

Faszinieren oder Präsentieren

**Frank Ferro
Trivadis GmbH
Lyoner Str. 15
60528 Frankfurt / Main**

Schlüsselworte

Faszination, Präsentation, erster Eindruck, Körperhaltung, Gestik, Mimik, Betonung, Wortwahl, Folien

Einleitung

Präsentieren beim Kunden oder auf Konferenzen ist der Standard. Dazu wird meist sehr viel PowerPoint eingesetzt. Das Ziel von jedem Vortragenden ist es, sich nachhaltig positiv ins Gedächtnis der Zuhörer zu bringen. Dies erhöht bei Veranstaltungen die Anzahl der begeisterten Zuhörer oder bei Kundenpräsentationen die Wahrscheinlichkeit für den Zuschlag des Auftrags. Dazu reicht es heutzutage nicht mehr aus mit Fachwissen allein zu glänzen. Vielmehr muss die Information auch spannend bzw. faszinierend vorgetragen werden, d. h. die Präsentation geht in Faszination über.

Doch was macht den Unterschied aus? Anhand konkreter Beispiele wird der Schritt zur Faszination verdeutlicht. Hierbei wird vor allem auch auf die Bedeutung der Körpersprache (Gesten, Mimik, Bewegung) eingegangen. Dies ist bei vielen Vortragenden die am Häufigsten unterschätzte Komponente. Und was viele unterschätzen oder sogar nicht wissen: die Körpersprache spricht in den allermeisten Fällen die Wahrheit - die gesprochenen Worte lassen sich wesentlich leichter beeinflussen! Auch die Betonung von Worten oder der gezielte Einsatz von Pausen innerhalb eines Vortrags kann dazu beitragen, dass der Zuhörer in den Bann gezogen wird. Zusammenfassend wird der Vortrag aufzeigen, dass es ganz wichtig ist, dass der Redner und nicht die Technik (PowerPoint-Präsentation) im Vordergrund stehen sollte.

Der erste Eindruck

Das Erste was bei einem Vortrag geschieht, ist die Bildung eines ersten Eindrucks durch den Zuhörer. Unsere sogenannte Beurteilungsmaschine ist ständig aktiv. Sie besteht aus Milliarden von Nervenzellen. Und genau diese entscheiden in den ersten Sekunden darüber, ob der Redner sympathisch ist oder nicht. Eine schnelle Entscheidung kann dabei bereits nach sagenhaften 150 Millisekunden entstehen, aber spätestens nach 90 Sekunden hat jeder die Sympathiefrage entschieden. Und einem sympathischen Menschen wird durchaus mehr Kompetenz zugesprochen als einem unsympathischen. Begrüßen Sie also die Zuhörer mit einem Lächeln.

Wird der Vortragende als sympathisch eingestuft, so wird er in den nächsten ca. 4 Minuten weiter gemustert. In der ersten Minute wird z. B. implizit das Alter geschätzt und die Figur geprüft. Dies führt dann dazu, ob der Redner als attraktiv eingestuft wird oder nicht. In der 2. und 3. Minute werden weitere Details wie Oberkörper, Hände, Körperhaltung geprüft. Ebenso finden die Stimme und der Tonfall Beachtung. Damit ist der erste Eindruck abgeschlossen und wir wissen, ob der Mensch als attraktiv eingestuft werden kann.

Aus diesem Grund empfiehlt es sich folgende 4 Regeln zu beachten:

- 1.) Lächeln
- 2.) Haltung zeigen: Selbstsicherheit durch sicheren Stand
- 3.) Kopfhaltung: immer gerade. Kinn nicht zu weit nach oben, das wirkt arrogant
- 4.) Arme öffnen

Diese vier Regeln zeigen gleichzeitig, dass Kommunikation auch ohne Worte stattfindet: die nicht-verbale Kommunikation. Paul Watzlawick hat daher den Spruch geprägt: Man kann nicht nicht kommunizieren!

Die Körperhaltung

Gerade zu Beginn ist ein fester Stand von wichtiger Bedeutung. Das strahlt viel Sicherheit aus. Ein Pendeln von einem Bein auf das andere zeigt hingegen Unsicherheit. Ein Vor- und Zurückgehen deutet darauf hin, dass sich der Sprecher in seiner Rolle nicht wohl fühlt. Daher ist es wichtig in den ersten Minuten auf einer Stelle stehen zu bleiben. Ebenso ist es wichtig, dass die Schultern parallel zu den Zuhörern verlaufen. Auch das strahlt wieder viel Selbstbewusstsein aus. Oft ist zu beobachten, dass der Redner sich seitlich wendet – er lässt damit nur wenig Angriffsfläche zu und das wirkt unsicher.

Neben dem richtigen Stand sind weitere Faktoren von Bedeutung. Der Kopf zeigt geradeaus zum Publikum, das Kinn nicht zu hoch, denn das wirkt in den meisten Fällen überheblich. Ist hingegen das Kinn sehr tief, so wirkt das wieder unsicher, da sich der Redner nicht traut, die Zuhörer anzusehen. Ein kleiner Trick liegt darin, dass sich der Referent ein paar Zuhörer mit einem positiven Gesichtsausdruck aussucht und diese immer wieder mal anschaut. Durch den Blick in positiv wirkende Gesichter kann auch die Nervosität deutlich reduziert werden.

Was machen wir mit den Händen? Viele Redner wissen nicht die Hände wirksam einzusetzen. Dies wird später bei den Gesten weiter erläutert. Um für Gesten vorbereitet zu sein, sollten die Hände weder hinter dem Rücken versteckt werden noch in den Hosentaschen geparkt werden. Die Hände hinter dem Rücken wirken zurückhaltend bzw. passiv und die Hände in den Hosentaschen wirken eher bedrohlich respektive auch lässig. Die Hände in der Hüfte wirken in den meisten Fällen sehr dominant. Verschränkte Arme zeigen tendenziell einen verschlossenen Menschen. Daher sollten die Hände entweder oberhalb der Gürtellinie mit der Handfläche nach oben ineinander gelegt werden oder sie werden hängen gelassen. Beide Fälle haben eine neutrale Bedeutung und die Hände sind für die Durchführung von Gesten sofort einsatzbereit.

Die Gestik

Gesten untermauern das Gesagte in beeindruckender Weise. Das liegt vor allem daran, dass Bilder (und Gesten sind als solche einzuordnen) wesentlich besser im Gedächtnis haften bleiben als Worte. Aber Vorsicht: Worte kann ein Redner besser beeinflussen. Gesten hingegen bringen meist die Wahrheit ans Licht. Daher ist es wichtig, dass die Gesten auch zu den Worten passen. Spricht der Redner über ein großes Projekt und macht dabei mit den Händen lediglich eine kleine Handbewegung in Form eines Kreises, so haftet beim Zuhörer die kleine Geste und nicht das ausgesprochene Wort. Ein anderes Beispiel warum Geste und Wort im Einklang stehen müssen ist eine Aussage wie „ich erledige das sofort“ und dabei sind die Arme verschränkt. Den gesprochenen Worten wird in solchen Fällen wenig Glaubwürdigkeit zugesprochen.

Wichtig ist auch, dass die Geste immer vor dem Wort kommt und die Geste auch eine Weile stehen bleibt. Ein gezielter Einsatz der Pausentechnik rundet das Ganze ab. Nur so erzielen die Gesten die gewollte Wirkung; nämlich das Gesagte zu untermauern und so die Aussage nachhaltig bei den Zuhörern ins Gedächtnis zu bringen. Sehr eindrucksvoll und wirksam sind immer Gesten, die sich vom Körper wegbewegen. Das wirkt offenherzig, zudringlich oder aufrichtig.

Die Mimik

Die Mimik gibt sehr viel Aufschluss über den Redner oder auch den Gesprächspartner. Gemäß Paul Ekman gibt es sieben Basisemotionen. Ein Redner sollte immer den glücklichen Gesichtsausdruck zeigen. Das wirkt immer ehrlich. Vorsicht ist geboten, wenn der Ausdruck der Missachtung bei einer Aussage zum Vorschein kommt. Oftmals sieht man bei einem Vortrag, dass der Vortragende manchmal über eine Folie selbst überrascht ist. Dies ist dann der Fall, wenn eine Folie aus Versehen doch noch in der Präsentation vorkommt oder eine andere Folie erwartet wurde. Dadurch verrät sich der Redner selbst; oftmals noch durch eine Aussage verbunden wie: jetzt hätte eigentlich eine andere Folie kommen sollen. Ein guter Redner bleibt an dieser Stelle cool, macht einfach weiter als sei nichts gewesen, denn die Zuhörer wissen gar nicht, dass eine Folie unplanmäßig erscheint.

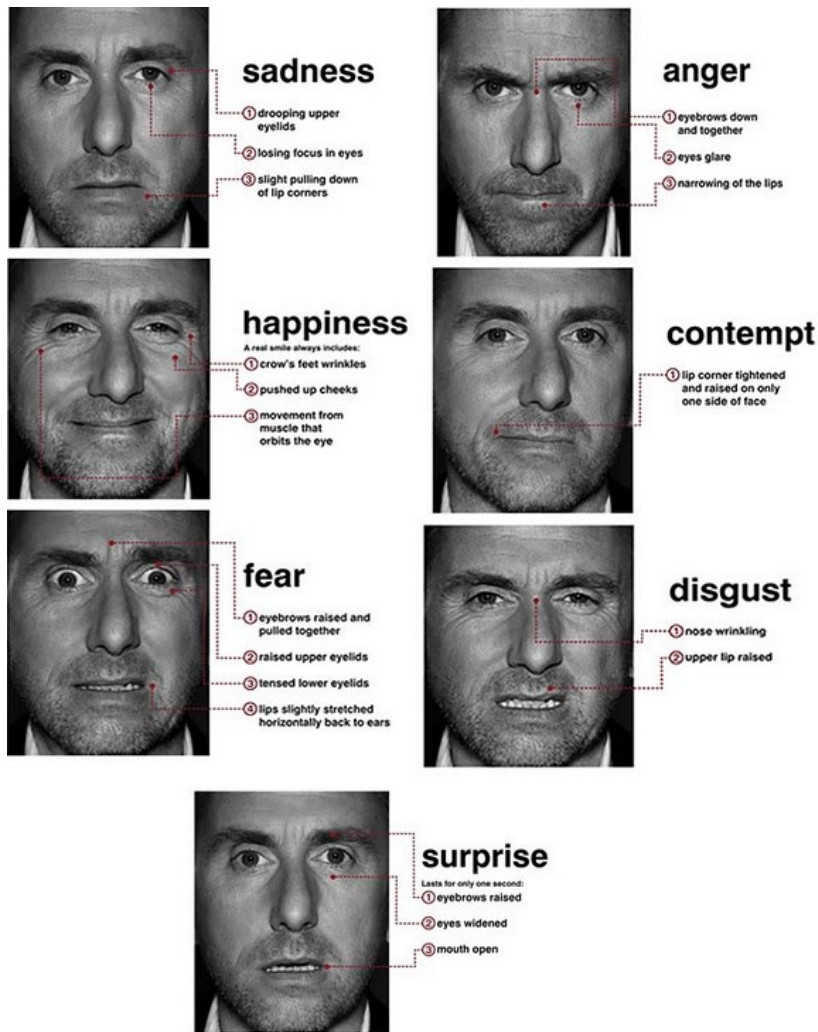


Abb. 1: Basisemotionen nach Ekman

Die Betonung und Wortwahl

Neben der Non-verbalen Kommunikation ist selbstverständlich das gesprochene Wort nach wie vor von großer Bedeutung. Die Betonung beim Vortragen ist ganz entscheidend. Nichts ist schlimmer als ein spannender Kontext, welcher sehr monoton vorgetragen wird. Hier bleibt mit großer Sicherheit sehr wenig beim Zuhörer im Gedächtnis haften. Doch selbst bei einer sehr gut vorgetragenen Rede kann es vorkommen, dass wenig haften bleibt. Der Zuhörer wird meist durch zu viele Zahlen, Daten, Fakten überfordert. Hier wiederum helfen bildhafte Vergleiche.

Kurze Sätze gerade zum Ende eines Vortrags strahlen sehr viel Kompetenz aus. Ein Beispiel hierfür: „Wir schließen das Projekt in Time und Budget ab!“ Vermeiden sie bei solchen Sätzen insbesondere Füllwörter. Diese sind nicht nur unnötig sondern verwässern auch meist eine klare Aussage. Schnell kann dann aus obiger Aussage folgender Satz entstehen: „Wir haben solche Projekte auch schon in Time und Budget abgeschlossen.“

Und dann gibt es noch die negativ belasteten Wort, die es zu vermeiden gilt. Sehr gerne wird z. B. von Problemen gesprochen, die es zu lösen galt. Wesentlich besser ist von einer kniffligen Situation zu sprechen, die gelöst wurde. Denn Kunden wollen nicht hören, dass sie Probleme haben.

Die Folien

Bei den meisten Vorträgen wird versucht zu viele Folien in zu kurzer Zeit vorzutragen. Dabei fällt auch auf, dass oftmals die ersten Folien das Unternehmen mit seinen Umsätzen und Standorten vorstellt, gefolgt von Folien mit vielen bunten Logos, die die Referenzkunden darstellen. Und hier tauchen dann auch bei vielen Vorträgen oftmals die gleichen Logos auf. Damit wird der Zuhörer von der ersten Minute an gelangweilt.

Als nächstes fällt sehr oft auf, daß die Folien völlig mit Text überfrachtet sind. Das führt zu zwei Nachteilen: Anfangs fängt der Zuhörer noch an zu lesen. Dabei erfährt der Redner keine Aufmerksamkeit mehr durch den Zuhörer. Der Vortragende wird quasi ausgeblendet. Oder mindestens genauso schlimm ist die Tatsache, dass der Redner selbst anfängt seinen Folientext vorzulesen. Damit ist der Redner meilenweit vom Faszinieren entfernt, selbst mit Präsentieren hat das nichts mehr zu tun. Das gleicht eher einem betreuten Lesen. Der Vorteil aus Sicht des Redners liegt auf der Hand: Minimierung der Vorbereitungszeit!

Eine gute Folie hat entweder ein Bild oder maximal fünf Stichpunkte. Die eigentliche Botschaft wird durch den Redner ergänzt. Hierbei sollten sich die Redner auch überlegen, ob nicht der Griff zum Flipchart von Vorteil sein könnte. Das Flipchart hat den großen Vorteil, dass die volle Aufmerksamkeit der Zuhörer auf den Vortragenden gerichtet ist. In diesen Situationen sind Kernaussagen des Vortrags sehr gut platziert. Diese bleiben beim Zuhörer haften.

Zusammenfassung

Der Weg von der Präsentation zur Faszination ist oftmals gar nicht so groß. Oftmals reicht es schon aus, wenn die Folienanzahl als auch der Folieninhalt reduziert wird und der Vortrag dafür umso intensiver vorbereitet wird. Um den Zuhörer dennoch was Aussagekräftiges an die Hand geben zu können, sollte der Redner neben einer Präsentation noch ein Handout/Manuskript für die Zuhörer vorbereiten, welches er am Ende austeilen kann (oder welches der Veranstalter anschließend verteilen kann).

Kontaktadresse:

Frank Ferro
Trivadis GmbH
Lyoner Str. 15
D-60528 Frankfurt/Main

Telefon: +49 (0) 69 – 264 93 30 - 0
Fax: +49 (0) 69 – 264 93 30 - 19
E-Mail: frank.ferro@trivadis.com
Internet: www.trivadis.com