

3. **Soziale Zone/Gesellschaftliche Zone** (ca. 1,2 bis 2 m): In diesem Abstand nehmen wir unsere sozialen Rollen wahr. Dies ist der normale Abstand bei täglichen Geschäftsbeziehungen (z. B. zu Bekannten, Kollegen und Vorgesetzten, zu Käufern oder Verkäufern). Körperliche Informationen können nur in Ausnahmefällen wahrgenommen werden.
4. **Öffentliche Zone** (>2 m, alles, was über die soziale Zone hinausgeht): Der Abstand für die Kommunikation im formalen Umfeld, z. B. im Hörsaal, im Unterricht, beim Vortrag auf einer Konferenz oder im Gerichtssaal etc. Die Distanz reduziert die soziale Interaktion und bewahrt die Formalität der Situation. Die direkte Kommunikation über eine Distanz hinweg kommt im täglichen Leben eher selten vor. Dadurch ist die Situation zumindest anfangs ungewohnt.

Eine Präsentation findet meist in der öffentlichen Zone statt. Der Vortragende steht wie auf einem „Präsentierteller“. Er wird von mehreren Menschen genau beobachtet. Oft beobachten ihn mehr Menschen, als er selber wahrnehmen und kontrollieren kann. Wenn Sie sich 60, 70 oder mehr Personen gegenübersehen, können Sie nicht mehr alle Reaktionen, Bewegungen, Rührungen und Äußerungen jeder einzelnen Person wahrnehmen. Umgekehrt aber schon. Die Zuhörer nehmen jede Äußerung, Bewegung und Regung des Vortragenden wahr. Der Informationsverlust basiert auf der Filterfunktion des Gehirns zum Schutz vor Reizüberflutung. Die beschränkte Wahrnehmung und der Verlust der direkten Reaktion des Gegenübers macht unsicher, weil diese Situation zunächst als nicht vollständig kontrollierbar erlebt wird. Und genau in dieser unsicheren Situation sollte mit lauter Stimme deutlich und sicher gesprochen werden, um auch noch in mehreren Metern Entfernung gehört zu werden.

Normalerweise ist der Abstand bei einer Präsentation durch die Räumlichkeiten und die Situation vorgegeben. Eine Präsentation ist kein Anlass, um „auf Tuchfühlung zu gehen“. Der Mindestabstand zu anderen Personen sollte eine ausgestreckte Armlänge nicht unterschreiten, selbst wenn Sie ins Publikum gehen.

Für das tägliche Leben kann es hilfreich sein, sich der Abstandszonen und ihrer Wirkung bewusst zu werden und auf Signale zu achten, die Menschen senden, wenn sie ihre Abstandszone als verletzt betrachten. Das Eindringen in die Zonen von anderen Menschen kann diese aggressiv oder ablehnend werden lassen und z. B. Geschäftsabschlüsse (unausgesprochen) verhindern.

5.4 Zusammenfassung Präsentieren der Person – Empfehlungen für einen gelungenen Auftritt

Bei einem Auftritt hängen die Aspekte Vorbereitung, Auftrittsfreude, Lampenfieber und Körpersprache zusammen und beeinflussen sich gegenseitig. Ein Auftritt kann zu verschiedenen Reaktionen führen. Diese sind bei Menschen unterschiedlich und hängen von der Persönlichkeit des Vortragenden ab. Sie werden von den Erfahrungen, der Wahrnehmung, der persönlich empfundenen Bedeutung der Situation usw. beeinflusst.

Manche Menschen bereiten sich gründlich und intensiv auf eine Präsentation vor, andere eher oberflächlich. Bei den einen Menschen überwiegt eher die ängstliche Seite, das Lampenfieber, bei den anderen Menschen eher die Auftrittsfreude. Je nachdem, welches Gefühl dominiert, beeinflusst dies die Stimmung, was sich auch in der Körpersprache niederschlägt.

Vorbereitung

Eine gute, fundierte und rechtzeitige Vorbereitung ist das A und O einer Präsentation. Zu einer guten Vorbereitung gehören die inhaltliche Durchdringung des Themas und die Erstellung von Unterlagen. Wer sich gut vorbereitet, hat meist auch gute Unterlagen. Außerdem stellt er sein Wissen in dem Fachgebiet auf ein breites Fundament. Dieses Fundament gibt Selbstvertrauen und hilft, die Herausforderungen des Vortrags besser zu bewältigen.

Die zweite wichtige Erkenntnis für einen Vortrag lautet: üben, üben, üben bzw. probenvortragen. Im Idealfall in dem Raum, in dem der Vortrag stattfindet, und mit der gleichen Technik. Tragen Sie Ihre Präsentation laut vor, so wie Sie es vor Publikum auch machen würden. Gut ist auch, wenn dazu noch technische Hilfsmittel wie Video - oder Tonaufnahmen verwendet werden oder wenn andere Personen der Probe beiwohnen und Tipps zur Verbesserung geben. Wenn Sie Ihren Vortrag aufnehmen, dann können Sie „Lücken, verunglückte Formulierungen, geschraubte Sätze, holprige Übergänge und Stockungen feststellen“ und auch ihre Redezeit überprüfen (Franck 2011, S. 146).

Die Kenntnisse der Vortragssituation wie z. B. Raum, Publikum, Technik usw. dienen auch dazu, sich mit der Situation vertraut zu machen, sich darauf einzustellen und sich die Situation vorzustellen, was zum Angstabbau beiträgt.

Wenn zudem eine Analyse möglicher Probleme bzw. Pannen durchgeführt wird und Lösungen dazu überlegt werden bzw. ggfs. Ersatz bereitsteht, gibt dies ebenfalls Sicherheit und hilft, Angst und Unsicherheit zu reduzieren. „Egal, was passiert, ich hätte eine Lösung.“

Auftrittsfreude

Stellen Sie sich positiv auf Ihren Auftritt ein! Formulieren Sie positive Merksätze für sich, Ihren Auftritt und Ihre Wirkung. Lernen Sie diese auswendig, bis Sie diese verinnerlicht haben. Überlegen und formulieren Sie Ihr Ziel. Was wollen Sie erreichen? Wer wollen Sie sein? Wie wollen Sie wahrgenommen werden? Wie wollen Sie wirken? Ein positives Bild hat eine große Strahlkraft und motiviert Sie, dieses zu erreichen.

Falls Sie Perfektionist sind, schrauben Sie die Erwartungen an sich selbst herunter und lassen Sie auch mal Fehler zu, kein Mensch ist perfekt! Kein Mensch ist eine Maschine (und selbst Maschinen arbeiten nicht fehlerfrei).

Lampenfieber

Die beste Vorbeugung gegen Lampenfieber ist eine gute Vorbereitung. Eine gute Vorbereitung gibt Sicherheit, wenn Sie wissen, Sie haben nach Zeit und Umständen das Mögliche getan. Zum Abbau von Stresshormonen eignen sich außerdem sportliche Aktivitäten, die

auch Ihren Körper fithalten, oder Entspannungstechniken wie Autogenes Training, Progressive Muskelentspannung oder Yoga.

Körpersprache und Stimmung

Nutzen Sie das Wissen, dass Stimmung und Gefühle die Körpersprache beeinflussen, und umgekehrt, dass Körpersprache auch die Stimmung und Gefühle beeinflussen kann. Gehen Sie aufrecht, mit erhobenem Kopf und selbstbewusst in eine Präsentation, das schafft eine positive Einstellung. Lächeln regt die Produktion von sog. Glückshormonen an und führt somit auch zu einer Verbesserung unserer Stimmung (vgl. Matschnig 2011, S. 12).

Reden

Eine Präsentation bedingt, dass der Vortragende redet, erklärt, erläutert. Beim Reden wirken Sprache und Stimme zusammen. Die Sprache beschreibt die verwendeten Formulierungen, die Ausdrucksweise, die Wortwahl, den inhaltlichen Teil der Botschaft – **das Verstanden-werden-Wollen**. Die verwendeten Formulierungen sollten einfach, gut nachvollziehbar und prägnant sein. Dies erreichen Sie am besten, wenn Sie frei reden. Aktivieren Sie das Publikum mit Interaktionen und nutzen Sie Zwischenreize wie Fragen, Storys oder Anekdoten. Eine bildhafte anschauliche Sprache unterstützt die Wirkung Ihrer Worte und hilft, interessant und abwechslungsreich vorzutragen.

Neben der Sprache kommt beim Reden auch die Stimme zum Einsatz. Der Stimmeinsatz wird charakterisiert durch die Klangerzeugung, die Lautstärke, die Tonart, den Tonfall, die Betonung, die Aussprache, usw. – **das Gehört-werden-Können**. Die Stimme ist der physiologische Teil beim Sprechen. Ein abwechslungsreicher Stimmeinsatz macht die Präsentation lebendiger, spannender und interessanter. Zu den Variationsmöglichkeiten bei der Stimme gehören Änderungen bei Lautstärke, Betonung und Tempo, aber auch Sprechpausen. Nutzen Sie die Möglichkeiten Ihrer Stimme voll aus und sprechen Sie laut und deutlich, so dass Sie auch in einem großen Raum verstanden werden können.

Körpersprache

Nicht nur durch die Sprache, sondern zu einem wesentlichen Teil auch durch die Körpersprache werden bei einem Auftritt Informationen übermittelt. Die Körpersprache umfasst die physiologischen Eigenschaften eines Vortragenden wie die Stimme, die Mimik, die Gestik, die Körperhaltung und die Körperstellung, die Entfernung zwischen Redner und Publikum ebenso wie die Kleidung. Kurz alles, was die Person eines Redners beschreibt. Dadurch, dass die körpersprachlichen Signale aus dem Unterbewusstsein gesteuert werden, sind diese i. d. R. ehrlich.

Jeder Mensch hat eine Körpersprache und kommuniziert auf diese Weise. Viele Ausdrücke der Körpersprache werden unbewusst gesendet und von den Zuhörern unbewusst gedeutet, beeinflussen die Wirkung beim Auftritt einer Person aber wesentlich.

Literatur

- Aphorismen.de. (2015). <http://www.aphorismen.de/zitat/3401>. Zugegriffen: 10. Sept. 2015.
- Birkenbihl, V. F. (2010). *Rhetorik. Redetraining für jeden Anlaß*. München: Ariston.
- Birkenbihl, V. F. (2012). *Signale des Körpers. Körpersprache verstehen*. Heidelberg: mvg.
- Braun, R. (2007). *Die Macht der Rhetorik. Besser reden – mehr erreichen*. München: Redline.
- Bruno, T., & Adamczyk, G. (2015). *Körpersprache*. Freiburg: Haufe-Lexware.
- Carnegie, D. (1940). *Die Macht der Rede. Ihre Geheimnisse und ihre Methoden*. Zürich: Scientia.
- Dale Carnegie Training. (Hrsg.). (2011). *Besser sprechen – überzeugend auftreten. Strategien für erfolgreiche Präsentationen*. Frankfurt a. M.: Scherz.
- Drebinge, N. (2003). *Die klingende Seite der Rhetorik. Ein Übungsbuch für Stimme, Sprechen, Sprachgestaltung*. Donauwörth: Auer.
- Erl, A., & Gymnich, M. (2014). *Interkulturelle Kompetenzen. Erfolgreich kommunizieren zwischen den Kulturen*. Stuttgart: Klett.
- Feuerbacher, B. (2013). *Professionell Präsentieren in den Natur- und Ingenieurwissenschaften*. Weinheim: Wiley.
- Flume, P., & Mentzel, W. (2015). *Rhetorik*. München: Haufe.
- Franck, N. (2003). *Fit für den Auftritt. Selbstbewusst reden, souverän diskutieren, überzeugend präsentieren*. München: dtv.
- Franck, N. (2011). *Fit fürs Studium. Erfolgreich reden, lesen, schreiben*. München: dtv.
- gutzitiert.de. (2015). http://www.gutzitiert.de/zitat_autor_franz_josef_strauss_thema_reden_zitat_23613.html. Zugegriffen: 10. Sept. 2015.
- Hermann-Ruess, A. (2010). *Highlight-Rhetorik. Anleitung zur emotionalen Rhetorik mit 70 Highlights*. Offenbach: Gabal.
- Hey, B. (2011). *Präsentieren in Wissenschaft und Forschung*. Berlin: Springer.
- Kayser, D., & Bower, S. A. (2005). *Überzeugend reden und präsentieren*. Pfaffenweiler: weropress/rukk.
- Knauer, U. (2010). *Was Top-Verkäufer auszeichnet. Vertriebs Erfolg mit Ethik statt Abzocke*. Wiesbaden: Gabler.
- Kratochwil, G. (2012). *Business-Knigge. Arabische Welt*. Zürich: Orell Füssli.
- Krausser-Raether, H. (2007). *Erfolgreich zum Ausbildungsplatz*. München: Haufe.
- Langer, I., von Thun, F., & Tausch, R. (2011). *Sich verständlich ausdrücken*. München: Ernst Reinhardt.
- Lubbers, B.-W. (2002). *Das etwas andere Rhetorik-Training oder „Frösche können nicht fliegen“*. Wiesbaden: Gabler.
- Matschnig, M. (2011). *Körpersprache. Verräterische Gesten und wirkungsvolle Signale*. München: Gräfe & Unzer.
- Matschnig, M. (2012a). *Körpersprache verstehen*. Offenbach: Gabal.
- Matschnig, M. (2012b). *Körpersprache im Beruf. Wie Sie andere überzeugen und begeistern*. München: Gräfe & Unzer.
- Mehrabian, A. (1971). *Silent messages: Implicit communication of emotions and attitudes*. Belmont: Wadsworth.
- Molcho, S. (2001). *Alles über Körpersprache. Sich selbst und andere besser verstehen*. München: Goldmann.
- Navarro, J., & Karlins, M. (2011). *Menschen lesen. Ein FBI-Agent erklärt, wie man Körpersprache entschlüsselt*. München: mvg.
- Nöllke, C., & Schmettkamp, M. (2013). *Präsentieren*. Freiburg: Haufe-Lexware.
- Nürnberger, E., Geisselhart, R., & Hofmann, C. (2012). *Stressfrei arbeiten*. Freiburg: Haufe-Lexware.

- Rossié, M. (2014). *Frei sprechen in Radio, Fernsehen und vor Publikum. Ein Training für Moderatoren und Redner*. Wiesbaden: Springer Fachmedien.
- Sarnoff, D. (1992). *Auftreten ohne Lampenfieber. Reden, Interviews, Fernsehauftritte, Konferenzen, Präsentationen*. Frankfurt a. M.: Campus.
- Schächtele, P. (2009). *Mehr Schlagfertigkeit! 111 Antworten und Übungen. So wehren Sie sich souverän gegen Angriffe*. München: Gräfe & Unzer.
- Schimming, T. (2010). Anekdoten zeigen Bismarck als geistreichen Sprachkünstler. http://www.geschichte.de/pdf/plus/anekdoten_zeigen_bismarck_als_geistreichen_sprachkuenstler.pdf. Zugegriffen: 02. Feb. 2013.
- Strack, F., Martin, L. L., & Stepper, S. (1988). Inhibiting and facilitating conditions of the human smile. A nonobtrusive test of the facial feedback hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 5(54), 768–777.
- Teufert, G. (2011). *Techniken der Schlagfertigkeit für Dummies*. Hoboken: Wiley.
- Thiele, A. (2008). *Präsentieren Sie einfach*. Frankfurt a. M.: Frankfurter Allgemeine Buch.
- Thiele, A. (2010). *Präsentieren ohne Stress. Wie Sie Lampenfieber in Auftrittsfreude verwandeln*. Frankfurt a. M.: Frankfurter Allgemeine Buch.
- Thiele, A. (2014). *Argumentieren unter Stress. Wie man unfaire Angriffe erfolgreich abwehrt*. München: dtv.
- Vogt, G. (2010). *Erfolgreiche Rhetorik: faire und unfaire Verhaltensweisen in Rede und Gespräch*. München: Oldenbourg.
- Watzlawick, P., Beavin, J. H., & Jackson, D. D. (2011). *Menschliche Kommunikation. Formen, Störungen, Paradoxien*. Bern: Huber.
- Willis, J., & Todorov, A. (2006). First impressions. Making up your mind after a 100-ms exposure to a face. *Psychological Science*, 7(17), 592–598.