



ÜBERZEUGEND PRÄSENTIEREN

Um zu überzeugen, reichen Argumente oder eine nette Verpackung alleine schon lange nicht mehr aus. Das richtige Auftreten und die richtigen Präsentationstechniken sind mindestens genau so wichtig.

TEXT: Monika Paitl FOTOS: Wrangel, Pohl

Produktentwickler Otto K. Waldner hat eine große Aufgabe. Sein Vorstand will Konzepte sehen: „Wie können Produkte ökologischer gestaltet und produziert werden?“ Der Vertrieb dagegen sieht bei diesem Thema rot. Er befürchtet, die Preise und damit die Wettbewerbsfähigkeit würden massiv gefährdet. Heute steht die entscheidende Präsentation an. Waldner weiß, wenn er heute den mächtigen Vertrieb nicht überzeugt, lässt der Vorstand sein Projekt scheitern. Spürt er noch anspornende Erregtheit oder bereits starkes Lampenfieber? Der Produktentwickler hat schon oft präsentiert. Doch jedes Mal wieder diese Unsicherheit. Die Argumente beider Seiten sind auf dem Tisch. Es geht ums Gewinnen, womöglich um seine Karriere.

Bis auf den Vorstand sitzen alle schon im Konferenzraum. Die Befürworter, die bereit sind, trotz schwerer Zeiten in zukunftssträchtige Entwicklungen und Umweltschutz zu investieren. Und die Widersacher. Fünf gegen acht, beide Seiten haben feste Überzeugungen und Belege dafür. Die Gegner beschwören Horrorszenarien wie einbrechende Marktanteile, drohende Übernahme oder gar die Insolvenz. Die Wartezeit bis zum Beginn seiner Präsentation und die ironischen Kommentare seiner Widersacher machen Waldner zunehmend nervös. Endlich trifft der Vorstand ein und nach einigen einleitenden Worten kann die Präsentation beginnen. Die erste Folie: Waldner im Kreise seiner Kinder. Kein Text, ein Foto aus dem Urlaub. Und das von diesem bisher sehr nüchtern argumentierendem Elek-

tronik-Ingenieur? Waldner steht vor dem großen Konferenztisch. Er steht fest und gerade, wie ein Baum. Sein Blick geht zu der Seite des Tisches, von der die meisten Gegenstimmen zu erwarten sind. Mindestens zwei, drei Sekunden schaut er jedem Einzelnen fest in die Augen. Er spricht noch kein Wort. Dafür lächelt er selbstsicher. Fast schon siegesgewiss. Keine Spur zu merken von innerer Nervosität oder Anspannung. Als letztes ruht der Blick auf dem Vorstand.

FÜNF TIPPS FÜR BESSERES PRÄSENTIEREN

1. Blickkontakt bedeutet Kontakt, in der Regel schauen Sie einem Teilnehmer mindestens 2 Sekunden in die Augen. Ein kurzes Gleiten der Augen über die Teilnehmer ist kein Blickkontakt.
2. Blicken Sie beim Sprechen Ihr Publikum direkt an. Wenn Sie auf die Leinwand schauen müssen, dann nur kurz und ohne zu sprechen.
3. Durch einen Stift in der Hand wird sichtbar, falls Sie nervös sind. Mit dem Stift spielen stört zudem das Publikum. Mit freien Händen können Sie Ihre Gestik besser einsetzen.
4. Ablesen von den Folien wird schlecht aufgenommen und verstanden. Verwenden Sie nur Stichworte auf den Folien und sprechen Sie frei und gut vorbereitet.
5. Eine Folie ist zu voll, wenn sie als Handout funktioniert, ein Handout ist nicht verständlich, wenn es nur aus den Folien besteht. Also müssen Folien und Handout separat erstellt werden.

„Links auf dem Foto sehen Sie Jana, meine Tochter. Neulich war ich mit ihr spazieren,“ beginnt er schließlich, „wir haben uns an einem kleinen Bach ausgeruht. Und wer von Ihnen Kinder hat, kennt das vielleicht: mit fünf Jahren fragen Kinder einen Löcher in den Bauch.“ Zustimmendes Nicken von den meisten der Anwesenden. „Jana wollte wissen, wo das Wasser des Baches herkommt. Und wo es hin fließt. ‚Warum ist es hier so klar und unten im Dorf im Fluss so braun?‘ fragte sie mich.“

Geschichten brechen das Eis

Waldner eröffnet seine Präsentation nicht ohne Grund mit einer Geschichte. Das hat er so beim Präsentationsexperten Michael Moesslang gelernt. Keine langen Vorreden, keine Vorstellung oder Begrüßung zu Beginn. Spannung vom ersten Moment an. So entscheidet sich, ob die Teilnehmer gleich zu Beginn begeistert aufhorchen oder vor Langeweile innerlich augenblicklich abschalten. Zudem überzeugt jeglicher Inhalt in Form einer spannenden Geschichte mehr und leichter als Argumente. Und noch einen dritten Vorteil hat die Geschichte zu Anfang: Sie zieht sich in Fragmenten wie ein roter Faden durch die Präsentation. Das hält die Spannung hoch und gibt der Präsentation eine zusammenhängende Struktur.

Nach dem Einstieg — Moesslang nennt das Eisbrecher — schwenkt unser Produktentwickler zum eigentlichen Thema hin. Er sei kein Weltverbesserer, der um jeden Preis die Umwelt retten wolle. Es sei ihm jedoch wichtig, einen Beitrag zu leisten. Vor allem auch für das Unternehmen sähe er nachhaltige Vorteile. Als er diese nennt, achtet er gezielt darauf, so weit wie möglich die Argumente der Widersacher in seinen Ausführungen zu verwenden. Je nachdem entkräftet er sie oder nutzt sie geschickt für seine Position: Langfristige Kostenreduktion, Krisenresistenz und nachhaltiges Wachstum.

Langweilen oder Überzeugen?

Viele Präsentationen werden mal eben in PowerPoint getippt, der Redner liest dann seine Bullet-Points mehr oder weniger langweilig vor — ergänzt durch zwei, drei erklärende Sätze. ‚Lesentation‘ müsste das wohl eher heißen. Leider Standard — und so ist es kein Zufall, wenn die Menschen 97 Prozent aller Präsentationen als verbesserungswürdig einstufen. Nachhaltiges Überzeugen sieht anders aus. Können es sich Unternehmen im Wettbewerb noch leisten, ihre Mitarbeiter mit langweiligen Auftritten ihr Corporate Image in wenigen Minuten zerstören zu lassen? Mit guten Präsentationen wird überzeugt, werden Projekte vorangetrieben, Aufträge gewonnen und wird bleibender Eindruck erweckt. Gute Präsentationen entscheiden über Erfolge und stellen die Weichen für langfristige Entscheidungen.

Viele Unternehmen unterschätzen die Bedeutung der Wirkung ihrer Mitarbeiter. Es sind nicht die Folien, die eine Präsentation erfolgreich machen. Es wird auch nicht erwartet, dass ein Präsentator der perfekte Redner ist. Doch im Auftreten des Menschen entscheidet sich, ob er als glaubwürdig, kompetent und überzeugend eingeschätzt wird. Es sind erlernbare Fähigkeiten, die den Unterschied ausmachen. Wie werden Sätze so formuliert, dass sie Wirkung erzeugen? Welche Rolle spielt Körpersprache, Stimme und Blickkontakt? „Jedes Detail kann letztlich eine Rolle spielen“, weiß Präsentationstrainer Michael Moesslang, „denn es fällt vorrangig immer das auf, was stört“. Dabei ist es nicht nur wichtig, Fehler — wie einen Stift in der Hand oder einen oberlehrerhaft erhobenen Zeigefinger — zu vermeiden, sondern mit Kleinigkeiten aus der Trickkiste der Überzeugung für Spannung und Wirkung zu sorgen.

Wenn Menschen gefragt werden, wie sie sich eine optimale Präsentation vorstellen, sind sie sich meistens einig: nachvollziehbare Struktur, keine überfrachteten Folien und eine lebendige Vortragsweise. Wenn es jedoch darum geht, an sich selbst zu arbeiten, sieht es sofort anders aus. Die Liste der Ausreden ist lang und phantasievoll. Letztlich würden doch nur die rein inhaltlichen Argumente zählen.

20 Jahre Erfahrung
Beta LAYOUT

15 Jahre Erfahrung
PCB-POOL®

10 Jahre Erfahrung
Conrad
Kooperations-
partner

zum Jubiläum!

schneller!
1 bis 24h

flacher!
SNU - das chemisch korrekte

kostenlos!
Free Stencil

unabhängig!
Full-service

www.beta-layout.com

Beta
LAYOUT

Ständige Weiterentwicklung

Eine gute Vorbereitung ist die halbe Miete. Wer gut vorbereitet ist, fühlt sich sicher und dadurch weniger nervös und wirkt kompetenter. Kein Meister ist vom Himmel gefallen und Perfektion ist nicht das Ziel. Doch wer aufhört, besser zu werden, hat längst aufgehört gut zu sein. Und sich verstellen? Sich zu entwickeln hat wenig mit verstellen zu tun. Es geht vielmehr darum, seine Potentiale zu nutzen und weiter an sich zu arbeiten. Wer den Profis zusieht und diese mit deren Auftreten von vor zehn Jahren vergleicht, merkt schnell: jeder kann lernen. Schließlich: welche Rolle spielen nun die rein inhaltlichen Argumente in einer Präsentation? Unwichtig sind sie nicht. Doch sind sie eher die Elektronik des Autos: Niemand kauft jedoch ein Modell wegen der Elektronik. Kriterien wie Leistung, Umweltwerte, Image oder Design führen zur Kaufentscheidung und damit zu nachhaltigem Erfolg am Markt.

Der Münchener Trainer und Führungskräfte-Coach geht deshalb mit seinen Teilnehmern durch eine harte Schule. Trainiert wird bis hin zu Kleinigkeiten, wie Sprechpausen im richtigen Moment zu setzen, mit einem Blick in der richtigen Länge einen Kontakt aufzubauen oder die wichtigste Aussage an den Schluss des Satzes zu stellen. Sprechen mit Doppelpunkt nennt Moesslang diese Methode. „In der Summe vieler Kleinigkeiten entsteht eine andere Art zu präsentieren: wirkungsvoll, spannend und überzeugend.“ Mit Übung und Erfahrung kann jeder lernen und so seine Karriere fördern. Denn wer sich nach vorne stellt, dessen Kompetenz wird wahrgenommen.

Nachhaltig überzeugen durch Stärke

Und so sind es lebendig vorgetragene Geschichten, die eine Präsentation erfolgreich machen. So wie jene des Projektentwicklers Waldner. Er hat seine Geschichte perfekt vorbereitet. Wer glaubt, die Zeit nicht zu haben, sich ausreichend vorzubereiten oder

zu üben, sollte die Veranstaltung lieber absagen. Das wäre wie ein unfertiges Produkt auf den Markt zu bringen, um sich dann mit mangelnder Zeit herauszureden. In unserem Beispiel sind die Argumente wenig wirkungsvoll, weil sich bereits Fronten gebildet haben. Nachhaltige Überzeugung entsteht, wenn man es schafft, die Menschen durch Emotionen zu bewegen. Da uns Emotionen und Bilder weitaus mehr berühren als Fakten, bedeutet dies, mit Worten Emotionen und Bilder zu erzeugen. Wichtigster Bestandteil einer guten Vorbereitung ist es daher, geeignete Bilder, Geschichten und Praxis-Beispiele zu finden.

Waldner ist dies gelungen. Er rundet seine Präsentation mit dem letzten Teil seiner Geschichte ab und schlägt eine emotionale Brücke zum Beginn der Präsentation. Janas Fragen während des Spaziergangs seien es gewesen, die ihn überzeugt haben. „Wenn also alle Firmen Produkte so machen, dass sie die Luft, den Boden und das Wasser sauber lassen, Papa, dann bleiben wir alle gesund?“ Waldner schaut dabei direkt und lange die bisher skeptischen Teilnehmer an. Nachhaltiges Produzieren sei so wichtig für die Generation von Jana und alle danach. „Wir dürfen gar nicht überlegen, wir sind es unseren Kindern eindeutig schuldig!“ ist sein Schlusssatz. Im Schlusssatz muss die ganze Überzeugungskraft liegen. Sein Auftritt überzeugt. Die innerbetrieblichen Fronten lösen sich unter der Macht der emotionalen Argumente auf. Waldner bekommt die Zusage und Finanzierung für das Projekt. n

> MORE@CLICK.EE609102

ÜBER MICHAEL MOESSLANG

Michael Moesslang ist der führende Keynote Speaker und Führungskräfte-Coach zum Thema PreSensation. Er aktiviert bereits Zuhörer in über 1000 Vorträgen und schöpft aus dieser Erfahrung das Know-how für seine Kernkompetenz Präsentation und Persönliche Wirkung.



Ob Sie sich selbst oder Ihre Inhalte präsentieren: es kommt darauf an, welche Wirkung Sie erzielen. Sich selbst einzuschätzen ist nahezu unmöglich. Ehrliches Feedback bekommen wir selten. Self-

PreSensation und PreSensation wurden von Michael Moesslang entwickelt, um drei Dinge zu erreichen:

- + Professionelle Authentizität
- + Lebendiges, begeisterndes Auftreten
- + Erfolgreiche, gewinnende Kommunikation

Kontakt: www.Michael-Moesslang.de