

# Wissens-Nugget

## Die Präsentation

### mit Claudia Schanza

HANDOUT

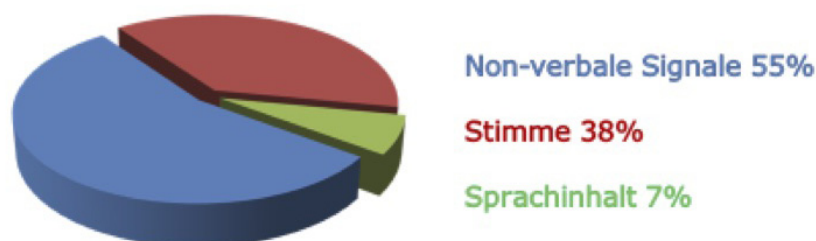
#### TROCKENE THEMEN SPANNEND VORTRAGEN

Nur wenige Leute halten gerne einen Vortrag - und noch weniger verstehen es, dabei ihr Publikum zu begeistern. Besonders schlimm ist es, wenn der Redner nicht spürt, wann er eigentlich aufhören sollte, weil er sich nur auf seinen Vortrag konzentriert und nicht auf das Publikum im Saal eingeht.

In der Fachliteratur und bei Medientrainern stößt man immer wieder auf dieselben Studien und Tricks, die als Basis für einen gelungenen Vortrag dienen könnten. Die wichtigste Aussage: Körpersprache und Stimme tragen zu einem guten Auftritt viel mehr bei als der pure Inhalt (siehe Grafik). Wenn sehr interessante Fakten todlangweilig vorgelesen oder genuschelt werden, wird die Aufmerksamkeit des Publikums nach wenigen Minuten abflauen.

Der Primacy-Effekt ist steuerbar - **der erste Eindruck**, den man hinterlässt, sollte nicht dem Zufall überlassen werden. Experten für Körpersprache (z.B. Samy Molcho) haben viele DVDs und Bücher zum Thema herausgebracht.

#### KOMMUNIKATION: PERSÖNLICHE AUSSTRAHLUNG (KOMPONENTEN)



(University of Columbia)

## ZU BERÜCKSICHTIGEN

Mittlerweile hat sich auch unter Laien herumgesprochen, dass Outfit, Gestik und Mimik wichtig sind. Die Ausmaße sind allerdings noch nicht so weit bekannt. Eine Studie der University of Columbia (siehe Grafik) zeigt, wie die persönliche Ausstrahlung wahrgenommen wird: Der Eindruck, den jemand aus dem Publikum hat, basiert zu 55 Prozent auf **nonverbalen Signalen**:

**Aussehen:** Vielen Faktoren wie Figur, Haltung, Kleidung, Statussymbole wie Schmuck, Schuhe, Frisur, Bart, Krawatte, Brille, Stöckelschuhe, baumelnde Ohrringe, lackierte Fingernägel, gepflegt/ungepflegt etc.;

**Gestik:** Hände müssen immer sichtbar sein - niemals hinter dem Rücken, unter dem Tisch, in Hosentaschen.

**Mimik:** Der Blick sollte zum Publikum schweifen, und jeweils ein paar Sekunden verweilen - in den vorderen Sitzreihen genauso wie hinten und Mitte. Über den Brillenrand zu schauen wirkt arrogant.

38 Prozent des ersten Eindrucks entstehen durch die Wirkung der **Stimme**: Ist die Aussprache deutlich/genuschelt, klare Artikulation, kurze Sätze, Lautstärke, Modulation, Dialekt, Stottern und andere Sprachfehler, ääh und viele andere Dinge, die beim Zuhören auffallen.

Nur erschreckende 7 Prozent beträgt der Anteil des **Inhalts**. Darum gelingt es rhetorisch talentierten Menschen immer wieder, tosenden Applaus zu bekommen - aber nachher kann keiner aus dem Publikum in einem Satz auf den Punkt bringen, was die Aussage der Rede war.

## 6 SCHRITTE ZUR PERFEKTEN PRÄSENTATION

### 1. Das Kommunikationsziel

Was will ich erreichen? Sollen Menschen ein bestimmtes Produkt oder meine Dienstleistung kaufen, mich wählen, meine Bürgerinitiative unterstützen oder will ich sie informieren, wo der Treffpunkt für den Wandertag ist? Man muss unterschiedliche Vortragsstile wählen um diese Ziele zu erreichen, aber vielen ist das Ziel nicht klar, bevor sie zu reden beginnen.

### 2. Die Zielgruppe

Wie setzt sich mein Publikum zusammen? Sind es zahlende Zuschauer, Führungskräfte, Patientinnen, Klassenkollegen? Man muss die Argumente und den Sprachstil dem Publikum anpassen. Fachworte, Abkürzungen etc. kommen nicht gut an, denn dieses Fach-Chinesisch ist für viele unverständlich und sie steigen geistig schnell aus.

### 3. Visuelle Unterstützung

Nur 20 Prozent des gehörten Inhalts bleiben hängen. Nur 30 Prozent des gesehenen Inhalts bleiben hängen. Aber 50 Prozent, also die Hälfte, des gehörten und gesehenen Inhalts bleiben dem Publikum in Erinnerung. Deshalb ist es sehr wichtig, den Vortrag auch visuell zu unterstützen. Das kann z. B. über Flipchart oder Powerpoint geschehen. Die Folien sollten allerdings nur Schlagworte, Bilder und Grafiken enthalten, nicht ganze Sätze oder den kompletten Vortrag. Diese Technik darf allerdings nicht dazu führen, dass der Redner sich nur mehr auf den Laptop konzentriert. 70 Prozent bleiben übrigens bei jenen Personen im Publikum hängen, denen Sie Gelegenheit geben, selbst über das Thema zu sprechen.

### 4. Aufmerksamkeit holen

Um gut loslegen zu können, muss man sich auf seinem Platz wohl fühlen. Hinausgehen, Unterlagen bereit legen bzw. Laptop anklicken und erst, wenn wirklich alles bereit ist, aufrecht hinstellen, beide Beine fest am Boden (nicht tänzeln) und nicht anderes tun als den Blick zu heben. Wenn das Publikum nicht automatisch ruhig wird, hilft der freundlich, aber sehr laut gesprochene Satz: „Ich bitte um Ihre Aufmerksamkeit“. Blickkontakt zum Publikum halten, Schweigen. Und nach ein paar Sekunden, wenn fast alle zu tratschen aufgehört haben, in normaler Lautstärke mit dem Vortrag beginnen. Dann verstummen die Letzten.

### 5. Klare Struktur

Das Publikum will Orientierung. Wenn man das Wort ergreift, sollten folgende Punkte noch vor dem Vortrag klar sein:

- Wer bin ich und warum trage ich hier vor? Kurz, aber laut und deutlich sagen, wie man heißt und in welcher Funktion man auftritt.
- Wie lange wird meine Rede dauern? An die angegebene Zeit muss man sich unbedingt halten. Zur Sicherheit die Armbanduhr abnehmen und gut sichtbar aufs Rednerpult legen. Es würde keinen guten Eindruck machen, wenn man immer wieder aufs Handgelenk zur Uhr schaut.
- Gibt es nachher ein Handout oder sollen die Leute mitschreiben? Werden die Unterlagen schon vorher verteilt, blättern alle darin und hören nicht mehr aufmerksam zu.
- Das Vortragsziel muss klar erkennbar sein. „Ich will Ihre Unterstützung im Kampf gegen die geplante Müllverbrennungsanlage!“ oder „Ich will heute auch die Skeptiker unter Ihnen überzeugen, dass Sie Ihr Kind gegen Zeckenbisse impfen lassen sollten.“ Das sollte am Anfang und am Schluss des Vortrags stehen - und dazwischen kommen die guten Argumente dafür.

### 6. Handouts

Bei einer Powerpoint-Präsentation am besten die Ausdrucke der Seiten. In anderen Fällen kurze Zusammenfassungen, aber keine Redemanuskripte. Wer keine Handouts vorbereiten kann oder will, muss damit rechnen, dass jeder im Publikum nur das im Gedächtnis behält, was ihn persönlich beeindruckt hat. Bei Zahlen wird es besonders gefährlich: Da werden Mio. zu Mrd. oder Schweizer Franken zu Euro, auch Namen oder Produktbezeichnungen bleiben nicht hängen.

## GELUNGENE PRÄSENTATION

Tipps von Guy Kawasaki (US-Marketingexperte)

10

▶ Maximal zehn Folien für eine Präsentation vorbereiten

25

▶ Pro Seite weniger als 25 Wörter  
▶ Besser: Grafiken, Bilder

7

▶ Maximal sieben Punkte in eine Aufzählung packen.  
▶ Besser: noch weniger.

20

▶ Der Vortrag, die Präsentation soll nicht länger als maximal 20 Minuten dauern. Ideal: Zeit für Fragerunde kalkulieren.

**Claudia Schanza** ist seit mehr als 30 Jahren Journalistin, seit über 25 Jahren außerdem Medientrainerin.

Seit dem Jahr 2000 bildet sie Jungjournalisten aus; der Auftrag dazu kam z.B. von Medien, einer Wiener Fachhochschule, der Universität Liechtenstein oder der IST-Hochschule für Management in Düsseldorf. Sie begleitete mehrere Medien beim Launch von Produkten (z. B. „PULS4“-TV, „ÖSTERREICH“-Tageszeitung; einzelne Sendungen wie „Bei Stöckl“): erst kam stets die Rekrutierung und Ausbildung von Jungjournalisten, danach die Leitung eines Ressorts.

2001 baute die nach wie vor aktive Journalistin an der Universität Liechtenstein die „Internationale Sommerakademie für Journalismus und PR“ auf, den sie nun leitet.

Seit 1992 ist sie freiberufliche Medientrainerin. Einerseits bereitet sie PolitikerInnen, Wirtschaftsbosse und andere Führungskräfte auf Krisen und Interviews vor. Andererseits arbeitet sie mit Personen, die ihre Performance bei Vorträgen, Präsentationen und Verkaufsgesprächen optimieren wollen.

→ [schanza.com](http://schanza.com)

„**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>