

DR. GUDRUN FEY

REDEN? DAS KANN ICH!

So werden Sie zum Vortragsprofi



Mehr Erfolg hat, wer reden kann

Ob Projektpräsentation, Mitarbeiteransprache oder nur eine kurze Rede auf das Geburtstagskind im privaten Kreis – jedem Vortrag kommt eine besondere Bedeutung zu. Zudem glauben viele Menschen, dass andere viel besser reden könnten als sie. Das steigert die Anspannung und Nervosität noch zusätzlich.

Die erfahrene Rhetoriktrainerin Dr. Gudrun Fey entschlüsselt die Geheimnisse der freien Rede und zeigt, wie auch Sie erfolgreich vor Publikum reden können:

- Gewinnen Sie eine positive Einstellung zur freien Rede
- Wandeln Sie Lampenfieber in positive Ausstrahlung um
- Bauen Sie Ihre Präsentation psychologisch und strategisch klug auf
- Finden Sie einen überzeugenden Einstieg und einen zündenden Schluss
- Treten Sie selbstsicher und überzeugend auf
- Motivieren und begeistern Sie Ihr Publikum
- Reagieren Sie geschickt auf Fragen und Angriffe

Gudrun Fey

REDEN? DAS KANN ICH!

So werden Sie zum Vortragsprofi

metropolitan.

Dieses E-Book enthält den Inhalt der gleichnamigen Druckausgabe, sodass folgender Zitiervorschlag verwendet werden kann:

Gudrun Fey, REDEN? DAS KANN ICH!
metropolitan, Regensburg 2018

Auf www.metropolitan.de finden Sie unser komplettes E-Book-Angebot. Klicken Sie doch mal rein!

Wir weisen darauf hin, dass Sie die gekauften E-Books nur für Ihren persönlichen Gebrauch nutzen dürfen. Eine entgeltliche oder unentgeltliche Weitergabe oder Leihe an Dritte ist nicht erlaubt. Auch das Einspeisen des E-Books in ein Netzwerk (z. B. Behörden-, Bibliotheksserver, Unternehmens-Intranet) ist nur erlaubt, wenn eine gesonderte Lizenzvereinbarung vorliegt.

Sollten Sie an einer Campus- oder Mehrplatzlizenz interessiert sein, wenden Sie sich bitte an unseren E-Book-Service unter 0941 5684-0 oder b2b@metropolitan.de. Weitere Informationen finden Sie unter www.walhallade.de/b2b.

© metropolitan – ein Imprint des WALHALLA Fachverlags

Walhalla u. Praetoria Verlag GmbH & Co. KG, Regensburg
Dieses E-Book ist nur für den persönlichen Gebrauch bestimmt.
Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert, vervielfältigt oder verbreitet werden.

ISBN: M019600

Inhalt

Entwickeln Sie Ihre natürliche Redebegabung	7
1 Hilfe! Ich muss eine Rede halten!	11
2 Lampenfieber in positive Energie umwandeln	17
3 Der Auftritt vor Publikum	43
4 Den Vortrag souverän meistern	57
5 Mit dem Vortrag überzeugen	85
6 Selbstsicherer durch Feedback	153

Entwickeln Sie Ihre natürliche Redebegehung

Wer beruflich erfolgreich sein will, kommt ohne die Macht der Rede nicht aus. Die Leistung am Arbeitsplatz allein genügt nicht. Hier vollbringen andere Menschen oft genauso viel wie Sie. Doch durch die Macht der Rede können Sie sich von anderen positiv unterscheiden, denn Ihre Persönlichkeit ist einzigartig. Um das zu zeigen, brauchen Sie rhetorische Fähigkeiten.

Sie meinen, andere seien da viel begabter als Sie? Das mag sein. Doch bereits Aristoteles (384–322 v. Chr.), einer der berühmtesten griechischen Philosophen, stellt in seinem grundlegenden Werk über die Rhetorik gleich zu Beginn fest, dass jeder Mensch eine entsprechende Begabung hat. Wer allerdings diese Begabung nicht trainiert, wird anderen rhetorisch geschulten Menschen gegenüber ins Hintertreffen geraten. Das muss nicht sein. Deshalb freuen Sie sich, dass Sie dieses Trainingsbuch gekauft haben, denn das versetzt Sie in die Lage, von nun an Ihre rhetorischen Fähigkeiten auszubauen.

Warum kann Aristoteles behaupten, jeder Mensch sei rhetorisch begabt? Die Rhetorik, was übersetzt nichts anderes heißt als „Rednerkunst“, umfasst die ganze Person und nicht nur die Fähigkeit, sich mit Worten gut auszudrücken. Sie wirken sehr stark durch die Art und Weise, wie Sie Ihre Stimme einsetzen und noch stärker durch Ihre Körpersprache und Ihr Auftreten inklusive Outfit. Treten Sie beispielsweise unsicher auf, kann es sein, dass man Ihnen nicht vertraut. Agieren Sie jedoch selbstsicher und sprechen Sie mit fester Stimme, haben auch Ihre Worte entsprechend mehr Gewicht. So gilt nach wie vor das, was bereits Aristoteles erkannt hat: Sie überzeugen durch Stimmigkeit. Selbst wenn es Menschen gibt, die sprachlich begabter sein sollten als Sie, können Sie trotzdem eine überzeugende Rednerin oder ein überzeugender Redner werden. Denn ob Sie überzeugen oder nicht: Es ist eine Frage der Stimmigkeit und der Glaubwürdigkeit und nicht – wie oft angenommen – eine Frage der verbalen Gewandtheit. Lassen Sie sich deshalb

Entwickeln Sie Ihre natürliche Redebegehung

nicht von begnadeten Rednern ins Boxhorn jagen. Vertrauen Sie stattdessen darauf, dass auch Sie sich die Macht der Rhetorik zu Nutze machen können.

Vielleicht haben es Männer einfacher, vor Publikum frei zu reden. Denn die Rhetorik ist ursprünglich eine männliche Kunst. Da es Frauen viele Jahrhunderte hindurch verboten war, ihre Meinung in der Öffentlichkeit zu vertreten, haben sie häufig mehr Redehemmungen und haben noch weniger Vertrauen in ihre Redebegehung als Männer.

Doch haben beide Geschlechter jeweils ihre rhetorischen Stärken und Schwächen und können voneinander lernen bzw. die Stärken des anderen Geschlechts übernehmen.

Allgemein gilt: „Wer seinen eigenen Weg geht, kann von niemandem überholt werden.“

Beobachten Sie ab jetzt erfolgreiche Rednerinnen und Redner: Wie sie Funken sprühen! Wie sie das, was sie sagen, mit Leib und Seele verkörpern. Dieses Engagement ist echt, es macht ihnen offensichtlich Spaß, Sie mitzureißen, zu begeistern und zu überzeugen.

Erfolgreiche Redner sind im Moment der Rede ganz sie selbst. Es herrscht Stimmigkeit zwischen Inhalt und Ausdruck. Und sie haben die Gabe, Sympathie zu gewinnen und während der Rede auch aufrechtzuerhalten. Erleben Sie doch einmal beim Reden in der Öffentlichkeit dieses Gefühl, ohne „wenn und aber“ ganz Sie selbst zu sein. Vielleicht hatten Sie schon derlei Erlebnisse? Oder Sie haben sich in der Vergangenheit fast immer vor Reden gedrückt. Warum? – Wegen des Lampenfiebers? Vielleicht glauben Sie, Sie sind nicht begabt? Oder Ihre Stimme ist zu leise?

Ich bin sicher, dass Sie von diesem Buch profitieren und überzeugender auftreten und reden werden. Je intensiver Sie sich mit dem freien Reden befassen, desto mehr werden Sie sich fragen, warum Sie nicht schon früher öfter den Mund aufgemacht haben, um Ihre Meinung und Ihr Wissen „an den Mann oder die Frau zu bringen“. Auch Ihre Gedanken sind es wert, gehört zu werden!

Die Macht der Rede sowie die angeblichen Tricks und Geheimnisse des Redens sind leichter zu durchschauen und anzuwenden, als Sie glauben.

Es geht in diesem Buch unter anderem um störende Einstellungen, Hintergründe und Ursachen, die viele Menschen daran hindern, ihre Ansichten in der Öffentlichkeit überzeugend vorzutragen. Zu Beginn beschäftigen wir uns sehr intensiv mit Lampenfieber, Redehemmungen und -normen, weil

diese Themen oft der Grund dafür sind, nicht in der Öffentlichkeit aufzutreten. Auch das Thema „Outfit“ wird behandelt, denn in der Frage „Wie kleide ich mich bei solchen Auftritten?“ steckt sehr häufig versteckte Unsicherheit.

Zählen Sie jedoch zu denjenigen, die bereits über eine gewisse Erfahrung und Sicherheit im Auftreten vor einer Gruppe verfügen und Ihre Redeangst schon weitestgehend überwunden haben, können Sie Ihre Lektüre direkt mit Kapitel 4 „Den Vortrag souverän meistern“ beginnen.

Fragen Sie sich also nicht, ob dieses Buch Ihnen tatsächlich hilft, besser frei vor kleinem oder großem Publikum zu reden – Sie können es nämlich bereits. Daheim am Küchentisch, mit Kolleginnen und Kollegen in der Cafeteria, mit Freunden bei einem Glas Wein vertreten Sie Ihre Meinung doch schließlich auch lebendig und engagiert, oder? Das bedeutet, dass Sie grundsätzlich frei reden und überzeugen können. Nur steht man sich häufig mit seiner negativen Einstellung zum freien Reden vor Publikum selbst im Weg. Dabei fehlen einem häufig nur das entsprechende Know-how, das ich Ihnen gern vermittele, und die Übung.

Reden ist keine unangenehme Pflicht, Reden macht Spaß – sofern man damit Erfolg hat. Entdecken, entwickeln und setzen Sie Ihre natürliche Redebegebung ein.

Probieren Sie die Hinweise und Tipps für das freie Reden bei passender Gelegenheit aus, und Sie werden feststellen, dass erfolgreiches Reden einfacher ist, als Sie denken. Haben Sie außerdem den Mut, auch Neues und Ungewohntes zu versuchen.

Ich will Ihnen dabei helfen und freue mich, wenn Sie das Buch durcharbeiten und davon profitieren. Besonders freue ich mich über Ihr persönliches Feedback. Schreiben Sie mir oder rufen Sie mich an, sagen Sie mir, was Ihnen gefällt bzw. was noch verbessert werden sollte.

Für die 6. Auflage habe ich einiges aktualisiert oder geändert. Denn auch ich lerne, trotz meiner über 40-jährigen Berufserfahrung, immer noch dazu.

Viel Erfolg und gutes Gelingen!

Dr. Gudrun Fey
gudrun.fey@t-online.de

Vorträge und Seminare mit mir finden Sie auf meiner Website:
www.gudrunfey.de

1

Hilfe! Ich muss eine Rede halten!

Auch Sie können überzeugend reden

Sie wundern sich vielleicht, dass ein Buch zur Rhetorik mit der richtigen Einstellung zum Reden beginnt. Das liegt daran, dass sie die Voraussetzung ist, um vor kleinen oder großen Gruppen überzeugend aufzutreten. Henry Ford hat einmal gesagt: „Es ist egal, ob Sie sagen: ‚Ich kann’s‘ oder ob Sie sagen: ‚Ich kann’s nicht‘, Sie haben jedes Mal recht.“

Doch was ist die „richtige“ Einstellung? Sie bedeutet, dass Sie daran glauben, dass auch Sie über rhetorische Fähigkeiten verfügen und es Ihnen lediglich am rhetorischen Know-how und an Übung fehlt. Das rhetorische Handwerkszeug dazu vermittelt Ihnen dieses Buch, und wenn Sie dann wissen, wie es geht, vertraue ich darauf, dass Sie motiviert genug sind, um nach entsprechenden Übungsmöglichkeiten zu suchen, falls diese sich nicht ohnehin bieten sollten.

In jedem Rhetorikseminar kommt bei der Frage nach den Erwartungen bisweilen die Antwort: „Ich möchte meine Stärken kennenlernen und meine Schwächen ausmerzen.“ Doch was sind Stärken? Verfügt jemand über große rhetorische Fähigkeiten, gilt dies als Stärke und wird von anderen, die Hemmungen haben, bewundert. Nachteil dieser Stärke ist jedoch, dass jemand, der gut und viel redet, sich manchmal um Kopf und Kragen redet. Denn er schafft es oft nicht, an der richtigen Stelle den Mund zu halten. Ich erinnere an Verkäufer, die meinen, noch überzeugen zu müssen, wo man schon längst zum Kauf entschlossen hat oder die einem vielleicht mit ihrem Gequassel so auf die Nerven gehen, dass man aus dem Laden geht, ohne etwas gekauft zu haben. So wird aus einer Stärke eine Schwäche. Aristoteles, der Begründer der modernen Rhetorik, geht sogar noch einen Schritt weiter und würde folgender Aussage vermutlich zustimmen: „Die größte Stärke eines Menschen

Hilfe! Ich muss eine Rede halten!

ist zugleich seine größte Schwäche.“ Deshalb muss man auch bei seinen Stärken darauf achten, sie angemessen einzusetzen.

Und was ist mit persönlichen Schwächen? Mit dem Eliminieren einer Schwäche ist die Hoffnung verbunden, dann perfekt zu sein. Doch vielleicht ist man dann lediglich Durchschnitt. Was sind überhaupt „Schwächen“? Wenn Sie etwas lispeln oder Dialekt sprechen, empfinden manche dies oft als Schwäche. Doch machen nicht gerade solche Eigenheiten erst die Persönlichkeit aus? So spricht der Ministerpräsident von Baden-Württemberg, Winfried Kretschmann, Honoratiorenschwäbisch und wurde trotzdem Ministerpräsident. Auch unsere Bundeskanzlerin, Angela Merkel, die keine mitreißende Rednerin ist, überzeugt mit ihrer Glaubwürdigkeit. Denn wenn man es wirklich schaffen würde, alles, was uns von anderen Menschen unterscheidet, zu eliminieren, wären wir normierte Menschen. Deshalb muss man sehr genau hinschauen und sich fragen, ob das, was ich als Schwäche empfinde, wirklich etwas ist, was ich ändern muss, oder ob man daraus nicht sogar eine persönliche Note entwickeln kann, die auf andere Menschen attraktiv wirkt. Gerade das ist häufig das Erfolgsrezept von Schauspielern. Oder finden Sie Dieter Hallervorden oder Woody Allen schön? Doch sie haben aus ihrer angeblichen Hässlichkeit eine Stärke gemacht (obwohl Schönheit letztlich immer im Auge des Betrachters liegt). So gesehen gibt es keine persönlichen Schwächen – es kommt immer darauf an, was Sie daraus machen und welche Einstellung Sie dazu haben.

Es gibt allerdings eine Reihe persönlicher Eigenarten, wie etwa zu schnelles, zu leises oder monotones Sprechen oder aber eine zu komplizierte Ausdrucksweise, die den rednerischen Erfolg gefährden. Doch mit entsprechenden Methoden, Tipps und ein wenig Übung lassen sich diese störenden Eigenarten durchaus beseitigen.

Basis für erfolgreiches Reden ist die Selbstakzeptanz. Sich selbst mit allen oft vermeintlichen Schwächen und Mängeln zu akzeptieren, ist manchmal ziemlich schwer. Dennoch ist dies die wichtigste Voraussetzung, um sein Wissen, seine Meinung, seine Ideen und Vorstellungen überzeugend darzustellen.

Wenn Sie nämlich nicht von sich überzeugt sind, können Sie das auch nicht von anderen erwarten, oder anders formuliert: Wenn Sie nicht an sich glauben, warum sollen dann die anderen an Sie glauben? Die richtige Einstel-

lung lautet deshalb in Kurzform: „Ich bin okay.“ Das bedeutet nicht, dass Sie perfekt sind, sondern, dass Sie im Großen und Ganzen mit sich zufrieden sind – und grundsätzlich eine positive Einstellung zu sich, zu Ihrer Persönlichkeit haben.

Verbale Gewandtheit ist nicht alles!

Es kommt nicht – wie viele meinen – auf verbale Gewandtheit an, sondern auf Ihre Glaubwürdigkeit. Natürlich ist es erfreulich, einem Menschen zuzuhören, der präzise formuliert und ein Gespür für wirkungsvolles Sprechen hat. Wenn Sie Ihr sprachliches Ausdrucksvermögen gering einschätzen, imponiert Ihnen ein solcher Mensch. Mich hat vor vielen Jahren der verstorbene Rhetorikprofessor aus Tübingen, Walter Jens, mit seiner Eloquenz tief beeindruckt. Doch wirklich überzeugt hat er mich mit seinen Ansichten nicht. Deshalb nicht vergessen: Imponieren ist nicht Überzeugen!

Ich habe erlebt, dass mich redegewandte Computerverkäufer mit ihrer Eloquenz und fachmännischem Gehabe so sehr beeindruckten, dass ich misstrauisch wurde. Ich fühlte mich fachlich unterlegen und hatte Angst, zu etwas überredet oder überrumpelt zu werden. Deshalb lasse ich mich lieber von weniger eloquenten, dafür aber sympathischen Verkäufern beraten.

BEISPIEL:

In einem meiner Rhetorikseminare saß Peter S., ein Immobilienmakler. Als kleiner Junge stotterte er stark und er neigt selbst heute noch dazu, wenn er aufgeregt ist. Er wollte nun lernen, sich so schnell und gewandt auszudrücken wie seine Kollegen im Büro, obwohl er trotz der leichten Behinderung sowieso den höchsten Umsatz zu verzeichnen hatte. Er meinte, er könne vielleicht noch erfolgreicher sein, wenn er besser reden könnte. Ich bezweifelte das und machte ihm klar, dass sein Erfolg darauf beruhte, dass er ein guter Zuhörer sei und deshalb das Vertrauen seiner Kunden sehr schnell gewinnen würde, auch, weil sie bei ihm nicht den Eindruck hätten, er wolle ihnen etwas „aufschwätzen“.

Hilfe! Ich muss eine Rede halten!

FAZIT

Verbale Gewandtheit beeindruckt, aber überzeugt nicht zwangsläufig. Das ist doch tröstlich, oder? Möchten Sie Ihren Wortschatz und Ihre sprachliche Ausdrucksfähigkeit trotzdem erweitern, gebe ich Ihnen dazu gern einen Tipp: Lesen Sie regelmäßig Berichte zu Themen, die Sie interessieren – ob im Internet oder in einer Zeitschrift. Erzählen Sie dann jemandem, was Sie gelesen haben. Unbewusst werden Sie dabei häufig Wörter und Formulierungen übernehmen, die in dem gelesenen Text standen, womit Sie Ihre sprachlichen Möglichkeiten automatisch vergrößern.

Hindernis: Perfektionswahn

Wer ihm verfallen ist, hat es besonders schwer, frei zu reden. Denn beim freien Reden passiert es hin und wieder, dass man nicht perfekt formuliert oder nicht immer das sagt oder sich so ausdrückt, wie man es sich vorgenommen hat. Der Wunsch nach Perfektion betrifft häufig Menschen, die sich im Beruf keine Fehler erlauben dürfen: Menschen, die im ärztlichen Bereich arbeiten oder in der IT-Programmierung oder in sicherheitsrelevanten Abteilungen. Bezogen auf das Reden, stellt dieser (Irr-)Glaube „je perfekter, desto überzeugender“ höchste Ansprüche auf allen Ebenen, die auch Rede-Profis nicht immer erfüllen:

- ästhetisch schön
- schlüssige Argumentation
- grammatikalisch richtig
- flüssig

Das Verlangen, diese Ansprüche immer zu erfüllen, blockiert. Wenn Sie dauernd darum bemüht sind, keine Fehler zu machen, können Sie Ihre Stärken kaum entwickeln. Selbst wenn Sie Ihre Mängel erfolgreich unterdrücken, sind Sie keineswegs automatisch überzeugender. Wirklich überzeugendes Reden beruht auf Ihrer Ausstrahlung, Ihrer Persönlichkeit, Ihrem Engagement, Ihrer Empathie und Ihrer Sachkenntnis, nicht auf einer perfekten Ausdrucksweise. Ebenso wenig schmälern ein Versprecher oder ein nicht hundertprozentig passendes Wort Ihre Überzeugungskraft.

Reden bietet die Chance, Ihre Interessen durchzusetzen!

Doch leider höre ich in Seminaren oft: „Ich muss in meinem Beruf öfter Vorträge halten.“ Empfindet man Reden als eine unangenehme Pflicht, wird man sich davor drücken und sich damit die Chance verbauen, seinen Interessen auf diese Weise Gehör zu verschaffen oder seine Ziele zu erreichen. Deshalb ersetzen Sie diese Einstellung durch die Formel: „Reden bietet mir die Chance, meine Ziele zu erreichen.“

Émile Coué¹ (1857–1926) war der erste, der um die damalige Jahrhundertwende erkannte, dass nicht der Wille entscheidend ist, um seine Ziele zu erreichen, sondern dass es die Vorstellung bzw. die Einstellung sind. Wenn Sie beispielsweise über ein auf dem Boden liegendes 10 Meter langes und 25 Zentimeter breites Brett laufen sollten, hätten Sie dabei keine Schwierigkeiten, weil Sie die Vorstellung haben, dass Sie das tatsächlich können. Ist das gleiche Brett jedoch als Steg zwischen den Türmen eines Doms befestigt, ist nicht davon auszugehen, dass Sie sich auf Antrieb zutrauen würden, von einer Seite zur anderen zu laufen. Warum? Nun, jeder hätte furchtbare Angst, hinunterzufallen und würde es trotz starken Willens nicht riskieren. So zieht Coué die folgende Schlussfolgerung: „Wenn man sich einredet, man könne eine an sich mögliche Sache tun, so bringt man sie auch zustande, wie schwierig sie auch sei. Wenn man sich dagegen einbildet, irgendeine höchst einfache Sache nicht zu können, wird sie einem wirklich unmöglich, und Maulwurfshügel erscheinen als unübersteigbare Hochgebirge.“ Deshalb nutzen Sie die Kraft der Selbst- oder Autosuggestion, um sich im positiven Sinne zu beeinflussen. Dann werden Sie nachvollziehen können, warum sich manche Menschen nur ungern vom Rednerpult trennen. Sie haben nämlich erkannt, dass Reden Chancen bietet, weil man durch Reden Macht auf Menschen ausüben, Menschen von der eigenen Meinung überzeugen und in ihrem Denken und Handeln beeinflussen kann.

Die Rhetorik gilt als Herrschafts- oder Manipulationsinstrument. Es scheint jedoch gerade diese Machtausübung zu sein, die auf manche abschreckend wirkt, weil sie keine Macht ausüben wollen. Diese Einstellung möchte ich Ihnen nehmen, denn „Macht“ und „Einfluss“ sind nicht gleich „Gewalt“.

¹ Autosuggestion: die Kunst der positiven Selbstbeeinflussung durch mentales Training

Hilfe! Ich muss eine Rede halten!

Macht über Menschen ist beim Reden immer von deren Offenheit und sogenannten „Goodwill“ abhängig. Ihre Hörer können sich jederzeit geistig mit etwas anderem beschäftigen oder gar den Raum verlassen. So sind es die Hörer, die Ihnen als Rednerin oder Redner zeitlich begrenzte „Macht“ verleihen, die sie Ihnen jedoch auch sehr schnell wieder entziehen können. Sicherlich haben Sie es auch schon erlebt, wenn sich das Publikum bei offenen Podien auf Messen oder Tagungen bei enttäuschenden Vorträgen leise und allmählich „verdrückt“. In diesen Situationen habe ich stets Mitleid mit dem betroffenen Redner bzw. der Rednerin, weshalb ich diesen Personen gelegentlich meine Visitenkarte, verbunden mit einem Hilfsangebot, zustecke.

Reden baut immer eine Beziehung zwischen Redner und Publikum auf, die jederzeit von beiden Seiten kündbar ist. Nur wenn diese beiderseitige Kündbarkeit ausgeschlossen ist, kommt „Gewalt“ mit ins Spiel. Nutzen Sie deshalb die Chance, Ihre Hörer in Ihrem Sinne zu beeinflussen. Wenn Ihnen das gelingt, werden Sie selbst feststellen: „Reden macht Spaß.“

2

Lampenfieber in positive Energie umwandeln

Lampenfieber ist reduzierbar

Es ist wahr: Sie können Lampenfieber sogar in positive Energie umwandeln. Wäre das nicht der Fall, würden alle Menschen, die erfolgreich vor kleinem oder großem Publikum auftreten, vermutlich ihren Beruf wechseln.

Das Thema Redeangst oder Lampenfieber ist für jeden Menschen, der in der Öffentlichkeit auftritt, mehr oder weniger relevant. Deshalb behandle ich das Thema ausführlich und hoffe, dass es Ihnen wie mir und vielen anderen gelingt, Ihr Lampenfieber anzunehmen und es in positive Energie umzuwandeln. Es geht nicht darum, völlig ruhig, entspannt und gelassen vor das Publikum zu treten – das wäre nämlich für die Hörer ziemlich langweilig. Es geht vielmehr darum, dass Sie den Hörern mit natürlichem Engagement Ihren Standpunkt oder Ihr Know-how vermitteln. Deshalb denke ich hier nicht an Auftritte, die zur Routine geworden sind, wie etwa Unterrichtssituationen. Doch fragt man erfahrene Lehrkräfte, können diese sich meist noch sehr gut an ihre ersten angstbehafteten Erfahrungen mit den zu Unterrichtenden erinnern. Auch Politiker, Schauspieler oder Menschen, die regelmäßig im Rundfunk oder Fernsehen auftreten, verspüren nach anfänglicher Anspannung und Nervosität diese weniger oder dann nur noch als positive Auftrittsspannung.

Befragt man jedoch Menschen, die nur selten vor kleinen oder größeren Gruppen auftreten, haben laut einer US-amerikanischen Studie 40 Prozent der Menschen Angst vor dem Reden in der Öffentlichkeit, jedoch nur 19 Prozent vor dem Sterben. Somit ist die Redeangst eine der meist verbreitetsten Ängste. Doch da man sie vielen Menschen nicht anmerkt, Männern oft weniger als Frauen, denkt man immer, dass man nur selbst davon betroffen ist. So sind Frauen immer erstaunt, wenn sie in Rhetorikseminaren feststellen, dass

Lampenfieber in positive Energie umwandeln

viele Männer, genau wie sie selbst, ebenfalls Angst haben, vor einer größeren Gruppe zu reden. Männer können ihre Redeangst oft nur besser verstecken, indem sie mimisch und gestisch „erstarren“ und dadurch ruhig und sicher wirken. Jedoch mangelt es dafür dann häufig am Kontakt zum Publikum.

Die Redeangst bei Männern hat oft andere Ursachen als bei Frauen. So empfinden sich Männer häufig als Konkurrenten und wollen besser reden als andere Männer. Selbst Männer bemerken bei ihren Geschlechtsgenossen oft nicht die Redeangst und denken dann, dass nur sie selbst davon betroffen sind. Da viele Männer bekanntermaßen Probleme haben, Gefühle zu äußern, sind es in einer gemischten Gruppe in der Regel die Frauen, die das Thema „Lampenfieber“ zur Sprache bringen. Außerdem geben Männer nicht gern zu, Angst zu haben. Denn Lampenfieber ist nichts anderes als Angst bzw. eine negative Erwartungshaltung. Man fürchtet sich beispielsweise vor Folgendem:

- sich zu blamieren
- sich lächerlich zu machen
- sich zu versprechen
- vor einem Blackout
- die Hälfte zu vergessen
- den eigenen Erwartungen nicht zu genügen
- die Karriere zu ruinieren
- vor Fachleuten, die mehr wissen als man selbst
- vor Ablehnung/Widerstand
- zu wenig Stoff zu haben/zu früh fertig zu sein

Diese Ängste sind berechtigt. Denn all das kann wirklich passieren. Doch Leugnen oder Herunterspielen dieser Ängste beseitigt sie nicht. Besser ist es, sich ihnen zu stellen und sich zu überlegen, womit diese Angst überwunden werden kann.

Auch ich hatte bei meinen ersten Seminaren und Vorträgen ziemliches Lampenfieber. Meine größte Angst war, von den Zuhörern nicht ernst genommen zu werden, da ich damals selbst oft jünger war als meine Zuhörer. Deshalb hat es mich immer gefreut, wenn die Leute mich meist fünf Jahre älter schätzten. Das bedeutete für mich, dass sie mich als Autorität akzeptier-