

Präsentieren fast ohne Angst und Nervosität.

In immer mehr Berufen gehört es heute dazu, vor Mitarbeitern, Kollegen oder Kunden etwas zu präsentieren. Für viele Menschen ist das ein bisschen aufregend, aber gut zu schaffen.

Für Schüchterne ist es ein Alptraum.

Sie haben alle möglichen Katastrophenideen, befürchten einen Blackout oder Gedächtnisverlust. Haben Angst vor sarkastischen Bemerkungen oder dass Teilnehmer nacheinander den Raum verlassen. Eine Woche vor der Präsentation schlafen sie schlecht, haben wenig Appetit. Die Nacht vor der Präsentation erleben sie in nackter Panik.

Wer introvertiert, schüchtern ist oder sich als wenig selbstbewusst erlebt, hat mit einer Präsentation oder Rede größte Mühe. Auch ein Seminar über Rhetorik ändert da zuweilen wenig. Auch ich war, als ich vor vielen Jahren mit Vorträgen anfang, sehr aufgeregt. Und auch heute signalisiert mir mein Pulsschlag in den letzten dreißig Minuten vor dem Vortragsbeginn, dass das Sprechen vor großen Gruppen für mich keine Routine ist.

Doch habe ich im Lauf der Zeit mir **einige Techniken angeeignet**, mit der ich meine Aufregung im Zaum halte.

1. Riskieren Sie, ehrlich zu sein.

Früher versuchte ich bei Vorträgen, meine Aufregung zu überspielen. Und war mir auch sicher, das gut zu können. Bis ich eines Tages einen Mitschnitt eines Vortrags hörte. Seitdem weiß ich, dass man zwar seine Mimik einigermaßen kontrollieren kann – aber nicht seine Stimme. Deswegen funktionieren ja auch Stimmenanalysierer bei der Polizei.

Wenn Sie ehrlich sind, brauchen Sie sich nicht zu verstellen.

Sie können so sein, wie Sie sind. Sie brauchen Ihre Gefühle nicht zu verstecken oder zu maskieren. Wenn Sie aufgeregt sind am Anfang, sagen Sie es einfach. Das hat einen wichtigen Effekt. Sie haben sofort die Aufmerksamkeit der Zuhörer. Okay, ein paar werden denken: „*Was ist denn das für ein Looser!*“

Aber die meisten werden Sie vermutlich sympathisch finden, weil es ihnen genauso gehen würde, wenn sie da oben stünden.

2. Beginnen Sie mit etwas Unerwartetem.

Die Zuhörer bei einem Vortrag erwarten meist eine Begrüßung, einen Themenüberblick usw. Wie berechenbar. Wie höflich. Wie langweilig.

Ich habe es mir abgewöhnt, mit einer normalen Begrüßung zu beginnen. Einmal fing ich so an: „*Guten Tag, meine sehr verehrten Damen und Herren. Ich freue mich, heute hier vor Ihnen sprechen zu können und ...* ***verdamm, das stimmt doch überhaupt nicht. Im Moment freue ich mich kein bisschen. Mein Herz schlägt bis zum Hals. Meine Hände sind nass. Ich glaube, Freude fühlt sich anders an. Ich bin verdamm aufgeregt, hier zu stehen.***“ Dann machte ich eine lange Pause und schaute ins Publikum.

Alle schauten sehr erwartungsvoll mich an. Ich hatte ihre Aufmerksamkeit. Und ich wurde plötzlich ganz ruhig. Denn ich hatte das gesagt, was mir im Wege stand, meinen Vortrag zu halten. Meine Angst. Aber es passierte nichts. Sondern alle waren gespannt.

Dann leitete ich über zum Thema mit den Worten: „*Aber jetzt geht es ja nicht meine Gefühle, sondern um das Thema „Stress im Alltag“. Und Stress hat viel mit Gefühlen zu tun, denn ...*“

3. Machen Sie vor dem Vortrag Kontakt.

Damit ich mich beim Vortrag nicht so isoliert vom Publikum fühle, mache ich davor mit einigen Leuten etwas Smalltalk. Meist kommen die Leute ja nacheinander rein. Ich bin dann schon da und fange ein zwangloses Gespräch an. Über das Wetter, über die Stadt oder auch darüber, was Sie an dem Thema besonders interessiert. Das hat zwei Vorteile.



Zum einen wärme ich mich damit an. Ich spreche schon ein bisschen, verliere etwas die Nervosität. Zum anderen nutze ich diese Menschen während des Vortrags als Anker. Ich schaue immer mal wieder zu ihnen hin und meist gucken die ganz freundlich, nicken dazu – und ich hole mir Bestätigung.

4. Verzichten Sie auf ein Rednerpult.

Zuhörer wollen meiner Meinung nach nicht in erster Linie einen tollen, perfekten Vortrag hören. Dann könnten Sie ja auch ein Buch dazu lesen. Sondern **Zuhörer wollen vor allem einem realen Menschen zuhören.** Und keiner Sprechattrappe.

Und wenn Sie den Großteil von sich hinter einem hohen Rednerpult verbergen, kriegen die Leute wenig von Ihnen mit. Vor allem, wenn Sie noch von Ihrem Manuskript ablesen und nur ab und zu aufschauen, ob noch alle da sind.

Mein Tipp ist radikal: **Zeigen Sie sich als Mensch. Am besten in voller Größe.** Wenn Ihnen das zu angstbesetzt ist, setzen Sie sich anfangs auf einen Stuhl – und enttäuschen Sie die Erwartung, dass ein Vortragender stehen muss. Wenn Sie dazu eine gute Überleitung finden, umso besser.

„Dieser Vortrag geht über Innovation. Deshalb sitze ich hier vor Ihnen. Denn ein Vortragender, der sitzt, ist ungewöhnlich. Und Innovation hat viel damit zu tun, das Gewöhnliche zu vermeiden.“

5. Machen Sie Ihre Hausaufgaben – und vergessen Sie sie.

Natürlich sollten Sie auf Ihr Thema gut vorbereitet sein. Aber wenn Sie zu sehr an Ihrem vorher ausgearbeitetem Manuskript kleben, wird Ihr Vortrag weniger lebendig. Lebendigkeit ist aber wichtig. Ihr Vortrag soll nicht klingen, wie eine Aufnahme vom Band, bei der alle Fehler rausgeschnitten sind.

Machen Sie sich Stichpunkte. Und reden Sie dann drauf los. Sie kennen doch Ihr Thema. Mit Sicherheit besser als jeder im Publikum. **Reden Sie drauflos.** Und wenn Sie mal den Faden verlieren, siehe Punkt 2. Seien Sie ehrlich und sagen Sie es einfach: *„Jetzt habe ich den Faden verloren. Kennen Sie bestimmt. Man weiß genau, was man sagen wollte – und schwupps, ist es weg. Was machen wir jetzt? Wo war ich gerade?“*

Das letzte Beispiel bringt mich zum nächsten Punkt, der wichtig ist. Für das Publikum und für Sie.

6. Sorgen Sie für Gespräche.

Kaum jemand kann länger als zwanzig Minuten konzentriert zuhören. Ihr Publikum auch nicht. Es braucht eine Abwechslung. Deshalb gibt es Pausen, wo Menschen auf's Klo gehen können, etwas trinken oder essen – aber vor allem sich mit anderen unterhalten können.

Nehmen Sie also dieses Bedürfnis nach Abwechslung ernst und geben Sie dazu Gelegenheit während Ihrer Präsentation.

- **Stellen Sie Fragen.**

Die Frage sollte zu dem gerade behandelten Thema passen. Sie sollte möglichst einfach sein, so dass fast jeder etwas dazu sagen kann. Und warten Sie auf Antworten. Falls sich niemand traut, trauen Sie sich und gehen direkt zu jemand in der ersten Reihe und sagen Sie freundlich zu ihm: *„Und was wäre Ihre Antwort.“*

- **Machen Sie eine „Übung“.**

Wenn Sie Ihr Publikum etwas erleben und mittun lassen, das zu Ihrem Thema passt, wird sich das besser einprägen.

Ich bevorzuge Aufgaben oder Fragen, die jeder für sich still alleine behandeln soll. Dadurch erreichen Sie jeden.

Beispiele:

– Wenn Sie einen Geschäftsbericht vorstellen: *„Was schätzen Sie, wie das Ergebnis bei x aussehen wird? Und bei Y?“*

– Wenn Sie über Kreativität sprechen: *„Was ist nach Ihrer Meinung nach die kreativste Idee der Menschheit gewesen?“*

– Wenn Sie über ein Projekt berichten: *„Woran scheitern Ihrer Meinung nach die meisten Projekte?“*

- **Sorgen Sie für Austausch untereinander.**

Meist würde es zu lange dauern, wenn Sie die Antworten des Publikums jetzt einzeln abfragen. Und wenn mehr antworten wollen als Sie Zeit dafür verwenden wollen, gibt es leicht Verdruss.

Besser: Fordern Sie Ihre Zuhörer auf, die Antworten, Meinungen oder Erlebnisse mit ihren Nachbarn auszutauschen.

Seien Sie hier freundlich direktiv: *„Ich möchte gern, dass Sie sich jetzt Ihrem Nachbarn zuwenden, ihn freundlich anlächeln und zwei Minuten miteinander austauschen, was Ihnen gerade eingefallen ist.“*

Noch besser ist es manchmal, dies in Kleingruppen zu tun: „Bitte bilden Sie Dreier- oder Vierergruppen, gern auch mit den Zuhören in der Reihe vor oder hinter Ihnen. Und machen Sie das jetzt.“

Danach ist die ganze Atmosphäre meist wie verwandelt. Es ist nicht mehr ein Vortragender, der Zuhörern etwas erklärt. Plötzlich ist es einfach ein Raum mit Menschen, die sich engagiert mit einem Thema befassen. Es ist der Facebook-Effekt.

7. Arbeiten Sie mit Schock, Überraschung und Humor.

Ihre Zuhörer sind nicht in erster Linie an Ihren Informationen interessiert. Wenn dem so wäre, könnten Sie Ihren Vortrag auch als Email verschicken oder als Handout verteilen und jeder liest es sich durch.

Nein, es muss einen Sinn machen, warum diese Menschen körperlich anwesend sind. **Und der Sinn sind die Emotionen, die Ihre Zuhörer erleben während Ihres Vortrags.** Und diese Gefühle müssen Sie hervorrufen.

Emotionen wecken Sie aber nicht durch endlose Zahlenkolonnen, trockene Sprache und nüchterne Fakten. Die lassen sich natürlich nicht vermeiden aber Sie sollten Sie so verpacken, dass bei Ihren Zuhörern Gefühle entstehen.

Um Gefühle hervorzurufen, brauchen Sie kein begnadeter Redner oder Comedian zu sein. Das schaffen Sie auch als Schüchternen, Introvertierter ganz leicht:

Benutzen Sie Bilder. Und zwar Bilder, die überraschen, schockieren oder belustigen. Hier einige Vorschläge.



Wie unsere Mitarbeiter bisher unsere Strategie verstehen.
korrekte Planung.



Vor jedem Projekt steht eine



Für Veränderungen muss man die Komfortzone verlassen. Klare Anweisungen helfen Missverständnisse vermeiden.

Fazit:

Verstecken Sie nicht Ihre Schüchternheit. Machen Sie eine Stärke daraus

Tun Sie erst gar nicht so, als wäre eine Präsentation oder ein Vortrag vor fünfzig Leuten für Sie ein Kinderspiel. Erstens wird man es Ihnen nicht glauben. Und zweitens haben Sie in diesem Moment achtzig Prozent des Publikums auf Ihrer Seite, dem es in Ihrer Rolle genauso gehen würde.