

Neun Wegweiser für eine gelungene Präsentation

Wann ist eine Präsentation gelungen? Und wann sieht man als Vortragender nicht nur gut aus, sondern fühlt sich auch gut - weil man die Teilnehmer erreicht, sie überzeugt hat und dabei dem "Plan" bzw. Ziel ganz treu bleiben konnte?

Aus meiner Sicht sind wertschätzende Präsentationen gelungene und erfolgreiche Präsentationen. Nun ist Wertschätzung zunächst ein 'weiches' Wort, aber so bald ich mir weniger gelungene Präsentationen ins Gedächtnis rufe, kann ich dies immer auf mangelnde Wertschätzung zurückführen. Dazu später im Text mehr.

Das Schöne ist, dass sich durch die Leitlinie "Wertschätzung" ein Plan ergibt, mit dem Sie sich auf Präsentationen vorbereiten können. Dieser Plan besteht aus 9 Elementen oder Leitmotiven. Jede Präsentation hat 3 Eckpfeiler oder 'Bestandteile': Den/die Redner/in, das Thema und die Teilnehmer, also das Publikum.

Außerdem gibt es drei Ebenen bzw. Stufen der Vorbereitung. Für einen Vortrag muss ich 1. eine Botschaft festlegen oder erarbeiten, 2. diese Botschaft visualisieren und 3. meinen Auftritt planen.

Ordnet man diese 3 Eckpfeiler und 3 Ebenen als Matrix an, ergibt sich ein leeres Raster - für das nun die Leitlinie Wertschätzung ins Spiel kommt. D.h. die Felder der Matrix füllen sich, indem ich mir für jedes Feld eine Frage nach dem Muster: Wie zeige ich Wertschätzung für mein Thema auf Ebene der Botschaft? Wie zeige ich Wertschätzung für mich als Rednerin auf Ebene der Botschaft? usw.



	Thema	Redner (ich selbst)	Teilnehmer
--	-------	------------------------	------------

	Thema	Redner (ich selbst)	Teilnehmer
Botschaft			
Visualisierung			
Auftritt			

Botschaft

1. Einprägsam

Betrachten wir das genauer. Wie zeige ich Wertschätzung für mein **Thema** auf Ebene der **Botschaft**? heißt: Wie formuliere ich die Botschaft so, dass sie dem Thema gerecht wird? Wie wähle ich die Botschaft so, dass sie sich positiv einprägt (weil "sie es mir wert" ist)?

Es gibt Übungen und Vorgehensweisen, um die eine, wichtige Botschaft Ihrer Präsentation zu finden. Eine Auswahl davon wird in Kürze hier im Blog vorgestellt.

2. Haltung

Der nächste Wegweiser ist "Haltung" - als Antwort auf die Fragen: Wie zeige ich Wertschätzung meiner **eigenen Person** gegenüber auf Ebene der **Botschaft**? oder anders gesagt: Wie äußere ich eine Botschaft, die ich mit Stolz und Freude verkünden und verteidigen möchte? Wozu ich mir natürlich überhaupt klar darüber werden muss, welche Haltung ich einnehme und wie ich diese für das Zielpublikum erkennbar machen kann. Gemeint ist zunächst die innere Haltung - die aber auf Ebene 3 (dem "Auftritt") natürlich auch äußerlich sichtbar und hörbar wird.

3. Auswahl

Wie zeige ich Wertschätzung für die **Teilnehmer** auf Ebene der **Botschaft**? Indem ich genau für diese Teilnehmer auswähle aus all dem, was ich zum Thema sagen könnte. D.h. zunächst natürlich dadurch, dass ich überhaupt eine passende Botschaft für genau diesen Zuhörerkreis auswähle. Hinzu kommt noch die Kommunikationsstrategie, also ob ich mit der Präsentation erklären, überzeugen oder motivieren möchte, Betroffenheit auslösen - oder all diese Ziele an der ein oder anderen Stelle zum Tragen kommen. Das wiederum beeinflusst nicht nur die Auswahl aus dem Themenbereich sondern natürlich auch den Aufbau des Vortrags.

Dies ist ein Punkt, an dem ich mich als Teilnehmerin bei Präsentationen häufig nicht wertgeschätzt fühle, z.B. wenn wir als deutsches Publikum von einem deutschen Redner Folien auf Englisch präsentiert bekommen, die zum Teil für uns belanglose Informationen enthalten (Vermutung: weil diese Folien schon vorhanden waren).

Visualisierung

Die zweite Ebene der Präsentationsvorbereitung ist die Visualisierung. Viele Präsentatoren verwenden heute PowerPoint, Keynote, Impress oder Prezi - d.h. eine Software. Selbstverständlich kann man ebenso an Whiteboards, mit Flipchart oder auch 'nur' mit einer bildhaften Sprache visualisieren.

Grundsätzlich ist bei der Visualisierung wichtig, dass die Botschaft weiterhin **einprägsam** bleibt, die inhaltliche **Auswahl** für die Zielgruppe nicht untergeht und dass die

Haltung des Vortragenden auch visuell deutlich wird. Im Grunde legt man hier die Botschaft auf den Präsentierteller. Viele PowerPoint-Werke wirken jedoch eher wie ein vollgepackter Kofferraum.

4. Klarheit

Im Grunde ist Wertschätzung für das **Thema** auf Ebene der **Visualisierung** ganz einfach: Klar muss sie sein.

Je deutlicher wird, dass ich die Inhalte, die ich visualisiere vorher entsprechend ihrer Bedeutung ausgewählt habe und sie auf meine Botschaft hinleiten, desto klarer ist das Gezeigte für das Publikum und desto klarer ist es auch dem Vortragenden auf der Bühne. Die wichtigste Aussage der Folie (Querverweise eine Aussage pro Folie) tritt klar hervor, die Details liefert der Redner dazu.

5. Gesamtkunstwerk

Die Wertschätzung für **mich als Redner** zeige ich auf Ebene der **Visualisierung**, indem ich ein Gesamtkunstwerk konzipiere.

Ein Gesamtkunstwerk entsteht dann, wenn die Visualisierung meinem 'künstlerischen' Empfinden entspricht, mich nicht ablenkt und deshalb gut aussehen lässt und sie neben der Klarheit auch (mindestens) meine Anforderungen an ästhetische Funktionalität erfüllt. Im besten Fall bringt die Aufmachung einer PowerPoint-Präsentation und mein Zusammenspiel mit ihr auch klar meine Haltung zum Ausdruck und "es passt eines zum anderen".

6. Augenweide

Die Wertschätzung für die **Teilnehmer** auf Ebene der **Visualisierung** ergibt sich, wenn ich Erkenntniswerte schaffe und gleichzeitig das Gezeigte zum Erlebnis mache: eine Augenweide.

Die Darstellung der Informationen soll nicht nur das Verständnis erleichtern, sondern gleichzeitig angenehm oder sogar schön anzusehen sein. Eine ansprechende Optik prägt sich positiv ein, insbesondere wenn man dadurch noch schlauer wird.

Auftritt

Die Botschaft ist gefunden, die Visualisierung steht - auf der letzten Ebene gilt es, den Auftritt also die Präsentation als solche vorzubereiten. Leitgedanke ist weiterhin, dass eine Präsentation dann gelingt, wenn sie wertschätzend ist.

7. Emotional

Um Wertschätzung für das **Thema** bei meinem **Auftritt** zu zeigen, möchte ich Anklang bei den Teilnehmern zu erzeugen. Und Anklang ist meines Erachtens am Besten zu erzeugen, wenn mein Auftritt emotional ist und dadurch Gefühle bei den Beteiligten weckt.

Mein Kommunikationsziel kann das Verständnis, die Zustimmung oder sogar eine Handlung der Teilnehmer während und nach Ende der Präsentation sein. Auf Ebene der Botschaft habe ich mich vorbereitet, in dem ich mir überlegte, welche Haltung ich vertrete. Diese soll nun auch sichtbar, greifbar und erlebbar werden. Ob ich versuche, das Publikum im Einklang mit meinen Emotionen zum Mitschwingen zu bringen oder ob auch Dissonanzen zu meinem Plan gehören - entscheidend ist, dass ich dies plane, probe und mir vorher bewusst werde, welche Emotionen zu meiner Haltung passen und wie gut ich diese transportiere. [Meine bevorzugte Übung](#) zum Wegweiser Emotionalität habe ich bereits im Blog beschrieben.

8. Aufrichtig

Die nächste Überlegung ist, wie ich mir als **Vortragendem** Wertschätzung während des **Auftritts** gönne. Das Live-Event wird für mich entschieden einfacher, wenn ich aufrichtig sein kann.

Aufrichtig meint hier, mit meinem Auftrag als Präsentierender und gleichzeitig mit mir selbst verantwortungsvoll umzugehen. Sollte mir etwas Unbehagen bereiten, werden die Teilnehmer das merken und es wird sie ablenken, verwirren oder sogar zu Widerspruch ermuntern. Die innere Haltung, über die ich mir auf Ebene der Botschaft bewusst wurde, ist hier nun äußerlich von Bedeutung. Aufrichtig ist sie dann, wenn ich sie gerne oder zumindest guten Gewissens vertreten kann. Wenn es mir gelingt, mit Freude oder wenigstens Sicherheit auszustrahlen, dann ist das eine vertrauensbildende Maßnahme, die das Publikum ebenfalls positiv in Erinnerung behält. Meine innere Haltung wird also beim Auftritt zu einer von mir festgelegten Rolle. Ich bin die Top-Besetzung und kann sie echt und lebendig verkörpern.

9. Interaktiv

Bei meinem **Auftritt** sind die anwesenden Menschen das wichtigste Medium. Wertschätzung für die **Teilnehmer** zeige ich dadurch, dass ich Möglichkeiten zur Teilnahme gebe, d.h. Interaktionen plane und probe. Möglichkeiten zur Interaktion gibt es für jede Publikumsgröße. Dazu werden in den folgenden Blogposts noch Beispiele zu lesen sein. Eine tragende Rolle kommt dabei der Fragetechnik zu. In Präsentationen erlebe ich als Teilnehmer immer wieder, dass Folienübergänge mit der Formulierung "Kommen wir nun zu" präsentiert werden. Sobald ich über diese Worte nachdenke, habe ich den Eindruck, dass hier einfach Informationen aneinander gereiht werden. Außerdem fühle ich mich nicht mitgenommen. Beispiel: Bei der Präsentation eines Marketingkonzepts werden zwei Folien, die mit Marketingzielgruppen und Marketingziele übertitelt sind, mit der Überleitung "Kommen wir nun zu den Marketingzielgruppen" und "Kommen wir nun zu den Marketingzielen" gefühlt runtergeleiert. Lösung: Allein die rhetorisch formulierten öffnenden Fragen "Als nächstes haben wir überlegt/festgelegt, welche Marketingzielgruppen sich aus den Marktsegmenten ergeben." und "Welche Marketingziele lassen sich aufgrund dieser Analyse festlegen/ergeben sich daraus für uns?" lassen mich innerlich aufhorchen und machen mich neugierig, zu wissen "Ja welche denn?". Ich bin dem Vortragenden dankbar, wenn er mir jetzt sofort die Antwort darauf liefert.

Mit Emotionen, Aufrichtigkeit und Interaktion ist die Matrix der 9 Wegweiser nun komplett ausgefüllt. Die Serie wird fortgesetzt mit konkreten Tipps, Vorbereitungsschritten und Übungen zu den einzelnen Wegweisern.

	Thema	Redner (ich selbst)	Teilnehmer
Botschaft	Einprägsam	Haltung	Auswahl
Visualisierung	Klarheit	Gesamt- kunstwerk	Augenweide
Auftritt	Emotional	Aufrichtig	Interaktion

Bildnachweis: Seite 1, Herz-Lichter, GonzaloMDD/Gonzalo Malpartida, flickr CC-2.0