

++ Personalberater ++

**Harvey Nash**

„Die Nachfrage nach IT-Fach- und Führungskräften in Festanstellung ist nach wie vor recht gering, da die Unternehmen zunächst den weiteren Verlauf des konjunkturellen Aufschwungs abwarten wollen“, beobachtet Harvey-Nash-Geschäftsführer Udo Nadolski. Zudem wüssten die Unternehmen, dass die Wechselwilligkeit der Kandidaten wegen des damit verbundenen Risikos relativ gering sei und man „auch selten wirkliche High Potentials bekommt“.



Udo Nadolski

Als Reaktion auf die aktuelle Arbeitsmarktlage hat Harvey Nash in den letzten Jahren sukzessive sein Portfolio erweitert. „Wir können heute neben Freiberufler- und Festangestellten-Vermittlung auch Interims-Management,

Arbeitnehmerüberlassung und vor allem technische Beratung und Gesamtprojektübernahme (etwa zum Festpreis) anbieten“, so Nadolski. Ein weiterer Punkt sei die Intensivierung der Kundenbetreuung: „Wir verstehen uns als Berater und nicht primär als Vertriebler“, lautet das Credo des Personaldienstleisters. Schließlich habe sich das Unternehmen auf eine Schärfung des Beraterprofils durch „noch stärkere Fokussierung auf die Kernzielmärkte und die Kernskills“ konzentriert.

**Anzahl Berater:** 220.**Anzahl Mitarbeiter:** 300.**Jährlich besetzte Positionen:** 450.**Schwerpunkte im IT-Bereich:** SAP, Oracle, Web-Entwicklung, Geschäftsführung/Vorstand, IT-Leitung.**Weitere Branchenschwerpunkte:** Engineering, Telco.**Weitere Leistungen:** Management-Audits und -Diagnostik, Outplacement-Beratung, sonstige HR-Beratung, sonstige Unternehmensberatung.**Alleinstellungsmerkmal:** das breite Portfolio und die internationale Präsenz.

Die COMPUTERWOCHE stellt Personalberatungen vor, die IT-Profis vermitteln. Unterstützt werden wir dabei vom Bundesverband der deutschen Unternehmensberater und der Online-Plattform Placement 24.

# Lampenfieber muss nichts Schlechtes sein

Die Münchner Personalentwicklerin Christa Beyrer hat zehn Tipps parat, wie Sie mit dem Vortrags- und Präsentationsstress umgehen sollten.

**L**ampenfieber ist eine Stressreaktion des Körpers, die durchaus von Vorteil ist. Die positive Form des Stresses (Eustress von griechisch „eu“ = gut) bewirkt eine Mobilisierung unserer Kräfte, bündelt unsere Aufmerksamkeit und lässt uns unser Bestes hervorbringen.

Typisch für dieses positive Lampenfieber ist, dass es rasch vergeht, sobald die

**Christa Beyrer:**

„Wir müssen lernen, Lampenfieber richtig zu dosieren.“

ersten Sätze gesprochen sind.

Distress (griechisch „dys“ = schlecht) hingegen ist die Form von Stress, die uns blockiert und lähmt. Diese

Stressform bezieht sich unter anderem auf von innen kommende Einflüsse der Psyche wie sich Antreiben, Perfektionismus oder überzogene Selbstkritik. Daraus resultieren Gefühle wie Nervosität und Angst. Die Folge können etwa Blackouts, Stottern oder Zittern sein. Lampenfieber ist nicht per se schlecht – wir müssen nur einen Weg finden, wie wir es richtig „dosieren“. (hk)

## Zehn Tipps gegen Lampenfieber

- 1 Vorbereitung ist die halbe Miete:** Vermeiden Sie, unvorbereitet und abgehetzt in eine Präsentation zu gehen. Sorgen Sie dafür, dass Sie inhaltlich sattelfest und in einem mental guten Zustand sind, wenn Sie das Podest betreten.
- 2 Lassen Sie sich Zeit:** Bevor Sie loslegen, stellen Sie sicher, dass die Technik funktioniert, Sie Ihre Unterlagen geordnet vor sich haben und bereit sind, anzufangen. Bauen Sie sich Ihre Bühne! Atmen Sie dreimal tief durch, bevor Sie beginnen.
- 3 Suchen Sie sich Unterstützung im Publikum:** Haben Sie Mut, Ihren Zuhörern in die Augen zu sehen, und verweilen Sie bei den Menschen, die Ihnen Zustimmung und Zuversicht signalisieren. Vermeiden Sie den Blickkontakt mit Zuhörern, die kritisch auf Sie wirken.
- 4 Gönnen Sie sich Sprechpausen:** Dadurch betonen Sie nicht nur die Wichtigkeit des Gesagten, Sie haben so auch Gelegenheit, in Ruhe den nächsten Gedanken zu formulieren oder einen Blick in Ihre Unterlagen zu werfen. Das Publikum empfindet Pausen zwischendurch als sehr angenehm.
- 5 Haben Sie Spaß!** Konzentrieren Sie sich ganz auf Ihr Thema und darauf, was Sie dem Publikum zu sagen haben. Spüren Sie Ihre Leidenschaft für das Thema, so können Sie Ihr Publikum erreichen und vielleicht sogar mit Ihrer Begeisterung anstecken.
- 6 Seien Sie Sie selbst:** Legen Sie Ihre Idealvorstellung einer perfekten Präsentation ab und seien Sie authentisch. Wenn Sie ein humorvoller Mensch sind, bauen Sie Humor in Ihre Präsentation ein; wenn Sie ein analytischer Typ sind, besinnen Sie sich auf Ihre Stärke, gut zu argumentieren.
- 7 Erlauben Sie sich Fehler:** Es ist noch kein Meister vom Himmel gefallen. Wenn Ihnen ein Fehler passiert, stehen Sie dazu, verurteilen oder rechtfertigen Sie sich nicht dafür, sondern machen Sie einen neuen Anlauf.
- 8 Glauben Sie an sich!** Sie haben etwas zu sagen, deshalb halten Sie diesen Vortrag. Ihr Publikum möchte von Ihrem Wissen und Ihrer Erfahrung lernen.
- 9 Machen Sie sich unabhängig von Kritik.** Es gibt immer Menschen, die allem und jedem gegenüber kritisch sind und viele Fragen stellen – das liegt sozusagen in ihrer Natur. Oft verbergen sich dahinter Neugier, Tiefgründigkeit oder Perfektionismus – seien Sie sich dessen bewusst und fühlen Sie sich nicht als Person abgelehnt.
- 10 Erkennen Sie Ihre Leistung an:** Loben Sie sich selbst für Ihren Mut und Ihre Kompetenz! Es ist nicht selbstverständlich, dass Sie diesen Vortrag halten. Holen Sie sich auch vergangene erfolgreich gemeisterte Vortragssituationen immer wieder vor Ihr inneres Auge.