

Präsentieren können

Das neue Handbuch für authentische
Präsentationen

» Hier geht's
direkt
zum Buch

DAS VORWORT

Vorwort

Wie alles begann ...

15

Weltweit werden täglich 30 Millionen Präsentationen gehalten. Das entspricht einer unglaublichen Präsentationsdichte von 1.250.000 Präsentationen alle 10 Minuten. Ein Grund mehr, sich mit diesem Thema genauer zu befassen.

Stell dir einmal folgende Situation vor: Du hast ein neues Werbekonzept ausgearbeitet und musst es nun vor deinem Kunden präsentieren, ihn von deiner Idee überzeugen und zur Umsetzung bewegen. Du bereitest gewissenhaft eine Präsentation vor, und am Tag X bist du voller Zuversicht und guter Dinge, da du dich top vorbereitet fühlst, schließlich bist du gedanklich alles tausendmal durchgegangen. Du überprüfst beim Ankommen kurz die Technik und machst noch einen Abstecher zum Organisator der Veranstaltung. Dieser freut sich bereits auf deinen Vortrag und erzählt dir freudig, wie viele daran teilnehmen werden. Schon schwindet die erste Zuversicht. Ein wenig beklommen begibst du dich zurück an deinen Platz, und die ersten zarten Zweifel beginnen an dir zu nagen.

Als es dann dunkel wird und dein Name aufgerufen wird, betrittst du mit zittrigen Beinen die Bühne und blickst in rund 50 erwartungsvolle Gesichter. In diesem Moment fragst du dich (leider auch nicht zum ersten Mal): Was mache ich überhaupt hier oben?

Du bist dankbar für das kleine, blickdichte Rednerpult, das an der äußeren Ecke der Bühne steht, zumindest etwas, um sich daran festzuklammern und deine zitternden Beine dahinter zu verstecken. Du schluckst und startest deine Präsentation. Deine Kehle fühlt sich fürchterlich trocken an. War das vorhin auch schon so?



Abbildung 1 Eine Präsentation zu halten gehört heutzutage zum normalen Arbeitsalltag und sollte beherrscht werden, um dich und deine Ideen überzeugend rüberzubringen.

Schon nach kurzer Zeit bemerkst du, dass höchstens die Zuschauer der ersten beiden Reihen noch aus Höflichkeit zuhören, während auf den hinteren Plätzen bereits die neuesten Katzenvideos auf Instagram kursieren oder Sitznachbarn sich angeregt unterhalten.

Du rast mit Tempo 180 durch deine Präsentation und hastest von einer Folie zur nächsten. Nach gefühlt 2 Stunden hast du es fast geschafft und befindest dich auf der Zielgeraden. In Wahrheit sind aber gerade einmal 20 Minuten vergangen, wohlge-merkt die schlimmsten 20 Minuten deines Lebens! Du blickst in die Runde und betest insgeheim darum, niemand möge die Hand heben, um eine Frage zu stellen. Du hoffst, dass deine Zuhörer und Zuhörerinnen Mitleid mit dir haben und man dich endlich aus dieser schrecklichen Situation befreit.

Schier endlose Sekunden schweift dein Blick durch die Menge. Keine Hand hebt sich – Glück gehabt, denkst du. Dann ein kleiner Applaus, und du verlässt schnellstens, aber vor allem erleichtert die Bühne. Jetzt bloß nicht stolpern und zügig zurück an deinen sicheren Platz. Das Drama ist überstanden. Schon beginnt sich dein Gedankenkarussell zu drehen, und du fragst dich, ob es wirklich so schlimm war, wie es sich angefühlt hat, aber die Antwort lässt natürlich noch auf sich warten ...

Heute

Soll ich dir mal etwas verraten? Genauso erging es mir bei meiner allerersten Präsentation vor rund 50 Personen. Ich war unglaublich nervös und wurde von meinem damaligen Chef sprichwörtlich ins kalte Wasser geworfen. In meiner jungen Karriere als Grafikerin hatte ich bis zu diesem Zeitpunkt noch keinerlei Erfahrung in Sachen

Präsentation gesammelt und wohl jeden Fehler gemacht, den du dir nur vorstellen kannst. Zwar wurde mein Marketingkonzept am Ende genommen und umgesetzt (so schlecht kann die Präsentation also nicht gewesen sein), aber die Art, wie ich es präsentiert hatte und vor allem wie ich *mich* präsentiert hatte, waren alles andere als zufriedenstellend und – wenn ich ehrlich bin – auch ein wenig beschämend.

Seitdem sind rund neun Jahre vergangen, und in dieser Zeit habe ich intensiv an meinen Präsentationsskills gearbeitet, sie verfeinert und meinen eigenen Workflow für die Vorbereitung entwickelt. Damals habe ich mir geschworen, nie wieder in eine für mich so peinliche Situation zu kommen und Gefahr zu laufen, dass ich meine Idee bzw. meine Kernbotschaft nicht rüberbringen kann.

Mit den Mitteln der Kommunikation habe ich gelernt, meine Präsentationen informativ, aber vor allem authentisch aufzubauen, um meine Zuhörerinnen und Zuhörer zu überzeugen. Dabei nutze ich mittlerweile die volle Bandbreite der mir zur Verfügung stehenden Methoden und Werkzeuge. Vom *Elevator Pitch* bis hin zu *Kommunikationsmodellen* (DISG-Modell) und *Kundentypologien* reichere ich meine Präsentationen und die Art und Weise, wie ich sie präsentieren will, mit all jenen Dingen an, die ich dir in den folgenden Kapiteln vorstellen möchte, damit du deine Präsentationen auf soliden Beinen aufbauen kannst.

Was dich erwartet

In **Kapitel 1**, »Wofür brauchen wir Präsentationen?«, beleuchte ich zunächst einmal den historischen Kontext, und du lernst die Bedeutung von Präsentationen kennen.

Um Ideen und Projekte besser präsentieren zu können und um deine Botschaft klar zu kommunizieren, ist es ebenfalls wichtig zu verstehen, wie unser Verstand Informationen aufnimmt und verarbeitet. Nur wenn du die Grundzüge der Wahrnehmung verstehst, kannst du Lösungen entwickeln, um komplexe Informationen oder Botschaften auf einfache Art und Weise zu decodieren und zu präsentieren. **Kapitel 2**, »Die Grundprinzipien unserer Wahrnehmung«, liefert dir kurz und knapp alle nötigen Informationen dazu.

Bevor es an die Feinheiten der Gestaltung geht, fängt es erst einmal mit einer Geschichte an. **Kapitel 3**, »Storytelling – die Würze deiner Präsentation«, stellt dir alle notwendigen Kenntnisse vor, um nicht nur spannende Geschichten zu erzählen, sondern auch solche, die emotional berühren und überzeugen. Ich zeige dir in diesem Kapitel, wie du spannende Geschichten findest, wie du einen Spannungsbogen aufbaust und welche Bausteine nötig sind, um deine Geschichte zu erzählen.

Wir alle wurden bereits Opfer schlecht gemachter und fertig vordefinierter Präsentationen, die auf einem Irrtum in der Auffassung von Design beruhen. Dabei ist Design ein wichtiger Botschafter, der deine Aussage visuell unterstützen und nicht

überfordern sollte. Natürlich darf der grafische Aspekt nicht fehlen. Die Optik der Präsentation ist wichtiger denn je. Denn mit einer gut gemachten Präsentation transportierst du nicht nur die Idee, sondern auch dich selbst. Sie vertritt dein Image und das Bild, das du von dir selbst hast, nach außen. *Authentizität* lautet hier das Stichwort. Ich zeige dir in **Kapitel 4**, »Erwecke deine Präsentation zum Leben«, wie du deine Präsentation klar und einfach aufbaust und eine Mastervorlage erstellst, auf die du immer wieder zurückgreifen kannst. Ziel ist es, das volle Potenzial eines Präsentationsdesigns für dich zu nutzen. Ich erkläre dir hierzu grundlegenden Basics. Dazu gehören unter anderem Farbe, Stil, Komposition und Typografie. Das Kapitel liefert die Grundlagen dafür, um schöne, authentische, aber vor allem effektive Präsentationen von Grund auf zu gestalten. Die darin erklärten Designprinzipien sind auch relevant für Themen wie *Brand Design* oder der Präsentation von *Visual Brands*.

Auch die Darstellung wichtiger Daten, Fakten und Zahlen will gelernt sein. Deswegen widmen wir uns in **Kapitel 5**, »Vereinfache komplexe Geschichten mithilfe von Visuals«, auch den Design- und Hierarchieprinzipien, um die gängigsten Diagrammarten zu erstellen.

In **Kapitel 6**, »Vor Publikum sprechen – finde deinen Flow«, geht es dann an die große Aufgabe, deine Idee, dein Projekt oder dein Produkt in bestmöglichem Licht darzustellen und zu präsentieren. Dieses Kapitel geht der Frage nach, was es braucht, um ein guter Redner oder eine gute Rednerin zu sein und um das Publikum zu begeistern – authentisch und professionell. Mithilfe von Storytelling wird die Präsentation vorgetragen. Es sind Geschichten, die bei den Zuhörern hängen bleiben, nicht nur reine Fakten. Die Zeiten, in denen die Präsentationsfolien voll mit Text und Diagrammen waren, sind längst vorbei. Es kommt auf die perfekte Mischung an.

Kurz vor der Präsentation muss alles perfekt sein. In **Kapitel 7**, »Vor der Präsentation«, werden die Weichen für eine technisch einwandfreie Präsentation gestellt, die mit Bild und Ton überzeugt. Du betrittst mit diesem Kapitel die Bühne der Präsentation.

Spannend wird es in **Kapitel 8**, »Kommunikationstechniken für eine kreative Präsentation«, denn hier erhältst du geballtes Wissen zum Thema Kommunikation und Psychologie. Oder anders ausgedrückt: Beherrsche Körper- und Lautsprache, um die Zuhörerinnen und Zuhörer mit deiner nächsten Idee zu fesseln. Grundlagenwissen über Kommunikationswissenschaften sowie psychologische Grundkenntnisse helfen dir dabei, Ideen und Emotionen erfolgreich zu kommunizieren und dein Gegenüber emotional zu erreichen und zu leiten. Kommunikation ist gewollt und verfolgt eine klare Botschaft, die du mit deiner Präsentation transportieren willst. Zusätzlich erklärt das Kapitel, wie Superhelden dabei helfen, die Kunden besser zu verstehen und für dich zu gewinnen.

Viele Wege führen nach Rom. Und so gibt es auch viele Möglichkeiten, um die Aufmerksamkeit des Publikums für sich zu erringen. **Kapitel 9**, »Aufmerksamkeit erzeugen«, beleuchtet genau diese Aspekte und zeigt Möglichkeiten und Methoden auf, wie du deine Präsentation auf den Punkt bringst, ohne langweilig zu wirken. Dabei helfen neben sprachlichen Mitteln auch die klassischen Methoden wie die *AIDA*-, *KISS*- und *PAS-Formel*. Auch ein gewisses schauspielerisches Talent kann dabei helfen, zu überzeugen. Dies zeige ich dir an mehreren Best-Practice-Beispielen.

Die Pandemie hat die Art und Weise, wie wir interagieren und miteinander kommunizieren, nachhaltig verändert und geprägt. Aus Präsenzpräsentationen wurden Onlinepräsentationen und -meetings. Die Regeln des Spiels haben sich enorm geändert. Da die Körpersprache, bedingt durch den kleinen Bildausschnitt, beschränkt ist, gilt es, auf andere Art und Weise zu überzeugen. In **Kapitel 10**, »Der große Onlineauftritt – überzeuge im digitalen Show-down«, geht es genau um diese veränderten Bedingungen und wie du sie für dich nutzen kannst, um dich und deine Idee überzeugend darzustellen.

Die letzten vier Kapitel liefern dir zum Schluss noch jede Menge Tipps und Tricks, um nicht nur deinen Workflow zu beschleunigen, sondern auch das Maximum aus deiner Präsentation zu holen.

Nach der Präsentation ist vor der nächsten. **Kapitel 11**, »Nach der Präsentation«, beleuchtet die wichtigsten Aspekte und To-dos, die es nach der Präsentation zu beachten gilt.

Speziell für die Grafiker unter uns habe ich anhand eines Beispielprojekts, das dich im gesamten Verlauf des Buches begleiten wird, die Präsentation eines Brand-Projekts in den Fokus gerückt. Näheres dazu erfährst du in **Kapitel 12**, »Präsentationen von Brand-Projekten«.

Du gehörst nicht zu den Grafikern dieser Welt? Kein Problem, denn in **Kapitel 13**, »Präsentieren wie die Profis«, gehe ich gezielt auf weitere spezielle Gruppen ein, die oft mit dem Thema Präsentation in Berührung kommen. So zeige ich etwa, wie Coaches, Trainer und Berater ihre Präsentation mithilfe von Visuals und Sketchnotes aufwerten können. Du liebst Zahlen, Daten und Fakten? Auch dafür zeige ich Mittel und Wege, wie du diese spannend präsentieren kannst. Und dann wären da noch die Lehrer, Schüler und Studenten, für euch habe ich ebenfalls zahlreiche nützliche Tipps zusammengestellt.

In **Kapitel 14**, »Tipps und Tricks für die Zukunft«, habe ich dir Tastenkürzel und Organisationstools zusammengestellt, mit deren Hilfe du Präsentationen effektiv und schnell erstellen kannst. Wie ein kleiner Keks dir dabei helfen kann, deine Angebote optimal aufzubauen und zu präsentieren, wird ebenfalls Teil dieses Kapitels sein. Nur so viel vorweg, besorg dir schon einmal eine Rolle Oreo-Kekse als Inspiration.

Zum Schluss möchte ich dir noch einen kleinen Denkansatz mit auf den Weg geben:

Präsentationen sind zu einer hohen Kunst im Arbeitsalltag geworden, die – richtig eingesetzt – deine Botschaft in die Welt hinaustragen und am Ende des Tages dein Publikum überzeugen können.

Nutze dieses mächtige Instrument, um deine Kunden, Vorgesetzten und Kollegen mit deiner Idee, deinem Projekt oder deiner Botschaft zu fesseln. Das nötige Know-how dafür gebe ich dir mit auf den Weg. Nutze es weise und betritt im Anschluss die Bühne für deine nächste große oder kleine Präsentation.

Doch das Allerwichtigste von all dem, was ich dir gleich erklären und zeigen werde, ist, dass du an dich und deine Botschaft glaubst, der Rest ist reine Technik, die du lernen kannst. Also, worauf wartest du noch? Stürz dich nun in die aufregende Welt der Präsentationen!