

„Sätze, die offen enden, laden zum Nörgeln ein“

Schauspieler und Coach Heckenrath spricht beim Marketing Club Göttingen über das Trainieren einer guten Ausstrahlung

Von Michael Caspar

Göttingen. Die besten Argumente ziehen nicht, wenn es bei der Ausstrahlung hapert. Darauf hat Schauspieler und Coach Lutz Heckenrath bei einer Veranstaltung des Marketing Clubs Göttingen hingewiesen.

„Innerhalb von Millisekunden erfassen wir die Ausstrahlung eines Menschen“, erklärte der Hamburger seinen 50 Zuhörern im pro office coworking space an der Düsternen Straße 20 in Göttingen. Komme jemand ruhig und entspannt herüber, so werde ihm Kompetenz unterstellt, ganz unabhängig davon, ob Zeugnisse, Zertifikate oder Arbeitsproben das bestätigten. Das Bauchgefühl habe in der Regel mehr Gewicht als der nüchterne Blick auf die Fakten.

„Verspannung stößt dagegen ab“, stellte der Schauspieler (unter anderem „Ritas Welt“) klar. Wer seine Argumente atemlos und gehetzt vortrage, übertrage seine Aufre-

gung auf die Zuhörer. Die wollten nichts mehr wissen, sondern nur noch weg aus der für sie unangenehmen Situation.

„Als kleine Kinder hatten wir alle eine unglaubliche Ausstrahlung“, erklärte Heckenrath. Mit Schulbeginn ändere sich das. Schüler könnten nicht mehr tun, was sie wollten. Sie dürften nicht mehr authentisch sein. Ihre Präsenz im Augenblick verblasse. Die gute Botschaft: Ausstrahlung lasse sich wieder antrainieren. Das sei wichtiger Bestandteil einer Schauspieler-Ausbildung. Seit er das 2005 erkannt habe, arbeite er als Coach.

„Erden Sie sich, spüren Sie den Boden unter ihren Füßen, beziehen Sie auch physisch einen Standpunkt“, riet der Hamburger. Der Atem müsse ruhig kommen und gehen. Der Körper benötige die richtige Spannung. „Stehen Sie so, als ob Ihnen eine Medaille um den Hals hängen würde“, forderte Heckenrath.

Der Schauspieler warb für freies Sprechen. Das garantiere kurze, lebendig vorgetragene Sätze. Kein Redner brauche sich vor „nicht unfallfrei beendeten Sätzen“ zu fürchten. Das menschliche Gehirn sei darauf trainiert, sich den Sinn zu erschließen.

„Kommt ein wichtiger Punkt, sollten Sie beim Sprechen eine Pause machen“, empfahl der Coach. Dann sei auch dem Letzten im Raum klar, nun komme etwas Wichtiges. „Wirkungspausen“ würden das Schauspieler nennen. Gesprächspausen seien zudem wichtig, um die Zustimmung des Zuhörers zu erreichen. Das wüssten gute Verkäufer. Sie machten bei der Beratung des Kunden Pausen, in denen dann die Kaufentscheidungen fielen. Endloses Einreden auf den Kunden verwirre diesen dagegen. Am Ende kaufe er nichts.

Noch einen weiteren Tipp, um Zustimmung zu erhalten, hatte Heckenrath „Lassen Sie eine Aussage, die ihnen wichtig ist, nie offen enden, gehen Sie am Ende des Satzes nicht mit der Stimme hoch“, riet der Coach. Das entkräfte das beste Argument und lade förmlich zur Nörgerei ein. Bei klaren, unmissverständlichen Ansagen dagegen stimmten die Unentschiedenen wie selbstverständlich zu.

Der Grimme-Preisträger ermunterte zum Fehler machen. Nur wer Fehler mache, wer bereit sei, blamabel zu scheitern, lerne etwas. Kleine Kinder hätten damit keine Probleme. Nach Beobachtungen von Verhaltensforschern fielen sie 60000 Mal hin, bevor sie sicher gehen könnten.



Lutz Heckenrath: „Ausstrahlung lässt sich trainieren.“

FOTO: CASPAR