

Entscheidende Minuten: Ihr Auftritt „ganz oben“

Wenn die Hierarchien flacher werden, bekommt man bald einmal die Gelegenheit, vor dem Vorstand, der obersten Führungsebene oder der Konzernspitze zu präsentieren. Jede Präsentation ist irgendwie aufregend, denn meist geht es um eine Entscheidung. Die Präsentation an den „Boss“, an das executive-committee ist eine noch größere Herausforderung – hier kann sich auch die weitere Karriere entscheiden. Was ist besonders wichtig, wenn Sie „ganz oben“ auftreten und Ihr Projekt präsentieren? Ein paar Tipps aus unserer Coaching-Praxis:



Wie „funktionieren“ Bosse? – Ein bisschen Psycho-Logik

31 Offiziell geht es um Rentabilität und Wachstum, Shareholder-Value, Marktanteile usw. Tatsächlich sind andere Triebkräfte mindestens ebenso stark und „bewegen“ auch die Führungsebene.

Zuhörerorientierung und Zielgruppenanalyse sind selbstverständlich. Unsere Trainer stoppen daher auch überambitionierte Teilnehmer, die nach 5 Minuten ein OK zu einem gerade präsentierten Megadeal einfordern wollen – „Am Teppich bleiben!“ ist die Devise eines praxisgerechten Trainings.

„What makes them tick?“ - Überlegen und beobachten Sie genau, dann erkennen Sie ohne weiteres, was (neben den rationalen, geschäftlichen Motiven) noch „tickt“: Das Bedürfnis nach Macht, Sicherheit, Anerkennung (innerhalb und außerhalb des Unternehmens, in Clubs, der Familie, im Freundeskreis) – und natürlich extremer Zeitmangel.

Wenn Sie sich das vor Augen halten, dann werden Sie z.B. nicht erwarten, dass ein Vorstandsvorsitzender sich mit seiner Meinung zu Ihrem Thema exponiert, ohne zuvor die Standpunkte seiner Kollegen zu kennen. Überlegen Sie genau, ob der „Boss“ eine Entscheidung alleine treffen kann oder ob er seinerseits im Konzern oder im Aufsichtsrat Zustimmung suchen muss.

Für Ihre Präsentation heißt das ganz einfach:

- Verlangen Sie nichts Unmögliches
- Erwarten Sie keine „klaren“ Stellungnahmen“
- Rechnen Sie nicht mit sofortigen Entscheidungen

Eine Grundbedingung für erfolgreiche Kommunikation ist auch in der obersten Führungsebene gültig: mehr darüber nachdenken, welchen beruflichen und persönlichen Nutzen Ihre Zuhörer von Ihrer Präsentation haben!



Disziplin und Struktur! – Das signalisiert Verlässlichkeit

32 Gerade bei einer Vorstandspräsentation wollen Sie gut organisiert, verlässlich und kompetent wirken, und gleichzeitig müssen Sie bereit sein, auf spontane Wünsche einzugehen oder mit einem plötzlich halbierten Zeitbudget auskommen.

Eine Präsentation mit Struktur und klarem „Roten Faden“ bedeutet nicht den Verzicht auf Flexibilität. Diesen Unterschied zwischen geplanter Disziplin und schlichtem Chaos vermitteln wir im Seminar „Der sichere Weg zum JA!“.

Vier Tipps, wie Sie „klar strukturiert“ UND „flexibel“ signalisieren:

- 1. Kompakte Informationsblöcke bilden.** Das hilft, wenn Sie plötzlich kürzen müssen, die Sitzung unterbrochen wird oder der Boss „halt“ eine andere Reihenfolge verlangt.
- 2. Gliederung ankündigen – und verstärken.** Eine Inhaltsübersicht, eine „Agenda“ zu Beginn zeigt Ihren professionellen, systematischen Zugang und gibt Vertrauen. Das ist aber zu wenig, um „gut organisiert“ und „strukturiert“ zu wirken: kommen Sie auch während der Präsentation auf diese Gliederung zurück!
- 3. Weniger ist mehr – das 5-Minuten-Prinzip:** das Wesentliche in fünf Minuten darstellen und den Rest „Je nach Appetit“ nachliefern. Die kurze, prägnante Präsentation zeigt Ihr Verständnis für den extremen Zeitdruck Ihrer Zuhörer und ist Service pur.
- 4. Immer zusammenfassen.** Am besten bereits zwischendurch – jedenfalls aber am Schluss, bevor es in die Diskussionsrunde geht. Das ist die beste Chance für klare Botschaften und einen starken letzten Eindruck!

Vermutlich werden Sie 80% Ihrer vorbereiteten Informationen nicht präsentieren – das sind „Back-ups“. Aber die erarbeiteten Inhalte geben Ihnen den Rückhalt für einen sicheren und überzeugenden Auftritt.

33

Wie man sich „ganz oben“ schnell Sympathien verschertzt

Absturz -
bloß nicht!!!

Bekannte Methoden sind z.B.: langes Herumreden, Zeit überschreiten, sich hinter „könnte“, „vielleicht“ und „man müsste nur“ verstecken. Aber das ist noch lange nicht alles! Hier noch einige aktuelle Tipps, die sich bereits in kritischen Präsentationen bewährt haben und garantiert auch wohlmeinende Chefs verärgern:

- **Beweisen Sie, dass früher alles Schwachsinn war.** Man erwartet von Ihnen Innovation, Mut zum Neuen! Zeigen Sie das durch Heruntermachen der Vergangenheit. Kümmern Sie sich nicht darum, ob Ihr Chef irgendwas mit dieser Vergangenheit zu tun hatte... - **Im Ernst:** Niemand hört gern, wenn „Seine“ Methode als überholt und fehlerhaft angeprangert wird!
- **Stellen Sie sich mit „ICH“ ins Zentrum:** Mit „Ich habe das ausgewertet“ demonstrieren Sie Selbstbewusstsein und zeigen, dass Sie von Teamwork nicht zu viel halten. - **Im Ernst:** Zuviel „Ich“ kostet Sie Sympathien. Sprechen Sie grundsätzlich von „Wir“ (das Unternehmen, die Abteilung ...), von „Ich“ nur, wenn es zur Sache gehört: „Ich halte das für wahr“.
- **Bringen Sie „100%-Vorschläge“** – reden Sie nur über die Vorteile Ihrer Lösung! Vertrauen Sie auf die Oberflächlichkeit Ihrer Zuhörer, nehmen Sie sich ein Beispiel an der Wahlwerbung – versprechen Sie ALLES! - **Im Ernst:** Alles hat auch Schattenseiten, deshalb sind perfekte Lösungen verdächtig. Das fordert heraus, Nachteile zu suchen und der selbstentdeckte Nachteil wiegt schwer. Daher: Schwachstellen ansprechen - und entkräften.
- **Verwenden Sie häufig „ehrlich“ oder „sehr wichtig“.** Ihr Vorstand fragt sich: Gibt es auch andere Momente? Ist der Rest „nicht wichtig“? - **Im Ernst:** streichen!

Auf solche „Erfolgstipps“ achten die HPS-Trainer in allen Seminaren, denn die beste Präsentationstechnik nützt gar nichts, wenn die Beziehung ruiniert ist.



„Faktenorientiert“ – heißt nicht „freudlos“!

Natürlich sind Fakten die Basis – ohne sie geht gar nichts. Und was ist schon „faktischer“ als eine exakte Zahl? Deshalb werden Entscheidungsträger gerne mit „Zahlenfriedhöfen“ und Details weit hinter das Komma „beglückt“.

Aber auch Top Executives sind keine Computer, sondern Menschen und unser Gehirn hat keine große Freude mit „nackten“ Zahlen. Was sich viel leichter einprägt, sind Bilder. Aber wie transportieren Sie solche Bilder in die Köpfe? Drei bewährte Wege:

- **Konkrete Beispiele:** Beschreiben Sie kurz und konkret die Situation, um die es geht. Je plastischer Sie erzählen, desto lebendiger wirken Sie, desto mehr Überzeugungskraft strahlen Sie aus.
- **Zeigen Sie Fotos!** Bringen Sie nur wenige, aber dafür einprägsame Bilder. Menschen, Gebäude, Maschinen... und plötzlich wird es nicht nur klar, sondern auch interessant.
- **„Dinge“ einbauen!** Jede Projektion ist schwächer als die Wirklichkeit – zeigen Sie einen Brief, ein Stück Verpackung – oder ein Symbol. Ein tüchtiger Berater verwendet ein Gummiband als Analogie für „Vision“: nicht zu weit entfernt von der Realität, sonst „reißt“ es, nicht zu nahe, denn eine Vision muss „Zugkraft“ besitzen ...)

Nicht die Menge Ihrer Information macht Ein-Druck, sondern die punktuelle Prägnanz – eben durch Beispiele, Fotos, Dinge. Vorausgesetzt natürlich, dass auch die Fakten stimmen!

Visualisierung ist ein Schwerpunkt-Thema in „Sicher Präsentieren“, die Ausführung (z.B. in PowerPoint) gehört in die PC-Workshops. Und in der „Meisterklasse“ arbeiten die Teilnehmer an genau dieser punktuellen Prägnanz.

Papier sparen
Präsentationspraxis
per email abonnieren!

Fragen, Ideen, Tipps

... schreiben, faxen oder mailen Sie uns bitte, Sie erhalten rasch Antwort!

Eigentümer, Herausgeber und Verleger: HPS GmbH.

Verantwortlicher Redakteur: Dr. Emil Hierhold

Adresse: HPS Hierhold Presentation Services GmbH, A-1070 Wien, Mariahilfer

Straße 32 **Tel:** 01-5241717-80, **Fax:** DW 100, **E-mail:** emil.hierhold@hps.co.at

Ihr persönliches Gratis-Abonnement bestellen Sie bitte bei headoffice@hps.co.at mit dem Betreff „Präsentationspraxis Post“ und Ihrer Anschrift im Text (falls Sie Ihr Exemplar per Post erhalten wollen). Oder mit dem Betreff „Präsentationspraxis email“ – dann senden wir Ihnen bei jeder neuen Ausgabe den link zum download. Diese Ausgabe und alle bisherigen Tipps finden Sie auch auf www.hps.co.at

