

Die erfolgreiche Präsentation 3

Jetzt rede ich - aber was?

Wer stottert und stockt, hat schon verloren. Wer sich einem Publikum präsentiert, muss reden können. Manche üben dafür vor dem Spiegel, andere klammern sich vor Angst, den roten Faden zu verlieren, an kleine Kärtchen fest, auf denen sie ihr Programm aufgeschrieben haben. **Gegen Lampenfieber hilft nur Erfahrung und Übung.** Denke nicht, dass es eine Qual ist, reden zu müssen. Denke lieber, dass es eine Qual ist, still zuzuhören. Damit fühlst du dich besser, weil es immer der Redner ist, der die Macht hat. Und natürlich auch die Kontrolle. Das ist ein gutes Gefühl. Nutze und genieße es.

Wenn du redest, dann tu das deutlich, laut und langsam. Wiederhole wichtige Punkte. Vor allem: **Benutze ein Vokabular, das jeder versteht.** Dünkt es dich, marginal deinen Wortstamm zu überreizen, können sich fakultativ logisch gesetzte Misslichkeiten in das Gesamtgerüst deines multilogen interaktiven Events einnischen, so dass sich die Audito in eine linguistisch pränatale Kondition zurückgesetzt fühlt. Hast du das verstanden? Wohl nicht. Es war auch nicht wirklich deutsch. Doch du hast es gelesen und versucht zu verstehen. Im Gegensatz zum Lesen kann ein Zuhörer dich allerdings nicht noch einmal zurückspulen. Benutze folglich keine Wörter wie »obligatorisch«. Sage lieber »müssen«.

Ich rede - versteht mich aber jemand?

Wer redet, kommuniziert noch lange nicht. Oder würdest du behaupten, Politiker kommunizieren? Du bringst Informationen herüber. Das ist der Auftrag deiner Präsentation. Du wählst das »Wie« gemäß der Größe deines Publikums, der gesellschaftlichen Gruppierung, des Alters und der Herkunft. Kinder interessieren sich nicht dafür, wie der Saurier Iguanodon zu seinem Namen gekommen ist. Die Erwachsenen dagegen interessiert es wohl weniger, wie ein Duell eines T-Rex gegen einen dreihörnigen Triceratops ausgehen könnte. Pass die Sprache der Zuhörerschaft an. Wichtig ist auch, anschauliche Beispiele zu präsentieren. Pure Theorie lässt sich besser in Büchern nachlesen. Ein Vortrag muss griffig sein und nicht theoriegrau.

Zeige auch Begeisterung. **Zeig dich emotional deinem Thema verbunden.** Nur so gewinnst du das Interesse des Publikums. Halte vor allem auch Kontakt mit dem Publikum. Du redest nicht mit dir selbst, sondern mit anderen. **Schau die Leute an!** Binde die Menschen in deinen Vortrag mit ein und stell Fragen. Oder bei größeren Gruppen: Mach Abstimmungen. »Was glaubt ihr, wie die Dinosaurier gestorben sind? Handzeichen für Meteoritenschauer oder für Grippevirus!«

Ist auch alles immer wahr?

Der Vortragende hat immer Recht. Das ist Regel Nummer eins. Hat er einmal nicht Recht, dann wird es recht gemacht. Das ist Regel Nummer zwei. Da du einen Vortrag hältst, hast du die Infos und die Wahrheit. **Behalte um jeden Preis deine Integrität und Glaubwürdigkeit.** Ansonsten stolperst du über dich selbst. Hast du an einer Stelle keine Ahnung, dann sag das.

Allerdings gilt eines: Alles, was du sagst, muss richtig sein. Wirst du eines Fehlers überführt, bist du geliefert. Im Übrigen werden nur die Unsicheren überführt. Wer mit der Faust auf den Tisch haut und schreit »Die Erde ist eine Scheibe!«, den wird man nicht herausfordern, auch wenn er möglicherweise etwas hinter der Zeit liegt.

The Show must go on

Präsentationen halten ist wie ein Theaterstück vorspielen. Du gaukelst und zauberst. Du entscheidest und bestimmst. Mach dir das klar. Setze dich schwungvoll und sicher in Szene. **Begeistere die Massen und erzähle ihnen schöne Geschichten.** Merke: Eine Präsentation ist immer gut, wenn sie gut vorgetragen ist.

Schlecht recherchierte oder mickrige Inhalte lassen sich dann ein wenig kaschieren. Gewinne das Publikum und es wird dich lieben. Wenn das Publikum dich liebt, wirst du es schließlich auch lieben, Präsentationen zu halten.