

IN DIESEM KAPITEL

Was heißt Sicherheit, Souveränität und Auftritt?

Wer sind Sie? Sich Ihrer selbst bewusst werden

Wer wollen Sie sein? Ihr Ziel

Wie kommen Sie dahin? Zur Bühnen-Wellness!

Kapitel 1

Immer sicher, immer souverän?!

Sicher und souverän in allen Lebenslagen zu sein, wünschen Sie sich das auch? Dann haben Sie mit diesem Buch eine gute Wahl getroffen!

Wir möchten gleich ein Missverständnis auflösen: Sicher und souverän aufzutreten, bedeutet nicht, rund um die Uhr und in allen Lebenslagen immer gleich ruhig und gelassen zu bleiben. Stellen Sie sich vor, Sie wären tagtäglich gleich gestimmt. Sie blieben jederzeit neutral, unaufgeregt, ausbalanciert in der berühmten Mitte. Keine Herausforderung würde Ihren Puls nach oben schnellen lassen, kein Abenteuer würde Ihr Leben bereichern. Wäre das ein lohnenswertes Ziel? Teilnahmslos, gleichmütig und regungslos zu leben, ohne Schmetterlinge im Bauch, ohne Glücksgefühle oder ohne Stolz nach einer gemeisterten Situation? Wir vermuten, das werden Sie nicht wollen.

Worum geht es also? Dass Sie Wege finden, mit den herausfordernden Situationen Ihres Alltags anders umzugehen. Dass Sie weniger ungute und überwältigende Emotionen haben. Dass Sie den Zugang zu Ihren Ressourcen finden und Sie sich dadurch in Ihrem Auftreten sicherer und souveräner fühlen.

Selbstsicher und souverän auftreten

Jede Unsicherheit, der Sie sich stellen, bietet Ihnen die Chance, zu wachsen und sich persönlich weiterzuentwickeln. Je besser Sie lernen, wie Sie gut mit Herausforderungen umgehen können, desto mehr Sicherheit gewinnen Sie.

Selbstsicherheit

Selbstsicherheit bezieht sich zunächst einmal nur auf Sie selbst und auf Ihren inneren Zustand. Ihr Selbstwertgefühl und Ihr Selbstvertrauen sind eng damit verknüpft. Mit mehr Selbstsicherheit gewinnen Sie Folgendes:

- ✓ ein Gefühl innerer Stärke
- ✓ ein gesundes Selbstvertrauen in Ihre Fähigkeiten und Möglichkeiten
- ✓ einen authentischen Umgang mit Ihren Gefühlen und Empfindungen, so dass Sie auch nach schwierigen Situationen immer wieder zu Ihrer inneren Stabilität zurückfinden
- ✓ ein gesundes Selbstwertgefühl, sodass Sie sich bei Fehlschlägen selbstfreundlich zur Seite stehen

Souveränität

Souveränität ist nicht auf Sie selbst bezogen, sondern wird erst im Umgang mit anderen wirklich deutlich. Souveränität spüren Sie besonders klar im Handeln, in Ihrem Verhalten und Auftreten und der Interaktion mit anderen. Souverän zu sein, wird oft mit selbstsicherem Auftreten gleichgesetzt. Die gute Nachricht: Souveränität ist keine angeborene Eigenschaft, sondern ist erlernbar.

Betrachten Sie die folgenden Kriterien und überlegen Sie, wie es um Ihre eigene Souveränität steht:

- ✓ Sie strahlen Selbstsicherheit aus, da Sie mit sich im Reinen sind.
- ✓ Sie sind (weitgehend) unabhängig und frei von der Meinung anderer.
- ✓ Sie lassen sich nicht so leicht von anderen nervös machen.
- ✓ Sie schätzen Ihre Stärken und Schwächen realistisch ein und haben ein realistisches Selbstbild.
- ✓ Sie betrachten in der Interaktion mit anderen eine Situation und bilden sich Ihre eigene Meinung, auf die Sie auch vertrauen.

Jede Interaktion mit anderen kann Ihre Bühne sein und bietet Ihnen die Gelegenheit für einen überzeugenden Auftritt. Je nachdem, wie Sie auftreten, beeinflussen Sie die Situation und werden von der Situation beeinflusst.



Sicher und souverän aufzutreten, bedeutet nicht, keine Ängste zu haben und ohne Aufregung zu sein, sondern mit Ängsten und Aufregungen umgehen zu können!

Sich seiner selbst bewusst sein

Damit Sie mit sich selbst einverstanden und vertrauensvoll in Beziehung sein können, müssen Sie sich selbst gut kennen. Dann kann daraus für Sie eine starke innere Verankerung entstehen, sodass Sie den verunsichernden Momenten im Leben besser gewachsen sind und sich stabiler fühlen. Und damit steigert sich Ihr Grundgefühl von mehr Selbstsicherheit und Souveränität.

Wenn Sie sich mit Sicherheit und Souveränität beschäftigen, taucht sogleich die Kehrseite auf: Ängste, Unsicherheiten und Selbstzweifel. Alle ungeliebten Gefühle sind direkt mit dem Urbedürfnis eines jeden Menschen verbunden, sich (wieder) gut und sicher zu fühlen. Widmen Sie sich Ihrem Inneren und dem, was Sie antreibt, damit Sie wissen, wer Sie sind, und dann freier tun können, was Sie wollen!

Hilfe, ich habe Angst!

Jeder Mensch kennt Angst und selbst wenn Sie den Eindruck haben, dass Sie mit Ihren Unsicherheiten und Ängsten ganz anders sind als andere, so gehören Sorgen und Zweifel sicher auch zu deren Leben. Experten zufolge kennen 97 von 100 Menschen die Angst bei Auftritten – Lampenfieber – aus eigener Erfahrung. Ob Musiker oder Schauspieler, Politiker oder Profiredner – fast alle können ein Lied davon singen. Wenn Sie sich und Ihr Erleben vergleichen, denken Sie vielleicht, dass keiner davon so unsicher oder aufgeregt ist wie Sie? Das liegt womöglich daran, dass die Symptome ganz unterschiedlich sind. Seien Sie vorsichtig damit, anderen vermeintliche Sicherheit und Souveränität zuzuschreiben. Vielleicht wirken andere sicher und souverän auf Sie, weil sich deren Ängste anders zeigen, als Sie es bei sich selbst erleben.

Ihre Angst – ein schlechter Ratgeber

Wenn Sie kurz vor einer herausfordernden Situation stehen, ist eine innere Stimme am lautesten: die Stimme der Angst. Dabei handelt es sich bei jedem Menschen um eine ureigene Form der Angst, etwa

- ✓ die Angst, zu versagen,
- ✓ die Angst vor Abwertung, Kritik oder davor, sich lächerlich zu machen,

- ✓ die Angst, nicht zu genügen,
- ✓ die Angst vor Kontrollverlust oder
- ✓ die Angst, nicht dazuzugehören – denn das stärkste Bedürfnis des Menschen ist das nach Gemeinschaft und Zugehörigkeit.

Immer spielt die Sorge mit, Sicherheit, Kontrolle, Selbstwertigkeit oder Zugehörigkeit zu verlieren.

Hinderliche Glaubenssätze

Hier finden Sie typische Sätze, die Ihnen im Weg stehen, wenn Sie sicher und souverän auftreten wollen. Es sind Selbstbildüberzeugungen, die zu hinderlichen Glaubenssätzen gehören – tiefer einsteigen können Sie hierzu in Kapitel 3:

✓ **Glaubenssätze, aus denen Selbstzweifel und ein Hang zum Perfektionismus sprechen:**

- »Ich bin nicht gut genug.«
- »Ich darf keine Fehler machen.«
- »Andere sind kompetenter als ich.«
- »Ich muss alles perfekt vorbereiten, sonst blamiere ich mich.«
- »Ich kann das sowieso nicht.«

Diese Art von Glaubenssätzen füttert nicht nur Ihre Selbstzweifel. Wenn Sie diese in Ihrem Glaubenssatzinventar haben, dann werden Sie wissen, dass diese Sie auch gehörig unter Druck setzen können.

✓ **Glaubenssätze, die für Angst vor Bewertung stehen:**

- »Alle achten genau darauf, was ich mache.«
- »Wenn ich unsicher wirke, verliere ich sofort an Respekt.«
- »Ich darf niemanden enttäuschen.«
- »Konflikte bedeuten, dass ich etwas falsch gemacht habe.«

Hinter solchen Sätzen verbirgt sich leider häufig ein mangelndes Selbstwertgefühl.



Besonders kritisch ist es, wenn Sie dann auch noch anfangen, sich mit anderen zu vergleichen. Bei diesen Vergleichen werden Sie unweigerlich den Kürzeren ziehen, denn solche Vergleiche werden hier ja besonders »gern« dafür verwendet, das eigene kritische Selbstbild noch weiter zu bestärken. Also: Finger weg von Vergleichen!

✓ **Glaubenssätze, in denen sich einschränkende Rollenbilder wiederfinden, insbesondere männliche und weibliche Stereotype:**

- »Ich sollte mich lieber zurückhalten.«
- »Selbstbewusstes Auftreten wirkt arrogant.«
- »Ich darf nicht zu viel Raum einnehmen.«
- »Ich darf mich nicht in den Vordergrund spielen.«
- »Bescheidenheit ist eine Zier.«

Diese Sätze behindern Sie gehörig in Ihrem freudvollen Ausdruck.

✓ **Glaubenssätze, die ein gewisses Bedürfnis nach Kontrolle zum Ausdruck bringen:**

- »Ich muss alles im Griff haben, sonst geht es schief.«
- »Spontanität ist gefährlich.«
- »Ich darf keine Emotionen/Schwäche zeigen.«
- »Ich muss das allein schaffen.«

Die Art von Glaubenssätzen führt meistens dazu, Sie gehörig unter Druck zu setzen. Sie geraten in Anspannung und vorbei ist es mit dem gelassenen und souveränen Auftritt.

✓ **Glaubenssätze, die ein gewisses Bedürfnis mit einem anderen Umgang mit Zeit spiegeln:**

- »Ich habe nie genug Zeit, um alles vorzubereiten.«
- »Ich habe zu wenig Redezeit.«
- »Nie reicht die Zeit.«

Wenn Sie darauf brennen, sich mit Ihren Glaubenssätzen zu beschäftigen, gehen Sie direkt zu Kapitel 3.

Im Einklang mit Ihren Werten und Ihren Bedürfnissen

Ihr Empfinden von innerer Sicherheit wird zentral bestimmt von Ihren Werten und Bedürfnissen. Diese wirken als Motivatoren für jedes Unterfangen – wenn sie gewahrt werden! Wenn nicht, dann wird es schwierig für Sie. Verstöße gegen die eigenen Werte und situationsbedingte Bedürfnisse destabilisieren Sie und führen gerne zu inneren Blockaden. Sie verursachen Stress, denn nicht erfüllte Bedürfnisse und Werte wirken gleichermaßen als Stressoren und Stressverstärker. (Mehr zu den Ebenen des Stressgeschehens lesen Sie in Kapitel 3 im Abschnitt »Wie innere Überzeugungen entstehen, wie sie wirken und uns stressen«.)

Für jeden Ihrer wichtigen Auftritte – im Alltag wie auf der großen Bühne – ist es hilfreich, dass diese im Einklang mit Ihren Bedürfnissen und Werten stehen. Wenn das gewährleistet ist, dann wird Sie das klar von innen stärken. Sie bekommen dadurch einen Motivationsschub genauso wie ein erhebliches Maß an innerer Sicherheit.

Nun gibt es einen entscheidenden Unterschied zwischen Wert und Bedürfnis, der bedeutend ist, wenn Sie die beiden in der Beschäftigung mit Ihrem Auftreten beachten wollen. Die Schnittmenge von Werten und Bedürfnissen ist groß und scheint bisweilen deckungsgleich. Die Unterscheidung zwischen den beiden liegt in ihrer Wirkweise – und daraus ergibt sich eine »Freiheit« oder »Zuverlässigkeit« –, sie können tatsächlich entweder als Werte oder als Bedürfnisse auftreten.

✓ **Werte** sind die Konstanten Ihres Lebens. Sie sind grundlegende Orientierungsprinzipien, die unser Denken, Fühlen und Handeln leiten. Sie erwerben und übernehmen Werte in Ihrer Kindheit, durch Erziehung, Vorbilder, kulturelle Einflüsse und persönliche Erfahrungen.

Ihr persönliches Wertesystem ist zwar kulturell geprägt, aber dennoch hochgradig individuell. Es bleibt im Verlauf Ihres Lebens ziemlich stabil; deshalb werden sie auch häufig als innere Leitplanken, persönliches Leuchtfeuer oder innerer Kompass bezeichnet. Untersuchungen legen nahe, dass persönliche Werte mit zunehmendem Alter an Bedeutung gewinnen.

Werte bilden die allgemeine Basis für Ihre Bewertungsmuster.

Beispiele sind: Freiheit, Gerechtigkeit, Fairness, Gemeinschaft, Sicherheit, Verlässlichkeit, Herausforderung ...

- ✓ **Bedürfnisse** dagegen sind rein situativ. Sie kommen in jeder Situation als Motor jeglichen Handelns zum Tragen; sie beeinflussen so nicht nur unser Wohlbefinden, sondern sichern bisweilen auch unser Überleben.

Bedürfnisse sind die Antriebsfedern all Ihres Handelns, in jedem einzelnen Augenblick.

Beispiele sind: Zugehörigkeit, Nähe, Unterstützung, Sicherheit, Kontrolle, Ruhe, Nahrung, Wärme ...

Hilfreich zu wissen, ist auch: Wenn Ihre Bedürfnisse des Augenblicks erfüllt sind, dann reagiert Ihr Körper mit einem angenehmen Gefühl, wie beispielsweise Freude, Zufriedenheit, Motiviertheit oder Entspannung. Wenn die Bedürfnisse aber nicht erfüllt sind, dann tauchen unangenehme Gefühle auf, wie Nervosität, Irritation, Trauer, Ärger oder Hunger. Entsprechend wirken Ihre Gefühle als Signallampen für Ihre erfüllten oder unerfüllten Bedürfnisse. Auch das ein cleverer Sicherungsmechanismus unseres Organismus.



Bitte beachten Sie, dass Werte und Bedürfnisse niemals etwas inhärent »Gutes« oder »Schlechtes« haben, »positiv« oder »negativ« sind. Diese Form der Klassifizierung gilt hier nicht. Für diese Bewertungen gelten ausschließlich die Kategorien »erfüllt« und »nicht erfüllt« beziehungsweise »passt zu« oder »verstößt gegen«; Zwischenschattierungen wie »teilweise erfüllt« und Ähnliches sind möglich.

Finden Sie heraus, wie Sie Ihre Werte bewusst für Ihren Auftritt nutzen können.

Anschließend widmen Sie sich Ihren Bedürfnissen. Dabei geht es darum, herauszufinden, welche Bedürfnisse für Sie eine Rolle spielen und erfüllt sein sollten. Finden Sie heraus, was für Sie in der Auftrittssituation wichtig ist, was Sie brauchen, um sicher und souverän aufzutreten.

Kennen Sie Ihre wichtigsten Werte?

Wenn nicht, dann ergibt es auch Sinn, dass Sie diese finden. Wenn Sie einmal ein stimmiges Set Ihrer Werte ermittelt haben, werden Sie das zukünftig für alle Lebenslagen verwenden können. Sie werden wahrscheinlich auch feststellen, dass Ihnen dann Ihre Werte auf Schritt und Tritt im Alltag begegnen. Eine Liste der allgemein typischen Werte finden Sie in Abbildung 1.1. Wählen Sie spontan aus der Liste Ihre zentralen zwei bis fünf Werte aus.

Abenteuer	Achtsamkeit	Authentizität
Beständigkeit	Dankbarkeit	Ehrlichkeit
Entwicklung/Wachstum	Familie	finanzielle Sicherheit
Freiheit	Fürsorge	Gelassenheit
Gemeinschaft/Zugehörigkeit	Gerechtigkeit und Fairness	Humor
Kreativität	Leistung	Liebe
Loyalität	Macht	Nachhaltigkeit
Natur	Offenheit	Qualität
Respekt	Sicherheit	Struktur/Ordnung
Unabhängigkeit	Verantwortung	Vertrauen
Zugehörigkeit	Zuverlässigkeit	...

Abbildung 1.1: Eine Auswahl von Werten

Wert-voll auf die Bühne

Ihre Werte sind Ihr innerer Kompass, der Ihnen hilft, in herausfordernden Situationen klar, souverän und vor allem authentisch aufzutreten. Wenn Sie sich vor einem Auftritt – egal ob Meeting, Gespräch oder Bühne – Ihre Werte bewusst machen und im Einklang mit ihnen handeln, dann kann Erstaunliches passieren: Sie stabilisieren sich und richten sich innerlich auf, bevor Sie überhaupt einen Schritt nach außen machen.

Und so vielschichtig kann Wertekongruenz wirken:

✓ Werte geben Ihnen Orientierung.

Wenn Sie wissen, wofür Sie stehen, dann müssen nicht mehr darüber nachdenken, *wie* Sie wirken wollen. Sie wirken nämlich automatisch klarer.



Wenn *Ehrlichkeit* ein hoher Wert für Sie ist, dann müssen Sie nicht weiter überlegen, ob Sie etwas beschönigen oder akzeptabel verpacken. Sie wissen, dass Sie die Inhalte auf den Tisch legen werden.

✓ Werte reduzieren Unsicherheit.

Nervosität und Verunsicherung entsteht häufig, wenn Sie sich zu sehr auf Ihre Außenwirkung konzentrieren. Werte holen Sie zurück zu Ihnen selbst: »Ich muss nicht perfekt sein, ich muss nur meinen Werten folgen.« Das beruhigt und erdet – Sie sind wieder ganz bei sich.

✓ **Werte stärken Ihre Souveränität.**

Souveränität kommt nicht von Perfektion, sondern von innerer Klarheit. Wenn Sie sich an Ihren Werten orientieren, treten Sie automatisch selbstbewusster auf, einfach weil Sie nicht mehr »performen«, sondern schlicht Sie selbst sind – authentisch.

✓ **Werte schaffen Verbindung.**

Ihr Gegenüber spürt Authentizität. Wenn Sie aus Ihren Werten heraus sprechen, dann wirken Sie automatisch glaubwürdiger, nahbarer und auch nach außen klarer.

✓ **Werte helfen Ihnen, Entscheidungen zu treffen und bei Ihrer klaren Linie zu bleiben.**

Gerade in Meetings oder schwierigen Gesprächen ist es Gold wert, wenn Sie wissen: »Was ist mir hier wirklich wichtig?« Das verhindert, dass Sie sich verzetteln oder sich von den Erwartungen anderer treiben lassen.

Nutzen Sie Ihren inneren Kompass: In jeder Situation werden Ihre Werte Ihnen helfen, klar und motiviert bei sich und Ihrem Anliegen zu bleiben!



Wert-volle Werkzeuge für Ihren Auftritt

✓ **Ihre Ausrichtung für heute: »Welcher Wert soll Sie heute führen?«**

Wählen einen einzigen Wert, der besonders gut zu Ihrem Auftritt passt und Ihnen besonders wichtig ist. Wählen Sie möglichst aus Ihrem Werte-Set.

Beispiele: Klarheit, Mut, Ruhe, Humor, Respekt, Präsenz.

✓ **Ihre Leitwerte für Ihren Auftritt – ebenfalls zur Vorbereitung**

Schreiben Sie sich vor einem Auftritt drei Werte auf und notieren Sie kurz, wie sie sich zeigen sollen. Das ist wie ein persönliches inneres Briefing – es stabilisiert und richtet Sie gut auf den Auftritt aus.

✓ Leitfragen für die Vorbereitung

- Was ist Ihnen bei diesem Auftritt wirklich wichtig?
- Wie möchten Sie sich nach dem Auftritt fühlen?
- Welcher Wert hilft Ihnen, sich so zu fühlen?
- Was wäre eine kleine Handlung oder Geste, mit der Sie diesen Wert sichtbar machen könnten?

✓ Werte als Körperanker

Wenn Sie zum Beispiel »Stabilität« oder »Sicherheit« als wichtigen Wert für Ihren Auftritt identifiziert haben, dann stellen Sie sich fest auf beide Füße. Wenn Sie »Offenheit« wollen, dann öffnen Sie auch Ihre Körperhaltung: Kopf hoch, Schultern nach hinten unten, Brust raus. Körper und Werte verstärken sich gegenseitig.

Mehr dazu finden Sie in Kapitel 5 zum Thema Embodiment.

✓ Werte als Notfallanker

Wenn Sie während des Auftritts ins Schlingern kommen sollten, dann fragen Sie sich: »Welcher Wert hilft mir jetzt?« Das bringt Sie sofort zurück in die Spur.

Dabei können Ihnen auch die Werte helfen, die Sie vor Ihrem Auftritt als Ihre wichtigsten identifiziert hatten (siehe weiter vorn in diesem Kapitel).

Ihre Bedürfnisse, der Motor Ihres Handelns – auch auf der Bühne

Wenn Sie in einer gegebenen Situation gegen Ihre Bedürfnisse handeln, dann verdirbt Ihnen das die Laune. Möglicherweise stresst oder blockiert es Sie sogar. Besser jedoch geht es Ihnen, wenn Sie im Einklang mit Ihren Bedürfnissen handeln. Sie ahnen wahrscheinlich bereits, welche Relevanz auch Bedürfnisse für Ihren Auftritt haben.

Bezüglich Ihrer Bedürfnisse lassen Sie sich standardmäßig von den Fragen leiten:

- ✓ »Was ist mir wichtig?«
- ✓ »Was brauche ich?«

Es gibt viele unterschiedliche Ansätze zur Darstellung und Kategorisierung von Bedürfnissen. Sicherlich ist Ihnen auch schon einmal die maslowsche Bedürfnispyramide begegnet, oder Sie kennen die vierteilige Einteilung nach:

- ✓ **Zugehörigkeit und Gemeinschaft**
- ✓ **Autonomie und Kontrolle**
- ✓ **Anerkennung und Wertschätzung**
- ✓ **Physische Grundbedürfnisse (Lustgewinn/Unlustvermeidung)**

Im Zusammenhang mit wirkungsvollen Auftritten dürften die Liste und Gruppierung in Tabelle 1.1 hilfreich sein. Möglicherweise sind für Sie aber auch noch andere Bedürfnisse relevant. Erweitern Sie die Liste gern für sich.

Bedürfnisse für Präsenz und Auftreten Diese Bedürfnisse unterstützen innere Stabilität, Klarheit und Ausdruckskraft.	<i>Sicherheit, Ruhe, Gelassenheit, Klarheit, Selbstwirksamkeit, Kompetenz, Stabilität, Authentizität, Mut, Leichtigkeit, Orientierung, Wirksamkeit, Selbstvertrauen, Würde, Selbstachtung</i>
Bedürfnisse für Verbindung und Beziehung Diese Bedürfnisse sind besonders relevant, wenn es um Kontakt, Vertrauen oder herausfordernde Dynamiken geht.	<i>gehört werden, verstanden werden, Respekt, Anerkennung, Wertschätzung, Verbindung, Kooperation, Fairness, Transparenz, Gegenseitigkeit, Vertrauen, Anerkennung, Harmonie, stimmige Beziehung</i>
Bedürfnisse für Orientierung und Struktur Wichtig, wenn Sie sich verloren oder überfordert fühlen oder verwirrt sind.	<i>Struktur, Übersicht, Planbarkeit, Verlässlichkeit, Nachvollziehbarkeit, Ordnung, Sinn, Bedeutung, Zielklarheit, Rahmen, Grenzen</i>
Bedürfnisse für Selbstfürsorge und innere Balance Diese Bedürfnisse treten oft im Hintergrund auf, beeinflussen dennoch stark, wie jemand auftritt oder spricht.	<i>Erholung, Raum für sich, Selbstfreundlichkeit, Stimmigkeit, innerer Frieden, Balance, Schutz, Autonomie, Integrität, Lebendigkeit</i>

Tabelle 1.1: Bedürfnisliste – typische Bedürfnisse für Auftritte und herausfordernde Gesprächssituationen



Im Augenblick des Auftritts können auch Ihre Werte zu situationsbedingten Bedürfnissen werden.



Erkennen und nutzen Sie die relevanten Bedürfnisse für Ihren starken Auftritt

1. **Situation klären:** Beschreiben Sie die Situation konkret und so sachlich wie möglich. Benennen Sie klar, worum es geht. Zum Beispiel:
 - »Ich habe ein schwieriges Gespräch mit meiner Kollegin.«
 - »Ich stehe gleich vor einem wichtigen Auftritt.«
2. **Körpersignale wahrnehmen:** Der Körper reagiert schneller als der Verstand oder Ihr Bewusstsein. Deshalb achten Sie auf Körpersignale wie:
 - Enge oder Weite
 - Druck, Wärme, Kribbeln
 - Unruhe oder Stabilität
 - Atemrhythmus

Diese Signale zeigen Ihnen, dass ein Bedürfnis angesprochen ist – erfüllt oder unerfüllt.
3. **Gefühle benennen:** Gefühle sind Wegweiser und die »Signalampen« für erfüllte und unerfüllte Gefühle. Fragen Sie sich:
 - »Was fühle ich gerade?«
 - »Bin ich angespannt, unsicher, hoffnungsvoll, neugierig, frustriert ...?«

Gefühle sind keine Bedürfnisse, aber sie zeigen die Richtung.
4. **Die Bedürfnisse hinter dem Gefühl erkennen:** Übersetzen Sie Gefühle in Bedürfnisse. Nutzen Sie die Bedürfnisliste in Tabelle 1.1 oder Ihre Intuition.

Fragen Sie:

- »Was brauche ich, damit dieses Gefühl sich beruhigt oder erfüllt anfühlt?«
 - »Was ist mir hier wirklich wichtig?«
5. **Schlüsselbedürfnis finden:** Wählen Sie das zentrale Bedürfnis aus. Nicht alle Bedürfnisse sind gleich wichtig. Fragen Sie:
- »Welches Bedürfnis ist für diese Situation entscheidend?«
 - »Welches Bedürfnis würde den größten Unterschied machen?«

Das ist Ihr Schlüsselbedürfnis.

6. **Bedürfnis klar formulieren:** Benennen Sie Ihr Bedürfnis eindeutig und positiv, zum Beispiel:
- »Ich brauche Klarheit, um mich sicher zu fühlen.«
 - »Ich brauche Verbindung, um offen sprechen zu können.«
 - »Ich brauche Selbstwirksamkeit, um präsent aufzutreten.«

Eine klare und konkrete Formulierung schafft Orientierung und innere Ruhe.

7. **Handlung ableiten** Überlegen Sie, was Sie tun können, um sich dieses Bedürfnis zu erfüllen, beispielsweise:
- **Bedürfnis Klarheit:**
 - »Ich strukturiere meine Botschaft in drei Sätzen.«
 - »Ich informiere mich über meine Zielgruppe, ihre Erwartungen und Vorlieben.«
 - **Bedürfnis Sicherheit:**
 - »Ich atme bewusst aus, bevor ich spreche.«
 - »Ich übe meinen Vortrag heute Abend noch mal mit meiner Partnerin.«
 - **Bedürfnis Verbindung:**
 - »Ich beginne das Gespräch mit einer wertschätzenden Beobachtung.«
 - »Ich achte darauf, meine Gegenüber direkt anzuschauen.«



Manchmal scheint es notwendig, gegen die eigenen Bedürfnisse zu handeln. Tatsächlich ist das niemals der Fall. Denn in jeder gegebenen Situation, bei jedem von Ihnen gewählten Verhalten gibt oder gab es ein Bedürfnis, das Sie sich damit erfüllen – ob bewusst oder unbewusst.

Ein Beispiel: Sie sollen als Manager und alleinerziehender Vater von zwei Kindern einem Kollegen eine betriebsbedingte Kündigung aussprechen. Da Ihnen Fairness ein hoher Wert ist und Sie ein großes soziales Gewissen haben, geraten Sie zunächst ins Grübeln. Sie entscheiden Sie schließlich aber doch, dem Kollegen zu kündigen. Zu dieser Entscheidung geleitet haben Sie die folgenden Bedürfnisse: Loyalität zur Arbeitgeberin, da mit dieser Maßnahme der Fortbestand des Unternehmens gesichert wird und damit eben auch Ihre eigene finanzielle Sicherheit.

Gerade in der Beschäftigung mit Bedürfnissen wird eines deutlich: Sie brauchen die innere Erlaubnis, sich Ihren eigenen Bedürfnissen überhaupt zu widmen. Nehmen Sie Ihre Bedürfnisse so ernst, als würde es sich um ein an Sie herangetragenes dringendes Anliegen handeln! Denn genau das ist es: dringend und wesentlich.



Um Ihr Schlüsselbedürfnis zu finden, fragen Sie sich: »Was brauche ich in dieser Situation am meisten, damit ich klar, präsent und handlungsfähig bin?« Das Bedürfnis, das beim Lesen ein inneres »Ja, genau das« auslöst, ist meist das richtige.

Wer möchten Sie sein? Wie möchten Sie wirken?

Es gibt Menschen, die einen Raum betreten und sogleich alle Aufmerksamkeit auf sich ziehen. Ein Auftreten mit einer Präsenz, voll und ganz im Hier und Jetzt zu sein. Eine Persönlichkeit, die Kompetenz, Wissen und Positivität ausstrahlt und den Eindruck erweckt, dass sie nichts so leicht umwirft oder erschüttern kann. Menschen, die mit ihrer Persönlichkeit und ihrem Auftreten begeistern.

Viele Menschen bezeichnen so jemanden als Charismatiker. Ein Mensch, der nicht manipuliert, sondern gewinnend auftritt und dadurch überzeugt.

Charisma, ist das auch was für Sie?

Viele Menschen mit Charisma haben diese Fähigkeiten nie erlernt, sondern unbewusst entwickelt. Gerade wenn sie über eine fachliche Qualifikation verfügen, können sie Menschen für sich gewinnen und begeistern.

Wie möchten Sie sein und wie möchten Sie wirken? Betrachten Sie die folgenden Aspekte, die mit Charisma verbunden sind, und prüfen Sie, ob Sie sich im Inneren auf einen der Aspekte ausrichten möchten, um Ihr Charisma auszubauen:

✓ Starkes Selbst-bewusst-sein

Die meisten charismatischen Persönlichkeiten verfügen über ein starkes Selbstbewusstsein. Es geht darum, sich Ihrer Stärken bewusst zu sein und Ihre Schwächen anzunehmen. Mehr zur Selbstwahrnehmung und Fremdwahrnehmung lesen Sie in Kapitel 2.

✓ Optimismus und Humor beweisen

Den Glauben an eine positive Zukunft zu vermitteln, fällt manchmal schwer. Ein Ansatz wäre, dass Sie auch schwierigen Situationen positive Aspekte abgewinnen und auch einmal über sich selbst lachen. Mehr dazu lesen Sie unter www.downloads.fuer-dummies.de finden.

✓ Gefühle zeigen

Wer seine Gefühle verbirgt, wirkt eher steif und bürokratisch. Ihre Grundlage, um Vitalität und Energie auszustrahlen, ist, dass Sie Ihre eigenen Gefühle akzeptieren und ausdrücken. Erst dann zeigen Sie sich als ganze Person.

✓ Zugewandtheit und Offenheit

Ganz aufmerksam sind Sie Ihrem Gegenüber zugewandt und gehen empathisch auf Ihr Gegenüber ein. Durch die starke Verbindung und den echten Kontakt können Sie unmittelbar reagieren und fühlen sich dadurch frei.

✓ Sicherheit durch Übung

Durch die Häufigkeit von öffentlichen Auftritten steigert sich die persönliche Sicherheit, daher nutzen Sie ab sofort jede Gelegenheit, vor anderen zu sprechen. In Kapitel 9, 10 und 11 finden Sie hilfreiche Hinweise dazu.

✓ **Charisma durch die Stimme**

Eine sympathische Stimme kann Menschen gewinnen. Sie haben lebenslang die Möglichkeit, eine gut hörbare und wohlklingende Stimme zu entwickeln. Wie das geht, das finden Sie in Kapitel 7.

✓ **Innere und äußere Balance**

Möchten Sie auch mehr in sich selbst ruhen? Die Lösung liegt darin, für eine innere Ausgeglichenheit und Zentrierung zu sorgen. Ihr Ziel wäre dann, Anspannung und Entspannung in eine stimmige und natürliche Balance zu bekommen. Kapitel 5 verrät mehr.

✓ **Leidenschaft und Begeisterungsfähigkeit**

Beides ist unmittelbar mit Charisma verknüpft. Überzeugen und begeistern können Sie Menschen nur von Dingen, an die Sie selbst auch glauben. Wenn Sie selbst Spaß oder Freude an einer Sache haben oder mit Leidenschaftlichkeit dabei sind, können Sie andere leicht für Ihre Ideen entzünden. Nur dann kann der Funke überspringen.



Gehen Sie die Punkte oben durch und überlegen Sie, wo Sie sich weiterentwickeln wollen.

- ✓ Wer möchten Sie sein?
- ✓ Wie möchten Sie wirken?
- ✓ Worauf zielen Sie ab?

Notieren Sie erste Gedanken dazu.

Sich in Ihrer Entwicklung fokussieren

Stellen Sie auch zukünftig bei jedem Auftritt sicher, dass Sie mit einem attraktiven und klaren Ziel für Ihr Auftreten an den Start gehen. Solche Ziele

- ✓ sind wohlformuliert,
- ✓ liegen in Ihrem Einflussbereich,
- ✓ können situationsspezifisch oder übergreifend sein,
- ✓ haben ein eindeutiges »Wofür« und klare Erfolgsmerkmale.



Für ein schwieriges Gespräch könnte ein solches Ziel sein:

»Ich bleibe ruhig und kommuniziere sachlich und respektvoll, damit wir eine konstruktive Lösung finden können. Ich formuliere meine Anliegen in Ich-Botschaften, höre aktiv zu, und benenne meine Grenzen klar und wertschätzend.«

Der Zielsatz erfüllt die genannten Kriterien in der folgenden Weise

- ✓ **Wohlformuliert:** klare, positive, aktive Sprache, Ich-Form
- ✓ **In Ihrem Einflussbereich:** alles sind Verhaltensweisen, die Sie selbst steuern

Bitte beachten Sie, dass es bei einem Ziel und der dazugehörigen Zielformulierung niemals darum gehen kann, dass sich die andere Person ändert.

- ✓ **Situationsspezifisch:** direkt auf das schwierige Gespräch zugeschnitten, das Ihnen bevorsteht
- ✓ **Eindeutiges Wofür:** konstruktive Lösung, souveräne Wirkung
- ✓ **Klare Erfolgsmerkmale:** ruhig bleiben, aktiv zuhören, Ich-Botschaften, Grenzen benennen

In Abbildung 1.2 finden Sie Beispiele für wohlformulierte, wirkungsvolle Ziele und Formulierungen, die ins Leere laufen.

		
Stimme und Sprechweise	<i>Ich spreche ruhig und setze bewusst Pausen.</i>	<i>Ich darf bloß nicht so hektisch sein.</i>
Körpersprache und Präsenz	<i>Ich stehe stabil und verwende ruhige Gesten.</i>	<i>Ich will auf keinen Fall unsicher rüberkommen.</i>
Umgang mit Nervosität	<i>Ich atme tief und bleibe ruhig.</i>	<i>Ich will nicht nervös sein.</i>
Verbindung zum Gegenüber	<i>Ich halte Blickkontakt und spreche klar.</i>	<i>Ich muss mein Publikum im Griff haben.</i>
Verhalten und Haltung	<i>Ich bleibe ruhig und spreche klar.</i>	<i>Ich will selbstbewusst ein.</i>

Abbildung 1.2: Beispiele für Zielsätze für Ihren sicheren und souveränen Auftritt

SMART ans Ziel

Sicherlich sind Sie vertraut mit den bekannten Ansätzen der sogenannten SMARTen Ziele. SMART ist ein Akronym aus den Wörtern, die auch die Zielsetzung von SMART spiegeln:

- ✓ Spezifisch
- ✓ Messbar
- ✓ Attraktiv/Erreichbar
- ✓ Relevant
- ✓ Terminiert

SMARTe Ziele sind besonders dann hilfreich, wenn es darum geht, ein konkretes Ergebnis zu erreichen. Sie können SMART nutzen, wenn es Ihnen wichtig ist, strukturiert vorzugehen und konkrete Ergebnisse zu erlangen. SMART kann Ihnen dabei helfen, Ihr Entwicklungsziel klar zu formulieren, es realistisch zu planen und den Fortschritt objektiv zu überprüfen.



Sie möchten als Vertriebstainer Ihr Portfolio erweitern und sich zum professionellen Speaker entwickeln und fest am Markt positionieren. Dann könnte ein passendes SMARTes Ziel für Sie sein: »Ich halte ab nächstem Jahr jeden Monat ein oder zwei Vorträge zu meinen Vertriebsthemen auf einer Bühne vor einem Publikum von 50 und mehr Personen und erziele damit eine Umsatzsteigerung von 25 Prozent für das erste Jahr.«

SMARTe Ziele, das ist eine Sache und für die Umsetzung und Erreichung eines konkreten Ergebnisses unerlässlich. Ein Ziel jedoch, das Sie wirklich motiviert und bei der Stange hält, das ist eine andere Sache.

Verhaltens- oder Haltungsziel? Kommt drauf an ...

Bei Verhaltens- wie Haltungszielen geht es um das »Wie« Ihres Auftretens. Dennoch kann die Unterscheidung nach Verhaltens- oder Haltungszielen für Sie hilfreich sein.

- ✓ **Verhaltensziele** beschreiben das sichtbare Tun, also das, was andere konkret beobachten können. Das sind neben Ihrem Verhalten zum Beispiel auch Ihre Worte, Ihre Körpersprache, Ihr Sprechtempo, Ihre Gestik und Mimik und so weiter.

Sie fragen nach dem im Außen wahrnehmbaren »Wie«:

- »**Wie** möchte ich mich verhalten?«
- »**Wie** möchte ich sein?«

✓ **Haltungsziele** dagegen beschreiben Ihre innere Ausrichtung, also wie Sie sich in einer Situation fühlen, denken oder innerlich positionieren möchten – ruhig, klar, offen oder zugewandt. Bei einem Haltungsziel geht es also um das innere »Wie«:

- **Wie** möchten Sie sich bei Ihrem Auftritt fühlen?
- **Wie** möchten Sie aus Ihrem Inneren heraus wirken?

Überlegen Sie, welche Form von Ziel für Sie für Ihr Auftreten hilfreicher ist. Um zu entscheiden, ob Sie ein Verhaltens- oder ein Haltungsziel weiterbringt, überlegen Sie gut, was Sie erreichen möchten und was Sie dazu brauchen.

Im Folgenden finden Sie einige Beispiele zu den beiden Zielformen. Überprüfen Sie, was für Sie in der jeweiligen Situation besser passt, Sie mehr anspricht und formulieren Sie dann einen entsprechenden Zielsatz für sich.



Ein klar definierter, wohlformulierter und motivierender Zielsatz kann Ihnen als innerer Kompass dienen.

In den Situationen haben Sie mit dem Zielsatz Ihren inneren Leuchtturm, der Ihnen die Richtung weist, sodass Sie sich beständig und stringent daran orientieren können. Danach heißt es dann nur noch: Konsequenz dranbleiben!

Verhaltensziele für Ihre Auftrittskompetenz

Für Ihren gelungenen Auftritt können Sie sich gut Verhaltensziele setzen für das, was Sie sich für Ihren Auftritt vornehmen, was Sie tun wollen.



Verhaltensziele eignen sich besonders dann, wenn Sie Ihr Auftreten, Ihren Rede- oder Vortragsstil verbessern möchten.

Beispiele für Verhaltensziele und hilfreiche, wohlformulierte Zielsätze könnten sein:

1. **Ihr Ziel:** Sie möchten klar kommunizieren und Ihren Sprechstil verbessern.

Der Zielsatz: »Ich spreche deutlich, setze bewusste Pausen und halte regelmäßigen Blickkontakt.«

Ob Sie damit erfolgreich gewesen sind, das könnten Sie an Kriterien messen wie:

- hörbare Artikulation
- bewusste Pausen von 2 bis 3 Sekunden Pausen
- aktiver Blickkontakt zu Ihrem Gegenüber pro Gedanke, den Sie ausführen

2. Ihr Ziel: Sie wollen mit souveräner Körpersprache punkten.

Der Zielsatz: »Ich stehe stabil, bewege mich ruhig und nutze meine Gestik gezielt zur Unterstützung meiner Botschaft.«

Hier könnten Sie folgende Erfolgsmerkmale zur Überprüfung nutzen:

- fester und aufrechter Stand
- ruhige Bewegungen
- offene Gesten



Was ist Ihnen für Ihren nächsten Auftritt wichtig?

- ✓ Möchten Sie sich weiterentwickeln?
- ✓ Möchten Sie sich einen leidigen Tick abgewöhnen?
- ✓ Möchten Sie etwas Neues ausprobieren? (Beispiel: langsamer sprechen)
- ✓ Möchten Sie ...

Formulieren Sie dazu Ihren eigenen positiven, stärkenden Zielsatz wie oben beschrieben.

Haltungsziele für Ihren starken Auftritt

Für Ihr sicheres und souveränes Auftreten möchten wir Ihnen Haltungsziele ans Herz legen. Die Züricher Psychologin Maja Storch beschreibt Haltungsziele als Ziele, die innere Zustände oder Qualitäten beschreiben, die Sie während einer Handlung verkörpern möchten. Für Ihren gelungenen Auftritt können das Qualitäten wie Gelassenheit, Mut oder Präsenz sein.

Sie richten so den Fokus weniger auf ein konkretes Verhalten oder Ergebnis, sondern mehr auf die gewünschte innere Haltung während des Auftritts. Eine kongruente Haltung wirkt und stärkt Sie von innen heraus und Sie erlangen – scheinbar wie von Zauberhand geführt – ein stimmiges und selbstwirksames Handeln. So

unterstützen Sie sich selbst dabei, auch in herausfordernden Situationen bei sich zu bleiben.

So könnten hilfreiche, wohlformulierte Zielsätze für Ihr Haltungsziel lauten:

1. Ihr Ziel: Sie wollen ruhig und selbstverbunden sein.

Der Zielsatz: »Ich bleibe innerlich ruhig und mit mir verbunden, damit ich klar und präsent wirken kann.« Oder kurz und knapp: »Ich bin ruhig und ganz bei mir.«

Ob das klappt, können Sie an folgenden Merkmalen erkennen:

- ruhiger Atem
- erfahrbare, stabile Körpermitte
- freundlicher innerer Ton
- Fokus auf das Wesentliche

2. Ihr Ziel: Sie wollen wertschätzend und zugewandt rüberkommen.

Der Zielsatz: »Ich begegne meinem Publikum mit Offenheit und Wohlwollen, damit ein vertrauensvoller Kontakt entsteht.« Oder kurz und knapp: »Ich bin offen und vertrauensvoll im Kontakt.«

Erfolgskriterien hierbei könnten sein:

- weicher Blick
- offene, positive Haltung
- innere Zustimmung zu sich selbst und zum Thema



Was ist für Sie für Ihren nächsten Auftritt wichtig?

- ✓ Möchten Sie sich sicher und souverän fühlen?
- ✓ Möchten Sie in Ihre eigene Kraft kommen, um ruhig und flexibel reagieren zu können?
- ✓ Möchten Sie sich gut mit Ihrem Gegenüber verbunden fühlen?
- ✓ Möchten Sie ...

Formulieren Sie einen positiven, stärkenden Zielsatz wie oben beschrieben.

Wie Sie Ihr Haltungsziel effektiv mithilfe von Embodiment-Techniken erreichen, das erfahren Sie in Kapitel 5.

Bonus-Tipp für motivierende Ziele, an denen Sie dranbleiben

Es gibt diesen Moment, in dem Ihr Ziel nicht nur ein Gedanke ist, sondern zum inneren Ruf wird. Wo ein Wille ist, ist tatsächlich auch ein Weg – und genau dieser Wille trägt Sie. Doch manchmal braucht es mehr als Willenskraft: kleine, wirksame Schritte, die Sie stärken, wenn es schwierig wird, und die Sie daran erinnern, warum Sie losgegangen sind.

Hier sind fünf Impulse, die Sie dabei unterstützen, mutig, klar und fokussiert zu bleiben:

1. Formulieren Sie Ihr Ziel klar – und fühlen Sie hinein. Eine klare Formulierung schafft Orientierung. Prüfen Sie, ob Ihr Ziel wirklich stimmig ist:

- Verwenden Sie »ich«, die Gegenwartsform und eine positive, aktive Sprache.
- Achten Sie darauf, dass es in Ihrem Einflussbereich liegt.
- Machen Sie es konkret und realistisch – so wird es greifbar.

Wenn Sie beim Lesen ein kleines inneres »Ja« spüren, dann sind Sie auf dem richtigen Weg.

2. Geben Sie Ihrem Ziel einen täglichen Platz in Ihrem Leben. Eine sichtbare Erinnerung wirkt wie ein leiser, aber beständiger Anker. Gestalten Sie eine Karte in Ihrer Lieblingsfarbe oder wählen Sie ein Bild, das Ihr Ziel symbolisiert. Platzieren Sie es dort, wo Ihr Blick jeden Tag vorbeikommt – am Spiegel, am Schreibtisch, am Kühlschrank oder als Hintergrund auf Ihrem Handy.

So bleibt Ihr Ziel präsent und lebendig.

3. Teilen Sie Ihr Ziel – und lassen Sie sich tragen. Wenn Sie anderen davon erzählen, passiert etwas Wertvolles:

- Sie tragen Ihr Ziel in die Welt und finden auf dem Weg unverhoffte Unterstützerinnen oder Unterstützer.
- Sie stärken so Ihr eigenes *Commitment*, Ihre Selbstverpflichtung.

Manchmal entsteht dabei ganz unverhofft ein Supportteam, das Sie weiterträgt, als Sie es allein könnten.

4. **Denken Sie weiter als nur bis zum Ziel.** Manchmal blockiert uns nicht das Ziel selbst, sondern die Frage: »Und dann?« Deshalb überlegen Sie frühzeitig, was nach diesem Schritt kommen darf. Das schafft innere Ruhe – und macht es leichter, das aktuelle Ziel wirklich zu erreichen. Denn: »Nach dem Ziel ist vor dem Ziel.«
5. **Feiern Sie Ihren Erfolg – bewusst und ohne Bescheidenheit.** Sie haben etwas geschafft, was Ihren Einsatz, Ihren Mut und Ihre Ausdauer erfordert hat. Feiern Sie das gebührend! Teilen Sie es, sprechen Sie darüber. Jeder gefeierte Erfolg stärkt Ihr Selbstvertrauen und gibt Energie für den nächsten Schritt.

Wie kommen Sie dahin, wo Sie hinwollen?

Falls Sie jetzt noch zweifeln, dass Sie Ihre Unsicherheiten rund um Ihr Auftreten bewältigen werden, dann seien Sie gewiss: Sie können wie alle Menschen Lampenfieber und Auftrittsangst in einen Zustand souveräner Gelassenheit verwandeln und Bühnen-Wellness erlangen!

Sie sollten Bühnen-Wellness zwar nicht mit dem gemütlichen Gefühl auf der Couch verwechseln. Aber: Bühnen-Wellness meint, dass Sie jenseits von perfektionistischen oder überhöhten Erwartungen an sich selbst Ihr Wohlfühl auf Ihren Bühnen des Alltags steigern können! Indem Sie negative Anspannung als Antriebskraft nutzen und als positive Energie, die Sie zur Veränderung anspornt.

Wie das geht? Identifizieren Sie die für Sie relevanten Aspekte beim Auftreten, und erstellen Sie Ihren individuellen Aktions- und Entwicklungsplan.

Prüfen Sie für sich folgende Aspekte, die Sie in allen weiteren Kapiteln finden und picken Sie sich die Themen heraus, die Sie am meisten ansprechen:

- ✓ Widmen Sie sich Ihrer Selbst- und Fremdwahrnehmung und identifizieren Sie Aspekte für Ihre Weiterentwicklung!
- ✓ Stärken Sie sich mit förderlichen Glaubenssätzen und Affirmationen!
- ✓ Gewinnen Sie über innere Klarheit mehr innere Sicherheit!

- ✓ Richten Sie sich körperlich auf und finden Sie in die eigene Kraft!
- ✓ Nutzen Sie Ihre Körperrhetorik für den Stressabbau!
- ✓ Fassen Sie Vertrauen in Ihre eigene Stimme und Wirkung!
- ✓ Kleiden Sie sich zur Unterstützung Ihres Wohlbefindens!
- ✓ Gewinnen Sie eine hilfreiche Haltung zu sich, zu Ihrem Gegenüber und zur Situation!
- ✓ Bereiten Sie sich vor!
- ✓ Lernen Sie einen souveränen Ablauf für Ihren Auftritt kennen!
- ✓ Finden Sie Lösungen für Ihre persönlichen Herausforderungen!
- ✓ Entwickeln Sie eine klare Sprache!
- ✓ Sparen Sie Kräfte durch klaren inhaltlichen Aufbau!
- ✓ Verzeihen Sie sich Fehler und arbeiten Sie bloß nicht alle aufgeführten Punkte ab! Bleiben Sie realistisch und versöhnlich mit sich.



Ängste haben wenig Macht, wenn Sie entspannt sind! Also nutzen Sie alle Möglichkeiten, mehr Sicherheit und Souveränität zu entwickeln. Das bringt Ihnen die Entspannung, mit der Sie Ihren Ängsten stark begegnen können.

Je mehr Sie sich entspannen, desto weniger Angst empfinden Sie, desto sicherer fühlen Sie sich und desto souveräner wirken Sie.