Viola Restle

Spielend präsentieren

Mit Improtheater zum Präsentationserfolg

Für Frau Prof. Dr. Andrea Helmer-Denzel,
die mit ihrer ungewöhnlichen Workshopanfrage
und dem daraus entstandenen Vormittag voller Spielfreude
den ersten Funken für dieses Buch gezündet hat.

Impressum

Alles Recht vorbehalten. Nachdruck, auch auszugsweise, sowie Verbreitung durch Bild, Funk, Fernsehen und Internet, durch fotomechanische Wiedergabe, Tonträger und Datenverarbeitungssysteme jeder Art nur mit schriftlicher Genehmigung von Viola Restle.

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über http://dnd.de abrufbar.

Korrektorat & Lektorat: Dr. Petra Folkersma
Layout & Satz: Vera Fechtig | Owlet Grafikdesign
Illustrationen: Vera Fechtig | Owlet Grafikdesign
Porträt-Foto: Carola Gietzen Fotodesign

© 2021 Restle, Viola

Herstellung & Verlag: BoD – Books on Demand GmbH, Norderstedt

ISBN: 978-3-7534-5077-3

Inhalt

1 Ziel des Buches / Einleitung 5

2 Die Gebrauchsanleitung 8
2.1 Wie funktioniert das Buch? 8
2.2 Wie funktioniert eine Präsentation? 12
2.3 Wie funktioniert Impro? 28

3 Ihre Inhalte – das Publikum begeistern 46
3.1 Kreativität: Wie kommen Sie zu Ihren Ideen? 48
3.2 Geschichten: der Erfolgsfaktor für jede Präsentation 72
3.3 Emotionen: die Zuhörer berühren 106

4 Ihr Auftritt – so kommen Ihre Inhalte zur Geltung 124
4.1 Stimme: ein entscheidender Faktor beim Vortrag 126
4.2 Gestik: Welche Geschichte erzählen Ihre Hände? 150
4.3 Die Bühne: mit dem Raum spielen 168

5 Ihr Publikum – Präsentation als Dialog 188
5.1 Ihre (innere) Haltung: Wie wirken Sie auf Ihr Publikum? 190
5.2 Blickkontakt: die unterschätzte Kommunikation 214
5.3 Auf Empfang gehen: Kommunikation mit dem Publikum .. 230

6 Für die Spielfreudigen – meine Favoriten 252

7 Zu guter Letzt 262

8 Über die Autorin 264

9 Listen, Listen, Listen 266
9.1 Nützliches und Hilfreiches für die Übungen 266
9.2 Literaturverzeichnis und weiterführende Literatur 274
9.3 Alle Übungen im Überblick / Quellenangaben 276

Bevor es losgeht: Für Spieler oder Spielerinnen – oder doch für beide? Ich lese zu gerne, um meinen Lesefluss ständig durch Sternchen oder „Binnen-Is“ unterbrechen zu lassen (obwohl ich Letzteres ganz charmant finde).
Ich bin zu sehr Emanze, um mit einem lapidaren „An alle Frauen: fühlt Euch doch einfach mit gemeint“ leben zu können.
Ich schätze meine männliche Leserschaft zu sehr, um diese mit der umgekehrten „Mitgemeint-Version“ vor den Kopf zu stoßen und vielleicht auch zu überfordern.
Daher habe ich mich entschieden, in den Kapiteln zwischen der weiblichen und männlichen Ansprache abzuwechseln. Und die Spielerinnen bzw. Spieler sind in den jeweils anderen Kapiteln tatsächlich mit gemeint. Da dieses Buch sowieso ein Ausprobier-Buch ist, lade ich Sie ein, auch das auszuprobieren: Fühlen Sie sich dadurch von den einzelnen Kapiteln mehr oder weniger angesprochen? Fühlt sich die direkte Ansprache anders an als die in den „Mitgemeint-Kapiteln“?

1 Ziel des Buches / Einleitung

Langweilige Präsentationen hat die Welt schon genug.

Sie wollen das ändern? Sie wollen:

- Auch und gerade mit trockenen Themen Ihre Zuhörer begeistern?
- Mit Ihren Inhalten in Erinnerung bleiben und mit Ihren Worten Wirkung erzielen?
- Mehr Pep in Ihre Präsentationen bringen?
- Selbstsicher vor Ihrem Publikum stehen und souverän präsentieren?

Dann spielen Sie doch Improtheater!

... Wie bitte? ...

Improtheater spielen und präsentieren haben viele Parallelen. Bei beiden geht es darum:

- Kreativ zu sein und Geschichten zu erzählen,
- mit wenigen Hilfsmitteln das Publikum zu begeistern,
- am Ausdruck zu arbeiten und mit ganzem Körpereinsatz Ihre Inhalte zu unterstützen,
- mit den Zuhörern zu interagieren und auch auf Empfang zu gehen und
- bei all dem Spaß am Auftritt zu haben und Leichtigkeit zu vermitteln.

Auch den besten Improspielern sind diese Fähigkeiten nicht in den Schoß gefallen. Sie üben, üben, üben. Nur eben nicht fertige Szenen, sondern die Grundlagen und Grundfertigkeiten, um spontan spannende Szenen entstehen zu lassen.

Viele dieser Übungen trainieren Fähigkeiten, die Sie auch als Redner benötigen, und sind daher wertvolle Trainingsanleitungen für jeden, der vor Publikum steht und präsentiert.

Ziel dieses Buches ist es, Ihnen eine Auswahl der wirkungsvollsten Übungen vorzustellen. Sie erfahren, wie Sie diese nutzen können, um damit Ihre Präsentationsfähigkeiten zu verbessern und mit Ihren Präsentationen zu überzeugen. Sie können auf dreierlei Weise davon profitieren:

1) Sie müssen Ihre Präsentation vorbereiten – JETZT. Und am Montag halten?
Nutzen Sie die Quick Wins: Übungen, die Sie direkt während der Erstellung der Präsentation nutzen können, um diese aufzupeppen und lebendiger zu gestalten.

2) Sie wollen besser präsentieren, souverän und mit weniger Lampenfieber vor Publikum stehen?
Die drei Dinge, die einen guten Redner ausmachen, sind: üben, üben, üben. Üben heißt, über das hinauszugehen, was Sie im Ernstfall (also vor Publikum) brauchen. Üben heißt, auszuprobieren, Fehler machen zu dürfen, wieder auszuprobieren, andere Fehler zu machen. Wie das geht? Das Handwerkszeug liefert Ihnen dieses Buch.

3) Sie wollen doch nur spielen?
Die gute Nachricht: Wenn Sie Impro spielen, trainieren Sie so ganz nebenbei Fertigkeiten, die Ihnen auch fürs Präsentieren nützlich sind. So können Sie im wahrsten Sinne des Wortes spielend lernen. Natürlich lernen Sie so nebenbei auch andere Fertigkeiten, die Sie vor allem fürs Impro brauchen.

Und nicht zuletzt: Improtheater bedeutet vor allem eins – Spaß haben!

Unter diesem Motto steht dieses Buch: Spaß haben und spielend lernen. Denn wer Spaß hat, lernt leichter und prägt sich Neues besser ein. Wer Spaß hat, hält durch, denn es ist besser, den inneren Schweinehund zum Verbündeten zu machen als ihn zu bekämpfen. Wer Spaß hat, hat mehr Mut, Neues auszuprobieren – und entdeckt, dass auch Scheitern Spaß machen kann.

Also legen Sie los – viel Spaß beim Lesen, Spielen – und Präsentieren!

2 Die Gebrauchsanleitung

2.1 Wie funktioniert das Buch?

Ein wenig Hintergrundwissen: Was macht eine gute Präsentation aus? Im folgenden Kapitel „Wie funktioniert eine Präsentation?“ lernen Sie die Zutaten für eine gute Präsentation kennen. Sie erfahren, was eine gute Präsentation ausmacht und warum diese Bausteine wichtig sind.

Jetzt geht’s ans Tun! Wie kommen Sie dahin?
Wie Ihnen diese Zutaten gelingen, wird in den einzelnen Kapiteln erklärt. Jeweils gefolgt von dem eigentlich Spannenden – den Übungen.

Jede Übung ist gleich aufgebaut:
Sie beginnt mit einer Beschreibung, wie die Übung funktioniert. Einige Übungen sind im Original so schön, dass zuerst die „Impro pur“-Variante beschrieben wird, und danach die Abwandlung für Präsentationen, die einen stärkeren Fokus auf das Training von Vortrags-Know-how legt oder konkreten Nutzen für die Präsentationserstellung bietet.
Dann folgt das Ziel: Hier erfahren Sie, welche Fertigkeiten Sie mit dieser Übung trainieren können.
Abschließend finden Sie Tipps: Also alles, was Sie noch wissen müssen, damit die Übung besonders gut gelingt.

Der Überblick zu Beginn jeder Übung verrät Ihnen, unter welche Kategorie die jeweilige Übung fällt:

Training oder Präsentationsvorbereitung

Training allgemeiner Fähigkeiten

Die Quick Wins: Konkrete Präsentationshilfen, die Sie beim Erstellen Ihrer Präsentation unterstützen. Sie können diese Übungen immer auch zu Trainingszwecken nutzen.

Die Trainingsgruppengröße

Diese Übungen können Sie auch alleine machen.

Für diese Übungen benötigen Sie mindestens eine Partnerin.

Übungen für Gruppen. Für diese Kategorie sollten Sie mindestens zu fünft sein. Viele Improszenen können Sie auch zu zweit ausprobieren – aber Impro lebt vom Spielen vor Publikum, daher sind diese Übungen für Gruppen besser geeignet. Suchen Sie sich daher für diese Szenen eine Gruppe Gleichgesinnter.

Vorübung oder Spielszene

Übungen für alle: Diese trainieren Fähigkeiten für Reden vor Publikum. Improspielerinnen nutzen diese gerne als Warm-up-Übungen.

Für die Mutigeren: Improszenen auf der Theaterbühne.

Lernbereiche
Viele Übungen eigenen sich für mehrere Lernbereiche, etwa für Stimme oder Gestik, sind aber nur in einem Kapitel vorgestellt. Diese weiteren Lernbereiche sind bei den Übungen ebenfalls hervorgehoben.

Und so können die unterschiedlichen Lerntypen am meisten von dem Buch profitieren:

1) Sie müssen Ihre Präsentation vorbereiten – JETZT. Und am Montag halten? (Ja, ich kenne das zur Genüge, dieses „Kreativ-sein-müssen“).
Das Kapitel 2.2 „Wie funktioniert eine Präsentation“ gibt Ihnen einen schnellen Überblick, worauf es ankommt. Daraus können Sie sich selektiv die Punkte rauspicken, die für Sie besonders relevant sind und sie dann unter den jeweiligen Kapiteln suchen.
Suchen Sie sich dann jeweils die Übungen heraus, die eine konkrete Präsentationshilfe darstellen und Übungen für Sie allein oder mit maximal einer Sparringspartnerin sind.
Tipp: Krempeln Sie nicht Ihre gesamte Präsentation auf einmal um. Das erhöht den Druck und damit das Lampenfieber. Suchen Sie sich ein bis zwei Punkte aus und setzen Sie diese um. Wenn Sie sich damit wohlfühlen, nehmen Sie sich bei der nächsten Präsentation zwei weitere vor. Und wenn Ihnen die Zeit dazwischen zu lang wird – lesen Sie weiter bei den folgenden Lerntypen.

2) Sie wollen besser präsentieren? Souverän und mit weniger Lampenfieber vor Publikum stehen?
Markieren Sie sich beim Lesen des Buches die Kapitel, bei denen Sie das größte Verbesserungspotenzial sehen.
Suchen Sie sich in diesen Kapiteln Ihre Lieblingsübungen aus, vor allem unter „Training allgemeine Skills“.
Genau drei Dinge machen eine gute Rednerin aus: üben, üben, üben. Suchen Sie sich eine Sparringspartnerin oder eine Gruppe Gleichgesinnte für regelmäßige Übungstreffen. Diese können Sie zum

Beispiel bei der nächsten Toastmasters[1]-Gruppe in Ihrer Umgebung finden.

3) Sie wollen doch nur spielen?
Das Kapitel 2.3 „Wie funktioniert Impro?“ vermittelt Ihnen die wichtigsten Grundlagen des Improtheaters – damit Ihre Improszenen gelingen.
Die Übungen mit dem hohen Spaßfaktor sind die auf der Bühne (mit gekennzeichnet).
Suchen Sie sich auch Ihre Schwerpunkte aus, die Sie verbessern wollen, und wählen Sie Ihre Übungen nach den entsprechenden Lernbereichen aus. Nehmen Sie bei den Übungen ruhig die „Impro pur“-Variante: Sie werden feststellen, dass sich auch damit Ihre Präsentationsfähigkeiten trainieren lassen – vielleicht nicht ganz so effektiv wie mit der Präsentationsvariante, dafür mit mehr Spielfreude.
Für Sie ist das Schlusskapitel: Viel Spaß dabei!
Für das Improspielen brauchen Sie Gleichgesinnte: Vielleicht gründen Sie sogar eine Präsentations-Impro-Gruppe? Oder Sie schließen sich einer lokalen Impro-Gruppe an?

Für die effektive Suche:
In Kapitel 9.3 finden Sie einen Überblick über alle Übungen, jeweils sortiert nach den einzelnen Kapiteln mit Angabe der drei Kategorien sowie allen für die jeweilige Übung relevanten Lernbereichen (z. B. Stimme, Gestik).

---

[1] *Toastmasters ist eine internationale Non-Profit Organisation, bei der Gleichgesinnte das Reden vor Publikum trainieren.*

2.2 Wie funktioniert eine Präsentation?

Sie kennen Ihr Thema, Sie sind Experte Ihres Faches. Diese hohe Fachkompetenz spiegelt sich auch in Ihren Präsentationen wider. Sie stellen detailliert Ihre Ergebnisse vor – mit allem, was dazugehört: umfassenden Details, komplexen Berechnungen und fachlich fundierten Nachweisen. Selbstverständlich nutzen Sie ausschließlich Fachbegriffe, um besonders präzise zu sein. Die meisten präsentieren so, wie sie auch ein Buch schreiben würden, und nutzen Ihre Folien unverändert als Hand-out.
So entstehen allgemein akzeptierte Präsentationen, die hervorragend geeignet sind, um eigenes Fachwissen zu demonstrieren – und einen großen Teil Ihres Publikums unterwegs zu verlieren. Denn eine Präsentation ist viel mehr als ein Buch oder ein Hand-out, und zwar aus drei Gründen.

Eine Präsentation muss einfach sein
In einem Buch können Sie zurückblättern, im Inhaltsverzeichnis nachschauen, nochmals lesen, nachdenken, sich Abschnitte markieren oder Haftzettel als Erinnerungsstützen reinkleben. Bei einer Präsentation haben Sie als Zuhörer nur eine Chance: Sie müssen den Ausführungen des Redners folgen – in dessen Tempo und Reihenfolge – und diese gleich beim ersten Anlauf verstehen. Außerdem sollen Sie sich die Inhalte dann auch noch merken.
Sie sehen schon: Eine Präsentation folgt anderen Regeln und muss vor allem einfach sein, um beim Zuhörer im Gedächtnis zu bleiben.

Nicht die Präsentation, sondern Sie stehen im Fokus
Ihr Auftritt setzt wichtige Akzente und ist der entscheidende Unterschied zwischen Ihrer Präsentation und einem Buch. Er kann Ihre Inhalte strahlen lassen oder von ihnen ablenken. Ein guter Auftritt ist wie eine gute Verpackung: Er soll Ihre Inhalte optimal zur Geltung

bringen, sie aber nicht durch zu großen Glanz in den Schatten stellen. Denn das Wichtigste ist und bleibt Ihr Inhalt. Zumindest das Zweitwichtigste, denn…

Die Hauptperson ist Ihr Publikum

Ohne Ihre Zuhörer ist Ihre Präsentation nichts. Sie machen Ihren Vortrag erst zu dem, was er eigentlich ist: eine Kommunikation mit dem Publikum. Solange Sie Ihren Fokus ausschließlich auf Ihre Inhalte und Ihren Auftritt richten, fehlt Ihnen ein entscheidender Baustein in der Vorbereitung: Dass Sie sich vorab darüber klar werden, was Ihr Publikum von Ihnen erwartet und was Sie ihm zutrauen können. Oder, um es mit Churchill zu sagen: *„Eine gute Rede sollte das Thema erschöpfen, nicht den Zuhörer."*

Wie wird nun aus Ihrem fachlich nüchternen Hand-out eine lebendige Präsentation, die Ihre Zuhörer begeistert und ihnen positiv im Gedächtnis bleibt? Der folgende Überblick vermittelt Ihnen die Theorie. Die jeweiligen Kapitel helfen Ihnen bei der Umsetzung – und dann dürfen Sie auch schon loslegen.

2.2.1 Einfach und verständlich: Ihre Inhalte

Lehnen Sie sich zurück, schließen Sie die Augen und stellen sich Ihren schönsten Traumurlaub vor…. Bei dieser Traumreise werden unterschiedliche Hirnregionen aktiv: Sie sehen weißen Strand umsäumt von grünen, Schatten spendenden Palmen – Ihr visueller Bereich wird aktiv. Sie hören das Rauschen der Wellen und riechen die salzige Luft des Meeres. Sie spüren den warmen Sand unter Ihren Füßen und später beim Schnorcheln das kühle Wasser, in das Sie eintauchen. Sie fühlen den Nervenkitzel und ein klein wenig Angst, als unter Ihnen ein majestätischer Rochen entlang gleitet. Wenn Sie nun darüber nachdenken, auf welcher Insel sich Ihre Traumreise verwirklichen lässt und wie Sie am schnellsten dorthin gelangen, ist Ihr abstraktes Denken

gefragt. Die Hirnregionen, die beim Erinnern aktiviert werden, sind auch für die Ablage zuständig. Das bedeutet, je mehr Hirnregionen bei der Vorstellung aktiv sind, in desto mehr Hirnregionen werden die Erinnerungen gespeichert. Sie merken sich Ereignisse oder Fakten besser, in je mehr Hirnregionen sie abgelegt werden. Doch nicht alle tragen in gleichem Maße dazu bei: Es gibt „stärkere“ und „schwächere“ Hirnregionen, die die Erinnerung unterschiedlich stark unterstützen.

Soviel zur Theorie. Doch was nützt uns diese Erkenntnis in der Praxis?

Zahlen, Daten, Fakten sind abstrakt. Ebenso wie die Fachthemen, die wir präsentieren. Leider ist die Hirnregion für abstraktes Denken ziemlich klein. Wir erfassen solche Themen nur langsam, mit hoher Konzentration, und können sie uns zu allem Überfluss schlecht merken.
Viel größer ist in unserem Gehirn der Bereich für Visualisierung. Außerdem rufen Bilder oft Assoziationen hervor und sprechen so auch andere Hirnregionen an. Stellen Sie sich zum Beispiel eine Theaterbühne vor: Hören Sie auch das leise Knarzen von Schritten hinter dem Vorhang, riechen das dezente Parfüm Ihrer Sitznachbarin und fühlen schon die Vorfreude auf das Stück?

Stellen Sie sich daher bei Ihrer Präsentation ständig die Frage: „Wie kann ich meine Inhalte sichtbar machen?“

Arbeiten Sie mit Bildern
Sie können diese Anregung wörtlich nehmen und Ihren Vortrag mit Fotos unterstützen, anstatt Ihren Text in Stichpunkten an die Wand zu werfen. Noch stärker sind Bilder, die Sie in den Köpfen Ihrer Zuhörer entstehen lassen, denn so kann sich jeder im Publikum sein ganz persönliches Bild selbst erschaffen. Diese Bilder können Sie als

Metaphern einsetzen, um Abstraktes zum Leben zu erwecken. Ein mir bekannter Unternehmer vergleicht seine Bauprojekte mit einem Flug. Kritisch bei einem Flug sind Start und Landung. Sind diese gut vorbereitet, ist der Flug dagegen ein Kinderspiel. So gilt es auch bei einem Bauprojekt, den Fokus auf die Vorbereitungen zu legen. Sind die Verträge mit Kunden und Lieferanten klar formuliert und gut verhandelt, ist das Projekt realistisch geplant und mit den richtigen Leuten besetzt, läuft die Durchführung entspannt. Die zweite kritische Phase ist kurz vor Projektende, bei der Endabnahme und dem Eintreiben der letzten offenen Zahlungen. Auch das erfordert die volle Aufmerksamkeit. Es spielt keine Rolle, ob Sie beim Lesen dieses Beispiels einen Doppeldecker in den Wolken entschwinden sehen oder in Ihrer Vorstellung selbst am Steuer eines großen Airbus sitzen. Das Bild hat sich im Gedächtnis verankert.

Um Zahlen sichtbar zu machen, eignen sich Vergleiche besonders gut. Beeindruckt es Sie, dass Ameisen das 15-fache Ihres Gewichts tragen können? Hmm, vermutlich nicht so sehr, Ameisen sind sehr stark, diese Tatsache ist Ihnen bekannt. Aber wie stark ist sehr stark? Wenn Sie sich kräftemäßig mit einer Ameise messen könnten, wären Sie in der Lage, einen Kleinwagen auf dem Rücken zu tragen. Das ist dann schon beeindruckender – jetzt wird ein Bild daraus. Und vermutlich können Sie sich das auch besser merken.

Passende Bilder zu finden, erfordert Kreativität und ist nicht so einfach, wie es vielleicht den Anschein hat. Wie Ihnen das gelingt und wie Sie spielerisch Ihre Kreativität entfalten können, erfahren Sie im Kapitel 3.1. Gehen wir noch einen Schritt weiter: Wenn Bilder schon so gut wirken, wie sieht es dann erst mit bewegten Bildern aus?

Erzählen Sie Geschichten

Geschichten bleiben im Gedächtnis haften, denn Geschichten zu erzählen heißt, vom Abstrakten ins Konkrete zu wechseln. Damit mehr als nur unsere kleine Hirnregion für abstraktes Denken gefordert wird. Genauso wie Bilder sprechen Geschichten mehrere unserer Hirnbereiche an.

Außerdem verbinden wir Geschichten meist mit positiven Empfindungen. Erinnern Sie sich noch an Ihre Kindheit, an diese wohlige Grundstimmung und spannungsvolle Erwartung, wenn die Gute-Nacht-Geschichte begann mit „Es war einmal…"? Auch bei erwachsenen Teilnehmern können Sie mit Geschichten Spannung erzeugen und eine positive Grundstimmung herstellen. In dieser Stimmungslage sind Ihre Teilnehmer aufmerksamer dabei und können sich das Gehörte besser merken.
Vor allem aber: Geschichten sind persönlich – es geht um den einzelnen Menschen, um individuelle Schicksale, das berührt uns mehr als die abstrakte Sache. Wenn wir in den Nachrichten hören, dass durch die Corona-Krise tausende selbständige Künstler in Existenznot geraten, ist das eine Information von vielen, eine Randnotiz in der Geschichte, und berührt uns wenig. Wenn wir aber die Geschichte des Musikers Johnny S. hören, von seiner täglichen Existenzangst und seinem Kampf darum, jeden Monat seine Miete zahlen zu können, erfahren und seine Unsicherheit miterleben, nicht zu wissen, wann er wieder auftreten und Geld verdienen kann, macht uns das betroffen. Geschichten berühren uns, denn Geschichten transportieren Emotionen.

Zeigen Sie Emotionen

Spätestens hier stoße ich meistens auf Widerspruch. Oft höre ich „Emotionen sind Privatsache und haben in einer beruflichen Präsentation nichts verloren". Denn Emotionen zu zeigen wird als unprofessionell empfunden. Gesprächspartner im beruflichen Umfeld wollen mit rationalen Argumenten überzeugt werden.
Auf der anderen Seite: Können Sie sich noch an Ihren allerersten Arbeitstag erinnern? Und an ihren ersten Arbeitstag im vergangenen Jahr? Wissen Sie noch, was Sie am 11. September gemacht haben, als Sie die Nachricht vom Einsturz der Twin Towers bekommen haben? Und an dem 11. September letzten Jahres? Wahrscheinlich können Sie sich besser an Ihren ersten Arbeitstag und an den Moment, als Sie die Nachricht vom Einsturz gehört haben, erinnern – auch wenn

diese Ereignisse deutlich länger zurückliegen. Starke Emotionen führen dazu, dass die dazugehörigen Erlebnisse sich besser im Gedächtnis einprägen.
Gehen wir noch einen Schritt weiter. Maja Storch beschreibt in Ihrem Buch „Das Geheimnis kluger Entscheidungen“ (2008) einen Patienten, der unfähig ist, Entscheidungen zu treffen. Er legt das Für und Wider der jeweiligen Optionen akribisch dar, ist aber nicht in der Lage, daraus eine Entscheidung abzuleiten. Was ist der Grund? Sein rationaler Verstand funktioniert einwandfrei, allerdings ist bei ihm die Gehirnregion geschädigt, die für die emotionale Bewertung zuständig ist. Die Autorin zieht daraus sogar den Schluss, dass alle Entscheidungen über Emotionen getroffen, dann aber rational begründet werden.
Fassen wir zusammen: Wir können Informationen, die wir mit Emotionen verbinden, besser im Gedächtnis behalten. Wir entscheiden emotional. Aber wenn wir im beruflichen Umfeld eine Präsentation halten, versuchen wir so rational wie möglich zu sein. Das funktioniert nicht. Auch und gerade für berufliche Präsentationen gilt:

Wenn Ihre Argumente überzeugen sollen und Ihre Präsentation im Gedächtnis bleiben soll, müssen Sie emotional berühren.

Machen Sie sich bewusst, was die Kernaussage Ihrer Präsentation ist – diese eine Überzeugung, die Handlungsaufforderung, die Sie Ihren Zuhörern mitgeben wollen. Und erzählen Sie eine Geschichte, die diesen Punkt unterstreicht. Ihre Zuhörer merken sich über das Vehikel Ihrer Geschichte auch Ihre Aussage. Wie Ihnen eine gute emotionale Geschichte gelingt, lesen und üben Sie in den Kapiteln 3.2 und 3.3.
Und hier kommt ein weiterer Faktor ins Spiel: Emotionen werden weniger über Ihre Inhalte, sondern vor allem über Ihren Auftritt vermittelt. Das führt uns zum nächsten Punkt.

2.2.2 Von der Zuhörerqual zum Zuhörergenuss: Ihr Auftritt

Bei Vorträgen kommunizieren Sie mit mehr als nur Ihren Worten. Ihr ganzer Körper spricht. Sie agieren auf zwei Kommunikationsebenen: Das, was Sie sagen, ist die bewusste Ebene – Sie verständigen sich mit Ihren Worten. Das, wie Sie wirken, ist die unbewusste Ebene – Sie kommunizieren nonverbal, mit Ihrer Körpersprache, Ihrer Mimik, Ihrer Stimme und Ihren Bewegungen. Bei vielen Präsentationen liegt der Fokus oft ausschließlich auf den Inhalten. Zu einem gelungenen Vortrag gehört jedoch weit mehr als nur das, was Sie sagen. Um Ihre Zuhörer zu überzeugen, muss auch Ihre nonverbale Kommunikation stimmig sein. Nur so werden Sie als Redner glaubwürdig und überzeugen dann mit Ihren Inhalten.

Ihre Körpersprache geschieht zu großen Teilen unbewusst – und spiegelt Ihre innere Haltung wider. Der wichtigste Schritt für eine überzeugende Präsentation ist, dass Sie selbst von Ihren Inhalten überzeugt sind. Sonst widerspricht Ihnen Ihr Körper, ohne dass Sie sich dessen bewusst sind.

Neben der Stimmigkeit zwischen Ihrer Aussage in Worten und Ihrer Körpersprache geht es noch um mehr: darum, Ihren Zuhörern das Zuhören einfach zu machen. Denn nur wenn Ihr Vortragsstil eingängig ist und die Zuhörer sich nicht auf das konzentrieren müssen, was sie sagen, können sie entspannt Ihre Inhalte und Aussagen aufnehmen. Helfen Sie Ihren Zuhörern dabei, Ihre Inhalte besser zu verstehen. Und so unterstützen Sie das durch Ihren Auftritt:

Machen Sie das Zuhören angenehm – durch Ihre Stimme

Ich erinnere mich an ein Controlling-Seminar an der Uni: Jeder Studierende hat einen 15-minütigen Vortrag zu einem Thema seiner Wahl vorbereitet. Einer Studentin merkt man ihre Nervosität sehr deutlich an: Sie spricht sehr leise, jeder Satz wird im Verlauf noch leiser und endet in einem unverständlichen Genuschel. Schon nach wenigen Minuten beschließe ich, dass der Inhalt in keinem Fall für die Qual des

Zuhörens entschädigen kann, und schaue aus dem Fenster, anstatt ihr weiter zuzuhören. Es ist sehr schade, denn eigentlich habe ich mich auf ihr Thema gefreut. Dieses Beispiel zeigt, wie entscheidend Ihre Stimme für ein gutes Verständnis ist, denn sie transportiert die Redeinhalte. Ihr Publikum kann nicht zuhören, ohne von Ihrer Stimme beeinflusst zu werden.

Das, was Sie sagen, wird stark beeinflusst davon, wie Sie es sagen.

Nichts beeinflusst ein entspanntes oder angespanntes Zuhören mehr als Ihre Stimme. Ist sie zu monoton, wird es schwierig, den Inhalten zu folgen. Ist sie unangenehm (das kann schrill, zu laut, kratzig oder zu hoch sein) wird das Zuhören zur Qual. Ist sie zu leise oder undeutlich, müssen sich die Zuhörer ganz auf das Verstehen konzentrieren, so dass nicht mehr viel Kapazität für die Inhalte übrigbleibt. Eine angenehme Stimme lässt sich trainieren. Theorie und Übungen, wie Sie Ihre Stimme positiv beeinflussen und effektiv einsetzen können, finden Sie in Kapitel 4.1.

Unterstützen Sie Ihre Inhalte mit Ihrer Gestik

Einen weiteren wichtigen Beitrag zum Verständnis können Ihre Hände leisten.

Ich erinnere mich noch lebhaft an den Fachvortrag eines Studienkollegen. Am meisten faszinieren mich seine Hände: große Pranken, mit Schrunden und Rissen vom Bergsteigen, kurzen Fingernägeln und sonnengebräunt. Aber das ist es nicht, was meine Aufmerksamkeit sofort fesselt. Sondern das, was sie anstellen. Schon drei Mal haben sie überprüft, ob der Hosenknopf tatsächlich zu ist (er ist es). Und mindestens sieben Mal, ob sich der Reißverschluss auch immer noch oben hält (er tut es). Dazwischen haken sich seine Daumen Halt

suchend im Gürtel oder in den Hosentaschen ein – wenn sie nicht ausnahmsweise auf ein Detail auf den Folien hinweisen.
Und das Ganze nach nicht einmal fünf Minuten Präsentation. Worüber er spricht, bleibt mir leider verborgen. Das ist schade, denn er ist ein hoch intelligenter und von seinem Thema begeisterter Kommilitone, der sicher etwas zu erzählen hat. Nur bin ich dermaßen fasziniert vom Eigenleben seiner Hände, dass es mir nicht gelingt, mich auf den Vortrag zu konzentrieren. Die Geschichte, die seine Hände erzählen, hat seine Inhalte übertönt.
Ging es Ihnen auch schon einmal so oder ähnlich bei einem Vortrag? Ihre Gestik kann entscheidende Beiträge zur Kommunikation und Verständlichkeit Ihrer Inhalte leisten. Wenn Sie Ihre Hände sich selbst überlassen, besteht die Gefahr, dass sie tun, was sie nicht tun sollen.
Obwohl meist nicht so ausgeprägt wie in obigem Beispiel, sind ablenkende Gesten häufig und in vielen Varianten zu beobachten. Meine Favoriten sind: Beide Hände reiben (ist Ihnen kalt?), ständig am Ring spielen (ja, irgendwann hat jeder verstanden, dass Sie verheiratet sind), den untersten Knopf des Jacketts auf- und zu machen (das habe ich selbst bei Profi-Rednern schon beobachtet), Geschicklichkeitsspiele mit den Fingern (manche Redner sind darin sehr geschickt – schlimm wird es, wenn Ihre Zuhörer versuchen Sie nachzuahmen), mit den Haaren spielen (bei einem siebenjährigen Kind mag das ja noch niedlich wirken) oder Stifte in der Hand halten und ständig den Deckel auf- und wieder zu machen (dicke Flipchart-Stifte eignen sich hierfür besonders gut – sie hinterlassen ein buntes Muster auf Ihren Fingerkuppen).
Der Grund dafür ist zumeist Nervosität. Zuerst einmal: Es ist völlig normal, dass Sie nervös sind, und auch völlig in Ordnung, dass das bemerkt wird. Sie sind ja schließlich Profi in Ihrem Fachbereich und nicht im Präsentieren. Eine anfangs etwas wacklige Stimme oder ein leichtes Zittern der Hand fällt meist weniger auf, als Sie denken. Wichtig ist, Ihre Nervosität soweit unter Kontrolle zu bekommen, dass sie nicht stört. Nervosität ist überschüssige Energie, die sich an den falschen Stellen entlädt, wie die Beispiele oben eindrucksvoll zeigen. Kanalisieren Sie diese Energie in gewollte Gesten.

Denn auch solchen wird meist nicht genug Aufmerksamkeit geschenkt. Oft beobachte ich bei Präsentationen eine unklare, sehr unspezifische Gestik. Viele Redner haben eine Lieblingsgeste, die sie sehr häufig – manchmal fast ausschließlich – dazu nutzen, jegliche Inhalte zu unterstreichen. Ich kenne das aus eigener Erfahrung von meinen ersten Präsentationen: Zwar habe ich mit lebhaften, weit ausladenden Gesten meine Worte unterstützt; es war jedoch meist dieselbe Handbewegung. Solche Gesten differenzieren weder Ihre Inhalte noch unterstützen sie Ihre Aussage. Da können Sie sie auch gleich weglassen. Egal, ob Sie zu lebhafter Gestik neigen oder eher sparsam damit umgehen, Gestik lässt sich üben und ein abwechslungsreicher Gestenwortschatz lässt sich erlernen wie eine Fremdsprache. Um Ihre Aussagen zukünftig deutlich zu unterstreichen, fangen Sie am besten gleich an mit den Übungen im Kapitel 4.2.
Sie wissen jetzt, wie Sie sich bewegen – jetzt kommt es noch darauf an, wo Sie sich bewegen.

Nutzen Sie Ihren Raum

Mit viel Dynamik steht er vorne. „Von Piloten lernen, bessere Entscheidungen zu treffen" – so oder ähnlich lautet sein Titel. Was der Hobby-Flieger anscheinend auch von seinen großen Vorbildern gelernt hat war, ständig unterwegs zu sein… Zumindest auf der Bühne. Wie ein Tiger im Käfig läuft er auf und ab. Von rechts nach links nach rechts nach links…. Trotz meiner Bemühungen, seinen Inhalten zu folgen, bleibt mir anfangs nicht viel davon im Gedächtnis, da ich von seinen Bewegungen abgelenkt bin. Erst als ich tiefer in meinen Stuhl sinke und so über die Köpfe der vor mir Sitzenden nur noch die Präsentation sehe und nicht mehr den Redner, kann ich dem Rest seines Vortrages entspannt zuhören.
Ganz anders einige Zeit später. Ein Vortrag über die sieben Gewohnheiten glücklicher und unglücklicher Leute. Auch dieser Redner nutzt die Bühne – aber bewusst: Auf der rechten Seite steht er, wenn er über die unglücklichen Zeitgenossen spricht, die linke Seite nutzt er, um über die Gewohnheiten der Glücklichen zu sprechen. Nicht nur,

dass diese Bewegung seinen Vortrag strukturiert, und es damit sehr einfach ist, ihm zu folgen. Im Verlaufe seines Vortrages stellt sich ein ganz faszinierender Effekt ein: Der rechte Teil der Bühne wirkt düster und schwermütig, während der linke Teil heller und strahlender zu sein scheint.

Die Bühne (und damit der Raum, der Ihnen zur Verfügung steht) führt in den meisten Trainings und Präsentationsbüchern ein Aschenputtel-Dasein. Der Fokus liegt auf den Inhalten und der Körpersprache, das „Wo" ist unwichtig. Zu Unrecht, wie die Beispiele oben zeigen. Wo Sie sich auf der Bühne befinden, wird eher unbewusst wahrgenommen – und leider auch oft nicht bewusst genutzt. Damit wird viel Potenzial verschenkt. Während die unüberlegte Nutzung der Bühne sehr stark von den Inhalten ablenken kann, ist die durchdachte Nutzung eine sehr einfache und wirkungsvolle Möglichkeit, Strukturen zu schaffen – ohne weitere Hilfsmittel und ohne das explizit benennen zu müssen. Damit erleichtern Sie es Ihren Zuhörern, Ihrer Argumentation mühelos zu folgen und Ihr Vortrag wird eingängiger.

!

Zu viel Bewegung lenkt ab, zu wenig Bewegung schläfert ein – die richtige Bewegung entfaltet die Magie des Raumes.

Auch sagt die Nutzung Ihrer Bühne mehr über Sie aus, als Ihnen lieb ist. Wo stehen Sie, wenn Sie nicht darüber nachdenken?
Eine Präsentation ist immer eine Stresssituation – für die einen mehr, für die anderen weniger. Sie stehen als Vortragender alleine einer Gruppe von Leuten gegenüber. Auf diese Übermacht reagiert unser Körper ganz instinktiv mit Angriff oder Flucht. Das wirkt sich dann meist unbewusst auf die Position aus, die wir auf der Bühne einnehmen. Redner, die nach dem Motto „Angriff ist die beste Verteidigung" die Flucht nach vorne antreten, stehen oft so weit vorne, dass die

Zuhörer in den ersten Stuhlreihen Genickstarre bekommen, und kommen ihrem Publikum so manchmal unangenehm nahe.

Weitaus häufiger reagiert unser Körper mit Flucht. Das ist auch gut so, sonst hätten wir vermutlich nicht so lange überlebt. Dies kann sich in zwei Varianten äußern: Entweder steht der Redner möglichst weit hinten auf der Bühne – jenseits der Reichweite von faulen Eiern oder Tomaten – oder aber er steht ganz am Rand. Nahe beim Ausgang der Bühne oder am besten gleich des Raumes, immer zur Flucht bereit und ja keinen Raum einnehmend. Ich empfinde das meist als sympathischer als die aggressive Variante, aber überzeugend ist das nicht – Sie sind ja schließlich Verkäufer Ihres Themas auf der Bühne. Erst, wenn Sie sich dessen bewusst sind, können Sie sich über die richtige Standortwahl Gedanken machen.
Diese Wahl ist leider nicht immer so frei, wie Sie es gerne hätten. Ihre Bewegungsfreiheit auf der Bühne wird oftmals durch Flipchart, Rednerpult oder Beamer mit großer Leinwand eingeschränkt.
Ich kann mich an einen Vortrag erinnern mit einem sehr präsent vorne in der Mitte aufgestellten Flipchart, sehr gut zu lesen für alle Zuschauer im Raum. Aber der Redner stolpert jedes Mal fast darüber, wenn er die Seite der Bühne wechselt. Schon bald fiebern wir unbewusst mit dem Redner mit, ob er seinen nächsten Gang über die Bühne ohne Unfall schaffen wird. Er schafft es jedes Mal, aber das Mitfiebern nimmt einen großen Teil unserer Aufmerksamkeit in Beschlag, der für seine Inhalte fehlt. Ungeschickt platzierte Objekte sind als Störfaktor nicht zu unterschätzen. Mit festen Installationen müssen Sie leben und das Beste daraus machen. Doch bei den beweglichen Gegenständen wie Flipchart oder Pinnwand haben Sie meist einen gewissen Gestaltungsspielraum, den Sie unbedingt ausnutzen sollten – sofern Sie rechtzeitig vor Ort sind.

Die Raumnutzung Ihres Vortrages beginnt bereits vor der Präsentation.

Überlassen Sie bei der Frage nach dem „Wo“ nichts dem Zufall. Wie Sie sich die Bühne erobern und auch aus ungünstigen Ausgangspositionen das Beste machen, erfahren Sie im Kapitel 4.3. Nachdem Sie Ihren Platz auf der Bühne gefunden haben, richten wir jetzt den Fokus auf diejenigen, denen Sie gegenüberstehen.

2.2.3 Jede Präsentation ist ein Dialog: Das Publikum im Fokus

Präsentieren bedeutet, Sie referieren und Ihr Publikum hört Ihnen zu. Gut, Sie stellen vielleicht auch mal Fragen, beziehen Ihre Zuhörer mit ein. Aber in der Regel reden Sie. Wenn Sie daher ganz nüchtern Ihre Redeanteile mit denen Ihres Publikums vergleichen, liegt die Schlussfolgerung nahe: „Jede Präsentation ist ein Monolog.“ Das ist im engeren Wortsinn sicher richtig. Allerdings ist es gefährlich, mit dieser Einstellung Präsentationen zu erstellen und zu halten. Denn es verführt dazu, den Vortrag in den Mittelpunkt zu stellen – das Publikum wird zur Nebensache. Stattdessen sollten Sie jede Präsentation als Dialog mit Ihren Zuhörern – wenn auch einen recht einseitigen – sehen. Das ist vor allem eine Frage der inneren Einstellung: Ihr Fokus verschiebt sich von Ihnen zum Publikum: „Ich präsentiere mein Wissen“ wird ersetzt durch: „Mir ist wichtig, dass meine Zuhörer meine Inhalte und meine Anliegen verstehen“. Aus „Ich und die da“ wird ein „Wir“. Das spürt auch Ihr Publikum. Aus dieser Einstellung ergeben sich Konsequenzen.

Achten Sie auf Ihre Haltung

Ich erinnere mich an eine Szene aus dem Theaterstück „Wie im Himmel“. Die Chorsänger stehen auf der Bühne, der Ehemann einer der Chorsängerinnen tritt auf: wütend, mit geballten Fäusten und rotem Kopf, das Kinn vorgeschoben. Seine ganze Körperhaltung drückt Aggressivität aus. Seine Frau versteckt sich ängstlich hinter ihren

Chorkollegen, als sie ihn erblickt. Gerade erst auf der Bühne, verbreitet sein Auftritt eine große Beklemmung. Ohne ein Wort gesprochen zu haben, hat er sich vorgestellt.
Theaterspieler wissen: Vor allem erste Auftritte sind entscheidend. Der erste Auftritt eines Schauspielers charakterisiert seine Figur. Die Vorstellung ist erfolgt, noch bevor der Schauspieler das erste Mal den Mund aufgemacht hat. Bei Präsentationen ist der Fokus ein komplett anderer: Viele Redner sind so auf ihre Inhalte konzentriert, dass sie ihren Auftritt komplett vernachlässigen. Doch auch hier gelten dieselben Regeln wie im Theater: Ihren ersten Eindruck hinterlassen Sie bereits mit Ihrem Auftritt. Sie stellen sich vor, noch bevor Sie überhaupt ein Wort gesagt haben. Denn Ihr Körper kommuniziert, ob Sie wollen oder nicht – und das nicht immer in Ihrem Sinne.
Ihr erster Auftritt entscheidet über das erste Urteil, das Ihre Zuhörer über Sie fällen. Dieser erste Eindruck ist nicht revidierbar. Ihr Auftritt und Ihre Haltung auf der Bühne verraten zweierlei – Ihre innere Haltung und Ihre Haltung zum Publikum. Was halten Sie von sich und Ihrer Expertise, Ihrer Präsentation? Sind Sie überzeugt davon, dass Sie gerechtfertigt dort oben stehen?
Und wie ist Ihre Haltung dem Publikum gegenüber? Bringen Sie Ihrem Gegenüber Wertschätzung entgegen? Oder behandeln Sie Ihr Publikum von oben herab?
Unterschätzen Sie die Wirkung Ihres Auftretens nicht. Oft können bereits Kleinigkeiten Ihren Auftritt ruinieren. Ich erinnere mich an ein Seminar für erfolgreiches Verhandeln. Die Referentin hält einen spannenden Vortrag, hat hohe Expertise und geht kompetent und souverän auf alle Fragen aus dem Publikum ein. Nur leider trägt sie einen sehr engen Rock und hochhackige Schuhe. Damit ist es ihr nicht möglich, Ihre Aussagen durch einen etwas größeren Schritt zu betonen. Die einzige Möglichkeit, die ihr mit diesem engen Rock bleibt, ist einen Knicks zu machen. Was Sie häufig tut, denn sie hält Ihren Vortrag mit viel Energie und Herzblut. Durch dieses ständige Knicksen wirkt sie allerdings wie ein kleines Mädchen und verspielt so einen großen Teil ihrer souveränen Wirkung. Ich war selbst überrascht davon, wie sehr so ein kleines Detail einen ansonsten hochkarätigen

Vortrag beeinflussen kann. Wie Sie Ihre Haltung in Ihrem Sinne beeinflussen können, erfahren Sie in Kapitel 5.1.

Nehmen Sie Kontakt zum Publikum auf

Jede Präsentation ist ein Dialog. Wie fühlen Sie sich in einem Gespräch, wenn Ihr Gesprächspartner Ihnen dabei nie in die Augen schaut? Vermutlich halten Sie ihn für unaufrichtig oder fühlen sich zumindest nicht ernst genommen. Genauso geht es Ihren Zuhörern. Lassen Sie sich daher ein auf das Zwiegespräch, auf den Kontakt zu Ihrem Publikum. Das heißt, schauen Sie Ihre Zuhörer an, stellen Sie Blickkontakt her.

Ich beobachte häufig, dass Vortragende diesen komplett vermeiden. Die Gründe hierfür sind in der Regel Nervosität oder die ausschließliche Konzentration auf die Inhalte. Der Fokus liegt vor allem darauf, auch ja nichts zu vergessen, so dass alles andere vernachlässigt wird. So verständlich das auch ist, dieses Detail wertet Ihren Vortrag ab. Denn der Blickkontakt mit Ihrem Publikum bewirkt, dass Sie als Redner aufrichtiger wirken – wer den Blick abwendet, wird als unehrlich empfunden. Und nur so fühlen Ihre Zuhörer sich wahrgenommen. Nur mit Blickkontakt spüren sie, dass sie Ihnen wichtig sind. Und last but not least: Sie bekommen mit, wenn Ihr Publikum Ihnen entgleitet, das heißt sich langweilt oder Ihrer Argumentation nicht mehr folgen kann. Und haben nur so die Chance, darauf rechtzeitig zu reagieren.

Viele Vortragende fühlen sich anfangs davon überfordert, sich auf ihre Inhalte und gleichzeitig auf ihr Publikum zu konzentrieren. Das ist völlig normal. Die gute Nachricht: Auch der richtige Blickkontakt lässt sich üben. Anleitung dazu finden Sie im Kapitel 5.2.

Kommunizieren Sie mit dem Publikum

Zwischenfragen und Unterbrechungen während der Präsentation empfinden viele Redner als Störfaktoren, die sie aus dem Konzept bringen. Freuen Sie sich stattdessen über diese Interaktionen und Meinungsäußerungen Ihrer Zuhörer. Ehrliches Feedback ist ein

Geschenk. Nehmen Sie es an, wann und wo immer Sie es bekommen können. Und die Einwürfe Ihres Publikums während Ihres Vortrags sind ehrliches und sehr direktes Feedback. Doch nicht immer bekommen Sie so deutlich gesagt, was Ihr Publikum will. Kommunikation kann auch ohne Worte erfolgen, und da wird es schon schwieriger. Bekommen Sie es mit, wie Ihr Publikum sich fühlt? Wenn Ihre Zuhörer anfangen, sich zu langweilen oder ihnen nur Fragezeichen im Gesicht stehen? Nachdem es bislang darum ging, was Sie aussenden, geht es jetzt darum, was Sie empfangen. Ihr Publikum möchte gehört werden und sich ernst genommen fühlen.

Nur wenn Sie mitbekommen, dass Ihr Vortrag Fragen offen lässt, können Sie diese auch beantworten. Stellen Sie sicher, dass Sie das mitbekommen, indem Sie explizit danach fragen. Häufig haben Sie die Gelegenheit, Ihre Präsentation mit einer Fragerunde am Schluss abzuschließen. Viele Redner fürchten sich regelrecht davor. Sehen Sie diese lästige Pflicht stattdessen als Chance, noch offene und weiterführende Fragen zu Ihrem Thema klären zu können. Und vor allem: Bereiten Sie sich auch darauf gut vor, denn bei der Fragerunde können Sie punkten. Ihre letzten Worte bleiben am stärksten im Gedächtnis haften. Der Eindruck, den Sie hier machen, überlagert den Ihres Vortrages und ist oft entscheidend dafür, mit welcher Meinung über Sie Ihr Publikum nachhause geht. Außerdem können Sie hier zeigen, wie souverän Sie als Redner sind, dass Sie auch kritische Fragen nicht aus dem Konzept bringen, und wie Sie mit kritischen Fragestellern umgehen.

Die Kunst, gleichzeitig auf Sendung und Empfang zu sein, die eigenen Inhalte zu kommunizieren und gleichzeitig die Stimmung des Publikums mitzubekommen, ist die hohe Schule der Präsentation. So unterscheiden sich hervorragende von guten Rednern. Diese Fähigkeit ist auch im Impro entscheidend. Hierzu gibt es einige hilfreiche Übungen, die Sie in Kapitel 5.3 kennen lernen. Und wenn Ihnen diese gelingen und Sie Lust auf mehr Impro bekommen haben, dann sollten Sie das folgende Kapitel nicht überspringen.

2.3 Wie funktioniert Impro?

Es gibt viele verschiedene Impro-Formate: Langformen, bei denen einen ganzen Abend lang die Mörderin gejagt wird oder sich Beziehungsdramen abspielen. Ich habe sogar im Radio einmal einen Krimi als Impro-Hörspiel gehört. Bekannter sind die Kurzformen, auch Improspiele genannt: Das sind kurze Szenen mit ganz unterschiedlichen Vorgaben, in denen die Spielerinnen sich austoben und ihr Können zeigen dürfen. Einige dieser Spiele werden in den folgenden Kapiteln vorgestellt – es sind die mit gekennzeichneten Bühnenszenen. Manche verwechseln Improtheater mit Stand-up-Comedy und messen ihren Erfolg daran, wie viele Lacher sie vom Publikum bekommen. Das ist schade, denn damit verschenken sie Potenzial – Improtheater ist so viel mehr: Es geht vor allem darum, den Zuschauerinnen gute Geschichten zu erzählen. Eine herausragende Szene muss nicht witzig sein. Bei einer der besten Improszenen, die ich gesehen habe, hätte man im Saal eine Stecknadel fallen hören… und manch eine im Publikum hat sich verstohlen eine Träne aus dem Auge gewischt.
Allen Impro-Formaten gleich sind einige Grundlagen, die die Basis für jede gelungene Darbietung bilden.

2.3.1 Der Aufbau – die Basisregeln für Improszenen

Beim Impro steht Ihnen fast nichts zur Verfügung, was einem Theater sonst den Rahmen gibt: Sie haben weder Requisiten noch einen Vorhang – und alle Spielerinnen befinden sich schon auf der Bühne. Daher definieren einige Regeln den Rahmen. Dies können Vorgaben im Rahmen der einzelnen Spiele sein, von denen in den nachfolgenden Kapiteln einige vorgestellt werden. Stattdessen oder zusätzlich können Sie sich von Ihrem Publikum als Startinspiration eine Vorgabe geben lassen – zum Beispiel einen Ort, an dem die Szene spielt, einen Gegenstand, um den es geht, oder wer die handelnden Personen sein sollen.