



Ein Ratgeber vom Büro für Berufsstrategie Hesse/Schrader

Überzeugend präsentieren – So fesseln Sie Ihre Zuhörer

- Die effektive Vorbereitung
- Der Aufbau der Präsentation
- Ihr überzeugender Auftritt
- Einprägsam visualisieren
- Umgang mit Lampenfieber, Blackouts und Pannen
- Extrakapitel: PowerPoint-Präsentation

Inhaltsverzeichnis

Effektiv vorbereiten – So starten Sie am besten Seite 4

- Benennen Sie Thema und Ziel • Analysieren Sie Ihre Zielgruppe
- Checken Sie die Rahmenbedingungen



Die Auswahl der Inhalte und die rhetorische Verpackung Seite 7

- Brainstorming und Materialsuche • Schreiben Sie fürs Sprechen
- Erstellen eines Manuskriptes



Der Aufbau der Präsentation – AIDA lebt Seite 11

- Ein fesselnder Auftakt • Ein Hauptteil, der es in sich hat • Ein motivierender Schlussakkord

Auf den Punkt gebracht Seite 15

Im Mittelpunkt des Interesses – Ihre Individualität Seite 17

- Der erste Eindruck • Der Ton macht die Musik • Überzeugende und ungläubwürdige Gesten • Der gekonnte Blickkontakt



Mediale Präsenz Seite 21

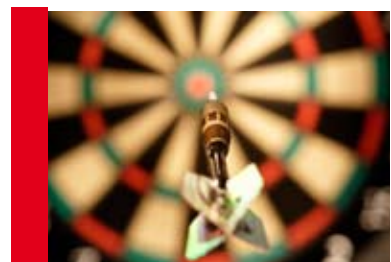
Exkurs: Präsentieren mit PowerPoint Seite 23

Lampenfieber, Blackouts und Pannen Seite 43

Nach der Präsentation ist vor der Präsentation Seite 46

Auf den Punkt gebracht: Ihre Schritte zum Erfolg Seite 47

Auf ein Wort noch... Seite 49



Das ganze Leben ist eine Bühne...



Der berühmte Schauspieler Bernhard Minetti bedachte einen Kollegen mit folgendem Kompliment: „Wir hätten auch gerne Deine Leichtigkeit. Wenn Du lachst, dann lacht das Publikum. Und wenn Du weinst, weint es mit Dir.“ Gemeint war der legendäre Entertainer Harald Juhnke.

Welcher Redner möchte sich nicht seinem Publikum mit solcher Leichtigkeit präsentieren? Das gilt nicht nur für Menschen im Rampenlicht. Fast jeder von uns steht täglich mehr oder weniger auf einer Art Bühne und muss sich, seine Arbeit und seine Persönlichkeit präsentieren – muss und möchte, bei anderen ankommen, Anerkennung spenden, Applaus erhalten.

Was tun wir nicht alles, um uns von unserer besten Seite zu zeigen. Ob nun morgens beim Bäcker oder im öffentlichen Nahverkehr, bei Besprechungen im Kollegenkreis, während eines Telefonats mit einem Kunden, beim Aushandeln einer Gehaltserhöhung oder bei einer Preisverhandlung für ein neues Auto. Und selbst in unserer Freizeit präsentieren wir uns ständig: auf Feiern im Familienkreis, bei Unternehmungen mit Freunden, bei Veranstaltungen und auf Partys, sogar im Restaurant, beim Besuch im Fitnessclub und wenn wir den Übungsplan mit dem Trainer durchgehen – immer geht es darum, dass wir uns darstellen, uns präsentieren wollen, wer wir sind und was wir können.

Nun gibt es begnadete Redner, die in Windeseile einen Vortrag aus dem Hut zaubern können und ihre Zuhörer regelrecht in ihren Bann ziehen.

Der Gast zum Beispiel, der während einer Hochzeitsfeier kurz entschlossen einen Toast auf das Brautpaar anbringt; die Reiseleiterin, die ihre Gruppe trotz einer langen Buspanne bei Laune hält oder der Arbeitskollege, der sich bei einer Betriebsversammlung spontan und erfolgreich für seine Kollegen einsetzt.

Aber die meisten von uns kämpfen schon allein bei dem Gedanken, sich in einer kleinen Runde vorstellen zu müssen mit Lampenfieber und all seinen unangenehmen Symptomen wie schon Mark Twain feststellte: „Das menschliche Gehirn ist eine großartige Sache. Es funktioniert vom Moment der Geburt an bis zu dem Zeitpunkt, wo Du aufstehst, um eine Rede zu halten.“

Wer nicht zu den begnadeten Naturtalenten gehört, muss nicht verzweifeln: Mit Ausdauer, Geduld, Fleiß und Übung werden auch Sie zum überzeugenden Redner. Präsentationen erfolgreich zu gestalten ist nämlich zu 80 Prozent reine Übungssache, meinen Experten. Schließlich wusste schon Cicero: „Reden lernt man durch reden.“ Lernen auch Sie, sich selbst und Ihr Anliegen optimal zu präsentieren.

In unserem Ratgeber erfahren Sie alles, um Ihre Präsentation erfolgreich zu gestalten. Sie lernen insbesondere gezielt und effektiv:

- wie Sie sich durch gezielte Vorbereitung eine gute Basis schaffen
- wie Sie zu einem informativen und spannenden Inhalt kommen
- wie Sie ihn in mitreißende und spannungserzeugende Worte fassen
- wie Ihnen eine überzeugende Präsentation gelingt
- wie Sie zum erfolgreichen Vermittler Ihres Wissens werden, ohne selbst zu sehr in den Vordergrund zu geraten
- wie Sie eine positive Wirkung durch den sinnvollen Einsatz verschiedener Medien erzeugen
- wie Sie erfolgreich gegen Pleiten, Pech und Pannen agieren und
- wie Sie zu einem sinnvollen Feedback kommen

Im Mittelpunkt des Interesses – Ihre Individualität



„Man kann nicht nicht kommunizieren.“ Der Kommunikationswissenschaftler Paul Watzlawick bringt es auf den Punkt: Wir sprechen immer, wenn auch nicht immer mit dem Mund. Unsere Mimik, Gestik, Haltung, unser Tonfall, unser Gang – unsere nonverbale Kommunikation oder Körpersprache – hinterlassen oft größeren Eindruck als der Inhalt unserer Worte.

Wir spüren, ob unser Gegenüber nur sagt: „*Schön, Dich zu sehen!*“ oder ob er es auch so meint. Wer sich unwohl fühlt, verschränkt die Arme und baut damit eine Barriere auf. Wer die Hände in die Hosentaschen vergräbt, wünscht sich sehr wahrscheinlich an einen anderen Ort.

Unsere Wirkung auf andere ist abhängig von drei Faktoren: von dem Inhalt unserer Worte, von unserer Stimme und unserer Körpersprache. Mit nur sieben Prozent – deutlich dem geringsten Anteil – wird tatsächlich bewertet, **was** wir sagen. 38 Prozent unserer Ausstrahlung beruhen darauf, ob unsere Stimme gefällt und **wann** wir etwas sagen. Und 55 Prozent machen die anderen nonverbalen Signale aus. Sie sehen daran, wie wichtig Ihre Gestik, Mimik und Körperhaltung sind.

Körpersprache wird von Ihrem Publikum wahrgenommen und ist ein wichtiger Bestandteil Ihres Erfolges. 80 Prozent der Käufer lassen sich bei der Kaufentscheidung durch das persönliche Auftreten des Verkäufers beeinflussen. Das bedeutet, dass nicht das „**Was**“ entscheidend ist, sondern das

„**Wer**“. Wie die Persönlichkeit des Verkäufers über einen erfolgreichen Verkaufabschluss entscheidet, so entscheidet auch Ihre Persönlichkeit über den erfolgreichen Verkauf Ihrer Präsentation.

Zwischen Ihnen als Person und dem Präsentationsinhalt besteht eine Wechselwirkung. Wenn Sie von dem, was Sie übertragen, überzeugt sind, wirken Sie automatisch überzeugender. Je überzeugender Sie auf andere wirken möchten, desto überzeugter sind Sie dann auch irgendwann selbst.

Mit einer entspannten Körperhaltung – Arme locker an den Seiten, Beine etwas auseinander und ein leichtes Lächeln – signalisieren Sie, dass Sie sich wohl in Ihrer Haut fühlen. Wer innerlich ausgeglichener ist, steht von ganz allein unverkrampft in einem Raum. Üben Sie die Haltung, sie stärkt Ihre Sicherheit.

Der erste Eindruck

Über Sympathie oder Antipathie entscheidet meistens der erste Eindruck.

Seien Sie unbedingt authentisch. „*Versuche, keine Effekte zu erzielen, die nicht in deinem Wesen liegen. Ein Podium ist eine unbarmherzige Sache – da steht der Mensch nackter als im Sonnenbad*“, sagte schon Kurt Tucholsky. Präsentieren Sie sich mit Selbstbewusstsein, so wie Sie sind. Das kommt besser an, weil nichts an Ihnen merkwürdig unpassend wirkt. Ein introvertierter Mensch ist nun mal kein Showmaster, eine Frohnatur kein ruhiger, sachlicher Referent.

Mit einer optimistischen Grundhaltung und einer positiven Ausstrahlung haben Sie das Publikum direkt auf Ihrer Seite. Unterstreichen Sie Ihre Ausstrahlung mit Äußerungen wie „*Ich freue mich*“, „*gerne*“ oder „*begeistert*“.

Bewahren Sie Haltung. Ihre äußere Haltung lässt Rückschlüsse auf Ihre innere zu. Gehen Sie in normalem Schrittempo, selbstsicher, gelassen und

Folienmaster – Ihre Schablone

Mit der Entscheidung für ein Design haben Sie auch einen „Folienmaster“ (Menü>Ansicht>Folienmaster). Dies ist eine Art Schablone, an deren Erscheinungsbild sich alle Folien der Präsentation anpassen. Hier können Sie Ihre Präsentation grundlegend verändern (Design, Layout, Schrift, feste Bilder usw.).

Die oberste (etwas größere) Folie am linken Fensterrand ist der eigentliche Folienmaster, der alle Folien verändert. Darunter sind die einzelnen Layoutvorlagen, die Sie auch gezielt nach Ihren Vorstellungen angleichen können. Was Sie hier verändern, wird automatisch in Ihrer gesamten Powerpoint-Präsentation verändert.

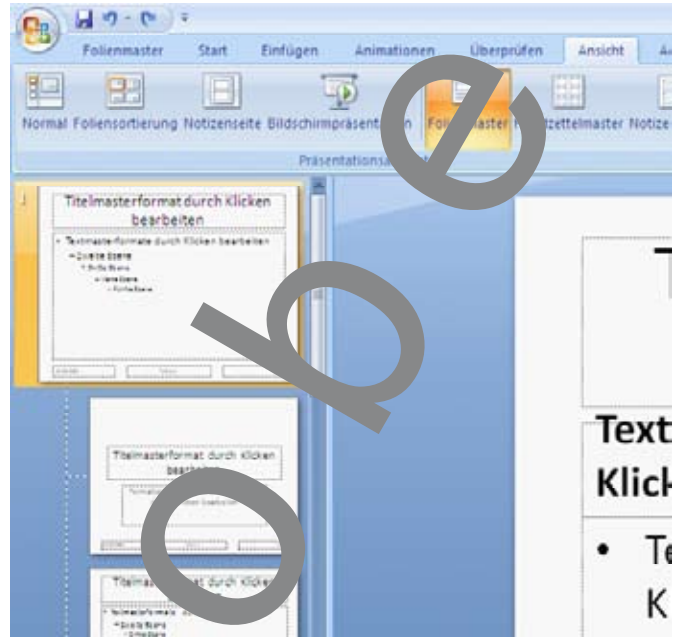


Abb. 5: Der Folienmaster ist ein sehr nützliches Arbeitsmittel.

Notizen – Damit Sie sich nicht alles merken müssen

Sie sehen unterhalb Ihrer Folie einen kleinen Ausschnitt für Notizen, den Sie auch noch vergrößern können. Falls Ihnen das nicht reicht: In der Notizblattansicht (Menü>Ansicht>Notizenseite) haben Sie alle Notizen einer Folie im Überblick (siehe folgender Abschnitt „Notizen“). Das Anlegen von Notizen kann vor allem für drei Zwecke nützlich sein:

- für Notizen, Kommentare und Ideen während der Erstellung Ihrer Präsentation,
- für eine Art Regiebuch zu Ihrer Präsentation (Ablauf, Anweisungen usw.),
- für das Redemanuskript während der Präsentation, was Blätter oder Karteikarten erspart.

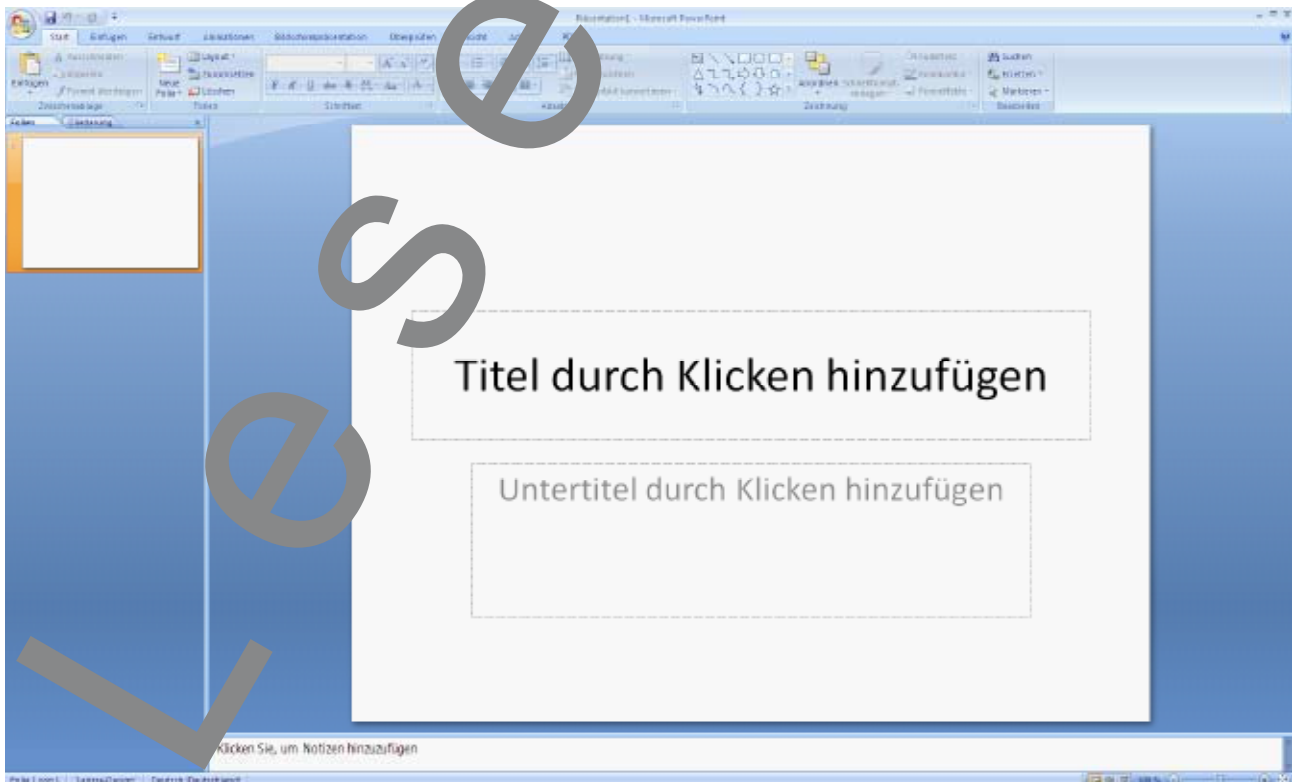


Abb. 6: In der Standardansicht finden Sie die Notizen unterhalb Ihrer Folie.

Lampenfieber, Blackouts und Pannen



Schön, wenn alles so verläuft, wie Sie es geplant haben. Aber das ist nicht immer der Fall. Am besten bereiten Sie sich auch auf unvorhergesehene Dinge vor. Wenn etwas Ihr Konzept durcheinander bringen sollte, denken Sie zu Ihrem eigenen Trost an Morphys Gesetz: Wenn etwas schief gehen kann, geht es schief. Das Gesetz umschreibt auf amüsante Art die Widrigkeiten des Alltags: „Ein Brötchen fällt immer mit der Marmeladenseite auf den Teppichboden“ „Elektrikgeräte haben in kurz aufeinander folgenden Abständen einen Defekt“ oder „Die Schlang, an der man ansteht, ist immer die langsamste“.

Sie können vorab überlegen, wie Sie sich vor und gelassen auf unverhoffte und unangenehme Situationen reagieren. Gegen Lampenfieber hilft üben, üben, üben!

Lampenfieber ist das Schreckensspiel schlechthin. Ein wenig zu Unrecht, wie wir meinen. Denn der Adrenalinhaushalt birgt auch Gutes: Er spornt uns zu Höchstleistungen an. Wer zu gelassen in eine Präsentation geht, kann gelangweilt und schnell auch langweilig wirken. Lampenfieber gibt uns das gewisse Etwas und einen besonderen Kick. Das Beste gegen Lampenfieber ist sich ihm zu stellen und es als etwas Natürliches zu verstehen und unverkrampft damit umzugehen. Das heißt nun nicht, dass Sie sich gleich direkt vor ein großes Auditorium im großen Saal stellen müssen. Fangen Sie in kleinen Schritten, mit kleiner Dosis an.

Je nachdem wie groß Ihr Lampenfieber ist, kann Ihr **Übungsprogramm** aufgebaut sein:

- Beantworten Sie Fragen von Freunden und Bekannten bewusst und geübt.
- Sprechen Sie auf Partys auch mal Fremde an und üben Sie Small Talk.
- Beteiligen Sie sich aktiv an Diskussionen jeglicher Art.
- Tragen Sie im Familien- oder Bekanntenkreis ein Gedicht vor oder halten eine kurze Ansprache.
- Halten Sie in beruflichen oder schulischen Zusammenhang einen kurzen Vortrag oder führen Sie eine Präsentation durch.
- Halten Sie in einer vertrauten Umgebung zunächst eine kurze vorbereitete, dann bei der nächsten Gelegenheit eine freie Rede.
- Halten Sie in fremder Umgebung eine freie, spontane Rede.
- Suchen Sie immer wieder Gelegenheiten, sich zu präsentieren. Besuchen Sie auch Rhetorikkurse oder treten Sie einem Diskutierclub bei, um im quasi-geschützten Raum zu üben.
- Lassen Sie vertraute Personen darum, dass Sie sich vor ihnen eine Minute lang stumm stellen dürfen. Blicken Sie nacheinander jeden Einzelnen in der Gruppe freundlich, aber ernst an. Sie werden spüren, wie Sie an Routine und Unabhängigkeit gewinnen.
- Üben Sie Ihren Vortrag einige Male (fünf bis zehn Mal) – wenn möglich auch vor einem Testpublikum. Schulen Sie Ihre Rhetorik (Sprache, Mimik, Gestik) – immer und immer wieder.
- Machen Sie sich buchstäblich ein Bild von Ihrem bevorstehenden Auftritt und lassen Sie ihn vor Ihrem inneren Auge wie einen Film ablaufen. Setzen Sie sich selbst in Szene und genießen Sie es. Auch wenn Sie es sich nicht vorstellen können: Es kann durchaus Spaß machen, Ihren Zuhörern Ihr Wissen zu vermitteln. Beziehen Sie alle Situationen mit ein, vor denen Sie Bedenken haben und überlegen Sie sich in einer Art innerer Dialog, wie Sie damit umgehen wollen. Dieses „Visualisieren“ beruhigt enorm.

Nach der Präsentation ist vor der Präsentation



Sie haben Ihren Vortrag erfolgreich gehalten und sind im Großen und Ganzen mit sich und Ihrem Auftritt zufrieden? Das ist gut so. Und doch – kein Grund, die Hände in den Schoß zu legen. Bereiten Sie Ihre Präsentation gründlich nach, es wird Ihnen für Ihre nächste zugute kommen.

Mit folgenden Fragen sollten Sie sich beschäftigen:

- Sie hatten zu Beginn ein Präsentationsziel definiert. Haben Sie es voll und ganz erreicht oder immerhin zum Teil?
- War Ihre Publikumsanalyse korrekt?
- Sind Sie im Zeitrahmen geblieben?
- Gab es Fragen zu Ihren Präsentations-Unterlagen?
- Wie, glauben Sie, haben Sie auf das Publikum gewirkt? Hatten Sie Momente der Unsicherheit?
- Wie war Ihre Körperhaltung, Ihre Mimik, Ihr Sprechtempo?
- Gab es etwas, was Sie auf jeden Fall beim nächsten Mal anders oder besser machen möchten? Nutzen Sie Ihr natürliches Gespür für die eigenen kleinen Unzulänglichkeiten.

Verteilen Sie nach der Präsentation einen Fragebogen an Ihre Zuhörer. Neben der Selbstanalyse ist das eine gute Möglichkeit, ein wertvolles Feedback von Ihrem Publikum zu bekommen. Nur Mut, meistens fällt es besser aus, als erwartet. Und aus Fehlern lernen wir bekanntlich am besten.

Anhand der Informationen, die Sie aus Ihrer Selbst- und Fremdeinschätzung gewonnen haben, können Sie nun wesentlich gezielter an Ihrer nächsten Präsentation arbeiten und an Ihren Schwächen arbeiten.