

Präsentationen – fünf Tipps, die helfen

Wie Sie mit Körpersprache, Stimme und dem richtigen Auftreten andere überzeugen – und was die Wissenschaft dazu sagt.

Die Formel: 7 – 38 – 55

7–38–55. Mit diesen Zahlen schrieb Prof. Albert Mehrabian in den 70er Jahren Wissenschaftsgeschichte. Aus einer Studie leitete der Psychologieprofessor ab, dass die Wirkung einer Botschaft zu 55 Prozent von der Körpersprache, zu 38 Prozent von der Stimme und nur zu 7 Prozent vom Inhalt des gesprochenen Wortes abhängt. Ein sensationelles Ergebnis!

55%

Körpersprache

Nonverbale Signale dominieren die Wirkung einer Botschaft

38%

Stimme

Klang, Tonlage und Rhythmus der Sprache

7%

Inhalt

Der tatsächliche Wortinhalt des Gesprochenen

Was die Wissenschaft wirklich sagt

Seit dieser Zeit werden Mehrabians Erkenntnisse in der Kommunikationswissenschaft immer wieder angezweifelt, doch ob in dieser Deutlichkeit oder schwächer, eines steht fest: Wer andere überzeugen will, der muss nicht nur seine Worte sorgfältig auswählen, auch Stimme und Körpersprache reden ein gewichtiges Wörtchen mit.

Wer andere überzeugen will, der muss nicht nur seine Worte sorgfältig auswählen – auch Stimme und Körpersprache reden ein gewichtiges Wörtchen mit.

Darauf sollten Sie achten:

01	02	03
Eigene Körperhaltung	Körpersprache der anderen	Konflikte entschärfen
Aufrecht, locker und natürlich wirken	Lesen, aber nicht überinterpretieren	Körpersprache gezielt einsetzen
04	05	
Territorium respektieren	Die Stimme	
Raum des Gegenübers achten	Akustische Visitenkarte pflegen	

TIPP 1

Die eigene Körperhaltung

Der aufrechte Gang

Der „aufrechte Gang“ ist eines der typischen Merkmale unserer Art, wird aber auch als Metapher für Ehrlichkeit und „Sich-selbst-treu-Sein“ verwendet. Tatsächlich wirkt eine aufrechte Haltung positiv und selbstbewusst auf Gesprächspartner.

Worauf Sie achten sollten

- Die Haltung sollte locker und natürlich wirken
- Nicht zu steif oder übertrieben aufrecht stehen
- Den Kopf nicht zu weit anheben – sonst wirken Sie schnell „hochnäsig“!

Die Körpersprache der anderen

Wer seine Arme verschränkt, signalisiert nicht gleich Ablehnung – vielleicht friert es ihn einfach, vielleicht ist es einfach nur bequem, vielleicht befindet sich Ihr Gegenüber in einem angenehmen relaxten Zustand. Dennoch kann die Körpersprache Ihres Gegenübers wertvolle Hinweise für Sie enthalten.

Geneigter Kopf

Kann für **Skepsis** stehen – ein Zeichen, dass Ihr Gegenüber noch nicht überzeugt ist.

Abgewendeter Körper

Steht für **Unaufmerksamkeit, Eile oder Aufbruchstimmung** – Ihr Gesprächspartner ist gedanklich bereits woanders.

Häufiges Wechseln des Standbeines

Wird als **Unsicherheit** interpretiert – ein Signal innerer Unruhe.



Mein Tipp: Achten Sie auf die Körpersprache Ihres Gesprächspartners, aber überinterpretieren Sie nichts. Ein einziger nonverbaler Hinweis reicht meist nicht aus.

TIPP 3

Konflikte entschärfen statt verschärfen

Meinungsverschiedenheiten mit dem Chef, einem Kollegen? Durch Körpersprache können Sie eine angespannte Situation weiter verschärfen. Oder sie entspannen.

Kampfbereit

Auf den Schreibtisch gestützte Arme und ein nach vorne geschobener Oberkörper signalisieren: **Ich bin bereit zum Kampf!**

Entspannt

Weit auseinander gebreitete Arme und ein kleiner Witz auf den Lippen entschärft **(fast) jede Situation.**

TIPP 4

Territorium respektieren

Sie wollen Ihren Kollegen von einer Idee überzeugen? Greifen Sie niemals in sein Territorium ein!

So geht es richtig

Präsentieren Sie Papiere, Tabellen und anderes Material so, dass sie die Unterlagen **beide gemeinsam einsehen können**.

So geht es falsch

Wer dem Gesprächspartner etwas unter die Nase schiebt oder ihm einfach auf den Schreibtisch klatscht, leistet damit **keine Überzeugungsarbeit**.

Ihre Stimme – die akustische Visitenkarte

Eine Studie hat ergeben, dass Personalchefs Bewerber mit einer klangvollen Stimme anderen Bewerbern deutlich vorziehen. In jedem Fall ist die Stimme Ihre akustische Visitenkarte.



Tiefe Atmung

Durch tiefe Atmung können Sie viel für den Wohlklang Ihrer Stimme tun – eine einfache und wirkungsvolle Methode.



Gezieltes Stimmtraining

Durch gezieltes Stimmtraining lässt sich die Qualität der Stimme nachhaltig verbessern und professionalisieren.



Entspannungsübungen

Eine schrille Stimme lässt Sie leicht unsympathisch und nervös wirken. Stimm- und Entspannungsübungen können Abhilfe schaffen!

Alle fünf Tipps im Überblick

1 Eigene Körperhaltung

Aufrecht, locker und natürlich – aber den Kopf nicht zu weit anheben, sonst wirken Sie „hochnäsig“.

2 Körpersprache der anderen lesen

Wertvolle Hinweise wahrnehmen, aber niemals auf Basis eines einzigen nonverbalen Signals überinterpretieren.

3 Konflikte körpersprachlich entschärfen

Offene Gesten und Humor entspannen angespannte Situationen – Kampfhaltung verschärft sie nur.

4 Territorium des Gegenübers respektieren

Unterlagen gemeinsam einsehen statt dem anderen etwas vor die Nase zu schieben.

5 Die Stimme pflegen

Tiefe Atmung, Stimmtraining und Entspannungsübungen machen Ihre akustische Visitenkarte überzeugend.

Fazit: Überzeugen ist mehr als Worte

Ob in dieser Deutlichkeit oder schwächer – eines steht fest: Wer andere überzeugen will, der muss nicht nur seine Worte sorgfältig auswählen. Auch Stimme und Körpersprache reden ein gewichtiges Wörtchen mit.

Die Erkenntnisse von Prof. Albert Mehrabian mögen in der Kommunikationswissenschaft immer wieder angezweifelt werden – doch die Kernbotschaft bleibt unbestritten: **Präsenz, Haltung und Stimme sind entscheidende Faktoren**, wenn es darum geht, andere Menschen zu überzeugen und nachhaltig zu beeindrucken.

Körper

Haltung und Gesten bewusst einsetzen – für sich und im Umgang mit anderen.

Stimme

Die akustische Visitenkarte durch Atmung und Training kontinuierlich verbessern.

Inhalt

Worte sorgfältig wählen – als Teil eines stimmigen Gesamtauftritts.