

## **Vor und während einer Rede oder Präsentation – so bleiben Sie souverän**

„Ich habe Angst und bin aufgeregt, vor so vielen Menschen zu sprechen.“, „Ich mag vor großen Gruppen nicht reden.“ – so und ähnlich klingen viele meiner Kunden zu Beginn in Seminaren oder Einzeltrainings.

Eines, verehrte Leserinnen und Leser vorab: Ein bisschen Lampenfieber ist gut, manchmal sogar notwendig, um die erforderliche Spannung und Konzentration aufzubauen – gerade auch dann, wenn Sie mit denselben Inhalten öfters vor Publikum stehen. Denn in diesen Fällen besteht die Gefahr, spannungslos die Inhalte abzuspulen. Störend wird es dann, wenn sich jemand aus Angst vor seinem Auftritt nicht mehr konzentrieren kann und glaubt, alles Vorbereitete vergessen zu haben.

Ob Sie souverän oder nervös und ängstlich bei einer Rede oder Präsentation oder einem Vortrag vor den Zuhörern agieren, das hängt ganz alleine von Ihnen selbst ab. Zwei Stellschrauben haben Sie hierzu insbesondere: Ihre mentale Einstellung zum Reden vor Gruppen und Ihr situatives Auftreten, das Sie durch Ihre Wortwahl, Ihre Kleidung und Ihre Körpersprache bestimmen.

Provokant mag meine folgende These klingen: „Je größer die Zuhörerschaft, umso einfacher und problemloser ist in der Regel eine Rede, ein Vortrag, eine Präsentation.“ Weshalb ist dies so? Während in typischen (Unternehmens-)Besprechungen mit einer Teilnehmerzahl von beispielsweise acht bis zwölf in der Regel konträre Diskussionen, Fragen und oft auch unfaire Verbalattacken auf der Tagesordnung stehen, bleiben Sie davor normalerweise bei Ihrem Auftritt als Redner vor größeren Gruppen verschont – außer es gibt anschließend eine Diskussionsrunde.

Das Haupthemmnis, das einem souveränen Auftritt als Redner entgegensteht, ist häufig zunächst mentaler Natur. Wer mit der Angst vor großen Gruppen auftritt, zeigt diese Angst und Unsicherheit auf jeden Fall durch seine Körpersprache, meist zusätzlich auch durch seine Wortwahl. So entwickelt sich im Laufe der Zeit eine self-fulfilling-Spirale.

Doch auch wer keine Angst davor hat, vor vielen Menschen zu sprechen, der kann zwar von seiner mentalen Stärke profitieren, aber durch sein Auftreten in der jeweiligen Situation immer noch zahlreiche Verhaltensmerkmale zeigen, die ihn dann letztendlich doch schwach „überkommen“ lassen.

Worauf kommt es also außer der richtigen mentalen Einstellung an, um souverän vor Gruppen aufzutreten und überzeugend zu sein?

Der im wahrsten Sinne des Wortes erste Schritt dazu liegt bereits darin, wie jemand zu seinem Redestandort geht. Angekündigt, aufgerufen, aufgestanden – und dann kann der Gang zum Ort des Geschehens mit aufrechter Körperhaltung und passendem Outfit geschehen oder schlaff, mit hängenden Schultern und ...

So dort angekommen beginnen viele Redner viel zu früh zu sprechen – und wirken alleine dadurch schon hektisch. Wichtig ist an dieser Stelle, zuerst einmal Blickkontakt mit den Zuhörern aufzunehmen und die dadurch entstehende Pause selbst ertragen zu können. Übrigens: Immer wenn wir mit Menschen kommunizieren – auch in Verkaufs- oder Führungsgesprächen, ist die Pause ein sehr mächtiges rhetorisches Instrument, um souverän und gelassen aufzutreten. Doch sie kann von nur wenigen Menschen auch ausgehalten werden.

Ganz essenziell sind nun die ersten Worte – und übrigens auch die letzten – Ihrer Rede, Ihres Vortrags, Ihrer Präsentation. Leider zu oft werden hier Floskeln wie „Ich darf Sie begrüßen ...“ verwendet. Eine Floskel suggeriert beim Zuhörer stets: 08/15. Wer wirklich souverän reden und (re-)präsentieren will, der nutzt eine der zahlreichen Techniken, eine Rede zu beginnen und zu beenden, die fernab vom Üblichen und fernab von Floskeln sind. Techniken, die sich trainieren lassen. Und er spricht den Beginn und das Ende stets auswendig!

Während des Redens unterstreichen Sie mit offenen Gesten und einer einladenden Mimik, dass Sie hinter dem Thema stehen. Viele Menschen – auch erfahrene Redner – wissen oftmals nicht, wohin mit Armen und Händen. Und wenn Sie mit Textvorlagen arbeiten (wenn, eignen sich DIN-A6-Karten), denken Sie auch dann stets daran, Ihren Zuhörern den notwendigen Blickkontakt zu schenken. Haben Sie keine Angst davor, sich zu versprechen. Das macht Sie menschlich. Perfektion weckt Aggression. Nur sollten die Versprecher nicht zu häufig vorkommen. Zur Beruhigung: Es lässt sich auch trainieren, Blackouts zu vermeiden oder so geschickt damit umzugehen, dass sie überhaupt nicht als Blackout erkannt werden.

Sollten Sie hinter einem Pult sprechen müssen, vermeiden Sie es, sich daran festzuhalten. Denn damit berauben Sie sich der Chance, mit Gesten zu überzeugen. Auch insofern bieten viele Mitglieder des Deutschen Bundestages oder von Landesparlamenten ein schlechtes Beispiel für überzeugendes Auftreten.

Die Antwort auf die Frage, ob und wie Sie Medien wie PowerPoint für einen souveränen Auftritt nutzen können, würde den Rahmen dieser „Gedanken für die Praxis“ sprengen. Darüber erfahren Sie mehr in einer der nächsten Ausgaben.

Und denken Sie bitte immer, wenn Sie eine Rede oder Präsentation oder einen Vortrag halten, an das Wort von Augustinus: „In Dir muss brennen, was Du in anderen entzünden willst.“ Ob das so ist, verrät auf jeden Fall immer Ihre Körpersprache – im Zweifel unabhängig von Ihrer Wortwahl.

Mit herzlichen Grüßen, Ihr Peter A. Worel

*Peter A. Worel, der „Soft-Skill-Virtuose“, Geschäftsführer von Stilwelt® - Führungsberatung, Seminare & Coaching, ist Managementtrainer, Buchautor und Speaker. In seinen Vorträgen, die er im In- und Ausland hält, erhalten Sie Impulse zu wirklich überzeugendem Auftreten. Als Trainer zum Thema „Überzeugendes Auftreten“ arbeitet er in Seminaren und Einzeltrainings mit Menschen aus sämtlichen Hierarchieebenen von Banken, Industriekonzernen, Klein- und mittelständischen Unternehmen sowie mit Persönlichkeiten des öffentlichen Lebens zusammen und verhilft ihnen zu überzeugendem, sicherem und erfolgreichem Auftreten. Ein Motto von ihm lautet: „Jeder Auftritt verdient einen Feinschliff.“*

*Im Buchhandel und im Internet  
für Sie erhältlich:*



---

Nutzen Sie den Vorteil von individuell zugeschnittenen

- firmeninternen Seminaren
- Einzeltrainings
- Vorträgen
- Coachings

Sie bestimmen die Inhalte. Ihre Bedürfnisse zählen.

Entscheiden Sie sich für Stilwelt<sup>®</sup> und nutzen Sie maßgeschneiderte Profi-Qualität zu den Themen

- „Auftreten – wirklich überzeugend. Immer und überall.“
- „So bringen Sie Ihre Rhetorik, Etikette und Körpersprache in Einklang.“

---

Das aktuelle Buch von Peter A. Worel: „Türöffner zum Erfolg – Wie Sie bei Gesprächspartnern und Kunden überzeugend auftreten“ (empfohlen u.a. von *managementbuch.de* und *Handelsblatt*)

Gebundene Ausgabe: 363 Seiten

ISBN-13: 978-3527506262

Verlag: Wiley-VCH Verlag

Preis: 19,90 Euro

---

Was Sie können, wissen Sie. Bei Stilwelt<sup>®</sup> erfahren Sie, was Sie noch nicht können.  
Stilwelt<sup>®</sup> – mehr Nutzen als üblich.