

[inhalt.monster.de/16039\\_de-DE\\_p1.asp](http://inhalt.monster.de/16039_de-DE_p1.asp)



## Karriere-Journal

Ratgeber / Erfolgs-Rezepte / Praxis-Tipps

30.3.2008

### Richtig präsentieren



**Präsentationen gehören für viele Arbeitnehmer zum Berufsalltag. Bei manchem Redner sind die Zuhörer ganz Ohr, während sie bei anderen fast einschlafen. Damit man zur ersten Gruppe gehört, sollte man einige Grundregeln beachten. [10.03.2008]**

Sein Schlüsselerlebnis hatte Matthias Pöhm als gewählter Personalvertreter. Während einer Mitarbeiterversammlung forderte ihn sein Chef auf, spontan etwas zum Thema "Personalvertretung" zu sagen. Knallrot, mit bebender Stimme und schweißnassen Händen, stammelte Pöhm daraufhin - nach eigenem Bekunden - "etwas daher". Daraus hat er seine Lehren gezogen: "Wie ein Besessener" habe er Rhetorikkurse besucht und immer wieder Gelegenheiten genutzt, öffentlich zu reden. Seit 1997 arbeitet der gelernte Software-Ingenieur inzwischen als selbstständiger Trainer für Schlagfertigkeit und Rhetorik.

#### **"Also, ich fange dann mal an..."**

Egal, ob Ingenieur, Abteilungsleiter oder Außendienstmitarbeiter - in vielen Jobs muss man heute Ergebnisse, Produkte oder Strategien vor Kunden, Geschäftspartnern oder Kollegen vorstellen. Manchem geht das flott von der Hand, andere tun sich eher schwer damit. Bereits seit langem ist bekannt, dass der Inhalt nur eine untergeordnete Rolle bei unserer Kommunikation spielt, Körpersprache und Stimme fallen dagegen sehr viel stärker ins Gewicht. Diese Regel gilt auch für Präsentationen: Zuhörer wollen unterhalten werden, selbst oder gerade dann, wenn es um eine trockene Materie geht.

"Der Anfang eines Vortrags ist wichtig", weiß Michael Moesslang, Vortragsredner und Trainer aus München. "Denn die Zuhörer entscheiden bereits in den ersten paar Sekunden, ob es sich lohnt bei der Stange zu bleiben." Floskeln wie "also, ich fange dann mal an", Begrüßungen und Dank oder gar der Hinweis darauf, dass man gar nicht richtig vorbereitet sei, da man erst gestern von dem Vortrag erfahren habe, seien Aufmerksamkeits-Killer.

#### **Eine gute Vorbereitung ist das A und O**

"Stellen Sie sich einfach ruhig und aufrecht hin, schauen Sie das Publikum an, warten Sie, bis sich der Geräuschpegel gelegt hat - und lächeln Sie", rät Moesslang. Eine Geschichte, eine Frage, eine unmöglich erscheinende Behauptung oder eine Vorführung kann in seinen Augen dann als Einstieg dienen. "Beginnen Sie

mit einem Knaller", so Moesslang. "Ihre ersten Worte sollten Sie auswendig gelernt haben." Das hilft, die anfängliche Nervosität zu lindern. Ist eine Begrüßung oder Agenda unumgänglich, sollte sie erst danach folgen.

Wichtig sei natürlich eine gute Vorbereitung - etwas, das häufig unterschätzt wird. "Fragen Sie sich, was Ihre Präsentation wert ist", empfiehlt Moesslang. Oft entscheide sie über Aufträge oder den Erfolg von Projekten. Als Faustregel gelte: "Eine Vorbereitung erfordert das 30-Fache der Zeit, die die Präsentation dauert - vorausgesetzt Sie sind im Thema drin."

### **Die Erkenntnisse der Werbung nutzen**

Noch immer besteht eine Präsentation aus Einführung, Hauptteil und Schluss, aber was die Zuhörer als interessanten Vortrag empfinden, hat sich im Lauf der Jahre durchaus verändert. "Rhetorik, wie sie heutzutage benutzt werden soll, hat ihr Vorbild in der Werbung: spannend, unterhaltsam, bildorientiert, emotional, wenige plakative Botschaften", schreibt Matthias Pöhm in seinem Buch "Vergessen Sie alles über Rhetorik".

Allerdings, ergänzt Michael Moesslang, sollten auch nicht einfach alle Regeln des Fernsehens in die Welt der Vorträge übernommen werden: "Im Fernsehen sind kleine Gesten, eine ruhige Kopfhaltung und wenig Mimik gefordert, da ein Moderator sozusagen in den Bildschirm passen muss." Die durch den Fernsehzuschauer wahrgenommene Nähe des Moderators spreche ebenfalls für diese Regeln. "Aber in einem Raum, womöglich auf einer Bühne, können Gestik und Mimik gar nicht ausgeprägt genug sein, solange sie ruhig und passend erscheinen." Das gelte bereits bei einem Abstand von eineinhalb bis zwei Metern zwischen Referent und Zuhörern.

### **Laserpointer, Karteikarten, Stift - Hilfsmittel oder Behinderung?**

Deswegen sollte ein Referent auch darauf achten, dass ihn Laserpointer, Karteikarten, Stift oder Fernbedienung nicht behinderten. "Grundsätzlich bin ich überhaupt kein Freund von diesen Utensilien, da sie schnell zum verlängerten Zeigefinger oder Schutzwall vor dem Publikum werden", sagt Moesslang. Wenn also solche Utensilien unumgänglich seien, "dann bitte handliche". Laserpointer sind in den Augen des Experten dagegen grundsätzlich tabu, "da man sich dann schnell vom Publikum wegdreht".

Als größtes Hindernis auf dem Weg zu einem guten Vortrag werten viele Trainer Präsentationsprogramme wie Powerpoint. "Sie sind nicht die Präsentation, sondern nur die Werkzeuge", stellt Moesslang klar. "Und oft sind sie der Garant für eine schlechte Darbietung." Denn häufig liest ein Referent nur noch das ab, was dank Videoprojektor eh auf der Leinwand zu sehen ist - oft noch als substantivierte Formulierung und mit willkürlich anmutenden Animationseffekten unterlegt.

### **Präsentationsprogramme - nicht immer ein Segen**

Das gilt es zu vermeiden und stattdessen so frei wie möglich zu reden. Die auf die Wand projizierten Stichpunkte sollten höchstens als strukturierender Leitfaden dienen. Hin und wieder ein kurzer Blick auf die Projektion muss genügen. Wer seinen Zuhörern hingegen dauerhaft den Rücken zuwendet, um abzulesen, begeht einen Kardinalfehler: Erstens kann er nicht auf eventuelle Reaktionen seines Publikums eingehen, weil er sie schlichtweg nicht sieht und zweitens signalisiert er Unsicherheit, weil er offenbar nicht in der Lage ist, den Blicken seines Publikums standzuhalten.

Auch im Hinblick auf die Länge einer Präsentation sollte sich der Referent in seine Zuhörer hineinversetzen können. Zwar gilt die bekannte Regel "rede über alles, nur nicht über 20 Minuten" nur sinngemäß, aber enthält doch viel Wahres. "Jeder Satz, der nicht interessant, der nicht unterhaltend, der nicht spannend wirkt, kann

ersatzlos gestrichen werden", rät Matthias Pöhm.

### **Langweilige Sätze raus!**

Um dies entscheiden zu können, muss man wissen, was man erreichen will, was die eigenen Argumente sind und welche Einwände seitens der Zuhörer kommen können. Die Antworten auf diese Überlegungen bilden das Fundament für ein schlüssiges Vortragskonzept. Und: "Machen Sie abstrakte Zeit- und Mengenangaben immer konkret", rät Pöhm. Das sei für das Gehirn fassbarer und dringe direkt ins Unterbewusstsein ein.

(Michael Vogel / Bild: Digital Vision)

---

[Home](#) | [Jobs suchen](#) | [Karriere-Journal](#) | [Personal-Journal](#) | [Community](#) | [Karriere bei uns](#) | [Kontakt](#)

[Sitemap](#) | [Hilfe](#) | [AGB](#) | [Datenschutz & Cookies](#) | [Nutzungsbedingungen](#) | [Impressum](#) | [Über Monster.de](#) | [Jobs](#) | [Presse](#)

©2005 Monster.com - All Rights Reserved - U.S. Patent No. 5,832,497 - NASDAQ: [MNST](#);  
E-Mail : [info@monster.de](mailto:info@monster.de) Tel: 0800-1-Monster (666 78 37)