

Cash wird die Rubrik mit aktuellen nutzenorientierten Themen für Berater und Vertriebe auch in diesem Jahr fortsetzen.

DIE THEMEN DER SERIE

AKQUISITION – Roger Rankel
 Modernes Verkaufen – Was tun Sie, um täglich besser zu werden?
 (Cash 1/2010)

MOTIVATION – Jörg Laubrinus
 Wer will, der macht! – Wie Sie Ihre mentale Handbremse lösen
 (Cash 2/2010)

LOYALITÄTSMARKETING – Anne M. Schüller
 Loyalitätsmarketing Teil 2 – Wie Sie loyale Kunden gewinnen und halten
 (Cash 3/2010)

RECRUITING – Ronald Wimmer
 Recruiting von HGB-84-Beratern – Wie man sie findet, überzeugt und im Unternehmen hält
 (Cash 4/2010)

PRÄSENTATION – Monika Matschnig
 Die Power-Point-Plage – Was eine gute Präsentation wirklich braucht
 (Cash 5/2010)

MARKETING/PR – Claudia Hilker
 Marketingstrategien – Wie Finanzdienstleister neue Kunden gewinnen
 (Cash 6/2010)

SPRACHMUSTER – Alexander Christiani
 Sprachmuster des Überzeugens – Ihr persönlicher Weg zum Expertenstatus
 (Cash 7/2010)

VERKAUF – Martin Limbeck
 The brand called you – Wie Sie sich im Verkauf als Experte positionieren
 (Cash 8/2010)

SELBSTMANAGEMENT – Stuart Truppner
 Geschäftsziele sicher erreichen – Mit dem Einsatz von optimalem Selbstmanagement erfolgreich werden
 (Cash 9/2010)

ERFOLG – Klaus-J. Fink
 Erfolgsfaktoren – Wie Sie mit Ihrer Persönlichkeit punkten können
 (Cash 10/2010)

GESUNDHEIT – Slatco Sterzenbach
 Work-Life-Balance funktioniert nicht – Die frühen Phasen des Burnouts erkennen
 (Cash 11/2010)

VERKAUF – Bernd W. Klöckner
 Spiel des Verkaufs – Beziehungsprofis gewinnen, Produktverkäufer verlieren
 (Cash 12/2010)

Was zeichnet einen brillanten Vortragenden aus? Seine effektvollen Folien-Charts? Seine ausschweifenden Fachsimepeleien? Der beeindruckende Zahlen- und Grafikdschungel, den er präsentiert? Oder doch nur die einfache Kombination aus Persönlichkeit und schwungvoller Rhetorik?

Genau so ist es! Ein überzeugender Redner zeichnet sich in erster Linie durch einen beredsamen Geist und ei-

irgendeine Leinwand, deutsche Manager sehen im Jahr durchschnittlich 4.800 Charts – haben jedoch nur selten Freude daran. 80 Prozent des abschließenden Beifalls sind meist nur Ausdruck davon, dass die Zuhörer froh sind, dass sie es überstanden haben und die Präsentation zu Ende ist.

Der Ablauf dieser „Folien-Folter“ ist fast immer der gleiche: Mit perfektem „McKinsey-Styling“ und einem an die Wand gebeamten „Welcome“,



Präsentation

Die Technik-Plage

ne verständliche Sprache, gepaart mit schlagfertigen Humor und durchdachtem Tiefgang aus. Doch auch das ist wertlos, wenn Wirkung und Ausdrucksweise nicht kongruent mit den präsentierten Inhalten sind. Wir können die besten Inhalte haben, doch wenn die Wirkung nicht stimmt, ist die Rede nichts wert.

Eindrucksvolle Vorbilder für dieses Prinzip sind Politiker, Spitzenführungskräfte oder Gewinner des bedeutsamen Cicero-Redner-Preises. Weder kämpfen sie sich durch eine endlose Folienschlacht, noch machen sie langweilige Lese-Übungen. Vielmehr erzeugen sie Präsenz durch ihr eigenes Wesen, überzeugen durch die eigene Persönlichkeit und vor allem auch durch ihre Körpersprache.

Der Siegeszug der Powerpoint-Schlacht begann bereits vor etwa 25 Jahren. Mittlerweile laufen weltweit jeden Tag schätzungsweise 30 Millionen Powerpoint-Präsentationen über

werden Kunden oder Mitarbeiter erst einmal begrüßt. Die 4.000 Euro teure Chart-Präsentation erstrahlt an der Wand: die erste Hürde – „Technik funktioniert“ – ist also bereits überwunden. Nun werden in circa 30 Minuten rund 46 Folien durchgepeitscht, überfrachtet mit langen Sätzen, endlosen Zahlenreihen, unverständlichen Grafiken und „hoch motivierenden“ emotionalen Bildern.

Der Redner hangelt sich streng an der Folienstruktur entlang, wiederholt brav die Sätze, die der Beamer an die Wand wirft und erkennt irgendwann, dass ihm die Zeit durch die Finger rinnt. Kein Problem: die „Schlagzahl“ wird einfach ein wenig erhöht und schon ist es geschafft, mit nur einer Minute Verlängerung.

Der leicht gehetzt wirkende und achselverschwitzte Präsentator ist erleichtert, die potentiellen Kunden oder Mitarbeiter sehen müde aus – sehr müde.

Foto: Shutterstock

Der Grund: Die Hauptperson einer solchen Veranstaltung ist nicht der Redner, der vorne steht und präsentiert – „der Stargast“ heißt Powerpoint. Das Problem: Nur sehr wenigen Rednern gelingt es, in einer Stunde 90 Charts durchzupauken und dabei nicht die Wirkung zu verlieren. Denn eine gute Performance muss durchdacht, strukturiert und geübt werden.

Doch wie setzen Sie sich ins rechte Licht und schaffen es, dass die Leute

stehen, wenden Sie sich frontal Ihrem Publikum zu, nehmen Sie Blickkontakt auf, schenken Sie den Zuhörern ein Lächeln und verlieren Sie nicht die Bodenhaftung.

Dann folgt der schwierigste Part Ihres Auftritts: Warten Sie! Starten Sie nicht sofort mit Ihrem Vortrag, sondern holen Sie sich die Aufmerksamkeit des Publikums durch Ihr Schweigen. Und erst wenn Sie die Nadel auf den Boden fallen hören, alle Augen



danach sagen: „Wow, diese Präsentation hat mich wirklich begeistert“? Ganz einfach: durch Übung! Es gibt kaum einen bedeutenden Politiker, der nicht seinen persönlichen Coach hat. Und kaum einen Manager, der nicht Präsentationsseminare durchlaufen hat. Das Märchen vom geborenen Redner hat also mit der Realität nicht viel zu tun. Reden lernt man durch Reden – also durch Üben, Üben und nochmals Üben!

Der Anfang vor dem Anfang

Schenken Sie dem Anfang einer Präsentation inhaltlich aber auch körperlich besonders hohe Aufmerksamkeit. Wenn Sie auf ein bestimmtes Ziel zugehen – ein Rednerpult, die Mitte einer Bühne oder einen Präsentationstisch – dann bewegen Sie sich möglichst zielstrebig – allerdings ohne dabei gehetzt oder schwerfällig zu wirken. Bleiben Sie erhobenen Hauptes in der Mitte der Präsentationsfläche

auf Sie gerichtet sind, starten Sie unerwartet, kreativ und vermeiden Sie den Satz: „Ich freue mich, dass Sie so zahlreich erschienen sind.“ Der erste Eindruck prägt!

Wie wäre es mit Bewegung?

Vorteilhaft ist, wenn Sie mit kontrollierten Ortsveränderungen agieren. Gehen Sie mal zum linken Flügel des Publikums, dann wieder zum rechten Flügel des Publikums. Entscheidend ist, dass Sie in die Richtung blicken in der Sie gehen und zum Stehen kommen, sonst wirkt es fahrig. Treten Sie nicht immer mit einem Fuß nach hinten, sondern agieren Sie proaktiv – gehen nach vorne und stellen sich auf beide Beine.

Lassen Sie Ihre Hände sprechen

Die beste Untermalung für die Inhalte und Aussagen die ein Redner präsentiert, sind anschauliche Gesten, die ►

zum Gesagten passen. Auch bildhaftes Sprechen ist kein Gottesgeschenk, sondern lässt sich üben!

In jeder Rede sollten Beispiele, Geschichten, Analogien, Metaphern vorhanden sein. Das macht eine Rede lebendig und lässt den Körper mitsprechen. Üben Sie ihre aktive Gestik schon mal mit emotionalen Texten wie Gedichten oder Märchen. Sobald Sie solche Texte laut lesen, den Inhalt spüren und mit möglichst viel gestischer Untermauerung vortragen, werden Sie merken, wie intensiv Sie die gesprochenen Worte untermalen und Stimmung erzeugen können, indem Sie gezielt Ihre Hände einsetzen.

Wichtige Voraussetzung für eine passende und überzeugende Gestik: Sie müssen sich vollkommen in die Situation fallen lassen und das, was Sie sagen, auch fühlen. Nur dann ist Ihre Körpersprache authentisch! Untermauern Sie das Gesagte mit den Händen und achten Sie auf folgende Punkte: Hände weg vom Oberkörper. Dirigieren Sie! Wenn Sie die Arme an den Oberkörper pressen, wirken Sie unsicher und angespannt.

Armbewegungen sollten vorwiegend von unten nach oben erfolgen. So als wollten Sie den Zuhörern etwas geben. Lassen Sie Ihre Gesten stehen. Begrüßen Sie die Leute mit einem „Herzlich willkommen“, dann wirkt es nur authentisch, wenn Sie die „umarumende“ Haltung auch eine Zeitlang stehen lassen. So vermitteln Sie Ziel-sicherheit, alles andere wirkt gehetzt. Und die Krönung wäre, Gestik vor dem Wort. Zuerst spüren Sie den Inhalt, dann zeigen Sie die die Gestik und dann erst folgt das Wort. Jeder kann es lernen, das haben mir so manche „Redner-Metamorphosen“ in meinen Trainings bestätigt.

So klappt die Zusammenarbeit mit Powerpoint & Co.

- **Freiheit den Händen:** Tragen Sie weder den Präsenter noch irgendwelche Stifte, Laserpointer oder ähnliches ununterbrochen mit sich herum, sondern legen Sie möglichst alles aus den Händen. Organisieren Sie sich dafür im Vorfeld eine kleine Ablage. Dadurch haben Sie beide Hände frei für eine überzeugende Gestik und verlieren nicht an persönlicher Präsenz. Übrigens: Ein kleiner Präsenter, der in jede Hosentasche passt ist der Fujitsu USB Presenter III.

- **Lassen Sie sich nicht blenden:** Vermeiden Sie auf alle Fälle, im Lichtkegel des Beamers zu stehen, denn das ist sowohl für Sie als auch für Ihre Zuhö-

rer störend. Zu Hilfe kommt Ihnen dabei die wertvollste Taste des Präsenters – die „Black“-Taste. Um Ihre persönliche Präsenz stets aufrechtzuerhalten, klicken Sie die „Black“-Taste oder auf Ihrem Laptop „B“, sobald Sie kein Chart zeigen müssen. Auf diese Weise werden Ihre Zuhörer auf leichte Art „gezwungen“, Ihnen volle Aufmerksamkeit zu schenken.

- **Das Powerpoint-Potential:** Nutzen Sie die Möglichkeiten von Powerpoint in angemessenem Maß und vor allem auf die richtige Weise. Zeigen Sie einen Film oder ein Chart mit vielen Infos, dann geben Sie den Leuten genügend Zeit, sich das Ganze gründlich anzusehen. Treten Sie in so einem Moment aus der Mitte der Präsentationsfläche heraus. Um dann wieder Aufmerksamkeit zu erreichen, gehen Sie ganz bewusst in die Mitte des Vortragtraumes, wenden Sie sich frontal der Gruppe zu, blicken Sie in die Runde, warten und fahren dann mit Ihrer Präsentation fort.

- **Zu wenig Zeit – kein Problem:** Sollten Sie während der Präsentation erkennen, dass die Zeit nicht reicht, geraten Sie nicht in Panik und ziehen Sie auf keinen Fall das Tempo an. Beherrsigen Sie stattdessen die simple Weisheit: Weniger ist mehr! Ein Tipp: Überspringen Sie eloquent ein paar Charts: Angenommen Sie sind auf Folie 13 und möchten nun zur Folie 19. Am Laptop geben Sie die Zahl 1 und 9 ein und drücken Enter. So überspringen Sie gekonnt die Charts. Und unter uns: Nur Sie wissen, was Sie eigentlich noch sagen wollten.

- **Verlassen Sie sich niemals zu 100 Prozent auf die Technik:** Bei der Arbeit mit technischen Hilfsmitteln kann immer etwas schief gehen und im schlimmsten Fall muss eine Präsentation ohne technische Unterstützung ablaufen. Sie müssen in der Lage sein, Ihren Vortrag auch ohne bunte Charts zu absolvieren. Zur Pflichtaufgabe gehört es deshalb, dass Sie immer einen USB-Stick mit der Datei in Ihrer Aktentasche haben.

- **Aufmerksamkeitsfresser meiden:** Die Aufmerksamkeitsfähigkeit jedes Publikums ist begrenzt. Beschränken Sie deshalb die Anzahl Ihrer Charts auf das wirklich Notwendige und vermeiden Sie vor allem unnötige Animationseffekte. Auch bunte, geschwungene Schriften die mit kitschigen Cartoons untermalt werden und endlos lange Satzmonster sind ein absolutes

„No-Go“. Informieren Sie stattdessen in Form von Stichworten beziehungsweise aussagekräftigen Botschaften, die mit Bildern oder einfachen Grafiken sofort erkennbar sind. Alles andere sind nur Aufmerksamkeitsfresser, die Ihnen – der Hauptperson – die Aufmerksamkeit stehlen.

- **Die Handout-Frage:** Viele erfahrene Redner bestehen darauf, dem Publikum zusätzlich ein Handout ihrer Ausführungen in die Hand zu geben, viele halten davon gar nichts. Ein Tipp: Soll eine Präsentation begeistern, unterhalten und überraschen, darf das Handout erst nach dem Vortrag ausgeteilt werden. Nehmen Sie sich selbst nicht die Pointen vorweg. Ansonsten blättern viele schon im Vorfeld in den Unterlagen und die Aufnahmefähigkeit wird reduziert. Ist der Vortrag dagegen eher lehrend und gibt es Platz zum Eintragen der persönlichen Notizen, dann sollten die Kopien vorher verteilt werden.

Spontan agieren, frei reden, authentisch wirken

Gehören Sie zu den Leuten, die denken, es ist ein Ding der Unmöglichkeit, einen Vortrag ohne Folien zu machen? Dann probieren Sie es doch einfach mal aus. Sie werden feststellen, genau das Gegenteil ist der Fall. Ohne technisches Equipment sind Sie unabhängiger, können spontaner agieren, freier reden, müssen sich nicht an einen einzigen Leitfaden halten und wirken dadurch automatisch authentischer.

Ich persönlich war vor geraumer Zeit unvorhergesehen dazu gezwungen, meine Rede ohne Powerpoint-Datei zu halten. Die Folge dieses Erlebnisses: Die Anzahl meiner Charts habe ich seitdem deutlich und drastisch reduziert. Und glauben Sie mir, ein geht nicht, gibt's nicht, auch wenn ein wenig Mut dazugehört.

Buchtip: Monika Matschnig, **Körpersprache. Verräterische Gesten und wirkungsvolle Signale**, GU Verlag, 16,90 Euro, ISBN: 978-3-8338-0789-3

Internet: www.matschnig.com

ZUR AUTORIN	
	Monika Matschnig ist Psychologin, Körpersprache-Expertin, Best-seller-Autorin, Dozentin an Universitäten, mehrfache Conga-Award-Gewinnerin und „TOP 100 Excellent Speaker“.