

Präsentation gelungen — Zuhörer schläft Was ist passiert?



Lesen Sie, warum Zuhörer
gelangweilt reagieren und wie Sie
diese Reaktionen beeinflussen können

Präsentationen sind meist der Einstieg in eine neue Geschäftsverbindung. Da kommt es darauf an, Vertrauen und Sympathie aufzubauen.

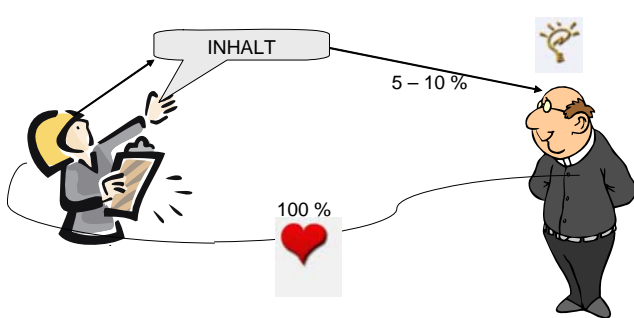
Sie sind Experte in Ihrem Thema, haben Rhetorikkurse besucht und Ihre Folien mit viel Mühe anspruchsvoll gestaltet. Trotzdem bleibt der Erfolg aus – die Zuhörer reagieren neutral bis gelangweilt. Sie konnten Ihr Anliegen nicht so verständlich machen, wie Sie es sich vorgestellt hatten?

In diesem Beitrag erfahren Sie, wie Zuhörer reagieren und wie Sie diese Reaktionen beeinflussen können.

Die Macht der Emotionen

Glauben Sie nicht den Behauptungen, dass Inhalte nicht so wichtig und Körpersprache und Rhetorik ausschlaggebend für den Erfolg Ihres Vortrages sind. Inhalte qualifizieren Sie als kompetenten Redner, Zuhörer fallen nicht auf Sprechblasen herein!

Aber Inhalt allein macht noch keine begeisterten Zuhörer, sie werten diesen Inhalt lediglich. Entscheidend für den Erfolg ist die emotionale Schwingung, die sich zwischen Publikum und Redner aufbaut: Sympathie oder Antipathie, Vertrauen oder Misstrauen, Faszination oder Langeweile, Zustimmung oder Abneigung... Diese Gefühle schwanken während des Vortrages oder mischen sich neu: das größte Gewicht haben die Emotionen am Ende des Vortrages.



Vertrackt dabei ist, dass vom Inhalt nur 5 bis 10 %, vom emotionalen Mix aber 100 % im Gedächtnis Ihres Zuhörers hängen bleiben.

Was bedeutet das für Ihren Vortrag?

Es bedeutet, dass

- ◆ die Qualität des Vortrages zwar den emotionalen Mix stark beeinflusst, aber das „Bauchgefühl“ für Sie die nachfolgenden Handlungen und Reaktionen des Zuhörers leitet.
- ◆ ein lebhafter und ungestörter *Dialog* mit dem Zuhörer entscheidend ist für den Erfolg eines Vortrages oder einer Präsentation. Dialog heißt hier, dass der Zuhörer sich angesprochen und einbezogen fühlt und *aktiv* zuhört.

Die Wirkung von PowerPoint-Charts

Jeder schimpft über langweilige PowerPoint-Vorträge, trotzdem sind sie nicht von der Rednertribüne wegzudenken. Das ist auch nicht nötig, denn PowerPoint trifft keine Schuld, wenn Vorträge zu wenig spannend und lebhaft sind.

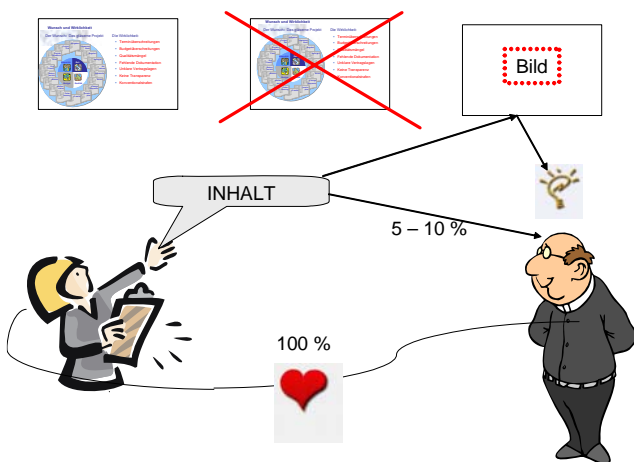


Wie beeinflusst PowerPoint Ihre Kommunikation mit dem Zuhörer?

Normalerweise sind die Folien gut gefüllt: mit Aufzählungen oder komplexen, bunten Grafiken/Diagrammen, Beschriftungen, Logo, Fußzeilen, Überschriften. Manchmal sieht man sogar noch zusätzliche Clips, die „beleben“ sollen, aber nichts zur Sache tun. Die erste Folie erscheint, der Zuhörer liest oder versucht zu entziffern. Das tut er in jedem Fall, denn Lesezwang ist stärker als der Zwang zuzuhören...

In der „Lese“-Zeit hört er Ihnen aber nicht mehr zu, ist er fertig mit Lesen, kehrt er wieder zu Ihnen zurück und muss den roten Faden wieder finden. Da erscheint aber schon wieder die nächste Folie, die Ablenkung beginnt von vorne. Es liegt auf der Hand, dass die ständige Störung der Kommunikation den Zuhörer ermüdet. Er kann nur noch mit Mühe folgen und hat dazu bald keine Lust mehr.

Die Schlussfolgerung kann da nur sein: weg mit den PowerPoint-Folien!??



Die Lösung ist, Ihren Vortrag zu **v i s u a l i s i e r e n**, denn die meisten Folien zeigen keine Visualisierung des gesprochenen Wortes, sondern eine Wiederholung dieser Worte.

Die richtige Visualisierung wiederholt nicht Ihre Worte, sondern verschmilzt mit Ihren Worten, akzentuiert oder erklärt sie bildhaft. Die richtige Visualisierung lenkt den Zuhörer nicht mehr von Ihnen und Ihren Worten ab, sondern veranschaulicht das Gesagte und macht es verständlicher.

Die Folge daraus:

- ◆ Ihre Argumente bleiben wesentlich besser im Gedächtnis des Publikums haften
- ◆ Die Emotionskurve bleibt während des gesamten Vortrages in einem für Sie positiven Bereich

Die Wirkung einer Präsentation wird vor der Präsentation verschenkt

Jede klitzekleinste Präsentation ist ein Vortrag. Bei der Erstellung einer PowerPoint-Präsentation wird dies gerne vergessen und so vorgegangen: man öffnet PowerPoint und zählt einen Fakt und ein Argument nach dem anderen auf. Klar, dass dann der Vortrag dazu auch wieder nur eine Aufzählung sein kann. Der Vortragende wird von der Struktur der PowerPoint-Präsentation beherrscht, da gibt es kein Entrinnen.

Der Star sind Sie und PowerPoint soll nur Ihr Assistent sein.

Aufzählen hat immer etwas Leierndes an sich, ein Vortrag aber soll **erzählen**. Ein Vortrag soll ein Ziel verfolgen, Spannung und Kontakt zum Zuhörer aufbauen, übersichtlich und klar argumentieren. Um überzeugend zu wirken braucht er eine gewisse Struktur, die Vortragsdramaturgie. Eine Dramaturgie „dramatisiert“ die Arbeit an einer Präsentation nicht, sondern erleichtert sie ganz wesentlich. Vor allem erzieht sie dazu, die Gedanken auf den Punkt zu bringen, klar zu argumentieren und sich ausschließlich am Nutzen und Interesse des Zuhörers zu orientieren.

Eine überzeugende Präsentation ist keine Magie

Bei einer Präsentation geht es also nicht nur darum, Inhalte verständlich und klar zu vermitteln, sondern sich einen möglichst positiven „Emotionsmix“ aufzubauen. Zuhörer lassen sich bewegen, wenn sie sich angesprochen fühlen und von der Überzeugungskraft und Begeisterung des Redners berührt werden. Zuviel Technik und PowerPoint können diesen Energiefluss ganz erheblich stören, richtig eingesetzt aber positiv beeinflussen.

