

THOMAS KLOCK

# Fit für alle Sprechsituationen — BE PREPARED!

Die perfekte mentale,  
formale und inhaltliche Vorbereitung  
im Business

LEYKAM

Die Gleichbehandlung von Frauen und Männern ist mir ein großes persönliches Anliegen. In der Sprache spiegeln sich Haltung und Einstellung von Menschen. Gleichzeitig muss ich als Kommunikations-Fachmann, dem die deutsche Sprache sehr am Herzen liegt, zur Kenntnis nehmen, dass manche gegenderte Formulierungen im Kontext eines Buchs eine große Herausforderung an die Lesbarkeit darstellen. Deshalb habe ich mich zwar zu einer grundsätzlich geschlechtsneutralen Formulierungsweise entschlossen, wenn Sie jedoch eine solche an der einen oder anderen Stelle vermissen, dann habe ich sie dort bewusst aus den genannten Überlegungen weggelassen, ohne sie aus dem Fokus zu verlieren und ohne nur eines der beiden Geschlechter zu meinen.

© by Leykam Buchverlagsgesellschaft m.b.H. Nfg. & Co. KG, Graz 2018

Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotografie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Layout und Satz: Gerhard Gauster

Lektorat: Rosemarie Konrad

Cover: Martina Dundler, [www.mangomango.at](http://www.mangomango.at)

Autorenfoto: Matthias Heschl

Druck und Bindung: Steiermärkische Landesdruckerei GmbH, 8020 Graz

Gesamtherstellung: Leykam Buchverlag

ISBN 978-3-7011-8086-8

[www.leykamverlag.at](http://www.leykamverlag.at)

Meinen Eltern

Franz & Brunhilde Klock

gewidmet

# Inhaltsverzeichnis

Die THOMAS KLOCK Methode .....	9
--------------------------------	---

## 1

BE PREPARED! DIE MENTALE VORBEREITUNG .....	13
1.1 Ihr inneres Bild bestimmt, was mit Ihnen geschieht .....	14
1.2 Wissen, womit und mit wem man es zu tun hat .....	20
1.3 Ziele setzen – aber richtig! .....	23
1.4 Authentizität & Inszenierung – mit Mut zur persönlichen Wirkung ..	28
1.5 Redeangst ade – Mentaltraining fürs Business .....	37
1.6 Hypnosystemische Interventionen, die Sie selbst anwenden können .	45
1.6.1 „Richtige Atmung“ .....	48
1.6.2 „Affentrommeln“ .....	50
1.6.3 „Dialog mit der Angst“ .....	52
1.6.4 „Raum zum Wachsen“ .....	53
1.6.5 „Austausch mit Ressourcen“ .....	55
1.6.6 „Ankern“ .....	58
1.6.7 „Feuerkreis“ .....	59
1.7 Das Profi-Geheimnis des Erfolgs – Üben! .....	63

## 2

BE PREPARED! DIE FORMALE VORBEREITUNG .....	67
2.1 Den Körper als Steuerpult für Kognition und Emotion nutzen .....	69
2.1.1 Allgemeines zur Körpersprache .....	71
2.1.2 Settings .....	76
2.2 Durch Stimme Gehör schaffen und präsent sein .....	81
2.2.1 Eutonus .....	84
2.2.2 Stützen .....	86
2.2.3 Atemmittellage .....	87
2.2.4 Das THOMAS KLOCK Warm-up .....	91
2.2.5 Stimmlage .....	98
2.2.6 Stimmsitz .....	99
2.2.7 Artikulation (Aussprache) .....	100
2.3 Mit Sprechtechnik Aufmerksamkeit erzeugen .....	108
2.3.1 Betonung und Pausen .....	110
2.3.2 Lautstärke und Geschwindigkeit .....	113
2.3.3 Stimmlagevariationen .....	114
2.3.4 Zäsur .....	114
2.3.5 Rhythmus .....	116
2.3.6 Das Üben der Sprechtechnik .....	116

2.4	Bildlich sprechen heißt gehirngerecht sprechen .....	119
2.5	Power Point & Co – weniger ist mehr! .....	123
2.5.1	Die Bild/Ton-Schere .....	124
2.5.2	Handouts .....	128
2.6	Wertschätzende Kommunikation im Business – der Paradigmenwechsel ist voll im Gang .....	130
2.7	Empathie – Wundermittel für gutes Ankommen .....	137
2.8	Ein offenes Ohr und das Sprechen „ge-hören“ zusammen .....	145

### 3

	BE PREPARED! DIE INHALTLICHE VORBEREITUNG .....	151
3.1	Die „Dramaturgische Musterkurve“ – Storytelling mit der THOMAS KLOCK Methode .....	152
3.1.1	Thema und Konflikt .....	160
3.1.2	Das THOMAS KLOCK Arbeitsblatt für alle Sprechsituationen .....	166
3.1.3	Die Dialog-Situation .....	172
3.2	Die Moderation .....	174

### 4

	BE PREPARED! DIE THOMAS KLOCK 10-SCHRITTE-EXPRESSANLEITUNG .....	177
--	---	-----

### 5

	BE PREPARED! DER SPRECHEINSATZ .....	187
5.1	Das Aufwärmen .....	187
5.2	Wenn Sie Lampenfieber haben .....	189
5.3	Wie Sie mit einem Mikrofon umgehen .....	190
5.4	Nachfolgende Diskussion oder Fragerunde .....	192
5.5	Pannenhilfe .....	193

	YOU'RE PREPARED! .....	195
--	------------------------	-----

	Danke! .....	198
--	--------------	-----

	Anmerkungen .....	200
--	-------------------	-----

	Weiterführende und zitierte Literatur .....	202
--	---	-----

	Raum für Notizen .....	204
--	------------------------	-----

# Die THOMAS KLOCK Methode

Wenn ich mit Führungskräften arbeite, höre ich sehr oft das Gleiche: „Ich weiß ja, dass ich mich besser vorbereiten sollte, aber ich habe dafür einfach keine Zeit. Und Üben? Das tun die anderen ja auch nicht ...“

Es sind die zwei Klassiker: Zeit und Üben. Und dann auch noch Zeit für das Üben ... Hallo? Und überhaupt – üben?? Ja, üben. Denn was unterscheidet die meisten Menschen von echten Profis im Kommunikationszirkus? Die professionelle Vorbereitung! Inklusive professionellen Übens. Das kostet nicht etwa Zeit, nein, es spart Zeit, weil Sie damit Ihr Ziel auf Anhieb erreichen, ohne zeitfressende „Ehrenrunden“ ...

Zugegeben: Es gibt unterschiedliche Stufen der Herausforderung an Sprechsituationen. Für die eine wird eine intensivere Vorbereitung notwendig sein als für eine andere. Doch – Hand aufs Herz – ist im Business-Kontext der Maßstab nicht immer der, dass die Botschaft so überzeugend wie möglich wirkt? Überzeugungskraft und Vorbereitung – ein direkt proportionaler Zusammenhang.

Alle Profis üben. Wir sehen das nur nicht. Weil sie uns nicht zusehen lassen. Zu Recht. Übungen macht man allein – bevor es nicht fertig ist, zeigt der Künstler sein Kunstwerk einfach nicht her! Mitten in einer Präsentation, während eines Vortrags ein Stocken und dann ein Satz, der wie „An dieser Stelle fehlt noch etwas, das habe ich noch nicht durchformuliert ...“ klingt, wirkt höchst unprofessionell und lässt auch am Inhalt zweifeln.

Vorbereitung hat bei den Profis ein fixes Zeitbudget, alles andere ist disponierbar. Weil sie wissen, dass von einer guten Vorbereitung alles abhängt: richtige Entscheidungen, Erfolg und Karriere, sogar die Gesundheit ... Wenn Sie sagen, Sie haben sicher keine Zeit für eine gute Vorbereitung, dann ist dieses Buch nichts für Sie. Und Sie werden Ihre Zeit weiterhin mit wenig zielführenden rhetorischen Einsätzen vergeuden ...

Im Business-Kontext ist es üblich, die Vorbereitung auf einen Vortrag, eine Präsentation fast ausschließlich auf die inhaltliche Ebene zu beschränken. Doch genauso wichtig ist es, auch die mentale und die formale Ebene zu beachten. Wie im Spitzensport sind auch in Sprechsituationen Haltung, Einstellung und „Bilder des Gelingens“ von entscheidender Bedeutung. Und es ist die Form, die den Inhalt qualifiziert – nicht umgekehrt. Ob der Inhalt gehört und vor allem verstanden wird, hängt so letztendlich von Selbstbewusstsein, Mut, Körpersprache, Stimmklang, Dramaturgie, bildhafter Sprache und Einfühlungsvermögen ab ...

Die THOMAS KLOCK Methode umfasst jede Monolog- wie auch Dialog-Situation, also alle Kommunikations-Settings. Egal, ob Sie *mit* oder *vor* Menschen sprechen: Ist Ihre persönliche Wirkung perfekt, werden Sie auch inhaltlich überzeugen. Sprechsituationen sind tatsächlich ungewöhnliche Herausforderungen. Ungewöhnlich im Sinne von „ungewohnt“. Jenseits von Tratsch, Geplauder oder neudeutsch Smalltalk geht es nur noch darum, in möglichst kurzer Zeit Botschaften auf den Punkt zu bringen und überzeugend zu sein. Das schüttelt niemand einfach so aus dem Ärmel. Das muss erlernt und trainiert werden. Sich mit einem oder mehreren Menschen zusammenzusetzen oder sich vor Menschen zu stellen und zu sprechen, mit dem Vorhaben, dass sich *Ihre* Vorstellungen durchsetzen, erfordert spezielle Herangehensweisen. Wenn Sie mit und vor Menschen sprechen, haben Sie eine Botschaft, die ankommen soll. Die etwas bewirken soll. Wenn Sie das gut machen, sind große Veränderungen möglich.

Für viele ist dabei die Nervosität eines der ganz großen Hindernisse. Von Mark Twain ist der Ausspruch überliefert: „Das menschliche Gehirn funktioniert bis zu dem Zeitpunkt, wo du aufstehst, um eine Rede zu halten.“ Das Phänomen heißt: Redeangst. Auch Sie sprechen nicht gern darüber? Das ist verständlich. Es ist ein Tabu! In meiner 2016 durchgeführten und groß angelegten Studie über Redeangst kam es ans Tageslicht: Mehr als die Hälfte aller Führungskräfte (58 Prozent) leidet beim Sprechen an körperlichen und emotionalen Symptomen, die die Sicherheit und das Kontrollvermögen massiv negativ beeinflussen (mehr zu den Ergebnissen und Schlussfolgerungen dieser Studie in Kapitel 1.5).

Das ist dramatisch. Bei jeder fünften Führungskraft, die stark darunter leidet, nimmt das Phänomen sogar noch weiter zu. Redeangst befindet sich unter allen Stressfaktoren einer Führungskraft an sechster Stelle, bei den darunter stark leidenden Führungskräften an erster Stelle. Als Hauptgrund wurde von den Befragten „schlecht vorbereitet zu sein“ (mit Abstand am öftesten genannt) angegeben, gefolgt von Erwartungsängsten in Bezug auf Situationen, die neu, ungewohnt oder schwerer einzuschätzen sind. Und die Studie zeigte klar: je geringer die Häufigkeit von Sprechsituationen, desto größer der Grad an Nervosität. Diese Studienergebnisse machen das vorliegende Buch so notwendig. Fazit ist: Ein professioneller Auftritt beim Sprechen hat mit Routine, Übung und Vorbereitung zu tun! Und damit die Zeit gut investiert ist: mit der *richtigen* Vorbereitung.

Es ist ein Buch aus der Praxis für die Praxis. Sie als Führungskraft oder Mitarbeiterin bzw. Mitarbeiter mit Verantwortung haben wenig Zeit. Ein Buch für Sie muss schlank sein. Ein Minimum an Theorie, ein Maximum

an griffigen Tools und Tipps. Sie warten schon auf Sie! Die Summe dieser Tools ist mein „BE PREPARED!“-Konzept: eine aufeinander abgestimmte Sammlung von Hilfsmitteln und Übungen. Damit laufen Sie zur Höchstform in Sprechsituationen auf.

Die von mir entwickelten Übungen und Methoden wirken schnell, tiefgreifend und nachhaltig. Und was vermutlich auch für Sie völlig neu ist, sind die Mentaltools aus dem Bereich der hypnosystemischen Interventionen. Auf die Hypnosystemik werde ich in diesem Buch sogar sehr intensiv eingehen, sie ist Grundlage meiner persönlichen Lebenshaltung. Eine genaue Beschreibung dieser psychologischen Beratungs- und Therapiemethode enthält Kapitel 1.6, aber auch davor und danach nehme ich immer wieder Bezug darauf und erkläre so nach und nach, wie die Hypnosystemik funktioniert. Eine ihrer Hauptsäulen ist, dass es keine Patentrezepte gibt, sondern nur auf den einzelnen Menschen, die entsprechende Situation und den jeweiligen Zusammenhang bezogene Lösungsansätze. Diese Grundhaltung läuft einem „Ratgeber“, der auf die Individualität der einzelnen Leserin und des einzelnen Lesers naturgemäß nicht eingehen kann, ziemlich entgegen. Das ist mir vollkommen bewusst. Dennoch habe ich mich entschieden, in diesem Buch – einer spannenderen Schilderungsweise und leichten Lesbarkeit geschuldet – vielfach auf eine direktive Formulierung zurückzugreifen. Die konsequenten Hypnosystemiker mögen mir das verzeihen. So beschreibe ich zum Beispiel Übungen, in denen Formulierungen wie „Gehen Sie nun in den Raum ...“ usw. vorkommen. In einer hypnosystemischen Sitzung würde ein Berater eine derartige Formulierung nicht gebrauchen, da Menschen selbstorganisiert (autopoietisch) und autonom entscheiden und entscheiden wollen. Der Berater würde in so einem Fall sagen: „Wenn Sie wollen, können Sie nun in den Raum gehen ...“

Zu den erwähnten Mentalübungen kommen Tipps zur Beherrschung der formalen Ebene sowie mein einzigartiger Leitfaden zur inhaltlichen Gestaltung. Daraus entsteht das unkomplizierte Gesamtkonzept der THOMAS KLOCK Methode. So sind Sie mit „Fit für alle Sprechsituationen“ für Ihr nächstes Gespräch, Ihre Präsentation, Ihren Vortrag, Ihren Auftritt, Ihr Meeting, Ihr Interview oder Ihre Moderation perfekt vorbereitet:

**„BE PREPARED!“**



## BE PREPARED! DIE MENTALE VORBEREITUNG

Jede Sportlerin und jeder Sportler weiß heute um die Wichtigkeit, nur aufgewärmt ans Gerät zu schreiten oder aufs Spielfeld zu laufen. Sie denken sich jetzt vielleicht: Was meint er mit „heute“ – das war ja wohl immer schon so ... Wenn Sie dabei an körperlich muskuläres Aufwärmen denken, stimme ich Ihnen zu. Was ich hier tatsächlich meine, ist: *mentales* Aufwärmen.

Mental-Pioniere im Sport waren die Österreicher. In den 1970er-Jahren entwickelte deren Schisprung-Team unter Baldur Preiml wegweisende Konzentrations- und Entspannungsübungen, die nebst einer Revolution im Bereich des Ski- und Bekleidungsmaterials das Wunderteam mit Toni Innauer, Karl Schnabl und vielen anderen hervorbrachten. Nach und nach übernahmen auch andere Nationen diese Form der Vorbereitung. Heute ist es televisionärer Alltag, den Akteurinnen und Akteuren welcher Sportart auch immer dabei zuzusehen, wie sie vor dem Start im Geiste und mit breiter Gestik durch Tore wedeln, stoßweise Atemluft herauspressen, die Brust schwellen, meditative Musik aus dem iPod hören, sich Affirmationen vorsagen usw. Die mentale Überlegenheit bestimmt heute mehr als die körperliche oder die für die jeweilige Sportart spezifisch technische den Erfolg im Sport. Das ist auch in Sprechsituationen so.

Was ist mentales Training? Ein Mensch hat ungefähr 60.000 Gedanken pro Tag. Davon sind lediglich drei Prozent positiv. Ziel eines Mentaltrainings ist es, auch in schwierigen Problemsituationen die positiven Seiten zu erkennen. Denn diese stärken – die negativen schwächen.<sup>1</sup>

Ein Beispiel: Ein Schauspieler steht auf der Bühne, kann seine Rolle, kann seinen Text. In vielen Proben hat er es ständig bewiesen. Dann kommt die Premiere ... und er hat einen Texthänger ... er kann seine Kompetenz nicht abrufen. Warum kann er nicht, wenn er es vorher konnte? Mentale Stärke heißt, den Zugang zur Selbststeuerung zu behalten. So können Ressourcen genutzt, Kompetenzen erhöht und Stress reduziert werden. Führungskräfte und Menschen mit Verantwortung erleben große Belastungen. Dabei spielen die kommunikativen und rhetorischen Fähigkeiten eine große Rolle: Sich oder das Unternehmen optimal zu präsentieren, in Meetings die Stimme zu erheben oder in Gesprächen selbstbewusst und überzeugend zu argumentieren, wird vorausgesetzt. Erfolg hat heute, wer die Soft Skills beherrscht, denn fachlich gut sind heute (fast) alle ...

## 1.1 Ihr inneres Bild bestimmt, was mit Ihnen geschieht

Bleiben wir noch kurz beim Sport. Ab und zu kann man in Siegerinterviews hören: „Ich hab’s schon gewusst, bevor ich losgefahren bin – heute gewinne ich!“

Das innere „Bild des Gelingens“ bewirkt, dass das Gelingen tatsächlich eintritt. Ob es für einen Sieg über andere reicht, steht auf einem anderen Blatt – die Konkurrenz schläft ja nicht. Aber die Erfolgsaussichten sind um vieles größer. Visualisierungen haben eine Kraft, durch die Berge versetzt werden können. Für alle Skeptikerinnen und Skeptiker mit mechanistischem Weltbild: Das ist wissenschaftlich erwiesen.

Der Neurobiologe Gerald Hüther beschreibt in seinem Buch „Die Macht der inneren Bilder“, wie Menschen durch ihre inneren Bilder zu dem werden, was sie sind. Er definiert die inneren Bilder als all die Vorstellungen, die wir in uns tragen und die unser Denken, unser Fühlen und unser Handeln bestimmen. Es sind im Gehirn abgespeicherte Muster, die wir benutzen, um uns in der Welt zurechtzufinden.

Diese Muster werden aus den fünf Sinneskanälen gespeist, also Sehen, Hören, Tasten, Riechen, Schmecken. Unser Gehirn ist das Organ, das die Bilder entstehen lässt. Die Sinnesorgane selbst sind nur die Rezeptoren. Maßgeblich dafür, ob ein Reiz, der über diese Sinnesorgane ins Gehirn kommt, auch bewusst wahrgenommen wird, ist nicht, wie „wahr“ er tatsächlich ist, sondern als wie „wichtig“ er eingeschätzt wird: Emotionalität vor Realität.

Die Qualität des inneren Bildes Ihrer Sprechsituation bestimmt also, wie Sie darüber denken, was Sie dabei fühlen und wie Sie diesbezüglich handeln. Das passiert überwiegend unterbewusst. Solange das so ist, herrscht das innere Bild über Sie. Wenn Sie jedoch bewusst innere Bilder erzeugen oder die vorhandenen verändern, herrschen Sie über die Bilder – und damit über Ihr Denken, Fühlen und Handeln.

Wenn Sie zum Beispiel in den ersten Minuten eines Gesprächs, einer Präsentation usw. regelmäßig das Gefühl von Unsicherheit empfinden, vielleicht sogar denken, man würde Sie ablehnen, und Sie erkennen, dass Sie schneller als üblich sprechen, dann deshalb, weil Sie ein inneres Bild davon haben und es immer wieder aufs Neue festigen. Ziel könnte es hier sein, dieses unvorteilhafte Bild (Problembild) durch ein ziieldienlicheres (Lösungsbild) zu ersetzen. Dieses Lösungsbild kann erfunden sein. Denn das Gehirn kann eine lebhaft bildliche Vorstellung nicht von der Realität unterscheiden. Betonung auf „lebhaft“. Beispiel Albraum: Wir wachen schweißgebadet auf, schreien womöglich erschrocken, das

Herz rast, wir atmen schwer. Obwohl die Ursache – der Mörder hinter dem Vorhang – nur eingebildet ist, real existiert sie ja nicht. Lebhaft bedeutet also: Das Bild muss für das Gehirn *wichtig* sein, wir müssen es emotional *erleben* lassen.

Wir erkennen also zweierlei:

1. Bewusst erlebte innere Bilder helfen, unser Denken, Fühlen und Handeln mit unserem Ziel in Verbindung zu bringen. Visualisierungen sind „Ein-bild-ungen“: Sie holen sich damit ein „Bild herein“. Idealerweise ein positives „Bild des Gelingens“.
2. Im Unterbewusstsein wirken sehr viele innere Bilder, viele davon machen Probleme. Diese inneren Bilder können verändert werden, damit sie ziieldienlich nutzbar werden.

Das Bewusst- und Erlebbarmachen von inneren Bildern erfolgt über die fünf Sinne. Unser Gehirn besteht aus etwa 100 Milliarden Nervenzellen, die alle miteinander verbunden sind. Jedes Erlebnis, egal ob geschehen oder erwünscht/erdacht, ist in Form eines neuronalen Netzwerks angelegt. Dieses Netzwerk besteht aus mit diesem Erlebnis verbundenen und abgespeicherten Sinneswahrnehmungen: sehen, hören, tasten, riechen und schmecken. Für die Arbeit mit inneren Bildern ist es also wichtig, deren Bausteine, die dazugehörenden Sinneswahrnehmungen (auch Sinnesmodalitäten genannt), abzurufen. In der Hypnosystemik (und auch in anderen Modellen und Methoden der Psychologie bzw. der psychologischen Beratung) wird dafür der sogenannte VAKOG-Raster verwendet. Dieses Schema soll helfen, die fünf Sinneskanäle systematischer abfragen zu können.

### Der VAKOG-Raster

- V = visuell (Sehsinn)
- A = auditiv (Hörsinn)
- K = kinästhetisch (Tastsinn)
- O = olfaktorisch (Geruchssinn)
- G = gustatorisch (Geschmackssinn)

Abb. 1: Erleben entsteht über die Reize aus den fünf Sinneswahrnehmungskanälen.

Wenn Sie sich an Ihre letzte Präsentation erinnern, dann aktivieren Sie automatisch das dazugehörige neuronale Netzwerk und werden sofort wieder in die damalige Stimmung versetzt. Sie fühlen wieder das, was Sie damals gefühlt haben. Diese Stimmung wird über die fünf Sinneswahrnehmungskanäle repräsentiert: VAKOG. Vielleicht können Sie sich nicht

mehr an alle fünf Sinneseindrücke gleich gut bewusst erinnern, zwei bis drei klappen aber so gut wie bei jedem. Vielleicht tauchen vor Ihrem geistigen Auge visuelle Details auf, vielleicht hören Sie innerlich etwas Bestimmtes, Sie werden vielleicht Wahrnehmungen am Körper spüren, vielleicht ein Ziehen oder Drücken oder ein Wärmegefühl an einer bestimmten Stelle, womöglich riechen oder schmecken Sie etwas. Sobald Sie sich auf dieser Ebene der Sinneswahrnehmungen bewegen, *erleben* Sie die Situation, egal ob vorgestellt oder real. Sonst ist es bloß ein „Reden oder Denken *über*“, das nichts verändert, unser Ziel aber ist das „Erleben *von*“. Übung 1 – „Bild des Gelingens“ – soll Ihnen dabei helfen, dieses Ziel zu erreichen:

---

## Übung 1 – „BILD DES GELINGENS“

---

1. Nehmen Sie sich ausreichend Zeit, achten Sie auf Ruhe, setzen oder legen Sie sich gemütlich hin. Vielleicht wollen Sie die Augen schließen.
  2. Stellen Sie sich eine Sprechsituation vor, vielleicht jene, die unmittelbar bevorsteht.
  3. Nun sagen Sie sich einen Satz wie: „Diese Sprechsituation wird die überzeugendste meines Lebens!“, oder: „Bei diesem Vortrag werde ich mich unendlich sicher fühlen, die Zuhörer werden begeistert sein!“ Achten Sie darauf, dass der Satz positiv formuliert ist, Negationen, Wörter wie „nicht“, „kein“ usw., versteht das Gehirn nicht.
  4. Wie fühlt sich dieser Zustand an? Wenn es Ihnen schwerfällt, in das Gefühl hineinzukommen, sagen Sie sich: „Wie würde es sich anfühlen, wenn ich in das Gefühl hineinkommen *könnte*?“ Das funktioniert auch!
  5. Nun gehen Sie den VAKOG-Raster durch, um das Gefühl und die Situation lebhaft zu gestalten, also erlebbar zu machen:
    - Wie sehen Sie sich, den Raum, die Menschen, während Sie die überzeugendste Sprechsituation Ihres Lebens erleben?
    - Was hören Sie ...?
    - Wo am Körper haben Sie welche Wahrnehmung?
    - Können Sie etwas riechen?
    - Etwas schmecken?
  6. Je intensiver Sie die einzelnen Sinneswahrnehmungen beschreiben können, umso stärker erleben Sie Ihr Wunschbild.
  7. Versuchen Sie auch, alle fünf Sinneswahrnehmungskanäle möglichst gleichzeitig wahrzunehmen. Erleben Sie die Gesamtstimmung, als passierte die Sprechsituation eben jetzt.
  8. Nach einiger Zeit verlassen Sie das Bild, öffnen die Augen, strecken sich und atmen einmal kräftig durch.
-

Machen Sie derartige Visualisierungsübungen, so oft Sie können. Auch unmittelbar vor einer Sprechsituation. So bereiten Sie sich optimal mental vor.

Eine Visualisierungstechnik zum Entspannen, um sich in die eigene Mitte zu bringen, ist der sogenannte „Wohlfühl-Raum“. Bei dieser Übung versetzen Sie sich nicht in die konkrete Sprechsituation, sondern in eine Szenerie, die auf Sie erholend und beruhigend wirkt. Sie können diesen Ort schon persönlich besucht haben, ihn nur von Bildern oder Erzählungen kennen oder sogar erfunden haben. Beim „Wohlfühl-Raum“ kann es sich um einen Raum in einem Gebäude handeln, oder um einen Platz zum Beispiel in der Natur. Alles ist möglich, Hauptsache, er wirkt entspannend, kein anderes Ziel soll damit erreicht werden. Wichtig ist, dass er so detailliert wie möglich beschrieben werden kann. Denn auch in dieser Übung dient der VAKOG-Raster als Mittel zum Erleben.

---

## Übung 2 – „WOHLFÜHL-RAUM“

---

1. Nehmen Sie sich ausreichend Zeit, achten Sie auf Ruhe, setzen oder legen Sie sich gemütlich hin. Vielleicht wollen Sie die Augen schließen.
  2. Stellen Sie sich Ihren ganz persönlichen „Wohlfühl-Raum“ vor und begeben Sie sich gedanklich hin bzw. hinein.
  3. Nun gehen Sie den VAKOG-Raster durch:
    - Was sehen Sie? Was wollen Sie sehen? Erfüllen Sie sich Ihren Wunsch! Sie sind nun die Produzentin, der Regisseur, die Drehbuchautorin, der Dramaturg, Ausstatter, die Maskenbildnerin, Beleuchterin oder der Kameramann usw. Ihres eigenen Films!
    - Was hören Sie?
    - Wo am Körper haben Sie welche Wahrnehmung?
    - Was riechen Sie?
    - Was schmecken Sie?
  4. Nach einiger Zeit verlassen Sie das Bild, öffnen die Augen, strecken sich und atmen einmal kräftig durch.
- 

Den „Wohlfühl-Raum“ können Sie immer und überall besuchen, er steht Ihnen permanent zur Verfügung, Sie haben ihn immer dabei. Und wenn Sie schon Übung darin haben, ist es ganz leicht, ihn schnell aufzusuchen, also zum Beispiel immer dann, wenn Sie akut eine Stressreduktion benötigen.

Visualisierungen haben viel mit der Kraft des Positiven Denkens zu tun. Die entsprechenden Regale in den Buchhandlungen sind voll mit derartigen Ratgebern. Womöglich haben Sie selbst schon einmal einen gelesen. Die meisten von ihnen haben allerdings einen Haken: Sie funktionieren auf Dauer nicht. Das in pseudowissenschaftlichen Publikationen breitgetretene Positive Denken braucht nämlich noch etwas Entscheidendes zusätzlich.

Stellen Sie sich bitte vor: Sie bereiten sich auf eine Kurzpräsentation im Rahmen eines Meetings vor. Um mental gut gerüstet zu sein, schaffen Sie sich ein Bild Ihres perfekten Auftritts. So weit, so gut. Da Sie schon die Erfahrung gemacht haben, dass Sie in solchen Situationen manchmal zu schnell reden, stellen Sie sich vor, wie Sie langsam und kontrolliert sprechen. Dazu gehen Sie sogar den VAKOG-Raster durch und verbinden jede einzelne Sinneswahrnehmung mit dem guten Grundgefühl, langsam zu sprechen. Wenn Sie dann aber die Präsentation halten, erkennen Sie, dass Sie gleich schnell gesprochen haben wie immer. Was ist passiert? In Ihrem Bild Ihres perfekten Auftritts ist zumindest ein Aspekt enthalten, den Sie sich *deswegen* positiv vorstellen, weil Sie ihn irgendwann davor schon einmal *negativ* erlebt haben. In unserem Beispiel ist das das schnelle Sprechen. Sie konzentrieren sich deshalb auf das Einbremsen, weil Sie schlechte Erfahrungen mit dem Schnellsprechen gemacht haben. Das heißt, Sie haben ein Problem, das Sie sich nicht näher ansehen, Sie wollen gleich die Lösung. So leicht lässt sich das Gehirn aber nicht über-tölpeln. Einfach nur mehr an das Positive denken, nur das Positive, positiv, positiv, positiv ... Schönreden (allein) hilft nicht! Aus der Sicht des Gehirns hat nämlich alles, was es abspeichert, einen Sinn! Auch das Negative. Zum Beispiel als Warnung oder als Schutz. Aspekte, die mit dem Erlebten in Verbindung stehen, unter den Tisch fallen zu lassen, lässt das Gehirn nicht zu. Deshalb stellt die Hypnosystemik – wenn ein Problem auftaucht oder bereits vorhanden ist – zunächst die „Würdigung des Problems“ vor das Lösungsbild. Erst dadurch und danach kann ein Konzentrieren auf das positive Erleben nachhaltig funktionieren. Das Würdigen lässt sich in etwa mit dem Anerkennen des Problems umschreiben. Dabei ist es egal, ob Sie im Problem einen *Sinn* erkennen oder nicht. Sie nehmen jedenfalls die Haltung ein, eine Sinnhaftigkeit *anzuerkennen*.

---

### Übung 3 – „PROBLEMWÜRDIGUNG“

---

1. Nehmen Sie sich ausreichend Zeit, achten Sie auf Ruhe, setzen oder legen Sie sich gemütlich hin. Vielleicht wollen Sie die Augen schließen.
  2. Versetzen Sie sich in die Situation, als würden Sie die Sprechsituation eben durchleben.
  3. Vielleicht taucht ein Problem auf. Zum Beispiel, dass Sie oft zu schnell sprechen.
  4. Würdigen Sie nun das Problem mit Worten wie: „Ja, ich bin mir bewusst, dass ich manchmal zu schnell spreche. Ich bin mir sicher, es hatte bisher irgendeinen Sinn. In Zukunft möchte ich es gern anders haben!“
  5. Dann visualisieren Sie wie gewohnt Ihr Wunschbild und setzen fort wie in Übung 2, Punkt 3, beschrieben.
- 

Einer der Grundsätze der Neurobiologie, also der modernen Gehirnforschung, lautet: Alles, worauf Sie achten, verstärkt sich. Jene neuronalen Bahnen und Netzwerke, die immer wieder begangen werden, verstärken sich. Würden Sie *nur* das Problem visualisieren, dann würde es tatsächlich zunehmen. Wenn Sie es wegdrängen, verschafft es sich auf andere Art Aufmerksamkeit, kommt womöglich aus dem Hinterhalt. Wenn Sie seine Existenz anerkennen, ihm aber auch zu verstehen geben, sie bräuchten eine Änderung, kann es ohne Kampf gehen.

Die in Übung 3 beschriebene Abfolge ist nur der Anfang, mit der Technik der „Problemwürdigung“ zu arbeiten. Fortgeschrittene tauschen die Informationen aus den einzelnen Sinneswahrnehmungskanälen zwischen einem Problembild und dem Lösungsbild regelrecht aus. Dazu mehr in Kapitel 1.6.

## 1.2 Wissen, womit und mit wem man es zu tun hat

Wissen Sie, wie ein Verschiebebahnhof funktioniert? So etwas braucht man, um Lastzüge neu zusammenzustellen. Wie Abbildung 2 zeigt, werden auf einer Seite nach und nach Waggons hereingeschoben. Jeder einzelne erhält durch den sogenannten Abrollhügel Eigenschwung, und dank eines an ihm montierten Chips gleitet er durch viele von Computern korrekt gestellte Weichen auf jenes Gleis, auf dem er mit anderen Waggons einen neuen Zug mit einer bestimmten Destination bilden soll. Eine Lokomotive zieht den fertigen Zug heraus, und ab geht's ans Ziel bzw. zum nächsten Verschiebebahnhof.

Frage: Welche Weiche ist die wichtigste? Richtig: die erste! Da ja permanent Waggons den Abrollhügel herunterkommen, wiegt eine falsch gestellte Weiche am Anfang geradezu fatal, einen so verirrten Waggon kann man nur mehr in die Luft sprengen ... Eine falsche Weiche weiter hinten wiegt weniger schwer. Kurz anhalten, zurückschieben, aufs richtige Gleis und fertig!

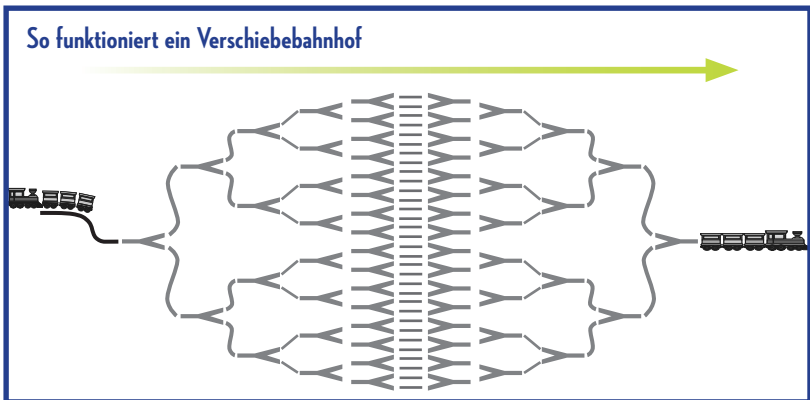


Abb. 2: Je früher die Entscheidung, umso folgenschwerer ist sie.

Je früher die Weiche (= Entscheidung), umso wichtiger! Diese Formel gilt auch für die perfekte Vorbereitung auf eine Sprechsituation. Die ersten Entscheidungen, die Sie treffen, sind jene, die die größten Auswirkungen darauf haben, ob Ihre Botschaft ankommt und wie Ihre persönliche Wirkung ist.

Wie wichtig Visualisierungen sind, haben wir schon im vorigen Kapitel besprochen. Nun wenden wir diese Technik an der „Ersten Weiche“ ganz



konkret auf die anstehende Sprechsituation an. Je genauer Ihre Vorstellung davon ist, was Sie erwartet, umso treffender wird Ihre Botschaft sein. Dazu benötigen Sie eine Vielzahl an Informationen. Recherchieren Sie ausgiebig! Dafür habe ich eine Checkliste erstellt:

---

### Checkliste 1 – „ERSTE WEICHE“

---

1. Wer ist Ihr Zielpublikum?  
Wie viele Personen sind es? Wenn es mehrere sind, ist die Gruppe heterogen oder homogen? Wie lauten ihre Namen? Welche beruflichen Funktionen haben sie? Welche Motivation könnten sie haben, Ihnen zuzuhören? Usw.
  2. Machen Sie sich ein Bild! Googeln Sie oder lassen Sie sich Fotos schicken:
    - von der Person bzw. den Personen,
    - von dem Raum, in dem Sie sprechen werden: Größe und Größenverhältnisse, Farbe, Helligkeit, Bestuhlung, Tische, Platz für Präsentationsmittel etc.
  3. Am besten ist es natürlich, Sie machen eine Begehung. Dann können Sie auch gleich den Klang des Raums hören – auch das machen Profis!
  4. Wenn Ihnen etwas Störendes auffällt, fordern Sie sofort eine Veränderung ein (siehe Kapitel 2.1).
  5. Stellen Sie sich bei allen weiteren Vorbereitungsschritten ganz konkret und detailliert vor, wie Sie *in diesem* Raum vor *diesen* Menschen stehen oder sitzen und zu *ihnen* sprechen. So als würden Sie es schon tun!
- 

Meine berufliche Laufbahn als Präsentator im Österreichischen Rundfunk, die 1986 in der Auszeichnung als beliebtester Moderator des Radioprogramms Ö3 gipfelte, begleiteten viele kluge Tipps meiner Mentoren. Die meisten von ihnen wende ich auch heute noch als Trainer an oder gebe Sie in meinen Coachings an meine Klientinnen und Klienten weiter. Einer dieser Tipps lautet: „Spreche nicht zu einer diffusen Menge von Menschen, sondern immer konkret zu einem!“

Dahinter verbergen sich zwei Wahrheiten: Wenn Sie es schaffen, in einer Gruppe von Menschen zumindest zu einem eine Beziehungsebene aufzubauen, fühlen sich viele angesprochen. Das heißt aber nicht, dass Sie nur einen *ansehen* müssen – den Blick müssen Sie tatsächlich kreisen lassen, Beziehungsebene ist mehr als Augenkontakt (mehr dazu in den Kapiteln 2.6 und 2.7).

Und es bedeutet zum anderen, dass Sie nur dann eine punktgenaue Botschaft absenden können, wenn Sie ein klares Bild von Ihrem Publikum haben. Bei einem einzelnen Zuhörer genauso, wie wenn Sie vor einer