



# SPOT AN!

**PRÄSENTIEREN** Eine Vision vorstellen, Kunden gewinnen, Geldgeber überzeugen – US-Amerikaner sind Meister im Präsentieren. Was sich von ihnen lernen lässt und wie auch Sie Ihr Publikum mitreißen

Text: Christian Heinrich

## BESONDERS **RELEVANT, WENN**

- Sie das Präsentieren als lästige Pflicht empfinden
- Sie Geschäftspartnern positiv in Erinnerung bleiben wollen

**G**enau 85 Folien umfasst die Präsentation von Makennah Gatica, die das 13-jährige Mädchen aus Texas ihren Eltern ein paar Wochen vor Weihnachten hält. Im Detail stellt sie dort vor, welche Fanartikel ihrer Lieblingsband BTS sie zu Weihnachten haben möchte und warum sie sie auch bekommen sollte. Die Methoden des Kindes, das 2018 in einem Artikel der „New York Times“ vorgestellt wird, sind in den USA üblicher, als man meinen mag.

„Etwas und sich selbst zu präsentieren, das beginnt in den USA schon im Kindergarten“, erklärt Matthias Garten, Trainer, Speaker und Firmeninhaber des Präsentationsdienstleisters Smavicon im südhessischen Griesheim. Und dieser Hang setzt sich fort bis ins Berufsleben.

Vor allem für Unternehmerinnen und Unternehmer ist das Präsentieren eine Schlüsselkompetenz, sei es, um Kapital an Land zu ziehen oder Kunden und Umsatz zu gewinnen. Es ist zwar ein Klischee, dass jeder Amerikaner gut präsentieren kann, dennoch ist der Stellenwert ein anderer als hierzulande. „Man

weiß in den USA, dass eine Präsentation keine lästige Pflicht sein sollte, sondern als Chance wahrzunehmen ist“, sagt Christoph Frehsee. Der Deutsche lebt seit elf Jahren im Silicon Valley und lehrt an der Universität Stanford.

Ein weiterer Unterschied ist: Während es in Deutschland hintergründig darum geht, Inhalte zu vermitteln, wollen Amerikaner ihre Zuhörer bewegen und für ihr Anliegen gewinnen. Und das gelingt nur, wenn etwas dicker aufgetragen wird. „Gigantic, enormous, outstanding – das sind alles Wörter, vor denen man im deutschen Sprachgebrauch Respekt hat“, sagt Frehsee. In den USA seien solche Begriffe die Basiszutat für eine gute Präsentation.

Das mögen manche deutschen Unternehmer unseriös finden. Doch warum nicht im amerikanischen Stil präsentieren? Ob man ein Produkt oder eine Idee verkaufen will – erfolgreich sind letztendlich diejenigen, die ihr Publikum begeistern können.

Wir zeigen Ihnen acht Zutaten einer gelungenen Präsentation und wie Sie Ihre Zuhörer in den Bann ziehen können. >

# 1.

## DAS PUBLIKUM GLEICH AM ANFANG ÜBERRASCHEN

„Der Anfang ist die Hälfte des Ganzen.“ Dieser Satz wird Aristoteles zugeschrieben. Eigentlich ist er noch eine Untertreibung. Denn mit dem Anfang steht und fällt fast jede Präsentation. Selbst die Desinteressierten hören dem Redner zumindest bei den ersten Sätzen noch zu.

Ihr Einstieg sollte daher originell, vielversprechend und spannend zugleich sein. Widmen Sie daher beim Planen Ihrer Präsentation dem Anfang besonders viel Zeit.

Eine wesentliche Zutat: die Überraschung! Tun Sie deshalb etwas völlig Unerwartetes. Springen Sie zum Beispiel nach oben, wenn es um einen Vortrag über die Gravitation geht. Oder stellen Sie Ihren Zuschauern eine Frage. Provozieren Sie, übertreiben Sie, dramatisieren Sie, irritieren Sie. Oder erzählen Sie einen Witz. Wichtig ist, dass der Einstieg zu Ihnen und Ihrer Präsentation passt.

Wenn Ihre Zuhörer denken, das hier wird kein 08/15-Vortrag, werden sie neugierig. Und wenn Sie die Aufmerksamkeit des Publikums erst einmal gewonnen haben, dann brauchen Sie sie nur noch festzuhalten.

Keine originellen Einstiege sind etwa lange Selbstvorstellungen, sich bedanken, dass alle gekommen sind, oder ausführlich die Gliederung der bevorstehenden Präsentation erklären.



### ÜBEN, ÜBEN, ÜBEN

Impulse-Autor **Christian Heinrich** moderiert gelegentlich – und hat immer Lampenfieber. Damit seine beiden Kinder lockerer damit umgehen, soll von jetzt an einmal pro Woche ein Familienmitglied fünf Minuten präsentieren. Das erste Thema seines sechsjährigen Sohnes: „Der Weg Italiens zum EM-Titel“.

# 2.

## DIE PASSENDE PRÄSENTATIONSFORM WÄHLEN

Entscheidend für den Erfolg Ihres Vortrags ist die Wahl der richtigen Präsentationstechnik. Die drei wichtigsten sind:

**1. Freie Rede:** Sie sprechen frei und ohne Hilfsmittel. Wenn Sie etwa Ihr Team motivieren und ein Zeichen des Aufbruchs setzen möchten, dann setzen Sie ganz auf Ihre Stimme und Ihre Präsenz.

**Vorteile:** Sie stehen im Zentrum der Aufmerk-

samkeit: die beste Voraussetzung, um das Publikum wirklich persönlich anzusprechen, Emotionen zu transportieren und eine Verbindung aufzubauen.

**Nachteile:** Sie haben keine sichtbaren Wörter, keine Bilder, Grafiken, Videos, mit denen Sie etwas veranschaulichen oder unterstreichen können. Komplexe Zusammenhänge können Sie oft allein mit gesprochenen Worten nicht hinreichend darstellen.

**2. Powerpoint und Keynote:** Sie sprechen im Grunde doppelt: durch das, was Sie sagen, und durch die Folien, die Sie zeigen. Vor allem, wenn es um faktenbasierte Präsentationen und die Vermittlung komplexer Inhalte geht, ist diese Methode die richtige.

**Vorteile:** Sie visualisieren Ihre Inhalte. Wenn Sie aussagekräftige Bilder, Grafiken oder Videos haben, dann verstärkt das Ihre Worte. Und das Publikum wird über mehrere Sinne angesprochen, das erleichtert die Informationsaufnahme. Außerdem lassen sich Zahlen, Daten und Fakten exakt darstellen.

**Nachteile:** Präsentationen werden oft überfrachtet. Gerade bei vollen Folien ist das Risiko hoch, dass das Publikum mehr abliest als zuhört. Sie selbst stehen auch in Konkurrenz zu Ihren eigenen Folien: Im ungünstigen Fall konzentrieren sich Zuhörer weder richtig auf die Folien noch auf Ihre Stimme.

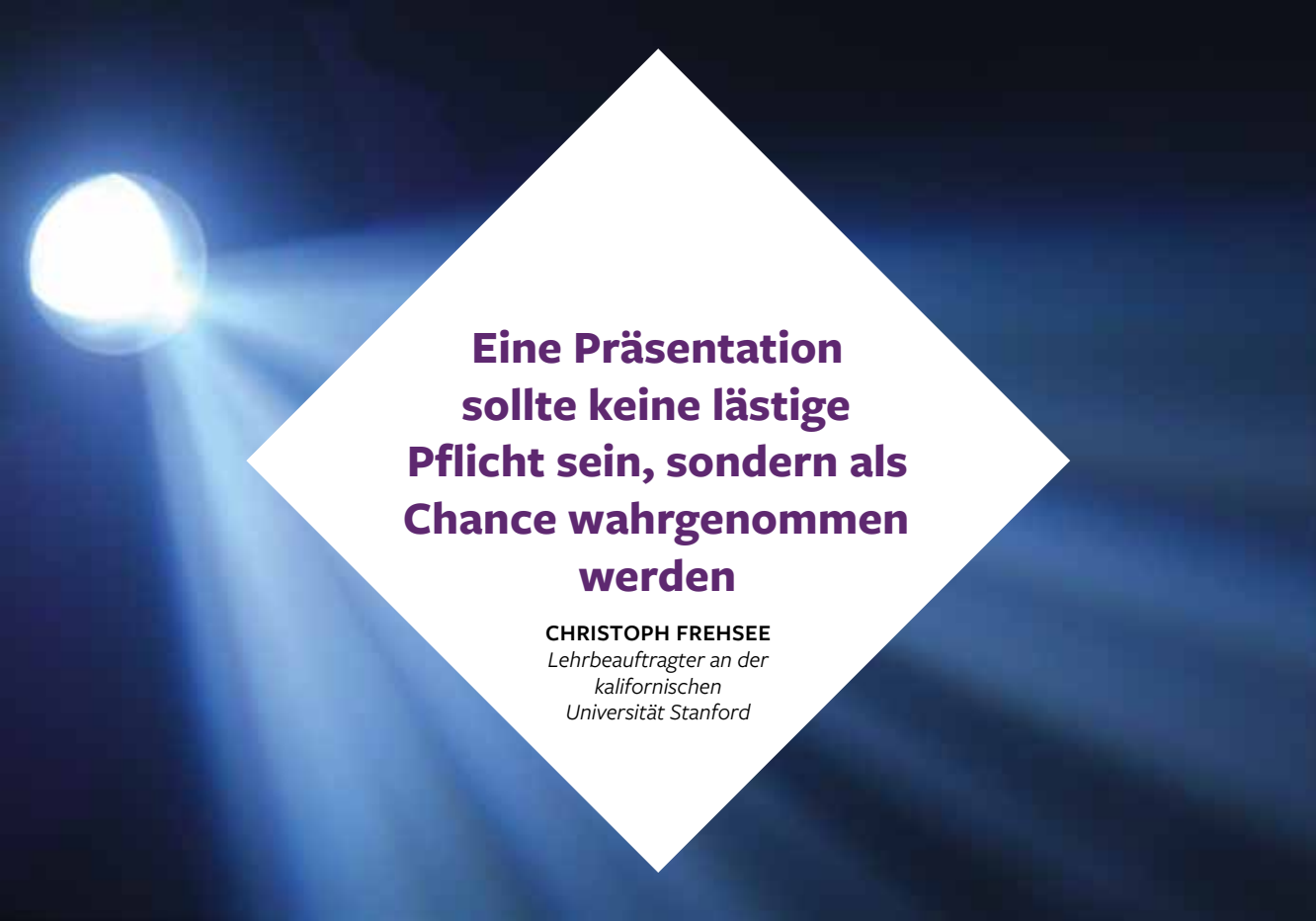
**3. Flipchart:** Sie malen während Ihrer Präsentation auf einen Flipchart. Wenn Sie etwa mit anderen Inhalten erarbeiten wollen, ist diese Präsentationsart die richtige Wahl.

**Vorteile:** Beim Flipchart sind Sie aktiv, das macht Sie und Ihre Wirkung präsenter und stärker. Ihr Vortrag wird lebendiger und nachvollziehbarer, weil er direkt vor den Augen der Teilnehmer entsteht. Wichtige Flipchart-Regel: Erst sagen, dann schreiben.

**Nachteile:** Schreiben auf Flipcharts kostet wertvolle Zeit. Und Sie drehen dabei dem Publikum den Rücken zu. Wenn Sie eher undeutlich schreiben oder bescheiden zeichnen, kann diese Präsentationsart nach hinten losgehen.

Machen Sie sich die Vor- und Nachteile bewusst und wägen Sie ab. Bei 300 Zuhörern etwa macht ein Flipchart wenig Sinn, bei einem





## Eine Präsentation sollte keine lästige Pflicht sein, sondern als Chance wahrgenommen werden

**CHRISTOPH FREHSEE**  
*Lehrbeauftragter an der  
kalifornischen  
Universität Stanford*

Vortrag über architektonische Meisterleistungen braucht es Bilder. Und wenn Sie selbst sehr aufgeregt sind, kann Ihnen eine Präsentation mit Folien Halt geben.

### 3.

#### **KERNBOTSCHAFT FORMULIEREN, DIE HÄNGEN BLEIBEN SOLL**

Was wollen Sie eigentlich sagen? Was soll hängen bleiben? Überlegen Sie, was die Kernbotschaft Ihrer Präsentation ist, und formulieren Sie sie in einem Satz. Zwei Beispiele:

- Liebe Mitarbeiter, wir haben unsere Marktführerschaft an die Konkurrenz verloren, aber wenn wir meine neue Vertriebsstrategie umsetzen, werden wir sie zurückgewinnen.
- Wenn Sie diesen Luftreiniger in Ihre Büros stellen, sinkt die Wahrscheinlichkeit einer Verbreitung von Covid-19 um 50 Prozent. Ihre Kernbotschaft sollte Ihr Kompass sein,

wenn Sie Ihre Präsentation vorbereiten. Alles, was Sie sagen, sollte darauf hinleiten oder darauf einzahlen. Versuchen Sie außerdem, Ihre Botschaft in einer Dramaturgie zu verpacken. Das kann schon eine einfache Abfolge der Inhalte sein, etwa: Herausforderung – Lösung – Herausforderung – Lösung ...

### 4.

#### **PRÄSENTATION MEHRMALS ÜBEN**

Üben Sie einzelne Präsentationen mehrmals, um Sicherheit zu gewinnen und weitgehend frei sprechen zu können. Insbesondere dann, wenn Sie nicht der geborene Redner sind und sich vor einem Publikum sonst eher unwohl fühlen.

Wenn Sie genau wissen, was Sie wann und in welcher Reihenfolge sagen wollen, dann werden Sie es bald fast intuitiv tun. ➤

Sie können Ihre Fähigkeiten im Präsentieren auch mit professioneller Hilfe trainieren. Es gibt Online-Kurse, autodidaktische Angebote und Trainer, die aus Ihnen den überzeugend Präsentierenden herausholen können.

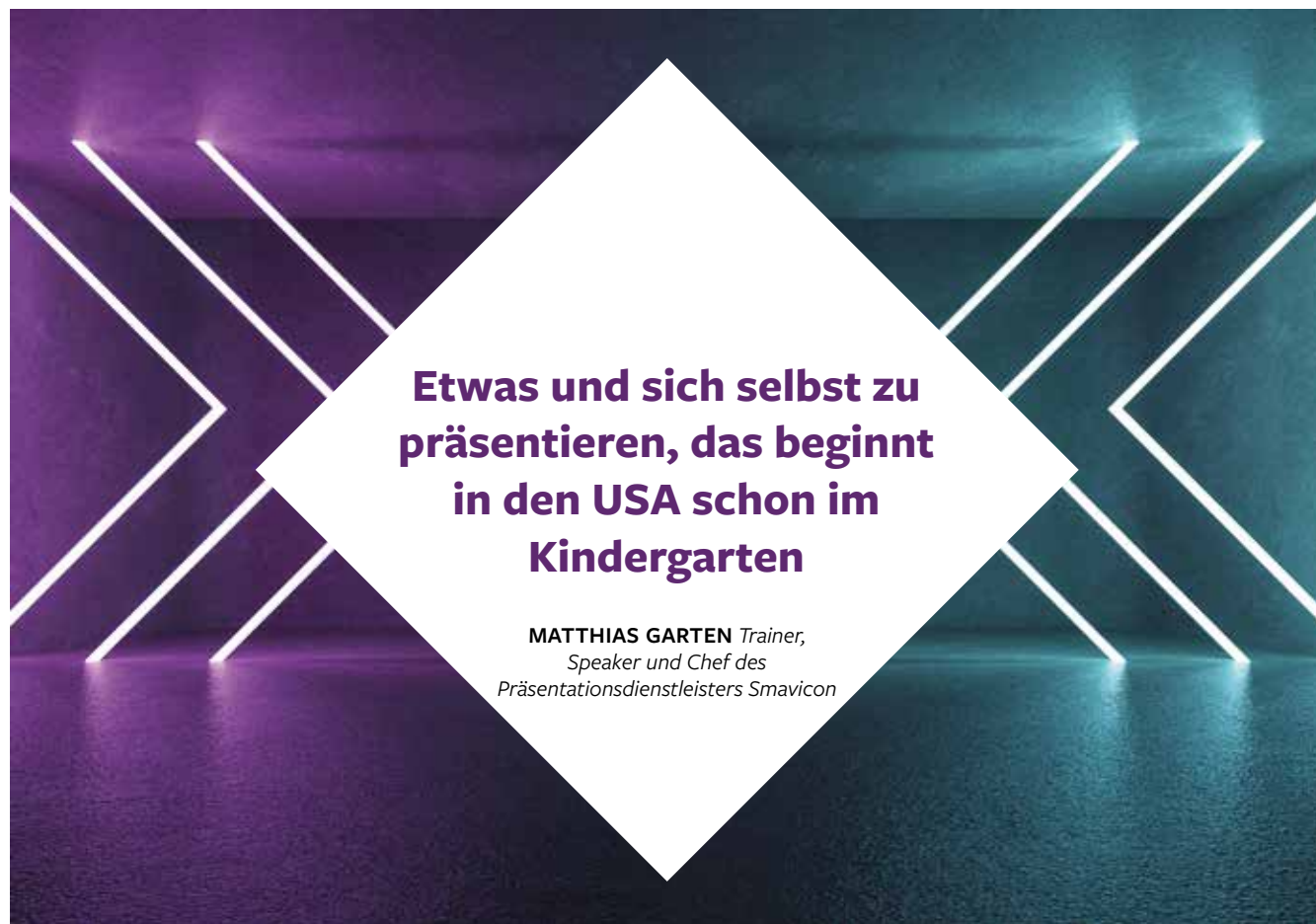
Preisbeispiele: Der Präsentationstrainer und Starredner Frederik Malsy bietet Online-Kurse für 397 Euro an (**erfolgreich-praesentieren.com**). Beim Experten Matthias Garten kann man ab 790 Euro Präsentationsworkshops buchen (**inflow-academy.de**). Eine Auswahl an mehr als 50 Online- und 120 Präsenzkursen finden Sie auch auf der Plattform **kursfinder.de/praesentationstrainings**.

## 5.

### SICH FRAGEN, WAS ZUHÖRER WIRKLICH INTERESSIERT

What's in for me? Das möchte nicht nur der Amerikaner gern wissen, sondern jeder Zuhörer. Damit Sie verstehen, worauf es in Ihrem Vortrag ankommt, nehmen Sie die Perspektive Ihres Publikums ein: Was will es wissen?

Sprechen Sie zum Beispiel vor Vertrieblern, die an detaillierten Zahlen interessiert sind? Auch Kennziffern lassen sich spannend verpacken und rüberbringen. Beispiel: Der Down-



load der App wurde um 4 Prozent gesteigert! Betten Sie die Zahl in ein Bild von der App-Oberfläche ein und dazu ein Button mit „Download complete“. Klingt verspielt? Merke: Je sachlicher der Fakt, desto verspielter darf er präsentiert werden.

## 6.

### PUBLIKUM MIT DEN „DREI V“ GEWINNEN

Laut Präsentationstrainer Matthias Garten braucht es drei Schritte, die „drei V“, um das Publikum zu gewinnen.

1. Die Verbindung: Bauen Sie früh – am besten beim Einstieg oder kurz danach – eine Verbindung zum Publikum auf. Das ist etwas, was Ihr Publikum untereinander und oft auch Sie gemeinsam haben. Das kann ein aktuelles Ereignis aus dem Weltgeschehen sein, was viele beschäftigt. Oder eine Idee, etwas Faszinierendes, was alle im Raum begeistert. Am besten stellt man sich auch hier die Frage: Was interessiert die Zuschauer gerade, rät Matthias Garten.
2. Vertrauen schaffen: Nachdem die Verbindung aufgebaut ist, gilt es, Vertrauen zu schaffen. „Das kann durch vertrauensstärkende Elemente geschehen, etwa Referenzen, Umsatzzahlen, vorweisbare Erfolge“, sagt Garten.
3. Etwas verkaufen: Wenn die Verbindung und das Vertrauen da sind, kann man laut Garten etwas verkaufen. Das kann eine Idee sein, eine Botschaft, ein Produkt oder eine Dienstleistung.

## 7.

### DEN KÖRPER MITSPRECHEN LASSEN

Die innere Verfassung zeigt sich oft in der Körpersprache. Aber laut Starredner Frederik Malsy funktioniert der Effekt auch umgekehrt: Die Körperhaltung wirke sich auf die innere

Verfassung aus. Und wer das wisse, könne schon durch aufrechtes Stehen Selbstvertrauen gewinnen.

„Wenn man sich richtig aufrecht hinstellt und die Schultern zurückzieht, dann fällt es einem deutlich schwerer, sich Sorgen zu machen. Das wird jedem klar werden, der das mal ausprobiert“, sagt Malsy.

Mit anderen Worten: Wenn Sie Ihre Körperhaltung verbessern, dann ändern Sie auch Ihre innere Haltung zur Präsentation. Strecken Sie den Rücken durch, die Schultern zurück. Die Hände können Sie – aber nur, wenn Sie wollen und es sich gut anfühlt – zum Gestikulieren und Unterstreichen des Gesagten nutzen.

Was Sie noch tun können:

- Wenn Sie aufgeregt sind, konzentrieren Sie sich kurz auf die Atmung. Atmen Sie zwei, drei Mal bewusst doppelt so lange aus wie ein. Dann werden Sie wie von selbst entspannter (mehr Tipps gegen Lampenfieber finden Sie auf [impulse.de/lampenfieber](https://impulse.de/lampenfieber)).
- Halten Sie Blickkontakt zum Publikum. Es fühlt sich dadurch besonders angesprochen – und reagiert mit Aufmerksamkeit.
- Spielen Sie bewusst mit der Sprechgeschwindigkeit. Betonen Sie vor allem wichtige, aktive Verben. Ein Beispiel: „Es geht darum, am Ende die Produkte zu VERKAUFEN. Nicht darum, einfach nur zu REDEN.“

## 8.

### BLEIBEN SIE IHREM PUBLIKUM LANGE IN ERINNERUNG

Was bleibt von einer Präsentation beim Publikum hängen? Direkt danach können sich die Zuhörer laut Trainer Matthias Garten noch an 10 Prozent der Inhalte erinnern. Nach einer Woche an 2 Prozent. „Und nach einem Jahr im Grunde an nichts“, sagt Garten. Bestenfalls an ein Gefühl, dass der Vortrag ganz besonders war. Dieser Eindruck entsteht aber nur, wenn Ihr Publikum während und nach der Präsentation denkt: Wow! Wie gelangen Sie zu diesem Wow? Es gibt zwei Wege. >



#### CHECKLISTE ZUM DOWNLOAD

Die Vorbereitung einer originellen Präsentation erfordert Zeit. Im impulse-Download-Bereich finden Sie eine Checkliste, die Ihnen hilft, alle wichtigen Punkte zu beachten: [impulse.de/praesentieren](https://impulse.de/praesentieren)

## Erstens: Durchschnittliches und Überflüssiges entfernen

- Listen können spannend sein, aber bei mehr als vier, fünf Punkten in vielen Fällen auch langweilig werden.
- Folien und Texte, die nur der Vollständigkeit halber drin sind: Raus damit, keiner kontrolliert das. Es gilt: Weniger ist mehr.
- Wenn Sie fertig mit dem Bauen Ihrer Präsentation sind, überlegen Sie bei jeder Folie, wo Sie noch das Sahnehäubchen unterbringen können, um sich von der Durchschnittlichkeit abzusetzen. Das kann manchmal nur ein Smiley oder ein wiederkehrendes Element, etwa ein Bild sein.

## Zweitens: Außergewöhnliches einbauen

- Das Publikum ansprechen: Viele kommen, um sich zurückzulehnen und zuzuhören. Halten Sie die Aufmerksamkeit, indem Sie es immer wieder in Ihre Präsentation mit einbeziehen. Sei es durch Fragen, Umfragen, vielleicht sogar, indem Sie jemanden auf die Bühne bitten.
- Suchen Sie nach schönen Metaphern für Ihre Präsentation. Das kann dauern, aber es lohnt sich. Beispiel: „Der Jupiter ist mehr als 300-mal so groß wie die Erde und zieht deshalb größere Gesteinsbrocken an – so prallen diese nicht auf die Erde.“ Erstaunlich, nicht wahr? Jetzt fügen Sie noch eine Metapher hinzu: „Der Jupiter ist eine Art Bodyguard für die Erde.“ Wenn das nächste Mal vom Jupiter die Rede ist, werden Sie daran denken. Eine gute Metapher setzt sich fest wie eine eingängige Melodie – Sie vergessen sie nicht mehr. Das war übrigens auch eine Metapher.
- Think big: Das gilt vor allem dann, wenn Ihr Präsentationsthema und das Publikum nicht eng beieinander sind. Machen Sie zu Beginn einen großen Bogen auf, der auch die entferntesten Zuhörer abholt. Suchen Sie nach Gefühlen und Gemeinsamkeiten – und sei es nur der Wunsch, glücklich oder gesund zu sein oder endlich wieder in den Urlaub zu fahren. Nur so fangen Sie auch widerwillige Zuhörer ein.

**Übrigens:** Wer begeistern will, sollte selbst begeistert sein. Selbst wenn dies bei Ihnen der Fall ist, fällt es Ihnen vielleicht schwer, das auch nach außen hin zu zeigen.

Damit dies gelingt, empfiehlt Garten: „Denken Sie darüber nach, was Ihr emotional schönstes Erlebnis war. Das kann die Geburt des ersten Kindes sein, ein Urlaub im Himalaya, was auch immer. Stellen Sie sich genau vor, wie Sie sich da gefühlt haben, welche Stimmung Sie hatten. Und dann, eine Minute später, gehen Sie raus und halten Sie Ihre Präsentation. Sie werden sehen, die Leidenschaft, die Power, das Selbstbewusstsein – all dies ist nun aufgewacht und spürbar.“ ■

---

**UNTERM STRICH** Präsentieren ist eine Schlüsselkompetenz der Gegenwart. Sie lässt sich lernen und verbessern. Wenn Sie etwas Zeit und Energie investieren, können Sie jedes Publikum begeistern.

*Welchen Präsentationsstil pflegen Sie? Haben Sie Tipps, die Sie gern teilen möchten? Dann schreiben Sie uns: [impulse-chefredaktion@impulse.de](mailto:impulse-chefredaktion@impulse.de)*

## IHRE NÄCHSTEN SCHRITTE

- Überlegen Sie, wann Sie das nächste Mal ein Produkt oder eine Idee vorstellen werden
- Gehen Sie die acht Punkte durch und überlegen Sie, was Sie ausprobieren wollen
- Bereiten Sie eine zehnmünütige Präsentation vor und fangen Sie an zu üben!

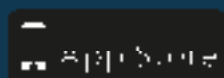
# Impulse

Jetzt gratis  
runterladen

## impulse-App: Das Magazin für die Hosentasche

Praktisch für alle, die viel  
unterwegs sind oder lieber  
digital lesen.

- ✓ Lesen Sie das impulse-Magazin auf dem Smartphone, Tablet oder PC
- ✓ Stöbern Sie im Archiv durch alle impulse-Ausgaben seit 2013
- ✓ Lassen Sie sich ausgewählte Artikel vorlesen
- ✓ Merken Sie sich spannende Artikel für später
- ✓ Durchsuchen Sie alle impulse-Ausgaben mit der Schlagwortsuche



Einfach impulse-App herunterladen, registrieren und Inhalte mit Ihrer Abo-/Mitgliedsnummer freischalten. Hier finden Sie alle Informationen zur App und eine detaillierte Anleitung:

[impulse.de/app](http://impulse.de/app)