

NERVÖS. Öffentliches Sprechen liegt bei vielen Menschen

außerhalb der Komfortzone. Doch für den beruflichen

Erfolg ist es oft wichtig, dass man sich Gehör verschafft.

# Hört mir

Wie kann man diese Angst am besten überwinden?



FOTOS Pexels/Daria Nekipelova, Alexander Zvir

# D

ie Hände zittern, der Hals ist trocken und irgendwie muss man schon wieder aufs Klo. Viele kennen diese Symptome, wenn sie vor anderen sprechen müssen – sei es auf der großen Bühne, bei einer Rede auf der Weihnachtsfeier oder wenn man im Meeting die neue Idee präsentieren soll. Plötzlich purzeln die Worte raus, nichts ergibt mehr Sinn, und je unzufriedener man mit seiner eigenen Leistung wird, desto blöder wird die Situation und desto weniger klar kommuniziert man die eigentliche Botschaft. Manche Umfragen ergeben, dass Reden zu halten und vor anderen zu sprechen die größte Angst der Menschen ist – noch größer als die Angst vor dem Tod, die kommt erst an zweiter Stelle. Aber wovor haben wir eigentlich so viel Angst? Angela Elis ist eine bekannte deutsche TV-Moderatorin und Coachin für Kommunikation und Erfolg. Sie kennt besagte Angst aus persönlicher Erfahrung und von

ihren KlientInnen. Mit ihrem Buch *On Air: Online, Bühne, Kamera – für mehr Präsenz, Wirkung und Charisma* (Bourdon Verlag, € 15,40) möchte sie Menschen helfen, Kommunikationssituationen für sich zu nutzen und mehr aus ihrem Leben und ihrer Karriere herauszuholen.

**ABTRAINIERT.** Elis erklärt: „Schauen wir uns zuerst die Angst an. Wir haben keine Angst vor dem Sprechen an sich – das tun wir, seit wir Babys sind. Wir haben Angst davor, uns zu blamieren und zu scheitern. Einerseits wollen wir gesehen werden, wollen Aufmerksamkeit; andererseits fürchten wir, nicht gut genug zu sein – und dass das offensichtlich wird.“ Grund dafür ist nicht zwingend, dass wir nicht gut genug kommunizieren können, so die Expertin, denn das lernen wir schon als Kleinkinder und sind authentisch in unserer Art zu sprechen und zu sein. Doch diese Authentizität nimmt oft ab, je älter wir werden, so Angela Elis: „Der Grund sind Eltern, Erzieher oder Lehrer, die uns einreden, dass wir so, wie wir sind, nicht genü-

gen und irgendwie anders sein müssten. Das verunsichert und wir verlieren unsere authentische Ausdrucksfähigkeit; nehmen Rollen an, die nicht wirklich passen, und fangen an, mit einer Fassadenpersönlichkeit zu leben.“

**ÜBUNG.** Aber was kann ich tun, um das zu überwinden? Und kann man Vortragen oder Präsentieren überhaupt lernen? Hier kann die Expertin beruhigen, denn wie beim Sport ist auch öffentliches Sprechen Übungssache. Natürlich gibt es wie in jedem Bereich Menschen, denen es leichter fällt und die das unangenehme Gefühl von Lampenfieber nicht kennen. Aber das heißt nicht, dass die Menschen mit der besten Rhetorik diejenigen sind, denen man am liebsten zuhört – nur weil sie die Lautesten sind, heißt es nicht, dass sie die Botschaft am besten kommunizieren können. Ange-

la Elis erklärt: „Rhetorik allein reicht bei Weitem nicht. Es wird Zeit, dass wir anerkennen, dass auch stille und zurückhaltende Menschen sehr wirksam, ja sogar charismatisch sein können, wenn sie eine Vorstellung von dem haben, was sie ausdrücken und erreichen wollen. Wichtiger als das, was ich sage, ist, wie ich es sage, und vor allem, wie sich die Menschen, die mir zuhören, dabei fühlen. Dazu gehört natürlich auch, dass ich andere nur mit Begeisterung entzünden kann, wenn ich selbst für die Sache brenne.“

Und genau dies ist der erste wichtige Grundstein für jede erfolgreiche Präsentation: Authentizität und Begeisterung. Die besten Argumente nützen oft nichts, wenn man als Person nicht überzeugt.

**ÄNGSTE ANHÖREN.** Aber wie kann man authentisch sein, wenn der / die innere KritikerIn einem dauernd einreden möchte, dass man nicht das Zeug dazu hat? Wovon die Expertin abrät, ist der Versuch, KritikerInnen zum Schweigen zu bringen. Stattdes- ➤

# zu ... bitte!

TEXT Sandra Gloning

sen kann man diese für sich arbeiten lassen und sie sinnvoll einsetzen: „Je mehr ich versuche, Leute zum Schweigen zu bringen, desto kräftiger melden sie sich zu Wort. Das Erfolgsrezept ist oft, zuzuhören und sich vor Augen zu führen, dass diese Stimme versucht, einen vor etwas Schmerzhaftem zu beschützen. Das kann man sich anhören – und dann diese kritische Stimme mit Menschen ergänzen, die einen davor bestärken.“

**BESSERE TAGE.** Und wie wahrscheinlich ist es, dass man wirklich scheitert? Angela Elis möchte mit auf den Weg geben: „In meinen vielen Jahren als Moderatorin und Coachin habe ich niemanden erlebt, der tatsächlich völlig versagt oder sich bis auf die Knochen blamiert hätte.“ Doch natürlich läuft es mal besser, mal schlechter, das gehört zu jedem Prozess dazu. Man hat mal bessere und mal schlechtere Tage. Außerdem weiß Angela Elis: „Die meisten Menschen sind absolut in der Lage, die Heraus-

forderungen, die ihnen begegnen, zu bestehen. Aber das Schreckgespenst der Angst, das in uns sein Unwesen treibt, raubt uns unsere Selbstsicherheit und vor allem unser Selbstbewusstsein.“

#### **PERFEKTIONISMUS.**

Ein großer Treiber dieser Angst ist auch das Streben nach Perfektion, von dem wir uns sehr schnell verabschieden müssen, wenn es um öffentliche Kommunikation geht. Während Perfektion auf den ersten Blick wie ein Erfolgsgarant wirkt, ist sie eher der Ursprung des Scheiterns. Laut Angela Elis gibt es mehr unperfekte als perfekte Performer, man ist also in guter Gesellschaft, wenn man zweimal tief durchatmet und dann mit Begeisterung und ganz unperfekt beginnt, von etwas zu erzählen, hinter dem man steht – und das Gefühl, wenn man sich dieser Angst gestellt hat, ist unbezahlbar ...

„Ich habe übrigens in meinen vielen Jahren niemanden erlebt, der tatsächlich *völlig versagt hätte.*“



## Erfolgsgeheimnisse für jede Rede

**AUTHENTIZITÄT.** Die Hand mit dem Mikro zittert und die Stimme ist brüchig? Geben Sie einfach zu, wie nervös Sie sind – das Publikum wird sich in Ihre Situation versetzen können und Sie umso sympathischer finden.

**INTERAGIEREN.** Wie in der Schule sind reine Frontalvorträge nicht immer spannend. Ein guter rhetorischer Trick ist es, das Publikum einzubinden, zum Beispiel Fragen zu stellen, um Handzeichen zu bitten oder das Publikum zu bitten, sich in Situationen zu versetzen, die alle kennen.

**KLEIDUNG.** Es gibt wenige Dinge, die schlimmer sind, als wenn man in einem Meeting vor dem Team steht und dauernd an der Kleidung zupfen möchte. Gerade in einer Situation außerhalb der Komfortzone ist folgender Tipp hilfreich: Tragen Sie etwas, in dem Sie sich gut und selbstbewusst fühlen – denn auch Kleidung ist Kommunikation.

**KÖRPERSPRACHE.** Je mehr man hinter dem Vortragenden steht, desto besser kann man es zum Publikum transportieren. Wichtig zu wissen ist: Nonverbales hat immer eine größere Wirkung als Verbales; die Zunge kann lügen, der Körperausdruck nicht. Schreiben Sie also Ihren Text selbst und erzählen Sie Dinge, an die Sie glauben.

**POSITIVER STRESS.** Viele Menschen empfinden Lampenfieber als unangenehmes Gefühl – dabei ist es nur ein Zeichen des Körpers, dass dieser nun seine Energie und Konzentration auf das fokussiert, was gleich passiert. Er ist in freudiger Erwartung, auch wenn sich das oft nicht so anfühlt. Versuchen Sie also nicht, dagegen anzukämpfen, sondern deuten Sie das Gefühl stattdessen so: „Ich bin bereit und ich freue mich darauf.“ So kann Lampenfieber in Antriebsenergie verwandelt und der Körper ein bisschen austrickst werden.

**MUT.** Sehr, sehr viele Menschen haben Angst davor, öffentlich zu sprechen. Wenn Sie es also versuchen, trauen Sie sich bereits etwas, wovor der Großteil im Raum wahrscheinlich noch mehr Angst hat als Sie. Das heißt einerseits, dass Sie die Sympathie und Bewunderung der ZuhörerInnen haben, andererseits auch deren Verständnis, wenn Sie ehrlich sagen: „Ich überwinde mich hier gerade, aber ich will euch etwas Wichtiges erzählen.“