

# Wie Anwälte positiv auftreten und persönlich gewinnen

**Rechtsanwälte kommen dann ins Spiel, wenn Menschen streiten. Zwangsläufig erscheint der Berufsstand oft „von oben herab“. Nicht umsonst entdecken immer mehr Juristen Charisma und Empathie als Wertschöpfer: Dank innerer Stärke überwinden sie Distanzen. Impulse für mehr Wohlwollen und gute Beziehungen im Umgang mit Mandanten und vor Gericht.**

### Mit sich und der Welt im Reinen

Wer innere Ruhe und Stärke kultiviert, strahlt natürliche Autorität aus. Selbstbewusste Anwälte beobachten zunächst, was geschieht. Entspannt, nicht teilnahmslos nehmen sie ihre Gedanken, Emotionen und ihren Körper wahr. Und sie betrachten, was andere tun und signalisieren, ohne emotional einzusteigen. Sie bewerten nicht. Sie interpretieren nicht. Sie nehmen wahr. Ganz einfach. Und sie atmen tief ein und aus. Gelassenheit ist das Credo besonnener Zeitgenossen. Sie ruhen in sich und sind präsent. Das ist der Schlüssel, um im richtigen Augenblick in der Sache klar Position zu beziehen.

### Verständnis deeskaliert

Zugewandte Anwälte kommen als Mensch, nicht als wandelnder Gesetzestext, an. Das, was sie sagen, entspricht ihrem Denken und Handeln. Weil sie authentisch sind, strahlen sie Vertrauen und Glaubwürdigkeit aus. Das ist richtungweisend für gute Geschäfte und Verhandlungserfolge: Denn laut Studien sollen bis zu 70 Prozent der Verbraucher abwandern, weil sie auf persönlicher und menschlicher Ebene mit Unternehmen oder Produkten unzufrieden sind. Kurzum: Gute Beziehungen sind Gold wert. Verbindliche Rechtsanwälte holen ihre Gesprächspartner dort ab, wo sie stehen. Vor einem schwierigen Termin stimmen sie sich auf deren Gemütszustand ein und bereiten sich so wohlwollend wie strategisch klug darauf vor.

### Die innere Haltung strahlt aus

Wer sich über andere erhebt oder sie in eine Schublade steckt, verspielt Chancen. Nur wer auf Augenhöhe kommuniziert, überwindet Mauern. Gute Berater respektieren, was andere brauchen und tun ihr Verständnis kund. Sie hören aktiv zu, würdigen das Gehörte und fragen ehrlich interessiert nach. So spüren sie die Bahn für sachliche Argumente. Sie wissen: Ärger, Zorn, Wut oder Enttäuschung schreien nach Wertschätzung. Denn hitzige Emotionen blockieren Menschen für rationales Denken. Bei Gefühlsausbrüchen gewinnt die rechte Gehirnhälfte, die für die Intuition und Gefühle steht, an Übermacht. Die Folge ist: Die linke Gehirnhälfte, die den Verstand und die Logik steuert, unterliegt.

### Mit Empathie und Charisma punkten

Also: Empathie stärkt Beziehungen und unterstützt den Fortschritt in der Sache.

Kontaktstarke Juristen punkten, weil sie sich Zeit lassen. Sie versetzen sich in andere hinein und fühlen mit. Dabei gilt: Wer Verständnis zeigt, erklärt sich nicht gleichzeitig einverstanden. Wer Achtsamkeit übt und sich innerlich von Vorurteilen und Präjudgen befreit, schärft seine Sensoren. Ihre

feine Qualität des In-Kontakt-Tretens kombinieren gewinnende Juristen mit ihrer Ausstrahlung. Die gute Nachricht ist: Jeder Mensch hat die Ressourcen in sich, die er für mehr Glanz und Aufrichtung aktivieren kann. Eine gute Rhetorik, eine angenehme Stimme, Motivations- und Begeisterungsfähigkeit, soziale Kompetenz und Optimismus gehören dazu. Auch ein offener Blick, die aufrechte Körperhaltung und die Entschlossenheit, Ziele anzupacken, heben die Präsenz.

### Sympathieträger füllen den Raum

Kraftvolle Rechtsanwälte symbolisieren Kompetenz, Sicherheit und Lebenskraft. Sie richten sich auf, atmen ruhig und tief. Mit ihrem offenen Blick und aufrechter Pose setzen sie sich in das richtige Licht. Ihr Blickkontakt erzeugt Spannung und bündelt Aufmerksamkeit. Sie konzentrieren sich auf das Wesentliche und wirken ausgeglichen. Deshalb sprechen sie ruhig und lassen Pausen wirken. Starke Persönlichkeiten glauben an sich selbst und an die Kraft ihrer Gedanken. Sie agieren professionell, selbstbewusst und aufrichtig. Ihre Gestik ist zugewandt, dialogbereit und verbindlich. So zeigen sich gute Kommunikatoren nahbar. Sie stehen hüftbreit oder sitzen aufrecht. Dabei halten sie mit beiden Füßen Kontakt zum Boden. Sie lockern Knie und Schultern. Der Brustkorb ist aufgerichtet. Das vermittelt Stärke.

### Stimme macht Stimmung

Studien offenbaren, dass Körpersprache und Stimme stärker ankommen als der Inhalt des Gesagten. Beliebte Sprecher lassen ihren Atem frei fließen und folgen dem Rhythmus ihrer Atemphrasen. Ihre Stimme klingt sonor und entfaltet einen ausgewogenen, freischwingenden Klang. Profis führen ihre Stimme bewusst. Sie klingen entspannt und geerdet. Sie kommen wohltuend an, weil kein Druck mitschwingt. Ihr Lächeln erwärmt Herzen. Mit natürlicher Gestik und Mimik ernten sie Sympathie. Erprobte Kommunikatoren wärmen ihre Stimme auf, bringen ihren Körper in Form und trinken genügend Wasser. Und sie verstehen: Klarheit schafft Vertrauen. Klartext sprechen ist ein Türöffner. Kryptisches verhallt und produziert Fragezeichen. Nicht umsonst gilt Rhetorik als tragendes Element für Charisma und Erfolg. Denn Botschaften sind wertvoll, wenn sie wirklich ankommen. Und starke Persönlichkeiten sind die glaubwürdigsten Botschafter ihrer selbst.

[www.beck-stellenmarkt.de/Ratgeber](http://www.beck-stellenmarkt.de/Ratgeber)

### Über die Autorin:

#### Susanne Kleiner

ist freie PR-Beraterin, Texterin, Journalistin und Mediatorin in München und kooperiert mit Rechtsanwälten als Expertin für Litigation-PR. Als Trainerin (dvct) und Coach (dvct) vermittelt sie persönliche und mediale Kommunikationskompetenz. Einen Schwerpunkt legt sie dabei auf interne und externe Kommunikation in Krisen und Konflikten. Außerdem berät sie in allen Fragen rund um die Kanzlei-PR und Markenstrategie und entwickelt Image- und Werbetexte für Online- und Printmedien.