

**Das kleine Handbuch der
Rhetorik ²¹⁰⁰**

**Nervosität austricksen
Mir zittern die Knie**

Horst Hanisch

© Erste Auflage: 2017 by Horst Hanisch, Bonn

Gelistet im Katalog der Deutschen Nationalbibliothek.

Der Text dieses Buches entspricht der neuen deutschen Rechtschreibung.

Die Verwertung der Texte und Bilder, auch auszugsweise, ist ohne Zustimmung des Autors urheberrechtswidrig und strafbar. Dies gilt auch für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmung und für die Verarbeitung mit elektronischen Systemen.

Die Ratschläge in diesem Buch sind sorgfältig erwogen, dennoch kann eine Garantie nicht übernommen werden. Eine Haftung des Autors und seiner Beauftragten für Personen-, Sach- und Vermögensschäden ist ausgeschlossen.

Aus Gründen der einfacheren Lesbarkeit wird auf das geschlechtsneutrale Differenzieren, zum Beispiel Mitarbeiter/Mitarbeiterin weitestgehend verzichtet. Entsprechende Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehandlung für beide Geschlechter.

Idee und Entwurf: Horst Hanisch, Bonn

Lektorat: Alfred Hanisch, Bonn; Annelie Möskes, Bornheim

Layout und Gestaltung: Guido Lokietek, Aachen; Horst Hanisch, Bonn

Umschlaggestaltung: Christian Spatz, engine-productions, Köln; Horst Hanisch, Bonn

Zeichnungen: Horst Hanisch, Bonn

Herstellung und Verlag: Books on Demand GmbH, Norderstedt

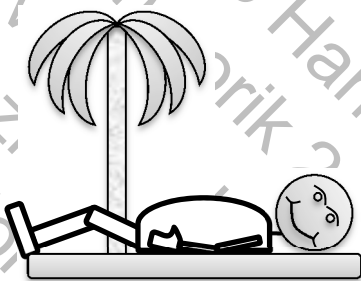
ISBN: 978-3-7448-3954-9

**Das kleine Handbuch der
Rhetorik ²¹⁰⁰**

**Nervosität austricksen
Mir zittern die Knie**

Das kleine Handbuch aus
Nervosität austricksen
Mir zittern die Knie
von Horst Hanisch

Das kleine Handbuch der
Auszug aus
Nerv. Rh. Physik 2000
Mir z... die Knie
von Horst Hanisch



Inhaltsverzeichnis

INHALTSVERZEICHNIS	5
EINLEITUNG	9
„Mir zittern die Knie“	9
TEIL 1 – LAMPENFIEBER UND NERVOSITÄT VOR DER PRÄSENTATION	11
„IMMER COOL BLEIBEN!“ – GEHT DAS?	12
<i>Schweißperlen auf der Stirn</i>	12
WESHALB DER STRESS ENTSTEHT	13
<i>Unwohlsein vor dem Auftritt</i>	13
<i>Nervosität und Lampenfieber</i>	14
<i>Stress</i>	16
<i>Sich der Gefahr stellen – oder fliehen?</i>	18
<i>Zeitdruck, Flexibilität und Schnelligkeit</i>	20
STRESSOREN – STRESSAUSLÖSER	22
<i>Wer oder was löst Stress aus?</i>	22
<i>Nervös vor dem Auftritt?</i>	24
<i>Die acht kognitiven Fallen – Selbst-Beeinflussung</i>	25
1. Falle: <i>Die Schwarz/Weiß-Falle</i>	25
2. Falle: <i>Die Verallgemeinerungs-Falle</i>	25
3. Falle: <i>Die Abwertungs-Falle</i>	25
4. Falle: <i>Die Verlierer-Falle</i>	26
5. Falle: <i>Die Filter-Falle</i>	26
6. Falle: <i>Die Muss-Falle</i>	26
7. Falle: <i>Die Ich-hab's-ja-vorher-gewusst-Falle</i>	27
8. Falle: <i>Die Nachbar-Falle</i>	27
<i>Die Stressauslöser bei Vorträgen</i>	28
<i>So reagiert der Körper bei Lampenfieber</i>	28
<i>Blackouts</i>	30
<i>Lampenfieber gehört dazu</i>	31

TEIL 2 – UMGANG MIT STRESS UND AUFBAU INNERER RUHE33

LÖSUNGSWEGE FINDEN	34
<i>Sich der Herausforderung stellen</i>	<i>34</i>
<i>Aus den negativen Fallen werden positive Lösungswege</i>	<i>34</i>
<i>Aus Fallen werden Lösungswege</i>	<i>35</i>
1. Lösungsweg: Die Graustufen-Lösung	35
2. Lösungsweg: Die Individualitäts-Lösung	35
3. Lösungsweg: Die Aufwertungs-Lösung	36
4. Lösungsweg: Die Gewinner-Lösung	36
5. Lösungsweg: Die Weitsicht-Lösung	37
6. Lösungsweg: Die Darf-Lösung	37
7. Lösungsweg: Die Ich-bin-gespannt-Lösung	38
8. Lösungsweg: Die Ego-Lösung	38
UMGANG MIT DEN DREI GRUPPEN DER STRESSOREN	40
<i>Wie die Stressauslöser minimiert werden können</i>	<i>40</i>
1. Gruppe: Weg mit den Leistungs-Stressoren	40
2. Gruppe: Weg mit den Sozialen Stressoren	41
3. Gruppe: Weg mit den physikalischen Stressoren	43
DEN STRESS BEWÄLTIGEN	45
<i>Test zur Stress-Anfälligkeit</i>	<i>45</i>
<i>Eigenmanipulation zum Stressabbau</i>	<i>48</i>
<i>So stärke ich mich für die Zukunft</i>	<i>50</i>
<i>Stress-Vermeidung und Minimierung der Nervosität ..</i>	<i>52</i>
<i>Techniken, um Nervosität in den Griff zu bekommen ..</i>	<i>52</i>
<i>Tricks zum Abbau von Stress und Nervosität</i>	<i>53</i>
1. Nervositäts-Trick: Entspannungstechnik einsetzen ..	53
2. Nervositäts-Trick: Fantasiereise unternehmen	53
3. Nervositäts-Trick: Stress thematisieren	53
4. Nervositäts-Trick: Mental vorbereiten	54
5. Nervositäts-Trick: Innere Distanz schaffen	54
6. Nervositäts-Trick: Probleme zerlegen	55
7. Nervositäts-Trick: Herausforderungen suchen	55
8. Nervositäts-Trick: Von außen betrachten	55
9. Nervositäts-Trick: Stressfreie Zone	56

10. Nervositäts-Trick: Auszeiten schaffen.....	56
11. Nervositäts-Trick: Zeitmanagement nutzen	57
12. Nervositäts-Trick: Abschalten können	57
13. Nervositäts-Trick: Tagesablauf sprengen	57
14. Nervositäts-Trick: Besonders gönnen	58
15. Nervositäts-Trick: Körperlicher Ausgleich.....	58
16. Nervositäts-Trick: Gesunde Lebensführung	58
Nervosität unter Kontrolle.....	59
Techniken, um Lampenfieber in den Griff zu bekommen	60
1. Lampenfieber-Trick: Der beruhigende Zauberstein	60
2. Lampenfieber-Trick: Das Lampenfieber wegschnicken	62
3. Lampenfieber-Trick: Tief Luft holen.....	64
4. Lampenfieber-Trick: Im Traum verreisen.....	64
„Sind Sie entspannt?“.....	65

TEIL 3 – TRICKS IN PRÄSENTATIONEN, DIE NERVOSITÄT UNSICHTBAR ZU MACHEN 67

NERVOSITÄTS-HEMMSCHWELLE ÜBERWINDEN	68
„Alles halb so schlimm.“	68
Hemmschwelle erklimmen und besiegen	70
Ablenken der Zuschauer gleich zu Beginn	71
Ablenken durch: Eisbrecher	71
Ablenken durch: Alle etwas aufschreiben oder zeichnen lassen.....	72
Ablenken durch: Abstimmen lassen.....	74
Ablenken durch: Anschauungsmaterial zeigen.....	75
Ablenken durch: Statt stehen – hinsetzen	76
Ablenken durch: Allen Teilnehmern etwas in die Hand geben (lassen)	78
Ablenken durch: Blickkontakt zum Medium lenken....	80
Ablenken durch: Teilnehmer einbinden – Rollenspiel.	82
Ablenken durch: Bewegen auf der Aktionsfläche	84
Sich selbst ablenken durch: Mit jemandem im Publikum Blickkontakt aufnehmen.....	85

AUSLEITUNG	86
„Nervosität ade!“	86
STICHWORTVERZEICHNIS	89
KNIGGE ALS SYNONYM	92
UMGANG MIT MENSCHEN	92

Das kleine Handbuch der
Auszug aus
Rhetorik 2100
Nervosität austricksen
Mir zittern die Knie
von Horst Hanisch

Lösungswege finden

Sich der Herausforderung stellen

Die Herausforderung, die die Nervosität erzeugt, ist erkannt. Nun muss gesehen werden, wie mit ihr am besten erfolgreich umgegangen wird.

Dabei soll das Ziel sein, das Lampenfieber und die Nervosität gut in den Griff zu bekommen, um möglichst stressfrei arbeiten zu können.

Lassen Sie uns zunächst einen Blick auf die oben erwähnten kognitiven Fallen werfen, die das selbstbewusste Auftreten negativ beeinflussen können.

Jetzt drehen wir den Spieß, um aus den Fallen die hier folgenden Lösungswege abzuleiten.

Aus den negativen Fallen werden positive Lösungswege

Natürlich ist es grundsätzlich in Ordnung, Fragen, die in den Fallen aufgezeigt wurden zu beantworten.

Nur aufpassen, dass Sie sich nicht allzu sehr in dieses Gedankengut vertiefen. Auf Dauer lenkte Sie das nicht nur ab – es brächte Sie auch in depressiv angehauchtes Grübeln.

Hierzu folgender Tipp: Nehmen Sie Abstand davon, negativ zu denken.

Wandeln Sie die oben aufgeführten Fallen in positive Aussagen, in Lösungen um. Schon ist die Hälfte der Stressbewältigung erreicht.

Betrachten Sie die Münze – die bekannterweise zwei Seiten hat – von der anderen Seite. Sorgen Sie dafür, positiv zu denken und wahrzunehmen.

Können Sie diese Vorgehensweise verinnerlichen, werden Sie merken, dass Ihnen Ihre Aktionen viel leichter und stressfreier gelingen. Gleichzeitig stellt sich ein besseres Ergebnis dar. Sie werden zufriedener sein als sonst.

So haben Sie es geschafft, sich selbst positiv zu stimulieren und zu manipulieren.

Aus Fallen werden Lösungswege

1. Lösungsweg: Die Graustufen-Lösung

„Es gibt dies, das und jenes“

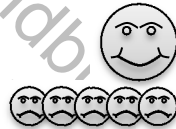


Halten Sie nach Alternativen und ‚Grautönen‘ Ausschau. Die Welt besteht aus mehr Grautönen als nur aus den beiden Alternativen Schwarz oder Weiß.

Das ist genau das, was das Leben ausmacht und Abwechslung ins Leben bringt. Gerade die vielen Grautöne sorgen dafür, dass es so viele wunderbare und unterschiedliche Möglichkeiten gibt.

2. Lösungsweg: Die Individualitäts-Lösung

„Mir hilft Lampenfieber, um mich zu konzentrieren.“



Abgesehen davon, dass Verallgemeinerungen in der Regel nicht stimmen, machen Sie sich durch solch eine Art der Aussage angreifbar.

Schränken Sie die Verallgemeinerung ein. Zum Beispiel: „Fast jeder hat vor einem Auftritt Lampenfieber.“

Durch die Verallgemeinerung machen Sie sich zum Sprecher für etwa 7 Milliarden Menschen auf dieser Welt. Sehr unwahrscheinlich, dass wirklich und tatsächlich alle 7 Milliarden gleich empfinden, oder?

Durch die Einschränkung setzen Sie nicht mehr alle Menschen gleich.

Suchen Sie den individuellen Weg.

3. Lösungsweg: Die Aufwertungs-Lösung

„Das war toll.“



Wertschätzen Sie das, was Sie geleistet haben. Mehr oder weniger alles, was Sie leisten, kann als positiv bewertet werden.

Damit vermeiden Sie eine Abwertung der eigenen Leistungen und Sie betrachten Ihre Ergebnisse positiv.

Etwas übertrieben ausgedrückt: Seien Sie stolz auf Geleistetes.

Das baut auf, motiviert und erzielt zukünftige Erfolge.

4. Lösungsweg: Die Gewinner-Lösung

„Ich bin eine Hausfrau!“



Vermeiden Sie das Wort ‚nur‘. Dieses ‚nur‘ wertet Ihre Aussage deutlich ab.

Sagen Sie „Ich bin eine Hausfrau.“ Diese Aussage hört sich bei weitem nicht als Verlierer-Aussage an.

Wenn Sie Ihre Aussage positiv betonen, wird sie gegebenenfalls sogar zur Gewinner-Aussage. „Ich bin eine Hausfrau!“

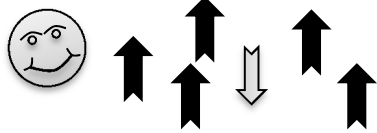
Überlegen Sie, was die Hausfrau alles tut: Einkaufen, kochen, servieren, abwaschen, staubsaugen, Fenster putzen, dekorieren usw. usw.

Damit bekommt die Tätigkeit einer Hausfrau ein ganz anderes Gewicht.

Seien Sie stolz darauf, wer oder was Sie sind. Fühlen Sie sich als Gewinner, dann sind Sie auch ein solcher.

5. Lösungsweg: Die Weitsicht-Lösung

„Die meisten Flug-
gäste landen glück-
lich.“



Drehen Sie die Betrachtungsweise um. Wie viele Flugzeuge haben wohlbehalten ihr Ziel erreicht? Das sind jedenfalls deutlich mehr als jene, die es nicht schafften.

Durch das andauernde Hören oder Sehen schlechter Nachrichten, muss der Mensch ja zwangsläufig in eine traurige, depressive Stimmung geraten.

Das ist nicht gut.

Genießen Sie das Schöne im Leben. Drehen Sie die Falle um!

6. Lösungsweg: Die Darf-Lösung

„Ich darf morgen einen
Vortrag halten.“



Betrachten Sie es anders. Überspitzen Sie es etwas!

„Ich darf mein Zimmer aufräumen (immerhin habe ich ein eigenes Zimmer, andere haben keines).“

„Ich darf eine Rede halten (ist doch schön, dass jemand meinen Worten lauschen will).“

„Ich darf den Steuerbescheid bearbeiten (der zeigt ja schließlich, dass ich Einnahmen zu verzeichnen habe).“

Nur durch das Austauschen eines Wortes – ‚müssen‘ gegen ‚dürfen‘ – entsteht eine ganz andere Betrachtungsweise.

7. Lösungsweg: Die Ich-bin-gespannt-Lösung

„Ich freue mich auf Neues.“



4

Wenn Sie hellseherische Kräfte haben, dann sagen Sie es vorher. Dann kann gegebenenfalls noch anders vorgegangen werden.

Wenn Sie vorab den Ausgang der Aktion nicht wissen können, stimmt Ihre Aussage des Vorwissens auch nicht.

Eine Überlegung mit Augenzwinkern: Falls Sie tatsächlich immer schon vorher alles wissen, könnten Sie viel Geld als Wahrsager/in erwirtschaften.

8. Lösungsweg: Die Ego-Lösung

„Ich bin überzeugt.“



Kann Ihnen doch weitestgehend egal sein, was Ihr Nachbar von Ihrem Vorgehen denkt. Solange Sie ihn nicht belästigen, könnten Sie das tun, was Sie für richtig empfinden. Wer sich nichts vorzuwerfen hat, muss sich nicht verstecken. Wer mit Ihrer Lebensweise oder Ihrer Vorgehensweise nicht einverstanden ist, wird sich schon bemerkbar machen. Und dann (erst dann) können Sie reagieren.

Es ist klar, dass mit solch einer Denkweise nicht der Ellbogen-Egoismus gemeint ist, sondern eher die natürliche, authentische Autorität, die jeder Einzelne ausstrahlt. Und ebenso klar ist, dass mit dieser Denkweise auch nicht bewusst Nachbarn verärgert oder gar geschädigt werden.

In einem zwischenmenschlichen Zusammenleben ist

Teil 2 – Umgang mit Stress – Aufbau innerer Ruhe

Rücksichtnahme aufeinander erforderlich. Aber nicht zu Lasten Einzelner, die sich dann verstecken müssen.

Was sagen Sie zu den Lösungsvorschlägen? Lässt sich damit arbeiten?

Machen Sie sich Gedanken, welcher oder welche der Lösungsvorschläge für Sie am leichtesten umsetzbar sind.

Nicht vergessen: es ist ja ‚nur‘ eine mentale Sache.

Wenn Sie es schaffen, können Sie viele Probleme – besser Herausforderung – leichter bewältigen.

Sie kennen ja bestimmt den Spruch „Das Glas ist nicht halb leer, sondern halb voll.“

Packen Sie es an! Sie können noch viel (mehr) erreichen.

Das kleine Auszug aus
Rhetorik Handbuch der
Nervosität austricksen
Mir zittern die Knie
von Horst Hanisch