



Buch **Natürlich sympathisch!**

So kommen Sie echt überzeugend rüber

Kay-Sölve Richter und Christoph Münzner
Gräfe & Unzer, 2009

Rezension

Sympathische Zeitgenossen haben es leichter, das ist bekannt. Wie aber wird man seinen Mitmenschen sympathisch? Gemäß dem Journalisten-Duo Kay-Sölve Richter (ZDF-Nachrichtensprecherin) und Christoph Münzner kann man eine sympathische Ausstrahlung gezielt entwickeln, um dann in den Genuss der damit verbundenen Vorteile im Privat- und Berufsleben zu kommen. Die zahlreichen Tipps im Buch behandeln vor allem öffentliche Auftritte und verschiedene Kommunikationssituationen. Die Autoren geben zudem eine Anleitung zur Stimmbildung und streuen immer wieder Tipps, Beispiele und Anekdoten ein, wie man sich vor Mikrofon und Kamera erfolgreich behauptet. Das Buch spiegelt in seiner Aufmachung die These der Autoren wider: Präsentation, Erscheinung und Verpackung sind für den Empfänger wichtiger als der Inhalt. Neben Comics lachen einem von vielen Seiten wahnsinnig gut gelaunte Models entgegen; zahlreiche Erläuterungen und Übungen sind farbig unterlegt. Ja, es macht Spaß, in dem Buch zu blättern und nachzuschlagen – Neues allerdings findet sich in der Palette von Tipps kaum. *BooksInShort* empfiehlt die Lektüre allen, die an ihrer positiven Ausstrahlung und Wirkung arbeiten möchten.

Take-aways

- Wer sympathisch wirkt, hat in allen Lebensbereichen bessere Karten.
- Sympathische Menschen sind einfühlsam, offen, warmherzig, zuverlässig und zeigen Gefühle.
- Wenn Ihre innere Einstellung stimmt, können Sie überzeugt handeln und kommunizieren.
- Stellen Sie sich bei Vorträgen auf Ihr Publikum und den Anlass ein.
- Sprechen Sie bildhaft und überraschen Sie durch ungewohnte Thesen.
- Transportieren Sie mit Ihrer Stimme bewusst Stimmung.
- Sprechen Sie abwechslungsreich, indem Sie Lautstärke, Betonung, Stimmfarbe und Tempo Ihrer Rede inhaltsbezogen variieren.
- Gestikulieren Sie nur im Bereich zwischen Bauchnabel und Kehlkopf.
- Schwächen Sie in Konflikten herabwürdigende Vorwürfe ab, indem Sie sie in Ihrer Entgegnung umformulieren.
- Melden Sie sich bei Diskussionen zu Wort, wenn Sie etwas Wichtiges zu sagen haben, und fassen Sie sich kurz.

Zusammenfassung

Die Bedeutung des Sympathiefaktors

Je sympathischer Sie sind, desto mehr können Sie in allen Lebensbereichen punkten. Wer sympathisch ist, wird von seinen Mitmenschen automatisch auch für kompetent gehalten. Gemäß Umfragen bei Personalverantwortlichen haben Kandidaten mit einer ansprechenden Stimme höhere Einstellungschancen. Ganz allgemein gilt: Wer sympathisch ist, dem hört man lieber zu. Dieser Umstand kann selbst beim Arztbesuch oder bei einem Handwerkerauftrag nützlich sein: Sie erhalten dann passgenauere, auf Sie persönlich zugeschnittene Lösungen.

„Ein sympathischer Auftritt macht vieles leichter – im privaten Bereich genauso wie im Berufsalltag.“

Sympathische Menschen sind auch häufig selbstbewusster und sogar gesünder, weil ihre Mitmenschen deren positive Erscheinung zurückstrahlen. In den Medien ist der Faktor Sympathie besonders wichtig: Bei Statements im Fernsehen etwa haben Sie oft nur 20 Sekunden Zeit. Da kommt es noch mehr als auf den fachlichen Inhalt an.

Ihre Stimme und Erscheinung an. Betrachten Sie Ihre sympathische Wirkung wie eine Alltagswährung, die Sie in vielen Situationen einsetzen können.

Was ist Sympathie?

Sympathisch werden Sie nicht allein durch ein freundliches Lächeln. Ein aufgesetztes Lächeln wirkt sogar kontraproduktiv. Ein natürliches Lächeln bezieht die Ringmuskeln der Augen mit ein und dauert maximal vier Sekunden. Mehr ist auch gar nicht nötig, weil Sie den ersten Eindruck innerhalb einer Zehntel Sekunde hinterlassen. Da es Ihnen ohnehin unmöglich sein wird, jeden kleinsten Muskel Ihres Körpers zu kontrollieren, versetzen Sie sich einfach in eine positive Stimmung. Ihr Körper reagiert automatisch darauf – und es wirkt auf alle Fälle stimmiger, als wenn Sie angestrengt lächeln.

„Ihre sympathische Ausstrahlung ist Ihr ganz persönliches Vermögen. Wie reich sind Sie bereits?“

Sympathische Menschen zeichnen sich durch folgende Eigenschaften aus: Sie sind einfühlsam, offen und zuverlässig. Sie hören gut zu und zeigen selbst Gefühle. Menschen wirken sympathisch, wenn sie emotionale Wärme ausstrahlen, sachlich, konfliktfähig, wohlwollend und sicher sind. Allerdings klaffen Selbst- und Fremdbild häufig auseinander. Betrachten Sie daher private Videos, auf denen Sie selbst zu sehen sind, oder bitten Sie Ihnen nahestehende Menschen um ein ehrliches Feedback zu Ihrer Wirkung. Seien Sie nicht enttäuscht, wenn Sie nicht allen Menschen sympathisch sind – das ist so gut wie unmöglich. Stellen Sie sich dennoch so gut wie möglich auf Ihr Gegenüber oder – bei öffentlichen Auftritten – auf Ihr spezielles Publikum ein. Das fängt schon bei der Wortwahl zur Begrüßung an.

Ihre innere Grundhaltung macht Sie authentisch

Wichtiger als alle Tipps ist Ihre innere Haltung. Denn wenn Sie handeln, können Sie nie gleichzeitig an alle Ratschläge denken. Stehen Sie hinter dem, was Sie tun, und tun Sie es ganz. Nehmen Sie nur soziale Rollen an, in denen Sie auch etwas von Ihrer Persönlichkeit verwirklichen können. Dann wirken Sie glaubwürdig. Ansonsten ist es besser, eine bestimmte Rolle oder Aufgabe gar nicht erst anzunehmen. Wenn Sie sich weder zu einem uneingeschränkten Ja noch zu einer klaren Ablehnung durchringen können, ändern Sie, sofern es möglich ist, wahlweise Ihre Aufgabe oder Ihre innere Haltung: Passen Sie Ihre Rolle Ihrer Persönlichkeit an oder überprüfen Sie Ihre innere Einstellung. Arbeiten Sie beispielsweise mit einem bestimmten Kollegen nicht gern zusammen, so vergegenwärtigen Sie sich seine positiven Qualitäten oder versuchen Sie, seine negativen Eigenschaften zu verstehen.

Überzeugend auftreten

Wenn Sie durch Imitation lernen, erreichen Sie oft nur Mittelmaß. Haben Sie den Mut, Ihren eigenen Stil zu finden, auch und gerade wenn er vom Üblichen abweicht. Wenn Sie einen Vortrag halten müssen, schneiden Sie ihn genau auf Ihr Publikum zu. Je näher Ihnen Ihr Publikum räumlich ist, desto sparsamer können Sie mit Ihrer Gestik umgehen. Holen Sie Ihr Publikum da ab, wo es gerade ist – auch emotional. Als Vortragender setzen Sie in der Regel andere Prioritäten als Ihr Publikum. Ihnen wird es vor allem um einen kompetenten Inhalt gehen. Aber hinsichtlich Ihrer Gesamtwirkung auf die Zuschauer macht der Inhalt gerade mal 7 % aus. 38 % gehen auf Ihre Stimme und 55 % auf Ihre optische Erscheinung zurück.

„Gemeinsamkeiten sind ganz entscheidend, wenn wir jemanden sympathisch finden.“

Verinnerlichen Sie die folgenden Regeln für einen erfolgreichen Vortrag:

- Weniger ist mehr. Konzentrieren Sie sich auf wesentliche und effektive Einzelheiten und formulieren Sie knapp und präzise.
- Konzipieren Sie eine Rede von vornherein für die Ohren und gehirngerecht. Lange und komplizierte Sätze sind, wenn überhaupt, in einem Buch besser aufgehoben. Das Verständnis fördern Sie, wenn Sie das Verb eines Satzes entgegen den Gewohnheiten der deutschen Sprache möglichst nach vorne und nahe an das Subjekt heranziehen.
- Äußern Sie sich konkret und reden Sie nicht um den heißen Brei herum. Ein ermüdeter, gelangweilter und genervter Zuhörer wird Sie kaum sympathisch finden.
- Lockern Sie Ihren Text durch Fragen und Ausrufe auf.
- Wenn Sie vor einem Laienpublikum sprechen, verzichten Sie auf Fremdwörter oder erklären Sie sie kurz.
- Erzeugen Sie Spannung und sorgen Sie für Überraschungen – möglichst gleich zu Beginn Ihres Vortrags. Stellen Sie z. B. eine provozierende These auf, die allem, was man sonst zum Thema lesen kann, widerspricht.
- Aktivieren Sie die Vorstellungskraft des Publikums, indem Sie trockene Zahlen und Fakten durch bildhafte Vergleiche ersetzen.

Trainieren Sie Ihre Stimme

Stimmung zu machen bedeutet, die Zuhörer in die gewünschte emotionale Verfassung zu bringen. Gestalten Sie Ihren Vortrag lebendig, indem Sie Lautstärke, Betonung, Stimmfarbe und Tempo innerhalb Ihrer Ausführungen variieren – aber bitte nicht willkürlich, sondern sinn- und zielbezogen. Fesseln Sie durch Ihre abwechslungsreiche Darstellung den Hörer, denn, ist er in Gedanken erst einmal den Amazonas hinuntergedriftet, ist er umso schwerer zurückzuholen. Geben Sie Ihrem Zuhörer auch immer wieder Gelegenheit zum Nachdenken und Verarbeiten: Ihre Sprechpausen sind seine Denkpausen. Sprechen Sie nach einem Manuskript, so markieren Sie darin während Ihrer Vorbereitung die Stimmungslagen, Betonungen, Pausen, Tempi sowie das Heben und Senken der Stimme. Finden Sie dafür Zeichen, die nur Sie zu verstehen brauchen.

„Emotionen können wir nicht nur durch Worte erzeugen, sondern auch mit dem gezielten Einsatz unserer Stimme.“

Ihre natürliche Stimmlage strengt Sie und andere am wenigsten an. Sie finden sie, indem Sie ein längeres „Hm“ von sich geben. Ihre Artikulation verbessern Sie, indem Sie zu Übungszwecken einen Korken zur Hälfte in den Mund stecken, ihn mit den Schneidezähnen festhalten und so einen Text lesen. Lesen Sie anschließend den gleichen Text ohne Korken. Stimmfülle und -tragweite erreichen Sie, indem Sie in den Bauch atmen und sich einen Zuschauer in der letzten Reihe vorstellen, zu dem Sie sprechen.

Sympathische Körpersprache

Die folgenden körpersprachlichen Grundsätze verhelfen Ihnen zu einer sympathischen Wirkung:

- Seien Sie authentisch, verbiegen Sie sich nicht.
- Positionieren Sie sich in Augenhöhe zu Ihrem Gegenüber.
- Gestikulieren Sie – von Ausnahmen abgesehen – im „anständigen“ Bereich zwischen Bauchnabel und Kehlkopf.
- Lassen Sie Ihren Blick nicht schweifen, wenn Sie mit jemandem sprechen.
- Wählen Sie als Redner einen Platz vor dem Publikum, an dem Sie sich wohlfühlen und von dem aus Sie alle sehen können. Verlassen Sie diesen Platz bewusst, um beispielsweise mit dem Publikum zu interagieren.
- Gehen Sie schon vor dem Vortrag Ihre Rede mental durch und stellen Sie sich dabei ein volles Auditorium vor.
- Sitzen Sie bevorzugt auf dem vorderen Teil eines Stuhles. Dies erzeugt eine konstruktive und aufmerksame Spannung.
- Spiegeln Sie mit Ihrer Körperhaltung die Ihres Gesprächspartners, so schaffen Sie Vertrauen.

Setzen Sie sich sympathisch durch

Wenn Sie genau wissen, was Sie wollen, können Sie zielgerichtet überzeugen. Erkennen Sie mögliche Schwachstellen in Ihrer Argumentation und mögliche Nachteile Ihres Anliegens für andere. Dann sind Sie gegen Einwände gewappnet. Sie kennen es aus den Medien: Ein und dieselbe Meldung kann auf verschiedene Weise dargestellt werden. Nutzen auch Sie die Vielfalt der Sprache, um Ihre Version einer Sache zu präsentieren. Setzen Sie dies beispielsweise ein, wenn Vorwürfe an Sie herangetragen werden. Verwenden Sie in Ihrer Entgegnung nicht die herabwürdigenden oder emotionalisierenden Worte Ihres Gegenübers, sondern schwächen Sie die Formulierungen ab und neutralisieren Sie sie.

„Menschen sind uns sympathisch, wenn Sprache und Körpersprache übereinstimmen. Dann schenken wir ihnen Vertrauen.“

Seien Sie souverän, selbstsicher und bestimmt, aber nicht bestimmend oder gar aggressiv. Vermeiden Sie Wörter wie „vielleicht“ und „eventuell“ sowie den Konjunktiv. Drücken Sie sich positiv aus: Es ist ein Unterschied, ob der Schalter geschlossen ist oder ob die Kunden am nächsten Schalter gerne bedient werden. Lügen sind tabu. Denn sollten Sie als Lügner entlarvt werden, fallen Sie tief. Gestehen Sie lieber Fehler ein; das bringt Ihnen meistens Sympathiepunkte. Prüfen Sie, ob ein vermeintlicher Gegner Ihnen tatsächlich feindlich gesinnt ist. Selbst wenn: Versuchen Sie, durch Kommunikation Ihrer Situation und Ihrer Handlungsgründe Verständnis zu schaffen und ihn so doch noch auf Ihre Seite zu ziehen. Suchen Sie nach Gemeinsamkeiten wie gleichen Interessen, Herausforderungen und Zielen. Vielleicht haben Sie trotz unterschiedlicher Perspektiven oder Anschauungen sogar einen gemeinsamen Gegner, sodass Sie Ihre Handlungen aufeinander abstimmen können.

So kommen Sie zu Wort

Schaffen Sie sich in Diskussionsrunden ruhigen Gewissens Gehör, wenn Sie etwas Wesentliches zu sagen haben. Wie oft Sie sich zu Wort melden, hängt hauptsächlich davon ab, ob Sie zu dem jeweiligen Punkt etwas beitragen können, was das Gespräch weiterbringt. Lassen Sie sich zur Selbstkontrolle von folgenden Fragen leiten: Können Sie eine Frage beantworten? Gibt es etwas richtigzustellen? Können Sie eine Kontroverse schlichten? Haben Sie eine Ergänzung oder eine ganz neue Idee? Warten Sie aber nicht zu lange mit Ihrem Redebeitrag, denn vor allem Schüchternen fällt es mit zunehmender Diskussionsdauer immer schwerer, noch einzusteigen. Drücken Sie sich knapp und interessant aus. Wenn Sie doch etwas längere Beiträge anbringen möchten, ohne unterbrochen zu werden, so kündigen Sie an, dass Sie beispielsweise drei Probleme sehen und zählen Sie sie anschließend auf. Zusätzlich oder stattdessen können Sie auch mit Ihrer Stimme oben bleiben. Dies signalisiert, dass Sie Ihre Ausführung noch nicht abgeschlossen haben.

Über die Autoren

Kay-Sölve Richter ist Dipl.-Politologin und arbeitet als Journalistin, Fernsehmoderatorin und Medientrainerin. **Christoph Münzner** ist Journalist, Autor und Medientrainer.
