch aufgefallen ...

Die Stimme

- Der Klang**
 - Klingt die Stimme sanft, rau, weich usw.?
- Die Lage**
 - Wie hoch oder tief ist die Stimme?
 - Wird die Stimmlage oft gewechselt? Wann? Warum?
 - Welche Stimmlage wird am meisten verwendet?
- Die Lautstärke**
 - Ist die Lautstärke angemessen?
 - Wie laut oder leise wird gesprochen?
 - Wird die Lautstärke oft gewechselt? Wann? Warum?
 - Welche Lautstärke wird am meisten verwendet?
- Die Melodie**
 - Wie melodios wird gesprochen?
 - Wann verändert sich die Sprachmelodie?
 - Kann ein Muster erkannt werden? Welches?
 - Ist die Melodie am Satzende abfallend oder ansteigend?
- Das Tempo**
 - Wie schnell oder langsam wird gesprochen?
 - Wird das Tempo oft gewechselt? Wann? Warum?
 - Welches Tempo wird am meisten verwendet?
- Die Betonung**
 - Welche Wörter/Silben werden betont?
 - Wie stark wird mit der Betonung gearbeitet?
- Die Artikulation**
 - Wie deutlich/undeutlich wird gesprochen?
 - Wie ist die Verständlichkeit?

Feedback für _____ von _____

Senden und Empfangen



Drei Empfangsvorgänge

A – Wahrnehmung

Geschieht über Sinneswahrnehmungen: sehen, riechen, hören, tasten, schmecken. Diese Wahrnehmung ist selektiv.

B – Interpretation

Das Wahrgenommene wird mit einer Bedeutung versehen. Diese Interpretation kann richtig oder falsch sein.

C – Fühlen

Auf das Wahrgenommene und Interpretierte mit einem eigenen Gefühl antworten. Der eigene Grundzustand entscheidet darüber, was für ein Gefühl ausgelöst wird. Dieses Gefühl ist, subjektiv betrachtet, eine Tatsache.

(Vgl. Hans Berner, Urban Fraefel, Barbara Zumsteg (Hrsg.) (2018): Didaktisch handeln und denken. Bern: hep, S.38)

Für das Geben von Feedback ist daher das Beschreiben der selektiven Wahrnehmung in einem ersten Schritt (ich habe gesehen, gehört und so weiter) und die Deklaration der persönlichen Interpretation in einem zweiten Schritt (das hat auf mich ... gewirkt) von großer Wichtigkeit, da die Bedeutungszuschreibung abhängig ist von persönlichen Erfahrungen, inneren Bildern, Wünschen, Projektionen, Vermutungen, Wissen über die Person, Geschmack und so weiter. (→ WWW-Feedback)

Rücken stärken

So wie ich dich
bisher kennengelernt habe,
gefällt mir an dir ...

Affektive Adjektive

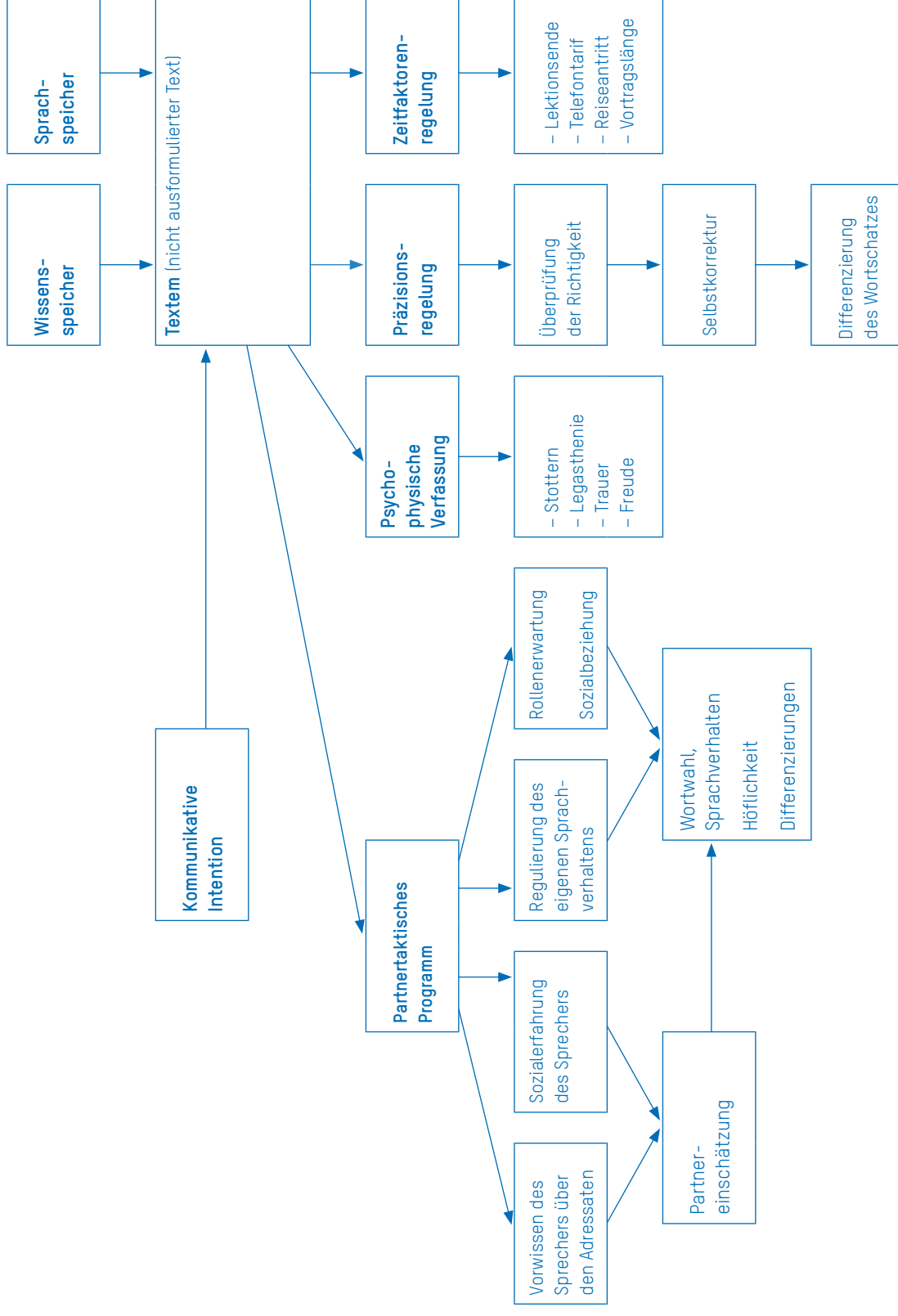
Ich bin/ich wirke ...

abenteuerlich, albern, aktiv, ambivalent, amüsiert, angenehm, angeregt, animalisch, anmutig, anregend, anspruchsvoll, anziehend, arrogant, aggressiv, alarmiert, angeekelt, angespannt, ängstlich, antriebslos, ärgerlich, argwöhnisch, aufgebracht, aufgedreht, aufgeregt, aufgewühlt, ausgeglichen, ausgelassen, ausgelaugt, ausgeruht, authentisch, beeindruckt, bedrückt, befangen, beflügelt, befreit, befremdet, begeistert, begierig, beklommen, bekümmert, belastet, beleidigt, berauscht, beruhigt, berührt, beschämt, beschwingt, beseelt, besorgt, beständig, bestürzt, betroffen, betrübt, beunruhigt, bewegt, bewundernswert, bezaubert, böseartig, brilliant, charismatisch, charmant, dankbar, depressiv, deprimiert, distanziert, dominant, dumpf, durcheinander, dynamisch, echt, edel, ehrlich, eifersüchtig, eifrig, einfallsreich, einfühlsam, einladend, einsam, einzigartig, elegant, emotional, entschieden, empfindlich, empfänglich, empört, energiegeladen, energetisch, energisch, engagiert, enthusiastisch, entlastet, entmutigt, entrüstet, entschlossen, entsetzt, entspannt, enttäuscht, entzückt, ernüchtert, erfreut, erfüllt, ergriffen, ergeben, erheitert, erleichtert, erleuchtet, ermuntert, ermutigt, erregt, erschöpft, erschrocken, erstaunt, erwartungsvoll, fasziniert, feindselig, frei, freudig, freundlich, friedlich, froh, fröhlich, frustriert, furchtsam, fürsorglich, gebannt, geborgen, geduldig, geerdet, gefasst, gefesselt, gehässig, gehemmt, geheimnisvoll, geladen, gelassen, gelangweilt, gemein, gemütlich, gequält, gereizt, gerührt, gesellig, gestört, gespannt, gewalttätig, gleichgültig, glücklich, glückselig, griesgrämig, götig, harmonisch, hasserfüllt, heiter, hemmungslos, hilflos, hellwach, herablassend, hervorragend, herzlich, hilflos, hingerissen, hitzköpfig, hocheifrig, hoffnungsvoll, humorvoll, imposant, individuell, inspiriert, intellektuell, interessiert, irritiert, jämmerlich, jugendlich, kalt, klar, kindlich, knallig, königlich, kraftvoll, kribbelig, kontaktfreudig, kommunikativ, konstruktiv, kooperativ, kreativ, launisch, leer, lebendig, lebhaft, lebenslustig, leicht, leidenschaftlich, liebevoll, liebenswert, locker, lustig, lustlos, lustvoll, märchenhaft, masochistisch, mäkelnd, meditativ, melancholisch, misstrauisch, mitreissend, motiviert, müde, munter, mürrisch, mutig, mutlos, mysteriös, nachdenklich, neidisch, nervös, neugierig, niedergeschlagen, niederträchtig, nachtragend, offen, ohnmächtig, optimistisch, packend, panisch, peinlich, perfekt, perplex, pessimistisch, phänomenal, positiv, präsent, privilegiert, rasant, ratlos, respektvoll, romantisch, ruhelos, rasend, rachsüchtig, sanft, satt, sauer, sadistisch, schamlos, scheu, schläfrig, schlapp, schmollend, schockiert, schuldig, schwermütig, schwunglos, schwungvoll, selbstkritisch, selbstlos, selbstsicher, selig, sensationell, sensibel, sicher, sinnlich, skeptisch, sorgenfrei, sorglos, sorgenvoll, spannend, spektakulär, spontan, sprachlos, stabil, stark, still, stilvoll, stolz, strahlend, strapaziert, streitlustig, stürmisch, sympathisch, tapfer, tatkräftig, teilnahmslos, tolerant, träge, traurig, trübselig, überdrüssig, überglücklich, überfordert, überlegen, überlastet, übermütig, überrascht, überschwänglich, überwältigt, überzeugt, unangenehm, ungemütlich, unbekümmert, unbeteiligt, unerschütterlich, unbeschwert, ungeduldig, ungehalten, ungezwungen, unglaublich, unglücklich, unnahbar, unruhig, unschlüssig, unschuldig, unsicher, unzufrieden, unwiderstehlich, verängstigt, verärgert, verbittert, verblüfft, vergnügt, verkrampft, verlegen, verletzt, verliebt, verloren, verrückt, verschlafen, verschlossen, verspannt, verspielt, verständnisvoll, verstimmt, verstört, vertrauensvoll, verunsichert, verwirrt, verwundert, verzagt, verzaubert, verzückt, verzweifelt, warmherzig, wissbegierig, weinerlich, wütend, zaghaft, zappelig, zärtlich, zerknirscht, zerrissen, zermürbt, zittrig, zögerlich, zornig, zufrieden, zugeneigt, zugewandt, zutraulich, zuverlässig, zuversichtlich, zynisch ...

Sprechhaltungen



Textem



Quelle: Weder, B. (2004): *Kommunikative Kompetenz. Kommunikation begreifen und durchschauen. Oberentfelden: Sauerländer, S.21ff.*

Merkmale von Hoch- und Tiefstatus

Hochstatus

- Person spricht eher wenig, dafür aber «auf den Punkt». (Auch hohe Gesprächsanteile, z. B. in einer geselligen Runde können für Hochstatus stehen. Ob jemand «plappert» oder das Gespräch im positiven Sinne «beherrscht», lässt sich instinktiv erkennen.)
- Person hält beim Sprechen den Kopf still.
- Person nimmt sich Zeit und Raum für das, was sie zu sagen hat.
- Person spricht laut und geht davon aus, dass alle hören wollen, was sie zu sagen hat.
- Oder Person spricht leise, sodass andere schweigen müssen, um zuhören zu können.
- Person sieht den anderen direkt an (ohne zu starren), eher etwas länger als üblich, hält den Blick und weicht nicht aus, bis sie auf etwas anderes schaut, und wirft dann keinen zweiten Blick zurück.
- Person schaut eher horizontal oder nach oben.
- Zwinkert eher selten.
- Person hält den Blick ruhig.
- Person nimmt viel Raum ein, nutzt weite Gesten.
- Die Haltung der Person ist eher symmetrisch.
- Person bewegt sich, wann sie es will, geht ruhig und gemessenen Schrittes dorthin, wo sie hin will, und erwartet, dass andere Platz machen.
- Person gibt Anweisungen und fordert Unterstützung. Entschuldigt, wenn überhaupt, nur unter Beibehaltung von Hochstatusgesten.
- Person lässt sich nicht unterbrechen, unterbricht gegebenenfalls andere.
- Person sitzt breit auf dem Stuhl, mit den Füßen fest am Boden, und findet es in Ordnung, sich so «breitzumachen».
- Person respektiert die Privatsphäre der anderen nicht, hält eher wenig Abstand und berührt andere.
- Person antwortet eher langsam, macht Pausen beim Sprechen.
- Person lacht laut.

Tiefstatus

- Person redet schnell und nervös – die Lautstärke ist dabei so, dass man die Person nur schwer versteht.
- Person verwendet viele Füllwörter und «Äh».
- Person vermittelt den Eindruck, Angst zu haben, dass sie stören könnte.
- Person meidet oder unterbricht häufig den Blickkontakt, sieht den anderen nur an, wenn dieser wegblickt.
- Person schaut eher zu Boden.
- Person zwinkert häufig.
- Die Augen der Person gehen unruhig durch den Raum, der Blick «flackert».
- Person nimmt wenig Raum ein, hat die Hände dicht am Körper oder im Gesicht.
- Person macht viele überflüssige Bewegungen, streicht sich zum Beispiel dauernd die Haare aus dem Gesicht u. Ä.
- Die Haltung der Person ist eher asymmetrisch.
- Person macht sofort Platz, wenn jemand kommt.
- Person bewegt sich eher rasch und unsicher, weicht aus, bewegt sich eher am Rand des Raumes.
- Person versucht, alles richtig zu machen und andere zufriedenzustellen, reagiert dabei schnell und voreilig.
- Person entschuldigt sich eher zu oft, gern auch prophylaktisch.
- Person lässt sich unterbrechen.
- Person sitzt «klein» und eher auf der vorderen Hälfte des Stuhls, mit den Zehenspitzen am Boden, Füße sind eher einwärtsgedreht.
- Person respektiert die Privatsphäre der anderen, hält viel Abstand.
- Person antwortet (zu) schnell.
- Person kichert unangemessen, lacht hektisch (z. B. verhaltenes «Hi, hi» statt lautes «Ha, ha»).

Quelle: Maïke Plath: «Spielend» unterrichten und Kommunikation gestalten, S. 65f.

© 2010, 2015 Beltz Verlag in der Verlagsgruppe Beltz · Weinheim Basel

Vom Tiefstatus zum Hochstatus

Beispiele für Strategien, die dazu dienen, einen Statuswechsel herbeizuführen:

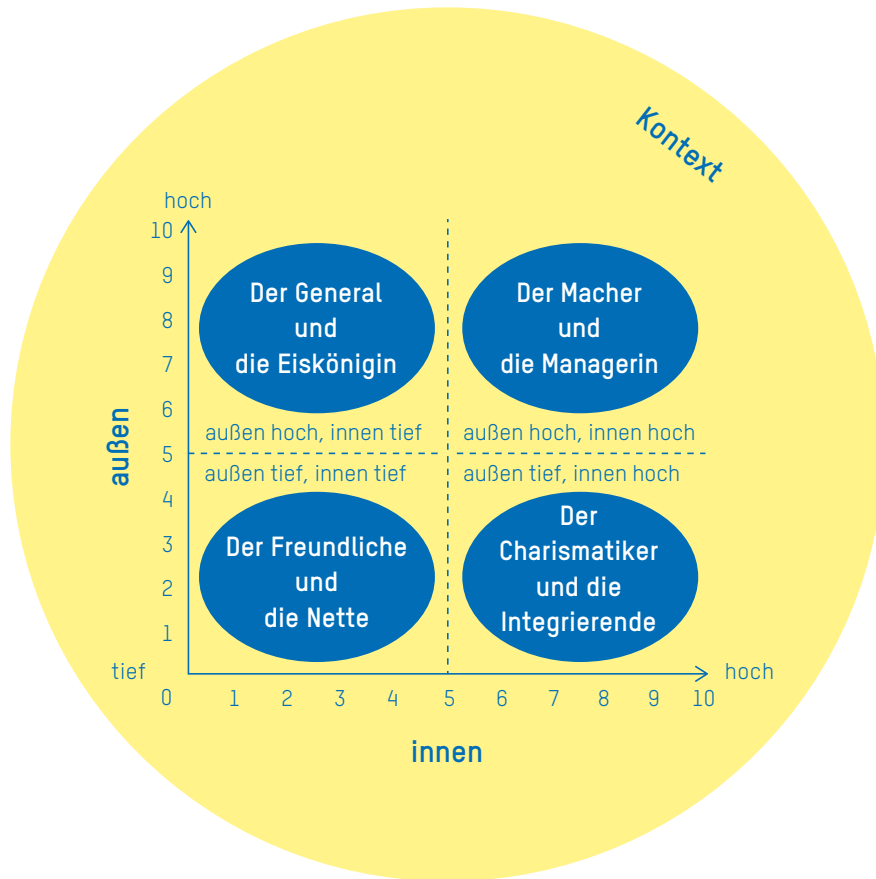
- Verständnis/Mitgefühl wecken
- Hochstatus ignorieren
- Recht in Anspruch nehmen
- Erklären, argumentieren, Appell an die Vernunft
- Persönliche Beleidigungen, schimpfen
- Körperlich werden, Drohgebärden, Faustrecht
- Bestechung, dealen, schmieren
- Hierarchien spielen lassen, Chef/-in verlangen, Öffentlichkeit einschalten
- Bedrohen, drohen, Angst erzeugen, erpressen
- Laut werden, schikanieren, anschwärzen
- Weinen, Tränen vergießen, Mitleid wecken
- Konflikt bewusst suchen
- Lügen
- Moralischen Druck ausüben, schlechtes Gewissen erzeugen
- Freundlich bleiben, höflich und beharrlich sein
- Flirten
- Ironie/Witz, Charme
- Persönliches Erzählen
- Bitten
- Krankheit vortäuschen
- Opferhaltung einnehmen oder andere Opfer vorführen

Hochstatus behalten

Beispiele für Strategien, die dazu dienen, den Raum zu verteidigen:

- Körperlich den Platz verteidigen, Raum behalten und sich breit machen
- Schallplattentechnik (sture Wiederholung des Standpunktes, ohne zu argumentieren)
- Ignorieren, Distanz markieren
- Irritieren, verunsichern
- Ruhig bleiben, cool bleiben
- Unwissenheit vorspielen
- Verständnis wecken
- Beharrlich, standhaft, konsequent bleiben
- Situation, Sachverhalt klären, erklären
- Absurdes suchen und behaupten
- Mitgefühl wecken
- Frech sein
- Argumentieren
- Worte verdrehen, behaupten, schlechtes Gewissen erzeugen
- Anweisungen geben, Situation mitgestalten
- Situation abbrechen
- Alternativen aufzeigen
- im Auftrag einer höheren Instanz handeln
- Verbote zu seinen Gunsten drehen
- Lügen
- Provozieren, Angst machen
- Beweise schaffen, Paragraphen zitieren
- Killersätze, zum Beispiel «Das geht sowieso nicht», «Um das beurteilen zu können, fehlt Ihnen das Fachwissen» und so weiter.

Äußerer und innerer Status: Die vier Typen



Der General und die Eiskönigin (außen hoch, innen tief)

kämpfen sich um jeden Preis an die Spitze und werden von ihrem Umfeld gefürchtet. Die innere Unsicherheit wird mit einem taffen und selbstsicheren Auftreten wettgemacht. Sie können als unberechenbar, rechthaberisch, hart und machtbesessen wahrgenommen werden.

Der Macher und die Managerin (außen hoch, innen hoch)

wissen was sie wollen und können dies klar und deutlich kommunizieren. Sie sind zielorientiert und umsetzungsstark. Sie genießen großen Respekt, sind dominant und voller Energie, können aber auch als stur und eigenwillig empfunden werden, weil sie manchmal vergessen, andere (deren Motivation und Emotion) in ihre Pläne einzubeziehen.

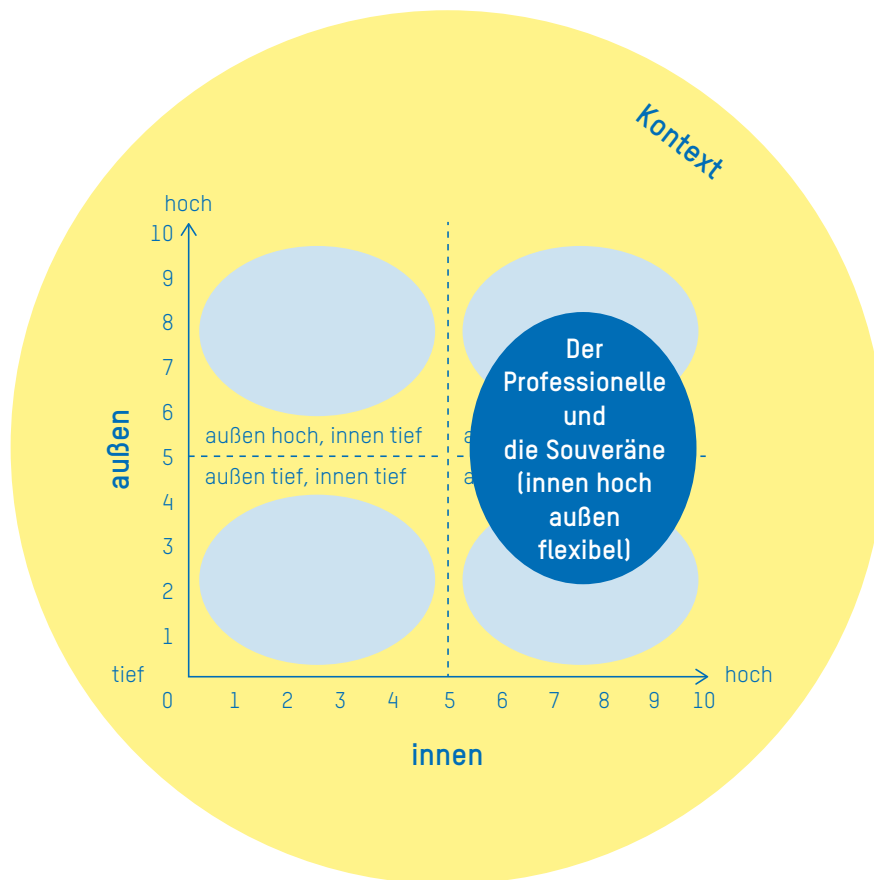
Der Freundliche und die Nette (außen tief, innen tief)

sind typische Mitläufer. Je nachdem woher der Wind bläst, wird die Meinung zugunsten der Harmonie angepasst. Sie sind sympathisch, freundlich, ohne Ecken und Kanten und können als langweilig empfunden werden.

Der Charismatiker und die Integrierende (außen tief, innen hoch)

haben eine starke innere Überzeugung, die sie antreibt. Sie brennen für ihre Ideen und haben zudem die Fähigkeit, andere Menschen für ihre Themen zu begeistern. Sie vertreten ihre Standpunkte und schaffen es zugleich, andere bei ihren Bedürfnissen abzuholen. Sie sind freundlich, sympathisch und humorvoll, können von anderen aber auch als zu wenig durchsetzungsstark empfunden werden. Sie stellen sich trotz grandioser Leistungen nicht in den Mittelpunkt.

Der Professionelle und die Souveräne (außen flexibel, innen hoch)



Dieser Typ ist die ideale Mischung aus den Typen «Macher/Managerin» und «Charismatiker/Integrierende». Er ist innen konstant hoch (ein Wert über 5) und außen flexibel. Er verfügt über ein positives Selbstkonzept und übernimmt Verantwortung für sein Handeln. Er hat die Fähigkeit, den äußeren Status der Situation entsprechend anzupassen und Strategien zu wählen, um die Situation zu seinen Gunsten zu beeinflussen. Er weiß, dass niemand perfekt ist, kann deshalb auch andere zu Rate ziehen und über sich selbst lachen. Er wirkt sympathisch, verhält sich wertschätzend und ist aufrichtig am Gegenüber interessiert. Wenn es die Situation verlangt, kann er aber auch einen eigenen Standpunkt vertreten und andere überzeugen.

Zungenbrecher

Wir Wiener Waschweiber würden weiße
Wäsche waschen, wenn wir wüssten, wo
warmes Wasser wäre.

Wenn Rumkugeln um Rumkugeln rum-
kugeln, kugeln Rumkugeln um Rumkugeln
rum.

Auf den hohen Felsenklippen sitzen sieben
Robbensippen, die sich in die Rippen stippen,
bis sie von den Klippen kippen.

Schnecken erschrecken, wenn Schnecken
an Schnecken schlecken, weil zum Schrecken
vieler Schnecken, Schnecken nicht
schmecken.

Klitzekleine Kätzchen kotzen klitzekleine
Katzenkotze. Klitzekleine Katzenkotze kotzen
klitzekleine Kätzchen.

Wenn Katzen im Katzenkasten kratzen,
kratzen Katzen im Katzenkasten.

Wenn Klapperschlangen mit den Klappern
klappern, klappern Klapperschlangen mit
den Klappern.

Wenn Bierbrauer Braun braunes Bier braut,
braut Bierbrauer Braun braunes Bier.

Wenn der Schweizer Schweißler schweißst und
schwitzt, dann schweißst er schwitzend.

Wenn der Mercedes-Benz bremst, brennt das
Bremslicht.

Wenn du links blinkst, blinkt bestimmt der
linke Blinker.

Der frisch frisierte Fritz Fischer fischt frische
Fische.

Es soll vorkommen, dass die Nachkommen
mit dem Einkommen nicht mehr auskommen
und dann vollkommen verkommen um-
kommen.

Am zehnten Zehnten um zehn Uhr zehn
zogen zehn zahme Ziegen zehn Zentner
Zucker zum Zoo.

Schmalspurbahnschienen sind schmaler als
Breitspurbahnschienen.

Wer gegen Aluminium minimal immun ist,
besitzt Aluminiumminimalimmunität.

Mähen Äbte Heu? Nie mähen Äbte Heu.
Wenn Äbte mähen, mähen Äbte Gras.

In Ulm, um Ulm und um Ulm herum.

Glücklich ist der Tourist, wenn er auf einer
Tour ist und in einer Tour isst.

Wenn du Trottel zu mir Trottel nochmals
Trottel sagst, sag ich Trottel zu dir Trottel so
lange Trottel, bis du Trottel zu mir Trottel nie
mehr Trottel sagst, du Trottel.

Wenn mancher Mann wüsste, wer mancher
Mann wär', gäb' mancher Mann manchem
Mann manchmal mehr Ehr. Da mancher
Mann nicht weiß, wer mancher Mann ist,
so mancher Mann manchmal den andern
vergisst.

Ratschläge für einen schlechten Redner (von Kurt Tucholsky)

Fang nie mit dem Anfang an, sondern immer drei Meilen *vor* dem Anfang! Etwa so:

«Meine Damen und meine Herren! Bevor ich zum Thema des heutigen Abends komme, lassen Sie mich Ihnen kurz ...» [...]

Sprich nicht frei – das macht einen so unruhigen Eindruck. Am besten ist es: du liest deine Rede ab. Das ist sicher, zuverlässig, auch freut es jedermann, wenn der lesende Redner nach jedem viertel Satz mißtrauisch hochblickt, ob auch noch alle da sind. [...]

Sprich, wie du schreibst. Und ich weiß, wie du schreibst.

Sprich mit langen, langen Sätzen [...] die Nebensätze schön ineinandergeschachtelt [...].

Fang immer bei den alten Römern an und gib stets, wovon du auch sprichst, die geschichtlichen Hintergründe der Sache. Das ist nicht nur deutsch – das tun alle Brillenmenschen. [...] Immer gib ihm Historie, immer gib ihm.

Kümmere dich nicht darum, ob die Wellen, die von dir ins Publikum laufen, auch zurückkommen – das sind Kinkerlitzchen. Sprich unbekümmert um die Wirkung, um die Leute, um die Luft im Saale; immer sprich, mein Guter. Gott wird es dir lohnen. [...]

Trink den Leuten ab und zu ein Glas Wasser vor – man sieht das gerne.

Wenn du einen Witz machst, lach vorher, damit man weiß, wo die Pointe ist.

Eine Rede ist, wie könnte es anders sein, ein Monolog. Weil doch nur einer spricht. [...]

Zu dem [...] möchte ich noch kurz bemerken, daß viel Statistik eine Rede immer sehr hebt. Das beruhigt ungemein, und da jeder imstande ist, zehn verschiedene Zahlen mühelos zu behalten, so macht das viel Spaß.

Kündige den Schluß deiner Rede lange vorher an, damit die Hörer vor Freude nicht einen Schlaganfall bekommen. [...]

Du mußt dir nicht nur eine Disposition machen, du mußt sie den Leuten auch vortragen – das würzt die Rede.

Sprich nie unter anderthalb Stunden, sonst lohnt es gar nicht erst anzufangen.

Wenn einer spricht, müssen die andern zuhören – das ist deine Gelegenheit. Mißbrauche sie.

Quelle: Kurt Tucholsky (1932): Ratschläge für einen schlechten Redner. In: Lerne lachen ohne zu weinen. Berlin: Rowohlt, S.323–326.

Zitate rund ums Auftreten

«You never get a second chance to make a first impression.»

Aus einem Werbeslogan von 1966

«Man kann nicht nicht kommunizieren.»

Paul Watzlawick

«Das Verständliche an der Sprache ist nicht das Wort selber, sondern Ton, Stärke, Modulation, Tempo, mit denen eine Reihe von Worten gesprochen wird – kurz, die Musik hinter den Worten, die Leidenschaft hinter dieser Musik, die Person hinter dieser Leidenschaft.»

Friedrich Nietzsche

«Tell the audience what you're going to say, say it; then tell them what you've said.»

Dale Carnegie

«Das menschliche Gehirn ist eine großartige Sache. Es funktioniert vom Moment der Geburt an – bis zu dem Zeitpunkt, wo du aufstehst, um eine Rede zu halten.»

Mark Twain

«Wahr ist nicht, was A sagt, sondern was B versteht.»

Paul Watzlawick

«Nicht alles, was echt ist, will ich sagen, doch was ich sage, soll echt sein.»

Ruth Cohn

«Wir sollen selektiv authentisch sein, denn ungefilterte Echtheit kann ebenso inhuman und lieblos sein wie pure oder halbherzige Unechtheit. Human wird Echtheit erst, wenn sie in Wahrnehmung und Mitverantwortung den anderen, die andere einbezieht.»

Ruth Cohn

«Dein Ausdruck ist mein Eindruck, aber was ich mir eindrücken lasse, ist meins.»

Unbekannt

«C'est le ton qui fait la musique.» Oder:
«Der Ton macht die Musik.»

Unbekannt

«Ich habe keine Angst, eine Rede zu halten, ich möchte nur nicht dabei sein.»

Frei nach Woody Allen

«Ich freue mich, wenn es regnet. Denn wenn ich mich nicht freue, regnet es auch.»

Karl Valentin

«Manchmal kann einem eine andere Person etwas über die eigene Person sagen, dessen man sich nicht bewusst war. Man ist sich seiner selbst nie sicher und wird durch das eigene Verhalten genauso überrascht wie andere Menschen.»

George H. Mead

«Um sich selbst zu verstehen, muss man von einem anderen verstanden werden. Um vom anderen verstanden zu werden, muss man den anderen verstehen.»

Thomas Hora

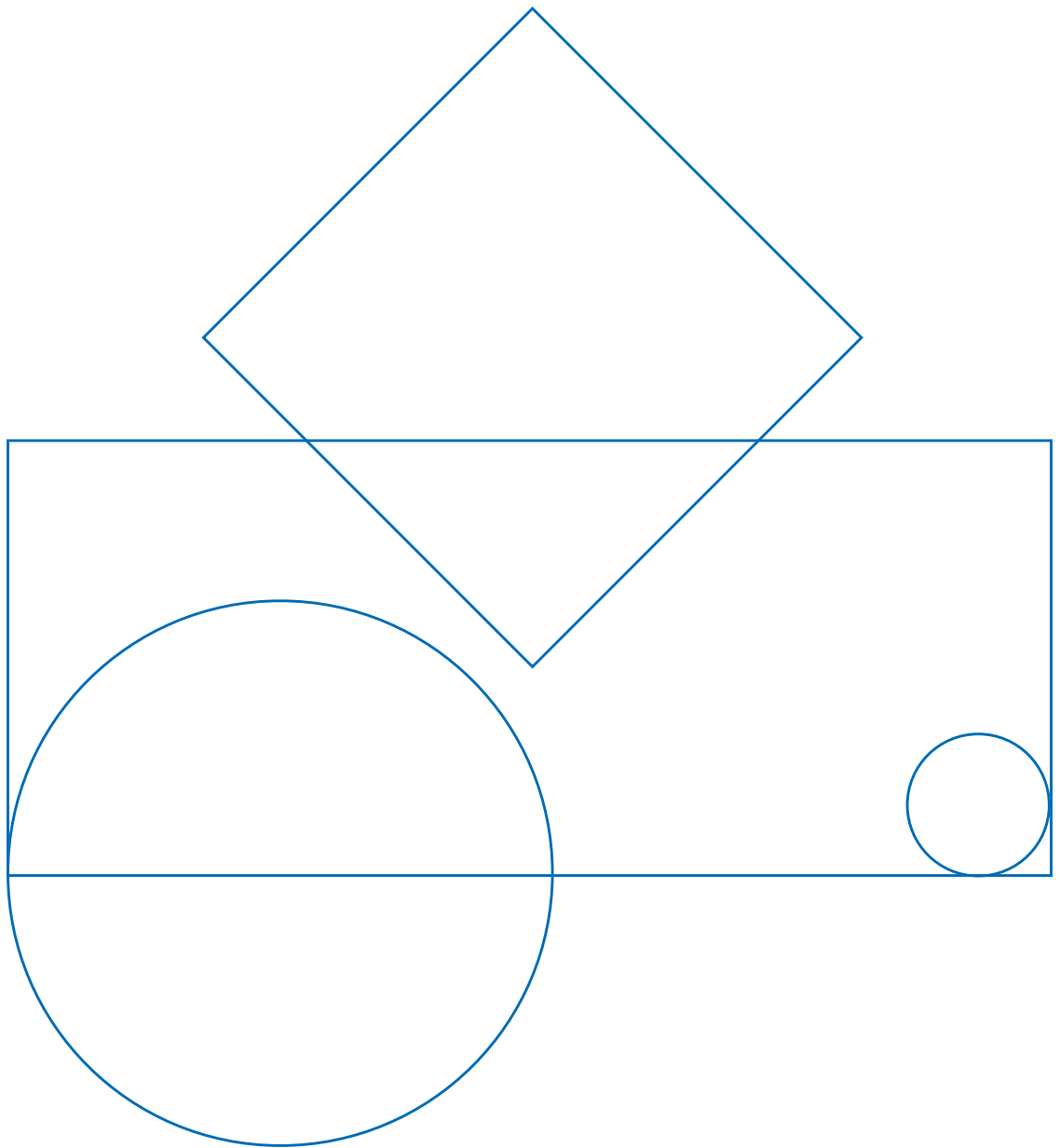
«Nur Sender kann man orten.»

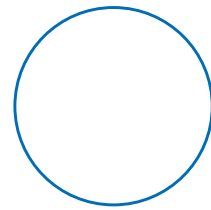
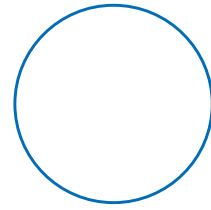
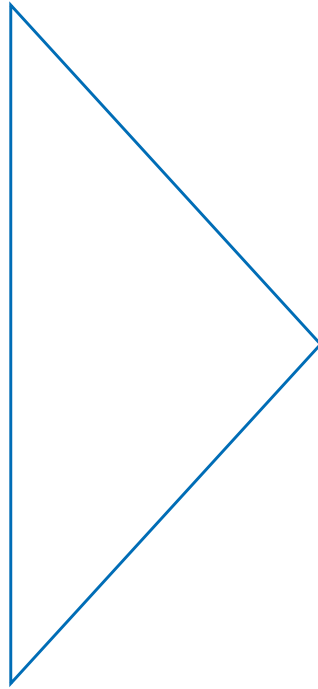
Hans Ruedi Fricker

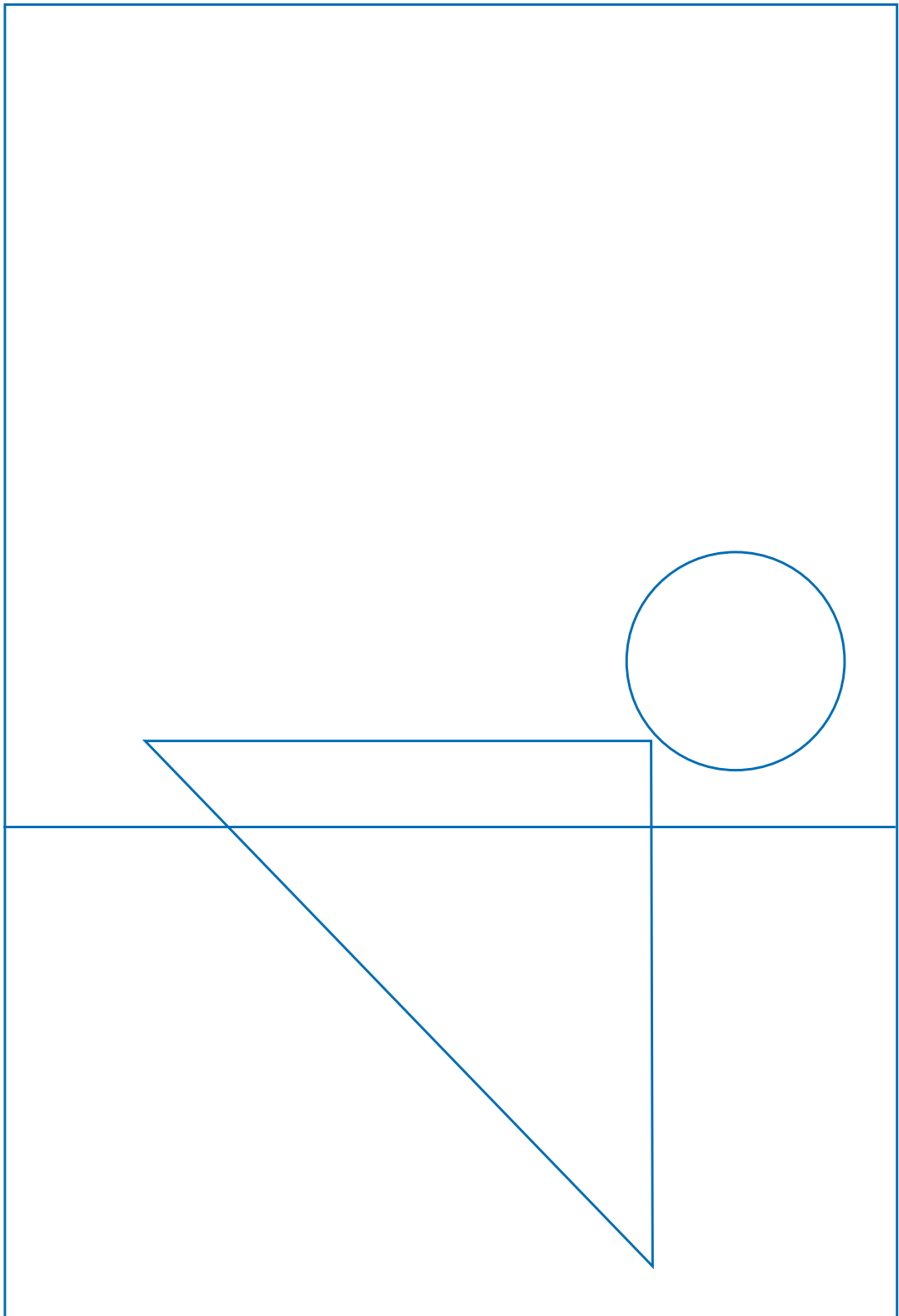
«Nichts ist ein Zeichen, wenn es nicht als Zeichen interpretiert wird.»

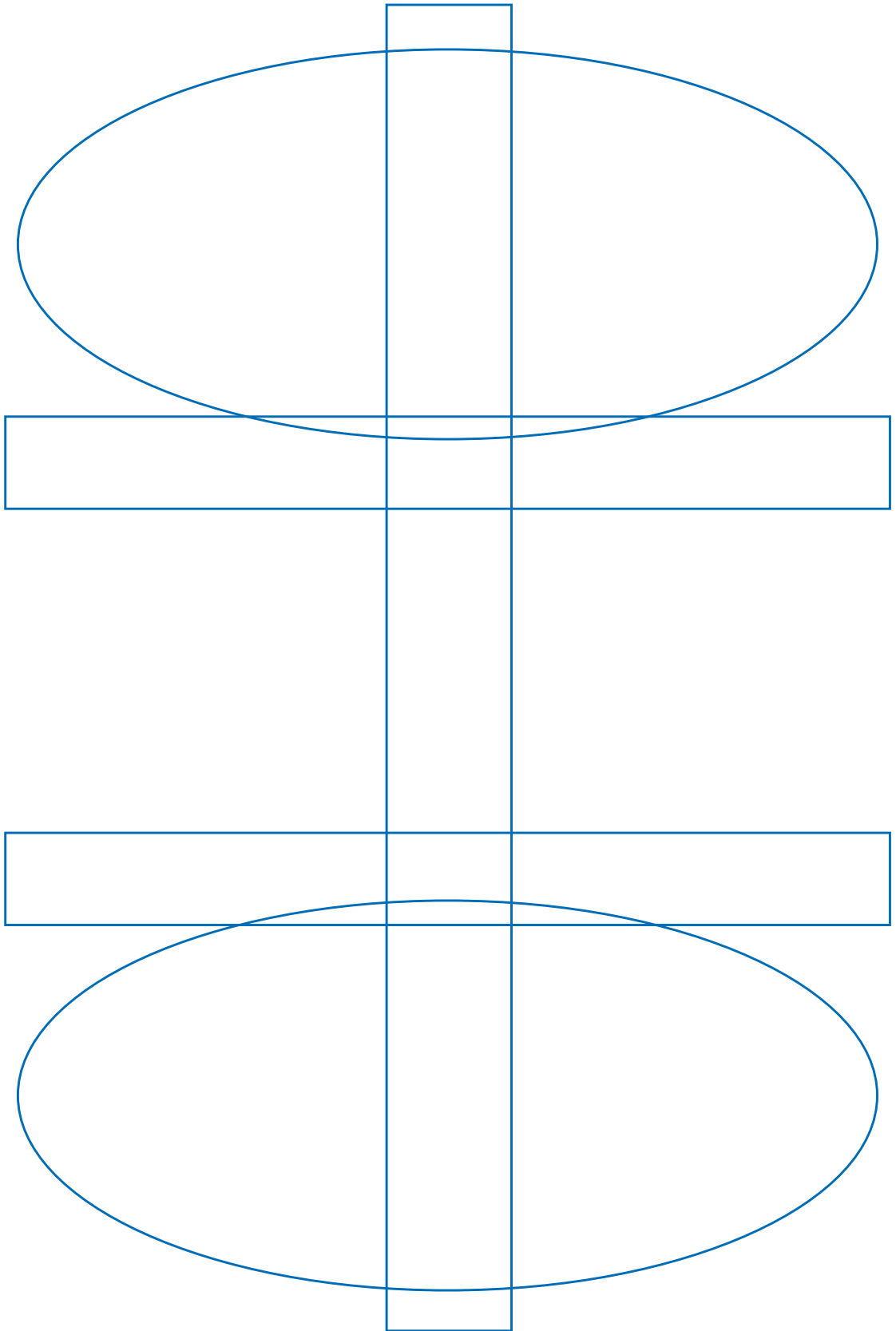
Charles S. Peirce

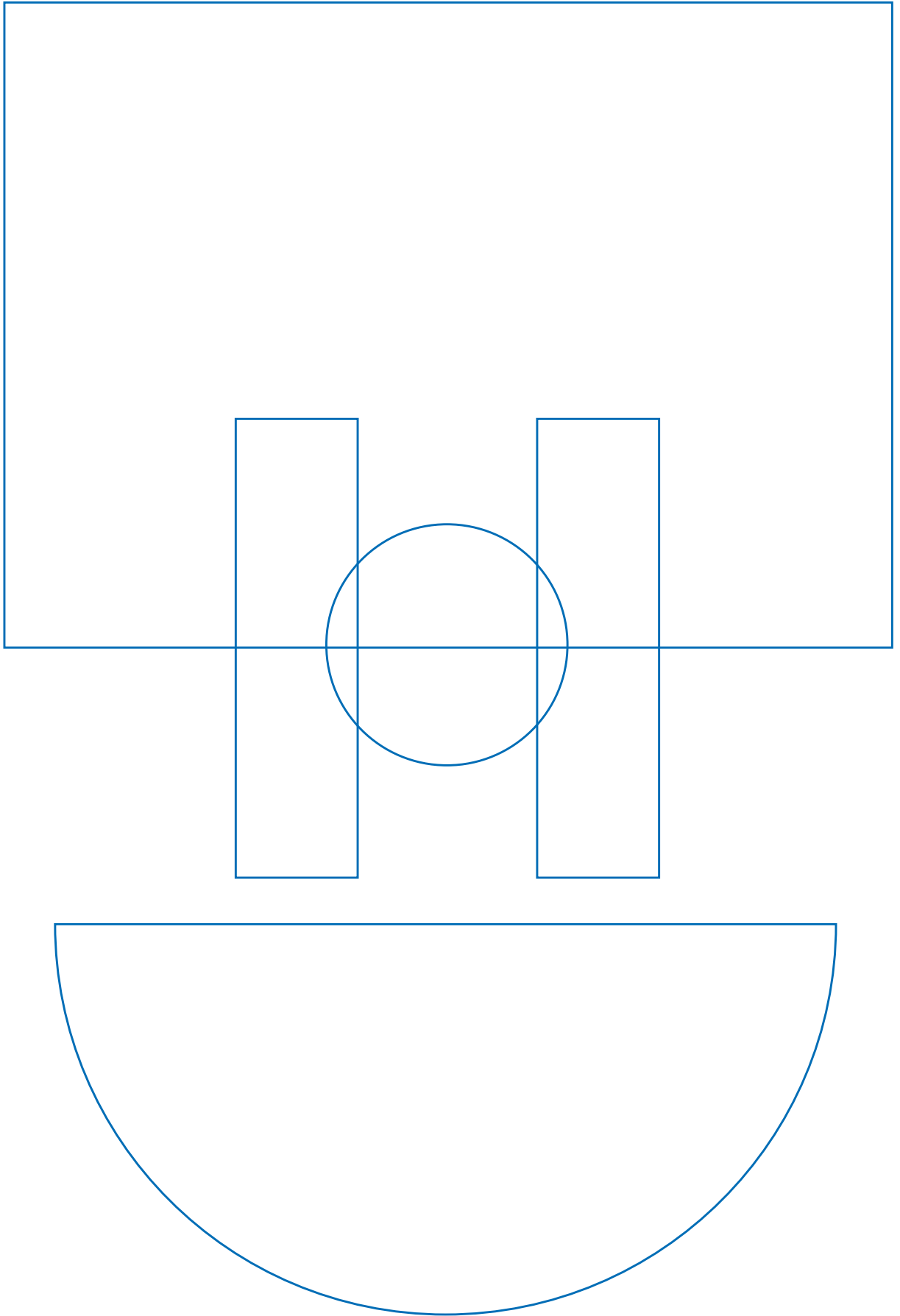
Geometrische Figuren











Deine Tochter/dein Sohn will heute Abend ausgehen. Sie/er will sich alle Optionen offenhalten und keine Zeit vereinbaren, wann sie/er spätestens zu Hause ist. Du hast aufgrund vergangener Situationen berechnigte Sorgen, dass deine Tochter/dein Sohn nicht immer zu ihrem/seinem Besten handelt und von Freunden leicht beeinflusst wird.

Du möchtest heute Abend ausgehen. Deine Mutter/dein Vater will, dass du zu einer vereinbarten Zeit zurück bist. Morgen ist Sonntag und du kannst ausschlafen. Du willst dich auf gar keinen Fall zeitlich festlegen, wann du nach Hause kommst. Deine Freunde dürfen alle solange ausgehen, wie sie möchten.

Ansichtssache: Heterogenität

Du erhältst von deiner Schülerin/deinem Schüler eine Mindmap als Vorbereitung zu ihrem/seinem Kurzauftritt. Du bittest sie/ihn, die Mindmap detaillierter auszuformulieren, weil sie noch sehr oberflächlich ist. Du hast eine sehr heterogene Schülerschaft. Du weißt, dass diese Schülerin/dieser Schüler zu mehr Leistung fähig ist und von ihr/ihm mehr gefordert werden kann als von anderen in der Klasse.

Du gibst der Lehrkraft deine Mindmap ab. Die Mindmap dient als Grundlage für einen dreiminütigen Kurzauftritt.

Die Lehrkraft bittet dich, die Mindmap detaillierter auszuformulieren. Du findest das unfair. Die Mindmap deines Kollegen ist auch nicht detaillierter, wurde aber von der Lehrkraft akzeptiert.

Du bereitest mit deiner Arbeitskollegin/deinem Arbeitskollegen einen Workshop vor, den ihr beide gemeinsam leiten werdet. Deine Arbeitskollegin/dein Arbeitskollege legt bekannterweise nicht sehr viel Wert auf ihr/sein Äußeres, die Kleidung entspricht deiner Meinung nach nicht einem professionellen Auftritt. Du sprichst deine Arbeitskollegin/deinen Arbeitskollegen auf einen gemeinsamen Dresscode an.

Du bereitest mit deiner Arbeitskollegin /deinem Arbeitskollegen einen Workshop vor, den ihr beide gemeinsam leiten werdet. Sie/er zieht sich sehr gerne «businessmäßig» an, während du auch in Workshops eher «casual» gekleidet bist. Du weißt, dass ihr optisch ein sehr ungleiches Paar abgeben werdet, das ist für dich jedoch kein Problem. Für dich ist deine Arbeitskollegin/dein Arbeitskollege «overdressed».

In deinem Team macht ihr am Morgen jeweils gemeinsam Pause. Jedes Teammitglied bringt abwechselnd Croissants für alle mit. Du hast den anderen mitgeteilt, dass du am Morgen nichts isst und du dich darum auch nicht an diesem Ritual beteiligst. Für dich zeigt sich Teamgeist und Gemeinschaftsgefühl nicht an solch zwinghaft verordneten Ritualen und du legst auch wenig Wert auf gemeinsame Pausen.

In deinem Team macht ihr am Morgen jeweils gemeinsam Pause. Jedes Teammitglied bringt abwechselnd Croissants für alle mit.

Eine Person hat mitgeteilt, dass sie keine Croissants isst und sich darum auch nicht an diesem Gemeinschaftsritual beteiligt. Du findest, wie die Mehrheit, dass sich alle an diesem Ritual beteiligen sollten, da dies Ausdruck von Teamgeist ist und der verstärkte Austausch im Team auch ein Anliegen der Leitung ist. Du versuchst, die Person dazu zu überreden, trotzdem mitzumachen.