

Präsentations-Verstärker: mit „Magic Moments“ fesseln und überzeugen!

PowerPoint ist die unverzichtbare Basis, aber zur Differenzierung reichen weder professionelle Slides, noch Animationseffekte. Da hilft nur eins: Kurz unterbrechen und einen Präsentationsverstärker einsetzen. Eine passende „Story“ erzählen, am Flipchart etwas entstehen lassen oder ein „Ding“ zur Hand nehmen und daran eine Botschaft festmachen. Sicher: solche Aktionen sind riskanter als das Abspulen einer PowerPoint-Show, aber solche „Magic Moments“ bringen Aufmerksamkeit und prägen sich ein. Vorausgesetzt, sie passen zur eigenen Person und zur Situation. UND sie sind gut vorbereitet.



Spontaner und plakativer denn je: Flip-Charts WIRKEN

106 In Zeiten (multimedialer) PowerPoint-Präsentationen scheint alles andere verstaubt – aber das Flipchart lebt vom Kontrast!

Top-Executives mit Gespür für Wirkung bauen – parallel zur perfekten PC-Show, versteht sich – „spontane“ Skizzen ein und erzielen damit einen Ein-Druck, den auch die spektakulärsten Effekte von PowerPoint nicht schaffen. Und so geht’s:

- **Nur simple Symbole** und ganz primitiv zeichnen – keine Perspektiven, keine Details – es geht NICHT um „schön“ und „naturgetreu“!
- **Dicke Striche!** Je schwächer Ihr grafisches Talent, desto dicker die Striche. Und eine zweite, kontrastierende Farbe verwenden.
- **Nur in kleinen Portionen** zeichnen – schweigend! – und jedes Element sofort danach erklären. Mit Blick zu den Zuhörern: „Diese Gebrauchsanleitung ...“ Und schon wird aus einem einfachen Rechteck eine Gebrauchsanleitung!

Das HPS Trainerteam „lebt“ diese Empfehlungen selbst in allen HPS Trainings. Im Klassiker „Sicher präsentieren – wirksamer vortragen“ gehören Flipchart-Übungen dazu.

„Spontan“ deshalb unter Anführungszeichen, weil gute Skizzen immer vorbereitet sind. Daher ein paarmal durchspielen – erst auf einem Blatt Papier (aber in Farbe), und dann am Flipchart.



Manager erzählen „Stories“ – „Geschichten“ sind nicht gemeint!

107 Führungskräfte und Fachexperten üben sich im Erzählen: Beispiele, Erlebnisse, Gleichnisse – Mini-Stories gewinnen Herzen und Hirne.

Ein interessantes Gegengewicht zu PowerPoint: Die „Story“ als belebender Verstärker – auch und besonders in der faktischen Business-Präsentation.

- **Situationsanalysen sind Anlass** für Beispiele, eigene Erlebnisse, Berichte von Kollegen, Klienten, Partnern.
- **Vorschläge und neue Ideen gewinnen durch Analogien und Vergleiche:** „das funktioniert genauso wie ...“
- **Erzählen Sie konkret und plastisch:** „Gestern gegen 10:00 Uhr... vor einem X-Supermarkt an der Ecke der Y-Straße ...“ und auch mit (eigentlich überflüssigen) Details: „... ein dunkelhaariger Verkäufer Mitte 30 ...“
- das **„Reportage-Präsens“ steigert die Dramatik:** „ich öffne den Brief und da steht ...“

Lebendige, Gesten-unterstützte Mini-Stories üben die Teilnehmer in der „Rhetorischen Kraftkammer“.

Gestatten Sie sich, Ihre Geschichte richtig nach-zu-erleben: das gibt Ihrem Körper Leben und natürliche Gesten. Und Sie wissen ja: wer andere bewegen will, muss sich selbst bewegen!



„Dinge“ ins Spiel bringen: mit Gegenständen präsentieren und erklären

„Show and tell“, das lernen schon Kinder in englischen Schulen: etwas mitbringen und darüber erzählen.

Natürlich erinnert es etwas an Zauberei, wenn Sie plötzlich etwas hervorholen und hochhalten – eine Zeitung, eine Schere, eine Banknote. Es soll ja auch ein „Magischer Moment“ werden – aber Achtung:

- **Dinge** (wie alle Verstärker) nur für jene Inhalte verwenden, die Sie auch wirklich verstärken, verankern möchten – nie als bloßen Gag „zur Auflockerung“!
- **Vom Bekannten zum Unbekannten:** Zuerst muss das „Ding“ für alle klar sein (besonderes, wenn es klein und ungewöhnlich ist): „Hier habe ich...“
- **Transfer sichern:** „So wie dieser Magnet Nadeln anzieht, so wird das neue Sicherheitssystem Fehler aufdecken.“

Die Arbeit mit Dingen (und Stories) erproben die Teilnehmer des Trainings „Meisterklasse – Präsentieren mit Durchschlagskraft“.

Jede „Ding-Sequenz“ unbedingt durchspielen sich dabei fragen: passt das für mich und die Situation?



Sie wollen sich als „Schaumschläger“ und als „Selbstdarsteller“ demaskieren? Das ist DIE Gelegenheit!

Bei ungewöhnlichen Aktionen achten die HPS-Trainer in der Feedback-Runde genau darauf, ob „es passt“.

Peinliche Augenblicke statt „Magischer Momente“

„Verstärker“ – das sagt schon der Name – verstärken, und zwar alles. Daher gilt: Mist rein, Riesenmist raus!

- Das gemeine Volk (= Ihre Zuhörer) will ja doch nur unterhalten werden. Daher: je weniger Inhalt, desto mehr Trara!
- Beginnen Sie gleich mit einer Story. Am besten mit einem Witz, der zwar nicht zum Thema passt, aber auf Kosten des Publikums geht.
- Wählen Sie als Ding einen winzig kleinen Gegenstand, den Sie zwar hochhalten, aber – ganz originell! – nicht erklären, sondern nur darüber reden und anschließend wieder einstecken.
- Auf das Flip-Chart schreiben Sie – groß, aber mit dünnem Stift – Ihren Namen. Dann wissen alle, wer sich hier blamiert.

Gehen Sie bei allen Verstärkern davon aus, dass alles reibungslos funktionieren wird und dass alle alles sofort in Ihrem Sinn verstehen.



Fragen, Ideen, Tipps

Diese Ausgabe als pdf finden Sie auf www.hps-training.com



Eigentümer, Herausgeber und Verleger: HPS GmbH, 1070 Wien, Mariahilfer Straße 34
Verantwortlicher Redakteur: Prof. Dr. Emil Hierhold, emil@hierhold.com
Jetzt persönliches Gratis-Abonnement per Post oder E-Mail bestellen! An headoffice@hps-training.com, Betreff „Präsentationspraxis Post“ (per Post) oder Betreff „Präsentationspraxis E-Mail“ (per E-Mail).