

# Damit Ihre Botschaften auch wirklich ankommen ...

... braucht es mehr, als nur ein guter Didaktiker zu sein. Wie man es lernt, Botschaften klar zu kommunizieren und was sonst noch alles dazugehört, um ein authentischer Präsentator zu sein, untersucht [Christoph Wirl](#).

Ich erinnere mich an meine Schulzeit. Da war es einfach, bei Referaten oder Präsentationen eine gute Note zu bekommen. Der Inhalt war mehr oder weniger gleichgültig, Hauptsache es gab eine schöne und übersichtliche PowerPoint-Präsentation, ein gutes Handout und nach Möglichkeit noch irgendein anderes Medium.

Bei einigen Präsentationen, die ich in den letzten Jahren besuchte, fühlte ich mich wieder in die Schulzeit versetzt. Da stand der großartige Einsatz der Technik im Vordergrund. Auf der Strecke blieb der Inhalt. Die Präsentation war voll von Fachausdrücken, die nur der wirklich Eingeweihte verstehen konnte, hastig nebenher eingefügte Sätze verfehlten das Ohr des Zuhörers. Am Ende stand man da, beeindruckt, was die Technik alles kann, die Botschaft des Präsentators blieb jedoch auf der Strecke.

Die Vereinigung einer technisch modernen Präsentation mit klar verständlichen Inhalten will gelernt sein. Doch man darf nicht übersehen, für eine stimmige Prä-

sentation gehört noch viel mehr dazu als Technik und Inhalt. Der Markt bietet genug einschlägige Seminare an. Mag. Gerhard Pichler (Geschäftsführer Business Circle): »Die Wahl des richtigen Seminars hängt von den gewünschten Anforderungen und Bedürfnissen ab. Am effizientesten sind Live-Analysen mit professionellem und konstruktivem Feedback. Ein wesentlicher Erfolgsfaktor einer wirkungsvollen Präsentation ist Authentizität – das heißt, der Vortragende, die Inhalte und seine angewandte Präsentationstechnik müssen zusammenpassen.«

## Die Summe aller Einzelteile

Nehmen wir ein Beispiel aus einer ganz anderen Branche: Als Tauchlehrer erkennt man, welche wesentliche Rolle der Körpersprache zukommt. Oder dem Ausdruck des Gesichts, ja mitunter nur der Augen. Man versteht, wie man die Hände



und Arme einsetzen kann und weiß um die Bedeutung der einzelnen Finger. Denn der Tauchlehrer oder Tauchguide muss auch ohne Worte Inhalte so verständlich an die Taucher weitergeben, dass sie exakt verstehen, was gemeint ist. Er muss non-verbal klar anzeigen, dass z. B. aufgetaucht und nicht etwa abgetaucht werden muss. Ein Missverständnis könnte hier tödlich sein.

Nun, ganz so dramatische Konsequenzen haben Kommunikationsfehler bei Prä-

sentationen zum Glück nicht – einzig die Langeweile ist vielleicht tödlich –, jedoch eine unverständliche Präsentation ist eine verlorene Chance. Der schlechte Eindruck, den so eine Präsentation hinterlässt, ist schwer wieder auszubessern.

Wie eine gute Präsentation aussieht, wissen die meisten Präsentatoren, und trotzdem läuft so oft so vieles einfach falsch. Eine gelungene Präsentation ist immer die Summe aller Einzelheiten, von der Stimme über die Körperhaltung bis zu den Inhalten und der Technik.

Dazu sagt Dr. Clemens Widhalm (Geschäftsführer Dale Carnegie Österreich): »Spätestens seit der 55-38-7-Regel von Prof. Albert Mehrabian ist bekannt, dass bei Präsentationen vor Gruppen 55 % der Wirkung durch die Körpersprache bestimmt wird, d. h. Körperhaltung, Gestik und Augenkontakt. 38 % des Effekts werden durch die Stimmlage und nur 7 % durch den Inhalt des Vortrags erzielt. Damit wird unterstrichen, dass die Kongruenz der Botschaft mit dem Ausdruck durch Stimme, Mimik und Gestik entscheidend für die Wirkung der Botschaft ist. Perfektion bedeutet also Stimmigkeit zwischen den verschiedenen Kommunikationskanälen.«

Dadurch ergibt sich auch das mehrteilige Zusammenspiel: »Das Wesentliche ist, dass man Inhalte anschlussfähig an die Zielgruppe vermittelt. Schafft man es, die Inhalte so aufzubereiten, dass die Zuhörer sie verstehen und in ihren Alltag transferieren können, ist die Präsentation gelungen«, meint Ronny Hollenstein (Geschäftsführer ic2 concepts & trainings).

Für Martin Dall (Geschäftsführer HPS) gelten für eine gelungene Präsentation folgen-

de Grundsätze: »Zuerst der Inhalt, dann die Verpackung. Der gelungene Mix hängt vom Zweck der Präsentation und der Zielgruppe ab, ein Patentrezept dafür gibt es nicht. Die Motivationspräsentation vor 300 Mitarbeitern ist nicht zu vergleichen mit der Präsentation eines Projekts vor den Kollegen

oder in kleiner Runde vor dem Vorstand. Manche Trainer legen den Fokus allzu gerne auf den persönlichen Auftritt. Kein Wunder, lassen sich doch in diesem Bereich die schnellsten Ergebnisse erzielen und sowohl Trainer als auch Teilnehmer sind happy, wenn sie positives Feedback bekommen. Auch wenn es im Training klappt: Ohne die Arbeit am Inhalt werden die Ergebnisse in der Praxis ernüchternd sein, denn ein sicherer Stand, Blickkontakt und Lächeln sind eben zu wenig. Inhaltlich pointierter wird man dann, wenn man sich mit dem Inhalt selbst beschäftigt.«

### Der gute Mix im Seminar

Eine inhaltlich zwar interessante Präsentation verliert sehr schnell den Zuhörer, wenn sie monoton und ohne jegliche Hilfsmittel vorgetragen wird. Gezielt eingesetzte Medien können auch die langweiligste Präsentation enorm aufbessern. Ein guter

Mix aus allem ist in einem Präsentationsseminar zu lernen. Mag. Ursula Rettinger (Operations Manager Berlitz Austria) ist daher überzeugt, dass ein gutes Präsentationsseminar Rhetorik und Körpersprache miteinschließt. Sie fasst zusammen: »Ein Präsentationsseminar sollte sich nicht mit der Erstellung von PowerPoint-Präsentationen beschäftigen (dieses Wissen sollte getrennt davon erworben werden), sondern mit dem Aufbau einer guten Präsentation, der Vorbereitung, dem Ziel der einzelnen Abschnitte und dem Gesamtziel der Präsentation. Bei Berlitz lenken wir die Aufmerksamkeit der Teilnehmer in den Seminaren auf folgende Fragen:

- Was sollen die Zuhörer von meiner Präsentation mitnehmen?
- Wie sollen sie mich wahrnehmen?
- Was ist der Vorteil, den sie daraus ziehen?
- Was möchte ich, dass als Konsequenz meiner Präsentation passiert?«

Clemens Widhalm ist überzeugt, dass oftmals weder die Technik noch der Inhalt im Vordergrund stehen: »Viel zu viel Präsentatoren stellen sich selbst zu sehr in den Vordergrund und machen sich nur darum Gedanken, ob sie selbst alles gesagt haben, was ihnen wichtig ist. Vielmehr ist entscheidend, welche Wirkung sie bei den (hoffentlich) Angesprochenen erzielen. Konnten sie Glaubwürdigkeit gewinnen, zu bestimmten Handlungen bewegen, komplexe Sachverhalte verständlich machen, einfach

Lassen Sie Ihrer Kreativität freien Lauf:

Kreativität nutzen

Training & Coaching

[www.training-coaching.at](http://www.training-coaching.at)

KON

über Neuerungen informieren, unterhalten und eine positive Stimmung verbreiten, für Veränderungsprozesse gewinnen, oder vielleicht sogar inspirieren?

Im Fokus jeder Präsentation müssen immer zwei Punkte stehen und das muss in jedem Seminar trainiert werden: Welchen Hintergrund und welche Interessen haben meine Zuhörer? Was will ich bei ihnen erreichen? Die Wahl des Präsentationsstils und diverser Techniken muss sich dem unterordnen.«

Mag. Karin Norek-Frank, MA (KN Training & Coaching) spricht über die Ruheposition als wichtiger Bestandteil bei Präsentationsseminaren: »Neben der Gestik, die das Gesagte unterstützt, z. B. um Größenverhältnisse oder Aufzählungen auch visuell zu verdeutlichen, ist die Arbeit an der sogenannten Ruheposition oft ein wichtiger Be-

standteil von Präsentationsseminaren und -einzelcoachings. Teilnehmer sind oft unsicher, wo sie beispielsweise ihre Arme ›hin tun‹ sollen. Ich halte wenig von starren Regeln wie etwa, niemals einen Stift während der Präsentation in der Hand zu halten. Gerade in Präsentationen ist es naheliegend, einen Stift dabei zu haben. Wenn dieser mehr Sicherheit gibt und dadurch insgesamt die persönliche Ausstrahlung positiv beeinflusst – warum nicht? Wichtig ist, dass ich mich während eines Vortrags rund fühle – dann kann ich durch meine Körpersprache auch den Inhalt gut unterstreichen.«

**Panem et circenses ...**

... wollten nicht nur die alten Römer. Brot und Spiele wollen auch die Zuhörer unse-

rer Zeit: Sie möchten Nutzen und/oder Unterhaltung. Gerhard Pichler: »Perfekte Kommunikation begeistert, ist informativ, unterhaltsam und nachhaltig.«

Keiner will unnötige Allgemeinsätze hören, wie sie die Politiker so oft, sehr gekonnt, präsentieren. Ronny Hollenstein erklärt, wie ein guter Präsentator trainiert werden kann: »Die Technik kann den Inhalt nicht ersetzen, aber ergänzen. Deswegen legen wir Wert darauf, zunächst einmal die natürliche Rhetorik zu analysieren und dann die Technik als Ergänzung hinzuzufügen. Wenn jemand in seiner Sprache sehr viele Bilder verwendet, dann sollen die Medien Fakten zusammen fassen bzw. wenn jemand eher trocken spricht, dann können z. B. Bilder in der Präsentation eine gute Ergänzung sein.«

Je mehr Nutzen ein Zuhörer aus dem Vortrag, aus der Präsentation mitnimmt, umso begeisterter wird er sein und umso mehr wird er in seinen Alltag mitnehmen. Wichtig ist natürlich immer, dass der Spaßfaktor, der Einfallsreichtum oder der Einsatz der Medien die Inhalte nicht erschlagen. So mancher Werbespot ist einfach zu gut, zu witzig, nur das beworbene Produkt bleibt im Hintergrund und somit auch im Regal stehen.

**Authentisch bleiben**

Bei aller Liebe zur Technik und auch zu rhetorischen Tricks darf eines nicht vergessen werden: Individualität!

Clemens Widhalm bezieht sich auf ein Buch von Roger Ailes (You Are the Message): »Wir wissen, dass die Wirkung einer Botschaft vor allem durch die Ausstrahlung der individuellen Persönlichkeit bestimmt wird. Es geht also darum, wer eine Person wirklich ist. So findet authentische Kommunikation statt. Wir sind daher überzeugt, dass Seminare, die sich auf Techniken und Strukturen beschränken, mitunter mehr Schaden anrichten können, als sie nutzen. Im Fokus eines Trainingsprogrammes muss die Persönlichkeit des Präsentators mit seinen Ausprägungen, Zielen und Potenzialen stehen.«

**Seminarablauf**

Fassen wir zusammen: Man nehme ein wenig zielgruppengerechten Inhalt, vermische ihn mit dazupassenden Medien, würzt das

**Bücher und Infos**

- »Sicher präsentieren – wirksamer vortragen«, Martin Dall, Redline Verlag, 2009
- »Besser miteinander reden«, Dale Carnegie, Verlag: Fischer (Tb.), Frankfurt
- »You Are the Message«, Roger Ailes, Crown Business

Berlitz Austria  
 Business Circle  
 Dale Carnegie Österreich  
 HPS  
 ic2 concepts & trainings  
 KN Training & Coaching

www.berlitz.at  
 www.businesscircle.at  
 www.dale-carnegie.at  
 www.hps-training.at  
 www.ic2.at  
 www.training-coaching.at

**Business English Training**  
 aus einer Hand

Firmeninterne Trainings – [www.edex.at](http://www.edex.at)



E-Learning – [www.englishtraininglive.com](http://www.englishtraininglive.com)



Offene Kurse – [www.amerika-institut.at](http://www.amerika-institut.at)



**Kontakt:** Mag. Hermann Weissgärber  
**Tel.:** 0664 34 777 77, **E-Mail:** [h.weissgaerber@executiveeducation.at](mailto:h.weissgaerber@executiveeducation.at)



Ursula Rettinger



Ronny Hollenstein



Martin Dall



Gerhard Pichler



Clemens Widhalm



Karin Norek-Frank

ganze mit rhetorischen Tricks und verfeinert das Ergebnis mit etwas Persönlichkeit. Fertig ist die Präsentation, die wirklich jedem »schmecken« sollte. Werde ich tatsächlich nach einem 2-Tages-Seminar zu einem perfekten Präsentator?

Ursula Rettinger erklärt, wie bei Berlitz die 2-Tages-Seminare ablaufen: »Ein 2-Tages-Seminar besteht bei uns immer aus der Vermittlung von Skills und einer aktiven Umsetzungsphase (Videoanalyse). Die Theorie beschäftigt sich mit der Struktur, den 7 Key Steps, den Elementen der Kommunikation. Die aktive Umsetzung startet mit einer Analyse der eigenen Fertigkeiten, der Selbstorganisation, der Erstellung eines Konzepts, der zeitlichen Planung und eben der Umsetzung mit Feedback-Sessions. Viele Dinge weiß man oder macht sie unbewusst. Man kann aber lernen, gewisse verbale Mittel bewusst einzusetzen, um damit die Gedanken der Zuhörer zu lenken und sein eigenes Ziel besser zu verfolgen.«

Natürlich macht es auch Sinn, im Zuge von Seminaren Hilfsmittel zu entwickeln, mit denen der Teilnehmer sofort »draußen« in der Praxis präsentieren kann.

Martin Dall erklärt den Ablauf der Seminare bei HPS: »Durch professionelle Anleitung, durchdachte Didaktik und methodisch korrekte Übungen – wenn möglich videokontrolliert – lassen sich beachtliche Fortschritte erzielen. Die Arbeit muss dabei auf mehreren Ebenen passieren: Zieldefinition, Zielgruppenanalyse, Aufbau der Präsentation, Design der visuellen Hilfsmittel, Auftritt und Interaktion ergeben das Gesamtpaket. Wir legen den größten Wert auf den Praxistransfer, daher entwickeln wir permanent Hilfsmittel für alle möglichen Präsentationssituationen. Diese werden in der Praxis auch noch lange nach dem Training verwendet, wie unser Bil-

dungscontrolling zeigt. Den Übungsfaktor darf man dabei nicht unterschätzen: Wer meint, mit nur 3 Präsentationen und Video-Feedback in 3 Tagen große Sprünge zu machen, der irrt. Je besser der Trainingsplan und die Trainings-Logistik, umso höher die Übungsanzahl.«

### Der richtige Trainer

Wie in jeder Lebenssituation, in der jemand Hilfe von Experten braucht, stellt sich auch beim Thema Präsentationstrainer die Frage, wer der richtige ist. Es muss oder sollte ein Experte sein, der auf die individuellen Wünsche und Bedürfnisse der Teilnehmer am besten eingehen kann. Kommt beispielsweise ein Trainer selbst aus dem Vorstand einer internationalen Firma, ist dieser bestimmt gut geeignet, Manager, die vor hochkarätigem Publi-

kum Vorträge halten müssen, zu trainieren. Geht es um persönliche Vorträge, wie beispielsweise eine Hochzeitsrede, gibt es möglicherweise andere Trainer, die besser dazu passen. Martin Dall gibt noch einen Tipp: »Gerade weil das Thema Präsentation bei vielen Trainern nebenbei im Angebot ist, sollten Interessierte umso genauer hinschauen und hinterfragen, wie es um die Kompetenz des Anbieters bestellt ist. Oft handelt es sich nämlich um einfache Auftritts-Trainings und nicht um professionelle Präsentationstrainings, in denen zum Beispiel auch die Strukturierung von Inhalten oder Präsentations-Design Themen sind. Überprüfen Sie daher: Beschäftigt der Trainer sich wirklich mit dem Thema, woher hat er sein Know-how, welche Methoden und Tools hat er selbst entwickelt und wie gut weiß er über die neuesten Entwicklungen auf dem Gebiet Bescheid?« □



## Connect-Sprachenservice GmbH

*We connect you with the world*

- Fachübersetzungen in über 100 Sprachen
- Beglaubigte Übersetzungen
- Konsekutiv- und Simultandolmetschen
- Fixpreise, auch für beglaubigte Übersetzungen
- Qualifizierte, erfahrene muttersprachliche Übersetzer und Dolmetscher
- Einsatz modernster Übersetzungstechnologien
- Direktübersetzungen in Word, Excel, InDesign etc.
- Alle Fachgebiete
- Nachvollziehbares Qualitäts- und Projektmanagement
- Kompetente Beratung

Nach dem Language Industry Certification System (LICS) gemäß EN 15038 zertifizierte Übersetzungen



[www.connect-sprachenservice.at](http://www.connect-sprachenservice.at)

Penzinger Straße 127/8, A-1140 Wien

Tel. 01 89 4 89 73 11, Mobil: 0699 17 18 18 64

E-Mail: [connect-sprachenservice@utanet.at](mailto:connect-sprachenservice@utanet.at)