

# Vorwort

Gute Ideen, Konzepte und Produkte haben viele. Aber nur wenige verstehen es, mit diesen auch überzeugen zu können.

Unternehmen investieren tagtäglich viel Zeit und Geld in die Entwicklung von Konzepten und Produkten. Und einzelne Menschen investieren ebenfalls viel Zeit und Geld in den Ausbau ihrer fachlichen Kompetenzen, die meist in den Bereichen Technik, Naturwissenschaft, Wirtschaft, Recht oder Informationstechnologie liegen.

Das ist gut – aber es reicht leider nicht aus. Denn irgendwann kommt der Zeitpunkt, an dem man sich und seine Konzepte auch mal vor einer Gruppe präsentieren muss. Dann gilt es, die jahrelangen Investitionen in die persönliche Kompetenz und in die Entwicklung von Konzepten auf einen Prüfstein zu legen. Und dieser Prüfstein heißt: Präsentation.

In einer Präsentation muss man sich und seine Konzepte in kurzer Zeit treffsicher auf den Punkt bringen. Wenn die Präsentation nicht perfekt ist, dann fallen mit ihr auch die fachlichen Kompetenzen des Präsentators und die Qualität seiner Konzepte durch. Eine Präsentation stellt daher immer eine entscheidende Schaltstelle für den Erfolg des Präsentators und seiner Konzepte dar. Denn die Präsentation rückt inner-

halb kurzer Zeit die jahrelangen Investitionen in ein positives oder in ein negatives Licht. Aus diesem Grund ist es höchste Zeit für folgende Strategie:

**Lassen Sie Ihre Präsentationen (endlich) genauso gut werden, wie Sie und Ihre Konzepte es schon sind.**

Hier setzt dieses Buch an: Es entwickelt Ihre Präsentationskompetenz und wird Ihnen dabei helfen, die für das Präsentieren notwendigen Kompetenzen zu entwickeln, zu verfeinern und zu optimieren.

Ich arbeite seit 1995 als Trainer und Coach und bin auf die Thematik »Erfolgreich präsentieren« spezialisiert. Auf Grundlage der Erfahrung aus mehr als 1000 Präsentationen und Präsentationstrainings habe ich die wichtigsten Tipps in diesem Buch zusammengefasst. Dieses Buch ist als Praxisratgeber und als Einstieg in die Thematik gedacht. In den Literaturhinweisen finden Sie vertiefende und weiterführende Literatur, welche die Inhalte dieses Buches ausführlich behandeln.

Wenn Sie Fragen oder Anregungen zu dem Thema »Präsentation« haben, können Sie sich jederzeit an mich wenden.

*Peter Mohr*

[www.instatik.de](http://www.instatik.de)



# **30 MINUTEN**

**Ist Ihnen bewusst, mit welcher Einstellung Sie motiviert an das Präsentieren herangehen können?**

**Seite 10**

**Kennen Sie Methoden, mit denen Sie Lampenfieber überwinden können?**

**Seite 14**

**Wissen Sie, wie Sie vor Publikum mit Ihrer Körpersprache überzeugend wirken?**

**Seite 29**

# 1. Treten Sie ins Rampenlicht – Ihr Auftritt vor Publikum

Die Basis jeder Präsentation ist der Auftritt des Präsentators vor Publikum. Der Präsentator muss im Rampenlicht vor seinem Publikum mit seiner Person wirken. Dabei ist wichtig, dass er sich für diese Herausforderung mit einer positiven Grundeinstellung motiviert. Zudem muss der Präsentator potenzielles Lampenfieber überwinden. Sind diese ersten Barrieren überwunden, geht es darum, mit der verbalen Sprache und der nonverbalen Körpersprache überzeugend auf die Zuhörer zu wirken.

## 1.1 Sich selbst motivieren – die richtige Einstellung zum Präsentieren

Wir alle haben im Rahmen der beruflichen Ausbildung systematisch und umfangreich in unser fachliches Wissen – die sogenannten **Hard Skills** – investiert. Wir haben uns allerdings meist deutlich weniger mit der Fragestellung beschäftigt, wie wir diese Hard Skills bei Präsentationen ins Rampenlicht rücken. Aber gerade Präsentationen sind für Sie und Ihre zu präsentierenden Konzepte ganz wichtige **Schaltstellen**, bei denen Sie in einer komprimierten Zeitspanne in den Köpfen Ihrer Zuhörer viele kleine Hebel in die richtige Richtung umlegen können – oder eben nicht. Und diese Hebel entscheiden letztendlich darüber, ob Ihre Ideen akzeptiert werden, Sie einen Kunden gewinnen, weiter Karriere machen können – oder eben nicht. Zudem kommt die **Herausforderung des Präsentierens** in Ihrer beruflichen Laufbahn immer häufiger und brisanter auf Sie zu, je höher Sie die Karriereleiter erklimmen. Dann hängt Ihr Weiterkommen in wesentlichem Maße von Ihrer **Kompetenz als Präsentator** ab. Das Präsentieren wird auf höheren Ebenen immer häufiger von Ihnen erwartet. Es ist auf diesen Ebenen also zunehmend wichtiger, wirklich

gut präsentieren zu können. Denn wer was zu sagen hat, sollte gut reden können – auch vor Publikum.

Mit einer gelungenen Präsentation können Sie viel einfacher und schneller einen guten Eindruck vermitteln als mit monatelanger guter Arbeit. So lange wie bei einer Präsentation hören Ihnen Ihre Vorgesetzten und Kollegen selten ununterbrochen zu. Außerdem erwarten immer mehr Geschäftspartner und Kunden, dass Sie Ihre Konzepte und Produkte in Präsentationen darstellen. Wo früher Gespräche mit einzelnen Personen ausreichten, werden heute Präsentationen vor ganzen Entscheidergruppen notwendig.

Überlassen Sie das Gelingen Ihrer Präsentationen nicht dem Zufall. Lassen Sie Ihre Präsentationen (endlich) genauso gut werden, wie es Ihre Konzepte und Produkte schon sind.

### ***Die Rolle der Prominenz annehmen***

Beim Präsentieren bekommt der Präsentator eine besondere Rolle zugeschrieben: die Rolle der Prominenz. Das Wort Prominenz kommt vom Lateinischen »**pro-minere**« und heißt so viel wie »vorspringen« oder »herausragen«. Und genauso wie ein prominenter Star durch seine Bekanntheit aus der Gesellschaft herausragt, so ragt auch der Präsentator aus den im Raum anwesenden Personen heraus. Denn der Präsentator ist der Einzige unter den Anwesenden, der

steht – alle anderen sitzen. Er ist auch der Einzige, der laut spricht und der von allen anderen gleichzeitig angeschaut wird. Also schon rein körperlich ist der **Präsentator** immer eine herausragende und somit **prominente Person** im Raum.

Prominentsein ist für uns nicht alltäglich und daher ungewohnt – und manchmal sogar beängstigend. Diese Prominenz muss Ihnen aber keine Angst machen. Freuen Sie sich lieber darauf. Denn Sie haben sich ja auf Ihren Auftritt vorbereitet und haben Ihren Zuhörern auch etwas Wichtiges zu sagen. Auch die Zuhörer freuen sich auf Sie – denn diese wollen Sie erleben und Ihre Gedanken kennenlernen.

Wie oft sitzen wir im Leben als eine Art Zuschauer in der »zweiten Reihe«. Bei Ihrer Präsentation stehen Sie nun auch mal in der »ersten Reihe«. Nehmen Sie diese Bühne als Herausforderung an. Nehmen Sie an, dass Ihre Zuschauer Ihnen Zeit und Raum für Ihre Gedanken zugestehen. Nehmen Sie auch das zeitliche, räumliche und akustische Volumen ein, welches Ihnen als prominentem Präsentator vom Publikum eingeräumt wird.

### ***Kongruent reden und präsentieren***

Wenn man als Präsentator vor Publikum steht, will man natürlich so gut wie möglich wirken. Um das zu erreichen, könnte man dazu ganz einfach alle DOs

und DON'Ts zum Thema »Erfolgreich präsentieren« umsetzen. Diese finden Sie ja auch in diesem Buch. Wenn man sich an dieser virtuellen Checkliste orientiert, hat man einerseits eine hohe Chance, sehr gut auf sein Publikum zu wirken – dann hat man eine hohe Performanz. Andererseits ist es aber auch wichtig, dass Sie diese DOs und DON'Ts nicht auf Gedeih und Verderb ausführen – denn einige davon passen vielleicht gar nicht zu Ihrer eigenen Wesensart. Und dann würden Sie sich damit in einem gewissen Sinne selbst Gewalt antun.

Wenn es Ihnen beispielsweise extrem schwerfällt, Gestik einzusetzen, dann sollten Sie sich auch nicht mehr als nötig dazu zwingen. Wichtig ist, dass Sie letztendlich deckungsgleich – also kongruent – mit sich selbst bleiben und dabei echt und authentisch vor Ihrem Publikum stehen. Wichtig für den Präsentator ist es immer, sein **Gleichgewicht** zwischen den beiden Extrempolen – **absolute Performanz** versus **absolute Kongruenz** – zu finden. Denn weder das eine noch das andere wäre sinnvoll. Der Präsentator sollte zwar immer so vorteilhaft wie möglich auftreten. Aber er sollte sein Verhalten immer nur so weit in Richtung Performanz verändern, wie er sich dabei immer noch wohl, echt, authentisch und damit kongruent fühlt. Und wo diese Grenze erreicht ist, muss jeder Präsentator selbst herausfinden.



*Es lohnt sich, das Erfolgsregister »Erfolgreich präsentieren« zu ziehen. Nehmen Sie die Prominenz vor Publikum an – aber bleiben Sie dabei dennoch authentisch und kongruent.*

## **1.2 Die nötige Ruhe entwickeln – der gelassene Umgang mit Lampenfieber**

Lampenfieber resultiert aus einem **psychobiologischen Programm**, das dem Menschen in bedrohlichen und gefährlichen Situationen das Überleben sichern soll – beispielsweise wenn ein hungriger Tiger vor ihm steht. Wenn der Mensch eine solche Bedrohung wahrnimmt, werden Stresshormone in erhöhter Konzentration ins Blut ausgeschüttet. Dadurch kommt der Körper in einen physiologischen Zustand, bei dem er durch Kampf oder Flucht der Bedrohung entgehen kann.

### ***Lampenfieber als normalen Prozess erkennen***

Auch beim Lampenfieber nimmt der Präsentator eine potenzielle Bedrohung wahr, da er ja prinzipiell scheitern könnte. Und er zeigt dann jene Symptome, die für den **Kampf-oder-Flucht-Zustand** typisch sind.