

Steve Shippide

Präsentieren

Erfolgreich
präsentieren und
überzeugen

work|life



GABAL



Präsentieren

GABAL



Präsentieren

Erfolgreich
präsentieren und
überzeugen



STEVE SHIPSIDE



A Dorling Kindersley Book
www.dk.com

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Informationen sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Titel der englischen Originalausgabe:
Perfect Your Presentations. Deliver confident, high-impact performances

© Copyright Dorling Kindersley Limited, 2006
© Text Copyright Steve Shipside, 2006
© Copyright 2008 der deutschen Ausgabe
by GABAL Verlag GmbH, Offenbach

Alle Rechte vorbehalten. Vervielfältigung,
auch auszugsweise, nur mit schriftlicher
Genehmigung des Verlags.

ISBN 978-3-86200-162-0

Übersetzung: Nikolas Bertheau, Hamburg
Lektorat: Anke Schild, Hamburg
Satz: Das Herstellungsbüro, Hamburg,
www.buch-herstellungsbuero.de
Umschlaggestaltung: Martin Zech,
www.martinzech.de

www.gabal-verlag.de

Inhalt

1 Vorbereitung

- 14 Denken Sie positiv
- 16 Rolle, Inhalt und Zweck
- 22 Der Ort des Geschehens
- 24 Kommen Sie auf den Punkt
- 26 Recherchieren Sie umfassend

2 Der Inhalt

- 32 Fassen Sie sich kurz
- 34 Zeigen Sie Humor
- 36 Gliedern Sie Ihren Vortrag
- 38 Eröffnungszug
- 40 Beginnen Sie ganz von vorn
- 42 Halten Sie das Tempo
- 44 Enden Sie mit einem Feuerwerk
- 48 Schauen Sie auf die Uhr
- 50 Übung macht den Meister

3 Der Vortragende

- 54 Kleiden Sie sich selbstbewusst
- 58 Behalten Sie die Nerven
- 62 Improvisieren Sie nach Plan
- 64 Trainieren Sie Ihre Rolle
- 66 Gewusst wie: Körpersprache
- 68 Nutzen Sie den Raum
- 70 Ein Mikrofon einsetzen

4 Die Requisiten

- 76 Menschen als Requisiten
- 78 Whiteboards
- 80 Flipcharts
- 82 Overhead- und Diaprojektoren
- 84 Zeigestock und andere Requisiten
- 86 PowerPoint
- 94 Ton und Animation
- 96 Professionelle Tipps

5 Das Publikum

- 100 Erkennen Sie die Stimmung
- 102 Finden Sie in Ihre Rolle
- 104 Interaktion mit dem Publikum
- 108 Fragen aus dem Publikum
- 112 Zwischenrufe
- 114 Feedback
- 116 Souveräner Abgang
- 118 Register
- 120 Bildnachweis



Einführung

Präsentationen sind die potenziellen Sternstunden Ihrer beruflichen Laufbahn. Für einen Augenblick stehen Sie im Rampenlicht, können glänzen, für Ihr Anliegen werben und andere Menschen überzeugen.

Ob Sie Meinungsbildung betreiben, zusätzliche Geldmittel auftreiben oder nur Ihre eigene Sicht der Dinge kundtun wollen – die Präsentation bildet den Schlüssel zum Erfolg Ihres Angelegens. Warum werden dann so viele dieser goldenen Gelegenheiten verschenkt? Dieses Büchlein stellt sämtliche Zutaten einer wirklich gelungenen Präsentation vor, von der Recherche über den Inhalt und die Kunst des Vortrags bis zum anschließenden Feedback. Es erklärt Ihnen, wie Sie Ihr Lampenfieber überwinden und Ihr Publikum fesseln können,

Beginnen Sie mit einem Paukenschlag – und fahren Sie dann fort, indem Sie Ihr Publikum beeindrucken und überzeugen.

nervöser Newcomer, der nicht weiß, wie er die Veranstaltung durchstehen soll – hier finden Sie alle Informationen, die Sie benötigen. Zahlreiche Tipps und Beispiele von den besten

worüber Sie sprechen und worüber Sie schweigen sollten. Ganz gleich, ob Sie ein alter Hase sind, der seine Vortragskunst noch etwas aufpolieren will, oder ein

Vertreter der Vortragskunst werden Ihnen helfen, Ihren informellen Berichten mehr Wirkung und Ihren ausgefeilten Präsentationen mehr Glanz zu verleihen.

Zu den behandelten Themen gehören Recherche und Planung, das heikle Stichwort Humor, die Strukturierung des Materials, das Erkennen der Publikumsstimmung, die

Interaktion mit dem Publikum sowie der Umgang mit Zwischenrufern. Das Spektrum möglicher Präsentationen reicht vom Stegreifvortrag bis zur Multimediashow mit Video und Animation, PowerPoint und Beamer. Die Methode »Erzählen Sie den Leuten, was Sie ihnen sogleich erzählen werden, erzählen Sie es ihnen, und erzählen Sie ihnen anschließend, was Sie ihnen soeben erzählt haben« ergibt noch lange keine gute Präsentation. Dieses Büchlein zeigt Ihnen, wie Sie Ihrem Vortrag echte Strahlkraft verleihen.





Bestandsaufnahme

Der folgende Selbsttest wird Ihnen helfen, sich über diverse Aspekte des Präsentierens Gedanken zu machen, ganz gleich, ob Sie in diesem Metier Anfänger oder gewiefter Experte sind. Füllen Sie den Fragebogen aus, bevor Sie das Buch lesen, und dann noch einmal, nachdem Sie es gelesen haben – und seien Sie dabei so ehrlich wie möglich.

- | | | Vorher | Nachher |
|----------|--|--------------------------|--------------------------|
| 1 | Wie reagieren Sie, wenn Sie erfahren, dass Sie eine Präsentation übernehmen sollen?
A Wie überstehe ich das nur?
B Großartig – ich habe ein Publikum für meine Talente
C Interessant – wie kann ich von dieser Gelegenheit profitieren? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2 | Was beschäftigt Sie am meisten, wenn Sie eine Präsentation vorbereiten?
A Wie kann ich ohne großen Aufwand etwas zusammenschustern?
B Wie lautet meine Botschaft?
C Wie will ich das Verhalten und die Einstellung meiner Zuhörer beeinflussen? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3 | Welchen Zweck verfolgen Sie mit Ihrer Präsentation?
A Weiß nicht genau
B Meine Botschaft rüberbringen
C Ich weiß es nicht, aber ich weiß, wie ich es herausfinde | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4 | Wie werden Sie für diese Präsentation recherchieren?
A Ich borge mir eine fertige Präsentation von einem Kollegen und reichere sie ein wenig an
B Recherche ist nicht notwendig – meine Präsentation steht bereits
C Ich werde mich aus zahlreichen Quellen bedienen – bei mir selbst, bei der Konkurrenz und beim Publikum | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

- | | | Vorher | Nachher |
|-----------|---|--------------------------|--------------------------|
| 5 | Wie umfangreich ist Ihre Präsentation?
A Ich weiß nicht
B Sie dauert halt so lange, wie sie nun einmal dauert
C Hängt von der Situation ab – ich kann sie je nach Interesse straffen oder erweitern | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 6 | Wie viele zentrale Aussagen enthält die Präsentation?
A Für jedes Schaubild eine
B Alles ist wichtig
C Nicht mehr, als ich mit den Fingern einer Hand aufzählen kann | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 7 | Könnten Sie die Präsentation notfalls ohne Schaubilder, Notizen und andere Hilfsmittel halten?
A Die Schaubilder sind die Präsentation – ohne sie läuft nichts
B Theoretisch ja; ich weiß meinen Text auswendig
C Ja, und so gelingt sie sogar besser | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 8 | Wie proben Sie die Präsentation?
A Ich probe gar nicht
B Diesmal nicht mehr nötig – ich halte sie nicht zum ersten Mal
C Mit einer »Generalprobe« vor einem fiktiven Publikum | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 9 | Wie lässt sich die Struktur Ihrer Präsentation am besten beschreiben?
A Die Schaubilder sind nummeriert
B Ich erzähle dem Publikum, was ich erzählen will, dann erzähle ich es, und anschließend erzähle ich, was ich erzählt habe
C Ich beginne mit einem Paukenschlag, baue in der Mitte Spannung auf und ende mit einem Feuerwerk | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 10 | Wo halten Sie sich während einer Präsentation am liebsten auf?
A Hinten im Raum, um den Beamer zu bedienen
B Hinter einem Stehpult
C Ich wandere umher | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |