

Ratgeber Stegreifpräsentation:

„Sagen Sie doch auch ein paar Worte!“

Das 1 x 1 der Stegreifpräsentation

Ratgeber von Paul Johannes Baumgartner

Der Firmenchef rumpelt seinen Abteilungsleiter an, das Familienoberhaupt nickt Ihnen aufmunternd zu: „Mensch, sag' doch auch ein paar Worte!“. Egal, ob im Job oder im privaten Bereich – spontan einen kurzen Vortrag, eine Präsentation oder eine kleine Rede zu halten, fällt den wenigsten leicht. Mit ein paar einfachen Hilfsmitteln, Tipps und Tricks lassen sich solche Situationen aber mühelos meistern.

Seien Sie wachsam!

Sie sind auf einer Veranstaltung und Sie stellen in deren Verlauf plötzlich fest, dass generell Reden gehalten werden. Fragen Sie sich, ob Sie unter Umständen auch in den Genuss kommen könnten. Wenn ja, dann hören Sie Ihren Vorrednern genau zu und freunden sich schon mal mit dem Gedanken „Was wäre, wenn...?“ an.

Struktur ist alles: Die „3“ wird's richten.

Der Hauptgrund, warum Präsentationen oft für den Redner und noch öfter für die Zuhörer in einem Fiasko enden, ist die fehlende Struktur. Eine Präsentation ist der kleine Bruder eines Kinofilms und nur ganz wenige Kinofilme, bei denen der Regisseur ohne Konzept wild drauf-losgefilmt hat, sind zu Blockbustern mutiert. Finden Sie für Ihre Stegreifpräsentation eine Struktur und bedienen Sie sich der „3“.

Die Zahl 3 übt eine magische Wirkung auf Vertriebsstrategen aus – in Verkaufsschulungen wird oft die 3 als optimale Auswahlgröße genannt. Numerologen sprechen von der Zahl 3 als „Symbol für die Dreiheit der Schöpfung“, also zum Beispiel „Vergangenheit, Gegenwart, Zukunft“. In Ägypten galt das Dreieck als heilig. Unser Gehirn ist – vereinfacht ausgedrückt – in drei Bereiche eingeteilt: Stamm-/Kleinhirn, limbisches System und Cortex/Neocortex.

Nun denn, wenn die „3“ schon so wunderbar ist, dann sollten wir sie auch nutzen! Schaffen Sie eine simple Dreierstruktur für Ihre Spontanpräsentationen bzw. Stegreifreden. Und so kann das Gerüst aussehen:

A) Gestern – Heute – Morgen

1. Gestern – wurden wir noch belächelt.
2. Heute – werden wir wahrgenommen.
3. Morgen – wird sich die Konkurrenz warm anziehen müssen.

B) Früher – Heutzutage – In Zukunft

1. Früher – ist man noch mit der Pferdekutsche durch die Stadt gefahren.
2. Heutzutage – geht das sehr bequem mit dem Auto.
3. In Zukunft – werden wir schweben, und unsere Technologie wird ganz vorne mit dabei sein!

C) Erstens – Zweitens – Drittens

1. Erstens – hat meine Idee den Vorteil, dass...
2. Zweitens – kann man mit meiner Idee...
3. Drittens – wird meine Idee...

D) Pro – Contra – Meine Meinung

1. Pro (Das spricht für den Vorschlag!)
2. Kontra (Das spricht gegen den Vorschlag!)
3. Meine Meinung (Ich finde, wir sollten...)
- 4.

Beziehen Sie Position!

Bei der Hochzeit meines Bruders bin ich unvermittelt vom Brautpaar gebeten worden, eine Rede zu halten. Ich hatte die Wahl, aus der Position aller Gäste zu sprechen im Sinne von „Wir freuen uns sehr, dass wir alle heute von euch eingeladen wurden“ oder aus meiner ganz persönlichen Perspektive „Ich als Bruder des Bräutigams“. Ich entschied mich für letztere Variante. Wenn Sie eine Abteilung in einem Unternehmen leiten, haben Sie beispielsweise bei einer Rede die Wahl, als Führungskraft zu Ihrer Mannschaft zu sprechen („Wir in der Führungsmannschaft sind uns einig“) oder als Teil des Teams („Jeder Einzelne von uns hat in diesem Jahr Enormes geleistet“).

Bei der Stegreifrede anlässlich der Hochzeit meines großen Bruders hat mein schnell zusammengestelltes Gerüst so ausgesehen:

1. „Als ich noch klein war, habe ich von meinem großen Bruder so wichtige Dinge gelernt wie den ersten Lungenzug...“ (Vergangenheit)
2. „Heute stehe ich hier, schaue mir mein Bruderherz so an und stelle fest: Respekt, aus ihm ist ja doch noch was Anständiges geworden...“ (Gegenwart)
3. „Und nachdem jetzt alle meine Geschwister unter der Haube sind, spüre ich einen gewissen Druck auf meinen Schultern lasten. Wer weiß – vielleicht sitze ich ja in einem halben Jahr hier an seiner Stelle, und er hält eine flammende Rede auf mich!“ (Zukunft)

Lang ist nicht gleich gut.

Viele Redner glauben, um bleibenden Eindruck zu hinterlassen, sei nur eine lange Rede eine gute Rede. Dass es auch anders geht, hat ein Redner bei einem Kongress bewiesen, bei dem alle Vorredner ihr Zeitlimit überschritten hatten. Als er endlich anmoderiert wurde, war es bereits weit nach Mittag, und die Zuhörer hatten Hunger. Unmut machte sich breit, mündete aber sehr schnell in einen tosenden Applaus, als der Redner sich das Mikrofon schnappte und sagte: „Meine Damen und Herren, wir alle wissen: Die besten Reden sind die kürzesten. Ich wünsche Ihnen einen guten Appetit.“ Ein bleibender Eindruck.

Baumgartners Trickkiste:

Überlegen Sie sich einen knackigen Einstieg und einen knackigen Schluss. Sollten Sie auf einer Feier eingeladen sein, bietet es sich an, dass Sie am Ende Ihrer Stegreifpräsentation das Glas auf den Gastgeber erheben.

Fangen Sie einen Vortrag oder eine Präsentation niemals mit „Also“, „Nun“, „So“ oder „Tja“ an. Das klingt unbeholfen. Danken Sie stattdessen Ihrem Vorredner und legen Sie mit Ihrer Kernaussage los.

Reden Sie nicht zu schnell! Je gemäßigter Sie gleich zu Beginn reden, desto mehr Zeit gewinnen Sie, Ihre Gedanken zu ordnen und zu formulieren.

Bleiben Sie ruhig stehen. Zu viel Rumtänzelei macht Sie und Ihr Publikum nervös. Denken Sie dran: Ihre Bewegungen beeinflussen in hohem Maße Ihr Sprechtempo.

Vermeiden Sie Füllwörter und „Weichmacher“ wie „also“, „eigentlich“, „einfach“, „ganz“, „halt“, „immer“, „sehr“.

Vermeiden Sie überflüssige Konjunktive wie „könnte“, „sollte“, „müsste“ usw.

Verwenden Sie keine allgemeine Ansprache. Verwenden Sie statt „man“ die Anrede „Sie“.

Erzählen Sie viele Anekdoten – sie sind das Salz in der Suppe.

Paul Johannes Baumgartner ist Experte für Präsentation, Stimme und Emotion. Sein aktuelles Buch heißt „Begeistere und gewinne!“ und ist erschienen im GU Verlag. Baumgartner hält unkonventionelle Vorträge und Seminare zu den Themen Stimme, Beziehungsmanagement und Präsentation. Zudem moderiert er die Nachmittagssendung bei Antenne Bayern, Deutschlands erfolgreichster Privatradiostation mit über 1 Million Hörer pro durchschnittliche Sendestunde. Mehr Infos über Paul Johannes Baumgartner finden Sie unter www.pjb-kommunikation.de.

Erschienen auf www.cometomove.de