



Besser präsentieren – mehr erreichen

52 Tipps für wirkungsvolle Präsentationen

Michael Moesslang

Wer auf andere Leute wirken will, der muss
erst einmal in ihrer Sprache mit ihnen reden.

KURT TUCHOLSKY

Besser präsentieren – mehr erreichen

52 Tipps für wirkungsvolle Präsentationen



Ein Taschenratgeber von Michael Moesslang

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Die Deutsche Bibliothek – CIP Einheitsaufnahme

Moesslang, Michael

Besser präsentieren – mehr erreichen

52 Tipps für wirkungsvolle Präsentationen

München, 2008

ISBN 978-3837041279

Lektorat: Kundri Böhmer-Bauer, München, www.boehmer-bauer.de

Cover: Michael Moesslang, München

Cover-Foto: Klaus D. Wolf, München, www.wolf-bild.de

Foto Rückseite: Reiner Pohl, München, www.pohlfoto.de

Layout und Satz: Michael Moesslang, München

Herstellung und Verlag: Books on Demand GmbH,

Norderstedt, www.BoD.de

© 2008 Michael Moesslang, München,

www.Michael-Moesslang.de

Alle Rechte vorbehalten. Vervielfältigung, auch auszugsweise,
nur mit schriftlicher Genehmigung des Autors.

www.besser-wirken.de

besser-wirken@moesslang.com

Inhaltsverzeichnis

Präsentieren mit Wirkung	Seite
1. Schluss mit Langeweile!	9
2. Mit persönlicher Wirkung	10
3. Was wirkt? – Mythos Authentizität	11
4. Die Bedeutung von Präsentationen	12
5. Worauf kommt es Ihnen an?	13
6. Was erreichen Sie durch das Buch?	14
Der Weg zum Ziel	
7. Klarheit über Ihr Präsentationsziel	15
8. Die Zielgruppe kennen	16
9. Die Interessen der Teilnehmer	17
10. Hinauf zum Gipfelkreuz	18
11. Struktur und roter Faden	19
Nutzen schafft Klarheit	
12. Was ist drin für mich?	20
13. Teilnehmer erwarten den Nutzen	21
14. Wie viel kann man sich merken?	22
15. Reduzieren bis zum Optimum	23
16. Take-Home-Message – Ihr USP	24
Spannung in der Kommunikation	
17. Wiederholung und Betonung	25
18. Spannung aufbauen	26
19. Was ist ein Eimer?	27
Es ist noch kein Meister vom Himmel gefallen	
20. Verbalisieren Sie jede Präsentation	28
21. Üben und mentale Vorbereitung	29
22. Humor, Show und Action	30

Teilnehmer, Fragen und Störungen

23. Durch Fragen Fragen aktivieren	31
24. Interaktion bedeutet Sicherheit	32
25. Dauerredner – auch mal abwürgen?	33
26. Niemand widerspricht sich selbst!	34
27. Druck erzeugt Gegendruck	35
28. Was fragt der Frager?	36
29. Paraphrasieren Sie Fragen	37
30. Vier Fragearten erkennen	38
31. Wertschätzung statt Schlagfertigkeit	39
32. Die Rolle der anderen	40
33. Aufgebrachtes Publikum wieder einfangen	41

Innere Einstellung – Lampenfieber und Co.

34. Lampenfieber – hat es etwas Gutes?	42
35. Ihr Auftritt macht Sie gelassen	43
36. Ihr Publikum virtuell verändern	44
37. Hemmungen	45
38. Betonung von Stärken	46

Sich gut verkaufen

39. Selbst-Marketing: Werbung und PR	47
40. Redner anmoderieren	48
41. Ihre Selbstvorstellung	49
42. Ihr Name und der des Unternehmens	50
43. Erzählen Sie Geschichten	51
44. Emotionen – der direkte Weg ins Hirn	52
45. Sprechen Sie die Sinne an	53

Technik, die begeistert

46. Laptop und Beamer	54
47. Vom richtigen Zeigen	55
48. Tipps zu PowerPoint	56
49. Folien sind kein Handout	57
50. Wie viel darf auf eine Folie?	58
51. Animationen mit Verstand	59
52. Lassen Sie PowerPoint weg	60

Vorwort

84 Prozent (!) aller Präsentationen werden von den Teilnehmern als langweilig oder sogar einschläfernd bezeichnet. Viele dieser Präsentationen verfehlen ihr dadurch Ziel.

Allzu oft vertrauen Vorstände, Manager, Projektleiter, Kundenberater oder Kontakter auf PowerPoint. Eine Software soll Überzeugungsarbeit leisten. Laptop und Projektor spielen die zweifelhafte Hauptrolle im Wettkampf um Aufträge, Etats und Entscheidungen. Präsentatoren verlassen sich auf die Folien mit Bullets und Statements, sie lesen oft die Texte vor und kommentieren sie rudimentär. 30 Millionen Präsentationen werden täglich weltweit gehalten, rund einviertel Millionen zeitgleich. Nur lächerliche drei Prozent davon gelten als inspirierend. Dabei gibt es sie, die Präsentationen, die die Zuhörer begeistern und mitreißen. Die Präsentationen, nach denen die Teilnehmer die gewünschte Entscheidung treffen. Die Präsentationen, die lange Zeit im Gedächtnis haften bleiben – und so zum Unternehmenserfolg einen wesentlichen Beitrag leisten.

Doch vieles überlassen wir dem Zufall. Wenn Sie bisher glaubten, allein Ihre Folien, Ihre Aussagen oder Ihr Produkt würden überzeugen, dann werden Sie auf den folgenden 52 Seiten eine Menge nützliche Tipps erhalten, wie Sie es besser machen können. Denn langweilige Präsentationen überzeugen nicht!

Einige hilfreiche Tipps sind bereits in meinem Buch „**Besser wirken – mehr erreichen**“ (ISBN 978-3833450990, 4,95 €) enthalten und werden hier nicht wiederholt. Ich lege Ihnen diesen Ratgeber ergänzend ans Herz.

Da es nahezu unmöglich ist, alle Anregungen sofort in die Tat umzusetzen, empfehle ich Ihnen, jede Woche einen Tipp auszuprobieren. Dann haben Sie binnen eines Jahres nicht nur viele Tipps kennen gelernt, sondern diese auch mühelos in Ihren Alltag integriert.

Ich wünsche Ihnen nicht nur viel Erfolg, sondern auch jede Menge Spaß und Durchhaltevermögen beim Umsetzen der 52 Tipps für Ihre wirkungsvollen und überzeugenden Präsentationen.

Ihr Michael Moesslang

Wenn Sie Anregungen und Ideen haben – und insbesondere, wenn Sie mir von Ihren Erfolgen erzählen möchten –, dann freue ich mich über Ihre Nachricht unter **www.besser-wirken.de**

Weitere Links:

Web-Site: www.Michael-Moesslang.de

Blog: www.erfolgreich-wirken.de

1. Schluss mit Langeweile!

Sind Sie selbst oft Teilnehmer von Präsentationen? Haben Sie sich dabei schon einmal gelangweilt? Statistisch geschieht dies sogar bei 84 Prozent aller Präsentationen. Das ist nicht fair, denn Sie verlieren wertvolle Zeit durch die Teilnahme an Präsentationen, die zu viel Inhalt, zu wenig Struktur und zu wenig Nutzen bieten – und obendrein meist noch viel zu lange sind. Millionen Arbeitsstunden werden so vergeudet.

Rechnen Sie dies einmal für Ihr Unternehmen hoch – Sie werden die enorme Verschwendung der wertvollsten aller Ressourcen erkennen: der Zeit der Menschen.

Das bedeutet für Ihre eigenen Präsentationen, dass die Gefahr zu langweilen ebenso hoch ist. Ich habe mir deshalb seit langem die Devise gesetzt:

Ich habe nicht das Recht, meine Teilnehmer auch nur eine Minute zu langweilen!

Das bedeutet, dass Sie immer alles daran setzen müssen, nicht zu langweilen. Dass der ein oder andere Teilnehmer sich einmal langweilt, kann aus den unterschiedlichsten Gründen, die nichts mit Ihnen zu tun haben müssen, trotzdem passieren. Doch dieses Motto ist ein erster Schritt auf dem langen Weg zum perfekten Präsentator!

2. Mit persönlicher Wirkung

Die Bezeichnung PowerPoint-Präsentation führt in die Irre. Die Präsentation ist das Ereignis, PowerPoint ist bestenfalls ein mögliches Hilfsmittel, keinesfalls die Präsentation an sich. Entscheidend für eine gelungene Präsentation ist eine überzeugende Art des Präsentators.

Was würden Sie vorziehen, wenn es darum geht, einen neuen Kunden zu gewinnen? Eine E-Mail mit einer angehängten PowerPoint-Datei oder eine persönliche Vorstellung Ihres Angebotes? Ich muss kein Hellscher sein, um zu vermuten, dass Sie Letzteres vorziehen. Ihnen ist die Bedeutung des direkten Kontaktes bewusst. Das ist der Grund, warum Präsentationen nicht einfach verschickt werden – obwohl diese Unsitte schon in manche Unternehmen Einzug gehalten hat.

Sie sind die Präsentation!

Die Teilnehmer wollen erleben, wie authentisch, überzeugt und überzeugend der Vortragende ist. Sie wollen zwischen den Zeilen Details herauslesen. Sie wollen ein Gespür für den Menschen entwickeln. Sie wollen die Präsentation erleben. Dabei spielt durchaus der Gedanke der Unterhaltung – Entertainment – eine wesentliche Rolle.

Nutzen Sie diese Chance wo immer Sie können, geben Sie sich nicht mit Kompromissen zufrieden.

3. Was wirkt? – Mythos Authentizität

Eine gute Präsentation ist eine Show. In einer internationalisierten Geschäftswelt spielt diese amerikanische Denkweise eine immer bedeutendere Rolle – zumal Angehörige vieler anderer Kulturen dies ebenso handhaben. Doch nicht der amerikanische Einfluss ist das Entscheidende – vielmehr die Erwartungshaltung der Teilnehmer, geprägt durch permanentes multimediales Entertainment.

Eine Präsentation eine Show? Ein Präsentator ein Entertainer? „*Ich will doch authentisch bleiben und mich nicht zum Affen machen!*“ höre ich da rufen. Haben Sie schon einmal einen erfolgreichen Bühnenmenschen – gleich ob vom Theater, Fernsehen oder von einer Unternehmensbühne – privat erlebt? Legt er auf der Bühne wirklich dasselbe Verhalten an den Tag? Nein: Eine Bühne bildet einen anderen Rahmen. Authentizität dient vielen als Ausrede, Erwartungen, die eine Gruppe hat, nicht zu erfüllen.

Die Welt ist eine Bühne – das Leben ist ein Spiel.

Auf der Bühne gelten auch im Geschäftsleben andere Spielregeln als im Einzelgespräch. Authentisches Wirken entsteht durch Übung und wird zur Gewohnheit. Neulinge müssen sie sich erarbeiten, Profis haben sie: wirkungsvolle Präsenz vor Publikum. Sie ist inszenierter Teil ihres Verhaltens – und damit authentisch – geworden.

4. Die Bedeutung von Präsentationen

Oft werden am Tag vor einer Präsentation noch eilig aus einigen Dateien von Kollegen die interessantesten Folien zusammengesetzt und die Reihenfolge ein bisschen verändert, um dann in letzter Minute die Folien auf die Schnelle im Geiste durchzugehen. Leider werden allzu häufig Präsentationen so vorbereitet.

Zeit für eine genau auf die Zielgruppe abgestimmte Präsentation? Zeit für eine Dramaturgie? Zeit zu üben? – Fehlanzeige! Oder bestenfalls bei ganz wenigen wichtigen Präsentationen.

Was ist der Zweck einer Präsentation? Präsentationen entscheiden häufig über das weitere Vorgehen in einem Projekt, bringen die Kollegen auf den richtigen und wichtigen Stand, bereiten Kaufentscheidungen vor oder überzeugen gar Banken und Investoren von einer Finanzierung. Ist es da wirklich angebracht, mal eben ein paar Folien zusammen zu stellen? Eine Präsentation kann direkt oder indirekt über viel Geld, manchmal über Millionen, entscheiden, darüber hinaus über Arbeitsplätze und Unternehmen. Wie viel Vorbereitungszeit ist Ihnen das wert?

Präsentationen sind zu wichtig, um keine Zeit für die Vorbereitung und das Einüben zu haben!

Nehmen Sie sich die Zeit und behandeln Sie die Präsentation ihrer Bedeutung gemäß – und bei geringer Bedeutung sagen Sie sie besser ab!

5. Worauf kommt es Ihnen an?

Bevor Sie mit den Vorbereitungen beginnen, sollten Sie sich im Klaren sein, worauf es Ihnen ankommt. Was ist Ihnen bei Präsentationen wichtig, wenn Sie selbst Teilnehmer sind? Welche Erwartungshaltung haben Sie in Bezug auf den Präsentator, auf die Technik, das Umfeld, den Ablauf usw.

Übung: Notieren Sie sich ausführlich und im Detail all die Punkte, auf die Sie achten (das sollten mindestens 30 Punkte werden). Gliedern Sie diese nach verschiedenen Kriterien, wie oben bereits genannt. Danach prüfen Sie kritisch, inwieweit Sie selbst diese Kriterien in Ihren Präsentationen erfüllen und wo Sie noch optimieren können.

Vergleichen Sie die Merkmale auch mit Vorbildern. Sie können dazu im Internet Beispiele finden. So stellt Apple meist die Produktvorstellungen von CEO Steve Jobs, einem hervorragenden Präsentator, einige Wochen lang ins Netz. Und Plattformen wie YouTube bieten jede Menge gute und schlechte Beispiele. Wie erfüllen diese Redner die Kriterien? Was macht die Guten und ihren Erfolg aus?

Eine genaue Beobachtungsgabe ist der erste Schritt zum Erfolg. Kinder lernen durch Nachahmung – auch wir Erwachsene können von Vorbildern vieles abschauen oder zumindest erkennen, was wir besser machen müssen.

6. Was erreichen Sie durch das Buch?

Ihre Zielvorstellungen decken sich vermutlich nicht vollständig mit den Vorschlägen in diesem Buch. Sie haben vielleicht andere Inhalte oder einen anderen Zeitrahmen festgelegt. Deshalb nehmen Sie sich das Inhaltsverzeichnis vor und legen Sie Ihr Ziel hinsichtlich der Arbeit mit diesem Buch fest.

Übung: Notieren Sie, was Sie mit Hilfe des Buches verändern wollen und bis wann Sie die jeweilige Verbesserung erreichen wollen. Richten Sie sich nach den Zielkriterien der letzten Übung.



MICHAEL MOESSLANG

INSTITUT FÜR PERSÖNLICHE WIRKUNG



Wirken. Sie. – Mit Michael Moesslang

Ihre Wirkung, Ihr Nutzen

- ▶ Wie Sie mit Ausstrahlung und charismatischem Auftreten in Gesprächen überzeugen
- ▶ Mythos Authentizität – wie Sie professionelle Authentizität erzielen und optimal wirken
- ▶ Selbstsicheres Präsentieren ohne Lampenfieber unter Nutzung Ihres vollen Potentials

Impuls-Vorträge (deutsch und englisch)

Spannende und unterhaltsame Vorträge für Ihre Firmen-Veranstaltung:

- ▶ Wirken. Sie. – Wie Sie gewinnend überzeugen
- ▶ Präsentieren. Mit Wirkung. Überzeugend. – Mit wirkungsvoller Präsentation zum Erfolg
- ▶ Frauen. Wirken. Mit Persönlichkeit. – Sicher auftreten und in einer Männerwelt überzeugen

Profi-Seminare (deutsch und englisch)

Seminare rund um die Wirkung und das Auftreten mit Michael Moesslang für Ihr Team.

Auftritts-Coaching (deutsch und englisch)

Im Coaching optimieren Sie Ihre Wirkung und Ihren Auftritt oder bereiten einen bevorstehenden Auftritt vor. Auf Wunsch wird auch an Inhalt, Dramaturgie und Inszenierung gearbeitet.



Institut für Persönliche Wirkung

Ammerstraße 7f · 81479 München
+49.89.75 99 92 33

MM@Moesslang.com

www.Michael-Moesslang.de

Buchen Sie Performance

Impuls-Vortrag, Seminar oder Coaching für erfolgreiche Führungskräfte und Mitarbeiter oder als Highlight Ihres Events für Ihre Kunden, Geschäftspartner und Belegschaft.

In diesem Buch lesen Sie:

Schluss mit langweiligen und erfolglosen Präsentationen! Wie schaffen Sie es, Zuhörer durch Ihre Ausführungen so zu überzeugen, dass sie am Ende Ihr Produkt kaufen? Erfahren Sie Schritt für Schritt wie Sie Vertrauen erwecken und Ihre Kunden für Ihr Produkt ebenso wie für Ihre Person begeistern.

52 praxiserprobte Tipps unterstützen Sie auf dem Weg zum authentischen, souveränen und damit erfolgreichen Präsentator.



Der Autor: Michael Moesslang

„Die persönliche Wirkung entscheidet über den Erfolg“, sagt Michael Moesslang. Präsentieren, Vorträge halten, Kundengespräche und Verhandlungen führen, das ist sein Metier. Dahinter steckt geballte Kompetenz: 20 Jahre Marketingprofi, 18 Jahre Dozent, 8 Jahre Seminarleiter,

Dipl. Master European Business Trainer BDVT, NLP Master DVNLP, Dipl. Kommunikationswirt BAW. Professionelles Mitglied in der German Speakers Association.

www.besser-wirken.de

6,95 € [D]

ISBN 978-3837041279



9 783837 041279