

# Zur Erinnerung: Ihr Werkzeugkasten

---

Wie jeder gute Handwerker weiß, gibt es für unterschiedliche Anforderungen immer **ein bestes Mittel**. Wählen Sie, was zu Ihnen und Ihrer Situation passt, und pflegen Sie Ihr Handwerkzeug, indem Sie es regelmäßig benutzen. Erinnern Sie sich daran, dass diese Werkzeuge Teil Ihres natürlichen Repertoires sind und **nichts, was Sie neu lernen müssten**. Probieren Sie aus, üben Sie und werfen Sie immer wieder einmal einen Blick in diesen Werkzeugkasten. So erlangen Sie **mehr Sicherheit** in der effektiven Verwendung der hier aufgelisteten Möglichkeiten.

### **Atemübung zur Entspannung bei Lampenfieber (Seite 138)**

Konzentrieren Sie sich auf Ihre Atmung und verschieben Sie den Fokus Ihrer Aufmerksamkeit aus dem Kopf, weg von den Sorgen, zu Ihrem Körper. Oder Sie spannen den ganzen Körper an und mit dem Ausatmen entspannen Sie bewusst alle Muskeln. Nutzen Sie die Bauchatmung als Gegengewicht zur flachen Brustatmung („Fluchtatmung“).

### **B-Taste für eine visuelle Zäsur (Seite 99)**

Indem Sie den Bildschirm mit Hilfe der B-Taste schwärzen, schaffen Sie sich selbst eine Bühne ohne visuelle Ablenkung. Nutzen Sie diese effektvolle Möglichkeit, wenn Sie für ungeteilte Aufmerksamkeit für Ihre Botschaften sorgen wollen.

### **Dreiklang – Störungen ansprechen (Seite 126)**

Finden Sie heraus, ob Sie Ihren Präsentationsmodus verändern sollten, indem Sie

1. Mit einer Selbstoffenbarung (einem Ich-Satz) Ihren Präsentationsmodus unterbrechen: „Ich habe den Eindruck ...“
2. Dann stellen Sie eine offene Frage, um herauszufinden, was tatsächlich in den Köpfen der „Teilnahmslosen“ vorgeht: „Was fehlt Ihnen, damit ...“
3. Reagieren Sie erst, wenn Sie wirklich wissen, was gerade gespielt wird.

### **Dramaturgie – Den Spannungsbogen im Vierklang gestalten (Seite 70)**

Planen Sie, *wie* Sie Ihr Thema vermitteln und das Interesse der Menschen wecken, sie unterhalten und Kopf und Herz gleichermaßen ansprechen. Legen Sie die Elemente des „Vierklangs“ – Einleitung, Eröffnung (Intro), Höhepunkt und Schluss – fest, um einen gelungenen Spannungsbogen zu inszenieren.

### **Einwänden souverän begegnen (Seite 112)**

Sollten Ihnen während der Präsentation sogenannte „Killerphrasen“ – zum Beispiel „Das kann nicht sein!“ oder „Das funktioniert doch nicht ...“ – entgegengeschmettert werden, dann begegnen Sie diesen in drei Schritten:

1. Annehmen des Einwands (heißt nicht ihn inhaltlich zu akzeptieren) oder anders gesagt: „Fangen Sie den Ball.“
2. Finden Sie heraus, was Ihr Gegenüber tatsächlich meint, mit einer offenen Frage (Filterfrage). „*Was genau*“ ist hier die Kurzformel.
3. Jetzt erst reagieren bzw. argumentieren Sie, denn jetzt erst wissen Sie, was Ihr Gegenüber von Ihnen will.

### **Flaggensprache (Seite 78)**

Flaggensprache hisst sprachlich eine Fahne an genau der Stelle in Ihrer Rede, an der es einen Höhepunkt oder etwas Besonderes gibt. „Das Wichtigste ist für Sie, dass ...“. Mit dieser Technik stellen Sie sicher, dass die Aufmerksamkeit Ihrer Zuhörer auf den folgenden Punkt gelenkt wird.

### **Formel für eine klare Struktur – Seien Sie Ihr eigener Regisseur (Seite 92)**

Damit Sie sich selbst zielorientiert und in der Folge auch Ihre Zuhörer durch den Inhalt führen können, wenden Sie eine einfache Faustregel an. Fragen Sie sich immer wieder: Wie fange ich an? Was ist meine Kernaussage und wie beende ich dieses Chart wirksam und stark? Auf diese Art und Weise strukturieren Sie Ihren Inhalt effektiv.

Eine weitere Erfolgsformel, um sich selbst inhaltlich zu führen, ist folgende Dreierkombination:

1. Sagen Sie den Leuten, was Sie Ihnen sagen werden.
2. Sagen Sie es.
3. Dann sagen Sie, was Sie gesagt haben.

Diese Strukturierungshilfe wenden Sie für die gesamte Präsentation und für größere Sachzusammenhänge an.

### **Fragekarten (Seite 109)**

Verteilen Sie zu Beginn der Präsentation Fragekarten und bitten Sie darum, dass Fragen, Anmerkungen und Kritik während der Präsentation auf diesen notiert werden. Sollten Sie dann unterbrochen werden und möchten diese Frage an der Stelle nicht beantworten, dann verweisen Sie auf die Karten und Ihre Abmachung. Achtung: Auf Verständnisfragen antworten Sie sofort.