



Präsentieren wie Alfred Hitchcock

Überzeugen mit dem Meister der Spannung

Text: Michael Moesslang

Ein Meeting wie es täglich tausendfach stattfindet. Plötzlich ein Knall. Alle schrecken auf. Erwin ist mit seinem Kopf auf die Tastatur seines Laptops geknallt. Eingeschlafen! Nein, es war nicht der späte Feierabend gestern. Es liegt an dem, der da gerade so monoton und langweilig präsentiert.

84 Prozent der Präsentationen werden vom Publikum als langweilig und einschläfernd bezeichnet, insgesamt 97 Prozent als verbesserungswürdig. Wie aber überzeugen, wenn keiner zuhört? Oder anders gefragt: Wenn Menschen bei einem Film gerne stundenlang folgen, sich emotional beteiligen, sogar mit- und vorausdenken – was kann man vom Film fürs Präsentieren lernen?

Der Großmeister der Spannung, Sir Alfred Hitchcock, ist ein ideales Vorbild. Er liebte die Einfachheit – etwas, was man sich von jedem Präsentator auch wünscht. Er liebte den roten Faden und sprang nicht von einem Handlungsstrang zum anderen. Und er liebte Spannung über alles.

NEUGIERDE UND SUSPENSE

Spannung entsteht durch Neugierde. Durch das Gefühl, etwas zu erahnen, ohne sich sicher sein zu können, es bereits zu wissen. Oder durch das Gefühl, etwas endlich wissen zu wollen. Hitchcock erklärt „Suspense“ so: Wenn unter einem Tisch mit Menschen plötzlich eine Bombe explodiert, ist das ein Schreck, der für wenige Sekunden unterhält. Sieht das Publikum die Lunte brennen, die Menschen am Tisch ahnen jedoch nichts, ist dies Suspense und

unterhält für fünf oder 10 Minuten. Dieser Wissensvorsprung des Publikums erzeugt Spannung. Und zwar gerade deswegen, weil es zwar die Gefahr der Explosion kennt, jedoch nicht weiß, ob nicht irgendetwas diese Gefahr in letzter Sekunde bannt.

In Deiner Präsentation entsteht Spannung dadurch, dass Du auf einen Höhepunkt hinarbeitest. Etwas Wichtiges, das Ihr Publikum vorher nicht kennt. Doch das Publikum darf von diesem Etwas nicht überrascht werden, sondern es muss es erahnen. Es muss neugierig darauf sein und den Wunsch entwickeln, es endlich zu erfahren. Dabei darf es ruhig versuchen zu erraten, was es denn sein könnte. Das steigert sogar das Engagement! Solange es mit der Vermutung sowohl richtig als auch falsch liegen kann, bleibt die Spannung erhalten.

SPANNUNGSMOMENTE IM KLEINEN

Eine Szene in einem durchschnittlichen Film. Die Spannung spitzt sich zu. Kurz bevor das Erwartete passiert: Cut, andere Szene. Der Regisseur lässt uns warten, die Spannung steigt. Diese Technik nennt man „Tension“. Nur ist der Wechsel in eine andere Szene problematisch, vergessen wir doch bald die erste und damit die Spannung. Auch innerhalb einer Szene wirkt Tension. Der Mörder hebt das Messer zum Stich. Da, ein Geräusch! Er zögert, denn er muss abwarten, bis die Störung vorüber ist. Ein Beispiel, wie Du Tension in Deine Präsentation einsetzt. 2005: Steve Jobs kündigt den damals neuen iPod nano

an. Er nennt den Namen. Natürlich ist das Publikum nun neugierig und will ihn sehen. Doch zunächst lässt er auf der großen Leinwand seine Hosentasche zeigen „So... I got a pocket... right here... Now this one has been the one where your iPod's going in, traditionally. The iPod and the iPod mini fit great in there. Ever wondered what this pocket's for?“ Er deutet auf die kleine, fünfte Tasche seiner Jeans. „I've always wondered that. Well, now we know. Because this is the new iPod nano.“ Und in diesem Moment zieht er dort den kleinen iPod nano heraus. Durch die kleine Demonstration konnte er die Spannung 27 Sekunden lang halten.

Spannend zu präsentieren macht nicht nur Spaß, Du überzeugst auch leichter! ■

über den Autor



Michael Moesslang
mm@moesslang.com

Michael Moesslang kämpft als Top 100 Speaker, Trainer und Autor (So würde Hitchcock präsentieren, Redline) gegen langweilige Präsentationen.
www.michael-moesslang.de