

WEGE INS ERFOLG-REICH

Vorfreude statt Lampenfieber

Meine 7 Tipps für deinen Auftritt

Eine Serie für Ihren Erfolg. Experten-Tipps von Mag. Gabriel Schandl, CSP, CMC

Früher hatte ich Angst. Richtig viel Angst. Wenn mich Menschen anschauten und ich was sagen musste, war das für mich schlimmer als jede Mathe-Schularbeit. Schon in der Schule fing das an: Ich konnte ganze Gedichtzeilen fehlerfrei rezitieren – aber nur, solange niemand hinschaute. Sobald zwanzig Augenpaare auf mich gerichtet waren, war mein Hirn leer wie ein frisch gewischter Werkstatttisch in einer Tischlerei nach Feierabend.

Ich erinnere mich noch gut an den Moment, als ich beschloss: So will ich das nicht mehr. Diese Angst, diese Lähmung – sie hat mir Energie geraubt. Und wenn du als Führungskraft oder Geschäftsführer schon mal vor deinem Team oder auf einer Bühne gestanden bist, kennst du das vielleicht auch: dieses Gefühl, dass du eigentlich was Wertvolles zu sagen hattest, aber die Stimme und das Herz gerade ein Wettrennen starten – nur leider in verschiedene Richtungen.

Durch konsequentes Training, viele Auftritte, Feedback (ehrliches, manchmal schmerhaftes!) und Übung konnte ich mein Lampenfieber in etwas anderes verwandeln: in Vorfreude. In die Lust, Menschen zu erreichen, zu inspirieren, zu bewegen. Heute bin ich nicht mehr nervös, wenn mich hunderte Menschen anschauen – im Gegenteil: Ich freue mich darauf. Und ich bin dankbar, dass ich das, was mir selbst geholfen hat, heute an andere weitergeben darf.

Im September durfte ich wieder viele Menschen erleben – auf Bühnen in Porto, Magdeburg, Wien, Ingolstadt, Fulda und natürlich in meiner Heimatstadt Salzburg. Einige davon aus der Haus- und Möbelbranche – Geschäftsführer, Verkaufsleiter, Unter-

nehmer, Menschen, die täglich mit dem Thema Wohnen, Möbel und Emotionen arbeiten. Denn Möbel sind Emotion. Häuser auch. Und genau deshalb braucht es in dieser Branche Menschen, die mit Leidenschaft sprechen können – über Werte, über Qualität, über Handwerkskunst. Die sich trauen, sichtbar zu werden.

Die Vorbereitung auf diese Auftritte war, wie immer, der Schlüssel. Denn gute Vorbereitung hat gleich zwei wunderbare Effekte: Sie schafft Sicherheit – und sie macht Freude. Und beides, Sicherheit und Vorfreude, senken die Nervosität wie ein hochwertiger Bürostuhl die Rückenschmerzen. Damit auch du dich optimal auf deinen nächsten Auftritt vorbereiten kannst – egal ob bei einer Händlertagung, einem Kick-off mit deinem Team oder auf einer Messebühne – **HIER MEINE SIEBEN BESTEN TIPPS:**

01 KENNE DEINE KERNBOTSCHAFT

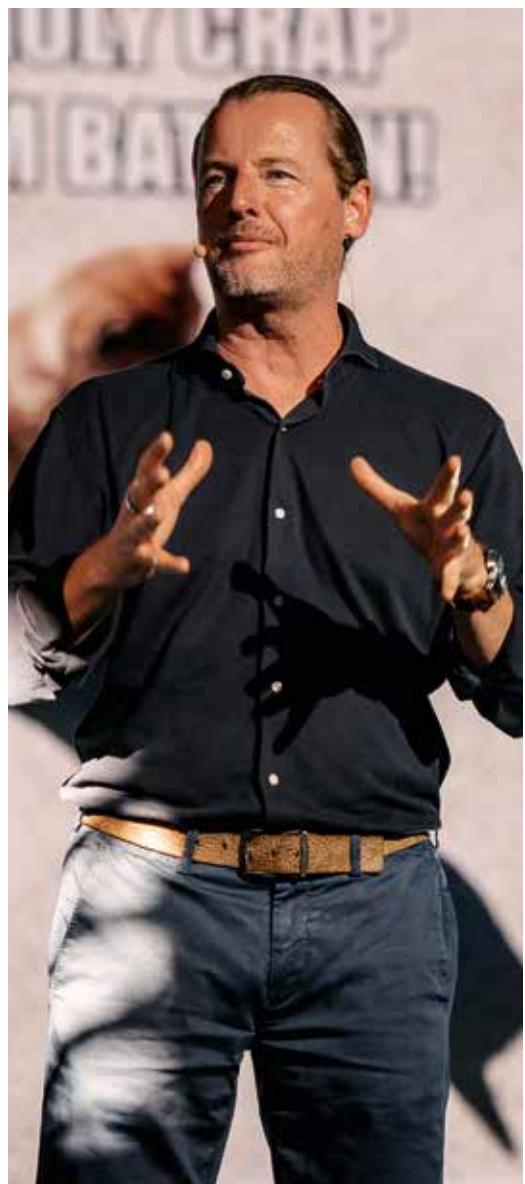
Frag dich: Was soll mein Publikum am Ende wirklich mitnehmen?

In der Möbelbranche – und überhaupt – lieben Menschen Klarheit. Wenn du alles sagen willst, bleibt nichts hängen. Reduziere dich auf das Wesentliche. Weniger Bretter, mehr Tisch.

02 BAUE DEINE INHALTE RUND UM DIESE BOTSCHAFT

Storytelling wirkt. Zahlen überzeugen den Kopf, Geschichten das Herz.

Erzähle von deinem Lehrling, der das erste Mal ein Möbelstück verkauft hat. Von der Kundin, die nach 20 Jahren wiederkam, weil euer Essstisch „immer noch so schön ist“. Zahlen, Zitate, Metaphern, Anekdoten – sie machen deine Botschaft greifbar.



„Durch konsequentes Training, viele Auftritte, Feedback und Übung konnte ich mein Lampenfieber in Vorfreude verwandeln.“

Gabriel Schandl,
Seminarleiter, Speaker & Coach

03 ARBEITE INTERAKTIV

Menschen wollen sich wiederfinden. Lass sie mitdenken, mitfühlen, mitreden.

Frag sie nach ihren Erfahrungen, ihren Herausforderungen. Du wirst staunen, was passiert, wenn du das Publikum nicht nur beschallst, sondern einbeziehst. Interaktion ist der Dübel, der deine Botschaft fest in den Köpfen verankert.

04 NUTZE DEN „GEDANKLICHEN TRICHTER“

Sammle am Anfang alles, was dir einfällt. Dann filtere rigoros.

Nur was deiner Kernbotschaft dient, bleibt. Der Rest kommt auf die „Reservebank“. So entsteht Klarheit – und Klarheit wirkt souverän.

05 SETZE VISUELLE HILFSMITTEL BEWUSST EIN

PowerPoint ist wie ein gutes Möbelstück: Es soll unterstützen, nicht dominieren.

Bilder, Grafiken, kurze Stichworte – ja. Ganze Textwände – bitte nein. Verwende Tools, mit denen du dich wohlfühlst. Wenn du lieber mit Flipchart arbeitest, dann tu das. Authentizität schlägt Animation.

06 PROBIERE KI ALS SPARRINGSPARTNER

Künstliche Intelligenz kann dein Assistent sein – kein Ersatz, aber ein Verstärker.



Sie hilft dir beim Ideenfinden, Strukturieren, Gestalten oder sogar beim Feedback zu deiner Körpersprache. Wenn du deinen Vortrag aufzeichnest, bekommst du mit modernen Tools erstaunlich präzise Rückmeldungen zu Gestik, Tempo und Wirkung. KI ist wie ein Spiegel, der nicht nur dein Äußeres, sondern deine Wirkung zeigt.

07 STELL DEIN PUBLIKUM IN DEN MITTELPUNKT

Dein Vortrag ist kein Ego-Trip. Er ist ein Service.

Wenn du dein Publikum wirklich verstehst – ihre Welt, ihre Sprache, ihre Wünsche – wirst du nicht nur gehört, sondern gespürt. In der Möbelbranche heißt das: Sprich nicht über Holzarten, sprich über Wohngefühl. Nicht über Lieferzeiten, sondern über Lebensqualität.

MEIN TIPP ZUM SCHLUSS: Sieh jeden Vortrag nicht als Prüfung, sondern als Geschenk. Ein Geschenk für dich – weil du wachsen darfst. Und für dein Publikum – weil es von dir profitiert. Und wenn du mal wieder Lampenfieber hast, denk daran: Das ist keine Schwäche. Das ist Energie, die raus will. Transformiere sie in Freude, in Präsenz, in Strahlkraft.

Ich wünsche dir viel Erfolg – und ganz viel Vorfreude – bei deinem nächsten Auftritt! Falls du Fragen hast oder tiefer eintauchen willst: Schreib uns gerne an hello@gabrielschandl.com

Und eines noch: Einmal im Jahr findet unsere offene Trainerausbildung statt – dort lernst du genau diese Techniken, Methoden und Strategien, die dir helfen, Menschen nicht nur zu erreichen, sondern wirklich zu bewegen. Im besten Fall nicht nur mit Möbeln, sondern mit Worten, Haltung und Herz.

Gabriel Schandl

Gabriel Schandl ist Wirtschaftswissenschaftler (Linz, Siena) und Leistungsforscher. Als leidenschaftlicher Keynote-Speaker und engagierter Coach unterstützt er Menschen, Unternehmen und Teams, ihr Bestes zu geben. Der Constantinus Kategorie Sieger ist Buchautor und wurde von der National Speakers Association mit dem CSP geehrt, dem „Certified Speaking Professional“, der höchsten Auszeichnung in der Redner-Branche. Das Magazin „Erfolg“

zählt ihn zu den Top 100 Erfolgstrainern im deutschsprachigen Raum. Von ihm stammt der Begriff und das Konzept des „Leistungsglücks“, welches er in seinen Vorträgen weltweit eindrucksvoll darstellt.

KONTAKT:

Speaker GmbH | Mag. Gabriel Schandl
Fürstenallee 16f, A-5020 Salzburg
hello@gabrielschandl.com
www.gabrielschandl.com



TRAINER-AUSBILDUNG

Details: www.trainthetrainer.events