

» Gars Werk lässt sich in drei Worte fassen: Schönheit, Logik, Asien. Er ist einzigartig, hören Sie ihm zu.«

Seth Godin, *Autor von Linchpin*

# Naked Presenter

Wirkungsvoll präsentieren – mit und ohne Folien

**Garr Reynolds**

---

# Starten Sie mit Paukenschlag, Präsenz und Projektion

Dieses Jahr besuchte ich eine Business-Präsentation in Tokio, die mir eine wichtige Lektion über Ineffizienz zeigte. Während der Gastgeber eine lange Vorstellung des Sprechers verlas, war jedermann auf das Hochfahren des Computers auf der großen Leinwand in der Mitte des Raums konzentriert. Der Bildschirm zeigte alsbald ein Fenster, das das Passwort des Präsentators verlangte. Als der Applaus abebbte und die Lichter gedimmt waren, versuchte der Sprecher immer noch, sich an das korrekte Passwort zu erinnern. „Einen kleinen Augenblick“ sagte er, als er das Passwort in seiner Brieftasche fand. Nachdem er endlich PowerPoint gestartet hatte und wir uns alle an dem Desktop mit den Bildern seiner Kinder erfreut hatten, verbrachte er die nächste Stunde in einer dunklen Ecke hinter einem Rednerpult. Dabei umschrieb er jeden einzelnen der vielen Aufzählungspunkte, mit denen er die Leinwand füllte. Diese Leinwand befand sich in großer Entfernung vom Sprecher in der Mitte des Raums. Fast die Hälfte der Zeit blickte er auf seine Notizen, fast die andere Hälfte auf die Leinwand am anderen Ende des Raums. Der Redner arbeitete viel Material ab, stellte aber absolut keine Verbindung zum Publikum her. Trotz des höflichen Beifalls war die Präsentation für alle Beteiligten eine Zeitverschwendung. Nur wegen der Langeweile, die sie erzeugte, denke ich heute noch daran – nicht, weil sie meine Ansichten geändert hätte. Inhalt alleine ist niemals ausreichend. Wir benötigen eine emotionale Verbindung mit dem Publikum, um eine Wirkung zu erzielen. Dieses Kapitel enthält drei wichtige Gedanken über die Verbindung mit dem Publikum: Paukenschlag, Präsenz und Projektion – die drei P.

## Beginnen Sie mit einem Paukenschlag

Neulich aß ich mit einem CNN-Nachrichtenmoderator auf Japanbesuch zu Mittag. Ich fragte ihn, ob er Ratschläge für Präsentationsneulinge habe. Weil er jedes Jahr Hunderte von Präsentationen mit und ohne laufende Kamera hielt, wollte ich unbedingt hören, was er über das Wesen einer erfolgreichen Präsentation zu sagen habe. Ohne zu zögern, warf er die geballte Faust in die Luft und sagte laut: „Sie müssen sofort den Arm ausstrecken und sie packen – und zudrücken!“ Der Einstieg ist der wichtigste Teil. Sie brauchen einen schlagkräftigen Einstieg. Wenn Sie es nicht schaffen, das Publikum gleich zu Beginn zu fesseln, sagte er, ist der Rest Ihrer Präsentation möglicherweise vergebens. Es ist so wichtig, dass Sie mit einer schlagkräftigen Eröffnung beginnen, dass ich Ihnen unbedingt empfehle, auf die normalen Eröffnungszeilen zu verzichten, also etwa auf Folgendes: „Meine Damen und Herren vom Verband, verehrte Gäste, es ist mir eine große Ehre, heute vor Ihnen allen in diesem angesehenen Institut zu stehen und zu einem so bedeutenden Publikum zu sprechen. Erfreulicherweise haben wir heute ein wunderschönes Wetter, das uns nach diesem harten Winter besonders willkommen ist und außerdem – bla, bla.“ Verzichten Sie auf langwierige, abgedroschene Formalitäten. Ein einfaches „Danke“ oder „Guten Morgen“ und ein Lächeln sind völlig ausreichend – und dann starten Sie direkt durch.

## Erzielen Sie eine durchschlagende Wirkung

Gemäß dem Primäreffekt erinnern wir uns besser daran, was am Anfang einer Präsentation passiert, als an die übrigen Teile. Um eine Verbindung mit den Zuhörern aufzubauen, müssen wir von Anfang an ihre Aufmerksamkeit erregen. Eine schlagkräftige Eröffnung, die die Aufmerksamkeit des Publikums auf sich zieht, hat Priorität. Granville N. Toogood, der Autor des Buchs *The Articulate Executive* (McGraw-Hill, 1996), vertritt ebenfalls die Idee, schnell zu starten und mit einem Paukenschlag zu beginnen. „Um sicherzustellen, dass Sie keinen Fehlstart hinlegen, sollten Sie sofort loslegen“, sagt er. „Wollen Sie das Publikum begeistern, müssen Sie schnell zuschlagen.“

Es gibt viele Wege, schnell zuzuschlagen, mit einem Paukenschlag zu starten und von Anfang an eine starke Verbindung herzustellen. Die folgenden Attribute bezeichnen fünf erprobte Möglichkeiten: persönlich, unerwartet, originell, herausfordernd oder humorvoll. Die besten Präsentationen enthalten normalerweise mindestens eines oder auch mehrere dieser Elemente.



### **Persönlich**

Seien Sie persönlich. Ich besuchte einmal eine hervorragende Präsentation über Sicherheit am Arbeitsplatz bei einer Firma, deren Angestellte gefährliche Jobs hatten. Der Redner begann seine Präsentation mit einem hochaufgelösten Bild von ein paar niedlichen Kindern. Nachdem er über die Wichtigkeit von Kindern gesprochen hatte (die meisten Menschen im Publikum hatten Kinder), bekannte er, dass das Bild auf der Leinwand seine eigenen Kinder zeige und dass es sein Hauptanliegen im Leben sei, noch lange da zu sein, um für sie sorgen zu können. Wir alle, sagte er, tragen Verantwortung für unsere Familien und füreinander und müssen deshalb sorgfältig auf Sicherheitsvorkehrungen und -regeln achten, damit kein Kind hören muss, dass Mama oder Papa nicht mehr heimkommen. Diese Eröffnung war emotional, persönlich und passend. Sie erhielt die Aufmerksamkeit jedes Teilnehmers und bereitete den Weg für die Präsentation. Bei dieser Präsentation hätten auch einfache Listen mit Sicherheitsregeln gezeigt werden können. Stattdessen wurde sie zu etwas viel Persönlicherem.



Es gibt viele Möglichkeiten, eine Eröffnung persönlich zu gestalten. Verwechseln Sie „persönlich“ jedoch nicht mit einer langen Selbstvorstellung mit Ihrem Hintergrund und Organisationsdiagrammen oder einer Erläuterung, warum Sie qualifiziert sind, diese Präsentation zu halten. Eine persönliche Geschichte kann jedoch eine sehr effektive Eröffnung sein, solange sie einen wesentlichen Ansatzpunkt beleuchtet oder auf eingängige Weise zum Thema hinführt.

## Unerwartet

Bringen Sie etwas vollständig Unerwartetes. Wenn Sie etwas tun oder sagen, was dem widerspricht, was die Menschen erwarten, haben Sie ihre Aufmerksamkeit. Schon die bloße Tatsache, dass Sie die normale und erwartete formelle Eröffnung vermeiden, bei der Sie jedem unter der Sonne danken und erklären, wie glücklich Sie sind, sprechen zu dürfen, ist eine

kleine, erfreuliche Überraschung. Überlegen Sie, ob Sie statt mit der typischen formellen, langatmigen Eröffnung mit einer schockierenden Aussage beginnen können, einer Frage mit einer überraschenden Antwort oder einer entlarvenden Statistik, die der herkömmlichen Meinung widerspricht. Tun oder sagen Sie etwas, was die Teilnehmer überrascht. Dies erhöht die Aufmerksamkeit und motiviert die Teilnehmer zur Konzentration. „Es muss Überraschungen geben ... ein paar wichtige Fakten, die nicht allgemein bekannt oder unerwartet sind“, sagt der Management-Guru Tom Peters. „Ohne Überraschungen gäbe es keinen Grund, überhaupt eine Präsentation zu halten.“



## Originell

Zeigen oder sagen Sie etwas Originelles. Beginnen Sie mit einem beeindruckenden Bild, das noch nie gezeigt wurde, erzählen Sie eine passende Kurzgeschichte, die noch nie erzählt wurde, oder zeigen Sie eine Statistik aus einer brandneuen Studie, die neue Erkenntnisse zu einem Problem liefert. Es kann gut sein,



dass Ihr Publikum aus geborenen Forschern besteht, die sich nach Entdeckungen sehnen und von allem Neuen und Unbekannten angezogen werden. Auf manche Leute wirkt Neues eher bedrohlich. In sicherer Umgebung und wenn es hier keine unübersehbare Fülle von Neuem gibt, wird Ihr Publikum jedoch positiv auf etwas Neues reagieren.

## Herausfordernd

Stellen Sie die herkömmliche Meinung oder die Annahmen des Publikums auf die Probe. Denken Sie auch darüber nach, die Vorstellungskraft des Publikums auf die Probe zu stellen: „Wie fänden Sie es, wenn Sie in zwei Stunden von New York nach Tokyo fliegen könnten? Unmöglich? Nun ja, manche Experten glauben, es sei möglich!“ Fordern Sie den Intellekt der Menschen, indem



Sie provokative Fragen stellen, die sie zum Nachdenken bringen. Viele Präsentationen oder Vorlesungen schlagen fehl, weil einfach versucht wird, Informationen vom Redner zum Zuhörer zu transportieren, als ob der Zuhörer kein aktiver Teilnehmer sei. Die Zuhörer widmen Ihnen aber dann am meisten Aufmerksamkeit, wenn Sie sie dazu bringen, ihr Gehirn zu nutzen – und auch ihren Körper –, wenn sie etwas tun, das ihre natürliche Neugier anspricht und ihren Horizont erweitert.

## Humorvoll

Arbeiten Sie mit Humor, um das Publikum durch gemeinsames Lachen emotional in Anspruch zu nehmen. Lachen ist ansteckend. Ein Publikum, das gemeinsam lacht, bekommt eine stärkere Verbindung zueinander und zu Ihnen, wodurch eine allgemeine positive Stimmung im Raum entsteht. Gelächter setzt Endorphine frei, entspannt den ganzen Körper und kann sogar die Perspektive



ein wenig ändern. Ein alter Spruch lautet „Wenn sie lachen, hören sie zu.“ Das stimmt zwar, bedeutet aber nicht notwendigerweise, dass sie auch lernen. Es ist

wichtig, dass sich der Humor direkt auf das Thema der Präsentation bezieht oder sich aber harmonisch in den Fluss Ihrer Rede einfügt, ohne dass er Sie von Ihrem Thema ablenkt.

Humor beim Präsentieren hat wegen der üblichen und abgedroschenen Praxis, eine Rede mit einem meist lahmen Witz zu beginnen, einen schlechten Ruf. Bestenfalls reagiert das Publikum auf solche Witze meist mit ein paar höflichen Lachern; schlimmstenfalls kommen sie gar nicht an oder wirken sogar beleidigend. In beiden Fällen hat der Präsentierende einen schlechten Start. Mir geht es aber nicht um Witze. Vergessen Sie Witze. Ein Anflug von Ironie, eine Anekdote oder eine kurze humorvolle Geschichte, die ein wichtiges Argument ins Spiel bringt, ins Thema einführt oder dieses sogar vorgibt – diese Art Eröffnung funktioniert.

Es gibt viele Möglichkeiten, eine Präsentation zu beginnen. Aber wie Sie Ihre Rede auch beginnen möchten: Sie vergeuden die wertvollen ersten zwei oder drei Minuten, wenn Sie das Publikum mit Floskeln oder Formalitäten „aufwärmen“. Legen Sie stattdessen einen starken Start hin. Die fünf genannten Elemente sind nicht das Einzige, was Sie beachten sollten; wenn Ihre Eröffnung aber zwei oder drei dieser Ansätze berücksichtigt, sind Sie auf dem richtigen Weg zu einem wirkungsvollen Beginn.



Bei einer Präsentation dürfen Sie nicht schüchtern sein – starten Sie schlagkräftig und ziehen Sie die Aufmerksamkeit des Publikums auf sich. (Foto von Phil Waknell bei einer Präsentation in Paris)

## Die Schonfrist

Es kann eine heikle Sache sein, die Aufmerksamkeit eines Publikums zu erlangen und zu behalten. Grundsätzlich will das Publikum, dass Sie Erfolg haben, aber es gibt Ihnen nur eine oder zwei Minuten „Schonfrist“, um einen guten Eindruck zu machen. Selbst bekannte und beliebte Moderatoren – auch Berühmtheiten – haben nur etwa eine Minute, bevor das Publikum ihrer Unfähigkeit, seine Aufmerksamkeit zu erregen, müde wird.

Vor einigen Jahren flog ich von Osaka, Japan, ins kalifornische Palo Alto, um an der Stanford University eine Präsentation für einen der Fachbereiche auf dem Campus zu halten. Planmäßig hätte ich morgens mehrere Stunden vor Präsentationsbeginn eintreffen müssen. Wegen eines verspäteten Starts in Japan und dichtem Verkehr auf den Autobahnen kam ich mit Aktentasche und Computer unter dem Arm im Präsentationsraum an – buchstäblich eine Minute vor dem geplanten Präsentationsbeginn. Ich stand in einem Raum voller Leute, die bereits saßen und auf den Präsentationsbeginn warteten. Sämtliche Augen waren auf mich gerichtet. (Schluck.) Wenn ich nun begonnen hätte, alles einzurichten, hätte ich mehrere Minuten zur Vorbereitung gebraucht. Allerdings ist es ein denkbar schwacher Einstieg, mit der Technik zu kämpfen und dabei um Geduld zu bitten. Sie erzielen damit einen schlechten ersten Eindruck. Stattdessen begann ich also mit den Teilnehmern sofort eine Unterhaltung über die guten und schlechten Präsentationen, die sie bei ihrer Arbeit sehen, und über die Rolle eines designorientierten Ansatzes beim Gestalten besserer Präsentationen. Während sie sich dann auf die von mir angeregte Diskussion einließen – wodurch ein lautes Stimmengewirr im Raum entstand –, schloss ich schnell den Computer an den Projektor an und stellte die Technik ein. In wenigen Augenblicken war ich bereit, die bereits begonnene Diskussion weiter zu moderieren. Die Menschen sammeln in den ersten Augenblicken Eindrücke von Ihnen und der Präsentation – und dies soll auf keinen Fall die Erinnerung daran sein, wie Sie versuchten, die Technik zum Laufen zu bringen.

# Sei wie der Bambus: Sieben Lektionen aus dem japanischen Wald

Die Wälder, die unser Dorf in Nara, Japan, umgeben, sind voller wunderschöner Bambuspflanzen. Die Bambuspflanze ist in Japan ein wichtiges Symbol, das praktische Lektionen für Leben und Arbeit bietet. Hier fasse ich die Lektionen in Hinsicht auf Präsentieren und Lernen zusammen. Wenn Sie diese sieben Lektionen lesen, sollten Sie an praktische Auswirkungen für Ihre eigene Arbeit, einschließlich der Präsentationen, denken.

## **1. Biegen Sie sich, aber brechen Sie nicht. Seien Sie flexibel, aber fest verankert.**

Besonders eindrucksvoll am Bambus ist, dass er auch im leisesten Lufthauch schwankt. Diese sanfte Bewegung ist ein Symbol für Bescheidenheit. Bambusstiele sind hart und stark und schwanken trotzdem leicht im Wind, während ihr Stamm fest im Boden verankert bleibt. Ihre Basis ist stark, auch wenn sich der Bambus harmonisch im Wind bewegt und niemals dagegen ankämpft. Mit der Zeit legt sich selbst der stärkste Wind; der Bambus bleibt jedoch stehen. Er biegt sich, ohne zu brechen; er geht mit dem natürlichen Fluss. Dies ist eines der Erfolgsgeheimnisse sowohl des Bambus als auch beim Beantworten schwieriger Fragen in einer Frage-Antwort-Runde oder beim Umgang mit den täglichen Launen des Lebens.



## **2. Denken Sie daran: Was schwach aussieht, ist stark.**

Bambus ist überhaupt nicht groß, wenn man ihn mit anderen, viel größeren Pflanzen im Wald vergleicht. Auf den ersten Blick wirkt er überhaupt nicht eindrucksvoll. Aber die Bambuspflanzen überdauern kalte Winter und extrem heiße Sommer und sind manchmal die einzigen Pflanzen, die nach einem Taifun stehenbleiben. Sie erreichen vielleicht nicht die Höhe der übrigen Bäume; aber sie sind stark und stehen auch in extremem Wetter aufrecht. Bambus ist keineswegs so zerbrechlich, wie er vielleicht aussieht. Denken Sie an die Worte eines großen Jedi-Meisters: „Sieh mich an: Nach meiner Größe beurteilst du mich, tust du das? Aber das solltest du nicht.“ Wir müssen aufpassen, dass wir andere oder uns selbst nicht auf der Grundlage dessen, was wir für stark und was wir für schwach halten, unterschätzen. Sie sind vielleicht nicht bei der größten Firma, Sie sind vielleicht kein Absolvent der renommiertesten Schule; aber wie Bambus stehen Sie aufrecht, glauben an Ihre eigenen Stärken und wissen, dass Sie so stark sind, wie Sie sein müssen.

## **3. Seien Sie immer bereit.**

Im Gegensatz zu anderen Pflanzenarten, die zu ihrer Entwicklung ziemlich viel brauchen, benötigt Bambus nur wenig. Wie der große Aikido-Meister Kensho Furuya in *Kodo: Ancient Ways* sagte: „Der Krieger ist gleich dem Bambus stets handlungsbereit.“ Bei der Präsentation oder in anderen professionellen Aktivitäten können Sie durch Training und Übung einen Zustand der immerwährenden Bereitschaft entwickeln.

## **4. Entfalten Sie Ihre Kraft, zurückzuschnellen.**

Bambus ist ein Glückssymbol und eines der Symbole der japanischen Neujahrsfeier. Das wichtige Bild von schneebedecktem Bambus repräsentiert die Fähigkeit, nach dem Erfahren von Widrigkeiten zurückzuschnellen. Im Winter beugt der schwere Schnee den Bambus immer weiter herunter, bis der Schnee eines Tages zu schwer wird, abfällt und der Bambus zurückschnellt und wieder aufrecht steht, wodurch der gesamte Schnee beiseite gefegt wird. Der Bambus ertrug die schwere Schneelast; aber am Ende hatte er die Kraft, zurückzuschnellen – als würde er sagen: „Ich lasse mich nicht bezwingen.“

## **5. Erkennen Sie die Weisheit in der Leere.**

Man sagt, dass der erste Schritte beim Lernen darin besteht, uns von unseren vor-gefassten Ansichten zu lösen. Man kann keinen Becher füllen, der bereits voll ist. Das hohle Innere der Bambustriebe erinnert uns daran, dass wir oft zu stark mit uns selbst und unseren eigenen Schlüssen angefüllt sind. Wir haben keinen Platz für irgendetwas anderes. Um Wissen und Weisheit sowohl aus der Natur als auch aus Menschen zu ziehen, müssen wir offen für Neues und anderes sein. Wenn Sie Ihren Geist von Vorurteilen, Stolz und Furcht befreien, werden Sie offen für die Möglichkeiten.

## **6. Bekennen Sie sich zu (kontinuierlichem) Wachstum.**

Bambus gehört zu den am schnellsten wachsenden Pflanzen überhaupt. Es spielt keine Rolle, wer Sie sind – oder wo Sie heute sind – Sie haben das erstaunliche Potenzial für Wachstum. Ich spreche häufig von *kaizen* (kontinuierliche, stetige und schrittweise Verbesserung), die keine großen Sprünge erfordert. Doch selbst mit der Hingabe an beständiges Lernen und Verbesserung kann unser Wachstum – wie das Wachstum von Bambus – ziemlich bemerkenswert sein, wenn wir darauf zurückblicken, was oder wo wir waren. Auch wenn der Bambus vor meinem Fenster ziemlich schnell wächst, fällt mir sein täglicher Zuwachs nicht auf. Selbst wenn wir Fortschritte machen, bemerken wir unsere eigene Verbesserung. Wie schnell oder wie langsam dies geschieht, ist nicht unsere Hauptsorge. Es geht nur darum, dass wir uns vorwärts bewegen. Der Bambus wächst um die Regenzeit herum am schnellsten. Auch Sie kennen vielleicht „Jahreszeiten“, in denen sich das Wachstum beschleunigt, und andere Zeiten, in denen das Wachstum langsamer ist. Doch mit stetigen Anstrengungen werden Sie immer weiter wachsen. Lassen Sie sich nicht entmutigen durch scheinbaren Mangel an Wachstum oder Verbesserung. Wenn Sie nicht aufgegeben haben, wachsen Sie weiter – Sie erkennen es nur gerade nicht, sondern eventuell erst viel später.

## **7. Drücken Sie Nutzen durch Einfachheit aus.**

Der Aikido-Meister Kensho Furuya sagt: „Der Bambus drückt seinen Nutzen in seiner Einfachheit aus. Der Mensch sollte dasselbe tun.“ Tatsächlich verbringen wir viel Zeit damit, unsere Klugheit zu demonstrieren. Vielleicht möchten wir damit andere – und uns selbst – überzeugen, dass wir ihre Aufmerksamkeit und ihr Lob wert sind. Häufig verkomplizieren wir das Einfache, weil wir beeindruckt werden wollen, und versagen in der Vereinfachung des Komplexen, weil wir befürchten, dass andere bereits wissen, was wir wissen. Leben und Arbeit sind so kompliziert, dass wir nicht noch Überflüssiges einbringen sollten. Wenn wir unsere Angst verlieren, können wir vielleicht kreativer sein und einfachere Lösungen auch für komplexe Probleme finden und somit unserem Publikum, unseren Kunden, Patienten oder Schülern den größten Nutzen bieten.



Das erneuerbare Material Bambus ist vielseitig, elegant, raffiniert und doch demütig. Bambus zeigt uns in seiner natürlichen Einfachheit und Stärke viele Lebensregeln.

## Starten Sie niemals mit einer Entschuldigung

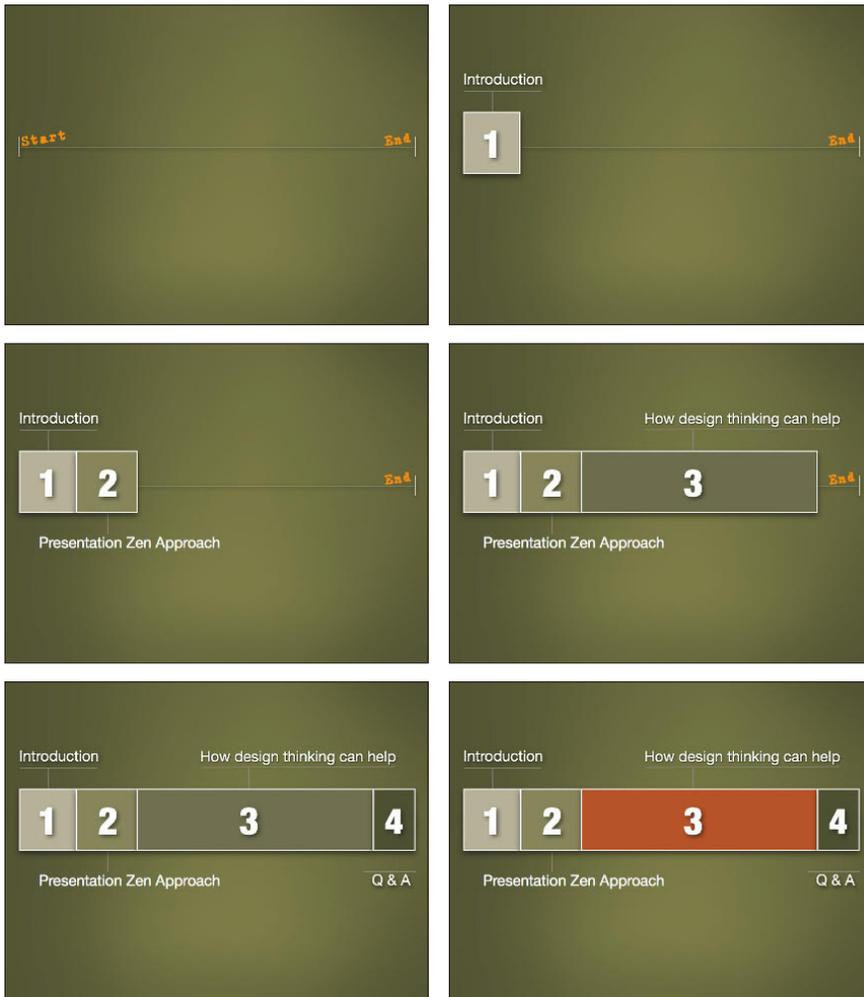
Entschuldigen Sie sich nicht, lassen Sie niemals durchblicken bzw. geben Sie niemals zu, dass Sie sich nicht ausreichend für Ihr spezielles Publikum vorbereitet haben. Das mag ja sein und Sie suchen vielleicht noch nicht einmal eine Ausrede, sondern entschuldigen sich von Herzen; aber es kommt beim Publikum nie gut an. Das Publikum muss nicht wissen, dass Sie sich vielleicht nicht so vorbereitet haben, wie Sie dies gern getan hätten. Warum sollten Sie es also erwähnen und die Teilnehmer überhaupt darauf bringen? In Wirklichkeit sind Sie vielleicht tatsächlich ausreichend vorbereitet und machen Ihre Sache gut; aber das Publikum sagt sich jetzt: „Mensch, er hat Recht – er hat sich nicht ausreichend vorbereitet.“

Genauso wenig sollten Sie den Zuhörern mitteilen, dass Sie nervös sind. „Sie wirkten nicht nervös, aber jetzt, wo Sie es sagen ...“ Das Bekenntnis zur Nervosität erscheint vielleicht ehrlich und nackt, ist aber zu selbstbezogen, und das zu einem Zeitpunkt, an dem Sie sich eigentlich auf das Publikum und seine Bedürfnisse und Gefühle konzentrieren sollten. Sie gestehen Ihre Nervosität nicht ein, damit sich das Publikum besser fühlt, sondern damit Sie sich besser fühlen. Wenn Sie zugeben, dass Sie nervös sind, fühlen Sie sich vielleicht wirklich besser – es ist besser, ein Gefühl zu benennen und anzuerkennen, als es zu unterdrücken. Deshalb heißt es: Wenn man etwas laut ausspricht, fühlt man sich ein bisschen besser. Die Präsentation ist jedoch für das Publikum. Wenn Sie ihm sagen, wie nervös Sie sind, dient das nicht seinen Interessen. Gestehen Sie sich selbst ein, dass Sie nervös sind – das ist normal –, aber teilen Sie diese Information nicht mit dem Publikum.

## Müssen Sie die Struktur zeigen?

Ich rate Ihnen davon ab, mit einer Agenda-Folie zu beginnen. Nachdem Sie eine erste Verbindung zum Publikum hergestellt haben, sollten Sie ihm eine Vorstellung davon geben, wohin die Reise in der gemeinsam verbrachten Zeit gehen wird. Sie können dies in ein paar Sekunden verbal tun. Wenn Sie eine Menge Material haben, sollten Sie den Teilnehmern aber vielleicht zeigen, wie Ihre Präsentation aufgebaut ist, und sie zwischendurch informieren, an welcher Stelle der Präsentation Sie angelangt sind. Auf der Macworld 2007 unterteilte Steve Jobs seine Keynote-Präsentation dazu in drei „Akte“ und zeigte vor jedem der drei Abschnitte die Zahl des jeweiligen Akts.

Als weitere Alternative können Sie die Anzahl der Abschnitte und die Länge jedes Abschnitts in Prozent der Gesamtzeit klar artikulieren. Das Beispiel auf der folgenden Seite zeigt eine Folie für eine von mir gehaltene einstündige Rede, die eine Menge Material behandelte. Diese Folie gab dem Publikum einen Gesamteindruck davon, wohin wir uns bewegten.



Statt mit einer Aufzählungsliste können Sie Ihre Gliederung visuell auf einer Art Zeitleiste darstellen. Während ich die Struktur vorstelle, werden Balken und Beschriftungen von links nach rechts animiert.

## Seien Sie präsent

Präsenz bedeutet, die Wichtigkeit des Jetzt anzuerkennen. Sie ist eine Gemütsverfassung, die im Kern aussagt, dass es keine Vergangenheit und keine Zukunft gibt. Es gibt nur diesen Moment, diese Präsentation und dieses Publikum. Sich im Augenblick zu befinden, zwingt Sie, langsamer zu werden und sich von der Sorge um Vergangenheit und Zukunft zu befreien.

Denken Sie daran, wie Sie sich fühlen, wenn Sie eine neue Bekanntschaft machen, ein gutes Gespräch führen und sich wünschen, dass die Unterhaltung länger dauern könnte. Vergleichen Sie dies mit dem Gefühl nach einem Gespräch, das Sie besser nie begonnen hätten und bei dem Sie es kaum abwarten können, ihm zu entkommen. Ein schlechtes Gespräch kann durch eine Person zustande kommen, die zwar vielleicht sogar die richtigen Dinge sagt, aber die ganze Zeit offensichtlich anderswo und nur oberflächlich an Ihnen interessiert ist. Wir spüren, wenn jemand sich zurückhält, sich nicht wohlfühlt oder andere Gedanken im Kopf hat. Genau wie ein guter Unterhalter wird ein Moderator mit guter Präsenz eine Beziehung mit Ihnen eingehen und aufrichtig zeigen, dass er zumindest im Augenblick nirgendwo anders sein möchte als genau hier, um mit Ihnen in Dialog zu treten.

## Konzentrieren Sie sich auf das Hier und Jetzt

Wir sind alle so beschäftigt damit, von Sitzung zu Sitzung und von einem Ort zum anderen zu rennen, dass die Konzentration auf eine bestimmte Präsentation oder ein bestimmtes Publikum leicht verloren gehen kann. Wenn ich eine Präsentation organisieren und dann vor einem neuen Publikum abhalten muss, zwingt mich immer wieder dazu, mich nur auf diese Präsentation und dieses Publikum zu konzentrieren, auch wenn meine Konzentration noch durch viele andere Verpflichtungen abgelenkt werden könnte. „Dies ist die Präsentation. Es gibt keine anderen Präsentationen.“ Dies sage ich zu mir selbst, bevor ich vor einem neuen Publikum spreche, ob es nun aus 50 oder aus 500 Teilnehmern besteht. Seit mehr als 20 Jahren verwende ich eine Technik, die vom Oscar-nominierten Film *The Verdict* von Paul Newman inspiriert wurde. In diesem Film spielt Newman einen sich durchkämpfenden, vom Glück verlassenen Rechtsanwalt, der sich selbst immer wieder ein Mantra vorsagt, wenn er sich unmöglichen Gewinnchancen gegenüber sieht: „Dies ist der Fall; es gibt keine anderen Fälle.“ Wenn er mit der Vorbereitung seines Falles kämpft und schließlich vor Gericht geht, kann er sich durch dieses Mantra auf die Dringlichkeit des Jetzt konzentrieren – nicht auf seine vergangenen Erfolge und nicht auf seine zahlreichen Niederlagen der jüngsten Zeit. Auch wenn Sie kein Prozessanwalt sind, gibt es hier eine wichtige Lektion für Fachleute aller Art. Sie lautet einfach: Hadern Sie nicht mit der Vergangenheit und machen Sie sich keine

Sorgen um die Zukunft. Es gibt nur diesen einen Fall. Das heißt, es gibt nur diese Präsentation. Ihr Publikum benötigt Ihre volle Konzentration und Aufmerksamkeit, genau wie Sie sich die seine wünschen. Die Zuhörer werden sofort merken, wenn Sie nicht vollständig in der Gegenwart sind.

## **Nehmen Sie ein Risiko auf sich und drücken Sie Ihr wahres Wesen aus**

Wenn Sie sich mit Techniken aufhalten, wie Sie jemanden herumkriegeln, darüber nachdenken, was andere denken könnten, oder besorgt sind, ob Sie auch das Richtige gesagt haben, ist Ihr Geist nicht in der Gegenwart. Sie sind nicht frei. Sie sind in der Zukunft oder in der Vergangenheit, aber Sie sind nicht bei Ihrem Publikum. Manchmal müssen Sie einfach das Risiko auf sich nehmen und ganz Sie selbst sein. Es entstehen erstaunliche Verbindungen, wenn Sie es wagen, sich in Ihre Präsentation zu stürzen, ohne an Erfolg oder Misserfolg zu denken. Ihre einzige Sorge sollte sein, einen Beitrag zu leisten und sich auf die im Augenblick bestmögliche Weise in einem ehrlichen Gespräch auszutauschen. Wenn Sie Ihren Geist von Furcht und Sorge befreien, tritt Ihr natürliches Wesen hervor und Sie erreichen viel mehr Konzentration und Klarheit, wodurch Sie eine stärkere Verbindung mit dem Publikum schaffen. Fragen Sie sich selbst: Was würden Sie anders machen, wenn Sie alle Ängste über Bord werfen könnten? Wie würden Sie sich vorbereiten und auf eine Weise präsentieren, die mehr Ihrem natürlichen Wesen entspräche, wenn Sie die Zweifel bezüglich des Ergebnisses Ihrer Präsentation hinter sich lassen könnten?

Vorstellungsgespräche sind ebenfalls eine Art Präsentation. Vor einigen Jahren hatte ich mein bestes Vorstellungsgespräch, weil ich meine Angst völlig über Bord werfen konnte. Tatsächlich machte ich mir überhaupt keine Sorgen, ob ich die Stelle bekommen würde. Normalerweise lastet gerade dies auf dem Bewerber und vermindert seine Fähigkeit, völlig natürlich zu sein. Aber in diesem Fall hatte ich am Vortag ein Stellenangebot von einer anderen Firma bekommen – ein Angebot, das ich annehmen wollte. Weil ich mehr über den anderen Job herausfinden wollte, sagte ich das Vorstellungsgespräch jedoch nicht ab. Als ich eintraf, saßen drei sehr ernst und steif aussehende Geschäftsleute auf der anderen Tischseite und begannen, eine Menge Fragen zum Auslandsgeschäft und zu hypothetischen Strategien zu stellen.

Normalerweise könnte mich diese Art Vorstellungsgespräch – das ein wenig an ein Verhör erinnerte – zumindest etwas nervös machen. Weil ich mich jedoch von allen Ängsten über das Ergebnis unseres einstündigen Vorstellungsgesprächs befreit hatte, war ich imstande, mich völlig zu entspannen und genoss es tatsächlich eher, meine Ideen mitzuteilen und selbst Fragen zu stellen. Ein Zustand der Leidenschaft, Spontaneität und Natürlichkeit überkam mich, wie ich ihn bisher nur erfahren hatte, wenn ich eine angeregte Unterhaltung mit guten Freunden führte. Nach der Hälfte des Interviews lächelten die drei Leute auf der anderen Seite des Tisches, lehnten sich leicht nach vorne und achteten nicht mehr auf ihre Notizen, während sich unsere Unterhaltung entwickelte.



Wenn Sie sich darauf konzentrieren, im Augenblick zu leben und sich nicht über die Folgen zu sorgen, können Sie selbst in Vorstellungsgesprächen ganz Sie selbst sein.

Es fiel mir erst nach Beendigung des Vorstellungsgesprächs auf – aber was ich erfahren hatte, war die Art Freiheit, Natürlichkeit und Verbindung bei der Kommunikation, die herauskommt, wenn Sie sich vollständig und ohne Selbstzweifel oder Sorge über das Ergebnis nur auf den Inhalt und Ihr Publikum konzentrieren. Seit diesem Tag habe ich versucht, dieselbe Konzentration auch auf sämtliche Präsentationen anzuwenden. Ergebnisse zählen. Aber während der tatsächlichen

Präsentation müssen Sie sich vollständig auf den Augenblick mit diesem bestimmten Publikum konzentrieren. Wenn Sie sich von den Ängsten über das Ergebnis freimachen können, können Sie ganz Sie selbst sein und das Publikum wird den Unterschied wahrnehmen. Ihre Natürlichkeit wird wahrscheinlich eine erfrischende Abwechslung sein.

## Der Reiz des Authentischen

Echtheit ist eine starke Komponente von Präsenz und die Menschen werden absolut von Authentizität angezogen. Das Publikum benötigt keine Perfektion und es will ganz sicher nicht, dass jemand die Präsentation aalglatt, geschliffen und einstudiert herunterrasselt. Die Teilnehmer möchten gerne echten Menschen zuhören, die ehrlich, offen und unverhüllt sind. Bezüglich der Macht und Seltenheit von Authentizität schrieb Mike Rowe, der Moderator von „Dirty Jobs“ im Discovery Channel und Sprecher zahlreicher TV-Shows, in einem Nachruf auf Captain Phil (Phil Harris), eine äußerst bekannte Figur in der Show „Deadliest Catch“ (Der gefährlichste Job Alaskas):

*Ich glaube, es läuft darauf hinaus. Die Welt verlangt nach Authentizität. Im Geschäfts- und im wirklichen Leben. Bei Arbeit und Spiel. Ich denke, wir sehnen uns danach, weil sie so selten ist. Wenn wir sie sehen, warten wir deshalb auf sie. Wir sehen sie im Fernsehen. Wir stehen Schlange, um ihr nahe zu sein. Fans, Fischer, Geschäftsführer – wir erkennen Authentizität, wenn wir sie sehen, selbst wenn wir nicht nach ihr Ausschau gehalten haben. [Phil Harris] war echt. Fehlerbehaftet, menschlich, anständig, liebenswürdig und total authentisch. Und ein Teufelskerl von einem Kapitän.*

– Mike Rowe

Die Art von Glaubwürdigkeit, die Captain Phil zeigte, ist scheinbar meilenweit von einem Buch über Präsentationen entfernt; aber der Kerngehalt ist derselbe. Captain Phil und seine große Popularität vor allem in den USA erinnern uns daran, dass wir nicht perfekt sein müssen, um eine bedeutungsvolle Verbindung zu schaffen. Wir müssen aber unser natürliches, echtes und authentisches Ich leben. Dieses kann viele Formen annehmen und es ist unmöglich, es zu quantifizieren; aber das Publikum erkennt es, sobald es es sieht.

## Vermeiden Sie es, eine Rede abzulesen

In den frühen Tagen nach dem ersten iPod-Launch im Oktober 2001 begleitete ich eine Produktmarketing-Managerin von Apple zu einem lokalen User-Group-Meeting. Loyale Mac-Fans warteten hier begeistert darauf, mehr über das neue Produkt zu sehen und zu hören. Wenn man der Apple-Mitarbeitern lediglich zuhörte, wusste man, dass sie sehr viel von ihrem Thema verstand und offensichtlich alles wusste, was es über den iPod zu wissen gab. Sie hatte jedoch keine Erfahrung mit dem ungezwungenen Stil, der für ein User-Group-Event typisch ist. Sie stand etwas steif und förmlich vor den Teilnehmern, die sich eher als Teil des Teams und weniger als Kunden betrachteten, denen in formeller Geschäftssprache etwas verkauft werden sollte. Vor allem vertat sie aber ihre Chance, eine gute Verbindung zum Publikum herzustellen, indem sie sich auf Notizen verließ. Sie betrachtete ihre Notizen nur ein paar Mal, aber viele fanden das sehr seltsam. Man bekam dadurch den Eindruck, wie sie sagten, dass die Apple-Mitarbeiterin nicht vollständig verstand, worüber sie sprach. In Wirklichkeit hatte sie umfassende Produktkenntnisse; erstaunlicherweise konnte jedoch eine einfache Sache wie ein gelegentlicher Blick auf die Notizen die Verbindung zu einem bestimmten Publikum behindern.

Der Kommunikationsguru Bert Decker rät dringend davon ab, eine Rede abzulesen, wenn es irgend möglich ist. In seinem Buch *You've Got to Be Believed to Be Heard* (St. Martin's Press, 2008) schreibt er: „Lesen ist langweilig ... Noch schlimmer ist, dass ein Sprecher durch das Ablesen einer Rede unglaublich und lustlos wirkt.“ Dies gilt genauso für das Ablesen von Folien. Vor vielen Jahren beinhaltete die typische Verwendung von Präsentationsfolien auch das Ablesen der Textzeilen von den Folien hinter einem – und ob Sie es glauben oder nicht, das passiert heute immer noch. Tun Sie es nicht. Viel Text auf einer Folie, den Sie dann vorlesen, ist eine großartige Möglichkeit, Ihr Publikum zu verprellen und alle Hoffnungen auf eine Verbindung zu ihm zu ruinieren.

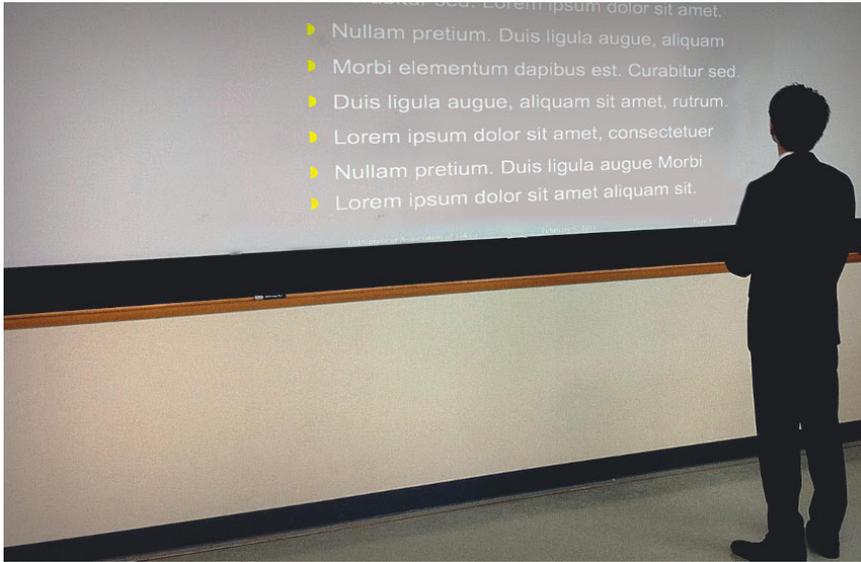
Guy Kawasaki, der Mitbegründer von Alltop.com und Autor von *Enchantment: The Art of Changing Hearts, Minds, and Actions* (Portfolio, 2011), empfiehlt dringend, auf der Folie große Schrift zu verwenden, damit die Teilnehmer sie wirklich lesen können. „Dadurch zwingen Sie sich“, schreibt er, „Ihre Präsentation tatsächlich zu kennen und nur die Kernpunkte auf der Folie aufzuführen.“ Der freimütige Kawasaki sagte in einer Rede, die er 2006 vor einem Raum voller Unternehmer in Silicon Valley hielt, über das Ablesen von Text von der Folie Folgendes:

*Wenn Sie hier oben 8-Punkt- oder 10-Punkt-Schriften verwenden müssen, liegt das daran, dass Sie Ihr Material nicht kennen. Wenn Sie Ihr Material ablesen, weil Sie es nicht kennen, wird das Publikum sehr schnell denken, dass Sie ein Trottel sind. Es wird sich sagen: „Dieser Trottel liest seine Folien vor. Ich kann schneller lesen, als dieser Trottel sprechen kann. Ich lese einfach weiter.“*

– Guy Kawasaki

Guys Kommentar erhielt viele Lacher, aber er hat Recht. Wenn Sie vorhaben, PowerPoint-Folien abzulesen, können Sie die Präsentation ebenso gut sofort absagen. Denn Ihre Fähigkeit, eine Verbindung zu den Teilnehmern aufzunehmen und sie zu überzeugen oder ihnen etwas beizubringen, wird gegen null tendieren.

Durch das Ablesen von Folien können Sie keine Präsenz zeigen, keine Verbindung aufnehmen und noch nicht einmal Informationen auf eine einprägsame Weise vermitteln.



Lesen Sie Ihre Folien niemals vor.

## Stellen Sie sich selbst dar

Einst besuchte ich eine Präsentation von jemandem, den ich als sehr intelligent, selbstsicher und charismatisch kennengelernt hatte. Er war ein dynamischer Mensch und es machte Spaß, mit ihm zusammenzusein. Deshalb war ich sicher, dass seine Präsentation fesselnd, unterhaltsam und bemerkenswert sein würde. Nichts davon war der Fall. Das Problem waren nicht seine Inhalte oder seine Vorbereitung; er war gut auf die Rede vorbereitet. Das Problem war, dass er es nicht schaffte, eine dauerhafte Beziehung zum Publikum einzugehen. Diese selbstbewusste, charismatische Person, als die ich ihn hinter der Bühne kennengelernt hatte, kam nicht beim Publikum an, das ihn zum ersten Mal sah. Obwohl die Zuhörer den Sprecher ganz nett und recht kompetent fanden, projizierte er unabsichtlich und unbewusst das Bild von jemandem, der schwach, unentschlossen und seiner selbst nicht sicher war. Mit anderen Worten, er schaffte es nicht, sich selbst – und damit seine Botschaft – dem großen Publikum vor ihm darzustellen.

Wenn es um Ihre Fähigkeit zur Selbstdarstellung vor dem Publikum geht, gibt es drei Dinge zu beachten (einmal abgesehen vom Inhalt der Rede): wie Sie aussehen, wie Sie sich bewegen und wie Sie klingen. Ob es Ihnen klar ist oder nicht: Ihr Publikum beurteilt Sie und Ihre Botschaft auf der Grundlage dieser drei Eigenschaften.

## Kleiden Sie sich passend

Es spielt eine Rolle, wie Sie sich anziehen. Die meisten Präsentationstrainer empfehlen Ihnen als Daumenregel, sich zumindest etwas formeller anzuziehen als Ihr Publikum. Es ist natürlich wichtig, sich passend zur Organisation und zum Anlass zu kleiden; aber es ist besser, sich etwas zu sehr in Schale zu werfen als zu leger gekleidet zu erscheinen. Sie möchten professionell wirken – dabei aber auch nicht den Anschein erwecken, dass Sie keine Beziehung zu Ihrem Publikum haben. In Silicon Valley beispielsweise kann die Kleiderordnung ziemlich leger sein; sogar eine gepflegte Person in Jeans und einem netten T-Shirt von guter Qualität und mit guten Schuhen kann professionell wirken. In Tokyo liegen Männer wie Frauen mit einem dunklen Geschäftsanzug niemals und einfach nirgends falsch. Sie können Ihr formelles Äußeres etwas abmildern, indem Sie das Jackett ausziehen, die Krawatte ablegen und die Ärmel hochkrempeln. Es ist hingegen schwieriger, eine zu legere Kleidung aufzupeppen. Vorsichtshalber und aus Respekt vor dem Publikum sollten Sie sich eher formell und geschäftsmäßig kleiden.

## Bewegen Sie sich zweckorientiert

Nach Möglichkeit sollten Sie es vermeiden, während der gesamten Präsentation auf einer Stelle zu stehen. Es ist viel besser, zu verschiedenen Teilen der Bühne oder zum Vorderteil des Raums zu gehen, wodurch Sie mit mehr Menschen in Dialog treten können. Sie sollten jedoch nicht ohne Grund auf und ab gehen oder um den Bereich nahe der Leinwand wandern. Diese Art von Bewegung ist ablenkend und projiziert keine selbstbewusste und offene, sondern eine nervöse Energie.

Wenn Sie von einer Stelle zu einer anderen gehen, tun Sie das in aufrechter Haltung. Bleiben Sie stehen, um Ihren Standpunkt zu verdeutlichen oder um eine Geschichte zu erzählen. Dann bewegen Sie sich wieder langsam zu einem anderen Teil der Bühne, wo Sie erneut anhalten, um einen anderen Punkt auszuführen. Wenn jemand auf der anderen Seite des Raums eine Frage stellt, gehen Sie langsam in seine Richtung, wodurch Sie zeigen, dass Sie ihn wahrnehmen, während Sie zuhören und sich auf seine Seite des Raums bewegen. Es ist eine gute Idee, von Zeit zu Zeit in das Publikum zu gehen, wenn die Teilnehmer Sie dann noch hören können – vorausgesetzt, es gibt einen Grund dafür (zum Beispiel um während einer Publikumsaktivität eine Frage zu beantworten).

Wenn Sie stehen, stellen Sie Ihre Füße bequem, aber fest schulterbreit auseinander. Stehen Sie nicht wie ein Cowboy, der gleich seine Revolver zieht. Stellen Sie Ihre Beine auch nicht so dicht nebeneinander, als würden Sie strammstehen. Strammstehen oder überkreuzte Beine demonstrieren eine verschlossene, defensive oder unsichere Haltung; für einen entspannten Menschen wären diese Positionen unnatürlich. In diesen Positionen sind sie physisch etwas instabil und die fehlende Balance wird von anderen als Schwäche interpretiert. Passen Sie auch auf, dass Sie sich nicht gegen das Rednerpult lehnen. Bestenfalls wirkt das nachlässig und schlimmstenfalls signalisiert es Müdigkeit.

Wenn sie nervös werden, tendieren die meisten dazu, ihre Bewegungen und auch Handgesten zu beschleunigen. Denken Sie daran, alles langsam zu tun, um ein ruhiges, entspanntes und natürliches Bild zu vermitteln.

## **Blicken Sie das Publikum an**

Auch wenn hinter Ihnen Anschauungsmaterialien auf die Leinwand geworfen werden, gibt es keinen Grund, Ihren Kopf auch nur für einen ganz kurzen Augenblick nach hinten zu drehen. Wenn Sie auf die Leinwand zeigen, sollten Sie so stehen, dass Ihre Schultern in die Richtung des Publikums zeigen. Wenn Ihre Schultern nach vorne zeigen, werden Sie nach einem Blick auf die Leinwand von alleine den Kopf zurück zum Publikum drehen. Es ist akzeptabel, den Kopf leicht und kurz in Richtung Leinwand zu drehen, um auf ein Detail hinzuweisen. Jedoch ist es unnötig und ablenkend, ständig auf die Leinwand hinter Ihnen (oder am anderen Ende der Bühne) zu sehen, nur um sich daran zu erinnern, was sich auf der Bühne befindet. Außer in den seltenen Fällen, wenn Sie einen Computer zur Demonstration Ihrer Anschauungsmaterialien verwenden, können Sie den Rechner weit unten vor Ihnen platzieren, so dass es kaum einen Grund gibt, sich umzudrehen.

## **Verbindung durch Augenkontakt**

Nicht nur die frontale Position vor dem Publikum ist wichtig, sondern auch ein guter Augenkontakt. Ein natürlicher Augenkontakt mit dem Publikum ist wesentlich. Er ist einer der Gründe, warum ich davon abrate, ein Skript vorzulesen oder sich auf Notizen zu verlassen – es ist schwierig, den Teilnehmern in die Augen zu sehen, wenn Ihre eigenen Augen auf Notizen herabsehen. Ihr Augenkontakt sollte natürlich erscheinen. Dies erreichen Sie, indem Sie einzelne Menschen im Publikum tatsächlich anblicken (wenn Sie stattdessen in den hinteren Teil des Raums oder auf einen Punkt auf einer Seite des Raums starren, wird Ihr Publikum dies irgendwann bemerken und die Verbindung wird geschwächt). Haben Sie ein relativ kleines Publikum mit weniger als etwa 50 Teilnehmern, können Sie vielleicht während der Präsentation tatsächlich jedem irgendwann in die Augen sehen, während Sie bewusst verschiedene Teile der Bühne ansteuern. Bei einem größeren Publikum in einer typischen Keynote-Präsentation macht es trotzdem Sinn, sich tatsächlich Teilnehmer herauszupicken und während der Rede Augenkontakt mit ihnen zu suchen – auch mit Zuhörern im hinteren Teil des Raums. Wenn Sie eine Person ansehen, werden ihre Nachbarn das Gefühl haben, dass Sie sie ebenfalls anblicken. Professionelle Sänger verwenden diese Technik, wenn sie in größeren Sälen auftreten. Es ist wichtig, dass Sie nicht nur allgemeine Bereiche des Raums ansehen oder Ihr Auge darüberschweifen lassen. Nehmen Sie vielmehr kurzen, echten Augenkontakt mit Menschen in unterschiedlichen Teilen des Raums auf.



Der Markenkommunikationsexperte Jakob Lusensky hält auf der TEDxTokyo eine energiegeladene Präsentation. Lusensky hielt natürlichen, fesselnden Augenkontakt, während er sich über die Bühne bewegte. (Foto: Patrick Newell)

## Legen Sie Energie in Ihre Stimme

Es stimmt tatsächlich, dass die besten Präsentationen eher an ein gutes Gespräch erinnern. Es ist jedoch ein Unterschied, ob Sie mit einer oder zwei Personen bei einer Tasse Kaffee ein Gespräch führen oder ob Sie nach dem Mittagessen vor 500 Zuhörern stehen. Ihr Tonfall sollte an eine Unterhaltung erinnern, aber Ihre Energie muss um Einiges gesteigert werden. Wenn Sie begeistert sind, wird die Energie dazu beitragen, dass Ihre Stimme trägt. Murmeln ist absolut verboten – das bedeutet aber nicht, dass Sie schreien müssen. Schreien ist normalerweise nicht effektiv und für das Publikum sehr unerfreulich. Wenn Sie schreien, erhöht sich zwar die Lautstärke, aber der Reichtum Ihrer Stimme, die Höhen und Tiefen Ihrer Intonation, gehen verloren. Stehen Sie also aufrecht, artikulieren Sie sich klar; aber passen Sie auf, dass Ihre Sprechweise nicht zu einem Schreien wird, während Sie mit voller Stimme sprechen.

Sollen Sie ein Mikrofon verwenden? In einem normal großen Seminar- oder Konferenzraum für nur 10 bis 30 Leute ist dies eventuell nicht notwendig. In fast jedem anderen Fall ist die Verwendung eines Mikrofons eine gute Idee. Denken Sie daran: Es geht nicht um Sie, es geht um das Publikum. Schon eine leichte Verstärkung Ihrer Stimme durch ein Mikrofon erleichtert es den Teilnehmern, Sie zu hören.

Viele Präsentatoren meiden Mikrofone und schreien stattdessen lieber. Besonders Männer tun dies, weil es irgendwie männlicher und forscher ist, das Mikrofon wegzulassen und stattdessen zu schreien. Wenn Sie aber nicht gerade ein Cheftrainer sind, der eine mitreißende Halbzeitansprache hält, ist Schreien eine sehr schlechte Idee. Sie wenden sich nicht an Ihre Truppen; Sie versuchen, auf eine natürliche, dialogorientierte Weise zu sprechen. Das Mikrofon ist alles andere als eine Schranke; es kann in Wirklichkeit auf großartige Weise mehr Intimität ermöglichen – weil es Ihnen ermöglicht, in Ihrer besten und verbindlichsten natürlichen Stimme vorzutragen.

Verwenden Sie nur für sehr kurze Ansprachen oder für Ankündigungen ein Handmikrofon. Eine bessere Wahl ist ein kabelloses Lavalier-Mikrofon, auch Ansteckmikro oder Knopflochmikro genannt. Das Lavalier ist gut, weil Sie eine Hand frei haben. Das ist besonders wichtig, wenn Sie in der anderen Hand eine Fernbedienung halten. Nachteilig ist, dass manche Ansteckmikros Ihre Stimme nicht mehr besonders gut abnehmen, sobald Sie Ihren Kopf auf die Seite drehen. Die beste Mikrofonart ist ein Stirnband- oder Headset-Mikrofon, wie sie für Konferenzen

verwendet werden. Die winzige Spitze des Mikrofons befindet sich neben Ihrem Mund oder Ihrer Wange und ist für das Publikum praktisch unsichtbar. Dieses Mikro schaltet nicht nur die eventuellen Raschelgeräusche von Ihrem Hemd aus, es bleibt auch stets in derselben Position, gleichgültig, wie Sie Ihren Kopf bewegen, und es gibt Ihre Stimme stets klar wieder. Verwenden Sie ein Headset-Mikro, wann immer es möglich ist.



Die Fotojournalistin und Pulitzer-Preis-Gewinnerin Renée Byer (oben) und die bekannte Ernährungsstrategin Sherry Strong (unten) verwenden ein kabelloses Headset-Mikrofon, das hervorragende Tonqualität bietet und ihnen die Hände freihält. (Fotos: TEDxTokyo, Patrick Newell)

## Lassen Sie das Licht an

Damit Sie eine Verbindung zum Publikum herstellen können, muss dieses in der Lage sein, Sie zu sehen. Nackt präsentieren bedeutet auch, dass Sie sich niemals im Dunkeln verstecken. Wenn das Publikum tatsächlich Ihre Augenbewegungen sehen und Ihren Gesichtsausdruck erkennen kann, versteht es Ihre Botschaft besser. Das Publikum interpretiert die Bedeutung auf der Grundlage des Verbalen (Ihrer tatsächlichen Worte), dem Klang (Ihrer Stimme) und dem Visuellen (Ihres nichtverbalen Ausdrucks). Die nichtverbalen Signale sind ein sehr wichtiger Teil Ihrer Botschaft. Wenn das Publikum Sie aber nicht sehen kann – selbst wenn es die Folien klar erkennen kann –, geht viel von der Tiefe Ihrer Botschaft verloren.

Es mag zwar verführerisch sein, die Lichter auszuschalten und damit die Folien besser sichtbar zu machen. Oberste Priorität muss jedoch sein, den Präsentator zu beleuchten. Häufig ist ein Kompromiss möglich, indem Sie nur einige Lichter abdämpfen. Durch den fortgeschrittenen Stand der Projektionstechnologie können Sie heutzutage normalerweise alle oder die meisten Lichter in den Konferenzräumen und Vorlesungssälen anlassen. Hörsäle haben meist bessere Lichtbedingungen, wodurch eine Beleuchtung des Präsentators möglich ist, ohne dass die Leinwand beleuchtet wird. Egal, in welcher Präsentationssituation Sie sich befinden: Stellen Sie sicher, dass viel Licht auf Sie fällt. Sie können keine Verbindung aufnehmen, wenn die Teilnehmer Sie nicht sehen.

## Gewinnen Sie Selbstvertrauen

Für die meisten – selbst für professionelle Unterhaltungskünstler – ist öffentliches Sprechen furchteinflößend. Woran liegt das? Es gibt zwei Möglichkeiten. Die eine ist, dass die aus dem limbischen System in unserem Gehirn stammende Furcht eine vollständig natürliche Emotion ist, die sich mit der Zeit entwickelte. Unser Gehirn ist in erster Linie so angelegt, dass es uns am Leben erhält. Das limbische System tut stets sein Bestes, Belohnungen zu maximieren und Bedrohungen zu minimieren. Wenn wir es vom Standpunkt der Evolution her betrachten, bevorzugten die Bedingungen zum Überleben sicherlich Menschen, deren Gehirn Bedrohungen gut wahrnehmen und seinen Besitzer von diesen wegbringen konnte – und zwar schnell. Zumindest das urzeitliche Gehirn betrachtete es sicherlich als bedrohliche Situation, vor einer Gruppe zu stehen, wo man zu einer leichten Beute werden konnte, oder wenn alle Augen einer großen Gruppe auf einen gerichtet waren.

Andererseits macht es den meisten kleinen Kindern Spaß, vor anderen zu stehen und Geschichten zu erzählen oder etwas vorzuführen. Vielleicht wird die Angst, die die meisten von uns vor öffentlichem Sprechen haben, mit der Zeit aufgrund von schlechten Erfahrungen erlernt – zum Beispiel wurden wir für unsere Ideen kritisiert oder wegen unseres ungelungen Aussehens als Teenager ausgelacht. Diese Erinnerungen bleiben uns und werden mit der Zeit vielleicht sogar stärker. Wir assoziieren negative Gefühle damit, aufzustehen und herauszustecken. Neben der evolutionären Möglichkeit ist dies sicherlich für manchen die Wurzel der Angst vor dem öffentlichen Sprechen.

Ob die Angst, vor anderen zu stehen, erlernt, angeboren oder eine Mischung aus beidem ist – sobald die Angst vor dem öffentlichen Sprechen entstanden ist, kommt der Hypothalamus ins Spiel und signalisiert den Nebennieren, Adrenalin durch unseren Körper zu jagen. Das erzeugt ein Panikgefühl und das Verlangen zu fliehen, was auch als Kampf-oder-Flucht-Reaktion bekannt ist. Dies ist ein sehr unangenehmes Gefühl; aber schlimmer noch: Wenn das limbische System bis zu diesem Grad aktiviert ist, wird unsere Fähigkeit zur Nutzung unseres präfrontalen Kortex vorübergehend verringert und unsere Aufmerksamkeit, das Vermögen, Probleme zu lösen und schnell zu reagieren, leiden.

## Mit der Angst umgehen

Ich habe zuvor erwähnt, dass Sie Ihre Nervosität niemals vor dem Publikum zugeben sollten. Es kann Ihnen bei der Regulation der Angst jedoch helfen, wenn Sie sich über Ihren emotionalen Zustand klar werden und ihn vor sich selbst zugeben. Versuchen Sie nicht, das Gefühl zu unterdrücken. Dies würde normalerweise alles noch schlimmer machen.

In seinem Buch *Your Brain at Work* (HarperBusiness, 2009) schlägt David Rock zwei kognitive Strategien für den Umgang mit der Angst vor. Eine Technik ist das Kennzeichnen. Das bedeutet einfach, die Emotion zu erkennen, indem Sie ihr einen Begriff zuordnen.

Diese einfache Verhaltensweise ist kein Wundermittel; es hat sich aber gezeigt, dass sie die negative Erregung verringert. Die andere Technik zur Regulierung Ihrer Emotion ist die Neubewertung. Wenn Sie das Gefühl neu bewerten, richten Sie es neu aus oder ändern Ihre Interpretation. Sie lassen nicht zu, dass das Gefühl Ihre Fähigkeit zum Auftritt erdrückt. Sobald Sie sich der Angst bewusst werden, sagen Sie sich vielmehr sofort etwas wie: „OK, offensichtlich kommt diese alte Kampf- oder-Flucht-Reaktion wieder auf. Sie ist normal und nicht beunruhigend. Jedermann hat sie; also atme ich ein paar Mal tief durch und strecke mich, um meinen Körper zu entkrampfen. Kein Problem!“

Eine andere Möglichkeit, die Beklommenheit deutlich zu reduzieren, ist einfach eine gute Vorbereitung. Je besser Sie Ihr Material im Griff haben, desto weniger nervös werden Sie sein. Wenn Sie sich die Zeit für eine logische Struktur Ihrer Präsentation genommen haben und professionelle und sinnvolle Zusatzmaterialien gestaltet haben, müssen Sie viel weniger nervös sein. Wenn Sie mehrmals mit einem Computer und einem Projektor geprobt haben (vorausgesetzt, Sie arbeiten mit einer Folienpräsentation), werden Sie Ihre Aufregung viel besser in den Griff bekommen. Wir fürchten, was wir nicht kennen. Wenn wir unser Material gut kennen und den Verlauf eingeübt haben, wenn wir wissen, welche Folie als Nächstes kommt und mit welchen Fragen zu rechnen ist, gibt es schon viel weniger (wenn auch immer noch ein paar) Unbekannte. Damit können Sie das Lampenfieber reduzieren und anstelle Ihrer Besorgnis wird ganz selbstverständlich Selbstvertrauen treten.

Durch Übung wird Ihr Selbstvertrauen wachsen und Sie werden sich entspannter fühlen, wodurch Sie natürlich, gewinnend und ganz Sie selbst sein können. Sobald Sie die Stimmen in Ihrem Kopf, die Selbstzweifel, die Besessenheit von der Technik und die Sorge über Erfolg oder Misserfolg ausblenden können, sind Sie imstande, einfach Ihre Geschichte zu erzählen und sich auf das Material und das Publikum einzulassen. Es ist nur eine Präsentation und Sie können es nicht besser machen, als Sie es im Augenblick tun. Sie sind nur ein Mensch und die Präsentationsteilnehmer sind auch nur Menschen.



Jeder findet es naturgemäß furchteinflößend, vor einer Menge zu stehen. Es hilft Ihnen, Stress abzubauen, wenn Sie die natürliche Angst zur Kenntnis nehmen. Auf diesem Bild präsentiert der Bestsellerautor Barry Eisler auf der TEDxTokyo nackt, indem er sich dicht vor das Publikum stellt. (Foto: Patrick Newell)



# Les Posen

*Les Posen ist ein klinischer Psychologe, der im australischen Melbourne praktiziert. Er möchte Vortragenden unter Anwendung der Gehirnwissenschaften und seiner Kenntnis der Neurowissenschaften helfen, die bestmöglichen Präsentationen abzuhalten.*

<http://lesposen.wordpress.com>

## Der Umgang mit der Angst vor dem öffentlichen Sprechen

Sie haben Ihre Folien nach den neuen Regeln des Präsentierens erstellt, Sie haben großartige Inhalte und Sie haben Ihre Biografie den Veranstaltern der Konferenz gemailt. Alles ist fertig für Ihre große Präsentation. Während Sie sich jedoch auf die Generalprobe vorbereiten, um Ihr Timing zu prüfen, breitet sich wieder dieses vertraute Gefühl in Ihrer Magengrube aus. Nicht schon wieder, denken Sie. In populären Büchern und Websites über das öffentliche Sprechen lesen wir, dass die Menschen statistisch gesehen mehr Angst vor dem öffentlichen Sprechen als vor dem Sterben haben. Es ist zwar beruhigend, dass Sie nicht alleine sind; aber am Ende spielt dies keine Rolle: Es ist Ihr Problem und Sie können etwas dagegen tun. Beginnen wir mit etwas Neurowissenschaft der Angst.

Vor etwa 60.000 Jahren entwickelte unser Gehirn ein hervorragendes System, das uns mit bemerkenswerten Abwehrstrategien gegen die Bedrohungen aus unserer Umwelt versorgte. Manchmal sind solche Abwehrstrategien automatisiert, zum Beispiel das Blinzeln, wenn ein Käfer gegen unsere Windschutzscheibe prallt, auch wenn Sie „wissen“, dass Sie geschützt sind. Ein entwicklungs geschichtlich jüngerer Teil unseres Gehirns, in dem wir Entscheidungen fällen und Pläne machen – der Teil, der uns in erster Linie zu Menschen macht –, warnt uns andererseits vor einer möglichen Bedrohung. Im Fall einer Präsentation kann es die Angst sein, keine Verbindung herstellen zu können oder dass unsere Ideen nicht akzeptiert werden oder dass wir vor 500 Augenpaaren einen Filmriss haben. Vom geschichtlichen Standpunkt aus sitzt in uns immer noch die Angst, was es bedeutet, von so vielen Menschen angestarrt zu werden: Entweder sind wir der Herrscher oder – und das

ist wahrscheinlicher – wir sind das nächste Opfer! Durch evidenzbasierte Forschung und Übung haben klinische und Leistungspsychologen Strategien entwickelt, um diese erlernten und tief sitzenden Ängste zu unterdrücken, besonders wenn wir wissen, dass wir eine gute Präsentation halten können, wenn wir uns nur die Chance dazu geben. Es gibt fünf Interventionsmöglichkeiten, die ich mit Ihnen teilen möchte:

### **1. Zerteilen und auseinandersetzen**

Identifizieren Sie Ihre Präsentationsaufgaben und teilen Sie sie in kleine, handliche Abschnitte auf. Stellen Sie sich diesen bewusst Schritt für Schritt.

### **2. Proben**

Üben Sie nicht nur Ihre Zeiteinteilung; sehen und hören Sie vielmehr tatsächlich, wie Sie die Worte zu Ihren Folien sprechen. Sie sehen, wie Sie selbst vor der Menge stehen und Ihre Präsentation halten, wobei die verschiedensten Reaktionen – sowohl positive als auch negative – aus dem Publikum kommen.

### **3. Selbstgespräch**

Angstgefühle werden durch selbstkritische Aussagen angefacht, wie etwa: „Es wird ganz schlecht laufen. Was passiert, wenn die Slideshow misslingt? Was passiert, wenn sie nicht über meine Scherze lachen?“ Ihre Aufgabe besteht darin, Ihre Angstgefühle nicht durch diese Art Selbstgespräch anzufachen, sondern dieses zu ändern in: „Ich kann das. Ich werde dem geproben Plan folgen. Es ist zu schaffen.“

### **4. Aufregung durch Zwerchfellatmung kontrollieren**

Beruhigen Sie das Angstzentrum Ihres Gehirns durch langsame, bewusste Atemzüge mit etwas längerem Ausatmen. Ein langsamer Rhythmus (kein tiefes Atmen) ist hilfreich, um Angst in den Griff zu bekommen.

### **5. Bewusstes Üben**

Üben Sie Ihre Eröffnung, finden Sie schwierige Themen heraus und üben, üben, üben Sie – laut. Diese Techniken funktionieren; ich verwende sie sowohl selbst als auch mit Klienten. Sie sind wirkungsvoll und werden auch in anderen Szenarien als beim Präsentieren nützlich sein.

**Passivität erzeugt Zweifel und Angst.  
Aktivität erzeugt Vertrauen und  
Mut. Wenn Sie die Angst bekämpfen  
möchten, dürfen Sie nicht zuhause  
sitzen und darüber nachdenken.  
Gehen Sie hinaus und werden Sie  
aktiv.**

**– Dale Carnegie**

# Zusammenfassung

- Es gibt viele Möglichkeiten, schnell und schlagkräftig zu starten, um eine starke Erstverbindung zu Ihrem Publikum aufzunehmen. Fünf erprobte Schlagwörter sind: persönlich, unerwartet, originell, herausfordernd und humorvoll.
- Ein Präsentator mit guter Präsenz wird sich genau wie ein gewandter Gesprächspartner auf einer gewissen Ebene mit Ihnen verbinden. Der Sprecher wird aufrichtig signalisieren, dass er – zumindest im Augenblick – nirgendwo anders sein möchte als gerade hier, um mit Ihnen in Dialog zu treten.
- Drei Dinge sind wichtig, um Ihre Fähigkeit zur Darstellung nicht nur Ihrer Präsentation, sondern auch Ihrer Person zu beurteilen: die Art, wie Sie aussehen, die Art, wie Sie sich bewegen, und die Art, wie Sie klingen.

