



# Lampenfieber

Tipps und Tricks im Umgang mit Lampenfieber...



# VOGEL

## TRAINING & BERATUNG



**Informieren Sie sich  
GRATIS & UNVERBINDLICH  
über unser Seminar-  
und Coachingangebot!**

**Rüdiger Vogel  
Vogel-Training und Beratung  
Hardtstraße 6  
D-76694 Forst**

**E-Mail: [info@vogeltraining.de](mailto:info@vogeltraining.de)  
Telefon: +49 (0) 7251 - 91 96 118  
Telefax: +49 (0) 7251 - 91 96 117**

**[www.rhetorikseminar.de](http://www.rhetorikseminar.de)**



Stellen Sie sich vor,... wie Sie ein Publikum 30 Minuten lang in Atem halten und zum Schluss tosenden Beifall erhalten.

Frei Reden ohne Angst - das ist eine Wunschvorstellung für viele die jetzt wahr werden kann. Rüdiger Vogel ist Experte zum Thema Rhetorik und Präsentationen. Selbst seit 20 Jahren erfolgreicher Redner gibt Rüdiger Vogel seit 2004 sein Wissen als Rhetoriktrainer auch an andere weiter. Insbesondere das Thema Redeangst abbauen steht dabei immer wieder im Mittelpunkt. Gepaart mit der Vermittlung moderner Rhetorik-Techniken führt das Vogel Rhetorik-Training zu sensationellen Ergebnissen bei den Teilnehmern.



Sein Motto: Reden lernt man nur durch Reden - nach diesem Credo wird in Kleinstgruppen trainiert.

Seine Ausbildung bei einem renommierten Münchner Trainingsinstitut konnte Rüdiger Vogel als Diplom-Trainer für Rhetorik und Motivation abschließen. Der Abschluss ist von den beiden wichtigsten Berufsverbänden für Trainer und Berater in Deutschland - dem BDVT und dem BATB anerkannt.

Immer wieder positiv hervorgehoben wird von den Teilnehmern die sehr abwechslungsreiche Durchführung der Trainings. Anspruchsvoll, abwechslungsreich aber nie langweilig sind häufige Beschreibungen. Und ganz nebenbei übernehmen die Teilnehmer einen Teil dieser besonderen Trainingsmethodik und lernen dabei fast nebenbei selbst interessante Vorträge und Präsentationen zu gestalten.

Das Unternehmen Vogel Training & Beratung hat sich seit 2004 auf dem deutschen Markt etabliert. Dabei hat sich aufgrund der Erfahrung und Kompetenz des Inhabers - Rüdiger Vogel, Diplom-Trainer für Rhetorik und Motivation - die Spezialisierung auf 3 Kernbereiche als Basis des Erfolgs ergeben:

- **Rhetorik / Präsentation / Freie Rede**
- **Vortrag coaching**
- **Motivation / Erfolg.**





Aufgrund unserer Spezialisierung können wir uns individuell auf die Bedürfnisse jedes einzelnen Kunden - sowohl unsere Firmenkunden als auch unsere Teilnehmer in den offenen Trainings - vorbereiten und einstellen, ein Faktor der immer wieder in Seminarbeurteilungen und Referenzen lobend hervorgehoben wird.

Folgende Seminare und Trainings werden derzeit angeboten:

Rhetorik-Night	Abendseminar, kurz und kompakt, 4 Stunden
Präsentationsseminar begeistern, Wie?	1-Tages Seminar, Präsentationen die begeistern, Wie?
Rhetorik-Training Kleinstgruppe	2-Tages Training, effektives Training in der Kleinstgruppe
Präsentations-Profi-Training	2-Tages Training mit Video-Analyse

---

**Kurze Zusammenfassung des eBooks:**

In dem vorliegenden eBook lernen Sie, warum Lampenfieber Sie wach hält und fit macht. Sie lernen, wie sich Lampenfieber auswirkt. Und Sie lernen, was Sie gegen zu viel Nervosität tun können.



## **Inhalt**

1 Warum viele Menschen Angst vor einer Rede haben

2 Stress oder: Wieviel Lampenfieber ist in Ordnung?

3 Die Wirkung von Cortisol

4 Zuviel ist zuviel

5 Wieviel Nervosität macht Sinn?

6 Innere Erlauber gegen innere Antreiber

7 Was sich nicht alles vorstellen lässt

8 Wie Sie Ihre Redeangst abbauen

8.1 Bereiten Sie sich optimal vor

8.2 Was tun, wenn Sie stecken bleiben?

8.3 Gewinnen sie Sicherheit durch eine gute Körperhaltung

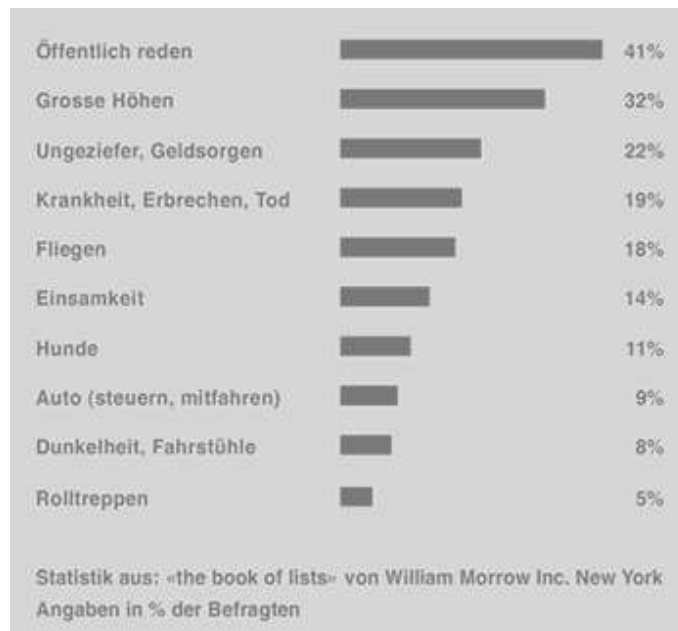
8.4 Wie Sie sich gegen Einwände wappnen

9 Die 7 besten Expertentipps



# 1 Die Angst des Redners vor dem Publikum

Warum nur haben so viele Menschen Angst davor, eine Rede zu halten?



Ist es nicht erstaunlich, dass so viele Menschen Angst davor haben, eine Rede zu halten?

Auf den ersten Blick sicherlich. Denn vor Reden eine größere Angst zu haben als vor Krankheiten erscheint doch ein wenig seltsam in Anbetracht der Folgen. Doch gegen Krankheiten können wir häufig im voraus wenig tun. Eine Grippe oder sogar der Tod tritt einfach in unser Leben. Doch eine Rede zu halten ... Dagegen oder besser dafür können wir etwas tun. Hierin können wir gut sein oder auch schlecht.

Und wichtiger noch: Ob wir bei einer Rede versagen oder nicht, beurteilen wir nicht selbst. Dies wird von unseren Zuschauern und Zuhörern beurteilt!

Ganz so erstaunlich ist es also nicht, dass so viele Menschen Angst vor einer Rede bekommen.



Sie stellen sich die Fragen:

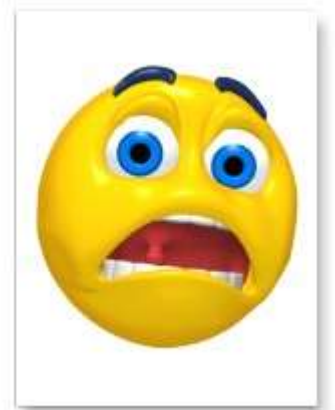
- Wie werde ich bei den Anderen ankommen?
- Kann ich mein Thema anbringen?
- Werde ich sie so überzeugen, dass sie mir glauben? usw.

Welche Fragen stellen Sie sich, wenn Sie Lampenfieber vor einer Rede haben?

## 2 Stress – oder: Wie viel Lampenfieber ist in Ordnung?

Warum empfindet der Mensch überhaupt Stress?  
Sind Stress und Lampenfieber nur überflüssiger Ballast und hinderlich?

Nein, denn sonst hätte die Evolution den Stress schon längst abgestellt. Die Stressempfindlichen wären ausgestorben und die Stressresistenten hätten überlebt.



Dass dem nicht so ist, muss Gründe haben. Und diese liegen klar auf der Hand:

**Wir sind unter Stress leistungsfähiger,  
wacher und stärker als im Normalzustand.**



Vergleichen Sie einen hochkonzentrierten Formel-1-Fahrer mit dem Angestellten eines ländlichen Landratsamts, der jeden Tag die gleiche Strecke zur Arbeit fährt.

Bei alltäglichen Tätigkeiten ist das meiste Routine. Die Gedanken schweifen mal hierhin und mal dorthin. Sie sind nicht immer fixiert auf das Straßengeschehen. So spart der Routinefahrer Energie, die er nicht unbedingt zum Autofahren benötigt.

Doch im Falle eines plötzlich auftauchenden Rehs auf der Autobahn würde der Alltagsfahrer garantiert wieder wach werden. Auch wenn er sicherlich nicht so schnell reagieren könnte wie der bereits hellwache Rennfahrer, der bereits die geringste Bewegung am Pistenrand blitzschnell erkennt.

So kann die Reaktion des Alltagsfahrers zu spät kommen. D.h. für diesen Fall:

**Stress kann lebensrettend sein.**

In anderen Zusammenhängen ist ebenso bekannt, dass Stress stark macht. So ist immer wieder in Zeitschriften zu lesen, dass Menschen in Krisensituationen erstaunliches leisten können, z.B. ein Auto hochheben, unter dem das eigene Kind liegt.

Kurzum, die Evolution tat gut daran, uns den Stress nicht zu nehmen. Dadurch haben wir die Möglichkeit, in Krisen hoch konzentriert zu sein oder Riesenkräfte zu entwickeln.

Das Stresshormon Cortisol gibt uns die Möglichkeit, über uns selbst hinauszuwachsen. Wo wir von anderen über alle Maßen bewundert werden, ist der vollbrachten Leistung in der Regel eine gute Portion Anspannung vorausgegangen.



Das vorauszuschicken erscheint nötig, um klarzumachen: Stress und so auch das Lampenfieber ist nicht unser Feind.

Er ist unser wichtigster, zuverlässigster und hilfreichster Freund und Helfer:

- **Er zeigt uns an, wo wir noch nachbessern sollten.**
- **Er zeigt uns, wo wir besonders aufpassen sollten.**
- **Er macht uns stark und hochkonzentriert.**
- **Er lässt uns Fehler erkennen.**
- Mit einem Wort: **Er stimmt uns optimal auf die Situation ein.**



Manche gehen sogar soweit, dass sie sagen:

**Wenn ich kein Lampenfieber mehr habe,  
wird der Vortrag schlecht.**

Denn dann besteht die Gefahr 'abzulaschen' und die Sache nicht mehr so ernst zu nehmen. Und dann beginnen Sie, Fehler zu machen.

### **3 Die Wirkung von Cortisol**

Dieser Freund und Verbündete in uns wirkt wie eine Droge, die unser eigener Körper produziert. Jede Stresssituation, also auch Lampenfieber, fordert das Stresshormon Cortisol zur Verstärkung an. Doch wie bei jeder Arznei oder Droge kommt es auch hier auf die Dosierung an.



In Maßen wirkt Cortisol überaus stimulierend und antreibend. Doch wenn Sie davon zuviel ausschütten ...

- **kommen es evtl. nicht mehr von diesem Stresspegel 'herunter' oder**
- **können sich vor lauter Aufregung nicht mehr konzentrieren.**



So simpel diese Erkenntnis ist, die zum Allgemeingut unseres Wissens und unserer Erfahrung gehört, so wichtig ist sie für den Umgang mit dem Phänomen Lampenfieber.

Mit diesem Wissen im Hinterkopf werden Sie sicherlich der These zustimmen:

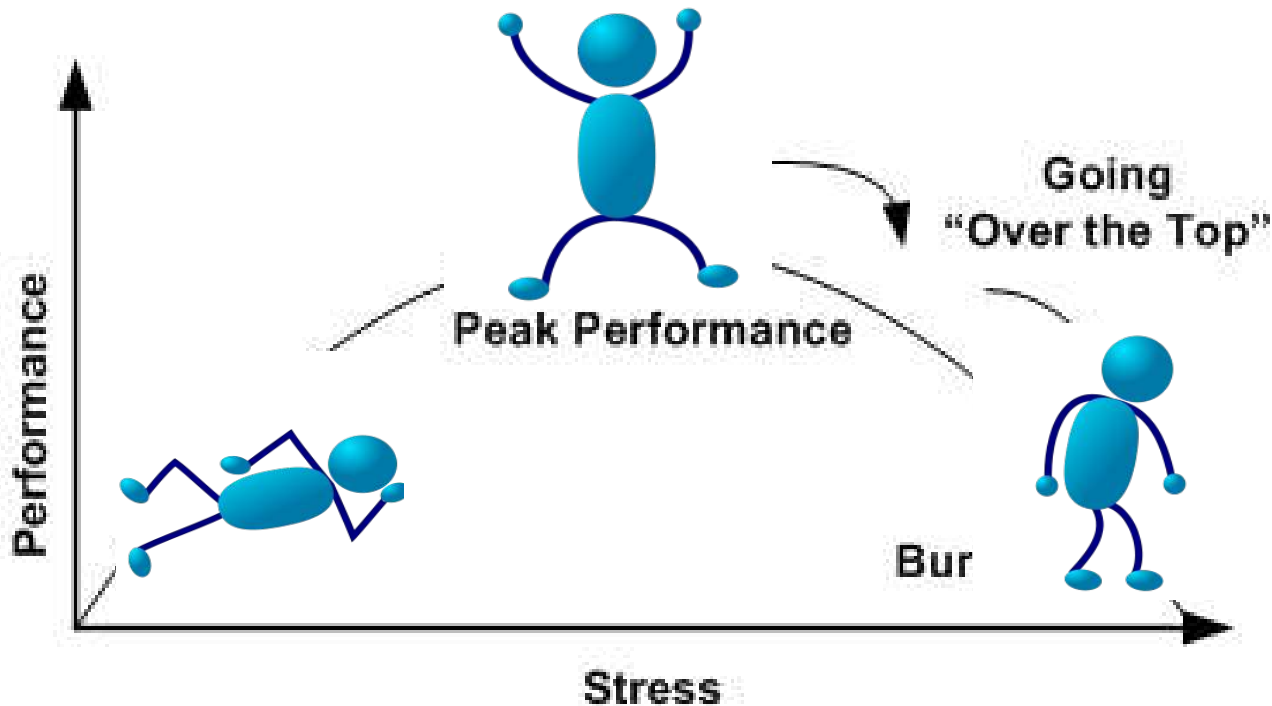
**"Anspannung ist gut!**

**Doch zuviel Anspannung würde mich zerreißen!"**



## 4 Zuviel ist zuviel

Betrachten Sie unter diesem Aspekt die nachstehende Kurve, das sogenannte Yerkes-Dodson-Gesetz:



Bis zu einem gewissen Grad sind Sie auf der Höhe Ihrer Schaffenskraft. Darüber hinaus droht kurzfristig z.B. Vergesslichkeit und Unkonzentriertheit aufgrund von zu viel Stress – langfristig Burnout.

Die Grafik zeigt, **dass unsere Leistungsfähigkeit dann am höchsten ist, wenn die Anspannung (der Stress) weder zu niedrig noch zu hoch ist.**



Ohne Anspannung (Stress) leisten wir nicht das, was wir tatsächlich leisten könnten. Doch bei zu hoher Anspannung ebenso wenig.

Zu wenig und zu viel Lampenfieber sind gleichermaßen hinderlich für Höchstleistungen, sei es im Sport, bei einer Prüfung oder bei einem Vortrag.



## 5 Wieviel Nervosität macht Sinn?

Doch wie bringen Sie Ihrem inneren Chemielabor bei, weder zu wenig noch zu viel Cortisol zu produzieren?

Um diese Frage zu beantworten, sollten wir noch einmal in den Sport schauen:

Es gibt Sportler, die im Wettkampf die Nerven behalten und solche, denen im entscheidenden Moment die Nerven versagen. Diejenigen mit dem starken "Nervenkostüm" scheinen eine "dickere Haut" zu haben. Die anderen sind dünnhäutig, empfindsam oder auch sensibel.

Muss man aus dünnhäutigen, empfindsamen Menschen also Dickhäuter machen, damit sie in Stresssituationen die Nerven behalten?

So einfach kann nun nicht sein, da auch das Empfindsame und Sensible seine Berechtigung in der Welt hat. Dennoch bleibt festzuhalten, dass gerade diese Menschen am meisten unter Stress und Lampenfieber leiden.

Darum bleibt die Überlegung:

Wie lässt sich jenes **Übermaß an Anspannung**, das lähmt, langfristig oder kurzfristig reduzieren?

Sicher wissen Sie, dass Dauerstress krank macht. Wie aber dem Dauerstress entfliehen?

Nehmen wir die Situation am Rednerpult; nehmen wir **die fünf inneren Antreiber**, die Ihnen zurufen:

**"Streng dich an"**

**"Sei stark"**

**"Mach es allen recht"**

**"Sei perfekt"**

**"Mach schnell!"**



Diese **inneren Antreiber** versetzen jeden Redner in eine fieberhafte Aufregung, teilweise schon Wochen vorher.

Die Folgen davon sind besonders bei den sensiblen und empfindsamen unter uns:

- **schlaflose Nächte,**
- **Vergesslichkeit** bis hin zum **Blackout,**
- **zunehmende Nervosität** und
- **Versagensängste.**

Ist der Stress zu groß, wird die Rede ein Flop!

Und der Redner sieht sich in seiner Versagensangst bestätigt!

## **6 Innere Erlauber gegen innere Antreiber**

Psychologen schlagen daher vor, diesen inneren "Antreibern" **innere "Erlauber"** entgegenzusetzen. Wann immer ein Antreiber Ihnen zu viel Stress bereitet, rufen Sie im Geiste den "Erlauber" als Gegenpart dazu:

1. Dem Antreiber "Sei perfekt!", sagen Sie:

**"Fehler zu machen ist nicht tragisch.**

**Man kann daraus lernen!"**



2. Dem Antreiber "Mach es allen recht!", sagen Sie freundlich:

**"Man kann es nie allen recht machen.  
Davon geht die Welt nicht unter!"**

3. Dem Antreiber "Sei stark!", sagen Sie lächelnd:

**"Jeder darf sich Hilfe holen.  
Dadurch verliert keiner sein Gesicht.  
Ich auch nicht!"**

4. Dem Antreiber "Streng dich an!", sagen Sie:

**"Man lebt nur einmal.  
Ich tue, was ich kann –  
aber nicht verbissen und verkrampft,  
sondern locker und lustvoll!"**

5. Dem Antreiber "Mach schnell, beeil dich", sagen Sie seelenruhig:

**"Man kann es nie allen recht machen.  
Davon geht die Welt nicht unter!"**

Geben Sie sich die Erlaubnis, Grenzen zu haben. Erlauben Sie sich, nicht jedes Geschäft selber machen zu müssen. Akzeptieren Sie, dass Sie nicht alles können und wissen müssen und vor allem nicht alles sofort und zur gleichen Zeit erledigen können.



## 7 Was sich nicht alles vorstellen lässt

Auch hier greift eine bekannte Weisheit:

**Das was wir uns alles vorstellen können,  
ist meist schlimmer als das,  
was wirklich passiert.**

Phantasie und Vorstellungsvermögen, mit denen wir Menschen ausgestattet sind, heben uns zwar von einfacheren Lebewesen ab. Zugleich bilden sie aber eine verhängnisvolle Falle:

**Wir sind in der Lage, Gefahren zu vorwegzunehmen,  
oder auch sie uns nur einzubilden.**



Die erste Rede – wenn sie nicht von Kindheit an geübt wird, also schon in der Schule – ist für jeden eine stressige Situation. Normalerweise wird der Stressfaktor von Rede zu Rede geringer.

Am Ende hat man so viel Übung, **dass nicht der Stress gefährlich wird, sondern die Routine**: Man gibt nicht mehr sein Bestes, weil die Spannung zu gering geworden ist.

Das ist die "normale" Entwicklung. Bei den Menschen, die zum Grübeln neigen, verläuft sie anders: Grübler tendieren dazu, weiterhin im emotionalen Belastungszustand zu bleiben und über unangenehme Situationen noch tagelang nachzudenken.

Immer wieder kehren sie geistig zu einer Beleidigung oder einer Kritik zurück, und jedes Mal steigt dabei der Blutdruck. In einer Bewältigungsstrategie muss es darum gehen, die Betrachtungsperspektive der unter Stress Leidenden zu verändern.



Gestressten Menschen wird daher empfohlen, sich möglichst auf die Gegenwart zu konzentrieren, also wach und präsent zu sein.

## Wer zu Stress neigt, sollte möglichst wenig den eigenen Gedanken nachhängen

Z.B. sollten Sie nicht bei der Autofahrt von der und zur Arbeit herumdösen und nicht die Gedanken nach vorne oder zurückschweifen lassen.

Entspannungstechniken wirken nur auf den Körper. Wir müssen aber vor allem den Geist befreien, der um schlimme Erfahrungen kreist oder sich um zukünftige Geschehnisse sorgt, die eintreten könnten.

Daher macht es Sinn, auf Übungen zurückzugreifen, die unseren Geist befreien.

### **Eine Übung:**

Wenn Sie sich im Auto befinden, werfen Sie (gedanklich) alle Ihre Sorgen, Aufgaben und Themen, mit denen Sie sich gerade beschäftigen über Bord. Wenn dies geschehen ist, achten Sie einmal darauf, wie sich Ihr Körper anfühlt. Fühlen Sie die Befreiung von Ihren Themen und wenn ja: Wo genau fühlen Sie dies? Im Kopf, in der Brust oder irgendwo anders? Nehmen Sie nun dieses Gefühl und speichern es gedanklich oder auch körperlich ab.

Alternativ könnten Sie auch ein Bild von diesem Freie-Gefühl haben, z.B. einen Ballon oder einen Drachen oder auch eine Insel, vollkommen frei von Einflüssen und Ballast. Auch dieses Bild sollten Sie abspeichern, um sich in stressigen Situationen daran zu erinnern.



## 8 Wie Sie Ihre Redeangst abbauen

Daher sagen alle großen Redner:

**Lampenfieber ist ganz normal!**

Und dies ist auch ganz gut so. Denn Lampenfieber hilft uns dabei,

- uns gut auf eine Rede vorzubereiten,
- die letzten Fehler auszumerzen und
- uns insbesondere in den letzten Minuten vor der Rede wach zu machen, damit wir uns auf einem hohen Energieniveau befinden.

**Ein wenig Lampenfieber gehört zu einem guten Redner unabdingbar dazu.**

Doch ein Zuviel des Adrenalins in unserem Körper hat fatale Folgen: Unser Denken wird blockiert, die Nervenzellen können Informationen nicht mehr reibungslos übertragen – und der gefürchtete 'Blackout' stellt sich ein.

**Daher geht es nicht darum, den Stress wegzubekommen, sondern vielmehr darum, Stress abzubauen und Sicherheit aufzubauen!**



### Sieben Ventile zum Stress-Abbau

- Nehmen Sie einen **festen und sicheren Stand** ein.
- Wandeln Sie die aufgestaute Stress-Energie in eine **kraftvolle Gestik** um.
- Setzen Sie Ihre **Stimmkraft** bewusst und gezielt ein.
- Beginnen Sie mit einem **Lacher**.
- **Sprechen Sie aus, was Sie ängstigt oder bedrückt**.
- **Visualisieren** Sie Ihre Rede durch den Einsatz von Hilfsmitteln.
- Bleiben Sie gedanklich in der **Gegenwart**.



Zudem ist eine **gute Vorbereitung** eines der besten Mittel gegen Lampenfieber, die es gibt.



## 8.1 Üben Sie Ihre Präsentation

1. Machen Sie sich klar, was Sie aussagen wollen und welche Ziele Sie verfolgen. Arbeiten Sie dazu ein Manuskript aus. Ergänzen Sie Inhalte oder streichen sie heraus, um **die wesentliche Essenz herauszuarbeiten**. Arbeiten Sie an Ihren Aufzeichnungen wie ein Künstler, ein Maler oder Bildhauer. Üben Sie sich darin, auch mal auf eine Idee zu verzichten, wenn sie nicht wirklich zielführend ist. Vielleicht passt diese Idee ja an einer anderen Stelle oder in einem anderen Vortrag, wenn schon nicht hier.



Goethe sagte dazu: **"In der Beschränkung zeigt sich der Meister"**

2. Sollten Sie Ihr Manuskript handschriftlich verfasst haben, suchen Sie nun zu jedem inhaltlichen Abschnitt mindestens ein **Reizwort** heraus und notieren Sie dieses auf den freien Platz neben Ihrem Manuskript. Wenn Sie sich diese Stichworte in Verbindung mit dem Text merken und anschließend aufschreiben, können Sie den Inhalt dahinter leichter abrufen.
3. Tun Sie sich einen Gefallen und schreiben diese **Stichworte** nicht auf einen 'Schmierzettel', sondern **auf ein schönes, sauberes Papier**. Damit zeigen Sie sich selbst, wie wichtig und ernst Sie die Sache nehmen. Schreiben Sie nicht zu viele Stichworte auf einen Zettel. Schreiben Sie die Stichworte so groß, dass Sie diese aus einem Meter Entfernung noch deutlich lesen können. Und lassen Sie Lücken zwischen den Stichworten.
4. Überprüfen Sie Ihre Stichworte. Sind dies genau die Reizworte, die Ihnen helfen, sich an die Inhalte zu erinnern? Handelt es sich dabei auch um **emotional ansprechende Begriffe**, die eine Menge Assoziationen in Ihnen und später bei Ihrem Publikum wachrufen werden?



5. Füllen Sie die Lücken zwischen Ihren Stichworten mit **'Regieanweisungen'** wie: "Langsamer" oder "Eine kurze Pause machen."
6. Nutzen Sie das **Gesetz der 'lokalen Assoziation'**. Gedanken werden dann besonders leicht erinnert, wenn wir sie mit einem Bild verknüpfen. Welche Bilder fallen Ihnen folglich zu Ihren Stichworten ein?
7. Oft werden Sie die Merkzettel – gerade bei kurzen Vorträgen – nur wie eine Art **Talisman** bei sich tragen. Dennoch ist es gut zu wissen, dass Sie zur Not darauf zurückgreifen können.
8. Beim Vortrag haben Sie die Zettel in einer Hand oder in der Tasche. Halten Sie sich nicht mit beiden Händen daran fest. Eventuell haben Sie auch Pult, auf das Sie Ihren **'Guide'** ablegen können.

Sobald Sie merken, dass eine Gedankenlücke droht, können Sie so schnell und unkompliziert auf Ihrem Zettel das nächste in Frage kommende Stichwort herauspicken und Ihre Rede fortsetzen.

9. Dies wird für viele kurze Reden ausreichend sein. Für längere Reden eignet sich dagegen der bereits beschriebene **Moderationsplan**.
10. Viele Redner greifen anstatt eines Manuskripts oder eines Moderationsplans auf Moderationskarten zurück.

*Halbsätze mit  
max. 3 Zeilen  
u. grosser Schrift*

Der Vorteil: Moderationskarten sind aufgrund Ihrer Größe und Beschaffenheit griffig und leicht in der Hand zu halten.



## 8.2 Was tun, wenn Sie stecken bleiben?

Wenn Sie während Ihrer Rede '**stecken bleiben**' oder Ihren 'roten Faden' verlieren, gibt es mehrere Lösungen:

- **Fassen Sie das bereits Gesagte zusammen.** Damit gewinnen Sie Zeit und können vorausdenken.
- **Verdeutlichen Sie Ihre letzte Aussage mit anderen Worten.**
- **Stellen Sie Ihren ZuhörerInnen eine Frage.**
- Legen Sie eine **kurze Pause** ein.
- **Teilen Sie den ZuhörerInnen einfach mit, dass Sie den Faden verloren haben.**
- Dann **studieren Sie in aller Ruhe Ihre Unterlagen.**
- **Springen Sie auf einen neuen Teil Ihrer Rede.**
- **Das Versäumte** können Sie **später** noch geschickt **einflechten** und nachholen.



## 8.3 Gewinnen Sie Sicherheit durch eine gute Körperhaltung

Ihre Zuhörer nehmen Sie zu 80% nonverbal wahr. Achten Sie daher für einen erfolgreichen Auftritt auf folgende Punkte:

- Ihre **Haltung**: Halten Sie Ihre Schultern gerade. Seien Sie körperlich präsent und achten auf eine offene Haltung. Stellen Sie sich vor, dass Sie den Teilnehmern auch körperlich etwas mitteilen wollen. Dies erreichen Sie nur, wenn Sie sich körperlich auch öffnen.





- Ihr **Gang und Ihr Auftreten**: Stehen Sie aufrecht, und gehen sie nicht zu schnell. Suchen Sie sich einen Platz auf dem Boden aus, auf dem Sie vor Anker gehen können, d.h. einen Platz zu dem Sie gerne immer wieder zurückkehren, nachdem Sie einen Ausflug zu Flipchart oder Stellwand gemacht haben. Auf diesen Platz konzentrieren sich auch die Blicke der Teilnehmer.
- Halten Sie Ihren **Kopf hoch**: Das ist gut für den Kehlkopf und suggeriert eine optimistische Erscheinung.
- Suchen Sie immer wieder den **Blickkontakt** mit einzelnen Personen im Publikum. In einer kleinen Runde wird dies mit allen möglich sein. In einer größeren Runde suchen Sie sich am besten einzelne Personen aus dem Publikum im zweiten Drittel des Saales aus. Aber starren Sie einzelne Personen nicht länger als wenige Sekunden an. Dies könnte zu provokant und einschüchternd wirken.
- Gelungener **Einsatz von Gesten**: Unterstreichen Sie die Wörter mit den Ihnen gewohnten Gesten. Je mehr Menschen anwesend sind, desto auffallender sollten die Gesten sein, damit sie wahrgenommen werden. Aber auch hier gilt: Übertreibungen können kontraproduktiv sein.
- Ihre **Mimik**: Ein Lächeln ist – wie es so schön heisst – die kürzeste Verbindung zwischen den Menschen. Ein echtes Lächeln mit Lachfältchen bewusst zu imitieren ist jedoch leider nicht möglich. Daher gilt: Lernen Sie Ihre Thema zu lieben. Begeistern Sie sich für Ihr Produkt. Und das Lächeln wird automatisch auf Ihrem Gesicht erscheinen.  
Dennoch gibt es auch hier einen kleinen Trick namens 'facial feedback': Stellen Sie sich vor Ihrer Rede etwa eine halbe Minute vor einen Spiegel und lächeln sich an. Denn: Emotionen wirken nicht nur von innen nach außen, sondern auch von außen nach innen. Psychologen nennen dies "body feedback".



- Malen Sie sich ein  auf Ihr Manuskript zur Erinnerung.

## 8.4 Wie Sie sich gegen Einwände wappnen

Zuerst ein paar Grundregeln zum Umgang mit Einwänden:

1. Beachten Sie Einwände als etwas **Normales**.
2. **Bereiten Sie sich** auf alle denkbaren Einwände **vor**.
3. **Hören Sie aufmerksam und konzentriert zu**. Aber lassen sich nicht von Nervosität vereinhahmen, sondern achten auf einen guten **Freiraum** bzw. **Puffer**, um angemessen reagieren zu können.
4. Nehmen Sie das, was der Gesprächspartner vorbringt, **ernst**.
5. **Unterbrechen Sie den Gesprächspartner auf keinen Fall!**
6. Versuchen Sie, den **Vorwand im Einwand** zu erkennen.
7. Bleiben Sie stets **korrekt, höflich, ruhig, sachlich und sicher!**
8. **Vermeiden Sie es als Besserwisser zu erscheinen**.
9. Verwenden Sie **dialektische Möglichkeiten zur Behandlung von Einwänden**.
10. **Wissen Sie wirklich einmal keine Antwort, so geben Sie das offen zu**.





## So reagieren Sie auf Einwände

Hat Ihr Gegenüber sich in Rage geredet, kann ihn so leicht nichts mehr stoppen. Hier sollten Sie gelassen bleiben und ganz ruhig auf die Person reagieren. Lassen Sie sich dadurch nicht aus dem Konzept bringen. Achten Sie darauf, dass Sie sich nicht persönlich angegriffen fühlen, sondern diesen Akt als einen Angriff auf der Sachebene verstehen.



## Hier sind folgende Strategien hilfreich:

- **Gewinnen Sie Zeit**, indem Sie nachfragen: "Bitte sagen Sie mir noch einmal genau, worin Ihre Kritik liegt." Ihr Gegenüber bekommt dadurch die Möglichkeit, seine Kritik zu überdenken, kann seinen Angriff relativieren und gegebenenfalls abschwächen. Gerade wenn wir daran denken, dass viele Einwände unreflektiert dem Motto "Das ging noch nie!" folgen, kann eine solche Strategie Wunder wirken.
- Wenn Sie das Gefühl haben, dass die weitaus größte Mehrzahl auf Ihrer Seite ist, **geben Sie die Kritik an die Runde weiter**: "Was halten Sie davon?". So bekommen Sie eine Rückendeckung aus dem Plenum ohne sich selbst bemühen zu müssen.
- Manchmal kommen Einwände auch von "Dauernörglern". Auch hier macht es Sinn, die **Einwände kurz und schnell aus der Welt zu schaffen**, indem Sie die Gesamtstimmung abfragen oder den Einwand einfach ignorieren und anschließend zur Tagesordnung übergehen.





- **Sprechen Sie Ihr Gegenüber freundschaftlich mit Namen an.**  
Er fühlt sich dann ernst genommen, vielleicht sogar geschmeichelt und lässt sich so eher auf eine fruchtbare Diskussion ein: "Herr Meyer. Wir kennen uns schon so lange und haben ja auch schon einige Kämpfe hinter uns. Ich habe beinahe erwartet, dass Sie das sagen. Lassen Sie uns also über diesen kritischen Punkt sprechen."

### **Wenn Sie in die Defensive geraten sind ...**

... sollten Sie Verständnis für die Kritik Ihres Gegenübers zeigen. Achten Sie jedoch darauf, dass Sie niemals in die Opferrolle hineinrutschen, sondern ergreifen zeitnah wieder die Initiative.



### **Dazu eignen sich besonders die folgenden Methoden:**

- **Die Referenzmethode:** Beziehen Sie sich auf alte Erfahrungen, entweder Ihre eigenen mit Gegenwehr oder Erfahrungen Anderer z.B. mit einem Produkt. Auf Vorwürfe wie "Das wir nicht funktionieren!" antworten Sie: "Ja, diese Einwände kenne ich. Als ich letztes Jahr ein ganz ähnliches Produkt lancieren wollte, kam eine ähnliche Gegenwehr. Doch was soll ich sagen? Danach war es ein riesen Erfolg."
- **Die Wandelmethode:** Verwandeln Sie Negatives in Positives. Ein Beispiel: Ihr Kontrahent wirft Ihnen Realitätsferne vor: "Das funktioniert doch nur auf dem Papier!" Wandeln Sie sein Argument einfach um: "Und genau darum geht es. Sicherlich ist nicht alles, was am Reißbrett erdacht wurde, in der Realität umsetzbar. Doch schauen Sie sich einmal folgende Praxisbeispiele an ..."



- **Die überraschende Bestätigung:** Nehmen Sie Ihrem Gegner Wind aus den Segeln, indem Sie ihm zuerst Recht geben und dann entgegen: "Und ich freue mich, dass Sie diesen wunden Punkt ansprechen. Denn darüber müssen wir in der Tat noch diskutieren ..."

### 3 Beschwichtigungstaktiken, die immer funktionieren

Vom eigenen Standpunkt aus hat jeder Recht. Nutzen Sie diese Erkenntnis bei aufgebrachtten Gegnern. Ein wenig erinnert dies an die Fabulierkunst im alten (und oft auch neuen Orient): "Oh großer Kalif. Sie sind ein Mensch, der mit einem überaus weisen Gespür gesegnet ist. Sie besitzen Erfahrungen, über die ich nicht verfüge und dies allein macht Sie zu einem unschätzbaren wertvollen Gesprächspartner. Und ich kann sehr gut verstehen, dass es Ihnen vor Ihrem Erfahrungshintergrund wichtig ist, Sklaven zu halten. Dennoch ist dies in unserer Kultur verboten, da unser Erfahrungshintergrund ein ganz anderer ist."



Hierzu stehen Ihnen folgende Möglichkeiten zur Verfügung:

- **Relativieren:** Fügen Sie dem Argument Ihres Gegenübers einen neuen Aspekt hinzu: "Sie denken, der Preis für das neue Risikomanagement-System ist angesichts unserer Haushaltslage zu hoch? Da haben Sie Recht! Ich finde dennoch, dass wir uns ansehen sollten, was uns dieses System in Zukunft an Geld sparen kann, wenn wir an die nächste Krise denken."



- **Beziehen Sie sich auf Ihre eigene Position zurück:** Genau wie Sie die Kompetenz Anderer wertschätzen, sollte auch Ihre eigene Kompetenz unbestreitbar sein: "Als Vater sage ich Ihnen ...", "Als Bauingenieur weiß ich ...", "Als Autofahrer in dieser Stadt spüre ich jeden Morgen ...".
- **Gehen Sie auf die Punkte ein, die Ihnen wichtig erscheinen:** Diese Taktik verwenden Politiker gerne. In Interviews gehen Sie nur ein paar wenige Punkte ein oder nur mit einem kurzen Halbsatz auf die eigentliche Frage. Anschließend reden Sie hauptsächlich darüber, was Sie selbst als wichtig empfinden. Bei Gegenfragen kann sich dasselbe Spiel wiederholen, bis keine Gegenwehr mehr kommt (oder die Zeit zu Ende ist).

### Der Königsweg: Humor

Echte Rhetorikprofis setzen wie bereits gesehen als Deeskalationsstrategie gerne auf Humor. Denn wer lacht, kann nicht gleichzeitig wütend sein. Lachen löst Aggressionen und führt oftmals zu einer "Verbrüderung" gegnerischer Parteien.



Daher ist es sinnvoll, einige humorvolle "Retourkutschen" parat zu haben. Nach dem Motto:

**Treffend, aber nicht verletzend!**

Achten Sie darauf, auch selbst das einstecken zu können, was sie austeilen. Oder besser noch: Arbeiten Sie mit humorvoller Selbstkritik. Das nimmt allen anderen Kritikern schnell den Wind aus den Segeln.



### Mögliche Humor-Strategien sind:

- Antworten Sie bspw. auf den Vorwurf: "Haben Sie denn immer noch nichts aus den letzten Fehlern gelernt?" mit dem Satz: "Aber natürlich. Ich könnte Ihnen meine Erkenntnisse sogar exakt wiederholen."
- Reagieren Sie auf einen Angriff wie "Sie scheinen ja überhaupt nichts begriffen zu haben mit dem Spruch von Mark Twain: "Das Recht auf Dummheit wird von der Verfassung geschützt. Es gehört zur Garantie der freien Entfaltung der Persönlichkeit."
- Versucht Ihr Kontrahent ständig seine Überlegenheit zu zeigen, antworten Sie mit folgendem Spruch: "Sei klüger als die anderen, doch zeige es ihnen nicht." Überlassen Sie die Interpretation des Spruchs Ihrem Gegenüber – das Publikum haben Sie so sicherlich auf Ihre Seite gezogen. Gerade Sprüche, die eine Deutung verlangen und im ersten Moment vielleicht auch gar nicht zur Situation passen, können sehr wirkungsvoll gegen **unfaire Angriffe** sein.
- Greifen Sie auf humorvolle Figuren zurück, z.B. in dem Sie sagen: "Wissen Sie, wenn ich Sie so höre, fühle ich mich wie **Münchhausen** auf der Kanonenkugel. Aber auch wenn das Bild, das Sie jetzt vor Augen haben äußerst amüsan aussieht. Glauben Sie mir, ich werde mein Ziel treffen."





## 9 Die 7 besten Expertentipps gegen Lampenfieber

Zum Abschluss nun noch ein paar Experten-Tipps, die Ihnen helfen sollten, mit Ihrem Lampenfieber gewinnbringend umzugehen:

1. Machen Sie sich die Prinzipien des **body und facial-feedbacks** zunutze.

Stellen Sie sich vor Ihrem Auftritt vor einen Spiegel und grinsen sich einige Minuten an. Nehmen Sie dabei eine aufrechte, aber gleichzeitig entspannte, angenehme Haltung ein. Spüren Sie dieser Haltung nach. Was empfinden Sie dabei? In welcher Haltung fühlen Sie sich standhaft und sicher?



Speichern Sie diese Haltung geistig ab und üben sie regelmäßig, um sie zu verfestigen.

Dabei kann es Ihnen auch helfen, sich z.B. einen Fussballspieler vorzustellen, der gerade ein Tor geschossen hat. Wie würde dieser Spieler stehen oder gehen.

2. **Nehmen Sie Ihr Lampenfieber ernst. Was will Ihnen Ihr Lampenfieber sagen?**

Sollten Sie sich besser vorbereiten? Stimmt etwas nicht? Kennen Sie die Zielgruppe? Wissen Sie genau, wo Sie hin sollten und wie der Raum aussieht? All dies wird Ihnen, wenn Sie es wissen, Sicherheit geben.

3. **Nutzen Sie Ihr Lampenfieber, um sich optimal körperlich auf die Situation einzustellen.**

Nutzen Sie Ihr Lampenfieber, um sich in eine hellwache und hochproduktive Stimmung zu manövrieren. Nur so werden Sie eine mitreißende Rede halten können.



Denn:

**Wer nicht nervös ist,  
läuft Gefahr gelangweilt zu sein!**

#### **4. Atmen Sie bewusster.**

Am leichtesten zu erlernen ist die Entspannung über die Atmung. Wer ruhig ist, fühlt sich wohl und atmet von ganz alleine. Wer nicht ruhig ist, kann über ein bewusstes ruhiges Atmen wieder ruhiger werden. Wer nervös ist, atmet schnell und kurz. Dies kostet viel Energie und macht zusätzlich noch nervöser. Denn: Wir können dann nicht genügend Sauerstoff aufnehmen und leiden in der Folge an Konzentrationsmangel. Die Nerven werden unterversorgt und auch das Gehirn lässt in der Leistung nach. Der Mensch wird hektischer und macht Fehler. Und jeder kann an der Atmung den Grad der Angst hören. Der Teufelskreis wird so immer grösser.



Doch wenn Sie Ihre Atmung in den Griff bekommen, können sie diesen Teufelskreis unterbrechen. Dazu sollten Sie 6 bis 7 Atemzüge in der Minute anstreben. Diese sollten tiefer sein, bis in den Bauch hinein. Wenn Sie Ihre Hände auf den Bauch legen, werden Sie dies spüren. Beim Einatmen sollte sich der Bauch nach aussen wölben, beim Ausatmen sollte er wieder flach werden. Über die Atmung können wir sogar unseren Herzrhythmus beeinflussen. Bringen wir Ruhe in die Atmung, wird der Herzschlag gleichmässig, ruhiger und langsamer.



## 5. Finden Sie einen positiven Anker.

Finden Sie für sich ein positives Symbol, das Sie über krisenhafte Situationen rettet. dies kann alles mögliche sein. So fühlen manche Menschen Stärke, wenn Sie sich vorstellen, sie wären ein Baum oder ein Löwe.

Andere haben eine bestimmte Körperhaltung oder Handbewegung, ähnlich wie unter (1.), wie beispielsweise die Becker-Faust. Ein Anker kann ein Wort, ein Satz, eine Berührung oder ein Gegenstand sein. Er kann etwas sein, das wir sehen, hören, fühlen, schmecken oder riechen.

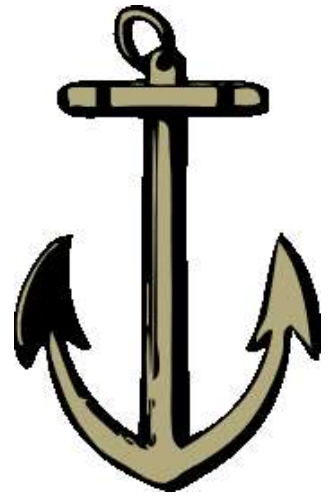
Anker haben eine sehr starke Wirkung, weil sie sofort sehr intensive Zustände auslösen können. Wir benutzen ständig solche Anker, ob wir wollen oder nicht. Jeder Anker ist die Verbindung eines bestimmten Reizes.

Wie lassen sich solche Anker einrichten? Immer wenn sich jemand in einem intensiven Zustand befindet und ein bestimmter Reiz wiederholt, während dieser Zustand dargeboten wird, entsteht eine neurologische Verbindung zwischen Reiz und Zustand, so dass in Zukunft bei Darbietung des Reizes automatisch dieser Zustand ausgelöst wird!

Denken Sie darüber nach:

**Welche Handbewegungen geben Ihnen eine besondere Sicherheit?**

**Welche inneren Bilder helfen Ihnen, den Tag zu retten?**





## 6. Autosuggestionen.

Manche Menschen "pushen" sich mit Autosuggestionen nach vorne. Diese sind meistens ganz einfache innere Sprüche, mit denen sie sich selbst Mut zusprechen, z.B.: Du schaffst es!

## 7. Visualisieren Sie Ihren Erfolg.

Visualisierung ist ein wichtiges Instrument gegen Lampenfieber. Mit Visualisierungen ist das bildliche Vorstellen vor dem geistigen Auge gemeint, d.h. eine möglichst positive Vorstellung von der Zukunft. So sind wir genauso in der Lage, mit geschlossenen Augen Situationen aus unserem Leben noch einmal abzurufen und sie nochmals zu betrachten, wie auch zukünftige Situationen mental durchzuspielen. Diese Fähigkeit kann sehr positive Auswirkungen auf uns haben, wenn wir Situationen aus der Vergangenheit finden die angenehme Gefühle in uns auslösten und dies wieder tun können. Rufen wir jedoch negative Erinnerungen auf, werden sich die entsprechenden Gefühle vermutlich destruktiv auswirken.



Beim Visualisieren können wie gesagt auch zukünftige Situationen mental "voraus erlebt" werden, mit allen Bildern, Gefühlen und Körperempfindungen, die dazu gehören.

Unser Unterbewusstsein kann nicht unterscheiden ob es tatsächlich passiert oder ob es nur eine Vorstellung ist! Neurobiologen und Psychologen konnten dies in mehreren Studien nachweisen.



Stellen Sie ergo vor, was alles passieren kann, insbesondere das, was positiv verlaufen wird. Sie müssen sich jedoch nicht nur auf das rein Positive verlassen. Denn negative Visualisierungen haben, wenn sie realistisch und in Maßen bleiben, den Vorteil, Fehler vorwegzunehmen.

**Und nun wünsche Ich Ihnen noch einen guten Stand**

**bei Ihren nächsten Auftritten.**

Ihr

*Rüdiger Vogel*