

Persönliche Präsenz – als Vortragender spürbar „da“ sein!

„Präsenz“ meint: körperlich spürbare Anwesenheit. Wenn jemand den Raum betritt und alle bemerken das, dann ist diese Person präsent. Wer präsent ist, dem hört man zu, der genießt einen Vertrauensvorschuss. Persönliche Präsenz ist aber kein Zufall, wer die Zusammenhänge kennt, kann sie leicht steigern. Wie wirkt man also präsent, wie spielt man sich in den Mittelpunkt?



Präsenz ist bewusste Arbeit – vom Start weg

83 Für einen guten ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance. Da sollten Sie nichts dem Zufall überlassen!

Der erste Eindruck entscheidet: In wenigen Sekunden bildet sich unser „Bauch“ eine Meinung und fällt das erste Urteil „zuhören oder ausblenden?“ Optimieren Sie daher drei Faktoren:

- 1. Äußere Erscheinung:** Überlegen Sie Ihre Kleidung – sie muss zur Situation passen UND Sie müssen sich damit wohl fühlen. Frisur? Schuhe geputzt? Hose gebügelt?
- 2. „Power Start“.** So nennen wir die ersten vier STUMMEN Sekunden. Gehen Sie schweigend ein paar flotte Schritte auf die Zuhörer zu, bleiben Sie stehen, nehmen Sie – immer noch schweigend! – freundlichen Blickkontakt mit der ganzen Runde auf, öffnen Sie die Arme zu einer großen Willkommensgeste (keine Angst, das passt immer!), dann erst
- 3. Der erste Satz.** Der muss fest und sicher kommen und daher gut vorbereitet sein: Freundlich, bestimmt, Interesse weckend.

Der „Power Start“ ist Bestandteil sowohl der „Rhetorischen Kraftkammer“ als auch des Präsentationstrainings, hier ergänzt durch den Einstieg in die erste Folie.

Es zahlt sich aus den Start zu proben – Sie werden mit einem Gefühl der Zuversicht belohnt und mit sofortiger Präsenz.



Sich selbst inszenieren – die Medien richtig einsetzen

84 PowerPoint ist selbstverständlich, aber: erschöpft sich die Inszenierung bereits im gekonnten Einschalten des Projektors?

Kein Schauspieler, kein Requisit steht „zufällig“ oder „irgendwo“ auf der Bühne. Auf die beabsichtigte Wirkung kommt es an:

- **Stehen – nicht sitzen!**
Präsenz erzielen Sie ungleich leichter im Stehen, aufrecht, frei, nicht hinter dem Notebook oder dem Projektor versteckt.
- **Überlegt sitzen – gezielt aufstehen.**
In einer kleinen Gruppe signalisieren Sie Zugehörigkeit im Sitzen. An kritischen Stellen aber stehen Sie (zufällig, spontan...) auf und zeigen direkt am Bild. Damit sind Sie sofort Mittelpunkt der Runde.
- **Blickführung an der Wand,**
mit den Händen richtig im Bild (nicht mit dem Laserpointer!), das vergrößert Ihre Person, lässt Sie dominant wirken.

Im Präsentationstraining „Sicher präsentieren, wirksamer vortragen“ erleben die Teilnehmer, wie „Vampire“ Aufmerksamkeit absaugen und wie man diese natürlichen Feinde jeder Präsenz eliminiert.

Lassen Sie nicht zu, dass andere Sie inszenieren – optimieren Sie für Ihren Auftritt die Bedingungen, die Ihre Präsenz steigern.



Präsenz durch Bewegung – den Raum kontrollieren!

Die Mehrzahl der Präsentatoren steht entweder versteinert am selben Fleck oder rennt nervös auf und ab. Beides verhindert „Präsenz“

Wer das größere Territorium kontrolliert, hat mehr Macht. Wer mehr Macht hat, ist wichtig. Wer wichtig ist, dem hört man zu. Daher

- **Kontrollierte Ortsveränderung:** Wechseln Sie Ihre Position – näher/ferner, links/rechts. Aber immer mit festem Standpunkt dazwischen!
- **Lebendige GROSSE Gesten.** Warum klicken die Kameras, wenn der Redner seine Hände ins Spiel bringt? Warum werden die Mächtigen stets mit ausgebreiteten Armen abgebildet? Eben. Machtanspruch durch Vergrößerung der Person.
- **„Laserblick“:** Schießen Sie Ihren Blick wie einen Laserbeam auch in entfernte Ecken des Raumes und fixieren Sie ein Augenpaar – ein paar Gedanken lang, etwa drei Sekunden.

Am Weg zu mehr Präsenz überschreiten die Teilnehmer der „Meisterklasse“ die Grenzen der üblichen Präsentationstechnik und finden das individuell richtige Maß an Inszenierung.

Präsenz durchdringt den gesamten Vortragsraum – das verlangt bewusste Bewegung und Vergrößerung der eigenen Person.



Wozu Präsenz? Lasst uns farblos untergehen!

„Ich muss authentisch sein!“ sagen viele, die zu faul sind, in die eigene Entwicklung zu investieren und Neues zu erproben. Wunderbar – dann haben die Profis weniger Konkurrenten...

Sie möchten authentisch und natürlich wirken und nehmen dafür gerne in Kauf, dass Ihre gute Idee, Ihr durchdachter Vorschlag beiseite geschoben wird? Nichts leichter als das:

- Beginnen Sie bereits zu reden, während Sie noch auf dem Weg zu Ihrem Vortragsort sind. Das spart Zeit und stellt sicher, dass niemand hört, was Sie sagen.
- Vermeiden Sie die freie Rede, lesen Sie ihren Text ab, vom Manuskript oder (natürlich mit Rücken zum Publikum) von den Folien, auf denen Sie wortwörtlich alles festgehalten haben.
- Sollten Sie sich versehentlich vom Manuskript / der Leinwand lösen, dann hüten Sie sich vor festem Blickkontakt. Lassen Sie Ihren Blick quer durch die Zuschauer schweifen oder fixieren Sie einen Punkt an der Decke.
- Machen Sie sich möglichst klein, Hände nahe am Körper (vielleicht sogar in die Hosentasche). Alternativ spielen Sie mit der Fernsteuerung oder klammern sich ans Vortragspult.
- Zeigen, dass Sie es eilig haben, sprechen Sie schnell und ohne Pausen.

In allen HPS Trainings machen wir die Teilnehmer darauf aufmerksam, dass eine solide inhaltliche Basis die Voraussetzung für jeden langfristigen persönlichen Erfolg ist. Präsenz allein genügt vielleicht in der Politik, im Geschäftsleben sicher nicht.

Anschließend können Sie sich darüber beklagen, wie ungerecht die Welt ist, die (erworbene) Präsenz höher bewertet, als (natürliche) Unauffälligkeit.



Fragen, Ideen, Tipps

diese Ausgabe finden Sie auch auf www.hps-training.com

Als pdf auch auf www.hps-training.com



Eigentümer, Herausgeber und Verleger: HPS GmbH.
Verantwortlicher Redakteur: Prof. Dr. Emil Hierhold, emil@hierhold.com
Adresse: HPS Hierhold Presentation Services GmbH, A-1070 Wien, Mariahilfer Straße 34 **Tel:** 01-5224050-0, **Fax:** DW 50. Ihr persönliches Gratis-Abonnement bestellen Sie bitte bei headoffice@hps-training.com mit dem Betreff „**Präsentationspraxis Post**“ und Ihrer Anschrift im Text (falls Sie Ihr Exemplar per Post erhalten wollen). Oder mit dem Betreff „**Präsentationspraxis Email**“ – dann senden wir Ihnen bei jeder neuen Ausgabe den link zum download.