

Kapitel 1

Redelust statt Redefrust

Drei Gründe für den Schritt auf die Bühne

Jetzt einmal Hand aufs Herz: Waren Sie bei Ihren letzten Präsentationen oder Reden wirklich mit Freude bei der Sache? Haben Sie mit Herzblut Ihr Thema vorgetragen, Ideen geliefert, Ergebnisse vorgestellt? Oder haben Sie eher eine vermeintlich lästige Aufgabe abgearbeitet, weil es sich einfach nicht vermeiden ließ? Sich gar vor der Situation gedrückt? Anderen den Vortritt gelassen?

Falls Sie zur Gruppe der »Reden-Vermeider« gehören, sind Sie in guter Gesellschaft. Die Zahl der Redeanlässe im beruflichen Umfeld steigt stetig. Dennoch wimmelt es im Geschäftsalltag nur so von Menschen, die den Schritt nach vorne auf die öffentliche Bühne scheuen. Es gibt unzählige clevere und erfolgreiche Fach- und Führungskräfte, die eine Menge zu sagen hätten, es aber einfach nicht tun. Warum? Weil sie schlechte Erfahrungen gemacht haben. Die herausgehobene Position im »Scheinwerferlicht« als unangenehm empfinden. Nicht wissen, wie sie es anpacken sollen. Keinen richtigen Draht zu den Zuhörern bekommen. Oder aus Mangel an Übung unsicher sind. »Ich muss mich nicht unbedingt in den Vordergrund drängeln.«, »Mein Ding ist das nicht.«, »Andere können das besser.«, »Dann kann ich tagelang wieder nicht richtig schlafen.« ..., so lauten die Erklärungen. Wie schade! Denn etwas zu wissen oder zu können ist das eine – damit nach draußen zu gehen und der Welt zu zeigen, wer Sie sind bzw. was Sie auf Lager haben, ist das andere. Verlassen Sie Ihr stilles Kämmerlein! Lernen und üben Sie öffentlich zu reden und machen Sie so Schritt für Schritt den Feind zum Freund:

- Sie brauchen das gesprochene Wort, um Ihre Botschaft appetitlich zu verpacken und zu verbreiten. Mit Auftritten im kleinen und größeren Kreis werden Sie sicht- und hörbar. Eine gelungene

Rede erlaubt es Ihnen, Ihre relevanten Themen ins rechte Licht zu rücken, Ihre Zielgruppe zu erreichen sowie für Ihre persönlichen Fähigkeiten und Anliegen effektiv zu werben. Mit den richtigen Worten begeistern Sie andere. Sie zünden Ideen, wecken Neugier, sorgen für Aha-Erlebnisse und haben damit die Chance, Ihr Publikum zum Handeln zu bewegen.

- Die Fähigkeit, vor Publikum frei zu reden, bringt Ihre Karriere in Schwung. Als geschickter Redner heben Sie sich von der Masse ab, sind unverwechselbar statt austauschbar. Sie beeindrucken Ihr Umfeld und werden in aller Regel schlauer und talentierter eingeschätzt als Kollegen, die nicht so gut reden. Die Menschen werden auf Sie aufmerksam und erinnern sich an Sie. Ihr Ansehen steigt. Mehr Respekt, mehr Einfluss und letztlich auch mehr Gehalt sind die unaufhaltsamen Folgen.
- Ein erfolgreicher, souveräner Auftritt ist ein echter Kick für Ihr Selbstbewusstsein. Tolle Rückmeldungen aus dem Publikum tun einfach gut. Die Mischung aus Freude über die eigene Leistung, Erleichterung und nicht zuletzt Stolz, den inneren Schweinehund besiegt zu haben, ist unbeschreiblich. Kennen Sie das Gefühl, in einer Stunde mindestens zehn Zentimeter gewachsen zu sein? Zugegeben, diesen Cocktail der Emotionen gibt es nicht bei jeder Rede inklusive, aber genießen Sie die besonderen Momente und speichern Sie diese ganz bewusst. Sollten bei nächster Gelegenheit wieder einmal Selbstzweifel aufkeimen, drücken Sie die Repeat-Taste. So holen Sie sich das positive Gefühl zurück und können mit Kraft und gestärktem Selbstvertrauen an die neue Aufgabe herangehen. Ihr Selbstbild wird sich stetig verbessern. Sie bauen Redemut auf und werden von Mal zu Mal souveräner.

Einer dieser prägenden Momente war für mich vor Jahren eine Taugung meines damaligen Arbeitgebers für rund 100 Vertriebsführungskräfte, die ich mit viel Zeit und Mühe inhaltlich vorbereitet hatte. Ich bin guter Dinge, bis mich vier Tage vor der Veranstaltung mein Chef anruft: »Andrea, ich kann am Dienstag nicht die Moderation übernehmen. Ich muss zu einer Beerdigung.« Mmmh. Nach einer kurzen Denkpause habe ich sofort zwei Namen erfahrener Kollegen parat, die für ihn einspringen könnten – typische Vermeidungsstrategie. »Nein«, sagt er, »ich möchte, dass du das machst!«.

Dem ist nichts mehr entgegenzusetzen. Vor mir liegen relativ unruhige Tage und die zermürbende Frage: »Werden die mich ernst nehmen und als Chef-Ersatz akzeptieren?« Beim Schritt auf die Bühne bin ich so aufgeregt und nervös wie selten zuvor. Ich konzentriere mich und lege los. Von Tagesordnungspunkt zu Tagesordnungspunkt werde ich innerlich lockerer. Die Sache beginnt richtig Spaß zu machen. Ich merke, dass ich die Leute erreiche. Erste positive Rückmeldungen in den Pausen geben mir weiteren Rückenwind. Als ich am Abend, ziemlich durchgeschwitzt und erschöpft, die Feedbackbögen in den Händen halte, weiß ich: Ich habe es geschafft ... und mich damit auch innerlich irgendwie frei gestrampelt.

Die guten Gründe für den Schritt auf die nächste kleine oder große Bühne liegen auf der Hand. Sie denken jetzt: »Wenn es doch so leicht wäre. Ich bin einfach nicht zum Redner geboren.« Gewiss: Wie bei so vielen Dingen im Leben ist eine Portion Talent bestimmt hilfreich. Aber auch wenn gutes Reden nicht jedem in die Wiege gelegt wurde, Sie können es lernen!

Erinnern Sie sich doch einmal an Ihre erste Fahrstunde! Die Kombination aus Kuppeln, Schalten, Bremsen, Gas geben, Schulterblick, auf den Verkehr und auf Fußgänger achten war ziemlich fordernd. Aber nach und nach haben Sie sich daran gewöhnt. Sie haben durch regelmäßiges Fahren Routine bekommen und sind heute auf mehrspurigen Autobahnen unterwegs oder behaupten sich im hektischen Stadtverkehr. Auch Lesen oder Rechnen mussten wir erst lernen oder Tanzen, Fahrradfahren und Kochen. All das beherrschen wir mittlerweile ganz passabel. In der einen oder anderen Sache sind wir wahrscheinlich sogar richtig gut. Nämlich genau dann, wenn wir uns aus unserem tiefsten Inneren für etwas interessieren, etwas wirklich wollen. Wenn wir uns etwas in den Kopf gesetzt haben, kontinuierlich daran arbeiten, ausprobieren, Fehler zulassen, weitermachen ... und so Schritt für Schritt immer besser werden. Nicht anders ist es mit dem Reden.

Und wissen Sie was? Es ist richtig spannend, sich weiterzuentwickeln, Neues auszuprobieren und auch einmal über den eigenen Schatten zu springen. Verlassen Sie Ihre kuschelige, angenehme Komfortzone! Sicherlich, hier fühlen wir uns wohl, sind entspannt und brauchen uns nicht vor bösen Überraschungen zu fürchten. Die Sache hat nur einen Haken: Wenn wir uns für den bequemen Weg

entscheiden und immer nur Dinge tun, die wir aus dem Effeff beherrschen, werden wir uns auch nicht weiterentwickeln. Das ist erst möglich, wenn wir uns in die Risikozone wagen. Ja, es steckt schon im Namen – in der Risikozone kann es auch zu Enttäuschungen und Misserfolgen kommen. Aber nur, wenn wir das Risiko eingehen, einmal eine Schlappe zu erleiden, können wir gewinnen. Sie werden sehen: Es lohnt sich. Ihr Mut zahlt sich aus!

Der gute Redner ...

Wir werden nicht über Nacht zum Meister. Ein bisschen Zeit, Einsatz und Schweiß dürfen wir schon investieren, zumal das gute Präsentieren ja keine rein motorische Fertigkeit ist. Der Erfolg einer mitreißenden Rede basiert auf dem gelungenen Zusammenspiel von sprachlichem Inhalt, stimmlichem Ausdruck (Aussprache, Sprechrhythmus, Klang, Stimmmelodie) und optischen Signalen (Körpersprache und -haltung, Aussehen, Auftreten).

Wirkungsvolles Reden ist viel mehr als geschliffene Rhetorik und ausgefeilte Technik. Mit einem druckreifen, aber aalglatten Vortrag werden Sie die Herzen Ihrer Zuhörer wohl eher nicht erreichen. Wirkungsvolles Reden hängt ganz eng mit Ihnen selbst zusammen. Mit Ihrer Persönlichkeit. Mit dem, wer Sie sind und wofür Sie stehen. Ihr Publikum möchte wissen, mit wem es hier zu tun hat. Dazu gehören gerade auch Ihre Ecken und Kanten.

Immer wieder erlebe ich, dass Menschen nach Vorbildern suchen. Dagegen ist auch nichts einzuwenden. Charismatische, überzeugende Redner unter die Lupe zu nehmen und zu schauen, was sie denn so erfolgreich macht, ist eine wunderbare Unterstützung auf dem Weg zum eigenen gelungenen Auftritt. Für diese Zwecke eignen sich hervorragend die Reden von Barack Obama oder Steve Jobs, die Sie zum Beispiel im Internet finden. Sie brauchen aber auch gar nicht so weit in die Ferne zu schweifen, um gute Redner zu finden: Während ich die Zeilen dieses Buches schreibe, wird Joachim Gauck zum neuen Bundespräsidenten gewählt und überzeugt auch die letzten Zweifler mit seiner Antrittsrede. Ich selbst kann mich gut an einen Auftritt von ihm erinnern, den ich im Rahmen einer Tagung vor etwa zwei Jahren erleben durfte: Er sprach über die Geschichte der DDR,

über Freiheit, Demokratie und die damit verbundenen Rechte und Pflichten – sehr persönlich und emotional. Auch wenn ich die genauen Inhalte heute nicht mehr wiedergeben kann, so hat mich diese Rede doch tief beeindruckt. Mit seiner menschlichen, authentischen und unkonventionellen Art hat er damals die rund 500 Zuhörer erreicht und über 75 Minuten gefesselt, Standing Ovationen inklusive. Bei Reden dieses Formats ist der Adlerblick durchaus erlaubt. Schauen Sie genau hin: Wie hat sich der Redner präsentiert? Was hat er getan, dass Sie ihm an den Lippen hingen? Wie könnten Sie das auch für Ihre eigenen Präsentationen umsetzen?

Nicht selten endet eine grundsätzlich sinnvolle Analyse allerdings in einem permanenten Vergleichsmodus »So wie ... wäre ich auch gerne!«, der häufig eher vernichtend denn förderlich ist. Wenn wir dann die eigenen Redefertigkeiten bewerten, lassen wir meist kein gutes Haar an uns, weil es die anderen im Zweifelsfall (aus unserer Sicht) ohnehin besser können: Kollege A kommt schneller auf den Punkt, Promi B ist lustiger und Comedian C erst – der hat immer einen flotten Spruch auf den Lippen. Stopp! Das bringt uns nicht weiter. Das macht uns klein und behindert uns in der Entwicklung einer eigenen Rednerpersönlichkeit. Versuchen wir jetzt noch unser Vorbild zu imitieren, ist das meist zum Scheitern verurteilt. Denn so unterschiedlich wie die Menschen sind eben auch die Vortragsstile bzw. Rednertypen. *Den* guten Redner gibt es nicht. Dafür sind wir alle viel zu verschieden. Da gibt es den *Macher* auf der Bühne, der die Zügel in der Hand hält und gerne im Mittelpunkt steht. Oder den *Showmaster*, für den die Unterhaltung seiner Zuhörer oberste Priorität hat – er bringt die Menschen zum Lachen. Der *Meister der leisen Töne* strahlt Ruhe aus und hat ein gutes Gespür für sein Publikum, während der eher *sachliche Redner* seine Botschaften stets kompetent und gut strukturiert präsentiert. Wenn Letzterer nun, auf Teufel komm raus, versucht, extrem emotional oder lustig zu sein, wird das auf die Zuhörer ziemlich befremdlich, irritierend oder gar albern wirken. Er schlüpft in eine Rolle, die nicht zu ihm passt. Abgesehen davon, dass das nur ein extrem guter Schauspieler überzeugend hinbekommt, ist so etwas auf Dauer ziemlich anstrengend. Dabei könnte er ganz einfach er selbst bleiben und seine fachlichen Stärken dazu nutzen, um sich ruhig und souverän als Experte für sein Fachgebiet zu präsentieren. Vielleicht noch gewürzt mit

einer Portion trockenem Humor und ganz bestimmt mit einem inhaltlichen Tiefgang, der wiederum dem Stimmungsmacher vermutlich eher schwerfällt.

Nun, hier geht es um Sie! Deshalb lassen Sie uns doch gleich einmal einen Blick darauf werfen, welche Eigenschaften *Sie* schon heute als Redner auszeichnen (Abbildung 1):

	ja	nein	teilweise
Meine Rednerpersönlichkeit			
Ich bin dynamisch und lebendig.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich strahle Ruhe aus.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich bin konzentriert und wach.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich bin souverän und entspannt, auch wenn es heiß hergeht.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich kann gut improvisieren.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich bin humorvoll.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich punkte durch meine sachliche, fundierte Art.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich bin ein Mensch, der in Erinnerung bleibt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Thema und Botschaft			
Ich stecke tief in meinem Thema drin.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich bin begeistert von meinem Thema.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich stehe voll hinter dem, was ich sage.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich bereite mich ordentlich vor.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich bin gut strukturiert und komme klar auf den Punkt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich kann auch harte Kost leicht verdaulich rüberbringen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich erzähle Geschichten, spreche in Bildern.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Körperliche Präsenz			
Ich stehe gerne im Mittelpunkt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich habe einen stabilen Stand.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich nutze den Raum, der mir zur Verfügung steht.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich habe eine gerade und offene Körperhaltung.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich fühle mich sicher und ungehemmt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich bewege mich fließend, ohne Hektik.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich habe eine natürliche Mimik und Gestik.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

	ja	nein	teilweise
Stimme und Sprechen			
Ich spreche frei.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich mag meine Stimme, sie klingt voll und rund.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich spreche flüssig, ohne Stocken und abrupte Pausen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich spreche melodisch und rhythmisch.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich spreche deutlich.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich erreiche auch die Zuhörer in der letzten Reihe.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich habe einen vielseitigen Wortschatz.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Draht zum Publikum			
Ich mag mein Publikum.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich kann mich in die Lage meiner Zuhörer versetzen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich halte den Blickkontakt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich nehme Stimmungen wahr.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich interagiere mit meinem Publikum.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich gebe meinen Zuhörern Zeit zum Nachdenken.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich halte die Aufmerksamkeit vom Anfang bis zum Schluss.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Abbildung 1 Die Rednerpersönlichkeit

Das sagt Ihnen die aktuelle Bestandsaufnahme:

- Ganz bestimmt haben Sie viele »ja«-Kreuze gesetzt. Gratuliere! Das sind Pluspunkte, die Sie schon »im Sack« haben. Nutzen Sie besonders diese Stärken und zeigen Sie damit, was Sie ausmacht. Der erfolgreiche Redner ist nicht der perfekte Rhetoriker, sondern der authentische Mensch. Sobald Ihr Inneres und Äußeres im Einklang sind, spürt das Ihr Gegenüber. Sie entwickeln ein Band zu Ihren Zuhörern und man glaubt Ihnen mehr.
- Wo haben Sie nur eingeschränkt geantwortet? Schauen Sie sich Ihre Statements mit »teilweise« und »nein« genauer an. Denn die heißt es beim Weiterlesen ganz besonders im Fokus zu behalten. Ein »Teilweise« und ein »Nein« deutet auf Rednerqualitäten hin, die Sie sich neu aneignen beziehungsweise verbessern können. Ich zeige Ihnen, wie!

Vom Umgang mit der Angst

Ein Großteil der Menschen hat bei öffentlichen Auftritten mit irgendeiner Form der Aufregung oder Angst zu kämpfen – unabhängig davon, wie kompetent und erfahren die jeweilige Person ist. Auch Fernsehmoderatoren, Schauspieler, Professoren, Musiker und professionelle Redner sind nicht davor gefeit.

Die Angst ist wohl die größte Hürde vor dem Weg auf die Bühne. Kennen Sie das? Sie fühlen sich bei Vorträgen wie kurz vor der Hinrichtung? Ihr Herz rast? Der Kopf ist leer? Ihnen ist schlecht oder Sie müssen dauernd auf die Toilette? Sie haben zittrige Hände, weiche Knie, »hektische Flecken« auf Hals und Dekolleté? Sie erröten oder werden ganz blass? Sie schwitzen? Bekommen kaum Luft, der Mund ist trocken und die Stimme droht jeden Moment zu versagen – kurzum: Sie sterben vor bzw. während jeder Präsentation tausend Tode?

Lassen Sie uns zunächst einen Blick darauf werfen, wo die Angst herkommt. Denn je mehr wir über ihre Gründe wissen, desto besser können wir die Symptome einordnen und mit ihnen umgehen:¹

Da gibt es zum einen die *Angst vor dem persönlichen Scheitern* bzw. die Angst, den eigenen (hohen) Ansprüchen nicht gerecht zu werden. Horrorszenarien sind es, die da häufig vor dem inneren Auge ablaufen. Hoffentlich verliere ich meinen roten Faden nicht. Hoffentlich verspreche ich mich nicht. Hoffentlich fallen meine Unterlagen nicht auf den Boden. Und so weiter. Viele Menschen sind wahre Meister darin, sich im Vorfeld allerlei Schreckliches auszumalen. Auch mir sind solche Gedanken nur allzu gut bekannt. Gerne noch ergänzt um diese netten »Wenn-dann-Schleifen«: »Wenn du das nicht ordentlich machst, dann bekommst du bei der Gruppe keinen Fuß mehr auf den Boden. Dann brauchst du dich dort gar nicht mehr blicken zu lassen ...« Hoch lebe der eigene Anspruch nach Perfektion!

¹ Vgl. auch: Zeller, Daniela: *So werden Sie gehört: Richtig reden, professionell präsentieren, authentisch auftreten*, 2009, S. 16ff.

Allerdings habe ich im Laufe der Jahre Folgendes festgestellt:

1. Ja, es kann sein, dass diese unangenehmen Dinge tatsächlich eintreten. Meistens läuft aber alles glatt. Die Hirngespinnste sind also wirklich pure Energieverschwendung.
2. Es wird definitiv nicht alles während eines einzigen Vortrags gleichzeitig passieren.
3. Sie werden es ganz bestimmt überleben 😊.

Bitte zerfleischen Sie sich nicht! Ihre Zuhörer werden nur einen Bruchteil Ihrer Nervosität wahrnehmen, selbst wenn Sie das Gefühl haben, im nächsten Augenblick ohnmächtig umzufallen. Ihre vermeintlich bebende Stimme kommt außen maximal als leichtes Zittern an und Ihre weichen Knie bemerkt ohnehin kein Mensch. Bringen Sie sich ruhig ein wenig Wohlwollen entgegen und seien Sie nachsichtig mit sich. In den meisten Fällen gehen wir nämlich mit uns selbst viel strenger ins Gericht, als es das kritischste Publikum jemals tun würde.

Darüber hinaus fürchten sich viele Menschen *vor den Reaktionen des Publikums*: Halte ich kritischen Fragen stand? Sitzt da jemand, der mich »zerlegen« möchte? Was, wenn die Leute mich nicht mögen? Sich vielleicht sogar über mich lustig machen oder mich ignorieren? Wie gehe ich mit Störungen um? Was mache ich, wenn die Kritik vernichtend ist?

Nun, Zuhörer können in der Tat grausam sein. Sie sind der »Meute« aber keinesfalls hilflos ausgeliefert. Als Referent haben Sie die Fäden in der Hand und steuern zum Großteil selbst, wie Ihr Publikum reagiert. Sie haben die Chance, die Dinge in die richtige Richtung zu lenken. In diesem Buch habe ich jede Menge Anregungen für Sie zusammengestellt, wie Sie Ihr Gegenüber für sich gewinnen und auch bei Widerständen gelassen reagieren können. Streichen Sie aber bitte gleich den Anspruch, es allen recht zu machen. Das lähmt und setzt Sie nur unnötig unter Druck. Ganz gleich, wie toll Ihre Vorbereitung und Ihre Bühnenperformance sind, es wird immer Menschen geben, die eine andere Meinung haben, keinen Draht zu Ihnen bzw. zu Ihrem Vortragsstil finden, oder denen einfach Ihre Nase nicht gefällt. Und das ist auch völlig okay! Besinnen Sie sich auf Ihre unverwechselbare Persönlichkeit. Beim Gros der Menschen punkten Sie nicht als angepasster Redner, der allen gefallen will und eine Rolle spielt. Sondern wenn Sie einfach Sie selbst sind – echt und natürlich.

Dann ist da noch die *Angst vor unkalkulierbaren Zwischenfällen*: Der Beamer gibt seinen Geist auf. Ton, Licht oder Klimaanlage funktionieren nicht mehr. All das sind Dinge, die nicht planbar sind und zunächst einmal nicht in Ihrer Macht stehen. Deshalb üben sie auf den einen oder anderen Redner einen ganz besonderen Schrecken aus. Aber auch hier müssen und sollten Sie nicht tatenlos zusehen. Bleiben Sie möglichst entspannt und thematisieren Sie den Zwischenfall. Die Zuhörer wissen, dass es nicht Ihre Schuld ist, wenn der Strom ausfällt oder aus dem Nachbarraum plötzlich laute Musik ertönt. Sie rechnen es Ihnen hoch an, wenn Sie Ruhe bewahren und sich um eine Lösung kümmern, bevor Sie mit Ihrem Thema fortfahren. Damit zeigen Sie, dass Sie die Lage im Griff haben, und unterstreichen Ihre Kompetenz. Ein Beispiel:

Ich war als Zuhörer bei einer Vortragsveranstaltung mit rund 250 Gästen. Der Referent hatte eine ausgefeilte PowerPoint-Präsentation vorbereitet. Doch ungefähr bei der Hälfte erschien die Meldung: »Dem Computer fehlt Strom. Sie haben noch 30 Sekunden Zeit!« Hatte der Techniker doch tatsächlich das Netzteil vergessen. Da dieses in der Kürze der Zeit auch nicht aufzutreiben war, stand der Referent also plötzlich vor einer schwarzen Leinwand. Was hat er gemacht? Er hat charmant die missliche Lage kommentiert (»Bei der Brisanz des Themas gehen doch gleich alle Lichter aus.«), um Unterstützung gebeten und dann erst einmal ohne Folien seine Präsentation fortgesetzt, bis das Laptop nach wenigen Minuten wieder lief. Dieser Vorfall hatte gleich zwei positive Konsequenzen:

1. Der Referent hat bei seinem Publikum gepunktet. »Mensch, das hat er wirklich super gemacht!«, »Klasse, wie cool er geblieben ist!« – das waren Stimmen der Zuhörer im Nachgang an die Veranstaltung.
2. Der nachfolgende Comedian hatte tolles Futter für seinen Auftritt und hat dem Veranstalter gleich noch eine sympathische Abreibung verpasst.

Die Ursachen für die körperlichen Symptome der Angst finden wir übrigens in der Evolutionsgeschichte. Ihnen behagt es so gar nicht, im Mittelpunkt zu stehen? Was könnte aus taktischer Sicht auch schlimmer sein, als sich alleine und ungeschützt in der freien Prärie (= Bühne) dem beutesuchenden Raubtierudel (= Publikum) gegenüberzusehen. Um sich zu schützen, haben unsere Vorfahren eine

Angstreaktion entwickelt, die es ermöglicht, dass der Körper in solch einer bedrohlichen Lage möglichst rasch reagieren und die Gefahr bewältigen kann. Die dabei ablaufenden chemischen Prozesse sind es, die uns noch heute zu schaffen machen. Ob es sich bei der Gefahr nämlich um einen angreifenden Säbelzahn tiger oder eine öffentliche Redesituation handelt, ist dabei zunächst unerheblich. In unserem Körper geht in etwa das Gleiche vor, ausgelöst durch den Sympathikus. Das ist der Teil des vegetativen Nervensystems, der für eine Leistungssteigerung in Gefahrensituationen verantwortlich ist. Durch die Ausschüttung der beiden Stresshormone Adrenalin und Cortisol wird der Körper auf wenige Reaktionen beschränkt, mit denen er der Gefahrenquelle Säbelzahn tiger Paroli bieten kann: Gegenangriff starten, Weglaufen oder Erstarren. Gleichzeitig haben diese Stresshormone Auswirkungen auf den menschlichen Organismus, die sich in den verschiedenen, oben aufgeführten Symptomen äußern können.

Die Angst präsentiert sich dabei in ganz unterschiedlichen Ausprägungen. Es gibt zum einen das *Lampenfieber*, das sich vor oder während einer Redesituation bemerkbar macht. Eine leichte nervöse Anspannung und innere Unruhe, die sich im Körper ausbreitet und durchaus ihre Vorteile hat: Unsere Sinne sind geschärft. Wir sind hellwach, konzentriert und präsent. Die Aufmerksamkeit läuft auf Hochtouren. Diese natürliche Spannung hilft uns, Höchstleistungen zu bringen, und ermöglicht, dass wir über uns hinauswachsen. Ich habe die Erfahrung gemacht, dass die Auftritte, bei denen ich dieses gewisse Grummeln im Bauch hatte, meist besser waren als die, bei denen ich die Sache allzu entspannt angepackt habe. Lassen Sie sich also von einem leicht flauen Gefühl in der Magengegend oder kalten Händen nicht verunsichern. Haben Sie keine Angst vor der Angst. Lampenfieber ist völlig normal. Nehmen Sie die Körperreaktionen wahr und atmen Sie ruhig und tief durch, bevor Sie vor Ihr Publikum treten.

Hinderlich wird es, wenn sich das leistungsfördernde Lampenfieber zu einer richtiggehenden *Rede- bzw. Auftrittsangst* auswächst: Sie sind blockiert und fühlen sich ausgeliefert. Panik und Konzentrationsstörungen bis hin zum Blackout können die Folge sein. Gut gemeinte Sprüche, wie »Das packst Du schon!« oder »Augen zu und durch!«, sind hier wenig zielführend. Auch wenn die Betroffenen ganz genau wissen, dass es keine logischen Gründe für die Angstre-

aktion gibt, schieben sie zum Teil über Jahre hinweg einen Berg von Angst vor sich her und leiden oft schon, wenn sie nur an eine Auftrittssituation denken. Sie kennen dieses Gefühl und wollen ihm ein Ende setzen? Ein Allheilmittel gibt es dafür leider nicht. Wenn die Panik vor Redesituationen extrem stark ausgeprägt ist und tiefe Wurzeln hat, bringen auch ein paar gut gemeinte Entspannungsübungen nichts. Dann kann es sinnvoll sein, das Thema gemeinsam mit einem Coach Ihres Vertrauens am Schopf zu packen. In den allermeisten Fällen hilft es allerdings, die Stresssituation »Reden halten« im Vorfeld einmal genau unter die Lupe zu nehmen und so kalkulierbar wie nur möglich zu machen, um eine stabile innere Haltung zu gewinnen.

Hier einige Maßnahmen, wie Sie der Angst das Fürchten lehren:

Verabschieden Sie sich von alten Glaubenssätzen!

Machen Sie sich auf die Suche nach den Ursprüngen Ihrer Angst und setzen Sie sich konstruktiv mit ihr auseinander. Nur selten haben unsere Ängste damit zu tun, dass wir etwas wirklich nicht beherrschen. Oft sind es Situationen in der Kindheit oder Jugend, die tiefe Spuren hinterlassen haben, wie zum Beispiel ein missglücktes Referat, ein Konzert in der Musikschule, bei dem Sie Schiffbruch erlitten haben, oder eine mündliche Prüfung an der Tafel, bei der Sie das Gefühl hatten, vor der Klasse bloßgestellt zu werden. Aber auch eine geflopte Präsentation vor Ihrem Chef oder einem Kunden kann Sie geprägt und zu dem Schluss geführt haben: Auf der Bühne habe ich nichts zu suchen. Ich kann nicht reden. Ich bin nicht intelligent genug.

All das sind Glaubenssätze, die Ihnen heute im Weg stehen. Mit dieser Überzeugung im Rücken wird es tatsächlich schwer, bei der nächsten Präsentation als wirkungsvoller Redner zu brillieren. Deshalb empfehle ich Ihnen, das einschneidende Erlebnis einmal genau unter die Lupe zu nehmen, im Rückspiegel zu betrachten und sich bewusst zu machen: Was genau ist seinerzeit eigentlich schiefgelaufen? Welche Gründe haben dazu geführt, dass nicht der gewünschte Erfolg eingetreten ist? Haben die damaligen Rahmenbedingungen überhaupt etwas mit meiner heutigen Situation zu tun?

Diese Analyse kann sehr befreiend wirken, wenn Sie plötzlich feststellen, dass Sie sich seitdem weiterentwickelt haben und Ihre Be-

fürchtungen mit Blick auf aktuelle Redeanlässe haltlos geworden sind.

Verharren Sie nicht in der Vergangenheit. Wenn Sie sich nur auf Ihre vermeintlichen Schwächen und Fehler konzentrieren, ist das nicht gerade förderlich für Ihr Selbstbewusstsein. Trennen Sie sich von den alten Mustern und programmieren Sie sich neu: Ich habe der Welt etwas zu sagen. Ich bin prima vorbereitet. Ich werde das gut meistern. Ich kann reden. Diese neuen, positiven Glaubenssätze sollten Sie sich mantraartig immer wieder laut vorsprechen, bis sie sitzen und in Ihrem Unterbewusstsein tief verankert sind. Jegliche Negativformulierungen streichen Sie hingegen möglichst aus Ihrem Wortschatz. Sie wissen ja, unser Gehirn kennt das Wort »nicht« nicht. Oder ist es Ihnen bei der Aufforderung »Denken Sie jetzt nicht an einen rosaroten Elefanten!« schon jemals gelungen, nicht an einen zu denken? Je häufiger Sie sich vorsagen »Hoffentlich verspreche ich mich nicht!«, desto wahrscheinlicher ist es, dass es irgendwann zum Versprecher kommt. Besser: »Ich werde flüssig sprechen.«

Werfen Sie Ihr Streben nach Perfektion über Bord und sagen Sie »Ja« zu Ihren Fehlern!

Gerade ein Versprecher kann Ihnen zum Beispiel echte Sympathiepunkte bei den Zuhörern bringen und Ihre Präsentation auflockern. Bleiben Sie möglichst gelassen und nehmen Sie eventuelle Pannen mit Humor. Denn wie Ihr Publikum auf Missgeschicke reagiert, hängt stark von Ihrer eigenen Reaktion ab. Wenn Sie bei einem verschütteten Glas Wasser zur Drama-Queen mutieren, werden die Zuhörer dem Zwischenfall deutlich mehr Aufmerksamkeit beimessen, als wenn Sie über Ihre Tapsigkeit lachen können. Natürlich wollen wir unsere Sache so gut wie möglich machen. Aber Fehler gehören zum Leben einfach dazu, und der Mut, sie zuzulassen, macht uns entspannter, spontaner und damit erfolgreicher. Mal ganz davon abgesehen, dass es die vermeintlich missglückten Dinge sind, die uns die Chance geben, uns weiterzuentwickeln und an uns zu arbeiten.

In den ersten Jahren meiner Tätigkeit als Vertriebsdirektorin war ich an zwei Abenden hintereinander bei einer Sparkasse im Rheinland als Referentin zu Gast. Die erste Veranstaltung war rund gelaufen, so dass ich am nächsten Tag frohen Mutes zum Ort des Gesche-

hens komme. Schnell den Computer hochfahren, die Begrüßungsfolie an die Wand werfen, noch einen Schluck trinken, kurz sammeln. Viel Zeit bleibt nicht. Durch ein vorangegangenes Seminar bin ich relativ spät dran. Schon begrüßt der Wertpapierleiter die rund 50 ausgewählten Kunden. Er bittet mich nach vorne. Ich beginne zu reden, klicke auf die zweite Folie meiner damals noch recht ausführlichen PowerPoint-Präsentation und stelle fest: Das ist der falsche Vortrag. Das Thema an sich passt zwar. Diese Präsentation ist jedoch genau ein Jahr alt. Abgesehen davon, dass ich mich ad hoc nicht erinnern kann, was ich vor 12 Monaten erzählt habe, ist mir sofort klar: Die Zahlen und Charts sind veraltet. Aber jetzt, in der ersten Minute, den Vortrag unterbrechen und mit zitterigen Händen vor allen Leuten auf dem Laufwerk die richtige Version suchen und finden ... das geht auch nicht. Ich entschieße mich, nach außen cool zu bleiben, so zu tun, als ob nichts sei, und weiterzumachen. Lasse mich von Folie zu Folie überraschen, was als Nächstes kommt, korrigiere veraltete Performancezahlen mündlich ... und bin nach 45 Minuten reif für einen Schnaps.

Drei Dinge habe ich aus diesem Horrorabend mitgenommen:

1. Die Erkenntnis, dass dem Publikum viele Fehler gar nicht auffallen. Denn als Referent bin ich der Einzige, der den geplanten Ablauf vor Augen hat und weiß, was als Nächstes kommt. Abgesehen vom Wertpapierleiter, der meinen Vortrag bereits von der ersten Veranstaltung kannte, hatte an diesem Abend *niemand* meinen Fauxpas bemerkt, und Sie können mir glauben, ich stand wirklich unter Strom.
2. Ich vermeide Zeitdruck vor einer Veranstaltung, so gut das eben möglich ist.
3. Falls ich mit Folien arbeite (was heute nur noch sehr eingeschränkt vorkommt), klicke ich diese auf jeden Fall vor meiner Rede noch einmal schnell durch, um zu checken, ob alles vollständig und in der richtigen Reihenfolge ist.

Eine gute inhaltliche Vorbereitung schafft Sicherheit!

Je mehr Sie das Thema verinnerlicht haben und im Stoff drinstecken, desto einfacher fällt es Ihnen, Ihre Botschaften vor Publikum abzurufen – selbst wenn Sie aufgereggt sind. Sie entlasten damit Ihr Kurzzeitgedächtnis, das bei Stress manchmal nur bedingt funktio-

niert. Außerdem haben Sie mit einer ordentlichen Vorbereitung mehr Raum für spontane Reaktionen, falls doch einmal etwas Unvorhergesehenes passieren sollte.

Sie gehören zu den Menschen, die immer erst auf den letzten Drücker in Schwung kommen oder unangenehme Aufgaben bis zur letzten Sekunde vor sich herschieben? Unter Termindruck kreativ sein zu müssen, bedeutet oft zusätzlichen Stress. Fangen Sie deshalb möglichst rechtzeitig an und planen Sie genügend Zeitfenster ein. Immer wieder finden Sie in Ratgebern die Empfehlung, für jede Minute Vortragszeit ungefähr 30 bis 60 Minuten Vorbereitung einzuplanen. Auf den ersten Blick scheint das im geschäftlichen Alltag völlig unrealistisch zu sein, da es doch immer irgendwie schnell gehen muss. Unzählige Präsentationen werden mit der heißen Nadel gestrickt. Wenn Sie aber berücksichtigen, wie viel Zeit Sie benötigen, um sich ein Thema wirklich von Grund auf zu erarbeiten, dann wird deutlich, dass diese Zahlen nicht aus der Luft gegriffen sind. Kommt doch zur fachlichen Vorbereitung noch die Aufbereitung des gesammelten Materials für Ihre Rede und die Entwicklung einer Story, mit der Sie Ihr Publikum von Ihrer Botschaft überzeugen möchten. Um gut für Ihren Auftritt gewappnet zu sein, überlegen Sie sich einen schlüssigen Ablauf. Hierzu verrate ich Ihnen in Kapitel 6 einige Tricks. Werden Sie dabei schon im Rahmen Ihrer Vorbereitungen so konkret wie möglich: Welches Argument kommt an welcher Stelle? Welche Beispiele bringe ich an? Wo ist Interaktion mit dem Publikum sinnvoll? All das hilft Ihnen, sich im Eifer des Gefechts nicht zu verzetteln.

Stellen Sie neben der inneren Ordnung auch eine äußere Ordnung her, indem Sie Ihren roten Faden in Stichworten auf durchnummerierten Moderationskarten (DIN-A5, Querformat) notieren. Die liegen gut in der Hand, verdecken Ihren Körper nicht und verzeihen Ihnen auch zittrige Hände – im Gegensatz zu einem normalen Blatt Papier, das dann auch gerne mal Espenlaub gleicht.

Sprechen Sie, wie Ihnen der Schnabel gewachsen ist, und lernen Sie Ihren Vortrag bitte nicht auswendig!

Wie bitte? Mit freiem Sprechen gegen das Lampenfieber? Was auf den ersten Blick wie ein Widerspruch wirkt, hilft Ihnen tatsächlich, leichter durch Ihre Präsentation zu kommen. Prägen Sie sich das

große Ganze ein, aber bleiben Sie gedanklich nicht an ausformulierten und auswendig gelernten Passagen kleben. Das erhöht nur den Stress, wenn Sie an einen Punkt kommen, wo Sie nicht weiterwissen. Außerdem werden Sie nicht stottern, weil Sie ja kein kompliziertes Schriftdeutsch rezitieren müssen. Einzige Ausnahme in Sachen Auswendiglernen sind die ersten drei bis vier Minuten Ihrer Präsentation, weil Sie hier den »Autopiloten-Modus« nutzen können, um anzukommen und ruhiger zu werden, sowie der Schluss, denn der sollte auf den Punkt sitzen. Doch dazu später mehr.

Üben, üben, üben!

Wenn Sie ein Instrument spielen oder in einem Chor singen, sind regelmäßige Proben eine Selbstverständlichkeit. Wenn Sie eine Sportart ausüben, gehen Sie regelmäßig ins Training. Nur beim Präsentieren denken wir, dass das einfach so gehen müsste. Dabei gilt auch hier: Je häufiger Sie den Schritt auf eine Bühne wagen und je mehr Sie in öffentlichen Situationen reden, desto geübter werden Sie! Suchen Sie sich also ab sofort ganz bewusst Gelegenheiten für kleinere oder größere Vorträge, ob bei der Familienfeier, im Verein oder Büro oder bei der Ergebnispräsentation im Seminar. Damit wird Reden zur Gewohnheit. Das Angstzentrum in Ihrem Gehirn erfährt so immer wieder aufs Neue, dass Sie Ihre Auftritte ohne schlimme Folgen bewältigen können. Die Angst verliert ihre Kraft und die Angstsymptome werden mit der Zeit zurückgehen.

Aber was ist denn mit Ihrem nächsten Vortrag? Sicherlich haben Sie keine Zeit, erst einmal monatelang Trockenübungen zu machen. Bevor Sie das nächste Mal ins kalte Wasser springen, üben Sie einfach zu Hause. Für sich alleine im stillen Kämmerlein. Schnappen Sie sich Ihr Manuskript und los geht's: Laut und im Stehen oder Schlendern erzählen Sie sich Ihre Präsentation selbst. »Oh je, dabei komme ich mir aber komisch vor!«, denken Sie jetzt? Macht nichts, daran werden Sie sich gewöhnen. Reden lernen Sie, indem Sie reden. Nicht, indem Sie darüber sinnieren, was Sie Ihren Zuhörern mit auf den Weg geben wollen. Das laute Sprechen ist die beste Methode, um mit Ihrer Präsentation richtig warm zu werden und sicherzustellen, dass Ihre Botschaften tatsächlich aus Ihrem Gehirn über den Mund zu den Zuhörern gelangen. Sie verinnerlichen den Ablauf, sehen, wo es noch hakt oder Übergänge unrund sind und können überprüfen,

ob die Pointen sitzen und die Anekdote aus Ihrem Leben wirklich so locker über Ihre Lippen kommt, wie Sie dachten. Nicht zuletzt lernen Sie, sich beim Präsentieren wohlfühlen und zu mögen.

Stellen Sie sich dafür allerdings bitte nicht vor einen Spiegel: Mit den Gedanken beim Vortrag zu sein und gleichzeitig die eigene Wirkung zu überprüfen, ist wohl eher ein hoffnungsloses Unterfangen. Bitten Sie Familienangehörige und Freunde, bei diesen Probeläufen als Publikum zu agieren. Ihre Zuhörer sind alle fachfremd? Umso besser. Denn wenn Sie Menschen überzeugen, die von Ihrem Thema keine oder wenig Ahnung haben, dann sind Sie wirklich fit für den Schritt auf die öffentliche Bühne.

Sollten Sie kein »freiwilliges Opfer« finden, nehmen Sie sich mit der Videokamera auf und analysieren Sie dann Ihre Aufzeichnungen. Was wirkt gut? Wo sollten Sie noch nachbessern? Eine kleine Anmerkung am Rande: Sollten Sie Ihre Stimme erst einmal ziemlich schrecklich und ungewohnt finden, so ist das völlig normal und physikalisch schnell erklärt. Wenn wir sprechen, werden die Schallwellen über die Luft zum Ohr unseres Gegenübers transportiert und setzen dessen Trommelfell in Schwingung. Der andere kann uns hören: genauer gesagt das, was von außen, aus unserem Mund bei ihm ankommt. Das hören wir auch ... und gleichzeitig noch etwas, nämlich unsere innere Stimme. Der Schall, den wir beim Sprechen erzeugen, wird über die Knochen zu unserem Innenohr geleitet. Dort kommen also sowohl unsere »Luftstimme« als auch unsere »Knochenstimme« an. Dieses Empfinden ist ausschließlich uns selbst vorbehalten. Niemand sonst hört uns so, wie wir uns selbst hören. Deshalb gilt: Je früher wir uns mit unserer »Außenstimme« befassen und anfreunden, desto besser.

Planen Sie den Tag Ihres großen Auftritts!

Seien Sie rechtzeitig vor Ort, um sich ein Bild von den Räumlichkeiten zu machen. Nichts ist schlimmer, als abgehetzt in eine Veranstaltung hineinzustolpern und dann gleich auf die Bühne zu müssen. Überprüfen Sie die Technik und die benötigten Präsentationsmedien. Arrangieren Sie alles so, wie Sie es brauchen und wie es sich für Sie richtig anfühlt. Schieben Sie zum Beispiel das Flipchart von der linken auf die rechte Seite der Bühne, wenn das für Sie angenehmer ist. Oder lassen Sie ruhig einen unnötig platzierten Tisch oder ein

Rednerpult entfernen, um sich frei bewegen zu können. Sollten mehr Stühle als erwartete Teilnehmer gestellt worden sein, lassen Sie einen Teil entfernen. Große »Löcher« in den Reihen machen es Ihnen deutlich schwerer, Kontakt zum Publikum zu bekommen. Laufen Sie die Bühne ab. Schauen Sie, wo Sie stehen und die Zuhörer sitzen werden. Kurzum: Schaffen Sie sich Ihre eigene Spielwiese. Je vertrauter Ihnen das Umfeld ist und je besser Sie sich auf Ihren bevorstehenden Auftritt einstellen, desto entspannter können Sie Ihrem Vortrag entgegenblicken.

Drehen Sie zu Fuß eine kleine Runde um den Block, um frische Luft zu schnappen. Ihr Gehirn wird mit Sauerstoff versorgt und durch die Bewegung löst sich ein Teil Ihrer Anspannung. Oder machen Sie ein paar gezielte Entspannungsübungen, um innerlich ruhig zu werden und sich zu stärken. In Kapitel 2 habe ich einige Ideen für Sie zusammengestellt.

Auf ein Gläschen Sekt zum Lockerwerden oder gar Medikamente sollten Sie unmittelbar vor Ihrer Präsentation ebenso verzichten wie auf Kaffee, Tee oder einschlägige Energy-Drinks. Der körpereigene Adrenalinschub reicht als Wachmacher völlig aus.

Es kann die Aufregung mindern, schon vor Ihrer Rede mit den Zuhörern in Kontakt zu treten, sie zu begrüßen und erste Worte zu tauschen. Die anonyme Masse »Publikum« wird persönlich und ist damit nicht mehr so angsteinflößend. Wenn Ihnen das Gewusel allerdings zu viel ist und Sie eher nervös macht, suchen Sie sich eine ruhige Ecke, zur Not die Toilette, um sich mental auf Ihren Auftritt einzustellen. Bei mir ist das von der Situation und der Tagesform abhängig. Manchmal mische ich mich ins Getümmel. Ein anderes Mal ziehe ich mich zurück. Beides ist in Ordnung. Achten Sie auf sich und nehmen Sie Ihre Bedürfnisse ernst.

Sollten vor Ihnen bereits andere Redner an der Reihe sein, hören Sie sich – wenn möglich – auch deren Präsentationen an. So bekommen Sie gleich ein Gefühl für die Stimmung der Zuhörer und können einschätzen, ob es eventuell kontroverse Ansichten gibt, die Sie in Ihrem Part thematisieren sollten.

Gehen Sie kurz vor Ihrem Auftritt noch einmal in sich, sammeln Sie sich und holen Sie sich Ihre positive Programmierung vor Ihr geistiges Auge: Ja, Sie sind gut vorbereitet. Sie können reden und Sie haben den Menschen etwas zu sagen.

Damit Sie an Ihrem großen Tag den Überblick behalten, kopieren Sie sich doch die nachfolgende »Checkliste für einen entspannten Auftrittstag« (Abbildung 2) und packen Sie sie als Spickzettel zu Ihren Unterlagen:

Checkliste für einen entspannten Auftrittstag

Anfahrt:

- Machen Sie sich genau mit der Anfahrt und den Parkmöglichkeiten vertraut. Drucken Sie sich Routen oder Auszüge aus dem Stadtplan aus oder bitten Sie den Veranstalter um entsprechende Informationen.
- Drucken Sie sich gesammelt alle Adressen, Ansprechpartner und Telefonnummern aus.
- Seien Sie rechtzeitig am Veranstaltungsort. Kalkulieren Sie Unvorhergesehenes (Stau, Zugverspätungen ...) großzügig ein und planen Sie genug Zeit ein, um sich mit dem »Ort des Geschehens« vertraut zu machen.

Vortragsort prüfen und einrichten:

- Machen Sie sich mit dem Raum vertraut: Wo stehen Sie? Wo sitzt das Publikum? Haben Sie einen kleinen Tisch, auf dem Sie Ihre Unterlagen und Ihr Laptop ablegen können?
- Prüfen Sie die Raumtemperatur: Ist sie passend? Ist es zu warm? Oder zu kalt? Lassen Sie bei Bedarf die Klimaanlage hoch- oder runterfahren.
- Werfen Sie einen genauen Blick auf das Flipchart: Ist genug Papier vorhanden? Funktionieren die Stifte? Eine Auswahl an eigenen Stiften vermeidet unangenehme Überraschungen.
- Schaffen Sie sich Ihre eigene Spielwiese! Das Rednerpult stört Sie, dann weg damit! Das Flipchart steht ungünstig, dann verschieben Sie es.
- Verteilen Sie Ihr Handout, falls Sie das nicht erst nach dem Vortrag tun wollen.
- Halten Sie Visitenkarten und weiteres Infomaterial bereit.

Technik-Check:

- Schließen Sie Ihr Laptop ans Stromnetz an, verbinden Sie es mit dem Beamer und fahren Sie es hoch. Nachträgliches Zuschalten des Beamers funktioniert häufig, aber eben nicht immer.
 - Sie möchten Videosequenzen zeigen oder haben Musikdateien in Ihre Präsentation integriert? Denken Sie an Lautsprecherboxen für Ihr Laptop bzw. geben Sie dem Techniker Bescheid.
 - Rufen Sie Ihre Präsentation auf und machen Sie einen Probedurchlauf.
 - Prüfen Sie die Licht- und Sichtverhältnisse: Sind Sie gut zu sehen und sind die an die Wand projizierten Folien für alle gut sichtbar? Vermeiden Sie zu schummriges Licht im Zuschauerraum, damit das Publikum nicht schläfrig wird.
 - Machen Sie bitte unbedingt einen Soundcheck, sofern ein Mikrofon zum Einsatz kommt.
-

Checkliste für einen entspannten Auftrittstag

Letzte Vortragsvorbereitungen:

- Sortieren Sie Ihre Unterlagen/Moderationskarten.
- Stimmen Sie mit dem Veranstalter final Anmoderation und Ablauf ab.
- Besorgen Sie sich ein Glas stilles Wasser für Ihren Auftritt. Vermeiden Sie Sprudel. Es kann unangenehm werden, wenn die Kohlensäure während Ihres Vortrags plötzlich mit Ihnen sprechen möchte.
- Sie haben noch ein bisschen Zeit? Machen Sie ein paar Entspannungs-/Stimmlockerungsübungen oder einen kleinen Spaziergang an der frischen Luft.
- Checken Sie auf der Toilette noch einmal kurz Ihr äußeres Erscheinungsbild.
- Nehmen Sie gegebenenfalls ersten Kontakt zu Ihren Zuhörern auf.

Nutzen Sie die letzten Minuten vor Ihrem Vortrag, um sich zu sammeln und mental auf Ihren Auftritt einzustimmen: Sie sind bestens vorbereitet. Jetzt kann's losgehen!

Sie sind gut! Sie haben Ihrem Publikum etwas zu sagen.

Abbildung 2 Checkliste »Auftrittstag«