

## **Die Kunst sich selbst zu präsentieren – Storytelling**

### **Ausgangspunkt**

Ausstrahlung, Charisma und körperliche Präsenz sind bei der Präsentation einer Idee, eines Produktes oder einer Dienstleistung unverzichtbar. Dabei hat der Vortragende eine entscheidende Funktion. Die Zuhörerschaft bewertet anhand der Art, wie wir uns bewegen, unserer Haltung, der Energie, die wir ausstrahlen und der Überzeugung in unserer Mimik und Gestik, wie glaubwürdig wir sind.

Ich möchte herausarbeiten, was in der Persönlichkeit bereits vorhanden ist, und dies dann zur Blüte bringen. Aufgesetzte Verhaltensweisen wirken eher abstoßend und irritierend. Deshalb verwende ich in meinen Seminaren keine Video-Kamera. Vielmehr soll der Teilnehmer lernen, seinem Gefühl für die eigene Person mehr zu vertrauen. Videoaufzeichnungen führen sehr schnell zu negativer Verstärkung und zur Problemfokussierung.

Jede Führung fängt mit Selbstführung an. Deshalb versuche ich, das Positive zu verstärken, denn Selbstführung heißt, die eigenen Fähigkeiten weiterentwickeln zu können.

Was macht einen guten Schauspieler aus? Er weiß um die körperlichen Vorgänge und Energien, die in den unterschiedlichen Aspekten menschlichen Lebens eine Rolle spielen. Er bringt sich mit seiner eigenen Lebenserfahrung und Energie ein. Er ist authentisch, also glaubwürdig.

Um den Kontakt zu Anderen bewusster gestalten zu können, müssen wir mehr über unsere körperliche Präsenz erfahren. Nur dann haben wir die Möglichkeit, die eigenen Voraussetzungen zu erkennen und können unsere eigenen Stärken besser nutzen.

Der Regisseur ist der erste Zuschauer! Er beobachtet die Schauspieler und beschreibt ihnen die Vorgänge, die sichtbar geworden sind, damit hat der Schauspieler eine Kontrolle über die Wirkung seines Spiels.

Storytelling ist das Erzählen von Geschichten. So werden Informationen vermittelt – und Emotionen. Gute Geschichten begeistern, fesseln und reißen mit. Sie hauchen kalten, nackten Zahlen Leben ein.

Storytelling hat seine Heimat in der Literatur und in Filmen, in Fabeln, Mythen und Märchen, im Journalismus und in politischen Reden. Als Business Storytelling wird es zur Führung eingesetzt, im Branding, im Marketing, in Werbung, PR oder Unternehmenskommunikation. Die Ursprünge von Storytelling liegen 200.000 Jahre zurück, sagen Ethnologen, es entstand an den Lagerfeuern unserer Vorfahren.

Die Kombination aus einem wirkungsvollen persönlichen Auftritt und einer spannenden Geschichte ist das Ideal eines gelungenen Vortrages. Diesem Ideal wollen wir uns in den zwei Tagen spielerisch in allen Facetten annähern.

## **Seminarziele**

- Souveräner Auftritt bei Präsentationen
- Körperliche Präsenz und stimmliche Präsenz
- Authentizität/Glaubwürdigkeit vermitteln
- Die eigene Überzeugungskraft stärken
- Mehr über sich und die Wirkung auf Andere erfahren
- Auseinandersetzung mit den Methoden des Storytellings
- Informationen anhand von fesselnden Geschichten vermitteln

## **Inhalte**

Beginnend mit Grundlagen-Übungen soll sich jeder über die Möglichkeiten nonverbaler Kommunikation klar werden. Wichtig dabei ist die ständige Auseinandersetzung mit dem ‚Ernstfall‘, sprich: die Rede vor einer Gruppe. Dabei bauen wir Elemente des Storytellings nach und nach ein und wenden diese an. Meine Aufgabe ist es, als „erster Zuschauer“ zu beobachten und zu beschreiben. Darin unterscheidet sich meine Tätigkeit in keiner Weise von der eines Regisseurs. Durch dieses Coaching erhält der Teilnehmer sofort Feedback über seine Wirkung.

## **Referent**

Jochen Biganzoli ist Theaterregisseur und arbeitet seit zwanzig Jahren erfolgreich als Trainer. Seine Kompetenz ist die Erfahrung und das Handwerk aus dem Theaterbereich, d.h. körperliche Vorgänge im Zusammenhang mit der Wirkung herauszuarbeiten und zu benennen. Jede Führung fängt mit Selbstführung an. Deshalb versucht er, das Positive zu verstärken, denn Selbstführung heißt, die eigenen Fähigkeiten weiterentwickeln zu können.

## **Dauer/Gruppengröße**

2 Tage á 8 Stunden

Die Gruppe sollte nicht größer sein als 10 Personen.