



Die Kunst, perfekt zu präsentieren

Bei Präsentationen stehen Rednern häufig Lampenfieber und die massive Konzentration auf die Inhalte im Weg. Die Folge ist, dass sie viel zu wenig auf die Wirkung ihrer Worte und ihres Auftretens achten. Entsprechend bleiben Spannung, Begeisterung und Emotionen auf der Strecke. „5 Sterne Redner“ Michael Moesslang gibt sieben Tipps, wie die Fallstricke überwunden werden können und eine erfolgreiche Präsentation entsteht.



Michael Moesslang, Dipl. Kommunikationswirt BAW, ist Dozent an der BAW und Hochschule München, „5 Sterne Redner“, Top 100 Excellence Trainer, Coach und Autor. Er ist Experte für „PreSensation“, die Sensation in der Präsentation und Selbstpräsentation

Wir leben in einer Welt des Entertainments: 9000 Eindrücke durch Werbung, 224 Minuten Fernsehen, Internet, Spiele, Autoradio, Fahrstuhl- und Supermarktmusik und dazu der Stress und die Hektik in vielen Jobs – das ist die Tagesration eines durchschnittlichen Deutschen. Da ist

es nur verständlich, wenn der Organismus bei einem langweiligen Vortrag abschaltet und diese Zeit als Ruhephase nutzt.

Trotzdem sind viele Präsentatoren überzeugt, sie seien routiniert genug und bräuchten nichts an ihrer Präsentations-

technik zu verbessern. Dem stehen folgende Zahlen gegenüber: 97 % der deutschen Zuhörer empfinden Präsentationen als verbesserungswürdig und 84 % solche sogar als langweilig oder gar einschläfernd. Das sollte einem Präsentator zu denken geben – er sollte gegensteu-



ern. Doch wie lassen sich Präsentationen lebendig und sicher gestalten? Präsentations-Experte Michael Moesslang gibt sieben Tipps:

1. Der Aufbau: Eisbrecher – Überzeugungsteil – Abgang

Die Einleitung hat die Aufgabe, das Eis zu brechen und die Zuhörer zu gewinnen. Sie muss Neugierde erzeugen, eine Verbindung herstellen oder überraschend sein – oder alles drei in Einem.

Beginnen Sie auf keinen Fall mit Floskeln: „Es freut mich, dass Sie so zahlreich ...“

Profiempfehlung: Beginnen Sie beispielsweise mit einer Geschichte oder einer spannenden Behauptung. Das macht die Zuhörer aufmerksam. Falls Begrüßung, Vorstellung oder Hinweise nötig sind, setzen Sie diese danach, wenn Sie die Aufmerksamkeit bereits sicher haben.

Der Überzeugungsteil muss vor allem logisch aufgebaut sein und so verständlich, dass ihn alle Anwesenden sicher verstehen. Reduzieren Sie auf maximal drei Inhaltspunkte, um das Publikum nicht zu überfordern. Wenn Sie ein Produkt verkaufen, sind das beispielsweise die drei wichtigsten Verkaufsargumente. Verwenden Sie Geschichten und Beispiele, um Ihre Aussagen bildhaft und emotional erlebbar zu machen.

Den Abschluss bildet ein starker Schlusssatz, mit dem Sie das Gesagte nochmals mit einer Aussage in die Köpfe bringen, beispielsweise einer Handlungsaufforderung. Enden Sie niemals mit „Danke für Ihre Aufmerksamkeit“ oder ähnlich langweiligen Floskeln. Sie nehmen Ihrem Vortrag damit jegliche Wirkung.

2. Verständliche Worte

Unser Gehirn verarbeitet Sprache in Form von Bildern, und einfache Worte lassen sich besser in Bilder übersetzen, als komplexe. In der Folge bleibt weniger hängen, auch dann, wenn die Fachbegriffe dem Publikum geläufig sind.

Profiempfehlung: Ein guter Redner vermeidet möglichst Fachausdrücke, Fremdwörter, Abkürzungen und Nebensätze. Lange, verschachtelte Sätze, womöglich monoton gesprochen, können vom Publikum nur schwer verarbeitet werden. Verwenden Sie besser eine bildhafte und emotionale Sprache mit kurzen Sätzen.

3. Planen Sie analog

Viele Präsentationen werden aus alten eigenen Folien und denen von Kollegen zusammensortiert, weil es schnell geht.

Rednerpreis gewonnen

Am 18. Dezember 2010 wurden auf der Jahresabschlussfeier der Redneragentur „5 Sterne Redner“ erstmals die neu ins Leben gerufenen Preise für die herausragendsten Redner des Jahres 2010 vergeben. Eine fünfköpfige Jury aus Branchenfachleute bestimmte die besten Redner in den Kategorien Best Brand, Best Newcomer, Außergewöhnlichster Redner, Best Media, Best Performer und vergab einen Sonderpreis. Eine der Voraussetzungen, für die Preise nominiert zu werden, ist die Mitgliedschaft im „5 Sterne Team“.

Michael Moesslang, Experte für Präsentation und Wirkung, erhielt den Rednerpreis in der Kategorie „Best Media“. Damit wurde er für



seine erfolgreiche Medienstrategie und seine regelmäßige fachliche und professionelle Präsenz in nationalen und internationalen Print- und Online-Medien sowie auf Social Media ausgezeichnet.

„Wir haben die Rednerpreise ins Leben gerufen, damit unsere Referenten sich bei uns im wahrsten Sinne des Wortes ‚ausgezeichnet‘ fühlen“, erklärt Heinrich Kürzeder, Inhaber von 5 Sterne Redner.

„Es war mir nach diesem erfolgreichen Jahr ein Bedürfnis, die Leistungen unserer fantastischen Redner zu würdigen. Wir können als Agentur nur so erfolgreich sein, wie die Redner, die wir vertreten dürfen.“ so H. Kürzeder weiter.

www.5-sterne-redner.de

Zudem enthalten sie meist zu viel Text, weil sie der Präsentator auch als Notiz nutzt.

Profiempfehlung: Planen Sie Ihren Präsentationsablauf zunächst mit Haftnotizen, die Sie so lange sortieren, bis Sie das Gefühl haben, die Struktur stimmt. Dann erst beginnen Sie mit Power-Point. Überlegen Sie zu jeder Folie, was Ihr konkretes Ziel ist. Gehen Sie dann daran, die Anzahl der Wörter zu reduzieren und Abbildungen zu vereinfachen. Stichwörter sind leichter zu erfassen als Sätze und die Aufmerksamkeit bleibt bei Ihnen und dem, was Sie sagen. Untersuchungen haben gezeigt, dass der Präsentator Texte nicht vorlesen soll. Die Wirkung verschlechtert sich dadurch deutlich. Folien dürfen den Redner nur unterstützen, nie zur Hauptsache werden.

4. Übung macht den Meister

Wer Notizen braucht, langweilig spricht oder nur seine Folien kommentiert, ist ganz einfach schlecht vorbereitet.

Profiempfehlung: Üben Sie jede Präsentation mindestens sechs bis zwölf Mal – und zwar laut und im Stehen. Jeder Übungsdurchgang macht Ihre Präsentation runder, bringt Ihnen inhaltliche und persönliche Sicherheit und lässt Sie dann umso lebendiger, emotionaler und kompetenter wirken. Das liegt auch daran, dass Ihre Körpersprache und Betonung mit jedem Durchgang an Qualität gewinnen, wenn Sie gezielt darauf achten. Wenn Anfangs davon die Rede war, dass die meisten Redner sich zu sehr mit Inhalt und Nervosität beschäftigen, liegt im Üben der Schlüssel: Mit jedem Durchgang wird Ihre Wirkung besser und vor allem zu einer Gewohnheit des Körpers. Sie machen es dann automatisch richtig und brauchen sich während der Präsentation nicht mehr auf ihre Körpersprache zu konzentrieren. Sollten Sie glauben, Sie hätten nicht die Zeit zum Üben, empfehle ich Ihnen, die Präsentation abzusagen. Eine schlechte oder mittelmäßige Präsentation erzeugt einen schlechten Ein-



druck in Bezug auf Sie, Ihr Unternehmen und den Inhalt – das ist die Sache nicht wert! Schließlich entscheidet die Präsentation über Projekte, Aufträge und Erfolg.

5. Ihre Haltung entscheidet über den ersten Eindruck

Der erste Eindruck entsteht in weniger als einer sechstel Sekunde und entscheidet über Ihr Image. In diesen 150 Millisekunden zählen Aussehen und vor allem Ihre Haltung. Die Grundhaltung ist deshalb gerade, mit parallelen, schulterbreit auseinander stehenden Füßen, flexiblen Knien und aufrechtem Oberkörper. Und die Hände? Lassen Sie sie seitlich am Körper hängen, solange Sie nicht sprechen. Beim Sprechen nehmen Sie Ihre Hände locker in- oder aneinander auf Höhe des Gürtels oder kurz darüber und starten aus dieser Position mit Ihrer Gestik. Viele, große und ruhige Gesten lassen Sie souverän und kompetent wirken.

Profiempfehlung: Üben Sie diese Grundhaltung – insbesondere die beiden bisher vielleicht ungewohnten Varianten für die Hände – bis sie zur Gewohnheit wird.

6. Unschöne und verräterische Signale vermeiden

Wir sehen es häufig, und es schmälert den Gesamteindruck des Redners: Hand in der Hosentasche, Fuß verdreht, erhobener Zeigefinger. Die Hände will das Publikum in unserer Kultur immer sehen, am besten in gestischer Bewegung. Ein instabiler Stand auf einem Bein, den anderen Fuß nur auf der Fußspitze, weggedreht oder – noch schlimmer – auf dem Absatz und somit die Fußsohle gegen das Publikum gerichtet, wirkt unsicher. Der erhobene Zeigefinger oder ein Blick über die Brille erinnert das Publikum unangenehm an einen strengen Oberlehrer.

Profiempfehlung: Achten Sie konsequent schon beim Üben auf negative Signale und trainieren sie Sie sich ab.

7. Argumente überzeugen nicht

Viele glauben an Argumente, doch diese wirken leider meist nur dann, wenn der Zuhörer noch meinungslos ist. Die anderen suchen nach Gegenbeispielen und -argumenten – und schon ist eine Diskussion entfacht. Stattdessen ist es oft tatsächlich besser, eine Aussage mit

voller Überzeugung stehen zu lassen, ohne sie zu begründen. Eine nicht eingeforderte Begründung schwächt Ihre Wirkung.

Profiempfehlung: Leichter überzeugen Sie mit Geschichten oder Beispielen, da diese auf der bildhaften und emotionalen Ebene wirken und weniger angreifbar sind, als Argumente auf der logischen Ebene.

Wenn Sie Ihre Ideen und Projekte voranbringen wollen, dann ist das Wichtigste, dass Sie andere motivieren, inspirieren und überzeugen können. Nur wenn Sie es schaffen, mit Ihrer Persönlichkeit und Ihrem Auftreten kompetent und glaubwürdig zu wirken, werden Sie Ihr Publikum emotional erreichen und begeistern. Dafür lohnt sich der Aufwand. Schließlich sind die Wirkung eines Menschen und seine rhetorischen Fähigkeiten eine der Schlüsselqualifikationen für jede Führungspersönlichkeit.

www.michael-moesslang.de