

## **Auch beim digitalen Kommunizieren (Videokonferenzen, Web-Meetings, ...) wirkungsstark auftreten**

Wenngleich Videokonferenzen in vielen Unternehmen seit Jahren bereits üblich waren, rücken sie in Corona-Zeiten des Abstandhaltens und Kontakte-Minimierens in einen wesentlich stärkeren Fokus.

Bei Online-Meetings fällt sofort auf, dass vieles von dem, was in Präsenzveranstaltungen zum „Wirken“ wichtig war und ist, systembedingt wegfällt. Die Schwerpunkte verschieben sich, neue wirkungsrelevante Punkte kommen hinzu.

Eines jedoch bleibt unverändert bestehen: nämlich wie das menschliche Gehirn Situationen wahrnimmt und bewertet. Auch beim digitalen Kommunizieren reagiert es auf bestimmte „Trigger“ wohlwollend, auf andere dagegen ablehnend.

Aus meinen langjährigen Erfahrungen als Interviewpartner vor TV-Kameras weiß ich, wie Personen auch in Videokonferenzen ein "gutes Bild" von sich abgeben – im übertragenen und im wahrsten Sinne des Wortes.

### ***Wirkungsstarkes digitales Auftreten – eine besondere Herausforderung***

Persönlichkeiten aus den Bereichen Schauspiel und Moderation beweisen, dass die Kamera kein Feind ist, sondern sehr wohl dafür genutzt werden kann, um wirkungsvoll und stark rüberzukommen. **Gleichzeitig ist die Kamera jedoch gnadenlos** – sie fängt alles ein, was vor ihrem Objektiv geschieht.

Damit die Gratwanderung zwischen Erfolg und Misserfolg vor der Kamera auch tatsächlich gelingt, gilt es, die entscheidenden Punkte für den Auftritt im digital erzeugten Raum zu kennen und umzusetzen.

### ***Worauf kommt es beim digitalen Auftritt besonders an?***

Zunächst kommt es auf **sechs grundlegende Punkte** an, um gut „rüberzukommen“, die im Detail situativ gestaltet werden sollten: technische Ausstattung, Hintergrund, starke Mimik und Gesten, Blickrichtung, wirkungsvolle Rhetorik, locker bleiben.

Grundvoraussetzung, damit ein digitaler Auftritt überhaupt stattfinden kann, ist eine entsprechende **technische Ausstattung**: Kamera, Mikrofon, Licht, Internetverbindungen sowie eventuell Green-Screen-Technik als Mindestausstattung – möglichst in guter, besser in sehr guter Qualität.

Wenn diese gegeben ist, dann kommen die **persönlichen Fähigkeiten** ins Spiel – oder besser gesagt, ins Bild.

Wie erwähnt: Kameras sind „gnadenlos“. Sie übersehen nichts, sie verzeihen nichts – sie übertragen schlichtweg das, was vor ihnen geschieht.

Das beginnt beim **Hintergrund**. Oftmals scheint es interessanter zu sein, welche Bücher hinter der Person im Regal stehen, als welche Inhalte sie spricht. Denn das Gehirn lässt sich auch im digital erzeugten Raum von Nebensächlichkeiten ablenken. Sollte der real vorhandene Hintergrund unpassend sein, hilft Green-Screen-Technik weiter.

Kameras schränken den Beobachtungsbereich vordefiniert ein – von Weitwinkel- bis Zoomperspektive. Je näher auf eine Person gezoomt wird, umso mehr gewinnen deren **Mimik und Gesten** an Wichtigkeit. Selbst ihre **Mikromimik**, die in Präsenzsituationen weniger auffällt, wird nun auf einmal wahrgenommen. Umso mehr kommt es gerade beim Auftritt vor der (Web-)Kamera darauf an, Mimik und Gestik im Griff zu haben und sie stimmig zu den gesprochenen Worten einzusetzen. Vorteilhaft ist, wenn auf dem Bildschirm auch die Hände sichtbar werden – jedenfalls dann, wenn die Person starke und aussagekräftige Gesten beherrscht.

Ein weiterer wichtiger Punkt beim Kommunizieren allgemein ist der **Blickkontakt**, weil sich Gesprächspartner oder Zuhörer durch ihn stärker angesprochen fühlen. Beim digitalen Auftritt lässt sich dieser Effekt dadurch erzielen, dass man sich zwingt, anstatt auf den Bildschirm, auf dem die weiteren teilnehmenden Personen zu sehen sind, in das Kameraobjektiv zu blicken, gefühlt also an den anderen Gesichtern vorbei zu schauen – jedenfalls immer dann, wenn man selbst spricht. Viele Menschen schauen bei digitalen Treffen jedoch reflexartig auf den Bildschirm. Das hat zur Folge, dass kein „**digitaler Blickkontakt**“ wirken kann. Denn anders als im Präsenzkontakt bedeutet im digitalen Raum, dem Gegenüber in die Augen auf dem Bildschirm zu schauen eben gerade nicht, dass dieser den Eindruck von Blickkontakt erhält. Im Gegenteil. Das Auge des Gegenübers ist sozusagen das eigene Kameraobjektiv.

Wichtig zu bedenken ist auch: Die **Aufmerksamkeitsspanne** in digitalen Meetings ist bei den Teilnehmenden wesentlich kürzer als in Präsenzsituationen. **Durch wirkungsvolle Rhetorik** – beispielsweise zum Thema passende bildhafte Sprache, Vergleiche, Anekdoten und Fragen – sowie vermehrte Pausen wird Aufmerksamkeit gewonnen und aufrechterhalten. Nervende Sprachmarotten oder zu häufige Fülllaute wirken ermüdend.

**Und schließlich:** Digitales Kommunizieren ist gemessen an unserem menschlichen Bedürfnis nach Nähe und direkten Kontakten etwas Unnatürliches. Entsprechend gehemmt, unsicher oder verspannt treten Menschen häufig vor einer Kamera auf. **Locker bleiben**, „natürlich“ bleiben erhöht die Wirkung beim digitalen Miteinander enorm.

Daneben sind noch weitere Punkte ausschlaggebend dafür, ob ein digitaler Auftritt wirkungsstark gelingt. Mehr dazu finden Sie im Buch „Einfach richtig wirkungsvoll“ und in Seminaren und Einzeltrainings. Kommen Sie gerne auf mich zu ([kontakt@die-stilwelt.de](mailto:kontakt@die-stilwelt.de), [www.die-stilwelt.de](http://www.die-stilwelt.de)), wenn Sie weitere Fragen haben oder Ihren digitalen Auftritt – individuell und für ganze Teams – trainieren möchten.

Herzliche Grüße, Ihr Peter A. Worel

*Peter A. Worel berät und trainiert andere Menschen, damit sie in der Öffentlichkeit, in Unternehmen, vor Kunden und im Privaten wirkungsvoll auftreten und ihr Können und Wissen überzeugend kommunizieren. Es ist ihm wichtig, Ihnen als Kunde anstatt 08/15-Lösungen zu Ihrer Persönlichkeitsstruktur passende Rhetorik- und Körpersprache-Techniken an die Hand zu geben (Sind Sie mehr ein „Alpha-Tier“? Sind Sie eher zurückhaltend, oder gar schüchtern?) und derart zu trainieren, dass Sie diese durch intensives Üben verinnerlichen und Teil Ihrer Persönlichkeit werden lassen. Damit Sie auch nach dem Training „natürlich“ statt „trainiert“ auftreten.*

*Seine Trainingsmethoden in Einzeltrainings und in firmeninternen Seminaren sowie seine Bücher und Vorträge basieren u.a. auf Ergebnissen der Gehirnforschung, wie Menschen „ticken“.*

*In seinen 18 Jahren als leitender Angestellter sammelte er selbst Auftrittserfahrungen in zahlreichen Interviews und Vorträgen sowie als Dozent. Diese Erfahrungen und seine Ausbildung in Rhetorik, Etikette und Körpersprache kommen seinen Kunden heute zugute.*

*2008 machte er sich als Trainer, Autor und Berater selbstständig. Dass er Wirtschaftsmathematik und Kirchenmusik studierte, versetzt ihn in die Lage, einerseits treffend zu analysieren und im Einklang zur jeweiligen Persönlichkeit optimal zu beraten. Und andererseits, die Trainingsinhalte mit Feingefühl und einer gesunden Portion Lockerheit und zugleich aufrüttelnd zu vermitteln.*

*In seiner Freizeit entspannt er gerne bei Musik und in der Natur. Und genießt die Gesellschaft humorvoller Menschen.*

Seit September 2020  
für Sie auf dem Markt:

Das vorige Buch von  
Peter A. Worel:



---

Sie haben die Wahl:

- firmeninterne Seminare
- Einzeltrainings
- **NEU:** Online-Kurse, Online Seminare (ab 2021)
- Vorträge
- Coachings
- **NEU:** Vorbereitungstrainings für spezielle konkret bevorstehende Situationen (*Reden, Gespräche, Bewerbungsgespräche, ...*)

Sie bestimmen die Inhalte. Ihre Bedürfnisse zählen. Gehen auch Sie den für Sie individuell passenden Weg!

---