

ELEKTRONIK PRAXIS

Referieren und Präsentieren

Wie Sie Ihre Präsentation entrümpeln und Ihre Zuhörer überzeugen

31.08.2009 | Autor: Michael Moesslang*

Heillos überfüllte Folien und massenweise Text-Charts langweilig und wenig überzeugend vorgetragen, kosten die Zuhörer unnötige Zeit und die deutsche Wirtschaft täglich einen hohen dreistelligen Millionenbetrag. Vom Schaden durch die nicht erreichte Wirkung der Präsentationen zu schweigen. Wie sich mit wenig Anfangsaufwand sogar eine große Zeitersparnis bei gleichzeitig besseren Präsentationen erzielen lässt, zeigt der Münchner Präsentationsexperte Michael Moesslang.



Michael Moesslang ist der führende Keynote Speaker und Führungskräfte-Coach zum Thema Präsentieren

Ist es Ihnen auch schon einmal so ergangen? Sie sitzen schon seit über einer Stunde in der Präsentation eines Kollegen und Ihnen raucht der Kopf. Zahlreiche PowerPoint-Folien, vollgestopft mit Text, Tabellen, Diagrammen oder komplexen Abbildungen. Dazu ein monotones Ablesen der Texte, ergänzt durch einige Kommentare. Der Blick des Kollegen ist dabei häufig abgewendet, er betrachtet selbst seine Folien. Und das Schlimmste: am unteren Rand steht Folie 36 von 47. Es steht Ihnen also noch einiges mehr bevor.

So oder ähnlich laufen leider viele Präsentationen ab. Grauensvoll überfüllte Folien, massenweise Text-Charts und das ganze langweilig und wenig überzeugend vorgetragen. Der deutschen Wirtschaft entsteht so täglich

(!) der Schaden eines hohen dreistelligen Millionenbetrages durch überflüssigen Zeitaufwand der Teilnehmer. Dazu kommt noch ein nicht minder hoher Schaden durch nicht erreichte Ergebnisse der Präsentationen.

Die meisten Präsentierenden sind sich dabei keinerlei Schuld bewusst. Andere haben einfach aufgegeben oder schieben Zeitmangel als Ausrede vor. Dabei kann mit wenig Anfangsaufwand letztlich sogar eine große Zeitersparnis bei gleichzeitig besseren Präsentationen erzielt werden. Wie können Sie es also besser machen als der erwähnte Kollege?

Wie die Präsentation besser wirkt

Wie es besser wirkt, zeigt uns Hans Sändner, Ingenieur bei einer IT-Beratung in München. Seine Präsentationen beschränken sich auf das Wesentliche. Und vor allem: er weiß, dass nicht PowerPoint die Präsentation ist, sondern ein Werkzeug, das ihn als Präsentierenden unterstützt. Nicht mehr und nicht weniger. Das

bedeutet, dass seine Folien so leer und aufgeräumt wie möglich sind.

Untersuchungen zeigen immer wieder, dass die Zuschauer nicht gleichzeitig lesen und zuhören können. Richtig schwierig wird es gar, wenn der Präsentator das vorliest, was der Zuschauer gleichzeitig zum Lesen gezeigt bekommt. Anders, als viele glauben, ist dann die Wahrscheinlichkeit, dass der Inhalt verstanden und gemerkt wird, sogar noch geringer.

Ergänzendes zum Thema

▼ Checkliste für Ihre Präsentation

- Entwickeln Sie die Struktur der Präsentation schon bevor Sie PowerPoint benutzen
- Reduzieren Sie auf maximal drei Kernaussagen, die Sie entsprechend hervorheben
- Sie spielen die Hauptrolle, PowerPoint und Co. darf nur unterstützendes Werkzeug sein
- Schreiben Sie stets nur Stichpunkte und keine ganzen Sätze auf Ihre Folien
- Lesen Sie Ihre Folien nicht vor, sondern sprechen Sie frei
- Bringen Sie eigene Erfahrungen, Beispiele, Humor und Emotionen mit ein
- Denken Sie immer über Alternativen zu PowerPoint nach: FlipChart, Pin-Wand oder Demonstrationsobjekte
- Gehen Sie zum Schluss Ihre Folien mehrmals durch und überlegen Sie, was Sie noch eliminieren können
- Üben Sie Ihre Präsentation vorher mehrmals ein
- Machen Sie Extra-Übungsdurchgänge für Körpersprache und Stimmvielfalt

Überzeugen und sich auf das Wesentliche beschränken

Sändner hat deshalb trainiert, so aufzutreten, dass die Aufmerksamkeit auf ihm liegt. Das war nicht immer so. Er erinnert sich noch daran, wie auch er halb zu seinen Folien gedreht, weitgehend ohne Gestik und relativ monoton sprach. Das entsprach seinem Persönlichkeitstyp. Als ihm jedoch mehrmals aufgefallen ist, dass Kollegen sich nach einigen Tagen kaum erinnern konnten, was er präsentierte, ärgerte er sich sehr darüber.

Er begann an seinem Präsentationsstil zu arbeiten. Statt als erstes die Inhalte in PowerPoint zu tippen, begann er nun auf einem Blatt Papier eine funktionierende Struktur zu erarbeiten. Ganz ohne Computer. Diese Struktur spielte er dann in Gedanken durch, machte sich Notizen dazu. Das entscheidende in seiner Struktur war dabei, sich auf drei wesentliche Kernpunkte zu konzentrieren.

Ein, zwei oder drei Kernpunkte kompetent darstellen

Eine Präsentation wird nicht wirkungsvoller, wenn alle Inhalte und Argumente drin sind. Sie wirkt dann überzeugend, wenn die richtigen ein, zwei oder drei Punkte

kompetent dargestellt werden. Geht es dabei um drei Argumentationen, so hat es sich bewährt, mit der mittelstarken zu beginnen und auf die stärkste der drei hin zu arbeiten. Jede weitere nimmt den anderen wieder Bedeutung und mutet den Zuhörern zu viel zu.

Hat Sändner seine Struktur stehen, überlegt er, wie er die Kernpunkte lebendig und verständlich ausarbeiten kann. Er sucht dazu nach Bildern, Vergleichen und Beispielen. Ziel ist es dabei, in den Köpfen etwas zu erzeugen und zu hinterlassen. Argumente und Fakten bleiben nur dann hängen, wenn sie Emotionen oder Bilder erzeugen, die eine Bedeutung für den Zuhörer haben. So berichtet er das eine Mal über Erfahrungen beim Kunden, erzählt mal locker wie es beim Entstehungsprozess im Team zugeing oder wie er am Sonntagmorgen unter der Dusche seine Idee geboren hat.

Bei der Präsentation muss es nicht immer PowerPoint sein

PowerPoint ist für Sändner keine Selbstverständlichkeit mehr. Er glaubte früher, es würde erwartet, stets mit PowerPoint zu präsentieren. Als er jedoch trotzdem ohne Folien präsentierte, kam das selbst bei seinem Chef so gut an, dass dieses ungeschriebene Gesetz sofort außer Kraft gesetzt war. Sändner überlegt vielmehr bei jedem Schritt, was die ideale Lösung ist.

Mal ist es eine Zeichnung auf dem Flip-Chart, mal ist es ein skurriles Demonstrationsobjekt – neulich hatte er ein Bügeleisen dabei – und dann ist es wieder eine PowerPoint-Folie. Der Erfolg gibt ihm Recht. Das Bügeleisen diente ihm übrigens dazu, zu zeigen, dass etwas schweres doch leicht zu bewegen sei. Eine gelungene Metapher.

Stolz ist Sändner auch auf seine Idee, die er neulich hatte. Zu Beginn seiner Präsentation stellte er eine offensichtlich gefüllte Kiste in die Mitte des Tisches. Das erzeugte Neugierde bei seinen Kollegen. Als er dann beim entscheidenden Punkt seiner Präsentation angelangt war, bat er die Anderen, in die Kiste zu sehen und sich etwas herauszunehmen.

Das hat sofort Bewegung in die Gruppe gebracht. Alle standen auf, reckten die Häse und jeder nahm sich ein Teil heraus. So entstand schnell die gewünschte Diskussion und lockere Atmosphäre im Raum. Nun wurde diskutiert und mit den Teilen – es waren sehr alte Bauteile – herumgealbert. Sändner zeigte dadurch die Entwicklung von damals zu heute, um dadurch ein Gefühl für die bevorstehenden Entwicklungspläne zu erzeugen.

Wenn er einmal eine Folie einsetzt, dann ist darauf nur so viel zu sehen, wie es seinen Vortrag unterstützt. Oberstes Kriterium ist dabei: So wenig auf einmal zeigen, dass die Zuschauer das Neue binnen zwei Sekunden erfassen und verstehen können. Und so viel zeigen, dass es die Überzeugungskraft unterstützt. Wenn einmal Text-Charts nötig sind, dann sind die Texte auf Stichworte begrenzt und werden Zeile für Zeile eingeblendet. So liest niemand die ganze Folie, sondern nur das aktuell relevante Stichwort.

Körpersprache ist glaubwürdiger als Worte



Schließlich hat Sändner auch an sich gearbeitet. Er spricht mittlerweile mit Betonungen, Sprechpausen und Abwechslung. Er setzt sogar lebendige Gestik ein. Ein früherer Trainer hatte ihm gesagt: „Wenn das nicht Ihre Art ist, dann lassen Sie halt die Gestik weg.“ Als es Sändner dann doch einmal versucht hat, hat er gemerkt, wie viel besser seine Wirkung war.

Es hat sich gelohnt, seine Körpersprache zu optimieren. Es geht schliesslich nicht vorrangig darum, sich wohl zu fühlen – das ist natürlich auch wichtig – es geht darum die Teilnehmer zu überzeugen und sie für sich zu gewinnen. Und Körpersprache ist schlichtweg glaubwürdiger und stärker als Worte. Er ist heute froh, diesem Trainer nicht geglaubt zu haben. Körpersprache kann man genauso lernen, wie lebendiges Sprechen.

Wichtige Informationen in einem Handout zusammengefasst

Heute übt Sändner vor jeder Präsentation mehrmals – und wenn die Zeit im Büro nicht reicht, macht er es sogar spät abends oder früh morgens noch. Er hat erkannt, dass nur so eine flüssige und lebendige Präsentation möglich ist. Auf irgendwelche Notizen oder Folien als Spickzettel kann er seither auch verzichten. Der Lohn der Mühe: seine Vorbereitungszeit ist geschrumpft. Das aufwendige Folienbasteln ist auf ein Minimum reduziert.

Wichtige Informationen gibt er statt dessen in ein Handout. Und durch die Reduktion auf maximal drei Kernaussagen werden die Präsentationen kürzer – das spart seine Vorbereitungszeit und die teure Arbeitszeit seiner Kollegen. Der Aufbau seiner Präsentationen ist stimmig und trägt zum Verständnis und zur Überzeugung massgeblich bei.

Und schließlich sorgt sein Vortragsstil dafür, dass die Teilnehmer gerne zuhören und in der Folge viel mitnehmen. Und vor allem sich auch nach einigen Tagen an die wichtigsten Inhalte noch gut erinnern. Das war schließlich Sändners Ziel. Die Fehler seiner Kollegen macht Sändner heute nicht mehr. Und Erfolge und Anerkennung geben ihm Recht.

*Michael Moesslang ist der führende Keynote Speaker und Führungskräfte-Coach zum Thema Wirkung und Präsentation.

Redakteur: Claudia Mallok

Copyright © 2009 - Vogel Business Media