



Je besser Sie vorbereitet sind, desto geringer wird Ihr Lampenfieber sein. Sie treten mit der Überzeugung vor Ihr Publikum: *„Hier ist niemand im Raum, der über das Thema mehr Bescheid weiß als ich. Die Zuhörer können fragen, was sie wollen. Ich werde antworten. Ich bin fundiert vorbereitet.“*

Können Sie sich vorstellen, dass Sie dann kein Lampenfieber mehr haben? Dass Sie sich dann sogar darauf freuen, am Rednerpult zu stehen? Auf diese einzigartige Gelegenheit, andere auf Sie aufmerksam zu machen?

**Zusammenfassung:**

### **Zehn Ventile zum Abbau des Lampenfiebers**

---

#### **Ventil 1: Halten Sie eine Generalprobe**

Ein Schauspieler studiert seine Rolle, indem er den Text so lange z. B. vor dem Spiegel probt, bis er die Rolle verinnerlicht hat. Auch Sie sollten Ihre Rede im stillen Kämmerlein bereits einmal gehalten haben, bevor Sie an das Rednerpult treten.

#### **Ventil 2: Verwenden Sie ein Manuskript**

Ein gutes, übersichtliches Manuskript ist wichtig wie ein Rettungsring auf hoher See und muss deshalb hundertprozentig in Ordnung sein. Dadurch wissen Sie: Sie können gar nicht steckenbleiben, selbst wenn Ihnen einmal „der Film reißt“.

#### **Ventil 3: Achten Sie auf sicheren Stand**

Stehen Sie mit beiden Füßen, mit zwei „Standbeinen“, fest auf der Erde. Das verleiht Ihnen äußere Sicherheit, die sich nach innen überträgt.

#### **Ventil 4: Atmen Sie richtig**

Warten Sie beim Sprechen nicht bis zum letzten Drücker, sondern atmen Sie rechtzeitig nach. Beim Einatmen soll sich Ihr Bauch vorwölben, nicht der Brustkorb. Heben Sie auf keinen Fall die Schultern. Ganz wichtig: Das Ausatmen sollte viel länger dauern als das Einatmen.

#### **Ventil 5: Trainieren Sie den Anfang besonders gut**

Lernen Sie die ersten 10 Sätze Ihrer Rede auswendig, damit es ja kein Fehlstart wird. Beginnen Sie mit einem erstklassigen Aufhänger, einem „atmosphärischen Eisbrecher“. Sie fühlen schnell den Wind der Sympathie, bekommen Auftrieb.

#### **Ventil 6: Verschaffen Sie sich Bewegung**

Stress führt blitzartig zur Adrenalin-Ausschüttung und damit zum Blackout, zur Denkblockade. Durch Bewegung wird das gefährliche Hormon „verbrannt“. Deshalb: Machen Sie vor Ihrem Auftritt ein paar Schritte, führen Sie ein paar isometrische Übungen durch usw.



### **Ventil 7: Machen Sie sich mit den Örtlichkeiten bekannt**

Gehen Sie schon vorher in den Raum und versuchen Sie, sich mit der Umgebung vertraut zu machen. Treten Sie ans Pult, prüfen Sie die technischen Einrichtungen.

### **Ventil 8: Nützen Sie die Macht der Autosuggestion**

Der Glaube versetzt Berge. Sagen Sie sich immer wieder vor: „Ich schaffe das. Ich freue mich auf meinen Auftritt.“

### **Ventil 9: Bekennen Sie sich zu Ihrem Lampenfieber**

Sagen Sie sich: „Ich darf Lampenfieber haben. Das ist normal. Das macht mich sogar sympathisch.“ Diese Einstellung befreit und löst den inneren Stau.

### **Ventil 10: Setzen Sie in die erste Reihe einen Freund oder Bekannten.**

Das ist psychologisch günstig, denn es besänftigt Ihren „Neandertaler“. Sie haben das Gefühl: Wenigstens einer in dieser „Horde“, der es gut mit mir meint.



Die Hummel hat eine Flügelfläche von  $0,7 \text{ cm}^2$  und wiegt etwa 1,2 Gramm. Nach den Gesetzen der Aerodynamik dürfte sie eigentlich gar nicht fliegen können. Zum Glück weiß das die Hummel aber nicht. Sie fliegt ganz einfach.



## Vom „zündenden Aufhänger“ bis zum Schluss mit „Aha-Effekt“

*Machen Sie sich nichts daraus, wenn jemand während Ihrer Rede auf die Uhr schaut. Erst wenn er sie ans Ohr hält, um zu prüfen, ob sie überhaupt noch geht, dann wird's langsam kritisch.*

### Spannend – mitreißend – fesselnd reden

Eine Horrorvision: Sie stehen vor Ihren Zuhörern und lassen den Blick über Ihr Publikum schweifen. Das Licht wird abgedimmt. In wenigen Sekunden geht es los. Doch was beobachten Sie?

Eine der Damen in der ersten Reihe betrachtet konzentriert ihre Fingernägel. Eine andere blickt geistesabwesend an Ihnen vorbei ins Leere. Der Herr neben ihr hat sein Kinn auf die Brust gesenkt, die Beine weit von sich gestreckt. In Kürze wird er von seinem Stuhl rutschen. Einer in der letzten Reihe öffnet seinen Mund zu einem Gähnen. Als er Ihren Blick auf sich spürt, reißt er schnell die Hand vor die Lippen.



**Brave Reden  
waren gestern  
– ab sofort  
hört man  
Ihnen wirklich  
zu! Weil Sie  
ab jetzt genau  
den Nerv  
Ihrer Zuhörer  
treffen.**



Was für eine grausame Vorstellung! Dabei möchten Sie doch nur eines, nämlich, dass Ihre Zuhörer Ihnen vom ersten bis zum letzten Satz an den Lippen hängen.

In Amerika gibt es dafür eine Erfolgsformel. „*They won't like you, if they don't like your show.*“ Frei übersetzt heißt das: Ihre Zuhörer werden Ihnen nur dann folgen, wenn es Ihnen gelingt, eine gute Show hinzulegen.

Dieser Meinung war auch unser Alt-Bundeskanzler Helmut Schmidt. „*Ein Rednerpodium war für mich immer auch Bühne. Eine Bühne, auf der ich inszeniert habe. Zu jeder guten Inszenierung gehört aber ein gutes ‚Drehbuch‘. Ich habe Wert darauf gelegt, nicht nur die Inhalte ´überzubringen`, sondern meinen Zuhörern auch – auf hohem Niveau – Vergnügen zu bereiten.*“

## Erobern Sie Ihre Zuhörer

Was heißt das nun konkret: Vergnügen bereiten? Das heißt nicht mehr und nicht weniger, als dass Sie Ihren Zuhörern folgende vier Wünsche erfüllen:

- 1. Wunsch nach Substanz**
- 2. Wunsch nach Klarheit**
- 3. Wunsch nach Neuem**
- 4. Wunsch nach Nutzen**

Wenn Sie Ihrem Publikum diese Wünsche erfüllen, wird es zu Wachs in Ihren Händen. Doch wie geht das im Einzelnen?

### 1. Wunsch nach Substanz

---

Ihr Publikum will Daten, Fakten und Zahlen. Harte Informationen, kein Blabla. Doch Vorsicht! Überfüttern Sie es nicht! Es ist keine Mastgans, die Sie vollstopfen müssen. Deshalb: Ihr Redetext darf nur 60% der Stoffmenge beinhalten, die ein gleich langer Lese-Text enthalten würde. Streichen Sie beim Vorbereiten rigoros wieder 40% der Daten, Fakten und Zahlen aus Ihrem Manuskript. Bauen Sie stattdessen Beispiele, Vergleiche oder bildhafte Ausdrücke ein.

### 2. Wunsch nach Klarheit

---

Machen Sie Zusammenhänge klar! Achten Sie auf Transparenz. Ihr Zuhörer möchte durchblicken. Es ist ein Beweis hoher Bildung, die Dinge auf einfachste Art zu sagen.