

# Präsentieren wie ein Profi

## Reden Sie noch, oder überzeugen Sie schon?



### Business-Bereich

Management

Personal

Führung

Erfolg und Karriere

**Kommunikation**

Marketing und Vertrieb

Finanzen

IT und Office

### Sofort-Nutzen

#### Sie erfahren:

- die wichtigsten Elemente einer professionellen Präsentationstechnik.
- die Bedeutung der eigenen Wirkung als ReferentIn auf das Publikum.
- welche Medien für welche Präsentation am geeignetsten sind und wie man sie gestaltet und wirkungsvoll einsetzt.

#### Sie können:

- eine Präsentation zielgerichtet, adressatengerecht und wirksam planen, vorbereiten und durchführen.
- sie erkennen, wie sie mit ihrer Persönlichkeit die Zuhörer für ihre Argumente gewinnen können.

## Autor

---

### Hans Conrad Hirzel

Hans Conrad Hirzel ist selbstständiger Trainer und Organisationsberater in den Bereichen Führungs-/Organisationsentwicklung, Projektmanagement und Coaching. Er bringt eine langjährige Führungserfahrung im In- und Ausland mit.



### 4P GmbH, Hans C. Hirzel

Marketingberatung & Schulung

Eidg. dipl. Betriebsausbilder

Dipl. Organisationsberater, Supervisor und Coach

Telefon 056 496 81 85

Mobile 079 540 85 66

Zertifizierter Anwender der Analysetools:

MBTI, DISG, Biostructuranalyse

Margerison-McCann Team Management Profile



## Impressum

---

WEKA Business Dossier

### **Präsentieren wie ein Profi – Reden Sie noch, oder überzeugen Sie schon?**

Projektleitung: Ivana Cuk

Satz: Peter Jäggi

Korrektorat: Margit Bachfischer M.A., Bobingen

WEKA Business Media AG

Hermetschloostrasse 77

8048 Zürich

Tel. 044 434 88 34

Fax 044 434 89 99

info@weka.ch

www.weka.ch

1. Auflage 2019

VLB – Titelaufnahme im Verzeichnis Lieferbarer Bücher:

ISBN: 978-3-297-02130-9

© WEKA Business Media AG, Zürich

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

# Inhalt

## Präsentieren wie ein Profi – Reden Sie noch, oder überzeugen Sie schon?

<b>Einführung</b> .....	5
<b>Mitreissend präsentieren mit Flipchart und PowerPoint</b> .....	6
<b>Die Wirkung der Persönlichkeit</b> .....	7
<b>Grundüberlegungen für eine erfolgreiche Präsentation</b> .....	9
<b>Die zwei Kommunikationsebenen</b> .....	10
<b>Arten von Vorträgen</b> .....	12
<b>Richtig kommunizieren</b> .....	14
Das Sprechtempo.....	14
Die Lautstärke.....	14
Die Betonung .....	14
Sprechpausen .....	14
Rednerische Qualitätsmerkmale .....	15
<b>Die Körpersprache</b> .....	16
Körperliche Aktivität .....	16
Der erste Eindruck .....	16
Die Augen .....	17
Die Mimik .....	17
Die Gestik .....	18
Die Körperhaltung .....	19
Gesamteindruck.....	19
<b>Umgang mit Lampenfieber</b> .....	20
Disstress und Eustress .....	20
Eigene Erfahrungen, das Lampenfieber zu überwinden.....	20
<b>Die drei Faktoren des Präsentationserfolgs</b> .....	22
<b>Redestruktur</b> .....	23
<b>Präsentation nach logischer Kette</b> .....	25
<b>Präsentation nach logischer Gruppe</b> .....	26
<b>Storytelling – eine kreative Präsentationsmethode</b> .....	27

<b>Formulieren der Rede</b> .....	29
Das A und O der Redesprache .....	29
<b>Manuskripttechnik</b> .....	31
<b>3-A-Technik</b> .....	33
<b>Unterschiedliche Hilfsmittel/Medien</b> .....	34
<b>Flipchart – der Kampf mit dem Papier</b> .....	35
<b>Pinnwand – die Kunst der Nadel</b> .....	37
<b>Metaplantchnik</b> .....	39
<b>Visualisieren</b> .....	40
<b>Farbe, Schrift und Lesbarkeit</b> .....	41
<b>Emotionale Wirkung der Farben</b> .....	42
<b>Moderationsmaterial</b> .....	44
<b>Visualisierung von Flipcharts und Pinnwänden</b> .....	45
<b>Beamer/Laptop – Wo Technik ist, da gibt es Pannen</b> .....	46
<b>Zehn Tipps für eine gute Präsentation</b> .....	47
<b>Zehn Erfolgsfaktoren für eine Präsentation</b> .....	48
<b>Analysetool 1 : Verhaltenspräferenzen</b> .....	49
<b>Analysetool 2: Welche Hirnhälfte prägt mich?</b> .....	62
<b>Analysetool 3: Meine Persönlichkeit</b> .....	66
<b>Literaturhinweise</b> .....	69

---

# Einführung

---

Liebe Leserin, liebe Leser

Eine Präsentation vor einem grösseren Publikum zu halten, sei dies in einer Sitzung, bei einer Tagung oder einem gesellschaftlichen Anlass, ist eine wesentliche Kompetenz für jemanden, der sich im beruflichen und gesellschaftlichen Rahmen vor Publikum bewegen will.

Wenn Sie vortragen oder präsentieren, haben Sie die Wahl: Wollen Sie Ihr Publikum packen und mitreissen, oder wollen Sie es in die innere Emigration schicken? Somit prägen Sie Ihren Präsentationsstil massgeblich durch Ihren Auftritt und Ihre rhetorischen Fähigkeiten. Wer gut motiviert und inspiriert, wirft den Funken ins Publikum – unterhaltsam, ergreifend und in Erinnerung bleibend.

Sicher haben Sie auch schon selber erlebt/erlitten, dass ein Referent ein interessantes Thema ohne persönliche Ausstrahlung, aber mit vielen PowerPoint-Folien vermitteln wollte. Mit einer grossen Erwartungshaltung besuchten Sie die Informationsveranstaltung, doch am Schluss verliessen Sie den Saal mit einer grossen Ernüchterung. Dem Referenten ist es nicht gelungen, «Sie vom Stuhl zu reissen»!

*«Das menschliche Gehirn ist eine grossartige Sache. Es funktioniert bis zu dem Zeitpunkt, an dem du aufstehst, um eine Rede zu halten.»*

**Mark Twain**

Grundlegend für einen guten Vortrag sind also die Dramaturgie und die Persönlichkeit des Vortragenden. Im Grunde kommt es bei allen Präsentationstechniken auf Authentizität an. Wer etwas zu sagen hat, wird auch gehört. Vortragende sollten die Sinne ihrer Zuhörer reizen: Bildern, Emotionen und Geschichten kann sich keiner entziehen. Wer es schafft, langweilige Statistiken in eine lebendige Geschichte zu verpacken, Witze oder Insiderwissen anzubringen, erreicht sein Publikum. Das Publikum will den Vortragenden spüren. Dies erreichen wir durch das Sprechtempo, die Betonung, den Wechsel zwischen leisen und lauten Tönen. Vor allem, wenn sie von einem charmanten Lächeln begleitet werden, erreichen wir unser Gegenüber. Bei allen Präsentationstechniken gilt: «Ein nettes Lachen schafft immer Sympathie.»

Ich wünsche Ihnen viel Spass, aber vor allem auch ein Lächeln beim Lesen dieses Dossiers. Seien Sie mutig, probieren Sie aus und finden Sie Ihren eigenen individuellen Präsentationsstil. Denken Sie daran, Sie stehen im Mittelpunkt!

Hans Conrad Hirzel

---

# Mitreissend präsentieren mit Flipchart und PowerPoint

---

Frei reden, überzeugend auftreten und sicher auf andere wirken sind heute wichtige Voraussetzungen für den persönlichen und beruflichen Erfolg. Wer rhetorisch geschult ist, kennt die Zusammenhänge zwischen der Rede und ihrer Wirkung bei den Zuhörern.

## Was ist Rhetorik?

Unter Rhetorik versteht man die Lehre von den Methoden effektiver sprachlicher (verbaler) und nichtsprachlicher (nonverbaler) Mitteilung mit dem Ziel, etwas zu bewirken.

Rhetorik ist also die Kunst,

- die richtigen Gedanken
- mit den richtigen Worten und Gesten
- unter Berücksichtigung der Zuhörenden
- mit Überzeugung

anzusprechen.

Worauf kommt es beim Sprechen an?

- Zuhörende wollen verstehen können.
- Zuhörende wollen, dass jemand unterhaltsam ist.

# Die Wirkung der Persönlichkeit

**Es ist wichtiger, wie Sie wirken, als was Sie sagen.**

**Ihre Wirkung entscheidet, ob die Zuhörer ernst nehmen, was Sie sagen.**

Der Redner oder die Rednerin ist vorerst wichtiger als der Inhalt. Die Wirkung der Persönlichkeit entscheidet, wie Ihre Botschaften und Anliegen bei den Zuhörern ankommen. Starke Redner haben starke Argumente, schwache Redner haben automatisch schwache Argumente. Den Redner vergisst man nie. Was er gesagt hat, wird hingegen bald vergessen. Der Redner steht im Fokus. Er steht an exponierter Stelle. Alle Merkmale seiner äusseren Erscheinung und seines Verhaltens werden von den Zuhörern sehr aufmerksam wahrgenommen.

Die Zuhörer sind neugierig, sie wollen wissen:

- Was ist das für ein Mensch?
- Wie denkt und fühlt er?
- Wie lebt er?
- Was hat er zu sagen?

Diese Neugier sollten Sie als Redner ein Stück weit befriedigen. Die Person, die Sie ankündigt, sollte ein paar Angaben über Ihren Lebenslauf und Ihre jetzige geschäftliche und private Situation machen, zum Beispiel ob Sie verheiratet sind und Kinder haben, wenn ja, in welchem Alter diese sind, was für Hobbys Sie betreiben usw. Das gibt Ihnen einen Vertrauensvorschuss und macht eine gute Stimmung.

*«Rede, damit ich dich sehen kann.»*

**Sprichwort aus der Antike**

Der Redner zeigt sich ganz. Es gibt keine Möglichkeit, sich vor dem Publikum zu verbergen. Der Redner zeigt seine Wesenszüge, seine Persönlichkeit, seine Stärken und Schwächen. Es hat also gar keinen Sinn, irgendetwas vertuschen zu wollen, die Zuhörer erkennen es ohnehin bald an Ihrer Wirkung, Ihrer Einstellung und Ihrer Körpersprache.

## Merkmale der Redner-Persönlichkeitsstruktur

Rhetorik ist individuelle Redefähigkeit. Die Redefähigkeit ist ein Persönlichkeitsmerkmal des Referenten. Sie ist das Ergebnis eines langjährigen Entwicklungsprozesses der menschlichen Persönlichkeit. Rhetorik bezieht sich nicht nur auf das Sprechen im Dialog, sondern auch auf das freie Sprechen vor kleineren und grösseren Gruppen. Die folgenden Merkmale sind wichtig, um erfolgreich zu reden und sicher aufzutreten:

### **Selbstannahme, Selbstbejahung**

Der Redner soll Vertrauen in die eigene Person besitzen. Er soll sich so akzeptieren, wie er ist. Mit all seinen Merkmalen, seinen Stärken und Schwächen. Nur wer authentisch ist, wirkt selbstbewusst und hat Selbstvertrauen.

### **Mut zu Fehlleistungen zeigen**

Fehler in der freien Rede sind erlaubt, ja sogar in einem bescheidenen Mass erwünscht. Sie bieten dem Zuhörer eine Basis der Identifikation mit dem Sprechenden. Redner, die sich um Perfektion bemühen, wirken distanziert, weil sie sich durch ihr fehlerfreies Verhalten über die Norm der Zuhörer erheben. Der rhetorisch perfekte Redner wird für den Zuhörer unerreichbar. Deshalb lehnt er ihn emotional meistens ab. Erst eine positive Einstellung zu Fehlern in der Rede hilft dem Redner, sich relativ sicher vor der Gruppe zu bewegen. Strebt er rhetorische Perfektion an, kommt er in einen Zwang, und das hindert ihn daran, frei zu reden.

### **Emotionen produzieren**

Eine freie Rede ist immer ein emotionales Kontaktgeschehen. Deshalb ist es wichtig, dass der Redner Emotionen produzieren, zeigen und aussprechen kann. Damit spricht er auch die Emotionen der Zuhörer an. Wer seine Gefühle zeigt, öffnet den Zugang zu seiner Persönlichkeit. Bindungen zwischen dem Redner und den Zuhörern entstehen auf der Basis von Gefühlen. Mit den Ich-Aussagen kann der Redner seine Gefühle aussprechen, die zu seinen jeweiligen Aussagen gehören («Ich bin beeindruckt von ...», «Ich mache mir Sorgen über ...» usw.).

### **Identifikation mit dem Thema**

Die Identifikation des Redners mit sich selbst und seinem Anliegen bildet und verstärkt laufend den Überzeugungscharakter seiner Rede. Der Zuhörer erlebt in der Person des Redners eine lebendige Identifikation mit seinem rhetorischen Anliegen, die ihn mitreisst und überzeugt.

### **Spontaneität**

Die Spontaneität des Redners verrät Sicherheit im Umgang mit sich selbst und mit der Gruppe. Spontanes Erkennen körpersprachlicher Signale der Zuhörer und sofortiges Eingehen darauf steigern die Wirkung des Redners beträchtlich und verstärken seine Originalität.