



Präsentations-Torpedos entschärfen

So überleben Sie persönliche Angriffe, Pannen,
dumme Zwischenfragen und andere Störfaktoren

Cornelia Topf

Präsentations-Torpedos entschärfen

So überleben Sie persönliche Angriffe, Pannen,
dumme Zwischenfragen und andere Störfaktoren

REDLINE | VERLAG

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.

Für Fragen und Anregungen:

topf@redline-verlag.de

1. Auflage 2010

© 2010 by Redline Verlag, ein Imprint der FinanzBuch Verlag GmbH, München,
Nymphenburger Straße 86

D-80636 München

Tel.: 089 651285-0

Fax: 089 652096

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie
der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form
(durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche
Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer
Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Redaktion: Jana Stahl, Heidelberg

Umschlaggestaltung: Thomas Uhlig, www.coverdesign.net

Umschlagabbildung: Thomas Uhlig, unter Verwendung von Motiven von
dreamstime.com

Satz: HJR, Jürgen Echter, Landsberg am Lech

Druck: Konrad Triltsch, Ochsenfurt

Printed in Germany

ISBN 978-3-86881-276-3

Weitere Infos zum Thema

www.redline-verlag.de

Gerne übersenden wir Ihnen unser aktuelles Verlagsprogramm.

Vorwort

Wann haben Sie Ihre nächste Präsentation? Sind Sie schon aufgeregt? Warum?

Seit über 25 Jahren coache und trainiere ich Führungskräfte, Verkäufer, Angestellte, Ärzte, Unternehmer, Assistentinnen und andere Menschen, die von Berufs wegen präsentieren müssen oder Präsentierende coachen, beraten und trainieren. In diesen Jahren hat sich bei mir die Erkenntnis gefestigt, dass sich Menschen, die präsentieren müssen oder wollen, im Grunde nur für zwei Fragen brennend interessieren.

1. Fragen zur Technik: Wie gestalte ich Struktur und Visualisierung? Wie funktionieren Medienwahl und Ablauf einer guten Präsentation?
2. Fragen zu Störungen: Was mache ich, wenn einer dumm dazwischenquatscht? Wenn mich mittendrin der Vorgesetzte unfair angeht? Wenn einer eine Frage stellt, die ich nicht beantworten kann?

In den einschlägigen Seminaren und Publikationen zur Präsentation wird hauptsächlich Technik vermittelt: Struktur und Visualisierung. Leider geht das etwas an der Realität der Teilnehmer vorbei. Für 90 Prozent der Manager, Mitarbeiter und anderen Menschen, die im Berufsleben präsentieren müssen, ist nicht die Technik das größte Problem, sondern die Angst vor »Präsentations-Torpedos«. Deshalb lauten die häufigsten Fragen bei Präsentations-Coachings immer noch: Wie gehe ich mit dummen Zwischenfragen um? Wie mit klingelnden Handys, Witzen

auf Kosten des Präsentators, tuschelnden Zuhörern, rechthaberischen Vorgesetzten und Angebern im Publikum? Diese Fragen werden meist nur am Rande von Präsentations-Trainings behandelt – in diesem Buch stehen sie im Mittelpunkt.

Der vorherrschende Mangel an Information ist umso unverständlicher, da selbst renommierte Vorzeige-Manager und Vorstandsmitglieder mich vor wichtigen Präsentationen mit quälenden Ängsten vor Störungen aufsuchen, um sich coachen zu lassen. Manager, die technisch gesehen einwandfrei präsentieren – aber bei der Störungsbehandlung schlicht unterversorgt sind. Diesem Mangel hilft das vorliegende Buch ab. Nachdem Sie es gelesen haben,

- werden Sie mit deutlich weniger Lampenfieber in Ihre Präsentation gehen,
- werden Sie in jeder Situation wissen, wie Sie mit allen möglichen und unmöglichen Störungen umgehen können,
- werden Sie Störungen aller Art nicht länger aus der Fassung und dem Konzept bringen,
- werden Sie sich im Gegenteil sogar an Störungen profilieren können,
- werden Sie sicherer und souveräner präsentieren,
- werden Ihre Präsentationen besser beim Publikum ankommen,
- werden Sie nicht länger auf typische 08/15-Rezepte hereinfallen, die bei der Störungsbehandlung nicht funktionieren,
- werden Sie in kritischen Situationen nicht nur ein Werkzeug, sondern einen gut bestückten »Entstörungskoffer« mit vielen Werkzeugen parat haben, um flexibel reagieren zu können,
- werden Sie in kritischen Situationen eben nicht »ausrasten« oder stumm schlucken, sondern

- Verhaltensalternativen haben,
- werden Sie Situationen souverän meistern, in denen Sie früher Stress pur erlebten.

Sobald Sie mit Störungen umgehen können, gewinnen Sie an Sicherheit, Souveränität, Ausstrahlung und Überzeugungskraft. Sie finden besseren Anklang beim Publikum, Ihre Präsentationen haben mehr Erfolg. Wenn Sie in der Akquise präsentieren, werden Sie mehr Aufträge mit Ihren Präsentationen akquirieren können. Wenn Sie Menschen trainieren oder coachen, die präsentieren, werden Ihre Teilnehmer und Coachees besser präsentieren, weil sie besser mit Störungen umgehen können.

In vielen Publikationen und Seminaren wird viel Wert auf die inhaltliche Gestaltung von Präsentationen gelegt. Das ist nötig und nützlich. Leider macht jede(r) Präsentierende bald die schmerzvolle Erfahrung: Wer mit Störungen aller Art nicht souverän umgehen kann, dem nützen selbst der tollste Inhalt und die beste Visualisierung herzlich wenig. Denn ein frecher Störer kann direkt oder indirekt eine ganze Präsentation kaputtmachen. Erfolgreiche Präsentatoren beherrschen immer beides: Inhalt und Prozess, Informationsvermittlung und Störungsbehandlung.

Wenn Sie auf der letzten Buchseite angelangt sind, werden Sie beruhigt in jede Präsentation gehen. Denn Sie wissen, dass Sie mit allem fertig werden, was da auf Sie zukommt. Ein beruhigendes Gefühl, das Souveränität und Erfolg verspricht.

1. So verhindern Sie Störungen

Furcht ist keine Vorbereitung!

Wie reagieren Präsentatoren normalerweise auf Störungen? Mit Verunsicherung: »Huch, was soll das denn jetzt?« Mit Erstaunen, Erstarren, Versagensangst und oft mit Fassungslosigkeit: »Wie kann man nur so unsachlich, so unfair sein!«

Sie geraten aus der Fassung und bald darauf aus dem Konzept, verlieren den Faden, stolpern und straucheln im Ablauf ihrer Präsentation. Der Angstschweiß bricht aus. Man fängt an, nach Worten zu suchen oder haut mit der Verbalkeule drauf und verschreckt damit Störer und Publikum. Selbst der eben eingenicke Teilnehmer in der letzten Reihe bekommt dann mit, dass der Präsentator gerade vorgeführt wird, die Situation nicht unter Kontrolle hat, ein schlechtes Bild abgibt. Warum? Aus einem einfachen Grund:

Dass Störungen stören, liegt meist nicht an der Störung selbst, sondern an der mangelnden Vorbereitung des Präsentators!

Es klingt paradox, doch die meisten Präsentatoren bereiten sich auf Störungen vor, indem sie sich davor fürchten! »Was mache ich, wenn die Zuhörer über mich tuscheln? Wenn

eine dumme Frage kommt?« Diese Sorgen quälen Präsentatoren oft Tage vor dem Ereignis und halten sie nachts wach. Wach zu liegen ist die falsche Art, mit drohenden Störungen umzugehen.

Torpedo-Tipp 1:

Vorbereitung ist die halbe Miete.

Das Nichtangriffs-Postulat

Eine der wirksamsten Vorbereitungsmaßnahmen gegen Störungen ist so einfach und leicht, dass sie oft übersehen wird:

In dubio pro reo. Gehen Sie bei jeder Störung zunächst einmal davon aus, dass keine Provokation dahintersteckt – auch wenn es danach aussieht.

Sie sind als Präsentator kein Apportierhund, der losrennt, wenn man das Stöckchen wirft:

Torpedo-Tipp 2:

Was eine Störung ist und was nicht, bestimmen immer noch Sie!

Britta präsentiert die neueste Entwicklung ihrer Abteilung, als ein Teilnehmer in der ersten Reihe vernehmlich gähnt. Bis vor Tagen noch hätte Britta ihn sofort mit einem Säureblick gebannt und sich so dem Publikum als leicht reizbare Megäre präsentiert. Inzwischen arbeitet sie mit dem Nichtangriffs-Postulat. Sie schenkt dem vermeintlichen

Störer einen Vertrauensvorschuss: »So, wie er aussieht, hatte er eine kurze Nacht!«

Die Wirkung dieses Perspektivwechsels ist enorm: Während sie früher »Störung!« dachte und sofort Pulsrasen und Schweißausbruch bekam, bleibt Britta heute ganz ruhig. Das erleichtert ungemein, macht souverän – und das merkt auch das Publikum!

Enorm viele Störungen sind überhaupt keine Störungen, sondern lediglich Überempfindlichkeiten eines nervösen Präsentators.

Stellen Sie diese Überempfindlichkeit ab. Mit dem Nichtangriffs-Postulat. Wenn sich herausstellen sollte, dass das Gähnen doch eine Provokation war, können Sie immer noch darauf eingehen (s. Kapitel 3).

Halten Sie Störungen für unverschämt?

Schon an dieser frühen Stelle reagieren einige Präsentatoren in Seminaren und Coachings etwas gereizt: »Warum soll eigentlich ich etwas gegen Störungen unternehmen? Störungen sind unverschämt! Ich bin für den Inhalt der Präsentation verantwortlich – nicht für die Unhöflichkeit der Störer!« Die Entrüstung ist berechtigt. Leider nutzt sie wenig.

Auch wenn Sie noch so entrüstet sind – Störungen können Sie nicht verbieten!

Sie können sich lediglich bestmöglich darauf einstellen. Wer sich auf Störungen nicht vorbereitet, begeht Präsentations-Harakiri. Unter uns gesagt: Eine gute Störungsbehandlung

macht keinen großen Aufwand. Sie schmökern sich zwar jetzt durch eine Menge Buchseiten. Doch wenn Sie die Störungsbehandlung intus haben, läuft das wie das Kuppeln im Auto: ganz automatisch.

Vermeiden Sie Provokationen!

Wenn ich gemeinsam mit Präsentatoren deren Präsentationen analysiere, sind wir oft erstaunt, wie viele Störungen nicht vom Publikum ausgehen, sondern – Sie erraten es nie! – vom Präsentator selbst.

Torpedo-Tipp 3:

Vermeiden Sie alles, was eine Störung provozieren könnte!

Vielleicht fühlen Sie jetzt eine vage Irritation aufsteigen: Aber woher soll man denn wissen, was das unberechenbare Publikum provoziert? Nun, so unberechenbar sind Publikum und Störer nicht. Wenn wir Störungen analysieren, sagen die Präsentatoren in der Regel selbst: »Das hätte ich mir auch schon vorher denken können!« Also machen wir doch aus der Nachsicht eine Vorsicht, indem wir die häufigsten vermeidbaren Provokationen betrachten und vermeiden.

Kleidung

»Finden Sie diesen Aufzug angemessen für eine Präsentation?«, musste sich eine meiner Coachees von ihrem Geschäftsführer anhören. Der »Aufzug« war ein sportliches, gedecktes Sakko über einer Designer-Jeans. Die Präsentatorin hatte sich noch gewundert, warum alle Kollegen in Anzug und Krawatte präsentieren und wollte etwas frischen Wind in die Sache bringen. Falsch gedacht.

Beachten Sie bei Präsentationen den Dresscode, die Kleiderordnung für Ihr Unternehmen, Ihre Abteilung, den Kunden und speziell die Kleiderordnung für Präsentationen.

Schauen Sie sich dazu um: Wie präsentieren andere? Welche Äußerungen der Ranghöchsten zur Kleidung bei Präsentationen sind aktenkundig? Wie ist das Publikum gekleidet, vor dem Sie präsentieren? Kleiden Sie sich entsprechend. Wenn also der Vorstandsvorsitzende Gast in Ihrer Präsentation ist, dann kleiden Sie sich noch ein wenig besser als sonst (aber niemals so gut oder gar besser als the Big Boss!). Sie dürfen und sollen diesen offiziellen Kleidungsstil ruhig durch eine persönliche Note bereichern – aber nicht total umkrempleln!

»Ich habe nur auf Ihre Beine gestarrt«, meinte ein Kollege durchaus bewundernd zu einer anderen Präsentatorin. Das war nicht Ziel der Präsentation! Natürlich möchte man und frau sich für eine Präsentation besonders gut kleiden. Doch besonders gut ist nicht unbedingt erotisch, aufreizend oder besonders modisch.

Womit wollen Sie beeindruckend? Mit Ihrer Kleidung oder mit Ihrem Fachverstand?

Auftreten

»Recht forsch, junger Mann!« »Nun produzieren Sie sich mal nicht so, Sie sind ja noch grün hinter den Ohren!« Beides sind Originalzitate von Störern. Beide Male war der gestörte Präsentator persönlich geknickt. Beide Male zu Unrecht.

Ihr Enthusiasmus, Sendungsbewusstsein, Engagement und

Ihre Motivation in allen Ehren – aber überlegen Sie auch, vor wem Sie präsentieren und welches Auftreten von Ihnen erwartet wird!

Verlassen Sie sich dabei ruhig auf Ihr Gefühl: Kommt das an, wie Sie sich geben? Vor hierarchisch Höhergestellten sollte man eben nicht zu forsch auftreten, vor Ingenieuren sollte man keine technikfeindlichen Äußerungen fallen lassen, vor Kaufleuten nicht abfällig über Rentabilität und andere Kennzahlen reden, vor einem Entscheidungsgremium sollte man die Entscheidung nicht vorwegnehmen.

Fragen Sie sich: Welches Auftreten passt zu meiner Zielgruppe, zu meinem Thema, zur Situation und zu mir?

Die Auftretens-Falle

Warum treten erstaunliche viele Präsentatoren und Präsentatorinnen unangemessen auf? Weil sie damit ihre Unsicherheit kompensieren.

Präsentationen verunsichern. Wer verunsichert ist, reagiert oft unangemessen.

Manche reagieren auf Verunsicherung mit einer Überreaktion: Je unsicherer sie sich fühlen, desto forsch treten sie auf, um ihre Unsicherheit zu überspielen. Andere geben ihrer Unsicherheit nach und treten auf wie das sprichwörtliche Mauerblümchen. Beide Reaktionen sind Eigentore. Denn bei jeder Präsentation präsentieren Sie auch sich selbst mit.

Für ein gesundes Selbstbewusstsein, einen angemessenen Umgang mit Unsicherheit gibt es ein simples Mittel. Sagen Sie sich so oft wie nötig: Egal welche hohen Tiere und Besserwisser im Publikum sitzen – keiner weiß mehr über das Präsentationsthema als ich! Ich bin der Fachmann, die Fachfrau im Felde. Schließlich habe ich Stunden in die Präsentation gesteckt. So gut vorbereitet ist sonst keiner!

Oder wie eine meiner Seminarteilnehmerinnen in Anlehnung an einen großen deutschen Komiker sagte: »Was schert es eine deutsche Eiche, wenn ein Schwein sich an ihr kratzt?«

Dialekt

Es passiert überraschend oft, dass Präsentatoren unter dem Stress des Ereignisses in ihre Mundart verfallen. Das geschieht unbewusst. Das heißt nicht, dass Sie es nicht bewusst korrigieren können. Tun Sie es nicht, erleben Sie die Störung, die ein Abteilungsleiter in einem Luftfahrtkonzern erlebte, dem gesagt wurde: »Lernen Sie erst mal Deutsch, bevor Sie uns hier etwas verkaufen wollen!« Einem Stuttgarter Ingenieur wurde in Hamburg allen Ernstes gesagt: »Glauben Sie wirklich, dass Sie als Südtiroler uns Nordlichtern etwas sagen können?«

Eine mundartliche Einfärbung wirkt attraktiv und auflockernd. Ein zu breiter Dialekt dagegen provoziert Störungen.

Was ist, wenn Sie wirklich nur mundartlich eingefärbt reden, ein böartiger Störer Sie aber trotzdem deshalb auf die Schippe nimmt? Dann schippen Sie höflich, humorig, aber immer bestimmt zurück:

»Ich bemühe mich, meine sprachliche Herkunft nicht allzu sehr durchscheinen zu lassen. Wie ich an den Reaktionen im Publikum sehe, wird das auch honoriert. Schade, dass Sie meine Bemühung nicht würdigen können.« Und danach sofort weiter im Text.

Torpedo-Tipp 4:

So schnell wie möglich weiter im Text! Lassen Sie sich durch Störungen nicht aufhalten!

Sie können auch das Publikum mit einbeziehen: »Wer versteht mich ebenfalls nicht? Keiner? Na dann werde ich für Sie besonders deutlich reden.« Damit ist der Störer isoliert und ruhiggestellt. Keine Antwort abwarten, sondern sofort weiter im Text.

Interessen

»Was soll das Ganze denn?« »Das ist alles ein wenig oberflächlich.« »Na ja, ganz nett, aber was bringt das jetzt?« Sie halten das für böartige Störungen? So wirken sie, das ist sicher. Doch alle drei Störungen wurden bezeichnenderweise von den Präsentatoren selbst provoziert: Sie alle präsentierten mehr oder weniger, teilweise oder ganz an den Interessen der Zuhörer vorbei. Das langweilt. Und wer gelangweilt ist, stört häufig.

Präsentieren Sie das, was Ihre Zuhörer interessiert, und Sie werden nicht aus Langeweile gestört werden.

Das setzt voraus, dass Sie wissen, was Ihre Zuhörer interessiert. Klingt trivial, ist aber in 90 Prozent der Fälle nicht gegeben. Die meisten Präsentatoren haben sich

entweder kaum Gedanken darüber gemacht, was ihre Zuhörer interessiert – schließlich referieren sie über das, was (ihnen!) wichtig an diesem Thema ist. Oder sie glauben zu wissen, was ihre Zuhörer interessiert. Das ist Anmaßung. Denn die meisten Referenten sind keine Telepathen.

Es gibt Wege, herauszufinden, was Ihr Publikum interessiert. Unterhalten Sie sich vorab mit einigen Zuhörern. Und wundern Sie sich nicht, was Menschen an Ihrem Thema so alles interessiert. Wählen Sie Beispiele aus den Erfahrungsbereichen der Zuhörer.

Dieser Punkt Ihrer Torpedo-Vorbereitung ist nicht zu unterschätzen. Einige Topmanager, die ich coache, sagen sogar: »Sie können jeden erdenklichen Präsentationsfehler begehen. Sie können zu viele oder zu wenige Charts zeigen, zu schnell reden (auch eine Provokation!) oder die Leute mit Animationen schwindlig präsentieren – aber wenn Sie die Interessen des Publikums treffen, wird es nicht nur keine Störungen geben. Die Zuhörer werden wie gebannt an Ihren Lippen hängen. Schließlich geht es um ihre Interessen!«

Struktur

»Nun kommen Sie mal auf den Punkt, mein Lieber!«
»Bleiben Sie doch bitte beim Thema.« »Bei dieser Vortragsweise kann ich Ihnen beim besten Willen nicht folgen!«

Sie haben sich solche Störungen selbst zuzuschreiben. Die Struktur ihrer Präsentation war nicht erkennbar. Den Zuhörern fehlte der rote Faden. Sie empfanden die Präsentation als geistiges Bockhüpfen.

Deshalb störten sie. Wer Leipziger Allerlei präsentiert, darf sich nicht wundern, wenn das Publikum als Zwischenmahlzeit Störungen aufischt.

Sorgen Sie für eine gute Struktur. Für einen klaren Anfang, Mittelteil, Schluss. Für einen durchgängigen roten Faden. Für klar erkennbare Übergänge zwischen den einzelnen Teilen Ihrer Präsentation. Verbalisieren Sie den roten Faden, zum Beispiel: »Soviel zum Ablauf der Kampagne und nun zu unserem nächsten Punkt, es ist Punkt sieben: die Kostenseite.« Dann kann Ihnen jeder folgen - und stört nicht, weil er den Faden verloren hat.

Sicherheit

Vielleicht kennen Sie das Sprichwort: »Den Unsicheren beißen die Hunde.« Es heißt, dass Hunde eher zubeißen, wenn sie spüren, dass ein Mensch Angst hat. Ich weiß nicht, ob das bei Hunden so ist - bei Präsentationspublikum ist es auf jeden Fall so. Je unsicherer der Präsentator auftritt, desto stärker lädt er zu Übergriffen ein.

Treten Sie selbstsicher und souverän, aber nicht nassforsch auf, um Störer nicht herauszufordern.

Woher Sie die nötige Selbstsicherheit bekommen, haben wir oben bereits betrachtet (s. Abschnitt »Die Auftretens-Falle«).

Medienwahl

»Schon wieder eine Tabelle!« »Können Sie das Chart nochmals zeigen?« »Können Sie das Chart bitte vorlesen?« »Was soll uns dieses Diagramm sagen?«

Vielleicht kennen Sie solche Zwischenmeldungen – entweder aus Erfahrung oder aus der Anschauung. Natürlich stören und ärgern solche Zwischenrufe. Denn es ist ärgerlich, wenn die Medienwahl und die Visualisierung so mangelhaft sind, dass das Publikum auf die Barrikaden geht.

Gestalten und benutzen Sie alle Materialien während einer Präsentation so, dass sie nicht nur inhaltlich korrekt sind, sondern auch vom Publikum auf Anhieb verstanden und nachvollzogen werden können.

Zeiteinteilung

»Kommen Sie bitte zum Ende.« »Wie lange denn noch?«
»Konzentrieren Sie sich auf das Wesentliche!« »Nun lassen Sie mal die Kirche im Dorf!«

Wie bereits Kurt Tucholsky bemerkte: Obwohl jeder von uns in einer langatmigen Präsentation vor Langeweile schon mal (fast) eingeschlafen ist, hält uns das nicht ab, eine ebenso langatmige Präsentation zu halten, wenn wir an der Reihe sind.

Beachten Sie die Aufmerksamkeitsspanne des normalen Menschen: Nach 20 Minuten ist selbst bei bestem Willen Schluss.

Und kommen Sie nicht mit dem Einwand, dass Ihr Thema viel zu komplex ist, um in 20 Minuten abgehandelt zu werden. Wie schon Hans Carossa, der Schriftsteller, sagte: »Was man in 30 Sätzen sagt, kann man auch in drei Sätzen sagen.« Sonst sollte man es bleiben lassen. Der Schaden wäre größer als der Nutzen. Präsentation ist nicht die Kunst,

alles oder alles Mögliche zu sagen, sondern die Kunst, das (aus Sicht der Zuhörer!) Wesentliche zu präsentieren.

Engagement

»Das glauben Sie doch selbst nicht, was Sie da sagen!«
Oder einfach nur: Gähnen, gelangweiltes Herumgucken, Einschlafen und an die Decke starren. Menschen stören, wenn sie sich gelangweilt fühlen. Erschreckend vielen Präsentatoren fehlt es ganz einfach an sichtbarem Engagement. Warum? Weil ihnen die Präsentation schnuppe ist? Im Gegenteil. Sie wollen besonders seriös und souverän wirken.

Vorsicht, Falle! Bei Ungeübten wirken beabsichtigte Seriosität und Ernsthaftigkeit meist wie mangelndes Engagement oder Besserwisserei.

Zeigen Sie also ruhig, dass Sie hinter dem stehen, was Sie präsentieren, dass das Thema zumindest Sie bewegt.

Sie motivieren andere, wenn Sie selbst motiviert sind – und das auch so rüberkommt!

Natürlich sollten Sie nicht mit dem Engagement übertreiben – aber das hatten wir ja schon (s. Abschnitt »Auftreten«).

Checkliste: Selbst verursachte Störungen vermeiden

Hier finden Sie die vorangegangenen Abschnitte kurz zusammengefasst.

- Kleiden Sie sich nach dem Dresscode Ihrer Zielgruppe. Es empfiehlt sich sogar, sich ein bisschen feiner zu kleiden als von der inoffiziellen Kleiderordnung verlangt. Eine Präsentation ist schon etwas Besonderes.
- Treten Sie so auf, dass es zum Anlass, zum Thema, zu Ihnen, zur Situation und vor allem zu Ihrer Zielgruppe passt!
- Bändigen Sie Ihren Dialekt, falls vorhanden. Ein wenig Mundart ist attraktiv, zu viel provoziert Störungen.
- Präsentieren Sie das, was Ihre Zuhörer interessiert – die eigenen Interessen stört kein Mensch!
- Präsentieren Sie mit einer überdeutlichen Struktur – damit Sie nicht gestört werden, weil Ihre Zuhörer die Orientierung verloren haben.
- Egal, was passiert, und wenn der Himmel einstürzt: Präsentieren Sie souverän und selbstsicher – selbst wenn Sie sich nicht so fühlen! Act as if – tun Sie, als ob. Denn unsichere Präsentatoren werden doppelt so oft gestört wie souveräne Referenten.
- Wählen und benutzen Sie Medien und Visualisierungen so, dass sie nicht nur den Inhalt darstellen, sondern auch vom Publikum auf Anhieb verstanden und akzeptiert werden.
- Präsentieren Sie nach dem KISS-Prinzip: Keep it short and simpel. Short bedeutet: 20 Minuten, nicht mehr. Im Anschluss können Fragen in einer Diskussionsrunde geklärt werden.
- Zeigen Sie Engagement bei der Präsentation. Halten Sie es mit Augustinus: »In Dir muss brennen, was Du in anderen entzünden willst.«
- Pannen provozieren Störungen. Daher: Keine Präsentation ohne Pannen-Prophylaxe (s. Kapitel 5)!

Das Dambruch-Phänomen

Wenn Sie alle vermeidbaren Provokationen von vornherein vermeiden (s. o. Checkliste), ersparen Sie sich damit schon die meisten Störungen. Sie ersparen sich damit nicht nur die Störungen, die auf den Anlass (Kleidung, Auftreten, Medienwahl ...) bezogen sind. Denn für Präsentationen gilt:

Ist ein bestimmter kritischer Wert an Störungen überschritten, bricht die Hölle los!

Es ist ein für den interessierten Zeitzeugen immer wieder schockierend zu beobachtendes Phänomen der Gruppendynamik, dass ein angeschlagenes Opfer geradezu kannibalisiert wird.

Fred tritt bei seiner Präsentation vor dem Projekt-Lenkungsausschuss ein wenig zu überzogen von seinem Projekt auf. Das geht vielen anwesenden Topmanagern sichtlich auf den Geist. Deshalb kritisieren sie nicht nur sein Auftreten durch die Blume («Sie scheinen ja mächtig von sich selbst überzeugt zu sein!«). Nein, sie finden nun plötzlich fast alles unmöglich, was er präsentiert: den Projektplan, seine Medienwahl, seinen Budgetansatz ...

Das heißt: Wenn Sie Provokationen vermeiden, vermeiden Sie damit sehr viel mehr Störungen, als gemeinhin angenommen wird.

Das Torpedo-Radar

Wenn Sie im Vorfeld alle vermeidbaren Provokationen vermeiden und eine gute Pannen-Prophylaxe betreiben (s. Kapitel 5), werden Sie damit jede Menge Störungen schon im Ansatz verhindern.

Claudia muss vor den Kollegen präsentieren. Mittendrin meint einer der netten Kollegen: »Das ist doch alles viel zu wolkig. Ich sehe keine harten Fakten, die so ein Vorhaben stützen würden!« Hinterher gesteht Claudia: »Eigentlich war klar, dass Peter so etwas sagen würde. Ich kenne ihn doch. Das hätte ich mir vorher schon denken können.«

Warum hat Claudia es sich nicht vorher schon gedacht?

Checkliste: Optimale Torpedo-Vorbereitung

Auch bei der Torpedo-Abwehr gilt: Vorbereitung ist die halbe Miete. Eine gute Vorbereitung beinhaltet lediglich vier Punkte:

- Eliminieren Sie alle möglichen und unmöglichen Quellen für Pannen.
- Prägen Sie sich das Nichtangriffs-Postulat (s. o.) ein, damit sie nicht aus der Fassung geraten und überreagieren.
- Vermeiden Sie bereits bei der Gestaltung von Inhalt, Medien und Auftreten alle denkbaren Provokationen (s. o.).
- Schalten Sie Ihr Torpedo-Radar ein (s. u.)!

Checkliste: Wir basteln ein Torpedo-Radar

Überlegen Sie während der Konzeption Ihrer Präsentation:

- Wer im Publikum ist ein notorischer, aktenkundiger oder möglicher Störer?
- Welche Störungen sind von ihm/ihr zu erwarten?