

Aktiver Augenkontakt

Zuhörerinnen und Zuhörer reagieren beim Vortrag sehr sensibel auf vermeintliche Kleinigkeiten. Stimmt das Auftreten nicht, gibt es unnötige Probleme, den Inhalt zu vermitteln. Wirkt der äußere Eindruck nicht positiv, überzeugt der Vortrag weniger.

Wir wissen ziemlich genau, was das Publikum beim Vortrag am meisten stört:

- Fehlender Augenkontakt.
- Unsteter, schweifender Blick.
- Wenn der Eindruck entsteht, die Person, die redet, interessiert sich nicht für die Menschen im Publikum.

Das Gegenmittel: die M-W-Technik

- Fixiere eine – und nur eine! – Person im Publikum und sprich einen Gedanken lang nur zu ihr; das sind etwa 3 bis 5 Sekunden.
- Danach suche dir an einer anderen Stelle die nächste Person und bleibe wieder einen Gedanken lang mit dieser in echtem Kontakt.
- Dabei gehe nach der „M-W-Technik“ vor: Suche die fünf Punkte eines großen „**M**“ für die ersten fünf Personen, dann folgt ein großes „**W**“. (Hier ohne Bild.)



Anfangs werden dir diese 3 bis 5 Sekunden unendlich lang erscheinen, aber es zahlt sich aus, diese Technik zu trainieren – zum Beispiel beim entspannten Gespräch mit mindestens zwei Personen.

Da hast du die Gelegenheit, unauffällig mit einer Person deines Vertrauens drei bis fünf Sekunden Augenkontakt zu trainieren.

Sobald du den aktiven Augenkontakt routiniert beherrschst, minderst du damit nicht nur deine eigenen visuellen Eindrücke, sondern du nimmst auch wirklich Kontakt mit deinen Zuhörer*innen und dem gesamten Publikum auf.

Gleichzeitig verleiht dein ruhiger Blickkontakt deinen Worten ungleich mehr Nachdruck als ein offensichtlich unsicheres Hin- und Her-Blitzen deiner Augen.