

Wer etwas zu sagen hat, sollte lernen präsent zu sein

- vier Eckpunkte einer präsenten Präsentation

Dr. Corinna Armbrüster

Sicherlich kennen Sie die Situation nur zu gut: Sie unterhalten sich mit jemanden und währenddessen haben Sie das Gefühl, dass Ihr Gegenüber nicht richtig bei der Sache ist. Vielleicht erinnern Sie sich an ein letztes Gespräch dieser Art? Wie haben Sie sich als Gesprächspartner in dieser Unterhaltung gefühlt? ... Nehmen Sie sich einen Augenblick, um zu analysieren, wie Ihre Einschätzung wohl entstanden ist, fallen Ihnen wahrscheinlich die nur bedingt passenden Argumentationen und Erklärungen des Gesprächspartners ein. Vielleicht spielen aber auch der Blick, die Haltung und die Präsenz des Gegenübers eine Rolle. Der häufigste Effekt ist in so einer Situation, dass Sie sich als Gesprächspartner nicht ernst genommen fühlen und die besprochenen Themen eher negativ bewerten bzw. sie als weniger wichtig einschätzen. Und die Lust auf ein weiteres Gespräch mit dieser Person ist wahrscheinlich gesunken.

Präsent sein bedeutet schlicht: im Hier und Jetzt sein; das sagt sich so leicht, denn die Themen, Termine und To Do's fliegen mit uns nur so durch den Tag und verleiten uns, mit den Gedanken abzuschweifen. Möchten wir aber jemanden von uns oder unseren Themen überzeugen, ist die präsente Präsentation der Schlüssel für die wohlgesonnene Aufmerksamkeit des anderen. Und dabei spielt es zunächst nur eine untergeordnete Rolle, vor wie vielen Menschen ich präsentiere.

Es ist wirklich gut, gut vorbereitet zu sein

Natürlich ist es Voraussetzung, sowohl das zu präsentierende Thema als auch das benötigte Material gut zu kennen und inhaltlich vorbereitet zu sein. Wird hier gespart, ist während der Präsentation unnötig viel Energie an die inhaltliche Gestaltung gebunden. Sorgen Sie auch dafür, dass Sie sich am Ort des Geschehens auskennen und überlegen Sie gut, wo und wie Sie präsentieren werden. Stellen Sie in diesem Kontext die Standard-Szenarien in Frage, die eventuell bestehen – nur weil üblicher Weise an dieser einen Stelle im Raum sitzend ein Folien-Vortrag gehalten wird, heißt das nicht, dass das die beste Alternative für Sie und Ihre Präsentation ist.

Raum-Präsenz – den Raum selbstbewusst einnehmen

Einen Schritt weiter gedacht reicht es nicht aus, den Platz gefunden zu haben, wo man am besten gesehen und gehört wird und zu wissen, wie der Beamer funktioniert. Das Ziel einer selbstbewussten Präsentation besteht darin, den Raum mit seiner Persönlichkeit einzunehmen, um ernst genommen zu werden und die Themen überzeugend zu kommunizieren. Es kann ein Genuss sein, diesen Raum einzunehmen und für die begrenzte Zeit der Präsentation in Gedanken zu besitzen. Gehört der Raum innerlich mir, fällt es leichter Entscheidungen zu treffen und diese nicht sofort wieder zu bezweifeln: gehen

oder stehen bleiben, in Ruhe Materialien ordnen und eine Frage nach der nächsten beantworten. Nehmen Sie den Raum auf diese Weise ein, entwickeln Sie *Raum-Präsenz*.

Körper-Präsenz – die eigene Art zu kommunizieren bejahen und bewusst nutzen

Die Persönlichkeitsstruktur – ob introvertiert oder extrovertiert, laut oder leise – entscheidet nicht darüber, ob jemand charismatisch kommunizieren kann. Ob jemand die eigene Wirkungsweise kennt und sie bejahen und ausbauen kann, ist vielmehr von Bedeutung.

„*Vultus loquitur quodcumque tegis.*“ – „Deine Miene spricht aus, was auch immer Du verheimlichst.“ (Seneca)

Wenn ich möchte, dass mir andere zuhören und meine Argumente, Themen oder Produkte annehmen, dann ist die Voraussetzung dafür, dass ich mich in meiner Art zu präsentieren und in der Rolle des Präsentierenden auch annehme. Gedanken wie „Darf ich hier und jetzt sein und diese Thesen aufstellen?“, „Bin ich gut genug dafür?“ oder „So kann man das doch nicht machen!“ sind da eher hinderlich und spiegeln sich in Ihrer Präsentation wider. Diese grundsätzlichen Zweifel machen sich gern in Stresssituationen wie einer Präsentation bemerkbar. Reflektieren Sie Ihren eigenen Stil der Präsentation mit seinen Stärken und Zweifeln abseits der Präsentation, um ‚in Aktion‘ von ihnen nicht überrascht zu werden. Überlegen Sie, wie Sie durch Ihre persönliche Art zu kommunizieren, präserter werden können.

Haben Sie beispielsweise eine sehr ruhige Stimme, können Sie gezielt Betonungen üben, um die Aufmerksamkeit zu steigern. Oder Sie fokussieren sich auf die Artikulation und ein Gefühl für Pausen, um die Präsentation stärker zu gestalten. Vielleicht kann die Energie der Präsenz auch gesteigert werden, indem Sie das Bejahen des eigenen Handelns als innere Haltung stärken. Die eigene selbstreflektierte Handschrift ist wirkungsvoller als die Idee, sich komplett umzukrempeln zu wollen, um vorgefertigte Gesten mit vermeintlicher Wirkung einzustudieren. Grundlegend dafür ist es, sich der Wirkung und der Energie der eigenen Bewegungen erst einmal bewusst zu sein. Wie ist das gemeint? Hier eine Übung für das bewusste Agieren der Arme und Hände:

Schließen Sie die Augen und reiben Sie Ihre Hände vor Ihrem Gesicht hin und her, als ob Sie sie aufwärmen möchten. Zählen Sie bis 20 und öffnen Sie dann Ihre Arme; bewegen Sie Ihre Arme und Hände. Spüren Sie den Radius, in dem Sie sich bewegen? Spüren Sie Ihre Hände? Merken Sie sich den Radius Ihrer Gesten und beobachten Sie, wie Sie eine Bewegung von der Schulter bis zu den Händen auszuführen.

Oft wirken die Bewegungen bei einer Präsentation ungenau oder starr, weil sie nicht auf ihre natürliche Art zu Ende ausgeführt werden und die Energie nicht bis in die Hände geht. Dann bleiben die Schultern meist starr oder die Bewegungen folgen zu schnell aufeinander. Der Fokus auf möglichst ruhige, vollständige Bewegungen führt zu authentischerem Agieren. Die *Körper-Präsenz* steht für das bewusste, authentische Agieren.

Kontakt-Präsenz – Mit Interesse in Kontakt treten

Die Körperhaltung bestimmt mit, wie wir uns fühlen und wie wir auf unser Gegenüber wirken. Stehen wir gesenkt über unserem Laptop, um die Notizen in 10 pkt. lesen zu können, kann wenig Energie an die Zuhörer weitergegeben werden. Eine Methode aus dem Theater, um eine offenere, energetischere Haltung einzunehmen und später zu erinnern, geht so: stellen Sie sich aufrecht und gelassen hin, die Schultern zeigen nach hinten unten und öffnen Sie den Brustkorb. Nun montieren Sie imaginär eine Lampe auf Ihrem Brustkorb und knipsen sie an. Ihr Ziel ist es, mit dieser Lampe für Ihre Adressaten zu strahlen – und nicht den Boden oder die Decke zu beleuchten. Probieren Sie es aus, eine Weile mit dieser ‚Beleuchtung‘ umher zu gehen und nutzen Sie sie, um offen auf Ihr Gegenüber zuzugehen.

Erinnern wir uns an die kurze Geschichte zu Beginn des Artikels, ist es das Ziel der hier skizzierten Präsentation Verbindlichkeit zu erzeugen, mit dem oder den Gesprächspartnern anzukoppeln und Gleichgültigkeit zu vermeiden. So bleiben Sie und Ihre Themen in Erinnerung und es wird Ihrem Gegenüber leichter fallen, im Nachgang den Gesprächsfaden mit Ihnen wieder aufzunehmen.

Setzen Sie sich dafür mit den echten Interessen Ihrer Gesprächspartner zum Thema auseinander – was ist für mein Gegenüber am wichtigsten? – und sehen Sie Fragen nicht als Ärgernis, sondern als Zeichen für Interesse an Ihrem Thema an.

Unsere Emotionen sind ansteckend und so kann sich auch ein echtes Interesse an Ihrem Gegenüber auf die Adressaten übertragen und zu einer zugewandten Zuhörerschaft führen. Es liegt in unserer Natur, unser Gegenüber zu spiegeln – gelingt es Ihnen, sich selbst zu vertrauen, authentisch zu kommunizieren und mit Interesse zu interagieren, wird sich dieses Gefühl auf Ihr Publikum übertragen und zu einer gelungenen *Kontakt-Präsenz* führen.

Mit Präsenz in Raum, Körper und Kontakt wird es Ihnen leichter fallen das zu sagen, was sie mitteilen möchten. Viel Spaß beim Ausprobieren