

WAHREN SIE DURCHGEHEND HALTUNG UND PRÄSENZ

Haltung und Präsenz sind das äußerlich wahrnehmbare Spiegelbild unserer inneren Einstellung. Die eigene Körpersprache, Stimme, und Wortwahl senden Ihnen ständig Signale darüber, wie sich Ihr Innenleben verändert; wie häufig und wie gezielt Sie mit Ihrem Umfeld interagieren ist ein Maß für Ihre persönliche Präsenz in der Gesprächssituation. Registrieren Sie all diese Signale, und treffen Sie nuanciert ausgleichende Maßnahmen.

Inmitten eines Gesprächs, selbst wenn es ein sehr angeregtes ist, kann es plötzlich geschehen, daß wir einen inneren Impuls verspüren, uns einfach absinken oder wegdriften zu lassen. Wenn wir diesem Impuls nachgeben, dann ändert sich vielleicht unsere Körperspannung: wir sacken leicht in uns zusammen, lassen die Arme durchhängen, verlieren mit den Augen den Kontakt zu anderen und lassen den Blick matt in die Leere treiben; oder unsere Stimme wird schwächer und verliert an Klang und Intensität, während unsere Aussprache gleichzeitig undeutlicher wird; vielleicht hören wir uns auch unbestimmte und vage Aussagen machen, und wählen Worte und Formulierungen, die wir selbst im Nachhinein als ungeschickt, unklug, oder sogar unbeholfen empfinden.

Die Ursachen für solche Impulse können vielfältig sein: sie reichen von äußeren Einflüssen (beispielsweise einer Veränderung in der Raum-

temperatur oder in den Lichtverhältnissen) über physiologische Zustände (zum Beispiel Ermüdung oder ein Hungergefühl) bis hin zu Stimmungsänderungen und emotionalen Reaktionen. In vielen Fällen nehmen wir diese Ursachen gar nicht bewußt wahr — und auch der eigentliche Impuls zum Absinken oder Wegdriften dringt uns nicht separat ins Bewußtsein; wir reagieren einfach, folgen dem Impuls aus Gewohnheit oder Unaufmerksamkeit, und machen uns dann Ursache und Impuls eigentlich erst im Nachhinein klar, wenn wir die Veränderungen an uns selbst bemerken. (Falls wir sie überhaupt bemerken, und die ganze Episode nicht völlig an unserer eigenen Selbstwahrnehmung vorbei geschieht!)

So ein Absinken oder Wegdriften im Gespräch muß nicht unbedingt, wenn es als einzelne Episode vorkommt, unsere Effektivität und nachträgliche Befindlichkeit beeinflussen. Je häufiger (und je unbewußter) es jedoch geschieht, desto größer wird die Wahrscheinlichkeit, daß die Summe solcher Episoden sich unvorteilhaft für uns auswirkt. Unsere Gesprächspartner nehmen zumindest unterschwellig wahr, daß wir in der Konversation nicht ›dabei‹ sind, und reagieren möglicherweise verstimmt — oder nutzen unsere Unaufmerksamkeit im schlimmsten Fall vielleicht zu ihrem Vorteil aus. Außerdem können Haltungsänderungen in Körpersprache und Stimme sich auch zu festen Gewohnheiten verhärten, und so den Gesamteindruck, den andere von uns haben, beeinträchtigen.

CONVERSATION ZEN ist, wenn Sie durchgehend und gleichmäßig die Aufmerksamkeit bewahren, und entspannt, aber fokussiert am Gespräch beteiligt sind. Sie erkennen rechtzeitig die subtilen Impulse zum Absinken und Wegdriften, und lassen sich davon nicht verlocken, sondern halten Ihre Präsenz sowohl in dem, *was* Sie sagen (in Inhalt, Sprache, und Wortwahl), als auch in dem, *wie* Sie es sagen (in Ihrer Körpersprache und Stimme) aufrecht.