

## 6 Persönliche Wirkung

Nicht nur der Inhalt zählt, sondern auch Sie als Person. Nur wenn Sie glaubwürdig und sympathisch wirken, hören die Teilnehmer gerne zu. Und nur dann erreichen Sie Ihre Ziele. Das Atem- und Sprechtempo sowie die Körpersprache beeinflussen Ihre Wirkung auf die Teilnehmer. Ihr Leistungspotenzial nutzen Sie nur dann, wenn Sie nicht durch zu starkes Lampenfieber gehemmt sind.

### 6.1 Lampenfieber

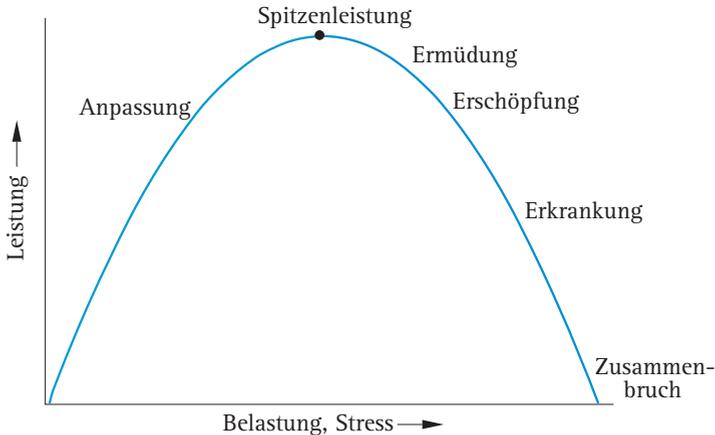
Wie zeigt sich Lampenfieber? Man schwitzt, der Atem geht schnell, man bewegt sich hektisch, die Stimme zittert, der Mund wird trocken, man reduziert den Blickkontakt zu den Teilnehmern, die Gestik verkrampft, im schlimmsten Fall kommt es zu einem Blackout. Kommen Ihnen diese Reaktionen bekannt vor? Die zentrale Ursache für Lampenfieber ist nach *Peter Kürsteiner* [28] Angst: die Angst, ausgelacht zu werden, zu versagen, sich zu blamieren, etwas Wichtiges zu vergessen, die Angst vor unangenehmen Fragen sowie vor vielen Menschen.

Folgende Anekdote verdeutlicht das Problem ([33], S. 81). Im Kolosseum im antiken Rom wurde ein Mann einem Löwen zum Fraß vorgeworfen. Die Menge jubelte, als sich der Löwe auf den Mann stürzte und zum Fressen ansetzte. Da flüsterte der Mann dem Löwen etwas ins Ohr, und der Löwe sprang entsetzt auf und rannte davon. Sichtlich beeindruckt fragte der Imperator, was er dem Löwen ins Ohr geflüstert habe. Der Mann antwortete: „Ich habe dem Löwen gesagt, dass er nach dem Essen eine Ansprache halten müsse.“

Es ist tröstlich, dass fast alle Menschen bei einer Präsentation Lampenfieber spüren. Lampenfieber ist normal. Sie brauchen Lampenfieber daher nicht vor den Teilnehmern zu verstecken, das würde nur überflüssige Energie kosten. Denken Sie daran, dass kleine Schnitzer nur Ihnen als Vortragendem auffallen, die Teilnehmer merken nichts davon. Werfen Sie sich daher bei kleinen Schnitzern nicht selbst aus dem Konzept, indem Sie einen gedanklichen Teufelskreis eröffnen: „Oje, oje, jetzt warten alle auf den zweiten Fehler. Jetzt muss alles hundertprozentig klappen.“ Durch solche Teufelskreise schnellte der Stresspegel nach oben. Sie werden dadurch weniger leistungsfähig und begehen irgendwann zwangsläufig den nächsten Fehler [62].

Lampenfieber ist eine Stressreaktion. Als Stress bezeichnet man in der Psychologie einen Zustand, bei dem der Körper auf einen Reiz mit Aktivierung reagiert. Das kann sowohl bei negativen als auch bei positiven Erlebnissen der Fall sein. Negativer Stress wird Disstress, positiver Stress wird Eustress genannt

[63]. Stress ist die Reaktion auf „Stressoren“; die Aktivierungsreaktion des Organismus auf Anforderungen und Bedrohungen. Stressoren sind alle Situationen, die subjektiv als bedrohlich oder überfordernd erlebt werden. Eine Präsentation kann zu einem Stressor werden und die Stressreaktion auslösen; entscheidend ist, wie die Präsentationssituation subjektiv empfunden wird. Bild 6.1 verdeutlicht den praktisch bedeutsamen Zusammenhang zwischen Stresserleben und Leistungsfähigkeit.



**Bild 6.1** Höchste Leistungsfähigkeit bei mittlerem Stress [64]

Bild 6.1 zeigt: Spitzenleistungen erfordern einen mittleren Stresspegel. Zu viel oder zu wenig Stress führen zum Leistungsabfall, die richtige Stressdosis spornt an. Jede körperliche und geistige Anstrengung benötigt ein Mindestmaß an (Stress-)Energie. Spitzenleistungen sind ohne kontrollierten Stress nicht möglich. Stress wirkt zunächst positiv, erst das Übermaß schädigt und führt zu Erkrankungen. Etwas Lampenfieber ist daher ideal. Erst wenn man einen Blackout erleidet, wird es kritisch, siehe hierzu Abschnitt 8.2.

Eine Präsentation selbst löst keinen Stress aus. Einzig Ihre persönliche Bewertung der Präsentationssituation entscheidet darüber, was als Stress erlebt wird [65]. Dazu ein Beispiel: Herr Schneider und Herr Berg sollen eine Kurzpräsentation halten. Beide sind redegewandt und sachkundig. Herr Berg ist ein eher verschlossener, unsicherer Mensch, der zwar über einen guten Sprachstil verfügt, sich aber nur wenig zutraut. Daher graut ihm vor der Präsentation. Herr Schneider steht gerne im Mittelpunkt und hat nur wenig Lampenfieber. Objektiv sind beide fähig, die Situation zu meistern. Subjektiv fühlt sich Herr Berg jedoch weniger befähigt, diese Aufgabe zu bewältigen. Während der Präsentation unterhalten sich zwei Teilnehmer halblaut. Herr Berg denkt: „Die sind sicher anderer Meinung und kritisieren gleich meine Ausführungen.“ Er ist irritiert, wird noch nervöser und verspricht sich häufig. Herrn Bergs Befürchtung hat sich erfüllt,

seine Präsentation ist schlecht. Herr Schneider nimmt die gleiche Situation so wahr: „Da verhalten sich zwei Teilnehmer wie Schulkinder. Na ja, solange sie die anderen nicht stören, spielt das keine Rolle.“ Herr Schneider spricht sicher weiter.

Leiden Sie unter starkem Lampenfieber? Dann arbeiten Sie mit einer guten Vorbereitung dagegen an. Eine sorgfältige Vorbereitung lässt Sie ruhiger in eine Präsentation gehen. Wenn Sie schlecht vorbereitet sind, sind Sie zu Recht nervös, dann helfen auch Techniken der Stressreduktion nicht. In [8] und [12] wird für die Vorbereitungsphase empfohlen:

- Eine gute Vorbereitung ist eine wichtige Voraussetzung für jede Präsentation. Bereiten Sie sich rechtzeitig und gründlich vor, so gewinnen Sie Sicherheit. Im Zentrum der Vorbereitungen muss ein systematischer Aufbau stehen. Wenn Sie genau wissen, was Sie vorhaben und an welcher Stelle der Präsentation Sie sich gerade befinden, sind Sie ruhiger. Je kürzer Ihre Präsentation ist, desto exakter muss die Vorbereitung sein. Wenn Sie nur 10 min Zeit haben, muss (fast) jeder Satz sitzen.
- Engagieren Sie sich für das Thema. Sie können nur von einer Sache überzeugen, von der Sie selbst überzeugt sind. Wenn Sie nicht hinter dem Thema stehen, weigern Sie sich, die Präsentation zu halten. Wie wollen Sie die Teilnehmer für ein Thema, von dem Sie selbst nicht überzeugt sind, nachhaltig interessieren?
- Bereiten Sie den Inhalt gezielt für die Teilnehmer auf, dann reden Sie nicht an ihnen vorbei, und die Teilnehmer werden sich für Ihre Präsentation interessieren.
- Nehmen Sie sich Zeit für Visualisierungen. Mit gut vorbereiteten Folien kann die Präsentation nicht vollständig misslingen. Durch gute Visualisierungen verlagern Sie einen wichtigen Arbeitsschritt in die Vorbereitungszeit. Dadurch sinkt der Stresspegel während der Präsentation.
- Bereiten Sie ein Stichwortmanuskript vor. Formulieren Sie Anfang und Ende aus. So kann Ihnen nichts passieren, Sie finden jederzeit wieder den Einstieg in Ihre Präsentation.
- Üben Sie Ihre Präsentation vorab. Das gibt Sicherheit und Vertrauen, denn Sie haben es dann bereits einmal geschafft. Ideal ist es, vor einem Spiegel oder mit einer Videokamera zu üben. Was in der Generalprobe geklappt hat, gelingt auch im Ernstfall.
- Beschäftigen Sie sich nicht bis zur letzten Minute mit der Präsentation. Die inhaltliche Vorbereitung sollte am Tag vor der Präsentation abgeschlossen sein. In den letzten Minuten vor Präsentationsbeginn kümmern Sie sich nicht mehr um die Inhalte der Präsentation. Selbst wenn Sie noch Fehler entdeckten, würden Sie diese in der Nervosität kurz vor der Präsentation nicht mehr korrigieren können.

- Überprüfen Sie rechtzeitig die technischen Hilfsmittel, damit Sie Mängel ohne Zeitdruck vor der Präsentation beheben können.
- Lassen Sie vor der Präsentation die Finger von schwerem Essen und von Alkohol. Beruhigungsmittel sind nicht empfehlenswert. Sie werden zwar ruhiger und langsamer, aber nicht besser. Allenfalls ertragen Sie Ihre schlechte Leistung ruhiger.
- Wechseln Sie vor Beginn mit dem einen oder anderen Teilnehmer ein paar freundliche Worte. Sie bauen so einen persönlichen Kontakt auf und können in kritischen Abschnitten der Präsentation Sicherheit gewinnen, indem Sie diese Teilnehmer anblicken.
- Setzen Sie folgende Mittel ein, um Sicherheit auszustrahlen: Sprechen Sie etwas lauter. Wenn man unsicher ist, spricht man automatisch leiser. Halten Sie unbedingt Blickkontakt mit den Teilnehmern. Lernen Sie dazu die ersten Sätze auswendig, damit Sie nicht sofort in Ihrem Stichwortmanuskript nachsehen müssen.
- Sprechen Sie am Anfang betont langsam. Sie kommen so in einen gleichmäßigen Sprech- und Atemrhythmus, vor allem vermeiden Sie Kurzatmigkeit durch zu schnelles Sprechen.

Bauen Sie eine positive Grundhaltung auf, betrachten Sie die Teilnehmer nicht als Feinde, siehe hierzu Abschnitt 8.3. Wenn Sie sich umfassend vorbereiten, werden Sie keinen Blackout erleiden. Wenn alle Stricke reißen und der Blackout doch hereinbricht, dann helfen nur Notmaßnahmen, siehe hierzu Abschnitt 8.2.

## 6.2 Glaubwürdigkeit

Bei allen Techniken, Tipps und Tricks gilt: Bleiben Sie sich treu. Wenn Sie sich Sprech- und Verhaltensweisen antrainieren, die nicht zu Ihnen passen, werden die Teilnehmer die Unstimmigkeit bemerken und Sie für unglaubwürdig halten. Wortgeklänge, und sei es noch so nett, oder bunte Folien verpuffen in einem solchen Fall wirkungslos, weil sich jeder Teilnehmer fragen wird, welches Ziel Sie wirklich verfolgen. Wer als Manipulator gilt, erreicht nichts. Halten Sie sich an folgende Grundregel: Nur Tipps und Techniken übernehmen, die zur eigenen Persönlichkeit passen. So kann man einen insichgekehrten ruhigen Menschen zwar etwas aus sich herauslocken, einen Alleinunterhalter kann man aber nicht aus ihm machen. Sie werden nicht nur durch Ihr Auftreten, sondern auch durch Ihre Art zu argumentieren glaubwürdig. Argumentieren Sie nach folgenden Regeln [66]:

- Folgerichtig: Sie verlieren die Glaubwürdigkeit, wenn Sie das nicht tun. Lassen Sie die Finger von unbegründeten Behauptungen oder von Scheinbegründungen. Über kurz oder lang wird man Ihnen auf die Schliche kommen.