Margit Hertlein, Gaston Florin

Wunderbar

120 interaktive Publikumsübungen für Rednerinnen, Speaker, Präsentatorinnen und Moderatoren auf der Bühne

managerSeminare Verlags GmbH, Edition Training aktuell

Inhaltsverzeichnis

Für wen ist dieses Buch? 7
Vorwörtlich genommen 8
Warum Interaktion? 11
Das Bühnen- und Raumsetting 15
6 Tipps für innere Haltung und guten Draht 22
Schnellfinder 27

1. Vorbereitung und Start 33

Fragen & Erwartungen
Den Redner verblüffen 34
Der Erwartungsrücken 36
Schneeballschlacht 38

Periphere Stimuli
Dem Fehler auf der Spur 40
Periphere Stimuli 42

Wachschütteln
Setzen lassen 44
Shake it 46
Massen-Massage 50

Begrüßen & Kennenlernen
Spannende Begrüßung 52
Augenkontakt 54
Raumgreifende Begrüßung 56
Was geht?! 58
Stille-Post-Begrüßung 60
Kennenlern-Bingo 62
Sit down 64
Die Landkarte im Raum 66
Raum-Reihe 68

Gruppeneinteilung
Einteilung durch Auswahl 70
Ab in die Ecke 72
Zeig her Deine Schuhe 74

Abfrage visuell
Hands up mit Requisiten 76
Stand up for your Opinion 78
Abfrage mit Erleuchtung 80
Ampelabfrage 81
Papierflieger 82
Fliegende Ballons 83
Ballon-Barometer 84
Hut-Abfrage 85
Live-Säulendiagramme 86

Abfrage hörbar
Sound-Abfrage 88
Ja – Nööööö – Weiß nicht – Nein 90
Gesten-Abfrage 92
Abfrage mit Summen 94
Tierstimmen-Abfrage 95

Applaus
Applausstufen 96
Länderapplaus 98
Applausfarben 100

Klangbilder
Business-Sinfonie 102
Halloween 106

Barwetten
Glas-Knobelei 108
Ziegel-Zinnober 110

2. Immer und jederzeit 113

Aha-Momente
Schau nach links – schau nach rechts 114
Faltet die Hände 116
Augen auf 118
Die Welt mit anderen Augen sehen 120

Aktivierung
Ich? Nein, Du! 124
Biene Maja 126

Konzentration
Hey! 128
Der verrückte Verkehrspolizist ... 130
Hände hoch 134
Fixpunkte 136

Präsentationsvorbereitung
Wurzeln 138
Nadelöhr 142
Laserstrahlen 144
Ausgesetzt sein 146
Worte versus Gesten 150
Chorus-Line 152
Ha Ha Ma – Heeeyyy 154
Schokolade 156
Daumen-Sprech 158

Zeitgefühl
Zeit schätzen im Hinsetzen 160

Führung & Motivation
1, 2, 3 162
Hände-Tanz 164
Lachen und Weinen 166
Einfühlungs-Spiegel 168
Blockaden 170
Mantra 172
Statue 178
Marionette 180
Status 182
Status-Demo 186

Partnerübungen
Mentale Hände 188
Slow-Motion-Prügelei 190
Assoziationsball 192
Geschenke 194

Massage & Körperempfinden
Wider die Denkmütze 196
Atmung beleben 198
Spannende Entspannung 200
Power-Pose 204
Beckerfaust 206
Hfff-Pfff 207
Mir geht's gut 208
Kopf hoch 210
Handmassage 212
Akupressur-Applaus 214

Lachyoga
Summendes Lachen 216
Kapiert-Lachen 217
Wodka-Lachen 218
Über-mein-Problem-Lachen 219

Auflockernde Gags
Schweige-Einhorn 220
Hase und Jäger 222
Arme verknoten 224

Geschichten erzählen
Lesung 226
Spitfire 228

3. Vor und nach der Pause 229

Vor der Pause

Liebes Tagebuch 230
Romeo und Julia 232
Morse-Operator 236
Fensterputzer 240
Ich sehe was 242
Stille-Post-Antwort 244
Mimenpause 246

Nach der Pause

Flintstones 248
Der blinde Storch 250
Prinzessin, Ritter, Drache 252
Verwaltung, Vertrieb, Produktion 254

4. Schluss 257

Lob

Indianerlob 258
Zauberspiegel 259
Lob-Bizeps 260

Zusammenfassung

Conclusio 262
Die Schlagzeile 264

Abschied mit Energie

Im wilden Westen 268
Das Ja der Samurai 272
Schluss! Aus! Basta! 273
99 Luftballons 274
Gemeindegesang 276

Ruhiger Abschied

Daumen drücken 278
Papierkorb 280
Postkarte für mich 282

Quellen und Literatur 284
Margit Hertlein & Gaston Florin 286

Warum Interaktion?

„Es geht doch um ernsthafte Inhalte. Das ist ein Vortrag vor Führungskräften und nicht zur Unterhaltung da. Ich will nachhaltig Wissen vermitteln. Übungen, die nichts mit dem Thema der Veranstaltung zu tun haben, finde ich, mal gelinde gesagt, doof. Na ja, aber wenn ich ehrlich bin, es geht mir schon auf die Nerven, wenn ich bei unserem Außendienstongress beim fünften Vortrag zum fünfzigsten Mal die Hand heben soll. Wenn es da was anderes gäbe …“

Wir haben dieses Buch geschrieben, weil Interaktion mit den Teilnehmern und Teilnehmerinnen sehr wohl etwas bringt: Abwechslung, Belebung, Aha-Erlebnisse und ein Publikum, das wunderbar konzentriert und neugierig ist.

Abwechslung

Der schwedische Psychologe K. Anders Ericsson sprach von 10.000 Stunden „Deliberate Practise“, was mit „bewusstem Üben“ übersetzt werden kann, um wirklich gut oder sogar großartig zu werden. Und 10.000 Stunden Inhalte immer in der gleichen Art und Weise zu hören oder zu üben, kann sehr, sehr mühsam werden.

Und da kommt die Interaktion ins Spiel. Sie sorgt dafür, dass die Menschen, obwohl sie ein Thema, einen Tipp, eine Vorgehensweise schon gehört haben, trotzdem an ein und demselben Handlungsstrang, an ein und derselben Tätigkeit dranbleiben, weil einfach die Art und Weise wechselt, wie geübt wird. Ist das nicht wunderbar?

© managerSeminare

Die Sinne werden einbezogen

Menschen, die gerne etwas „begreifen“ möchten, sind meistens total unterfordert. Sie würde gerne etwas mehr tun, als nur die Hand zu heben. „Oh, bitte, aufstehen, bewegen, was tun“, denken sich viele im Vortrag heimlich. Gerade für Menschen, die bei einem Kongress einen langen Sitztag hinter sich haben, sind interaktive Handlungsmöglichkeiten ein guter Anreiz, noch einmal konzentriert zu bleiben. Sie atmen auf, wenn mal was ausprobiert, wenn gehandelt werden kann, wenn man selbst spüren kann, wie etwas tatsächlich funktioniert. Denn dann war es am Ende eine „bewegende Tagung“. (Übungen mit Bewegung s. S. 27 f.)

Es sitzen unterschiedliche Menschen mit unterschiedlichen Bedürfnissen im Publikum, gerade was das Lernen angeht. Und Menschen lernen am besten, wenn alle Sinne angesprochen werden. Also arbeiten Sie für den Sehsinn bitte mit anschaulichen Bildern – klassisch mit Powerpoint, Flipchart oder Tafel – sowie mit Gesten und bildhaften Übungen (eine Übersicht dieser Übungen finden Sie auf S. 28). Und, nicht zuletzt, erfreuen Sie Ihr Publikum mit Stimmeinsatz, Übungen, bei denen gesummt, gerufen oder Tierstimmen nachgemacht werden. (Übungen mit Stimmeinsatz s. S. 29.)

Alle Zuschauer lieben es, auf verschiedenen Wegen den Sachinhalt angeboten zu bekommen. Und je öfter Sie bei einem Vortrag jeden unserer Sinne bedienen, desto nachhaltiger wird Wissen verankert. Ist das nicht wunderbar?

Freiräume

Viele Teilnehmer wünschen sich einen Freiraum, um miteinander ins Gespräch zu kommen, den Menschen neben sich kennenzulernen, sich mit den anderen Teilnehmern auszutauschen. Interaktion fördert die Kommunikation zwischen den Teilnehmern, bringt Menschen zusammen. Und manchmal wird dann durch interaktive Übungen aus einem „Haufen von Individuen" eine Gruppe Gleichgesinnter. (Übungen zur Gruppenbildung, s. S. 29.)

Manche Übungen sind so strukturiert, dass sie auch jedem für sich einen Moment zum Durchatmen geben, ein wenig Entspannung zwischendurch.

Wenn Redner in den Köpfen des Publikums lesen könnten, dann stünde da: „Bitte zwischendurch aufstehen, sich schütteln, ein paar Schritte gehen." Oft ist es erst dann wieder möglich, dass Inhalte aufgenommen werden können. Interaktion gibt diesen Freiraum und füllt ihn gleichzeitig mit Sinn, indem sie Konzentration unterstützt und Inhalte betont. Ist das nicht wunderbar? (Übungen zur Entspannung, als Energizer und zur Konzentration, s. S. 30, S. 31 und S. 32.)

Verbindung

Interaktion intensiviert den Kontakt zwischen Bühne und Publikum. Denn je größer der Raum, je mehr Personen zuhören und zuschauen, desto weniger können diese Personen sich ausdrücken, ihren Spaß, ihre Begeisterung oder eben auch die Abwesenheit davon zeigen. Deshalb ist der Applaus so wichtig, der Applaus ist eine der wenigen Ausdrucksmöglichkeiten,

© managerSeminare

die das Publikum bei einem Vortrag hat. Die Teilnehmer partizipieren am Vorgang auf der Bühne durch ihr Klatschen. In diesem Buch gibt es einige Übungen, wie man Applaus gezielt einsetzen kann, ihn färbt, steuert, benutzt, denn das ist sehr viel öfter notwendig, als den meisten Rednern bewusst ist.
Durch Applaus wird Wissen verankert, er trägt zur Nachhaltigkeit und zum Transfer der Inhalte bei. Durch den Applaus können sich die Teilnehmer auch noch Tage nach der Veranstaltung an den Vortrag, die Inhalte, erinnern, da sie den Applaus gespürt, gehört und gesehen haben. Das Erlebnis, dass der Teilnehmer selbst und alle anderen drum herum geklatscht haben, hilft dem Langzeitgedächtnis auf die Sprünge. Das heißt, Applaus ist keine Einbahnstraße der Lobhudelei für den Redner, sondern eine Ausdrucksmöglichkeit für das Publikum. Ist das nicht wunderbar?

(Methoden zu Applaus, Lob und zur Meinungsabfrage, s. S. 96 ff., S. 258 ff. und S. 76 ff.)

Für uns gehören interaktive Übungen einfach in jeden guten Vortrag, in jede gute Ansprache oder Rede. Sie schaffen mehr Aufmerksamkeit, mehr Konzentration und mehr Neugier. Die Vortragsinhalte werden verstärkt, verankert, erinnert, zum Glänzen gebracht und die Chance auf die Umsetzung im Alltag steigt enorm.

Die Übungen in diesem Buch bieten viele verschiedene Möglichkeiten, damit aus Unbeteiligten tatsächlich Teilnehmende bei einer Veranstaltung werden.

Ist das nicht wunderbar?

6 Tipps für innere Haltung und guten Draht

Jetzt gilt es, Ihr Publikum ins Boot zu holen. Wie bekommt man die Menschen – ob sie nun begeistert sind, ob sie Mitmacher sind, oder aber eher distanziert veranlagt – ins Tun?

Die wichtigste Voraussetzung ist der gute Draht, die gute Beziehung zwischen Redner und Publikum. Und für diese Beziehung ist die innere Haltung des Redners ausschlaggebend. Deshalb unsere ultimativen sechs Tipps ...

1. Einladung

Bitte verstehen Sie alle Übungen als Einladung. Die innere Haltung dazu ist *„Liebes Publikum, ich lade Euch zu etwas ein, das Euch bereichern wird. Ich habe etwas Spannendes, Unterhaltsames, Entspannendes oder Informatives für Euch. Und, liebes Publikum, Ihr könnt es selbst erleben“.*

Diese einladende innere Haltung bewirkt, dass die Leute viel lieber mitmachen. Sie fühlen sich nicht gezwungen, sondern eben eingeladen.

Dazu gehört aber auch, dass Sie akzeptieren, wenn jemand die Einladung ausschlägt. Sie können Ihre Einladung zum Mitmachen wiederholen, zum Beispiel mit einer Geste, mit einem Augenzwinkern, aber wer nicht mitmachen möchte, möchte nicht. Punkt. Sie wissen nicht, warum der oder die Menschen im Publikum nicht möchten. Das ist manchmal schwer auszuhalten. Trotzdem: Akzeptieren Sie ein Nein, gehen Sie höflich, charmant, augenzwinkernd damit um. Es ist für die Stimmung des Einzelnen und des Gesamtpublikums und die Bereitschaft, Ihre Inhalte aufzunehmen, unglaublich wichtig, dass Sie einladen und nicht erzwingen wollen. Egal was passiert, finden Sie es wunderbar.

2. Mantra

Bei einem Mantra wird ein Wort oder ein Satz im Kopf immer und immer und immer wieder wiederholt. So ein Mantra schafft eine gute innere Haltung für alle Gelegenheiten auf der Bühne, wenn Sie noch nicht sprechen, sondern zum Beispiel die Bühne betreten, am Anfang an der Bühnenkante sitzen oder auf der Bühne warten. Gaston benutzt dazu gerne den inneren Satz „I love you", oft auch „Ich liebe Euch". Margit memoriert innerlich „Ich freu mich". Wenn Sie unsere Mantras verwenden wollen, nur zu.

3. Spielerisches inneres Kind

Ein spielerisches Kind haben wir alle in uns, egal wie alt wir sind. Die Frage ist nur, wie viel Raum diese innere Haltung von Ihnen bekommt. „Spaß beiseite" ist eine Entschuldigung von erwachsenen Menschen, wenn das spielerische Kind sich gezeigt hat. Ganz geheuer ist es uns nicht, wenn wir uns wie ein Kind freuen sollen. Bei Erwachsenen ist so viel ausgelassene Freude gleich verdächtig. Erwachsene haben nicht zu „spielen", so kreativ das auch immer sein mag, es soll gearbeitet werden, ernst und konzentriert. Aber die innere Haltung des spielerischen Kindes glänzt mit Begeisterung, Fantasie, Ausgelassensein und ist enorm ansteckend.

Pflegen Sie doch bitte auf der Bühne einen spielerischen, leichten Umgang mit Ihrem Publikum, voller Kreativität und Faszination. Wenn Sie bereit sind, zu staunen, neugierig zu sein und sich zu begeistern, dann ist es Ihr Publikum auch. Begeisterung verkürzt den Weg auf wunderbare Weise.

© managerSeminare

4. Dominanz und Status

Wir legen Ihnen wärmstens ans Herz, mit Status und Dominanz zu spielen. Verminderte Dominanz lässt sich wunderbar mit der inneren Haltung der Einladung kombinieren. Weniger dominant erscheinen Sie zum Beispiel, wenn Sie vor dem Vortrag auf der Bühnenkante sitzen, mit den Leuten Small-Talk treiben, die Menschen am Eingang lächelnd begrüßen. So sorgen Sie für gute Stimmung und machen sich nicht besonders wichtig. Aber trotzdem ist der gesamte Raum Ihr Raum. Und die Menschen, die kommen, begrüßen Sie wie als Gastgeber zu hause. Dadurch schaffen Sie relativ rasch eine Atmosphäre, die es Ihnen ermöglicht, schon mal die Begeisterten und die Mitmacher auf Ihre Seite zu ziehen.

Damit distanziertere Teilnehmer von Ihnen Klarheit bekommen, ist auch die andere Ausprägung der Dominanz an dieser Stelle sehr wichtig. Es ist schließlich ein Spiel, nicht ausschließlich freundlich und nicht ausschließlich klare Ansage. Sondern ein Sowohl-als-auch. Klarheit, also hohe Dominanz, strahlen Sie aus, wenn Sie beim Erklären der Regeln Ihren Kopf sehr ruhig halten, Ihre Stimme klar und zielgerichtet ist.

Hohe Dominanz oder Status wirken souverän und klar, verminderte Dominanz wirkt freundlich und wenn Sie beide innere Haltungen abwechselnd miteinander verbinden, dann ist das wunderbar belebend.

5. Gedankenblasen lesen

Könnten Sie die Gedankenblasen Ihres Publikums lesen, würden Sie sehen, dass Ihren Zuhörern eine Menge Gedanken durch den Kopf gehen. Diese zu kennen geht besser, wenn Sie sich vorher vom Ver-

anstalter die Publikumsgedanken erzählen lassen, sich in den vorherigen Vorträgen unter die Zuhörenden mischen, in der Kaffeepause einige Teilnehmer fragen, was sie sich von der Veranstaltung wünschen oder indem Sie einfach Mäuschen spielen. Schön ist es, wenn Sie freudige Gedanken mitbekommen, wie zum Beispiel *„Oh, das wird sicher ein toller Vortrag, ich habe schon von der Person gehört“, „Ich freu mich auf das Buffet danach, das hat schon so gut gerochen“, „Mensch, da kenn ich ja jede Menge Kollegen hier. Hoffentlich bekommen wir genug Pausen zum Quatschen“*.

Oft breiten sich aber eher unangenehme Gedanken in den Köpfen aus *„Oh nee, jetzt muss ich hier wieder irgendwas machen“, „So viel Arbeit im Büro und dann hier Zeit vertrödeln“, „Hoffentlich macht der Redner keine Übungen, wo man sich zum Deppen macht“*.

Benennen Sie in Ihrem Vortrag das Unausgesprochene, das aber trotzdem im Raum ist. Gehen Sie nicht über die Gedankenblasen des Publikums hinweg, sondern sprechen Sie sie aus und übertreiben dabei ein bisschen. Ein Augenzwinkern ist hilfreich. Mit dem Lesen von Gedankenblasen nehmen Sie den Kritikern den Wind aus den Segeln und geben den Menschen, die Lust darauf haben, die Erlaubnis, mitzumachen. Sie übernehmen auf der Bühne für die Zuschauer die Verantwortung für das Ungewöhnliche und damit erhöht sich die Bereitschaft zum aktiven Mitmachen und Lernen.

6. Spielerischer Wettbewerb

Viele Menschen motivieren sich durch Wettbewerb, nach dem Motto „Wenn die das schaffen, dann können wir das auch“.

© managerSeminare

Das können Sie nutzen, um alle Publikumstypen, Begeisterte wie Distanzierte, zum Mitmachen zu aktivieren. Dabei erwähnen Sie zum Beispiel eine andere Veranstaltung, mit einer grundlegend anderen Zielgruppe. Sie sagen zum Beispiel: *„Also bei der letzten Veranstaltung, da waren nur Führungskräfte“* (oder Bäcker oder Lehrer oder Beamte). *„Und die, die haben sich da echt schwergetan. Schauen wir mal, wie es bei Ihnen ist.“* Besser zu sein als die Lehrer, Bäcker oder Führungskräfte fühlt sich gut an. Deshalb nutzen Sie den gedachten Wettbewerb, der ja nicht wirklich stattfindet, als Anreiz zum Ins-Tun-Kommen für Ihr Publikum.

Das wird wunderbar aufregend.

Machen Sie sich selber ein Bild – wir haben die Übungen zu dem Zweck mit zahlreichen Fotos und Videos dokumentiert. Die Fotos finden Sie bei den entsprechenden Übungen. Ist dort eine Kamera

angezeigt, finden Sie unter dem Link auf S. 6 ein Video zur Übung.

Möchten Sie eine Übung direkt einsetzen, finden Sie hilfreiche Handouts unter den Downloadressourcen zu diesen Buch. Über den Link, der im Inhaltsverzeichnis auf S. 6 angegeben ist, können Sie die Unterlagen herunterladen und ausdrucken.

Ausgesetzt sein

Ziel

Dieses grundlegende Bühnengeheimnis hilft, langfristig das Lampenfieber in den Griff zu bekommen und entkräftet etwa die Frage: „Was soll ich eigentlich mit meinen Händen machen?“

Übungsbeschreibung

Für die nächste Übung wird ein wirklich mutiger Freiwilliger benötigt. Um das zu erreichen, sage ich oft Dinge wie: *„Ich brauche jemanden, der nicht weiß, was gleich passieren wird, jemanden, der aber weiß, dass er am Ende riesigen Applaus bekommt und von allen gefeiert wird.“* Wichtig ist, hier zu warten, bis jemand sich tatsächlich freiwillig meldet, denn die Übung ist eine Herausforderung.

„Ah, da gibt es jemanden. Darf ich Sie bitten, wie ist denn Ihr Name? Gut, kommen Sie doch zu mir. Nehmen Sie erst mal hier auf dem Stuhl Platz, ich sage vorher noch ein paar Kleinigkeiten. Diese Übung, es tut mir sehr leid, diese Übung ist wirklich ein bisschen gruselig. Sie werden aber mit Applaus am Ende belohnt. Und hoffentlich auch mit der einen oder anderen kleinen Erkenntnis.

Stellen Sie sich jetzt bitte für die Übung auf den Stuhl. Danke sehr. Ich setze mich ins Publikum und die Aufgabe ist sehr leicht. Wir schauen Sie an und Sie schauen uns an. Solange Sie auf dem Stuhl sind, achten wir auf jede Kleinigkeit. Wir achten auf Ihren Atem, wir achten darauf, was Sie tun oder auch nicht tun, ob Sie mit den Fingern spielen, wo Sie verspannt sind und wo Sie nicht verspannt sind.

Solange Sie auf dem Stuhl stehen, solange beobachten wir Sie ganz akribisch und genau. Fühlen wir uns von Ihnen angeschaut? Oder schauen Sie über uns hinweg, durch uns hindurch, uns gar nicht an? Fühlen wir uns angeschaut, angesehen?

Solange Sie oben auf dem Stuhl sind, achten wir auf jede Kleinigkeit, auch darauf, was Sie mit Ellenbogen machen oder mit den Füßen."

Als Trainer warte ich jetzt auf den Moment, wo er anfängt, sich deutlich zu verspannen, wenn die Atmung etwas weggeht und ich davon ausgehen kann, dass auch die Teilnehmer im Publikum wahrgenommen haben, dass jetzt eine Atmosphäre von Verklemmung und Anspannung entsteht. Wenn dieser Zustand erreicht ist, das dürfte nach 60 bis maximal 120 Sekunden passiert sein, fahre ich mit der Moderation fort und spreche den Freiwilligen an.

„Jetzt darf ich Sie bitten, die Fenster in diesem Raum zu zählen."

Der Freiwillige kann auch gebeten werden, die Lampen zu zählen, die Balken, oder die Stühle. Der Freiwillige sollte eine Aufgabe bekommen, die machbar ist, aber schwierig.

„Okay. Zählen Sie die Fenster. Sehr gut. Und jetzt darf ich Sie bitten, sich diese Zahl zu merken. Multiplizieren Sie diese Zahl mit der Anzahl der blauen Augen, die Sie sehen können. Hervorragend. Sehr gut.

Und jetzt darf ich Sie bitten, dass Sie sich daran erinnern, welche drei Kinofilme Sie zuletzt gesehen haben. Am besten mit den

© managerSeminare

Schauspielern, also den Hauptdarstellern und dazu den Regisseur. Hervorragend.

Dann erst mal ein riesiger Applaus für Sie, danke schön. Kommen Sie wieder zu uns, setzen Sie sich wieder hin, entspannen Sie sich. Was gab es zu lernen, was gab es zu erkennen, zu beobachten?"

Jetzt beginnt ein Dialog mit den Zuschauern und mit dem Freiwilligen, den man sich in einen möglichst bequemen Stuhl setzen lässt und dessen Nähe man möglichst oft wertschätzend sucht. Wenn das nicht geht, lässt man ihn am besten zurück zum Sitzplatz.

„Was gab es zu beobachten? Ganz am Anfang war er sehr verspannt, war das die ganze Zeit so? Nein? Ab wann hat es sich geändert? Genau, als er eine Aufgabe bekommen hat.

Das ist eine Übung, die mit Schauspielern ganz am Anfang ihrer Ausbildung durchgeführt wird. Sie heißt ‚Das Aussetzen' und ist von Viola Spolin. Für mich ist das Interessante daran, dass in dem Moment, wo ich etwas zu tun habe – wie zum Beispiel Fenster zählen – die Spannung weggeht. Wenn ich wirklich rechne, also multipliziere, Augen und Fenster, dann, plötzlich, werde ich ganz entspannt. Er stand immer noch auf dem Stuhl, er war uns und unserer Beobachtung immer noch ausgeliefert, aber er hatte etwas Konkretes zu tun und plötzlich war seine Atmung normal, das Verhalten war normal. Denn er war auf sein Tun konzentriert.

Ich habe ihn dabei absichtlich auch Augenpaare zählen lassen und damit das Tun, die Aktion, auf das Publikum gelegt, damit es nicht heißt, ich hätte ihn einfach nur vom Publikum abgelenkt. Nein. Es geht darum: Wenn ich ‚wirklich' etwas mache, wenn

ich ihm wirklich etwas erkläre, wenn ich wirklich mit ihm flirte, wenn ich wirklich mit Ihnen in Kontakt bin, wenn ich wirklich ‚Grüß Gott' oder ‚Hallo' sage – dann ist dieses Gefühl oben auf der Bühne, also das Angstgefühl, nicht mehr spürbar."

Das hat zwei Konsequenzen. Konsequenz Nummer eins: *„Wenn Sie sich mal wieder wie auf einer Bühne fühlen, und Sie haben das Gefühl, ‚Mir geht es nicht gut mit der Aufmerksamkeit', dann wissen Sie, Sie haben gerade nichts zu tun. Dann sollten Sie etwas wirklich tun, zum Beispiel einfach nur gucken, wie viele blauäugige Menschen sind hier. Sprechen Sie zum Beispiel als Methode erst mal nur zu den Blauäugigen und danach nur zu den Braunäugigen. Das beantwortet auch die Frage, ‚Was soll ich auf der Bühne nur mit meinen Händen machen?' In dem Moment, wo ich wirklich, wirklich etwas zu tun habe – machen die Hände ganz automatisch das Richtige."*

Die Konsequenz Nummer zwei: Wann immer Sie jemanden aus dem Publikum zu sich auf die Bühne holen, wissen Sie, er ist gefühlt auf diesem Ausgeliefert-Stuhl. Sie wissen auch, um sein Wohlbefinden zu erhöhen, hilft es, ihm etwas Konkretes zu tun zu geben.

Technische Hinweise

- **Material:** Ein Stuhl auf der Bühne
- **Vortragssetting:** Jedes
- **Zeitpunkt:** Letztes Drittel
- **Publikumsbeteiligung:** Einer für alle
- **Spielhaltung:** Klare Ansage/Ruhig/Liebevolle Aufmerksamkeit
- **Dauer:** 5–20 Minuten
- **Inspiration:** Spolin, Viola (1999): Improvisation for the Theatre. A Handbook of Teaching and Directing Techniques. Northwestern University Press.

© managerSeminare

Hat Ihnen diese Leseprobe gefallen?

Als Mitglied von **Training** *aktuell* erhalten Sie beim Kauf von Trainingsmedien Sonderpreise. Beispielsweise bis zu **20 % Rabatt auf Bücher.**

Zum Online-Shop

Training *aktuell* einen Monat lang testen

Ihre Mitgliedschaft im Testmonat beinhaltet:

- eine **ePaper-Ausgabe Training** *aktuell* (auch Printabo möglich)
- **Teil-Flatrate** auf 5.000 Tools, Bilder, Inputs, Vertragsmuster **www.trainerkoffer.de**
- **Sonderpreise** auf Trainingsmedien: ca. **20 % Rabatt** auf auf Bücher, Trainingskonzepte im Durchschnitt **100 EUR günstiger**
- **Flatrate auf das digitale Zeitschriftenarchiv:** monatlich neue Beiträge, Dossiers, Heftausgaben

Mitgliedschaft testen