

## Frauen präsentieren anders – Männer auch

„Männer sind vom Mars, Frauen von der Venus“ (Gray), „Du verstehst mich nicht!“ (Tannen), „Warum Männer nicht zuhören und Frauen schlecht einparken“ und „Warum Männer lügen und Frauen immer Schuhe kaufen“ (Pease) - Welchen dieser Bestseller Sie auch lesen: Die Geschlechter sind angeblich so unterschiedlich, dass man sich wundert, warum wir noch nicht ausgestorben sind. **Einmal angenommen, das stimmt:** Was könnte das für die Präsentation bedeuten? (Achtung: es gibt Männer, die weiblich kommunizieren - und umgekehrt...)



### Was Mann haben muss – lässt Frau oft ganz kalt

**43** Es ist ja völlig klar, warum etwas zu geschehen hat. Und es ist doch auch klar, dass etwas eine hervorragende Idee ist – bei den vielen, eindeutigen, einleuchtenden Vorteilen! - Wirklich?

Das ARGU-Strukt ist seit langem ein erfolgreiches Werkzeug für den Aufbau einer Präsentation. Zwei Module sprechen die Interessen der Zielgruppe gezielt an: Die „negativen Folgen“ (eines Problems) und die „positiven Ergebnisse“ (des Vorschlags). Was ist für wen (grob verallgemeinert) bedrohlich, bzw. attraktiv?

„Männer“ (und männlich „gestrickte“ Frauen) wollen – sind empfänglich für – und fürchten daher den Verlust von:

- Macht, Status, Prestige
- Kompetenz als Problemlöser
- Dinge, Sachen, Werkzeuge (im weitesten Sinn – auch funktionierende „Netzwerke“ gehören dazu!)

„Frauen“ (und weiblich kommunizierende Männer) legen mehr Wert auf und sind daher zu mobilisieren über:

- Beziehungen zwischen Menschen
- Harmonie und Ausgleich
- Kooperationschancen und erfolgreiche Teamarbeit (und wenn's NICHT funktioniert wird intrigiert ...)

Zielgruppenorientierung und das ARGU-Strukt sind zentrale Bausteine der HPS-Basisseminare „Sicher präsentieren“ und „Der sichere Weg zum JA!“

Daher: Wer als Präsentator Probleme dramatisieren oder den Nutzen eines Vorschlags betonen will, denke dabei „bisexuell“!



### Worauf Männer „abfahren“: Klarheit und logische Struktur

**44** Noch immer das alte Lied: zu wenig Damen in Führungspositionen! Wie können diejenigen, die (noch) nicht dort sind, in der dominanten Männerwelt stärker spielen?

Männern fällt es schwer, mehrere Dinge gleichzeitig zu tun. Frauen können gleichzeitig reden und zuhören und wissen nachher auch Bescheid, obwohl sie pausenlos das Thema gewechselt haben.

**In der Männerwelt punkten Frauen** in der Präsentation, die

- zu Beginn klar Thema, Zeitrahmen, Ziel und Zweck nennen
- konsequent bei der Sache bleiben (und das ordentlich betonen!)
- die (für sie selbst natürliche) Methode des „laut Denkens“ zurücknehmen
- ein Problem nur dann ansprechen, wenn sie dazu auch Lösungsvorschläge anbieten – oder suchen.

**Männer, die Frauen voll einbeziehen möchten**, sollten umgekehrt

- gelegentliche „Abwege“ und Assoziationen akzeptieren
- zeigen, dass sie auch an den Menschen interessiert sind
- indirekte Hinweise „wir könnten aber auch ...“ als konkrete Vorschläge ernst nehmen, oder jedenfalls nachfragen
- auf exakte Ausdrucksweise und Definitionen weniger Wert legen.

Unsere Präsentationsseminare sind auf die Realität der männlichen Geschäftswelt zugeschnitten und betonen sehr stark die Struktur und die klare Gliederung. Und unsere Teilnehmerinnen sind damit besonders erfolgreich!

Ist doch interessant, dass die männliche Fixiertheit auf Disziplin und Logik bloß zeigt, wie schwer sich Mann mit jenem Multitasking tut, das Frau als „Familienmanagerin“ meist selbstverständlich bewältigt.



## Politisch völlig korrekt: Den Unterschied ignorieren!

Es ist ganz einfach, Ihren andersgeschlechtlichen Partner zu nerven und die Beziehung zu vergiften. Besonders gut gelingt das in der Präsentation!

In unserer „Meisterklasse: Prägnanter Präsentieren!“ achten wir einerseits genau auf die Identität und andererseits auf die Wirkung Ihrer Persönlichkeit auf unterschiedliche Zielgruppen.

Nehmen Sie sich selbst als „Maß aller Dinge“ und bringen Sie alles, was Ihnen selbst gefällt und „logisch“ erscheint:

Typisch „**Weibliche**“ **Sprengkörper in der Kommunikation:**

- die anderen unterbrechen – womöglich mit Themawechsel
- sich äußerlich auffällig präsentieren (Kleidung, Accessoires, Frisur)
- den eigenen Assoziationen freien Lauf lassen – auf deutsch: unstrukturiert einfach drauflos reden
- Ansichten und Vorschläge „indirekt“ und unklar äußern.

Typisch „**Männliche**“ **Bomben in der Kommunikation:**

- Landkarten und Pläne zeigen, womöglich mit der Bewegungsrichtung nach unten - und glauben, dass „jeder“ das sofort begreift
- Für alles sofort Lösungsvorschläge anbieten, das nach Problem riecht
- Sexistische Witze - und Bemerkungen über körperliche Eigenschaften
- Technische Erklärungen, übersteigerte Begeisterung betreffend Funktionen und „Gadgets“
- Entmündigendes Beschützer-Verhalten, wenn eine(r) sich meldet - oder rücksichtslos die stilleren Teilnehmer an die Wand reden.

Mit etwas Mühe gelingt es Ihnen sicher, das andere Geschlecht (oder die andere Kommunikationswelt!) zu frustrieren!



## Wer sieht was – nicht? Mit „Blindheit“ rechnen!

Entwicklungsgeschichtlich ganz logisch: Frauen mussten vieles gleichzeitig wahrnehmen, um Kinder zu beaufsichtigen, Nahrung bereitzustellen und die Lage in der Gemeinschaftshöhle zu erfassen.

Ein-leuchtende visuelle Hilfsmittel wirken bei beiden Geschlechtern. Im Präsentationsseminar und auf unserer Teilnehmer-CD gibt es dazu viele Übungen bzw. Anschauungsmaterial.

**Männer** hatten sich auf die Jagdbeute und deren Fluchtwege zu konzentrieren. Die (optische) Folge: **gutes räumliches Vorstellungsvermögen** bei Männern, **breites Gesichtsfeld bei Frauen**. Das bedeutet für Ihre Präsentation und die (visuellen) Hilfsmittel:

- Die meisten Männer finden sich auf Landkarten rasch zurecht, für viele Frauen sind das oft nur „bunte Wollfäden“
- Frauen schätzen Modelle und perspektivische/3-D-Darstellungen, Männer (aber nur wenige Frauen) sehen auch schon bei (abstrakten) Konstruktionen, Plänen... das Ding vor sich
- Männer lassen sich leicht von (scheinbar) logischen Strukturen blenden: sauber durchnummerierte Gliederung, übersichtliche Tabellen auf exakt 100.0% ...und übersehen Wesentliches
- Frauen entgeht zwar gelegentlich die (echte) Logik, dafür nehmen sie alles wahr, was in einem Raum und zwischen den Menschen „läuft“ – extrem wertvoll bei Präsentationen an ein Team!
- Männer sitzen lieber mit der Tür im Auge und dem Rücken zur Wand, Frauen überblicken gern die ganze Gruppe

Bevor Sie sich darauf verlassen, dass ein Hilfsmittel „funktioniert“, fragen Sie einen andersgeschlechtlichen Partner. Und in der Präsentation: sicherheitshalber gründlich erklären!

Fragen, Ideen, Tipps .....

Nicht einverstanden?  
Ich freue mich auf Ihre Reaktion an  
meine.meinung@hps-training.com

Als pdf auch auf [www.hps-training.com](http://www.hps-training.com)

**Eigentümer, Herausgeber und Verleger:** HPS GmbH.

**Verantwortlicher Redakteur:** Prof. Dr. Emil Hierhold, [emil@derhierhold.at](mailto:emil@derhierhold.at)

**Adresse:** HPS Hierhold Presentation Services GmbH, A-1070 Wien, Mariahilfer Straße 32 **Tel:** 01-5241717-0, **Fax:** DW 100. Ihr persönliches Gratis-Abonnement bestellen Sie bitte bei [headoffice@hps-training.com](mailto:headoffice@hps-training.com) 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.

