

# Berliner Anwaltsblatt

Jetzt BAV-Mitglied  
werden – und zahlreiche  
Vorteile genießen!

Mehr auf Seite 2 und  
online auf  
[https://berliner-  
anwaltsverein.de](https://berliner-anwaltsverein.de)

HEFT 1–2/2022 JANUAR/FEBRUAR 71. JAHRGANG  
HERAUSGEGEBEN VOM BERLINER ANWALTSVEREIN E.V.  
[www.BerlinerAnwaltsblatt.de](http://www.BerlinerAnwaltsblatt.de)

## AGB-RECHT

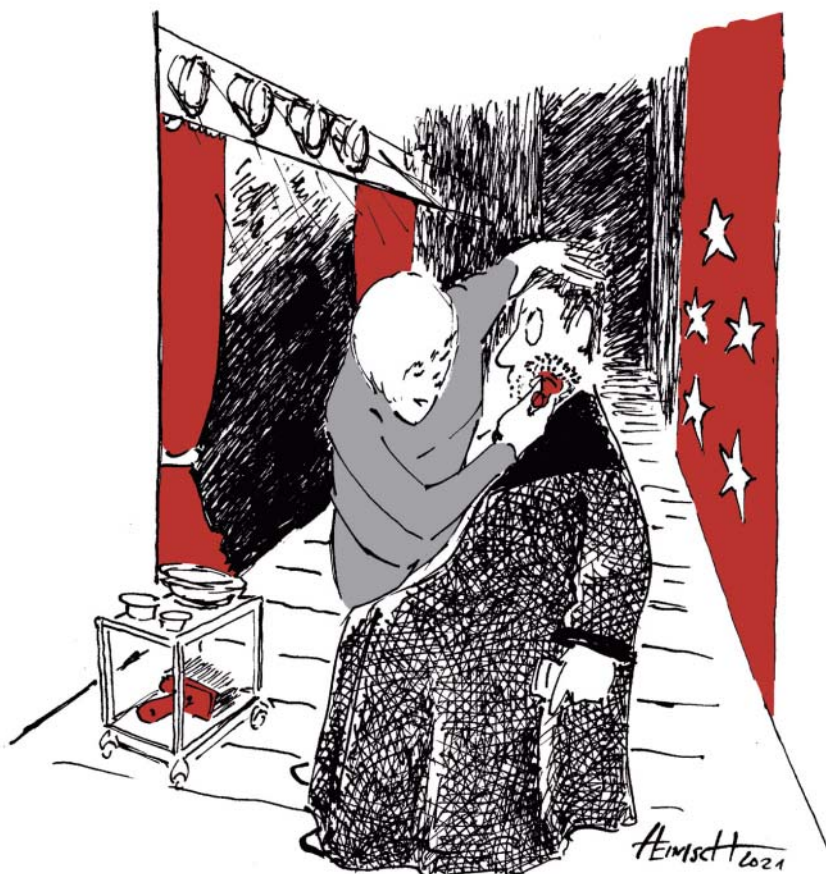
Preisanpassungs-  
klauseln

## BVerwG

Berliner  
Vorkaufsrecht

## KANZLEI-WEBSITE

Cookie-  
Management



Bereit für die Anwaltsbühne?



BerlinerAnwaltsverein

**ESV** ERICH  
SCHMIDT  
VERLAG

# VORHANG AUF! ANWÄLTINNEN UND ANWÄLTE IM RAMPENLICHT

## Die Bühnen der Anwaltschaft



Ute Bolz-Fischer

Als AnwältIn steht man, ob man will oder nicht, ständig im Fokus der Aufmerksamkeit. Am offensichtlichsten wird das vor Gericht. Aber auch bei der Mandantenakquise oder in Konferenzen gleicht die Welt von AnwältInnen der von KünstlerInnen. Deswegen wird es höchste Zeit, sich Gedanken um einen rundum gelungenen Auftritt zu machen.

Beim Stichwort „Bühne“ denkt man nicht zuerst an AnwältInnen. MusikerInnen, SchauspielerInnen, sicher. ModeratorInnen, ja wahrscheinlich. Aber AnwältInnen? Das ist nicht gerade die Profession, die mit den Brettern, die die Welt bedeuten, einhergeht. Oder vielleicht doch?

### DIE HERAUSFORDERNDE BÜHNE DER ANWÄLTINNEN

AnwältInnen stehen zwar auf andere Weise, aber dennoch unweigerlich im Rampenlicht. Ihre Bühnen sind jedoch andere: der Gerichtssaal, das Podium, ihr eigenes Büro bei Erstgesprächen mit (potenziellen) MandantInnen, alle Orte, an denen Akquise stattfindet, der Pitch vor MandantInnen als großer Auftritt usw. All diese Orte und Momente werden zu den Bühnen der Anwaltschaft. Die Regeln, die dort gelten, unterscheiden sich nicht maßgeblich von denen im Theater oder im Konzertsaal. Die Ausgangsvoraussetzungen allerdings sind anders. Während MusikerInnen und SchauspielerInnen ihre Veranstaltungen so ankündigen, dass Interessierte eine Karte kaufen können, müssen AnwältInnen es schaffen, ihr „Publikum“ in jeder Situation dort abzuholen, wo es gerade ist. Dabei möchte das Publikum, am kritischsten sind wahrscheinlich potenzielle MandantInnen, gerne eine Bandbreite von Empathie bis Durchsetzungsfähigkeit sehen. Eine Herausforderung!

### WER IST EIGENTLICH DAS PUBLIKUM?

Diese Herausforderung meistert man dann am besten, wenn man sich Gedanken macht, für wen man die Bühne

überhaupt betritt. Ein wenig Empathie für die Gedanken, Probleme und Anliegen der Zielgruppe stellt die Grundlage für einen gelungenen Auftritt dar. Allein schon die äußere Erscheinung, Kleidung, Styling etc., sollten sich nach denjenigen richten, die man erreichen möchte. Genauso verhält es sich mit der Wahl der Sprache, der Ausdrucksweise und eventueller Medien. Im Zentrum steht die Frage: Wem soll oder möchte ich einen Mehrwert bringen? Darauf richten sich Inhalt und Form der Ansprache und das äußere Erscheinen aus. Dazu vielleicht folgendes Bild: Fans von Verdi-Opern kaufen keine Karten für Metallica-Konzerte.

### DER ERSTE EINDRUCK ZÄHLT

Kommunikationsforscher haben herausgefunden, dass beim ersten Eindruck von etwas oder jemandem nur 7 % des vermittelten Inhalts hängen bleiben. In Worten: sieben Prozent. Das ist nicht gerade viel. Wo aber geht denn die Aufmerksamkeit hin, wenn sie sich nicht auf den Inhalt richtet? Nun, ein Großteil der Wahrnehmung bleibt an Äußerlichkeiten wie Körpersprache und Kleidung hängen.

### „Wer gut spricht, hat Erfolg und legt einen starken Auftritt hin“

Der Rest, und zwar ganze 38 %, konzentriert sich auf die Stimme. Genau hier trennt sich die Spreu vom Weizen. Rein äußerlich unterscheiden sich die BerufsträgerInnen der Anwaltschaft für das Auge von MandantInnen kaum: Anzug, Kostüm, Frisur etc. All das gehört sowieso zum Image des Berufsstandes. Entscheidend sind der Klang und die Ausdrucksstärke der Stimme. Wer gut spricht, hat Erfolg und legt einen starken Auftritt hin. Gute RednerInnen strahlen (Selbst-)Sicherheit und Kompetenz, Vertrauenswürdigkeit und Sympathie aus. Keine Marketing-Agentur der Welt kann das für sie erreichen, was ein guter Stimmeinsatz bewirken kann. Wie aber verleiht man seiner Stimme die nötigen Komponenten, die auf unbewusster Ebene so viel vermitteln?

### ATMEN IST MEHR ALS LUFT HOLEN

Der Schlüssel zu einem ausdrucksstarken Stimmklang liegt in der Atmung. Wer nur oberflächlich in den Brustkorb atmet, wird das wahre Potenzial seiner Stimme nicht heben können. Gute Atmung geht tief in den Körper hinein, nutzt die Resonanzräume, die er zu bieten hat. So bekommt man mehr Kontrolle über die Stimme, als wenn der Klang nur in Hals und Rachenraum produziert wird – und zwar auch nachhaltiger und langfristiger. Gutes Atmen sorgt also auch für Ausdauer.

Wer die Kunst des guten Atmens beherrscht, erdet sich gleichzeitig – und das ist nicht etwa esoterisch ge-

meint. Gutes und bewusstes Atmen gelingt nur mit einem festen Stand, der dann wiederum für die passende Körperhaltung sorgt: aufrecht, Schultern gesenkt, gerader Rücken, entspannter Hals, natürliche Blickrichtung.

### RESONANZRÄUME BENUTZEN

Nach dem Erlernen des Atmens muss man die eigenen Resonanzräume entdecken, und zwar sowohl in der Brust als auch im Kopf. Dann besteht auch die Gelegenheit, die eigene sogenannte Indifferenzlage zu finden, das ist diejenige Stimm Lage, worin man sich automatisch am wohlsten fühlt. Ist dies dann gelungen, wird sich die eigene Stimme schon viel überzeugender anhören. Darüber hinaus wird sie viel länger durchhalten.

### BÜHNE? LAMPENFIEBER!

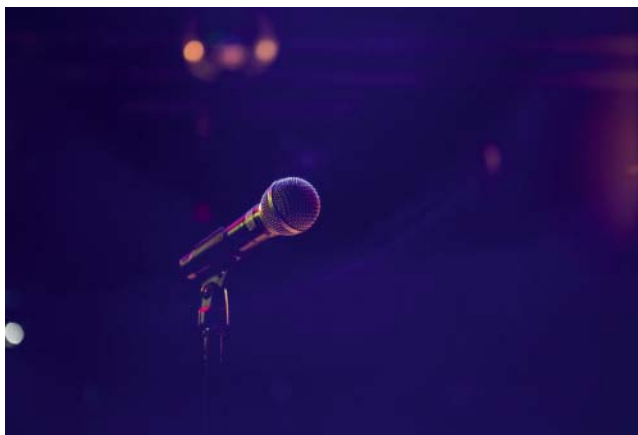
Der Gedanke daran, im Mittelpunkt zu stehen, löst bei vielen Menschen vor allem eines aus: Lampenfieber. AnwältInnen stellen da keine Ausnahme dar. Der Gedanke an ein bevorstehendes Ereignis, das mit einer Bühnensituation zu tun hat, kann ziemlich beängstigend sein. Das beste Mittel gegen Lampenfieber ist eine gute Vorbereitung. So beruhigen zum Beispiel ein paar Minuten der Konzentration auf die eigene tiefe Atmung den Puls und bereiten gleichzeitig die Stimme auf den Vortrag vor.

### „Die Stimme ist ein entscheidendes Marketing-Instrument für die Anwaltschaft“

Wer seine Stimme trainiert, weiß um die Macht der Vorbereitung und hat ein breites Repertoire an Übungen an der Hand, die Körper und Geist auf den Auftritt einstimmen. Stimmübungen wie das Summen von Tönen lassen die Stimme warm und den Kopf gleichzeitig kühl werden. Mit einem solchen Vorlauf kann die jeweilige „Bühne“ dann in dem Wissen betreten werden, dass die Stimme nicht versagen, sondern den Auftritt gekonnt unterstützen wird. Das schafft Selbstbewusstsein und Selbstvertrauen.

### IM SPOTLIGHT

AnwältInnen sollten sich MusikerInnen und SchauspielerInnen besonders an einem Punkt zu Vorbildern nehmen. KünstlerInnen haben, zumindest in den allermeisten Fällen, Spaß am Rampenlicht. Sie stehen gerne im Mittelpunkt, möchten, dass man ihnen zuhört und zusieht. Sie wissen es, sich zu inszenieren – sie sehen ihrem Publikum mit einem Lächeln auf den Lippen in die Augen. Und genau das sollten AnwältInnen ebenfalls tun. Das Ideal ist es, Freude an der Bühne, wie auch immer sie geartet sein mag, zu haben, denn das wirkt authentisch. Die gute Nachricht: Man kann diese Freude erlernen. Man kann auch lernen, eine bestimmte Wirkung zu erzeugen. Das richtige Outfit – bequem, vorteilhaft, aber nicht aufdringlich, mit gutem Schuhwerk – und eine trainierte Stimme lenken immerhin schon 93 % der Aufmerksamkeit in die richtige Richtung.



Wer sich mit Freude am Rampenlicht und Engagement für das Anliegen der eigenen MandantInnen auf die Bühne stellt, wirkt auf andere vertrauenerweckend und kompetent, nicht nur als JuristIn, der oder die mit Know-how punktet, sondern darüber hinaus auch als Mensch. Wer würde von einer solchen Anwältin oder einem solchen Anwalt nicht gerne vertreten werden?

Ute Bolz-Fischer, M. A., Stimmbildnerin und Stimmcoach,  
dabei spezialisiert auf Stimmbildung für AnwältInnen,

Inhaberin von „Law & Voice“, Frankfurt am Main,

[www.law-and-voice.de](http://www.law-and-voice.de)

Bild Mikrophon: Matthias Wagner / Unsplash