

## Angst vor Blackout beim Präsentieren? – Das können Sie dagegen tun

Stellen Sie sich bitte vor, Sie haben eine wichtige Präsentation zu halten. Ohne PowerPoint (was normalerweise eine gute Voraussetzung für einen starken Auftritt ist!) – also ohne „doppelten Boden“ im Sinne von „die Folien sind mein Spickzettel“. Und Sie sind jemand, der nicht täglich vor Menschen redet oder präsentiert. Oder Sie haben in der Vergangenheit negative Erfahrungen mit Auftritten vor anderen Menschen gemacht. Ihnen bereitet diese bevorstehende Präsentation schon Tage vorher ein mulmiges Gefühl. In Gedanken gehen Sie alle denkbaren Situationen durch. Natürlich werden Sie sich inhaltlich gut vorbereiten. Doch Sie überlegen, was trotzdem alles passieren kann, während Sie vor den Zuhörern stehen.

Ihre Ängste entstehen z.B. aus den folgenden Gedanken:

- Hoffentlich bleibe ich nicht mitten in der Präsentation hängen.
- Hoffentlich passieren mir keine Fehler.
- Hoffentlich werden keine unangenehmen Fragen von den Zuhörern gestellt.
- Wollen mich die Zuhörer überhaupt hören?

Das sind alles legitime Gedanken. Sie führen bei Ihnen zu Nervosität bereits im Vorfeld und noch mehr, wenn Sie dann mit der Präsentation beginnen.

Bereits die sorgenvollen Gedanken, die Sie sich im Vorfeld und ggf. auch während der Präsentation machen, lassen Sie gehemmt und unsicher auf die Zuhörer wirken. Denn auch hier gilt: Der Körper lügt nie, und jede Emotion, die wir fühlen oder denken, führt zu einer Körperreaktion.

Was können Sie wirklich tun, um einen Blackout zu verhindern? Und zugleich: Was können Sie tun, um die Sorgen und Ängste vor einem Blackout möglichst gering zu halten?

Das Wichtigste, was Sie sowohl für Ihre Psyche im Vorfeld und gegen einen Blackout während einer Präsentation tun können, ist, den Inhalt gründlich vorzubereiten und sich mit dem Thema – auch im Hinblick auf mögliche Fragen aus dem Zuhörerkreis – intensiv zu beschäftigen und auseinanderzusetzen. Dabei empfehle ich Ihnen, Ihre Rede und Präsentation strukturiert vorzubereiten, allerdings nur was die Schwerpunkte bzw. grundsätzlichen Aspekte betrifft. Alles andere formulieren Sie möglichst spontan und frei. Je detaillierter Sie Sätze und Formulierungen im Vorfeld versuchen auswendig zu lernen, desto größer wird die Wahrscheinlichkeit, dass Sie aus der Spur geworfen werden und tatsächlich einen Blackout erleben werden.

Ausnahme: Was Sie unbedingt auswendig lernen sollten, sind der Beginn und der Abschluss Ihrer Ausführungen. Der erste Eindruck ist entscheidend und der letzte leibt. Zugleich starten Sie so sicher und „stolperfrei“. Denn es hinterlässt einen schwachen Eindruck, wenn jemand bereits in den ersten paar Sätzen mit „äh“ und „ähm“ und dergleichen Fülllauten oder -wörtern beginnt.

Üben Sie, so oft es Ihnen möglich ist, notfalls alleine zu Hause vor Ihrer Handykamera oder in Trainings.

Stimmen Sie sich positiv auf die Situation ein, indem Sie sich vergegenwärtigen, dass

- Sie Experte auf Ihrem Gebiet sind
- Sie sich gut vorbereitet haben
- die Zuhörer Ihnen grundsätzlich nichts Böses wollen, die meisten Ihnen gegenüber sogar positiv gestimmt zuhören werden

Atmen Sie auf dem Weg zu Ihrem Redestandort kurz tief ein und aus. Und wenn Sie dann an der Reihe sind,

- nehmen Sie zunächst in Ruhe Ihren Standort ein und Blickkontakt mit den Zuhörern auf, bevor Sie zu reden beginnen
- denken Sie an Ihr Thema und vertrauen Sie Ihrer Kompetenz
- achten Sie auf Ihre Körpersprache, setzen Sie öffnende Gesten ein
- suchen Sie Blickkontakt zu Personen im Publikum, die Sie freundlich anblicken

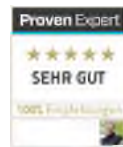
Und last but not least: sprechen Sie langsam mit Pausen zwischen den Sätzen. Sie geben damit den Zuhörern einerseits die Chance, das Gesagte besser zu aufzunehmen. Andererseits haben Sie mehr Zeit zum Nachdenken, was Sie als nächstes sagen wollen. Und – hierin liegt ein sehr großer Vorteil dieser Technik – eine Pause, die durch einen Blackout entstehen würde, fällt zunächst überhaupt nicht auf, wenn Sie bewusst zuvor Pausen in Ihren Redefluss eingebaut haben.

In diesem Sinne viel Erfolg! Ihr Peter A. Worel

*Ich bin Peter A. Worel, Management-Trainer, Coach, Buchautor („Türöffner zum Erfolg“), Berater und Coach, Top-Speaker, und Experte für überzeugendes Auftreten. **Mit Ihnen als mein Kunde gehe ich bewusst einen individuellen Weg: Körpersprache und Rhetorik haben die gleiche Bedeutung, erst die zu Ihrer Person und Situation passende Kombination aus beidem verhilft Ihnen zum erfolgreichen Auftritt** – in der Mitarbeiterführung, im Vertrieb, vor Zuhörern, vor der Kamera. Mein Trainer-Handwerk lernte ich nach meinem Studium der Wirtschaftsmathematik und Kirchenmusik bei namhaften Experten wie z.B. Prof. Samy Molcho sowie während meiner 18 Jahre als Leitender Angestellter in zahlreich gehaltenen Vorträgen, Dozententätigkeiten, Führungsgesprächen sowie Live-Interviews in Funk und Fernsehen.*

**Sie erhalten von mir maßgeschneiderte Lösungen, wie Sie Ihre Überzeugungskraft dank Körpersprache und Rhetorik, garniert mit Etikette-Wissen, steigern. Sie trainieren mit mir je nach Bedarf Grundwissen bis hin zu Profitechniken, ohne anschließend wie "antrainiert" zu wirken. Daher erhalten Sie statt 08/15-Lösungen individuell passende Optionen. Sie erhalten von mir professionelle Qualität – in individuellen (Langzeit-)Coachings, in firmeninternen Seminaren, in intensiven Einzeltrainings. Nach dem Motto: Jeder Auftritt verdient einen Feinschliff.“**

*Im Buchhandel und im Internet  
für Sie erhältlich:*



---

**Sie haben die Wahl:**

- firmeninterne Seminare
- Einzeltrainings
- Vorträge
- Coachings
- **NEU:** Vorbereitungstrainings für für spezielle konkret bevorstehende Situationen (Reden, Gespräche, ...)

Sie bestimmen die Inhalte. Ihre Bedürfnisse zählen. Gehen auch Sie den individuell passenden Weg!

Sie erhalten für Präsentationen, Reden, Verkaufs-, Beratungs- und Führungsgespräche maßgeschneiderte Trainings vom Grundwissen bis hin zu ultimativem Profi-Wissen

- „Rhetorik, Etikette und Körpersprache in Einklang.“
- „Führen durch das Wort und geschicktes Fragen“
- **NEU:** „Besser verkaufen durch die ZFT“ (ZFT = zielorientierte Frage-Technik)

---

Das umfassende Buch: 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

---

Ihr Auftritt – überzeugend und begeisternd.  
Sie wissen, was Sie können – Stilwelt holt das Beste aus Ihnen heraus, damit Ihnen jeder Auftritt gelingt.  
Stilwelt – mehr Nutzen als üblich. Maßgeschneidert und individuell.