

Mit Persönlichkeit punkten: Wie Anwälte Präsenz gestalten und Zustimmung erhalten

Juristische Kenntnistiefe überzeugt. Doch es sind Persönlichkeiten, die Menschen bewegen und begeistern. Bei Gericht und in Mandantengesprächen genauso wie in Führungsfunktionen und als Redner auf der Bühne. Impulse für die Praxis.

Das Heute zählt

Gestern Abend einen Haken an die Fristsache gemacht und gleich morgen früh wartet ein wichtiger Mandant auf die Stellungnahme, und, und, und. Wer viel beschäftigt ist, fährt Karussell im Kopf. Die unruhigen Geister rauben jedoch jedem Moment seinen Zauber. Charismatische Menschen fokussieren ihre Gedanken und widmen sich ganz und gar ihrem Gegenüber und der Sache. Das beeindruckt und vermittelt Aufmerksamkeit. Ambitionierte Menschen üben das: zum Beispiel im Mentalcoaching, beim Yoga oder bei der Meditation. Auch Auszeiten in der Natur, aktiver Sport und Musizieren schärfen die Sinne. Wie von selbst wirken achtsame Menschen selbstbewusst und authentisch. Und: Wer präsent, ist nimmt Druck heraus und entlädt Spannungen. Auch das bringt Pluspunkte.

Präsenz ist Haltung

Persönlichkeiten strahlen Ruhe aus und nehmen ihren Raum ein. Sie atmen tief und blicken in die Augen ihrer Zuhörer. Dann erst sprechen sie. Ihre zugewandte Körperhaltung baut Brücken. So präsentieren sich beeindruckende Anwälte nahbar und geben ihren Zuhörern ein gutes Gefühl. Sie stehen oder sitzen aufrecht und halten mit beiden Füßen Kontakt zum Boden. Sie entspannen die Knie und die Schultern und verlagern ihr Gewicht leicht nach vorne auf die Fußballen. Der Brustkorb ist aufgerichtet. Das vermittelt Sicherheit: Der Atem fließt frei und ruhig, die Stimme klingt sonor und entfaltet Klangqualität. Ganz wichtig: Der Blickkontakt zum Gegenüber erzeugt kraftvolle Spannung. Auch die innere Haltung zählt. Profis zweifeln nicht an sich selbst. Sie machen es den Sportlern gleich, fokussieren ihre Stärken und akzeptieren Ängste, ohne ihnen zu viel Raum zu geben – und sie stehen wie Gewinner auf dem Platz. Dadurch signalisieren sie: „Ich stehe für das, was ich sage.“

Augenhöhe verbindet

Gute Kommunikation ist im Kern ein vorweggenommener Dialog. Das bedeutet: Wer Menschen richtig einschätzt, sich in die Anderen hineinversetzt und deren Fragen antizipiert, antwortet treffsicher und antwortet mit dem Herzen auf dem rechten Fleck. Erfolgreiche Berater stellen eine Wellenlänge her, ohne abrupt in medias res vorzupreschen. Das kann eine Frage sein, die das Eis zum Schmelzen bringt. Auch Anekdoten aus dem eigenen Leben können Türen öffnen. Wer Fragen, Antworten oder Einwänden seines Gegenübers wohlwollend begegnet, aufmerksam zuhört und das Gehörte in eigenen Worten wiedergibt, signalisiert Verständnis und ehrliches Interesse. So fühlt sich der Andere wahrgenommen und respektiert.

Im Brustton der Überzeugung

Laut Studien sollen Körpersprache und Stimme stärker im Gedächtnis haften als der Inhalt des Gesagten. Einprägsame Stimmen klingen angenehm. Gestik und Mimik stützen den positiven Effekt. Ein offener Blick und eine aufrechte Pose rücken gute Sprecher in das richtige Licht. Erfahrene Kommunikatoren wärmen Stimme und Körper auf und trinken

ausreichend Wasser. Hinzu kommt: Klartext sprechen ist Gold wert. Nicht umsonst ist Rhetorik ein wesentlicher Faktor für Charisma und Erfolg. Klarheit schafft Vertrauen. Kryptisches läuft ins Leere und provoziert Missverständnisse. Denn Botschaften sind nur dann wertvoll, wenn sie wirklich ankommen.

Klare Sprache folgt klaren Regeln

Lebendig wirken Texte dann, wenn Sprecher Ross und Reiter nennen und aktiv statt passiv formulieren. Ein Gedanke, ein Satz. Schachtelsätze mit vielen Nebensätzen sind tabu. Überflüssiges, Belangloses und Binsenweisheiten sind kontraproduktiv. Ganz wichtig: Nominalstil, also substantivierte Verben, kommen sperrig rüber. Verben, also: Tätigkeitswörter, hauchen dem Gesagten Leben ein. Gut ist es, auf Fachausdrücke und umständliche Begriffe zu verzichten, außer, Anwälte erklären leicht verdaulich, was sich dahinter verbirgt. Fremdwörter errichten Mauern und Wortungetüme schüren Berührungängste. Wichtig: Je konkreter, desto besser. Allgemeinplätze lassen Botschaften verblassen. Positive Sätze erzeugen gute Resonanz. Wer Geschichten erzählt, macht Zusammenhänge begreifbar und bringt Emotionen ins Spiel. Formulierungen in der Gegenwart, also im Präsens, steigern die Stringenz der Aussage. Auch Konjunktivgebilde schwächen. Hingegen aktivieren bildhafte Vergleiche und farbige Ausdrücke das Kopfkino.

Pausen wirken

Gute Sprecher künsteln nicht und blasen sich nicht auf. Wer abliest, tappt in diese Falle. Die Konsequenz: Potenzial verpufft. Eine einfache Sprache und kurze Sätze wirken, natürliche Betonung auch. Die Stimme führt nach unten und pointiert das Gesagte. Spannung entsteht, wenn eine Pause folgt. Ganz wichtig: Pausen sind der Treibstoff für Selbstreflexion. Wer dieses Stilmittel nutzt, gewinnt die Zuhörer, füllt den Raum und ist präsent. Auf Punkt zu sprechen, verhindert, dass sich Sprecher im Eifer des Gefechts in einer „Fragezeichen“-Spirale verheddern. Der Effekt lähmt ihren Fluss. Sie jagen sich selbst. Ungeübte werden oft kurzatmig und verfallen in Hektik. Das schwächt die Autorität. Auch Stimmführung und Artikulation lassen sich wunderbar trainieren: zuhause, im Auto, beim Spaziergehen oder beim Stimmbildner. Es lohnt sich, innezuhalten, Bodenhaftung zu spüren und im Rhythmus der Atemphrasen zu sprechen. Auch dann entsteht Präsenz.

www.beck-stellenmarkt.de/Karriere

Über die Autorin:

Susanne Kleiner

ist freie PR-Beraterin, Texterin, Journalistin und Mediatorin in München und kooperiert mit Rechtsanwälten als Experte für Litigation-PR. Außerdem berät sie in allen Fragen rund um die Kanzlei-PR und Markenstrategie und entwickelt Image- und Werbetexte für Online- und Printmedien. Als Trainerin (dvct) vermittelt sie mediale und persönliche Kommunikationskompetenz für Rechtsanwälte.