

Wie Sie Ihre Zuhörerinnen und Zuhörer durch Unprofessionalität verlieren ...

Eine Präsentation zu halten, insbesondere vor einer großen Anzahl von Menschen, ist „handwerklich“ betrachtet relativ einfach. Relativ einfach beispielsweise im Vergleich dazu, ein schwieriges Gespräch erfolgreich zum gewünschten Ziel zu führen.

Was das Präsentieren für zahlreiche Personen so schwierig macht, ist das eigene Mindset. Die Angst, vor Publikum zu stehen und dort eventuell einen Blackout zu haben oder schlecht anzukommen.

Das ist die mentale Seite. Falls Sie ebenfalls solche Ängste haben, denken Sie daran: in der Regel ist das Publikum Ihnen wohlgesonnen, und je größer die Anzahl der zuhörenden Personen ist, desto unwahrscheinlicher wird es (weil fast niemand im Publikum sich dann traut, sich aktiv zu melden), dass Sie unterbrochen werden.

Von der „**handwerklichen**“ **Ausführungsseite** her betrachtet jedoch ist Präsentieren wie erwähnt relativ einfach.

Und doch bringen es insbesondere im deutschsprachigen Raum sehr viele Personen fertig, ihre Wirkung und die Wirkung ihrer Inhalte durch ungeschicktes und unprofessionelles Auftreten zu zerstören.

Vor allem **mit vier Punkten verlieren sie ihre Zuhörerinnen und Zuhörer und deren Aufmerksamkeit.**

Welche sind das?

Punkt 1: Sie präsentieren Folien mit viel Text. Was wird passieren? Die Menschen im Publikum werden den Text lesen wollen. Und was macht die präsentierende Person in der Regel? Sie redet weiter. Das kann nicht funktionieren, denn unser Gehirn kann nur mit einem Sinn wirklich gut und nachhaltig Informationen aufnehmen.

Tipp: Eine professionelle Folie darf sich niemals selbst erklären! Erst durch die Worte der präsentierenden Person darf sie verständlich werden. Dann wird gehirngerecht und spannungsreich präsentiert. Eine sehr große Aufmerksamkeit wird durch eine rhetorisch starke Präsentation ohne (!) Folien erzielt.

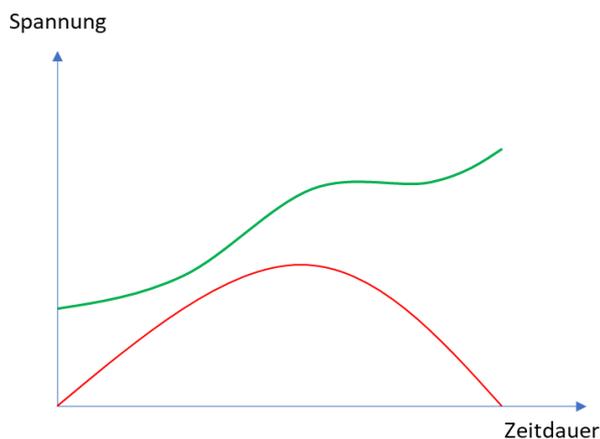
Punkt 2: Sie sprechen mit zu vielen „äh“ und „ähm“, wodurch das Zuhören anstrengend wird. Sie sprechen in unpassenden Konjunktionen oder in – wie ich sie nenne – Weichspülern, wodurch die jeweiligen Ausführungen verweichlichen und unklar wird, was tatsächlich gemeint ist. Mit „Weichspülern“ meine ich Worte wie „vielleicht“, „eigentlich“, „eventuell“ etc.

Tipp: Formulieren Sie Ihre Inhalte klar und unmissverständlich. Haben Sie den Mut, dazu zu stehen. Lassen Sie sich nicht von der Sorge leiten, Sie könnten durch zu klares Formulieren Widerspruch ernten.

Punkt 3: Sie zeigen wenig, keine oder eine negative Körpersprache. Beim Präsentieren betrifft das vor allem die Arme und Hände sowie die Augen.

Tipp: Üben Sie Ihre Präsentation zu Hause oder im Büro und nehmen Sie sich dabei mit einer Kamera oder einem Smartphone auf. Üben Sie bitte nicht (!) vor dem Spiegel, außer wenn Sie für Standpositionen Ihr Empfinden schärfen wollen.

Punkt 4: Sie beginnen ihre Präsentation mit einem der gängigen Floskelsätze. Damit zeigen diese Personen, wie wenig sie sich auf das Publikum tatsächlich eingestellt haben. Und sie beenden ihre Präsentation mit uninspirierten Worten. Dies führt dazu, dass sich der Spannungsbogen, den die Zuhörerinnen und Zuhörer erleben, wie in der roten Kurve der untenstehenden Grafik zeigt. Ziel sollte jedoch stets sein, so zu formulieren, dass der grüne Spannungsbogen erreicht wird.



Tipp: Lernen Sie den Beginn und den Abschluss Ihrer Präsentation auswendig, jeweils die ersten zwei oder drei Sätze. Dies gibt Ihnen Sicherheit und lässt Sie vor dem Publikum souveräner wirken. Doch wenden Sie dabei bitte Einstiegs- und Ausstiegsworte an, die Spannung erzeugen und Spannung halten lassen. Welche das sind, haben Sie als Kundin oder Kunde in den entsprechenden Passagen Ihres Trainings bei mir erfahren.

Fazit:

Wenn Sie sich auf eine Präsentation vorbereiten, dann denken Sie neben den Inhalten insbesondere auch daran, **WIE** Sie diese Inhalte aufbereiten **und WIE** Sie vor dem Publikum sprechen und agieren wollen.

Der polnische Lyriker Stanisław Jerzy Lec sagt: „Es genügt nicht, zur Sache zu reden. Man muss zu den Menschen reden.“

Dazu wünsche ich Ihnen viel Erfolg! Falls Sie für Ihre Präsentation noch mehr Sicherheit und mehr Techniken suchen, melden Sie sich bitte bei mir.

Herzliche Grüße, Ihr Peter A. Worel

Zu meinem Kundenkreis zählen Personen, die in Unternehmen, vor Kunden, in der Öffentlichkeit oder im Privaten wirkungsvoll und sicher auftreten sowie ihr Können und Wissen überzeugend kommunizieren wollen.

*Sie erhalten von mir anstatt 08/15-Lösungen vielmehr zu ihrer Persönlichkeit passende Rhetorik- und Körpersprache-Techniken (Sind sie eher ein „Alpha-Tier“? Sind sie eher zurückhaltend? Sind sie eher schüchtern?) und trainieren derart, dass sie diese durch intensives Üben verinnerlichen und so Teil ihrer Persönlichkeit werden lassen. Damit sie nach dem Training gestärkt „natürlich“ statt „antrainiert“ auftreten – in Gesprächen, Präsentationen, bei Führungsaufgaben, im Vertrieb, vor der (Web-)Kamera. **Des-halb sind sämtliche meiner Trainings und Coachings maßgeschneidert – offene Standard-Seminare gebe ich keine.***

Meine Trainingsmethoden in maßgeschneiderten Premium-Einzeltrainings und in maßgeschneiderten firmeninternen Premium-Seminaren sowie meine Bücher und Vorträge basieren u.a. auf Ergebnissen der Gehirnforschung, wie Menschen „ticken“ und wie sich Botschaften verankern lassen.

*In meinen 18 Jahren als leitender Angestellter sammelte ich Auftrittserfahrungen in zahlreichen Interviews und Vorträgen, Gesprächserfahrungen in unzähligen Führungs- und Kundengesprächen sowie als Dozent. Diese Erfahrungen und meine Ausbildung in Rhetorik, Etikette und Körpersprache (u.a. bei Prof. Samy Molcho) kommen Ihnen als Kundin und Kunde von mir zugute. **Profitieren auch Sie davon!***

2008 machte ich mich als Trainer, Autor und Berater selbstständig. Dass ich Wirtschaftsmathematik und Kirchenmusik studiert habe, versetzt mich in die Lage, einerseits treffend zu analysieren und im Einklang zur jeweiligen Persönlichkeit optimal zu beraten. Und andererseits, die Trainingsinhalte mit Feingefühl und einer gesunden Portion Lockerheit und zugleich aufrüttelnd zu vermitteln.

In meiner Freizeit entspanne ich gerne bei Musik und in der Natur. Und genieße die Gesellschaft humorvoller Menschen.



Zum Stärken Ihres Auftretens (und ggf. das Ihrer Angestellten) wählen Sie bitte aus den folgenden Optionen:

- Maßgeschneiderte Premium-Einzeltrainings
- Maßgeschneiderte Online-Einzeltrainings
- Maßgeschneiderte firmeninterne Premium-Seminare
- Maßgeschneiderte Premium-Coaching-Pakete
- Premium-Vorbereitungstrainings – punktgenau für konkret bevorstehende Situationen (z.B. Rede, Präsentation, Bewerbungsgespräch, schwieriges Kundengespräch...)

Ihre Bedürfnisse, Ihre Vorkenntnisse und Ihre Ziele zählen.
Gehen auch Sie den für Sie individuell passenden und erfolgreichen Weg!
Der Nutzen-Investitions-Effekt wird für Sie optimal sein. Dafür stehe ich mit meiner Erfahrung.
