

---

## Vorwort

- **„Wir glauben, dass wir Erfahrungen machen. Aber die Erfahrungen machen uns.“ (Eugène Ionesco)**

Mit dem Applaus Ihres Publikums verlassen Sie die Bühne. Die Leute bedanken sich deutlich hörbar dafür, dass Sie sie gut unterhalten haben und dass Sie ihnen eine ganze Menge Interessantes vermittelt haben. Und Sie sind zu Recht beseelt von dem befriedigenden Gefühl, einen guten Job abgeliefert zu haben.

Illusorisch? Zu schön, um wahr zu sein? – Sie können das! Es ist alles nur eine Frage, in wie weit Sie stressfrei in Ihrer Präsentationssituation handeln können. Denn Sie wollen gut sein, sonst hätten Sie sich auf die Situation gar nicht eingelassen. Sie wollen den anderen Ihr Anliegen präsentieren und die Menschen für Ihre Ideen begeistern.

In diesem Buch möchte ich Ihnen eine ganze Reihe von Punkten aufzeigen, die Ihre Überzeugung „Ich kann das!“ festigt. Ich möchte Sie ermuntern, sich noch öfter auf die Situation „Präsentation“ einzulassen, indem ich Sie damit vertraut mache, was Ihnen bei einer Präsentation so alles passieren kann. Ich werde Sie darauf hinweisen, worauf Sie schon bei der Vorbereitung achten sollten und Ihnen anhand vieler Beispiele aus der Praxis darstellen, „wie Präsentation funktioniert“. Das wird Sie sicher machen und Sie können während Ihrer Präsentation souverän auf Ihr Publikum reagieren. Denn je mehr man über eine Situation weiß, desto vertrauter wird sie und desto geringer ist die Stressbelastung.

Beispielhaft stelle ich mir solche Situationen vor, für die Sie die Überlegungen und Tipps aus diesem Buch gebrauchen könnten:

Sie wollen einen Fachvortrag halten, evtl. von visuellen Medien wie Powerpoint unterstützt, Sie haben die wichtigsten Kunden zu einem Meeting eingeladen und wollen die neue Geschäftspolitik erläutern oder Sie wollen mal eben bei der Eröffnung des Messestandes einige Grußworte reden.

Selbstverständlich haben Sie dann den Anspruch, dass man Ihnen zuhört. Ganz entscheidend, ob Sie die Menschen erreichen, ist dabei, dass Sie Ihr Thema und Ihre Funktion bei der Veranstaltung klar definiert haben, dass Sie eine freundliche Aufmerksamkeit an den Tag legen, Engagement für Ihre Sache und Zugewandtheit zu Ihrem Publikum ausstrahlen. Dann können Sie mit Ihrer Persönlichkeit überzeugen.

► Ihre Persönlichkeitswirkung ist entscheidend.

Um als Persönlichkeit zu wirken, müssen Sie Da-Sein, körperlich wahrnehmbar vorhanden sein und schon mit der Körperhaltung den Menschen signalisieren, dass Sie ihnen etwas mitteilen wollen und dass Sie etwas zu sagen haben. (Es gibt Menschen, die betreten einen Raum und das Gespräch der anwesenden Menschen wird, von ihnen selbst oft unbemerkt, deutlich leiser.)

Zusätzlich übermittelt dann noch die menschliche Stimme eine Fülle nicht-verbalen, emotionaler Signale – Denken und Fühlen der Menschen äußern sich im Klang der Stimme.

Wenn beides, Körpersprache und Stimme, Ihren Auftritt ausdrucksstark unterstützt, dann überzeugen Sie: Sie entwickeln Präsenz! Und diese Präsenz kann man zum großen Teil lernen.

Sie halten hier ein Buch in der Hand, das sich mit Moderation und Präsentation beschäftigt. So steht es vorn auf dem Buchdeckel. Moderation hat in diesem Fall nur am Rande mit der so genannten Moderationsmethode zu tun, mit der man Prozesse von Gruppenaktivitäten zur Problemanalyse oder Entscheidungsfindung unterstützen kann; z. B. mit farbigen Metaplankarten. Hier ist in erster Linie die Moderation jedweder Veranstaltung gemeint. Das kann eine Großveranstaltung sein wie ein Kongress, ein Symposium oder ein Event oder auch eine Fachdiskussion, die Sie in Ihrem Betrieb oder Ihrem Berufsverband durchführen wollen. Aber gemeint ist ebenso auch die Leitung eines Meetings oder eines Mitarbeitergesprächs, das Sie als Vorgesetzter führen wollen oder müssen.

Mit dem Begriff Präsentation im Titel will ich deutlich machen, dass es in diesem Buch darum geht, wie Sie irgendetwas anderen präsentieren. Und dieses Irgendetwas sind Ihre Ideen, ein neues berufliches Konzept, aber auch Sie selbst. Denn Sie stellen bei einer Präsentation ja immer auch sich selbst dar.

► Sie verbessern Ihre persönliche Wirkung

Je größer die Gruppe, vor der Sie sprechen, umso mehr werden Sie an Kriterien gemessen, die Ihre Zuhörer auch beim Fernseh-Gucken anlegen: Die Menschen sind heute immer weniger dazu bereit, einer sachlichen, differenzierten Auseinandersetzung über einen längeren Zeitraum zu folgen – sie schalten wie beim Fernsehen ganz einfach um oder ab. Und so gewinnt wie beim Fernsehen nicht immer der, der die besseren Argumente hat, sondern der, der rhetorisch geschickt, eloquent und schlagfertig seinen Auftritt absolviert – und zwar in aller Freundlichkeit!

Entscheidender als der Inhalt ist bei größeren Gruppen meist der Eindruck, den das Publikum von Ihnen hat. Was Sie inhaltlich gesagt haben, haben die Zuschauer schon am nächsten Tag zum großen Teil vergessen – aber wie Sie insgesamt gewirkt haben, das bleibt im Gedächtnis haften und taucht dann auch das Thema, das Sie vorstellen wollten, in ein entsprechendes Licht.

Die Faustregel heißt hier: Je kürzer Ihre Rede-Zeit, desto persönlicher müssen Sie Ihr Thema vertreten; je schwerer das Thema und je schwieriger die Menschen Ihren Ausführungen fachlich folgen können, desto wichtiger wird Ihre emotionale Wirkung!

Sie werden hier also eine ganze Reihe an Hinweisen finden, wie Sie Ihre persönliche Wirkung auf andere in den unterschiedlichsten beruflichen Situationen verbessern können. Etwaige positive Auswirkungen auf Ihre privaten Kontakte möchte ich dabei nicht von vornherein ausschließen. Denn Kommunikation läuft nun mal immer nach den gleichen Regeln ab – nur der situative Kontext ist unterschiedlich: Wenn Sie eine Rede halten, werden Sie sich etwas anders verhalten, als wenn Sie eine Arbeitsgruppe leiten; auf einer großen Bühne ist die ausladende Gestik eines Showmasters evtl. angemessen, bei der Moderation einer Podiumsdiskussion wohl eher nicht.

Wer wirklich etwas zu sagen hat, überzeugt immer, auch ohne ausgefeilte Körpersprache oder stimmliche Höchstleistung. Aber man kann seinem Publikum das Zuhören und das Verstehen wesentlich erleichtern, wenn man seine Inhalte durch Stimme, Körpersprache und Gestik unterstützt.

► viele praxisorientierte Hinweise

Dieses Buch ist so aufgebaut, dass ich Ihnen zunächst darstelle, wie ich die Dinge um Kommunikation und Präsentation in öffentlichen (das heißt: nicht-privaten) Situationen erfahren habe und sehe. Dieser grundlegende Teil wendet sich in erster Linie an Leser, die schon Erfahrung mit Präsentationen haben und hier mehr über die Hintergründe und Zusammenhänge erfahren wollen. Ich entwickle Ihnen einen runden und schlüssigen Verständnisrahmen als Handlungsbasis und stelle dieses Gesamtmodell zur Diskussion. Ihre Sache ist es dann, sich meiner Sicht ganz oder auch nur teilweise anzuschließen oder auch nicht. Aber sicherlich bekommen Sie Impulse, Ihre eigenen Erfahrungen zu ergänzen und Ihre Weltsicht abzurunden. Und damit dann auch genug der Theorie.

Anschließend wird es praktisch. Zwar gibt es immer wieder Erklärteile, aber was ich Ihnen vermitteln möchte, werde ich immer an praktischen Situationen aufzeigen oder Ihnen pragmatische Tipps und Hinweise geben. Es wird darum gehen, was Sie tun können, um eine vollklingende Stimme zu bekommen und wie Sie mit Hilfe einiger körpersprachlicher Übungen und Überlegungen authentischer und präsenter auf andere wirken. Im zentralen 3. Kapitel dieses Buches werden Sie bemerken, dass es immer wieder um Ihre Haltung geht: die äußere wie die innere. Danach möchte ich Ihnen einige Möglichkeiten zeigen, wie Sie Ihre Themen und Inhalte ökonomisch und präzise strukturieren können und wie Sie schon bei der Planung Ihrer Veranstaltung (auch das Mitarbeitergespräch ist in diesem Sinne eine Veranstaltung) ein Setting schaffen können, das Ihnen und Ihren Zuhörern beim Aufnehmen und Verstehen der Inhalte hilft. Schließlich geht es noch um Ihre Rollenfunktion als Moderator und Präsentator und wie Sie diese am besten und leichtesten erfüllen können. Sollten Sie dann trotz aller Professionalisierung doch noch in Stress geraten, gibt es Tipps, wie Sie Stress und Lampenfieber wieder in den Griff bekommen.

► Wahrnehmungsfähigkeit und Verstehen vermitteln

Prinzipiell werden Sie mit Hilfe dieses Leitfadens Ihre Wahrnehmungsfähigkeit ausbauen, denn Ihre Wahrnehmungsfähigkeit und Sensibilität sind der einzige Garant für eine gelungene Präsentation. Ihre Inhalte kennen Sie besser als ich, da kann ich mich nur mit einigen formalen Anregungen einmischen. Also habe ich die Einflussfaktoren des Bühnengeschehens für Sie durchsortiert und versucht, die wichtigsten Einflussgrößen darzustellen. Ich möchte Sie lediglich auf einige Punkte aufmerksam machen, damit Sie abschätzen können, was wo wie zusammenhängt.

Für dieses Konzept nutze ich im Wesentlichen Methoden aus dem Stimm-Coaching, sowie Theater- und Schauspieltechniken, insgesamt einen konsequent journalistischen Zugang; dann Grundlegendes aus den Bereichen Rhetorik, Medientheorie, Psychologie und Marketing – und ganz viel praktische Erfahrung! Daraus entwickle ich dann verwendungsorientierte, pragmatische Handlungsvorschläge, untermauert und begleitet von Hinweisen auf wissenschaftliche Forschungsergebnisse. Also: So viel Theorie wie nötig, so viel Infotainment wie möglich.

► **„Erfahrung ist eine verstandene Wahrnehmung.“** (Immanuel Kant)

Aber dieses Buch ist gleichzeitig auch ein Workbook, mit dem Sie sich die verschiedenen Facetten von Präsentation erarbeiten können. Es ist so aufgebaut, dass Sie sich die Kapitel auch einzeln vornehmen können. Allerdings stehen die verschiedenen Aspekte von Präsentation alle miteinander in Verbindung und bedingen einander teilweise. Viele Querverweise werden da für den nötigen Überblick sorgen. Praktische Tipps habe ich immer mal wieder eingestreut. – Sie müssen ja nicht alle Fehler noch mal machen, die mir im Laufe meines Berufslebens schon untergekommen sind und aus denen ich Konsequenzen gezogen habe.

Den Vorteil dieses Buches nutzen Sie optimal, wenn Sie es von vorn nach hinten durchblättern. Zum einen erschließt sich dann der Gesamtzusammenhang der vielen kleinen Aspekte besser. Aber Sie bekommen auch einen Überblick, der eine ganzheitliche Betrachtungsweise ja ausmacht. So erhalten Sie am ehesten das, was ich mit diesem Buch beabsichtige, nämlich einen recht runden Gesamtüberblick über das Thema Präsentation, mit den wichtigsten variablen Aspekten und Regelmäßigkeiten von Präsentation. Die Literaturangaben sind nicht nur eine Quelldokumentation, sondern sollen Ihnen auch Hinweise geben, wo Sie Vertiefendes erfahren können.

Manches wird Ihnen bekannt vorkommen, manches vielleicht gänzlich neu für Sie sein, denn Sie werden Sichtweisen finden, die aus meiner Arbeit als Sprecher und Moderator, als Trainer und Coach entstanden sind.

► die Stärken stärken

Sie werden auch immer mal wieder darauf stoßen, dass ich ein- und dasselbe Phänomen an unterschiedlichen Stellen des Buches aus verschiedenen Blickwinkeln angehe. Das hat natürlich damit zu tun, dass viele Aspekte miteinander verwoben sind. Aber ich nutze

dann auch schon mal die Gelegenheit, Ihnen verschiedene Betrachtungsweisen anzubieten. Suchen Sie sich die heraus, die Ihnen am ehesten behagt. Es gibt immer verschiedene Möglichkeiten die Welt zu betrachten. Und glücklicherweise denkt, fühlt und handelt jeder Mensch anders. Allgemeingültige „Kochrezepte“ für Präsentation, die immer narrensicher funktionieren, gibt es nicht. Wer das behauptet oder den Anschein erweckt, ist ein Scharlatan.

Finden Sie im Laufe der Zeit Ihren ganz individuellen Zugang zum Thema Präsentation. Entscheiden Sie nach der Maxime „Was bringt mich meinem Vermittlungsziel näher?“. Vielfach gibt es kein Richtig oder Falsch, sondern nur die Beurteilung, ob ein bestimmtes Verhalten, eine bestimmte Maßnahme der Zielerreichung dienlich ist oder nicht. Ich versuche lediglich, Ihnen ein paar Informationen zu geben, damit Sie Ihre Entscheidungen leichter treffen können und Ihr Ziel effektiver erreichen. Das stärkt Ihre Stärken und lässt damit auch gleichzeitig Ihre Schwächen kleiner erscheinen. Alles eine Frage der Mischung und eine Frage der Perspektive. Denn es ist ja noch nicht eindeutig geklärt, ob das was Sie bei sich selbst als Schwäche empfinden, auch wirklich eine ist. In anderem Licht betrachtet, ist es ja vielleicht auch eine Stärke, mit der andere Zeitgenossen nicht gesegnet sind.

► ein individuell passendes Handlungskonzept

Ich denke, Sie werden mit diesem Buch Ihr persönliches Handlungsrepertoire entwickeln im Umgang mit der Situation, dem Thema und vor allem den interessanten Menschen, mit denen oder für die Sie Ihre Präsentationen machen. Denn wenn Sie authentisch und stimmig agieren, werden Ihnen die Menschen gern zuhören und sich von Ihnen bewegen lassen. Als Honorar gibt's anschließend Applaus und lobende Worte.

Und jetzt wünsche ich Ihnen eine erkenntnisreiche Reise, viel Freude und anregende Impulse bei Ihrer Tour zu den Planbarkeiten und Unwägbarkeiten, die Präsentationen und Veranstaltungsmoderationen so spannend machen!

Ihr  
Lutz Göhnermeier

---

Eine Anmerkung noch: Ich unterstütze durchaus tatkräftig die Forderung nach exakter Benennung der weiblichen und männlichen Funktionen und Anreden. Dennoch habe ich in diesem Buch zu meist die männliche Sprachform gewählt – aus Gründen der leichteren Lesbarkeit, keinesfalls aus diskriminierender Absicht.



<http://www.springer.com/978-3-658-04873-0>

Praxishandbuch Präsentation und  
Veranstaltungsmoderation  
Wie Sie mit Persönlichkeit überzeugen  
Göhnermeier, L.  
2015, XIV, 435 S., Hardcover  
ISBN: 978-3-658-04873-0