

## You never get a second chance to make a good first impression

Wir Menschen wollen uns das Leben leichter machen. Eine Methode dabei ist, rasch (Vor-) Urteile zu fällen und dabei zu bleiben. Zu diesem Zweck „etikettieren“ wir die anderen blitzartig: langweilig, interessant, arrogant... Gerade am Beginn einer Präsentation. Ob es uns gefällt oder nicht – so ist es. Daher: Wenn Sie schon in eine Präsentation investieren, dann auch überlegen, welches „Schildchen“ Sie umgehängt bekommen wollen.



### Keine falsche Bescheidenheit – den Expertenbonus nützen!

**39** Nicht logisch, aber eine Tatsache: Wer zu einem Vortrag antritt, gilt automatisch als Experte. Einem Experten lauscht man andächtig und glaubt seinen Worten. Vielleicht etwas weniger als früher, aber immer noch.

Diesen Bonus sollten Sie nicht verachten, sondern bewusst verstärken und im Interesse Ihrer Überzeugungsarbeit nützen:

- **Alles, was Sie zu bieten haben, gehört in die Ankündigung!** Nicht nur in Österreich gehören Titel dazu, international z.B. Funktionsbezeichnungen, aber auch renommierte Firmen, für die Sie gearbeitet haben. Publikationen, sowie Artikel in guten Fachzeitschriften sind wichtig.
- **Den Veranstalter mobilisieren – ersuchen Sie um eine Einführung.** Lassen Sie sich vorstellen. Ein Moderator kann über Sie eindrucksvolle Dinge erzählen, die aus Ihrem eigenen Mund absolut peinlich klingen würden. Inhalte wie oben, bereichert um Persönliches. Für alle, die die Ankündigung nicht gelesen oder bereits vergessen haben.
- **Druckreifen Kurzsteckbrief bereit halten.** Erwarten Sie nicht, dass irgendwer Detektiv spielt, um Ihre Sternstunden und Schokoladenseiten auszuforschen! Bereiten Sie einen Text mit allen Fakten vor, der notfalls 1:1 abgedruckt oder vorgelesen werden kann. Veranstalter und Moderator werden Sie lieben!

Wie Experten Verkäufer unterstützen:  
Ein Thema von „Selling to Groups – Die Verkaufspräsentation“

All das stärkt Ihren Expertenstatus und macht es Ihnen leichter, Argumente zu platzieren und in der Diskussion zu bestehen. Klar ist allerdings: Auch der sorgfältig gepflegte „Experten- Status“ hält nur bis zum (manchmal selbst gelieferten) Beweis des Gegenteils....



### Die Präsentation VOR der Präsentation: „Ich stelle vor...“

**40** Wer mit hoher Erwartung und gespannter Aufmerksamkeit einem Vortrag lauscht, der öffnet sich leichter den Argumenten und nimmt alles positiver wahr. Aufgabe des Moderators ist daher, den Vortragenden als interessanten Experten zu positionieren.

Die Erwartungen einer Zielgruppe hängen davon ab, was sie über den Präsentator und seine Kompetenz weiß. Was gehört zu einer interessanten und aufwertenden Vorstellung? Wie steigert man als Moderator den Appetit auf den eigentlichen Vortrag, ohne diesen dabei zu sabotieren?

- **Zeigen Sie deutlich Ihre positiven Gefühle:** Freude, Stolz, eigene hohe Erwartung. Das steckt an, das stimmt ein!
- **Bringen Sie konkrete (!) Informationen über den Präsentator:** Wie viele Jahre in welcher Funktion für welche Firma, an welchen Projekten mitgearbeitet? (NICHT „hat viele Jahre in bekannten Firmen an mehreren großen Projekten mitgearbeitet“.) Mit diesen Fakten zeigen Sie auch Ihre Professionalität als Moderator.
- **Stimulieren Sie mit Fragen,** die auch das Publikum bewegen: „Wir alle wollen wissen... fragen uns... haben Zweifel... sind gespannt darauf, was uns unsere Vortragende dazu berichten wird.“ (NICHT: Übereifrig selbst das Thema halb abhandeln: „Ich habe im Brockhaus nachgesehen und ein paar interessante Fakten gefunden, nämlich.....“)

Bewährte Techniken der Wirkungssteigerung finden Sie in unserer „Rhetorischen Kraftkammer“ und in der „Meisterklasse: Prägnanter Präsentieren!“

Erfahrene Moderatoren heben sich den Namen des Vortragenden bis zuletzt auf – und der ist dann gleichzeitig das Signal für Auftritt und für den Applaus (genau wie beim Oscar: „And the winner is...“).



## Sympathien verscherzen – rasch und gründlich

Absturz -  
bloß nicht !!!

Wenn Sie alle positiven Tipps dieser beiden Seiten ignorieren, reicht das vielleicht (!) noch nicht. Aber es gibt noch andere Möglichkeiten, gleich beim Start voll abzustürzen.

Ich werde immer gefragt, wie ich solche Alpträume erfinden kann. Kann ich nicht. Alles erlebt – in einem einzigen Vortrag:

- **Entschuldigen Sie sich gleich zu Beginn**, z.B. dafür dass Sie heiser sind, weil Sie gerade drei Tage auf Betriebsausflug in Rom waren. ERSTENS: Grundsätzlich nicht entschuldigen, denn damit beziehen Sie via Mitleid eine Schwächeposition. ZWEITENS: Schon gar nicht für Selbstverschuldetes. BESSER: Überspielen, nicht ansprechen.
- **Diskutieren Sie die Schuldfrage, wenn etwas schief läuft:** (Zum Organisator) „Das ist aber nicht die Präsentation, die ich Ihnen vorige Woche gemailt habe“ -ERSTENS kontrollieren Sie immer selbst, was da projiziert wird, oder noch besser: Sie steuern die Präsentation vom eigenen Notebook bzw. legen selbst Ihre Folien auf. ZWEITENS ist für das Publikum sowieso immer der Präsentator schuld.
- **Gehen Sie davon aus, dass alle alles wissen**, z.B. das Thema und warum das wichtig ist. Oder wer Sie sind und warum Sie etwas dazu zu sagen haben. Oder ob es nachher Handouts gibt, bzw. ob die Präsentation im Internet zum download bereitsteht.

In unserer „Meisterklasse: Prägnanter Präsentieren“ erhalten alle Teilnehmer das Buch „Die Macht des ersten Eindrucks“

All das garantiert noch immer keinen Total-Absturz. Aber ganz sicher haben Sie es für den Rest Ihrer Präsentation viel schwerer, Aufmerksamkeit und Sympathie zu bekommen.



## Optimaler Start – auch für Business Presenters!

Der „Auftritt“ ist ein Thema nicht nur für Vorträge vor großem Publikum, sondern auch für geschäftliche Präsentationen im kleinen Kreis.

Vor der eigenen Geschäftsleitung brauchen Sie keinen Moderator und keinen künstlichen Nebel, aus dem Sie hervortreten. Aber auch hier formen die ersten Sekunden Ihr Image und dieser Eindruck beeinflusst das Ergebnis. Was wirkt?

- **Schweigende „Attacke“.** Zwei/drei kurze Schritte auf die Runde zu, das bündelt Aufmerksamkeit und zeigt „da kommt jemand auf uns zu, der sich nicht fürchtet!“
- **Relevanz und Zweck sofort ansprechen.** Warum ist das Thema wichtig und was soll heute hier geschehen? Was ist der Zweck Ihrer Präsentation: Erwarten Sie eine Entscheidung? Wollen Sie berichten?
- **Orientierung geben:** Wie lange dauert das Ganze? Was sind die Teilschritte? Wann ist Zeit für Fragen?
- **Reibungslose Startaktionen:** Die ersten Minuten müssen perfekt funktionieren. Das entspannt die Zuhörer (Dilettanten machen nervös) und gibt Ihnen selbst Sicherheit („Ich habe alles im Griff“).

Der „Powerstart“ gehört zum Standardprogramm des Seminars „Sicher präsentieren, wirksamer vortragen“.

Ihre wichtigste Vorbereitung ist Ihre innere, positive Einstimmung, etwa „ich freue mich, dass ich hier bin – ich freue mich dass SIE hier sind – ich bin meiner Sache sicher“!

## Fragen, Ideen, Tipps .....

diese Ausgabe  
finden Sie auch auf  
[www.hps.co.at](http://www.hps.co.at)

... 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](mailto:emil.hierhold@hps.co.at)  
Ihr persönliches Gratis-Abonnement bestellen Sie bitte bei [headoffice@hps.co.at](mailto: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 (auch zum Weitersenden) finden Sie auf [www.hps.co.at](http://www.hps.co.at)