



Karin Seven

PowerAct – Ihr starker Auftritt

Sich selbstbewusst und ausdrucksstark präsentieren

HAUFE.

**Alle Inhalte dieses eBooks sind
urheberrechtlich geschützt.
Die Herstellung und Verbreitung
von Kopien ist nur mit
ausdrücklicher Genehmigung
des Verlages gestattet.**

PowerAct – Ihr starker Auftritt

Karin Seven

PowerAct — Ihr starker Auftritt

Sich selbstbewusst und ausdrucksstark präsentieren

Karin Seven

1. Auflage

Haufe Gruppe
Freiburg · München

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.dnb.de> abrufbar.

Print ISBN: 978-3-648-06674-4

EPUB ISBN: 978-3-648-06675-1

EPDF ISBN: 978-3-648-06676-8

Bestell-Nr. 01370-0001

Bestell-Nr. 01370-0100

Bestell-Nr. 01370-0150

Karin Seven

PowerAct – Ihr starker Auftritt

1. Auflage 2015

© 2015 Haufe-Lexware GmbH & Co. KG, Freiburg

www.haufe.de

info@haufe.de

Produktmanagement: Bettina Noé

Lektorat: Gabriele Vogt

Satz: Content Labs GmbH, 79189 Bad Krozingen

Umschlag: RED GmbH, 82152 Krailling

Druck: Schätzl Druck, Donauwörth

Alle Angaben/Daten nach bestem Wissen, jedoch ohne Gewähr für Vollständigkeit und Richtigkeit. Alle Rechte, auch die des auszugsweisen Nachdrucks, der fotomechanischen Wiedergabe (einschließlich Mikrokopie) sowie der Auswertung durch Datenbanken oder ähnliche Einrichtungen, vorbehalten.

Inhaltsverzeichnis

Prolog	11
Grundbetrachtungen	15
Teil I Der Mensch – das unteilbare Ganze	27
1 Naturgegeben	29
2 Unser Gehirn	33
2.1 Stammhirn	33
2.2 Zwischenhirn	34
2.3 Großhirn	35
2.4 Interaktionen der Hirnareale	36
2.5 Kurzzeit- und Langzeitgedächtnis	40
3 Unser Verhalten	43
3.1 Verhaltensmuster	43
3.2 Entscheidungen	44
3.3 Glaubenssätze	45
3.4 Vermeidungssysteme	47
3.5 Erfahrungen	49
3.6 Innere Haltungen	50
3.7 Die richtige Haltung macht den Zündstoff	52
4 Unsere Energie	55
4.1 Energie und Emotionale Intelligenz	58
4.2 Energie als Beziehungskatalysator	59
4.3 Das Energiekonto	61
4.4 Plug in	62
4.5 Freier Zugang zur Quelle	65

Inhaltsverzeichnis

4.6	Der unterbrochene Energiefluss	67
4.7	Stress	68
4.8	Burn-out	69
5	Das kognitive und somatische Selbst	72
5.1	Kopf und Bauch	73
5.2	Mit vereinten Kräften	75
5.3	Gefühle und Emotionen	75
5.4	Zentrieren	79
5.5	Das innere Kind	82
5.6	Public Persona	85
5.7	Die Persönlichkeit	87
5.8	Selbstvertrauen/Souveränität	90
5.9	Selbst-Kompetenz	92
Teil II	Der starke Auftritt	95
6	PowerAct	97
6.1	Aufgabe und Thema	99
6.2	Die sieben Ws	102
6.3	Die öffentlichen Auftritte	106
6.4	Zur öffentlichen Rede in konkreten Schritten	110
6.5	Der Raum ist Ihre Aktionsfläche	112
6.6	Varianten des öffentlichen Sprechens	113
6.7	Powerperson statt Powerpoint	121
6.8	Lampenfieber	124
7	Die Kunst, in der Öffentlichkeit Privat zu sein	131
7.1	Der Private Moment	131
7.2	Die Pause als kleiner Privater Moment	134
7.3	Authentizität	137
7.4	Präsenz	139
7.5	Ausstrahlung	140
7.6	Charisma	143
7.7	Der erste Augenblick	144

Teil III Instrument und Kommunikation	149
8 Alles ist Kommunikation und Kommunikation ist alles	151
8.1 Kommunikation	151
8.2 Unser Instrument	156
9 Unsere Wahrnehmung	158
9.1 Unsere Aufmerksamkeit	159
9.2 Unsere Sinne	160
9.3 Das Körpergedächtnis	167
9.4 Bewusstsein und Bewusstheit	169
9.5 Kommunikationshilfe NLP	172
10 Die Atmung	179
10.1 Unser Atemverhalten	183
10.2 Gezieltes Atmen	184
10.3 Atem und Gefühle	186
11 Spannungsverhältnisse	189
11.1 Entspannung	190
11.2 Von der Überspannung in die Wohlspannung	191
11.3 Unterspannung	194
12 Körpersprache	195
12.1 Durchlässigkeit	197
12.2 Die nonverbale Kommunikation	198
12.3 Mimik-Gestik-Körperhaltung	200
12.3.1 Mimik	201
12.3.2 Gestik	205
12.3.3 Körperhaltung	210
12.4 Power Poses/Herrschaftsposen	219
12.5 Fehlhaltungen	222
12.6 Haltungs- und Bewegungsschulung	223
12.6.1 Die Alexandertechnik	223
12.6.2 Die Feldenkrais-Methode	227
12.6.3 Die Grinberg Methode	229

13	Das Sprechen	231
13.1	Unsere Stimme verrät unsere Gestimmtheit	232
13.2	Die Stimme als Referenz Ihrer Persönlichkeit	234
13.3	Stimmbildung	236
13.4	Hörbildung	239
13.5	Einsatz Stimme	241
13.6	Unsere paraverbalen Sprechausdrucksmittel	242
	Schlusswort	261
	Übungsanhang	263
	Anhang Texte/Gedichte	285
	Literaturhinweise	291
	Dank	295
	Die Autorin	297

to Marla, Lisa and Jesus

Prolog

Der authentische Selbstausdruck ist der Dreh- und Angelpunkt meines Buches. Sie erfahren hier, wie sich dieser Ausdruck auf natürliche Weise wieder steigern lässt und für Sie erlebbar wird. Der Inhalt dieses Buches basiert auf meinem Expertenwissen und meiner langjährigen Erfahrung und Begeisterung als Schauspielerin, Dozentin, Coach und Trainerin. Nebst professionellen und erprobten Herangehensweisen (Handwerkszeug und Übungen im Anhang des Buches) möchte ich Ihnen vor allem eines mitgeben: das Wissen um die Tatsache, dass alles in uns liegt – verborgen, aber vorhanden. Ihr natürlicher Selbstausdruck folgt den Gesetzmäßigkeiten dessen, was die Natur und das Leben in seinem Ursprünglichen vorgibt. Der wahrhaftige, starke Ausdruck entspringt dem Lebendigen, dem Wesen des Lebens selbst. **Die Natur selbst ist ein PowerAct.**

Ich möchte mit Ihnen das Wissen um die Bedeutung der eigenen Begeisterungsfähigkeit und der daraus resultierenden Kraft und Energie teilen, die es Ihnen ermöglicht, in eine einladende, konstruktive und lebendige Kommunikation einzusteigen – mit sich selbst und anderen. Einzusteigen in einen kraftvollen und überzeugenden Auftritt, indem Sie in Ihrer persönlichen Freiheit und mit Ihrer Potentialentfaltung sich selbst genießen und andere nachhaltig erreichen: Ihren **persönlichen PowerAct**.

Denn es ist der Sinn und Zweck jeder Kommunikation, den anderen zu erreichen, ob durch Selbstoffenbarung, Appell oder Überliefern von Sachinformation. Wir wollen Aufmerksamkeit für uns selbst und für unser Thema. Jedem Sprech-Denken und Sprech-Handeln liegt eine Absicht, ein Motiv, ein Stimulus zugrunde. Dieser treibt uns an, uns mitzuteilen.

Vor allem aber nicht nur *was*, sondern *wie* wir es sagen, bestimmt in großem Maße, ob und wie es beim Empfänger ankommt. Dieses *Wie* hat viele rhetorische Facetten, verbale wie nonverbale. Hinter diesen stehen wir als Instrument, als Mensch mit unserer Kraft und Energie, sprich unserer Leidenschaft und Begeisterung. So thematisiert dieses Buch nicht nur die zwischenmenschliche, sondern darüber hinaus auch die innere Kommunikation. Die innere Kommunikation bestimmt nämlich maßgeblich mit, wie unsere zwi-

schenmenschlichen Beziehungen aussehen. Sobald wir anders mit uns selbst umgehen, wirkt sich diese Veränderung auch auf die Kommunikation mit anderen aus. Durch die Art und Weise, wie wir kommunizieren, entscheiden wir, wie sich unsere Beziehungen entwickeln, ob intensiv, tief, eng, interessant, distanziert oder oberflächlich plätschernd. Es geht um das weite Feld zwischen mündlicher und körperlicher Kommunikation, verbal oder nonverbal, es spricht immer der ganze Mensch.

Eine echte Stimmigkeit in Körpersprache, Ton und Verhalten entsteht durch Klarheit über das Was und Warum der Aufgabe sowie in Anbindung an die eigene Begeisterung. Der individuelle, kraftvolle Selbstaussdruck, PowerAct, lässt aufgesetzte Gesten und Verhaltensweisen überflüssig werden. Die authentische Präsenz erhöht Glaubwürdigkeit und persönlichen Selbstgenuss.

Meine Inspiration, mein Wissen, meine Begeisterung und mein praxisnahes Know-how sind Bausteine meiner Arbeitstechnik: *Building a Character*. Mit der psychologischen Herangehensweise der Lee-Strasberg-Methode spanne ich einen Bogen zwischen Theater Acting und Business Acting. Die Devise: Sein statt Schein. Diese Methode liegt im Wesentlichen als Grundverständnis diesem Buch zugrunde: ein ganzheitliches Verständnis, welches die inneren psychischen Prozesse (Emotion, Energie, Gedanke) mit einschließt. In meine Arbeit fließen nebst Schauspieltechniken weitere Elemente wie Erkenntnisse von Samy Molcho, der Alexander-Technik, der Feldenkrais-Methode und der Suzuki-Methode ein. Für Atem und Stimme finden Sie Übungen der Linklater-Methode, der Schlaffhorst-Andersen- und Middendorf-Methode sowie Übungen nach Aderhold.

Seit 20 Jahren unterrichte und coache ich nicht nur fürs Showbusiness Schauspielkollegen in Bezug auf Rollenstudium, Stimme und Persönlichkeitsarbeit, sondern ebenfalls Menschen aus den unterschiedlichsten Berufsfeldern, im Unternehmen sowie Selbstständige (Angestellte, Chefs, Manager, Journalisten, Pfarrer, Lehrer, Trainer etc.). Ich unterstütze alle, die präsentieren und sprechen müssen.

Dieses Buch soll als Anleitung, Wachmacher und Inspiration verstanden werden. Wenn Sie es gelesen haben, hat sich noch nichts wirklich verändert. Vielleicht habe ich Ihr Interesse geweckt, vielleicht stimmen Sie mir in vielen Aspekten zu, und vielleicht, und das wünsche ich mir, gibt es tief innen in Ihnen ein emotionales Verstehen, welches eine Ahnung davon hat, worum es geht. Meine Absicht ist, Ihr Interesse und Ihre Lust auf die eigene Erfahrung in diesem Bereich zu wecken.

Ich verwende in meinem Text bewusst die männlichen Endungen. Dies ist für mich kein Indikator der Geringschätzung meines Geschlechts. Das *er* bezieht sich auf den Menschen allgemein.