



Michael Moesslang

Spannend präsentieren – mit Aufmerksamkeit gewinnen

Herr Pospischil nimmt sein iPhone in die Hand, nimmt an und verlässt augenblicklich den Raum. Zwei Tage hat Erwin Meier an seiner PowerPoint-Datei gearbeitet. Weitere Tage an der Entwicklung der Eigenmarken-Entwürfe. Und nun läuft der Kunde während der Vorstellung der Ideen einfach raus! Erwin Meier ist entsetzt. Zumal Herr Pospischil schon die letzten 20 Minuten eher unkonzentriert schien.

Aufmerksamkeit zu erhalten, ist heute kostbar und aufwendig. Das gilt nicht nur für Marken am POS. Das gilt auch und besonders bei Präsentationen. Aufmerksamkeit ist die Grundvoraussetzung für Erfolg. Wer nicht zuhört, wird sich kaum überzeugen lassen und die gewünschte Entscheidung treffen können.

84 Prozent aller Präsentationen werden von Zuhörern als „langweilig“ oder gar „zum Einschlafen“ bezeichnet – insgesamt 97 Prozent als verbesserungswürdig. Die Präsentierenden selbst scheinen dies noch nicht erkannt zu haben.

Natürlich ist das Verhalten Herrn Pospischils sehr unhöflich – trotzdem darf Erwin Meier eher bei sich nach den Ursachen suchen. Denn bei einer wirklich spannenden Performance verlässt keiner den Raum. Wir leben in einer Welt des Entertainment: Werbung, Musikbeschallung, Videos, Internet und Smartphones bieten uns fast rund um die Uhr einen Teppich aus Klang und Bildern – freiwillig und unfreiwillig. Umso schwieriger, auch im geschäftlichen Umfeld die Aufmerksamkeit hochzuhalten. Ein gewisses, angebrachtes Maß an Entertainment ist nötig.

Es gibt auf drei Ebenen hervorragende Möglichkeiten, Spannung zu erzeugen:

1. Inhalt und Dramaturgie

Beim Inhalt kommt es darauf an, dass Sie auf einen Höhepunkt hinarbeiten. Leider verraten viele Ihr Highlight bereits auf der Titelfolie. Besser, Sie machen immer wieder Andeutungen und erzeugen eine neugierige Spannung bis kurz vor Schluss. Erst dann verraten Sie Ihr Highlight, das so an Bedeutung gewinnt.

2. Makro-Spannungstechniken

Sogar Zahlen oder Statistiken können spannend werden, wenn Sie über Geschichten (Beispiele) Bilder und Emotionen kreieren. Ihre eigene Begeisterung für ein Thema sollte spürbar werden (siehe auch 3.).

Mit dem „Doppelpunkt-Sprechen“ setzen Sie Akzente auf wichtige Aussagen. Statt „Wir erwarten 300.000 Euro Umsatz

pro Jahr“ sagen Sie „Der erwartete Jahresumsatz liegt bei: 300.000 Euro!“ Der Trick ist, dass der wichtigste Begriff am Ende nach einem Doppelpunkt steht und dieser als möglichst lange Sprechpause Spannung erzeugt.

3. Performance des Präsentators

Monotone Stimme und Sprechweise und zu wenig Körpersprache sorgen für laue Aufmerksamkeit. Da hilft nur eines: Lernen Sie, lebendig zu sprechen! Dabei spielt Körpersprache eine besonders große Rolle. Es gibt kein Zuviel an Gestik. Eine gute, souverän wirkende Gestik kommt aus den Schultern und nicht nur aus den Handgelenken oder Ellbogen und ist ruhig und bewusst in der Bewegung.

Sie erzeugen mehr Dynamik, wenn Sie den ganzen Körper sprechen lassen, also auch mal einen Schritt mit der Gestik mitgehen oder den Oberkörper an der Gestik beteiligen. Lebendige Körpersprache hat einen enorm positiven Einfluss auf Ihre Stimme. Trotzdem sollten Sie sich zusätzlich eine abwechslungsreiche Stimme und Sprechweise antrainieren. Insbesondere Sprechpausen sind eines der wirkungsvollsten Mittel zur Erhöhung der Aufmerksamkeit.

Es kommt eben nicht nur auf das an, was Sie präsentieren. Wie Sie das tun, entscheidet oft über Ihren Erfolg. Herr Pospischil hätte gerne fasziniert gelauscht, hätte Erwin Meier sich mehr um die Spannung als um die Folien gekümmert.

Michael Moesslang

Vortragsredner, Trainer und Führungskräfte-Coach

AD PERSONAM

Michael Moesslang, „Der Hitchcock der Präsentation“, Top-100-Speaker, 5-Sterne-Redner, Dozent – z.B. St. Galler Business School oder Hochschule Reutlingen – Coach und Autor, ist Experte für PreSensation®, die Sensation in der Präsentation. Seine Keynote-Vorträge und Seminare zu den Themen Präsentation und Rhetorik sowie persönliche Wirkung und Körpersprache motivieren. Michael Moesslang aktivierte als Vortragsredner bereits Zuhörer in über 1.000 Vorträgen und Präsentationen.

Mehr Informationen finden Sie unter www.Michael-Moesslang.de