

Dautphetal-Friedensdorf

## Wer in einen Korken beißt, spricht bald viel verständlicher

**Körpersprachentrainerin Iris Weiß zeigt, wie man sich gut verkauft / Volles Haus bei Impulsvortrag der Wirtschaftsförderung des Landkreises**

**Dautphetal-Friedensdorf (val). Die eigene Wirkung auf andere kann jeder Mensch selbst beeinflussen - wie das funktioniert, hat Körpersprachetrainerin Iris Weiß in einem Impulsvortrag der Wirtschaftsförderung des Landkreises in Zusammenarbeit mit Gemeinde und Gewerbeverein Dautphetal gezeigt.**



Wer ein paar einfache Regeln beherzige, komme bei anderen besser an und könne sich oder seine Produkte besser verkaufen, erklärte Weiß. Das gelte in geschäftlichen Situationen ebenso wie bei mündlichen Prüfungen, Vorstellungsgesprächen oder der ungezwungenen Unterhaltung bei einer Feier. Dabei machte Weiß deutlich, dass es weniger darauf ankomme, was jemand sagt, als vielmehr darauf, wie er das tut.

Studien belegten, dass nur sieben Prozent der Wirkung einer Nachricht beim Empfänger auf dem Inhalt des Gesagten beruhten. Mehr als 90 Prozent der Wirkung entfallen demnach auf Körpersprache, Verhalten und auch den Klang der Stimme. Wichtig sei deswegen zunächst die richtige Haltung, betonte Weiß. Die sollte entspannt, aber nicht zu schlaff, aufrecht, aber nicht zu steif sein, erklärte die Expertin und lieferte auch gleich die Gründe dafür. Wer zusammengesackt durch die Gegend schlurfe, enge dadurch sein Zwerchfell ein. Je mehr sich dies jedoch entfalten könne, desto selbstsicherer trete die Person auf.

Ein weiteres Problem, das selbst erfahrene Redner manchmal verzweifeln lässt, ist die Frage: Wohin mit den Händen während eines Vortrags?

### Wohin mit den Händen?

Verschränkt hinter dem Rücken ist genauso unbefriedigend, wie Arme und Hände lustlos neben dem Körper baumeln lassen. Stattdessen sollten Gesten eingesetzt werden, um das Gesprochene zu unterstreichen und hervorzuheben, erklärte Weiß. Das bedeute allerdings kein wildes und ausladendes Gefuchtel mit den Händen. Vielmehr sollten die Bewegungen sparsam, aber gezielt in einem Bereich eingesetzt werden, der sich in etwa vom Bauchnabel bis zur Augenlinie erstreckt.

Doch nicht nur am körperlichen Ausdruck lässt sich feilen, auch die Stimme trägt einen Teil zur Wirkung auf andere bei. Dabei gibt es verschiedene Stellschrauben wie das Tempo, die Melodie, Betonung, Tonlage oder Lautstärke, an denen gedreht werden kann, um eine bestimmte Wirkung zu erzielen. Wer leise oder monoton spricht, dem könne man nicht nur weniger gut zuhören, er ermüde auch sein Gegenüber, betonte Weiß. "Stattdessen sollte man mit der Sprache spielen wie mit einem Musikinstrument": hoch und tief, laut und leise - daraus ergebe sich eine Melodie, die für die Zuhörer spannender sei und der sich deswegen auch besser folgen lasse.

Seine eigene Aussprache kann man übrigens mit einer einfachen Übung verbessern, zeigte Weiß. Dazu benötigt man nur einen Korken oder einen anderen vergleichbar großen Gegenstand, den man zwischen die vorderen Zahnreihen klemmt und dann einen Text laut vorliest. Nimmt man den Korken dann heraus und liest den Text noch einmal, klingt die Stimme deutlich betonter und facettenreicher. Weiß begründete dies mit der Tatsache, dass die am Sprechen beteiligten Muskeln gegenüber der Version mit dem Korken an Freiraum gewonnen haben, den sie nun gezielt einsetzen könnten.

Abgerundet wurde der Vortrag durch Beispiele prominenter Schauspieler und Politiker sowie einem kleinen Exkurs



in Sachen Knigge. So zeigte Weiß etwa die korrekte Reihenfolge, in der in bestimmten Situationen andere Menschen begrüßt werden. Dabei machte sie unter anderem deutlich, dass keineswegs immer "Ladies first" gilt. Relativ verlässlich sei dagegen der Merksatz "Der König wird immer zuerst begrüßt". Bei geschäftlichen Treffen ist dies stets der Kunde, bei sonstigen Anlässen immer der "ranghöchste" Anwesende - also zum Beispiel der Landrat vor dem Bürgermeister.

Mit dem Impulsvortrag haben die Veranstalter auf jeden Fall den Nerv der Zuschauer getroffen. Denn mit über 250 Besuchern war es der bisher bestbesuchte Vortrag im Rahmen der Qualifizierungsoffensive, wie Dr. Frank Hüttemann, Leiter der Stabstelle Wirtschaftsförderung betonte.

**Dokumenten Information**

Copyright © mittelhessen.de 2012

Dokument erstellt am 11.05.2012 um 19:01:11 Uhr

---

 **Kommentare (0)**

URL: [http://www.mittelhessen.de/lokales/region\\_hinterland\\_marburg/dautphetal/?em\\_cnt=738888&em\\_loc=233](http://www.mittelhessen.de/lokales/region_hinterland_marburg/dautphetal/?em_cnt=738888&em_loc=233)