
Einführung, oder: Ist hier denn irgendetwas anders ...?

Sie fragen sich vielleicht: Was denn – **noch** ein Buch über Präsentationstechnik? Sie haben Recht, zu diesem Thema gibt es tatsächlich viele und auch empfehlenswerte Werke auf dem Markt. So behaupte ich auch nicht, Ihnen in diesem Buch nur Neues mitteilen zu können. Was war also meine Motivation?

Zunächst war es mir ein Bedürfnis, meine Erfahrungen aus rund 20 Jahren Tätigkeit als selbständiger Trainer und Coach festzuhalten und alles niederzuschreiben, was ich meinen Teilnehmern aus tiefster Überzeugung immer wieder ans Herz lege. Hierbei stehen vor allem die Aspekte ihrer persönlichen Wirkung, Überzeugungskraft und Interaktion mit dem Publikum im Vordergrund. Zum anderen habe ich versucht, ihnen nicht nur Tipps, Ratschläge sowie Dos and Don'ts für eine bessere Wirkung zu geben, sondern diese nach Möglichkeit auch stets zu begründen. Dies setzt beim Leser natürlich ein gewisses Interesse an psychologischen Hintergründen und Zusammenhängen voraus. Und mit dieser Zielsetzung unterscheidet sich dieses Buch sicher von anderen Ratgebern zum selben Thema.

Wir werden uns daher im ersten Kapitel zunächst mit der Struktur unseres Gehirns, dem Unbewussten und unseren Emotionen befassen. Vor dem Hintergrund der stets entscheidenden Frage „Warum sollte mir mein Publikum zuhören?“ beschäftigen wir uns mit verschiedenen Motivationsmodellen. Die Unterscheidung von Sach- und Beziehungsebene sowie die Kommunikationsmodelle von Paul Watzlawick und Friedemann Schulz von Thun machen verständlich, warum wir uns in sozialen Situationen verhalten, wie wir das üblicherweise tun.

Kapitel 2 behandelt alle Aspekte Ihrer persönlichen Wirkung (Stimme, Sprache, Mimik und Gestik) im Hinblick auf angemessenes Auftreten und überzeugende Wirkung. Hierzu gehören jedoch nicht nur äußerlich sichtbare Aspekte Ihrer Person, sondern auch Sprechstil, Rhetorik, Kommunikationsverhalten und Authentizität. Die in diesem Abschnitt vorgestellten „goldenen Regeln“ ermöglichen Ihnen generell, durch klare Kommunikation und Kooperation leichter Vereinbarungen zu treffen und Ziele zu erreichen – nicht nur in Vorträgen.

Kapitel 3 enthält schließlich konkrete Hinweise zum Vorbereiten und Gestalten Ihrer Präsentation, Hilfestellungen zur mentalen Vorbereitung sowie Übungen zum Umgang mit Lampenfieber. Dabei ist mir wichtig, sich kritisch mit dem Standard-Medium Powerpoint auseinanderzusetzen – bei dessen mittlerweile nahezu inflationärem Einsatz beein-

druckt häufig nicht mehr der Referent das Publikum, es fühlt sich eher als Besucher einer Karaoke-Show. Auch Erfahrene werden hier Hinweise erhalten, wie sie die größten Fehler im Umgang mit diesem Medium vermeiden und stets die Aufmerksamkeit ihres Publikums, also die richtige Präsenz behalten können.

Kapitel 4 widmet sich in erheblichem Umfang der Frage „Was mache ich, wenn ...“, also den möglichen Schwierigkeiten beim Präsentieren. Hier habe ich all meine Erfahrungen mit entsprechenden Fragen und Anliegen meiner Teilnehmer aus zwanzigjähriger Seminartätigkeit zusammengetragen. Sie erhalten Tipps zum richtigen Umgang mit allen erdenklichen Pannen und Schwierigkeiten. Neben den, wie Sie feststellen werden, eher harmlosen technischen Pannen geht es hier vor allem um kritische Fragen und schwieriges Verhalten Ihrer Zuhörer. Und um die Situation, die auch erfahrene Referenten am meisten fürchten: unzufriedene Teilnehmer.

Im Sinne der besseren Lesbarkeit werde auch ich ab sofort nur noch von „dem Leser“ sprechen, wende mich aber natürlich auch an die weibliche Leserschaft.

Nun wünsche ich Ihnen eine interessante Lesereise und inspirierende Erkenntnisse!

Besser wirken, mehr bewirken!

So überzeugen Sie Kunden und Geschäftspartner mit
professionellen Präsentationen

Henkel, P.

2014, XI, 198 S. 62 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-04963-8