

## Firmenlenker und Auftritte – Eine Liebesbeziehung?

**Öffentliche Auftritte und Reden gehören zu den Aufgaben eines Geschäftsführers. Es ist häufig zu beobachten, dass diese jedoch mit etwas Widerwillen absolviert werden. Eine Liebesbeziehung zwischen Geschäftsführern und Ihren Rede-Verpflichtungen scheint bei wenigen zu bestehen. Wie könnte eine Liebesbeziehung entstehen?**

Manfred H. ist als Geschäftsführer eines Metallbau-Unternehmens viel unterwegs. Er muss (potentielle) Kunden und Lieferanten besuchen. Zudem empfängt sein Unternehmen häufig Delegationen. Diese sind möglichst von ihm persönlich bei der Firmenpräsentation und -besichtigung zu betreuen. Genauso wie er auf Messen seine Firma vorstellt und Keynotes vorträgt.

„Ich mache das, weil es zu meinen Aufgaben gehört. So richtig gerne mache ich es aber selten“, gibt Manfred H. zu. Es steht das „Muss vor dem Wollen“. Stellen wir die Frage nach dem *Warum*. Zwei Antworten kristallisieren sich heraus: „Ich sollte eigentlich noch etwas anderes machen und an der Strategie arbeiten.“ Die zweite Antwort lautet meist: „Es ist schon eine Druck-Situation vor so vielen Menschen zu sprechen.“ Dies gesteht auch Sabine P., die sich bei Ihren Vorträgen immer ganz bewusst konzentrieren muss, um aus ihrer Sicht alles richtig zu machen.

74% der Menschen haben Angst vor Publikum zu sprechen, zeigen Statistiken. Viele erzeugen den Druck selbst. Sie haben sich zu wenig auf Ihre Rede und Ihren Auftritt vorbereitet. Meist hält das Argument „keine Zeit dafür“ her. Dafür lassen sich Lösungen finden.

Selbstverständlich benötigt die Vorbereitung Zeit. Doch viel weniger, wie geglaubt wird. Und sobald Sie die Vorbereitungen ein paar Mal gemacht

haben, entwickeln Sie Routine. Diese spart wiederum Zeit.

Dass eine Rede auch für einen Geschäftsführer eine Druck-Situation sein kann, ist nachvollziehbar. Doch wie entsteht diese? Manche stellen sich bildlich vor, was alles schiefgehen könnte. Anderen ist es trotz Routine ein unangenehmes Gefühl im scheinwerfer-beleuchteten Mittelpunkt zu stehen. Einige versuchen krampfhaft alles in Rhetorik- und Körpersprachekursen Erlerntes um zu setzen. Dass die Qualität der Rede leidet, ist unausweichlich. In vielen Fällen ist es eine Kombination derartiger Faktoren, die zu Druck und Unsicherheit führt.

Dabei haben wir das weite Feld der Bühne noch nicht berücksichtigt. Dabei geht es um das Gestalten des Bühnenbildes und das Verhalten auf der Bühne. Es sind Fragen zu beantworten wie beispielsweise: Wo stelle ich mich beim Rednerpult hin? Wo bei einem Tisch? Was soll ich mit meinen Beinen und Armen tun?

Diese Fragen führen nun bei dem einen oder anderen Leser zu erhöhtem Puls. Doch das müssen sie nicht! Seit unserer Geburt wachsen wir – körperlich, geistig und in unseren Fähigkeiten. Eine gute Rede zu halten und eine Rede gut zu halten sind Fähigkeiten. Diese können Sie erlernen. So wie Sie Radfahren erlernt haben.

Beim Radfahren wurden Sie anfangs unterstützt. Nehmen Sie sich Zeit für die Vorbereitung und engagieren Sie professionelle Unterstützung. Dies beginnt beim Konfigurieren Ihrer Rede, hilft Ihnen beim Auftritt und endet nach Ihrer absolvierten Rede. Sie erfahren dabei auch mehr über Ihr Verhalten auf der Bühne und wie sie gelassener vortragen.

Die einen werden das Reden halten lieben lernen. Die anderen werden es nicht lieben, aber

zumindest ohne mulmiges Bauchgefühl die Reden professionell, authentisch und ohne Druck halten. Und vielleicht entwickelt sich daraus eine Liebesbeziehung.



Michael Mayr ist Rede-Ghostwriter und Professioneller Redner. Er coacht Führungskräfte national und international tätiger Unternehmen für Rede-Auftritte.

## Company directors and performances - A love affair?

**Public presentations and speeches belong to the tasks of a managing director. It often can be observed, that these are completed with some reluctance. A love relationship between business leaders and their speech obligations seems to persist with only a few of them. How could a love relationship arise?**

Manfred H. is a managing director of a metal construction company. He must visit (potential) customers and suppliers. In addition, his company often receives delegations. He should supervise these personally as far as possible at the company presentation and walkthrough. Just as he presents his company at trade fairs and keynotes.

"I do it because it belongs to my duties. But I rarely like it very much," admits Manfred H. It is the "must before wanting". Let's ask the question of *why*. Two responses emerge: "I should actually do something else and work on the strategy." The second answer usually is: "It is a pressure to speak in front of so many people." Sabine P., who always has to concentrate consciously in order to do everything properly from her point of view, also confirms this.

Statistics show, that 74% of people are afraid of public speaking. Many of them produce the pressure themselves. They have prepared themselves too little for their speech and their performance. Usually, the argument is "no time for it". Solutions can be found for that challenge. Needless to say, the preparation takes time. But it is much less, as is believed. And once you made the preparations a few times, you have developed a routine. This saves time.

It is understandable, that a speech can be a pressure situation for a managing director too. But

how does it develop? Some imagine what could go wrong. For others it is despite their routine, an unpleasant feeling to be in the spotlight-lit center. Some try to frantically realize everything learned in rhetoric and body language courses. A suffering quality of the speech is inevitable. In many cases a combination of such factors lead to pressure and uncertainty.

We have not yet considered the wide field of the stage. It is about the stage design and the behavior on the stage. Questions such as: Where do I stand at the speaker's desk? Where at a table? What should I do with my legs and arms?

These questions may lead to an increased pulse for the one or other reader. But that is not necessary! Since birth, we are growing - physically, mentally and in our abilities. Keeping a good speech and keeping a speech well are skills. These can be learned. Just as you have learned cycling.

During cycling, you were initially supported. Take the time to prepare yourself and engage professional support. This starts with the configuration of your speech, helps you at the appearance and ends after your speech. You also get to know more about your behavior on stage and how you present more calmly.

Some will learn to love giving a speech. Others will not love it, but at least deliver their speeches professionally, authentically and pressure less without a queasy gut feeling. And perhaps a love affair develops from it.



Michael Mayr is speech ghostwriter and professional speaker. He coaches managers of national and international companies for speech performances.