

Wissens-Nugget

Der rote Faden einer Präsentation mit Thomas J. Nagy

HANDOUT

Wir alle kennen Reden, Vorträge, Präsentationen, bei denen wir uns fragen: Wohin geht die Reise? Wo liegt der Sinn? Wann ist die Langeweile endlich vorbei? Der „rote Faden“ einer Präsentation ist für die Zuhörer eine hilfreiche Orientierungshilfe und für Vortragende ein wertvolles Geländer zum Festhalten.

DER ROTE FADEN: WAS GEHÖRT ZUM THEMA UND WAS NICHT?

Wie Perlen können wir Inhalte, Argumente, Slogans und Sujets daran auffädeln und Zuhörer auch gerne mal geschickt um den Finger wickeln. Wichtig ist, dass ein loser Handlungsstrang nicht zum Fallstrick wird. Dies gelingt durch Spannung.

JEDE GUTE PRÄSENTATION BRAUCHT STRUKTUR

Vier Fragen helfen dir dabei:

- **WAS** will ich vermitteln?
- **WIE** will ich das gestalten?
- **WANN** setze ich Höhepunkte?
- **WIE WIEL** Zeit braucht das Thema?

DIE KRAFT DER EMOTIONEN

Rationale Inhalte, die überzeugen wollen, müssen in Emotionen umgewandelt werden. Nur wenn sie uns berühren, bewegen sie uns auch!

Emotionen weckt man durch

- ... die Sprache der Zuhörer.
- ... bildhafte Worte, die Kopfkino entstehen lassen.
- ... Humor, der niveauvoll ist.
- ... rhetorische Fragen, welche die Zuhörer aktivieren.
- ... Provokationen, die aufrütteln.
- ... emotional aufgeladene Wörter, wie Heimat, Angst oder Liebe, die Assoziationen wecken.

Sei dir bewusst: Bei allem, was du sagst, bestimmt der Empfänger den Gehalt der Botschaft!

WAS MACHT EINE STIMMIGE PRÄSENTATION AUS?

„Appropriated“, stimmig oder passend, sollte eine Präsentation sein:

- zur Zielgruppe
- zum Thema
- zu dir selbst.

Nichts ist peinlicher, als so zu tun, als ob. Das Vorspiegeln falscher Tatsachen wirkt künstlich, aufgesetzt und lächerlich, wohingegen Authentizität überzeugt.

Schifahrer*innen kommen in Interviews auch deshalb so gut rüber, weil sich und ihren Dialekt natürlich präsentieren. Es gab aber auch Zeiten, wo diese SportlerInnen versuchten, wie Burgtheater-Schauspieler zu sprechen. Als „rhetorisch übertrainiert“, könnte man das nennen, kein Wunder, dass die Zuseher „Seitenstechen“ dabei bekommen.

PRÄSENTATIONEN MÜSSEN SICH POSITIV UNTERSCHIEDEN

Der Unterschied, der den Unterschied macht, gelingt durch

- überraschende Wendungen;
- persönliche Akzente, die berühren;
- kreative Ideen, die sich vom Herkömmlichen unterscheiden.

Der große Werber David Ogilvy vertrat die Ansicht: *„Vom Management kann man nicht erwarten, dass es eine gute Idee erkennt, solange sie ihm nicht von einem guten Verkäufer präsentiert wird.“* Dazu passt die Anekdote, er habe an spanenden Stellen einer Präsentation seine Anzugjacke flattern lassen, sodass man das rote Innenfutter sehen konnte. Damit wollte er die Aufmerksamkeit auf den besonderen Inhalt der Botschaft lenken. Vielleicht eine Holzhammer-Methode, aber offenbar wirkungsvoll.

PRÄSENTATIONEN SIND WIE GUTE THRILLER AUFGEBAUT

Bei der Inszenierung können wir uns an Hollywood-Produktionen orientieren:

- Ein fulminanter „Opener“ reißt die Zuhörer sofort mit, denn der erste Eindruck entscheidet.
- Mit Spannung und Entspannung steigt der „rote Faden“ wellenförmig nach oben.
- Als Plot Points werden Highlights bezeichnet. Mehr als drei Punkte sollten es aber nicht sein, sonst verliert man den Faden.
- Kurz vor dem Höhepunkt kann eine kurze Spannungsbremse eingezogen werden.
- Rasant geht es zum Grande Finale, wo die Auflösung mit dem Hauptargument wartet und das Feuerwerk am lautesten kracht.

WIE LANG SOLL DER ROTE FADEN SEIN?

Präsentationen sollten so kurz wie möglich und so lang wie notwendig sein, - so lange, wie der rote Faden in Spannung gehalten werden kann.

Wenn es am Schönsten ist, sollte man aufhören, rät das Sprichwort. Darum lieber 25 spannende Minuten als 45 durchschnittliche oder gar langweilige.

FASSEN WIR ZUSAMMEN

Fünf Punkte machen gute Präsentationen aus:

- Erstens: Unterhalte Deine Zuhörer.
- Zweitens: Sorge für positive Emotionen.
- Viertens: Baue einen Spannungsbogen auf.
- Fünftens: Stolpere nicht über den roten Faden.

Ach ja, einen Punkt gibt es noch:

Drittens: Sorge für Überraschungen, denn alles, was besser, als erwartet ist, macht glücklich.

Viel Glück bei Deiner Präsentation!

Thomas J. Nagy ist ein österreichischer Gesundheitswissenschaftler, systemischer Coach, Keynote-Speaker, Autor und Verleger, der als Unternehmensberater und psychosozialer Berater tätig ist.

Seit 1988 veröffentlichte Nagy als Autor, Herausgeber und Verleger Bücher, CDs und Filme zu den Themen Kommunikation, Patient Relations, Internet-Marketing, Fußball und Marketing, Eventmarketing, Merchandising, Informationssicherheit, Burn-out, Betriebliches Gesundheitsmanagement, Mentoring, Trauer, Angst, Altersdepression und Schönheitschirurgie. Besonderer Schwerpunkt ist dem Thema Vorbilder gewidmet.

Als Vortragender, Kongressleiter, Lektor (Donau Universität Krems, FH Campus Wien, MCI Innsbruck), Autor

und Unternehmensberater beschäftigt sich Nagy mit den Schwerpunktthemen Trauer, Stress- und Burnoutprävention, Betriebliches Gesundheitsmanagement, Resilienz und Autogenese. Seit vielen Jahren interessiert er sich für die psycho-sozialen Aspekte chronisch kranker Menschen und hat bislang auf den Gebieten Diabetes, HAE (Hereditäres Angioödem), Alpha-1, primäre Immundefekte, Krebs bei Kindern und Hämophilie gearbeitet. Persönlichkeitsentwicklung wird im Rahmen seiner Vorbilder-Workshops schwerpunktmäßig Schülern, Studenten und Lehrlingen sowie Führungskräften vermittelt.

→ nagys.at

„**Wissens-Nuggets**“ ist ein Projekt von Konrad Maric umgesetzt von Birgit Wagner für die Fachgruppe Werbung und Marktkommunikation Wien.

„**Schnapp Dein Wissen und mach Dein Geschäft**“ lautet das Motto dazu. In unseren Wissens-Nuggets geben erfahrene Kolleginnen und Kollegen und Personen, die viel spezielles Wissen und Erfahrung haben, ihr hilfreiches Know-how gerne weiter. Danke dafür!

Wissens-Nuggets sind Glieder eine Wissenskette die sich aneinandergereiht zu einem sich ständig verlängernden Branchen-Wissensstrang entwickeln und möglichst viele Themen abdeckt.

Weitere Wissens-Nuggets unter → <https://videolearnings.werbungwien.at/wissens-nuggets>