

Souverän präsentieren

Tipps um Blackouts zu vermeiden

SIMONE STARGARDT // Ob Berufsanfänger oder erfahrene Führungskraft: Geht es darum, vor Publikum zu präsentieren, fühlen sich viele gestresst oder überfordert. Steigt die Panik, je näher der Termin kommt, droht ein Blackout. Simone Stargardt von *carriere & more* weiß, wie souveräne Vorträge gelingen.



Ein bisschen Lampenfieber, so weiß man mittlerweile, schadet nicht. Im Gegenteil: Nur, wenn wir entsprechend viel Adrenalin produzieren, sind wir in der Lage, Höchstleistungen zu vollbringen. Bis zu einem gewissen Maß kann Nervosität also hilfreich sein. Wer jedoch zu aufgeregt ist, kann seine volle Leistung nicht mehr abrufen. Eine gute Vorbereitung hilft, Blackouts zu vermeiden.

Sich die richtigen Fragen stellen

Wenn der Termin der Vertriebspräsentation wie ein Damoklesschwert über einen schwebt, wird es schwer gelingen, dem Publikum einen souveränen Eindruck von uns zu vermitteln. Stattdessen besteht die Gefahr, dass wir zu schnell sprechen, Teile komplett vergessen und vom Inhalt bei den Zuhörerinnen und Zuhörern wenig hängen bleibt. Deshalb sollten Vortragende sich vorab fragen: Was will ich dem Publikum oder dem Kunden vermitteln? Wie kann ich Emotionen wecken, um auf wichtige Punkte aufmerksam zu machen? Welche Ergebnisse erwarte ich mir von meiner Präsentation? So helfen wir unserer Motivation auf die Sprünge und unser Denken dreht sich nicht mehr um uns als Person, sondern um Inhalte, mit denen wir uns in der Regel gut auskennen. Das Fachwissen wiederum stärkt unser Selbstvertrauen, das wir zum Präsentieren benötigen.

Gut geplant ist halb vorgetragen

Statt kurz vor knapp schnell noch ein paar Power-Point-Folien zu basteln und anzunehmen, diese im Vertriebsmeeting oder vor dem Kunden dann ad hoc kommentieren zu können, sollten wir besser planerisch vorgehen. Dazu gehört: Pro Stichpunkt einen Zeitrahmen festlegen, Kernaussagen ausarbeiten und adressatengerecht formulieren. Es kann auch von Vorteil sein, die komplette Präsentation wie eine Rede niederzuschreiben und entweder komplett oder zumindest die ersten Sätze auswendig zu lernen. Beim Vortrag selbst helfen Moderationskarten mit Stichpunkten, den roten Faden nicht zu verlieren. Am Tag vor dem Termin unbedingt auf ausreichend Schlaf achten: Unser Gehirn verankert neu Gelerntes dauerhaft, während wir schlafen.

Am Tag vor dem Termin unbedingt auf ausreichend Schlaf achten: Unser Gehirn verankert neu Gelerntes dauerhaft, während wir schlafen.

Feedback einholen

Wer noch wenig Erfahrung im Präsentieren hat, kann als Generalprobe den Vortrag vor Arbeitskollegen oder Freunden halten. Mit deren Feedback lassen sich unverständliche Passagen verbessern oder weniger wichtige Punkte streichen. Auch sich selbst auf Video aufzunehmen, kann sehr aufschlussreich sein.

Mit der Technik rechtzeitig vertraut machen

Wer kennt es nicht: Der Beamer funktioniert nicht, die Präsentation hakt oder das Mikrofon rauscht. Technische Störungen stressen aufgeregte Rednerinnen und Redner zusätzlich. Kommen bei einem Vortrag also Hilfsmittel zum Einsatz, am besten vorab einen Technik-Check machen und sich kurz erklären lassen, wie Beamer, Mikrofon und Co. zu bedienen sind.

Entspannungsübungen bevor es losgeht

Trotz bester Vorbereitung kann auch erfahrene Rednerinnen und Rednern kurz vor der Präsentation die Angst vor dem Blackout packen. Hier helfen Entspannungsübungen. Etwa, einige Male tief ein- und



ausatmen. Eine ruhige, möglichst langgezogene Atmung senkt den Stresshormon-Spiegel und die Herzfrequenz. Diese Atemtechnik sollte möglichst schon vor wichtigen Terminen geübt werden, damit der Körper sie lernt und entsprechend schneller darauf reagieren kann. Etwas auffälliger ist eine andere Übung: Schnelle Augenbewegungen von rechts nach links, ohne dabei den Kopf mitzubewegen. So simulieren wir den sogenannten Rapid-Eye-Move, während dessen unser Körper im Schlaf Stress abbaut.

Auf eine gute Haltung und klare Stimme achten

Laut psychologischen Studien macht die Körpersprache 55 Prozent der Wirkung einer Kommunikation aus, die Stimme 38 Prozent und lediglich 7 Prozent entfallen auf den eigentlichen Inhalt. Daher ist es besonders wichtig, sicher und souverän zu wirken. Dabei helfen eine bequeme, unverkrampfte Position und eine aufrechte Haltung mit geradem Rücken. Wer aufgeregt ist, neigt dazu, zu schnell und zu flach zu atmen – damit wird die innere Nervosität jedoch meist auch fürs Publikum hörbar. Deshalb eher langsam sprechen und dabei auf eine tiefe Atmung achten.

Verbündete im Publikum suchen

Zwar sollte mit einem Vortrag eine Verbindung zu allen Teilnehmerinnen und Teilnehmern aufge-

baut werden, doch wer sich beim Reden auf Personen fokussiert, die durch freundliche Gesichter ein positives Gefühl vermitteln, kann damit sein Lampenfieber senken.

Plaudern statt präsentieren

Gespräche mit Kollegen und Freunden wecken üblicherweise kein Lampenfieber. Genau das ist der Kniff: Plaudern, statt Präsentieren; Geschichten erzählen, statt Reden schwingen. Storytelling nennt sich diese Art des Vortragens, die für weniger Lampenfieber sorgen kann und meist auch bei den Zuhörenden besser ankommt.

Wenn alles nichts hilft – Blockade zugeben

Mit Lampenfieber ist niemand alleine. Selbst professionelle Speaker schaffen es oft nicht, ihre Aufregung vor einem Auftritt komplett abzulegen. Wer also trotz allem während einer Präsentation ins Stocken gerät und nicht mehr weiterweiß, sollte ehrlich zuzugeben, dass er gerade blockiert ist. Oft platzt der Knoten dann in der Interaktion mit dem Publikum. ■

SIMONE STARGARDT



Simone Stargardt ist Geschäftsführerin von carriere & more Südwest, einer Akademie für berufliche Weiterbildung.

Kontakt

carriere & more private Akademie
Südwest GmbH
Porscherling 14, 71404 Korb
Telefon: 07151/169060
E-Mail: info@schneller-schlau.de

www.schneller-schlau-stuttgart.com

IMPRESSUM



Herausgeber:
Investment & more GmbH
An den Weinbergen 5
95326 Kulmbach
Telefon: 09221 70 35 60
Telefax: 09221 94 64 984
E-Mail: info@investment-and-more.de
Web: www.investment-and-more.de

Mitarbeiter dieser Ausgabe:
Christopher Esche (verantwortlicher Redakteur),
Jessica Hoppert

Gestaltung, redaktionelle Betreuung
und Gesamtherstellung:
GMK GmbH & Co. KG – Medien, Marken, Kommunikation.
Jörg Lichtenegger (verantwortl.),
Kanzleistraße 3, 95444 Bayreuth, www.gmk.de

Bilder:
shutterstock.com, unsplash.com, privat

Haftung:
Dieses Magazin richtet sich ausschließlich an professionelle Finanz- und Anlagevermittler. Es dient ausschließlich der eigenverantwortlichen Information und ist keine Aufforderung oder Empfehlung zum Kauf oder Verkauf von Geldanlagen. Die Meinung dritter Autoren gibt nicht in allen Fällen die Meinung der Redaktion wieder. Unseren Beiträgen liegen Informationen zugrunde, die die Redaktion sorgfältig geprüft hat, und die aus Quellen stammen, die wir als zuverlässig erachten, allerdings kann keine Garantie für deren Vollständigkeit und Genauigkeit übernommen werden. Die dargestellten Prognosen oder Schlussfolgerungen sind naturgemäß nicht verbindlich und geben keine Garantie für künftige Entwicklungen.

Hinweis:
Beiträge unserer Partner werden durch den Schriftzug „INVESTMENT-ANZEIGE“ gekennzeichnet.

© 2022 Investment & more GmbH
Alle Rechte vorbehalten. Die weitergehende Verwendung dieser Publikation ist nur in Rücksprache mit Investment & more gestattet. Der Herausgeber übernimmt keine Haftung für die Verwendung dieser Publikation oder ihres Inhalts.

& weiter

Das nächste &Magazin (Ausgabe 17)
erscheint am 25. April 2023.

&Kongress 2023

im Frühjahr

Vorsprung durch Kompetenz ✓

Impulse & Motivation ✓

Austausch ✓

more ✓



25. April // München

26. April // Stuttgart

27. April // Frankfurt a. M.

09. Mai // Düsseldorf

10. Mai // Hamburg

11. Mai // Leipzig

Jetzt
TICKET
sichern!

Weitere Informationen
& anmelden unter
www.investment-and-more.de

&Investment
&more