



unternehmer.de

Das ePaper für Gründer, Selbständige & KMU

Ausgabe 10.2015

Jeden Monat ein neuer Schwerpunkt
redaktionell aufbereitet

Kostenlos

Wir stellen dieses schöne ePaper
kostenlos zur Verfügung

190.000 Leser

... und Sie sind einer davon!
Danke dafür.



Präsentation & Körpersprache

Diese Ausgabe beantwortet konkret 8 Fragen für Sie:

- ➔ **Grundkurs Körpersprache:** Was vermitteln unbewusste Gesten?
- ➔ **Erfolgreiche Teamführung:** Wie kann Körpersprache Konflikte lösen?
- ➔ **Gute Präsentationen:** Worauf kommt es hauptsächlich an?
- ➔ **Kundenpräsentationen:** Wie bleibt man als Verkäufer im Gedächtnis?
- ➔ **Gelassenheit bei Vorträgen:** Welche Übungen helfen mir dabei?
- ➔ **Kleider machen Leute:** Wie beeinflusst Kleidung unseren Job?
- ➔ **Small Talk im Beruf:** Mit welchen Themen klappt's zukünftig besser?
- ➔ **Feedback-Regeln:** Was muss ein Feedback-Geber beachten?

JETZT UMBLÄTTERN >>>



Begeisterung beginnt im Innern

So gelingt Ihnen die perfekte Präsentation



Sicher haben Sie schon mal bei Amazon den Suchbegriff „Präsentation“ eingegeben, oder? Ich finde es unglaublich, was für eine Flut an Büchern dann über den Bildschirm schwappt. Und nochmal genauso viele, wenn Sie nach „Kommunikation“ suchen. Oder „Medientraining“. Zum großen Teil haben diese Titel alle eins gemeinsam: Sie setzen außen an.

„Gehen Sie auf und ab“, „auf keinen Fall die Arme verschränken“, „30 Prozent lauter sprechen“ oder „maximal 20 PowerPoint-Slides verwenden“ – so lauten nur vier der Ratschläge, die Sie in solchen Titeln in Hülle und Fülle finden. Sie stellen Regeln auf, geben Verhalten vor und überschütten uns mit Dos und Don'ts für die scheinbar perfekte Präsentation. An sich sind das natürlich keine schlechten Tipps. Doch sie erfassen nicht das Wesent-

liche. Eine Präsentation beginnt nicht erst, wenn Sie auf der Bühne stehen. Und sie ist auch nicht bloß ein schlichtes Herunterrattern von Inhalten – Begeisterung kann so nämlich nicht aufkommen.

Inszenierung ist die halbe Miete

Präsentationen leben nicht von ihren Inhalten. Tut mir leid, wenn ich Ihre Illusionen zerstören muss. Es

ist primär die Inszenierung, die darüber entscheidet, ob Ihre Zuhörer gebannt an Ihren Lippen hängen – oder sich schlüpfriegen Tagträumen hingeben. Sie können das nicht wirklich nachvollziehen? Dann schauen Sie sich einmal um, welche große Rolle Inszenierungen in unserem Alltag spielen. Wir merken es oft gar nicht mehr. Angenommen, es ist Freitagabend und Sie gehen in eine angesagte Cocktailbar. Schickes Interieur, angenehme Lounge- →

→ Musik und exzellenter Service. Sie bestellen einen „Sex on the Beach“ für 12 Euro. Stopp! Merken Sie es? Eigentlich sollte sich an dieser Stelle unser gesunder Menschenverstand melden. Sind wir noch ganz dicht, dass wir so viel Geld für ein paar Zentiliter Wodka und Pfirsichlikör zahlen, gemischt mit etwas Orangen- und Cranberrysaft und Eiswürfeln aus Leitungswasser? Keine Sorge, Sie haben deswegen nicht den Verstand verloren. Denn es geht gar nicht um die nackten Zutaten, sondern um das Drumherum. Dafür sind wir gerne bereit, verhältnismäßig viel Geld hinzulegen.

Was heißt das jetzt für Ihre Präsentation?

Sie müssen die Zuschauer in eine andere Welt entführen, sie von Ihrem Thema begeistern und in Ihren Bann ziehen. Das funktioniert jedoch nur, wenn Sie alles bis aufs kleinste Detail genau abgestimmt haben. Inszenieren Sie Ihren Vortrag genauso liebevoll wie die angesagte Bar ihre Cocktails. Musik in der richtigen Lautstärke, Cocktail-Servietten, ein Schirmchen ...

» Wenn sich hinter allem Pomp nur ein allzu dürftiger Inhalt verbirgt, werden Sie sich auf Dauer nicht durchsetzen können.«

Sie wissen, worauf ich hinaus will. Knallen Sie Ihrem Publikum nicht einfach lieblos Ihre Botschaft um die Ohren. Inszenieren Sie sie bewusst und hingebungsvoll mit Bei-

spielen und Anekdoten. Hier gilt es vor allem, das richtige Maß zu treffen. Auch wenn Sie gerne „dekoriieren“, übertreiben Sie es nicht! Es kommt trotzdem noch auf eine starke Botschaft an. Denn wenn sich hinter allem Pomp nur ein allzu dürftiger Inhalt verbirgt, werden Sie sich auf Dauer nicht durchsetzen können.

Entdecken Sie Ihr wahres Ich

Entscheidend ist auch, dass Sie sich authentisch geben. Mir sind in meinen Präsentationstrainings schon viele Menschen begegnet, die zu einer seltsamen Karikatur ihrer Selbst wurden, sobald sie auf der Bühne standen. Authentisch ist das definitiv nicht. Viele von ihnen haben auf Anraten von Freunden und Kollegen Seminare zu Rhetorik und Körpersprache besucht, um an ihrem schwachen Auftreten zu arbeiten.

Mach doch kein Theater!

Ich vergleiche diese Seminare gerne mit „One Size fits all“-Produkten. Jeder kann sie sich überstreifen, richtig gut und gleichzeitig bequem sitzen die Sachen aber nur an den allerwenigsten Menschen. Und genauso ist es mit den Tipps und Tricks, die in solchen Seminaren vermittelt werden. Die Teilnehmer pauken die Techniken ehrfürchtig und glauben, damit die binomischen Formeln des Präsentierens gelernt zu haben. Wenn es nur so einfach wäre. Leider wirken die meisten von ihnen dann wie ferngesteuert und bedienen sich Ausdrucksweisen und Bewegungen, die überhaupt nicht zu ihrer Persönlichkeit passen. Ich erinnere mich noch an ein Laientheaterstück, das ich vor kurzem gesehen

habe. Da wollte ich ständig „Mach doch nicht so ein Theater!“ rufen. Natürlich ist Theater immer eine Inszenierung, aber sie war einfach zu „spürbar“. Da stand jemand auf der Bühne, der so tat, als wäre er traurig – und ich erkannte das. Ein professioneller Schauspieler tut auch so. Der Unterschied besteht jedoch darin, dass er sich nicht verstellt, sondern darstellt.

» Auf Dauer können Sie sich nicht verstellen, ohne aufzufliegen und als „unecht“ empfunden zu werden. «

Sie können etwas darstellen. Aber nur etwas, dass Sie auch in sich tragen. Nur, wenn Sie beispielsweise von sich aus ein empathischer Mensch sind, sind Sie auch in der Lage, in Ihrem Vortrag Empathie zu transportieren. Auf Dauer können Sie sich nicht verstellen, ohne aufzufliegen und als „unecht“ empfunden zu werden. Versuchen Sie daher nicht, jemand zu sein, der Sie gar nicht sind. Natürlich ist das verlockend.

Seien Sie einfach Sie selbst!

Es gibt immer Menschen, die wir auf Grund bestimmter Eigenschaften bewundern. Doch anstatt Idolen nachzueifern, sollten Sie Ihre Energie besser auf das konzentrieren, was Sie bereits haben: Ihre eigene Persönlichkeit. Jeder von uns hat die Chance, charismatisch zu werden und mit einem authentischen Auftritt zu begeistern – vor-

Übung: Reflektieren Sie sich eine Woche lang

Um herauszufinden, was Sie wirklich authentisch macht, bedarf es ein wenig Übung. Beobachten Sie sich eine Woche lang und beantworten Sie folgende Fragen:

- ▶ Wie sind Sie, wenn Sie begeistert mit jemandem reden?
- ▶ Wie verhalten Sie sich dann?
- ▶ Wie verhalten Sie sich in anderen Situationen?
- ▶ Und wann haben Sie das Gefühl, wirklich „bei sich“ zu sein?

Verinnerlichen Sie diese Eindrücke und vor allem das Gefühl, und bringen Sie diese Variante Ihrer Selbst bei Ihrer nächsten Präsentation auf die Bühne. Damit haben Sie eine entscheidende Grundlage für einen charismatischen Auftritt gelegt.

→ ausgesetzt, wir nehmen die Herausforderung an und arbeiten an uns.

Worum geht es Ihnen bei Ihrer Präsentation wirklich?

Das ist eine Frage, die ich meinen Seminarteilnehmern immer wieder stelle. Denn der Weg zu einer perfekten Rede beginnt in Ihrem Innern. Sie können noch so viel an Ihrer Rhetorik gefeilt haben und hunderte von Euros in das perfekte Outfit investiert haben – wenn Sie nicht wissen, wieso Sie das eigentlich machen, ist auch das vergebene Liebesmüh gewesen. Oft höre ich an dieser Stelle die Antwort „Mein Chef will, dass ich die Präsentation halte“, oder „Als Geschäftsführer ist es nun mal meine Aufgabe, die Jahreszahlen vorzustellen“. Schon klar. Doch Pflichtgefühl allein macht noch keinen charismatischen Redner.

Welchen Standpunkt vertreten Sie? Raus damit!

Ich behaupte, dass jeder von uns immer auch eine eigene Meinung und Verbindung zu dem Thema

hat, über das er spricht beziehungsweise sprechen soll. Na dann raus damit! Werden Sie sich bewusst, welchen Standpunkt Sie vertreten und was genau Sie zum Ausdruck bringen wollen. Welche Botschaft möchten Sie Ihren Zuhörern mit auf den Weg geben? Wenn es Ihnen gelingt, diesen Kern in Ihrem Innern freizulegen, sind Sie dem

»Gehen Sie nicht so verkopft an die Sache ran, hören Sie stattdessen auf Ihren Bauch.«

perfekten Vortrag schon ein großes Stück näher gekommen.

Eine hilfreiche Übung ist es, wenn Sie Ihr Anliegen in einem einzigen Satz zum Ausdruck bringen. Häufig bekomme ich an dieser Stelle etwas wie „aber das geht doch nicht, ich brauche mindestens fünf Sätze!“ zu hören. Nein, brauchen Sie nicht. Gehen Sie nicht so verkopft an die Sache ran, hören Sie stattdessen auf Ihren Bauch. Nehmen Sie sich ein

Beispiel an den besten Storytellern Hollywoods. Die schaffen es sogar, den Inhalt ihres nächsten Films auf ein einziges Wort herunter zu brechen! Sie sagen es ganz am Anfang. „In meinem Film geht es um Liebe. Oder Gerechtigkeit. Krieg. Rache...“ Dann erst kommt der ganze Satz. So weit also lässt sich eine Story reduzieren. Was wäre denn Ihr Wort?

Hauchen Sie Ihrem Vortrag Leben ein!

Erinnern Sie sich, was ich ganz zu Beginn zum Thema Inszenierung geschrieben habe? Wenn Ihre Botschaft klar ist, geht es als Nächstes daran, sie auszustaffieren. Ich bin ein großer Fan von Inhalt, bitte verstehen Sie mich nicht falsch. Aber ohne ein paar Rüschen und Schminke geht es einfach nicht. Überlegen Sie sich daher, mit welchen Beispielen, Anekdoten und Geschichten Sie Ihre Message greifbar machen können. Bauen Sie ruhig kleine Anekdoten aus Ihrem Alltag ein oder ziehen Sie passende Vergleiche heran. Damit langweilen Sie Ihre Zuhörer nicht, sondern las-



→ sen sie stattdessen einen Blick hinter die Kulissen werfen und geben ihnen so die Möglichkeit, sich in Sie und Ihr Anliegen hineinzufühlen.

Falls es Ihnen schwerfällt, passendes „Dekomaterial“ zu finden, sollten Sie sich einen „Geschichten-speicher“ zulegen, den Sie kontinuierlich befüllen. Wenn Sie mit offenen Ohren und Augen durch den Alltag gehen, werden Ihnen immer wieder Stories und Begebenheiten auffallen, die zu Ihrem Thema oder Fachgebiet passen. Schreiben Sie sie auf, sammeln Sie diese Erlebnisse in einem Notizbuch.

Wenn Sie dann das nächste Mal eine Präsentation vorbereiten, werden Sie plötzlich einen reichen

Schatz an Geschichten haben. Dieser Speicher ist in Zukunft Ihre größte Ressource.

»Sie sind der Scheinwerfer, der Ihre Inszenierung ins rechte Licht rückt und Sie strahlen lässt.«

Präsentationen sollen bitte rational und sachlich sein? Ich sehe schon, wie Ihre Zuhörer langsam ins Wachkoma gleiten. Damit der Funke überspringt, brauchen Sie Emotionen! Sie sind der Scheinwerfer, der Ihre Inszenierung erst

ins rechte Licht rückt und Sie strahlen lässt. Wenn Sie auf die Bühne treten, haben Sie nicht viel Zeit. Sie müssen Ihr Publikum mit den ersten Sätzen für sich gewinnen, sonst war es das. Legen Sie daher direkt mit einer Emotion oder Ihrer Kernbotschaft los. Sie brauchen einen Knaller direkt zum Einstieg.

Die Zuhörer endlich erreichen!

So können Sie Ihre Zuhörer direkt in den ersten Sekunden packen, um sie dann nach und nach mit ihren anschaulichen Argumenten zu fesseln und mit Ihrer Inszenierung zu berühren. Überwinden Sie so die intellektuelle und emotionale Barriere zum Publikum. Ihre Botschaft landet dann direkt im Herzen der Zuhörer. ■



Autor: Georg Wawschinek

Georg Wawschinek hat in über 2.500 Keynotes, Trainings und Workshops zehntausende Teilnehmer weltweit begeistert. Er ist Kommunikationsprofi und Experte für charismatische Auftritte. Er begleitet das Top-Management internationaler Konzerne, Politiker und all jene, die ihr Charisma und ihre Wirkung verbessern wollen. Georg Wawschinek entwickelte die Methode des CoreTelling®, mit der er drei notwendige Kernelemente erarbeitet hat, die begeisternde Auftritte brauchen. Sein erklärtes Ziel ist es, so viele Menschen wie möglich dazu zu motivieren, ihre Stimme zu erheben, ihr Charisma aus der Begeisterung strahlen zu lassen und dadurch erfolgreicher zu werden. Mehr Informationen unter: www.wawschinek.at

Smart-Rechner

Mit nur wenigen Mausklicks berechnet:

- ▶ Steuerklasse
- ▶ Gewerbesteuer
- ▶ Schenkungssteuer



unternehmer.de

Jetzt berechnen!

