

Präsentieren mit Glanz und Gloria

von Anja Oser, Inhaberin PARLA®



Was ist eine glanzvolle Präsentation?

Ist damit die Hochglanzbroschüre für Ihr neues Produkt gemeint?
Geht es um das ausgefeilte Mediendesign Ihrer aktuellen Beamer-Präsentation?

Sehr viel Zeit und Geld investiert jedes Unternehmen, das professionell auftreten möchte, in Materialien, um sich potenziellen Kunden zu präsentieren. Immense Kosten verschlingen hochwertige Papiere und Prospekte, die Website und der Messestand. Das sind sicherlich wichtige Marketing-Instrumente. Doch was beeindruckt wirklich? Was macht den Unterschied zur Konkurrenz?

Mehr als jede Technik zählt der Mensch.

Als „Verkäufer“ unserer Produkte, Ideen, Dienstleistungen oder unseres Unternehmens treten wir als Menschen anderen Menschen gegenüber. Wenn Sie es schaffen, persönlich zu überzeugen und als Mensch glaubwürdig zu sein, erreichen Sie Ihr Gegenüber und treffen auf Kaufbereitschaft.

Eine gute Beziehung ebnet den Weg für eine gute Zusammenarbeit in einer Sache. Wir Menschen sind nun einmal vom Gefühl dominiert. Wir glauben zwar immer, wir wären ach so vernunftbetont. Doch schließlich und endlich brauchen wir unseren Verstand häufig nur, um eine im Bauch getroffene Entscheidung mit Argumenten zu belegen, damit wir sie nach außen vertreten können.

Spontane Reaktionen kommen zu 70-80% aus dem Bauch. Unter Stress wächst der Anteil, das Großhirn ist dann blockiert und wir reagieren wie unsere tierischen Vorfahren aus dem Stammhirn. Gefühle lassen sich über reine Technik nur bedingt vermitteln. Es braucht also die menschliche Komponente, um andere zum Handeln zu bringen.

Jede Präsentation ist nur so gut wie ihr Präsentator.

Nur wenn Sie selbst Ihre Botschaft verkörpern, wird sie Ihren Zuhörer ansprechen. Seien Sie stimmig! Vermitteln Sie mit Ihrer Körpersprache und Ihrer Stimme Ihre Inhalte.

Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance.

Oft ist versucht worden, herauszufinden, was den ersten Eindruck besonders prägt.

Albert Mehrabian hat seinen Studierenden dazu unstimme Botschaften anhand von Filmsequenzen vorgespielt und sie nach ihrem Eindruck befragt. Das Ergebnis seiner Studie besagt, dass die Mimik mit 55 % das ausschlaggebendste Mittel für die Glaubwürdigkeit eines Sprechers ist, der Stimmklang und die Melodieführung das zweitwichtigste mit 38 %.

Gerade an der Mimik erkennen wir, wie es jemandem geht, ob er traurig oder fröhlich ist. Die Stimme verrät, wie jemand gestimmt ist, ob er guter Stimmung oder verstimmt ist. Und eine Sprechmelodie mit vielen Höhen und Tiefen klingt begeistert und begeisternd, während eine flache Melodieführung bedrückt oder gelangweilt wirkt.



Wie wir etwas sagen, bestimmt also, was davon ankommt. Der Ton macht die Musik. Der eigentliche sprachliche Inhalt ist mit 7 % für den ersten Eindruck bei unstimmen Botschaften sekundär. Sind die Worte jedoch stimmig zu Körper und Klang, wird der Zuhörer sich schnell auf die Inhalte konzentrieren können.

Wenn der persönliche Auftritt so entscheidend ist, wie machen wir ihn bemerkenswert?

Im Wort „bemerksenswert“ steckt, dass wir es wert sind, dass andere sich merken, wer wir sind. Und genau das wollen wir ja auch. Nur wenn wir als Mensch einen Eindruck hinterlassen, wird der potenzielle Kunde sich erinnern, wenn er Bedarf an unserem Produkt oder unserer Dienstleistung hat.

Präsentieren Sie sich menschlich!

Wer nicht perfekt ist, wirkt wesentlich sympathischer als jemand mit einem aalglatten Auftreten. Sie dürfen also auch Fehler machen, wenn Sie präsentieren, und diese Tatsache nimmt Ihnen vielleicht auch etwas vom inneren Druck und der Nervosität, die häufig vor wichtigen Auftritten aufkeimt.

Ein glanzvoller Auftritt ist nicht nur markant, sondern wir erwarten auch Charisma, Souveränität und Kompetenz.

Dabei spielt Ihre Körpersprache eine wesentliche Rolle: ein intensiver Blickkontakt, ein Lächeln, der feste Stand, eine offene Haltung und stimmige Bewegungen.

Erfolgsfaktor Stimme



Sie ist der Sympathieträger Nr. 1 am Telefon. Die Stimme entscheidet darüber, ob der Zuhörer das Gesagte annimmt oder nicht. Kein Wunder also, wenn die Synchronisationsstimme von Robert Redford immer häufiger in Werbesendungen zu hören ist.

Eine wohlklingende resonante Stimme ist trainierbar. Stimmen Sie sich möglichst früh am Tag ein, indem Sie vor sich hin summen, singen, mit Stimme gähnen oder kauen.

Die Stimme ist zugleich ein rhetorisches Mittel, indem wir, um Wichtiges hervorzuheben, in Lautstärke, Melodie oder Tempo variieren.

Sprechen Sie langsam und deutlich, wirken Sie kompetenter. Gelingt es Ihnen außerdem, kurze Sätze zu bilden und Pausen statt ähms zu sprechen – ganz im Gegensatz zu Herrn Stoiber – steht Ihrer Überzeugungskraft fast nichts mehr im Wege.

Ihr persönliches Auftreten und die inhaltliche Gestaltung Ihrer Präsentation hängen von einem bedeutenden Aspekt ab:

In welcher Situation präsentieren Sie?

- Kultur

Im asiatischen Raum ist Bescheidenheit absolut Trumpf. Hier dürfen Sie sich nicht nur körperlich verneigen, um Ihrem Gegenüber Ihre Wertschätzung auszudrücken, Sie dürfen, v.a. vor Vertretern aus dem Reich der Mitte China auch sogenannte „Weichspüler“ verstärkt einsetzen, wie z.B. „darf ich, könnte eventuell, es wäre mir eine Ehre...“

Mit diesem Stil werden Sie dagegen in den USA wenig erfolgreich sein. Die Amerikaner erwarten, dass Sie deutlich machen, was Sie können. Vergessen Sie bei Reden nur nicht, kleine Anekdoten einzustreuen. Die Liebhaber des „Infotainment“ erwarten persönliche Stories zur Unterhaltung. Übrigens auch amerikophile Unternehmen oder Unternehmen mit Stammsitz in den USA.

- Anlass

Sicherlich werden Sie bei der Eröffnung eines neuen Standortes anders auftreten als bei einer Betriebsversammlung, bei der es um Entlassungen geht. Ihr Thema, der Zeitpunkt, Ihre persönliche Rolle und das Ziel Ihrer Präsentation sind sorgfältig zu prüfen, bevor Sie Ihren Beitrag vorbereiten.

- Zielgruppe

Wir wissen, dass unsere Zuhörer sich meist eher gelangweilt fühlen von historischen Ausführungen oder technischen Details. Daher ist es sinnvoll, von vorneherein Nutzen, Vorteile und Anwendungsbeispiele, sowie Kosten miteinzubeziehen.

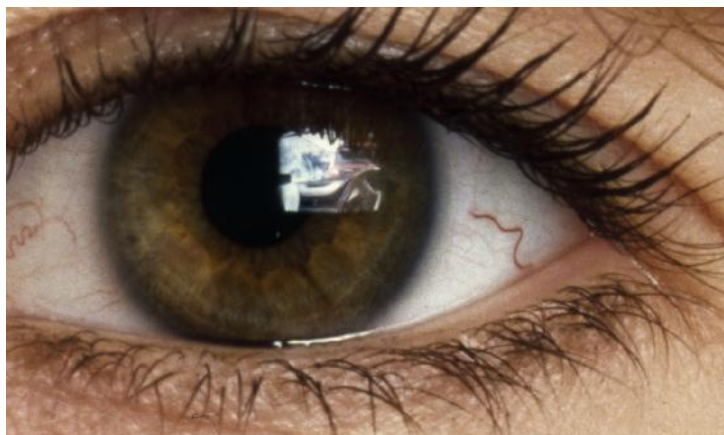
Das **EMMA-Prinzip** hilft, um Ihre Gesprächspartner oder Zuhörer zu analysieren:

Erwartungen:	an den Präsentator, das Produkt/die Dienstleistung
Meinungen:	Vorwissen, Erfahrungen und Einstellungen
Motivation:	Hoffnungen, Befürchtungen und Bedürfnisse (Sicherheit, Anerkennung, Zugehörigkeit, sozialer Erfolg, Fortschritt/Innovation)
Anwesenheitsmotiv:	sind die Zuhörer freiwillig da und dürfen auch entscheiden?

Weshalb überhaupt Visualisierung?

Der Mensch nimmt 83 % aller Informationen über die Augen auf. Der visuelle Sinn ist also bei den meisten Menschen der ausgeprägteste. Deshalb ist es auch so wichtig, mit der eigenen Körpersprache die Aussagen zu unterstreichen.

Machen wir zusätzlich für unsere Zuschauer sichtbar, was die Kernbotschaften sind, sind sie merkbarer. Ein Bild sagt oft mehr als 1000 Worte und ist leichter zu behalten. Wenn Bilder mit Worten kombiniert sind, werden beide Hirnhemisphären aktiviert. So kann der Zuhörer zu einem gehörten und gleichzeitig gelesenen Wort besser die entsprechende innere Vorstellung entwickeln. Sehen und Hören wir Informationen, können wir bis zu 50 % davon behalten, beim reinen Hören nur 20 %.



Weniger ist mehr! Erläutern Sie die in Ihren Powerpoint-Präsentationen befindlichen Stichworte mit Ihren eigenen Worten.

Was macht also eine glanzvolle Präsentation aus?

1. Ihr persönlicher Auftritt
2. die Stimmigkeit zur Präsentation
3. sparsame Unterstützung mit visuellen Medien

Wenn Ihnen die richtige Mischung gelingt, wird Ihre Präsentation nicht nur glanzvoll sein und Ihnen selbst Freude machen, sondern auch Gloria bringen. Der Ruhm bzw. der positive Effekt bei Ihren Zuhörern kommt dann ganz von allein. Sie bleiben mehr Menschen stärker in Erinnerung und werden davon in jeglicher Hinsicht profitieren.

Viel Erfolg!



Anja Oser

Geschäftsführerin PARLA GmbH & Co. KG

Neckarstaden 20
D-69117 Heidelberg

Telefon: +49 6221 58 58 40

Telefax: +49 6221 48 40 57

E-Mail: info@parla.de

Internet: www.parla.de

Für Fragen und Anregungen zu diesem Artikel stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung.