



In 30 Minuten
wissen Sie
mehr!

MINUTEN

Peter Mohr

Präsentieren

GABAL

Peter Mohr

30 Minuten

Präsentieren

Bibliografische Information der Deutschen Bibliothek

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.ddb.de> abrufbar.

Umschlag und Layout:

die imprimatur, Hainburg; Martin Zech Design, Bremen

Lektorat: Friederike Mannsperger, GABAL Verlag GmbH

Satz: Zerosoft, Timisoara (Rumänien)

Druck und Verarbeitung: Salzland Druck, Staßfurt

© 2011 GABAL Verlag GmbH, Offenbach

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

Hinweis:

Das Buch ist sorgfältig erarbeitet worden. Dennoch erfolgen alle Angaben ohne Gewähr. Weder Autor noch Verlag können für eventuelle Nachteile oder Schäden, die aus den im Buch gemachten Hinweisen resultieren, eine Haftung übernehmen.

Printed in Germany

978-3-86936-261-8

In 30 Minuten wissen Sie mehr!

Dieses Buch ist so konzipiert, dass Sie in kurzer Zeit prägnante und fundierte Informationen aufnehmen können. Mithilfe eines Leitsystems werden Sie durch das Buch geführt. Es erlaubt Ihnen, innerhalb Ihres persönlichen Zeitkontingents (von 10 bis 30 Minuten) das Wesentliche zu erfassen.

Kurze Lesezeit

In 30 Minuten können Sie das ganze Buch lesen. Wenn Sie weniger Zeit haben, lesen Sie gezielt nur die Stellen, die für Sie wichtige Informationen beinhalten.

- Alle wichtigen Informationen sind blau gedruckt.
- Schlüsselfragen mit Seitenverweisen zu Beginn eines jeden Kapitels erlauben eine schnelle Orientierung: Sie blättern direkt auf die Seite, die Ihre Wissenslücke schließt.
- *Zahlreiche Zusammenfassungen innerhalb der Kapitel erlauben das schnelle Querlesen.*
- Ein Fast Reader am Ende des Buches fasst alle wichtigen Aspekte zusammen.
- Ein Register erleichtert das Nachschlagen.



Inhalt

Vorwort	6
1. Treten Sie ins Rampenlicht – Ihr Auftritt vor Publikum	9
Sich selbst motivieren – die richtige Einstellung zum Präsentieren	10
Die nötige Ruhe entwickeln – der gelassene Umgang mit Lampenfieber	14
Mit der Sprache jonglieren – der gekonnte Umgang mit Worten und Stimme	20
Den Körper sprechen lassen – der bewusste Umgang mit der Körpersprache	29
2. Schaffen Sie Struktur – die Dramaturgie von Präsentationen	37
Die Gliederung von Präsentationen	38
Die Dramaturgie von Überzeugungs-Präsentationen	44
Den roten Faden halten	46
3. Lassen Sie Ihre Argumente zu Bildern werden – der Einsatz von Medien	53
Die Grundregeln des Visualisierens	53
Die Grundregeln der Medien-Handhabung	58
Die DOs und DON'Ts bei Beamer-Präsentationen	62

4. Keine Angst, wenn es schwierig wird – das Meistern von kritischen Situationen	69
Die DOs und DON'Ts im Umgang mit Pannen	70
Die DOs und DON'Ts im Umgang mit Fragen und Einwänden	74
Die DOs und DON'Ts im Umgang mit Störungen und Angriffen	82
Fast Reader	88
Der Autor	94
Weiterführende Literatur	95
Register	96

Vorwort

Gute Ideen, Konzepte und Produkte haben viele. Aber nur wenige verstehen es, mit diesen auch überzeugen zu können.

Unternehmen investieren tagtäglich viel Zeit und Geld in die Entwicklung von Konzepten und Produkten. Und einzelne Menschen investieren ebenfalls viel Zeit und Geld in den Ausbau ihrer fachlichen Kompetenzen, die meist in den Bereichen Technik, Naturwissenschaft, Wirtschaft, Recht oder Informationstechnologie liegen.

Das ist gut – aber es reicht leider nicht aus. Denn irgendwann kommt der Zeitpunkt, an dem man sich und seine Konzepte auch mal vor einer Gruppe präsentieren muss. Dann gilt es, die jahrelangen Investitionen in die persönliche Kompetenz und in die Entwicklung von Konzepten auf einen Prüfstein zu legen. Und dieser Prüfstein heißt: Präsentation.

In einer Präsentation muss man sich und seine Konzepte in kurzer Zeit treffsicher auf den Punkt bringen. Wenn die Präsentation nicht perfekt ist, dann fallen mit ihr auch die fachlichen Kompetenzen des Präsentators und die Qualität seiner Konzepte durch. Eine Präsentation stellt daher immer eine entscheidende Schaltstelle für den Erfolg des Präsentators und seiner Konzepte dar. Denn die Präsentation rückt inner-

halb kurzer Zeit die jahrelangen Investitionen in ein positives oder in ein negatives Licht. Aus diesem Grund ist es höchste Zeit für folgende Strategie:

Lassen Sie Ihre Präsentationen (endlich) genauso gut werden, wie Sie und Ihre Konzepte es schon sind.

Hier setzt dieses Buch an: Es entwickelt Ihre Präsentationskompetenz und wird Ihnen dabei helfen, die für das Präsentieren notwendigen Kompetenzen zu entwickeln, zu verfeinern und zu optimieren.

Ich arbeite seit 1995 als Trainer und Coach und bin auf die Thematik »Erfolgreich präsentieren« spezialisiert. Auf Grundlage der Erfahrung aus mehr als 1000 Präsentationen und Präsentationstrainings habe ich die wichtigsten Tipps in diesem Buch zusammengefasst. Dieses Buch ist als Praxisratgeber und als Einstieg in die Thematik gedacht. In den Literaturhinweisen finden Sie vertiefende und weiterführende Literatur, welche die Inhalte dieses Buches ausführlich behandeln.

Wenn Sie Fragen oder Anregungen zu dem Thema »Präsentation« haben, können Sie sich jederzeit an mich wenden.

Peter Mohr

www.instatik.de



30 MINUTEN

Ist Ihnen bewusst, mit welcher Einstellung Sie motiviert an das Präsentieren herangehen können?

Seite 10

Kennen Sie Methoden, mit denen Sie Lampenfieber überwinden können?

Seite 14

Wissen Sie, wie Sie vor Publikum mit Ihrer Körpersprache überzeugend wirken?

Seite 29

1. Treten Sie ins Rampenlicht – Ihr Auftritt vor Publikum

Die Basis jeder Präsentation ist der Auftritt des Präsentators vor Publikum. Der Präsentator muss im Rampenlicht vor seinem Publikum mit seiner Person wirken. Dabei ist wichtig, dass er sich für diese Herausforderung mit einer positiven Grundeinstellung motiviert. Zudem muss der Präsentator potenzielles Lampenfieber überwinden. Sind diese ersten Barrieren überwunden, geht es darum, mit der verbalen Sprache und der nonverbalen Körpersprache überzeugend auf die Zuhörer zu wirken.