Briegert & Hochgeschurtz

Enrico Briegert (0049.173.325.7520)
Thomas Hochgeschurtz (0049.173.322. 5782)

UMSETZUNGSHILFE Nr. 20

Erfolgreich präsentieren

März 2011 **Enrico Briegert & Thomas Hochgeschurtz**

„Der Saal war mit über 200 Managerinnen gefüllt. Paul hatte sie mit imponierenden Fakten, bunten Charts und zahllosen Argumenten zum Schweigen gebracht.

Für seine finale Zusammenfassung trat er erstmals von seinem Rednerpult weg. Dabei stolperte er über das Mikrophon-Kabel. Bei dem Versuch das Gleichgewicht zurück zu erlangen - hüstelte er ein entschuldigendes „Da bin ich doch über das Kabel gestolpert", ehe er am Bühnenrand vorbei trat und mit samt dem Rednerpult, an das er sich im letzten Moment noch klammerte, die Bühne hinabstürzte."

9 Schritte für erfolgreiches präsentieren:

1. Die Aufzugspräsentation
2. Fragen finden – nicht Antworten
3. Der 1. Eindruck
4. Erstes und letztes Argument
5. Visualisieren
6. Weglassen statt hinzufügen
7. Übung macht den Meister
8. Seien Sie vorbereitet
9. Aufregung reduzieren

Paul ist nichts passiert, zumindest nicht körperlich. Aber worüber werden die Teilnehmerinnen am nächsten Tag berichten, wenn sie über die Konferenz sprechen?

Diese Umsetzungshilfe ist Ihr Begleiter auf der Präsentationsbühne und lässt Sie nicht abstürzen.

1. Die Aufzugspräsentation

Im Aufzug auf dem Weg zum Konferenzsaal begegnen Sie einem der Geschäftsführer, der zu Ihrem Vortrag optional eingeladen ist. „Ich habe eventuell vor, Ihren Vortrag anzuhören, worum geht es denn dabei?" fragt dieser. Nun haben Sie 7 Stockwerke Zeit den Geschäftsführer von der Teilnahme zu überzeugen. Nur eine hypothetische Situation? Auf jeden Fall eine hilfreiche Übung.

Bevor Sie mit der Ausgestaltung Ihrer Präsentation beginnen, schreiben Sie Ihre Aufzugspräsentation auf. Er wird Sie die ganze Vorbereitung über begleiten und Ihnen stets bei der Konzentration auf das Wesentliche helfen.

Übrigens auch Werbespots und einzelne Nachrichtenblöcke sind nicht länger als 30 Sekunden. Ihre Fahrstuhlpräsentation bewahrt Sie davor zu detailliert zu werden und das Ziel aus den Augen zu verlieren.

2. Finden Sie die Fragen, auf die Sie die Antwort liefern

„Warum ausgerechnet ich?" fragt sich so mancher, der zu einer Präsentation aufgefordert wird. Das ist jedoch die falsche Frage. Die richtige Frage, die Sie sich stellen sollten ist: **„Was weiß ich, was die Zuhörer im Auditorium nicht wissen?"** Was sind die Fragen, auf die Ihre Präsentation eine Antwort gibt.

Enrico Briegert (0049.173.325.7520)
Thomas Hochgeschurtz (0049.173.322. 5782)

Widmen Sie ca. 1/3 der zur Verfügung stehenden Zeit dem Problem, dass Sie lösen werden. Stellen Sie den Anwesenden Fragen, dann haben Sie die Aufmerksamkeit des Auditoriums. Und je mehr Fragen Sie stellen, desto höher die Wahrscheinlichkeit, dass Sie eine Frage stellen, die sich der Zuhörer auch schon einmal gestellt hat.

3. Der 1. Eindruck ist nicht immer der richtige, aber der lange Zeit bestimmende

„Sie bekommen niemals eine 2. Chance für den ersten Eindruck“. Dabei beginnt Ihre Präsenz nicht erst am Anfang Ihrer Redezeit. Sie werden von den Zuhörern schon **vorher gemustert und auf Glaubwürdigkeit überprüft**. Geben Sie sich daher schon vom Betreten des Raums an positiv und selbstsicher.

Grundregel: Die erste Minute Ihres Vortrags haben Sie auswendig im Kopf. Stimmen Sie die Einführung Ihrer Person oder Ihres Themas unbedingt mit dem Moderator der Veranstaltung ab. Nicht, dass Sie eine Frage gestellt bekommen, die Sie nicht beantworten können oder die nicht zu Ihrem Einstieg in das Thema passt.

Sparen Sie sich jede Art von Vorreiter, wie „Ich bin nun das letzte, was zwischen Ihnen und dem Mittagessen steht“, oder „Ich hoffe, die Technik macht mir keinen Strich durch diese Präsentation“. Konzentrieren Sie sich direkt auf Ihre Zuhörer: „Ich freue mich, Ihnen das Thema „…“ vorstellen zu dürfen.“ Beachten Sie das KIVV-Prinzip, d.h. halten Sie die Präsentation so, dass sie auch von Kunden, Intelligenzverweigerern und Vorstandsvorsitzenden verstanden wird.

4. Das erste und das letzte Argument bleiben im Kopf

Was ist Ihnen vom letzten Werbespot, den Sie gesehen haben, hängen geblieben? Werbefachleute wissen, die erste und die letzte Botschaft bleiben hängen. Bauen auch Sie darauf, dass Ihr erstes Argument auf Grund der anfänglichen Aufmerksamkeit und Ihr letztes Argument durch einen klaren finalen Apell hängen bleiben.

Daher gilt es, Ihre überzeugungsstärksten Argumente am Anfang und am Ende zu platzieren. Testen Sie sich selbst und fragen Sie einen Tag später einen Zuhörer Ihres Vertrauens, an was er sich erinnern kann.

Enden Sie kraftvoll mit einem klaren Apell, und geben Sie eine Umsetzungshilfe. Es ist kein Zufall, dass in allen Bestsellerlisten Ratgeber ganz oben stehen. Seien Sie ein Ratgeber und Problemlöser.

5. Visualisieren

Wollen Sie überzeugen, sollten Sie visualisieren! Menschen nehmen den größten Teil an Informationen über die Augen auf, nicht über die Ohren (Faktor 10!). Daher gehört zu jeder überzeugenden Präsentation **eine gute Visualisierung**.

Folien und Power Point sind jedoch der Tod einer guten Präsentation, da diese Medien einschläfernd und wenig empfängerorientiert sind. Wie würden Sie sich fühlen, wenn Sie ein Livekonzert besuchen und der Künstler eine CD abspielt, mit der Argumentation, der Klang

wäre besser? Machen Sie den Besuch Ihrer Präsentation zu einem Erlebnis und zeichnen Sie die wesentlichen Informationen für die Anwesenden auf ein Flipchart.

Eine solche Methode zwingt Sie, sich auf das Wesentliche zu konzentrieren und führt bei den Anwesenden zu einem Aufmerksamkeitsschub, da nur wenige, aber gezielte Informationen transportiert werden.

Sie denken soeben, dass das bei den Zahlen, die Sie präsentieren müssen, nicht geht? Bedenken Sie umgekehrt, dass bei einem Chart mit vielen Zahlen die Aufmerksamkeit der Zuschauer nahezu nie auf den Zahlen liegt, wo Sie die Aufmerksamkeit gerne hätten. Nur zu gerne finden Zuschauer Unstimmigkeiten oder stellen Fragen zu Daten, die zur Überzeugung faktisch nicht beitragen.

6. Optimieren Sie durch weglassen, nicht durch hinzufügen

Eine gute Präsentation ist nicht die, der nichts mehr hinzu zu fügen ist, sondern die, bei der nichts mehr entfernt werden kann. **Weniger ist mehr.**

Oder haben Sie sich schon einmal darüber geärgert, dass eine Präsentation kürzer gedauert hat, als angekündigt?

7. Üben macht den Meister

Sie wollen in etwas gut sein? Dann üben Sie es doch vorher, oder? Intensive Vorbereitung ist übrigens auch das beste Mittel gegen Aufregung, denn Vorbereitung macht Sie selbstsicher.

8. Seien Sie vorbereitet

„Fabrik des Jahres“-Kongress. Es treffen sich nur die Besten der Besten. Der Vertreter eines Siegerunternehmens will zur Einführung seines Vortrags einen neuen Werbespot per Video zeigen. Zunächst fällt der Ton aus, nach dem Neustart ruckelt das Bild. „Das hat heute Vormittag noch alles funktioniert“ erklärt er und schaut in mitleidlose Zuhörer.

Rechnen Sie vorher damit, dass etwas schief geht. Je mehr Technik, desto höher das Risiko. Überlegen Sie vorher, wie Sie auf welches Problem reagieren. Was tun, wenn das Mikrophon ausfällt? Sind Sie in der Lage, Ihren Vortrag ohne Mikrophon zu halten? Spielen Sie vorher mögliche Ereignisse durch. Können Sie Ihre Präsentation auch halten, wenn auf der Anreise Ihr Laptop wegkommt?

Ihre Glaubwürdigkeit steigt, wenn Sie mit einer Störung professionell umgehen. Dazu bedarf es aber einer vorher gehenden Inspektion des Präsentationsortes. Gibt es als Alternative zum Beamer ein Flipchart? Sind funktionsfähige Stifte und Papier da. Schauen Sie aus der Sicht der am schlechtesten positionierten Zuhörer auf den Präsentationsort, dann wissen Sie, wo Sie als Redner niemals stehen dürfen, denn **nur wer gesehen wird, kann auch überzeugen!**

9. Aufregung reduzieren

Je intensiver Sie sich vorbereiten, desto selbstsicherer und desto weniger aufgeregt sind Sie. Stellen Sie sich so gut wie möglich auf den Vortrag ein. Überlegen Sie sich vorher, welche Fragen Ihre Zuhörer stellen können? Überlegen Sie sich entsprechende Antworten, auch auf extreme Ansichten und Angriffe.

Konzentrieren Sie sich während der Präsentation auf Ihr Publikum. Suchen Sie sich ein sympathisches Gesicht und nehmen Sie sich vor, diese Person zum Lächeln zu bringen. Je weniger Sie sich auf sich selbst konzentrieren, desto geringer ist Ihre Nervosität.

Und übrigens kein Grund zur Panik, warum sind denn die Zuhörer da? Sie sind an Ihrem Vortrag interessiert.

Viel Erfolg bei der Umsetzung! Thomas Hochgeschurtz

Ressourcen:

Harvard Business Review (2010): Guide to persuasive presentations

Es gibt nichts Gutes, außer man tut es! (Erich Kästner)

Impressum:

Autoren & Herausgeber: Enrico Briegert & Thomas Hochgeschurtz

Kontakt: kontakt@briegert-hochgeschurtz.com

Info: www.briegert-hochgeschurtz.com

Die Umsetzungshilfen erscheinen monatlich zu ausgewählten Problemstellungen der täglichen Führungspraxis und werden auf www.briegert-hochgeschurtz.com veröffentlicht. Sie können die Umsetzungshilfe auch abonnieren. Dazu schicken Sie bitte eine E-Mail an: abo@briegert-hochgeschurtz.com.