

A photograph of a woman with blonde hair, smiling and leaning over a whiteboard. She is wearing a light brown long-sleeved top. On the whiteboard, she is drawing a large circle and a wedge inside it with a black marker. The background is plain white.

Martina Pütz

EINFACH PRÄSENTIEREN

Worauf es wirklich ankommt



Plus DVD mit Praxistipps

Linde
international

Kapitel 1

Sie können bereits präsentieren – vollkommen und natürlich

Was steht tatsächlich zwischen Ihnen und Ihrem **souveränen Auftritt**? Erkennen Sie den „guten Grund“, der Ihre **Selbstsicht** bisher bestimmt hat und die Basis für Unsicherheiten und Zweifel ist. Das erste Kapitel **entmystifiziert die „hohe Kunst der Präsentation“** und verhilft zu einer neuen Perspektive – auf Sie selbst und Ihren natürlichen Ausdruck.

Es gibt nur eines, was zwischen Ihnen und Ihrer guten Präsentation steht – und es sind nicht fehlendes Können, verbesserungswürdige Rhetorik, mangelnde Erfahrung oder das Wissen um professionelle Techniken –, es sind Sie selbst. Das größte Hindernis, das Ihrem souveränen Auftritt im Wege steht, ist Ihre eigene Überzeugung, dass Sie es nicht gut (genug) können.

Davon kann ich selbst ein Lied singen. Ob ich in der Universität ein Referat halten, im Meeting vor Kunden meine Idee erläutern oder in Business-Präsentationen mit PowerPoint und Beamer überzeugen musste, jahrelang war meine größte Sorge, nicht gut anzukommen. Infolge dessen habe ich innerlich stets ein Protokoll darüber geführt, was ich alles bedenken muss. Geholfen hat es mir nicht, denn diese Methode hat mir kein Gefühl von Sicherheit vermittelt. Je mehr ich von anderen hörte oder las, wie „man“ professionell präsentierte, desto angestrengter wurde ich. Meine Kontrollliste wuchs ins Unendliche und jedes Feedback bestärkte mich in dem Gefühl, ich müsste in einer bestimmten Art auftreten. Vor lauter Sorge, die anderen könnten merken, dass ich nicht gut (genug) bin, habe ich mir selbst ein „Präsentationskorsett“ angelegt und ein bestimmtes Auftrittsverhalten antrainiert. Ich dachte, dass ich nach Lehrbuch nun alles richtig mache und sich mein Wunsch nach Perfektion auszahlen würde. Weit gefehlt.

Mein Schlüsselerlebnis hatte ich in meiner Zeit als PR-Beraterin, als ich mit meinen Kollegen vor einem Kunden präsentierte. Mit meinem Nadelstreifenanzug habe ich mich in die Rolle der professionellen Präsentatorin begeben und mich an all das gehalten, was ich über das perfekte Präsentieren wusste. Zufällig hörte ich nach meinem Auftritt das Feedback zweier Teilnehmer: „Sehr professionelle Präsentatorin, aber irgendwie wirkte sie total aufgesetzt und nicht sehr überzeugend.“ Ich war völlig irritiert, denn ich hatte doch alles genauso gemacht, wie man es machen sollte?! Die Teilnehmer hatten trotzdem das Überspielen meiner Unsicherheit bemerkt. Unbewusst hatte ich zudem meine innere Angestrenghheit und (Selbst-)Zweifel ausgestrahlt – allen rhetorischen und professionellen Werkzeugen zum Trotz. Meine Präsentation wirkte nicht natürlich, und damit habe ich letztlich das Gegenteil von dem erreicht, was ich bewirken wollte. Dieses Erlebnis stellte mich vor die Frage: Was ist das tatsächliche Geheimnis einer souveränen Ausstrahl-

lung? Und wenn der Weg, den ich bis dahin gegangen war, nicht zu meinem Ziel führte, was war dann die Lösung?

Souverän wirken wir dann, wenn wir uns sicher fühlen und auf unseren natürlichen Ausdruck vertrauen. Das tun die wenigsten, denn die meisten von uns können sich selbst als Präsentatoren nicht (positiv) sehen und haben zudem ganz konkrete Vorstellungen darüber, wie man es richtig macht. Feedback sowie der Vergleich mit anderen bestärken uns in unserem (negativen) Selbstbild. Fast ausschließlich fokussieren wir uns auf unsere Defizite: Was war schlecht? Wo habe ich versagt? Was hätte ich besser machen müssen?

Was steckt hinter diesem Muster? In Präsentationen möchten wir bei allen Zuhörern gut ankommen. Wir suchen nach Anerkennung und versuchen, über ein bestimmtes (richtiges) Verhalten soziale Erwünschtheit zu erzielen. Als Redner sind wir aus der Gruppe hervorgehoben, stehen im Fokus, und das schürt die Angst, nicht für gut befunden zu werden. Jeder kritische Blick, jede Zwischenfrage stellt uns in Frage. Dabei stellen wir uns nur selbst in Frage, denn wir wissen nicht, wie wir tatsächlich auf andere wirken. Prüfen Sie sich: Wie reagieren Sie, wenn Sie Ihre aufgezeichnete Präsentation anschauen? „Oh je, ich stehe aber komisch da. Oh Gott, die vielen „Ähms“. Ich fuchtle ja total mit den Händen. Meine Stimme hört sich schrecklich an und der Satz war rhetorisch totaler Mist. Zum Frisör muss ich auch.“ Kommt Ihnen das bekannt vor? So oder ähnlich bewerten wir uns selbst. Fast niemand denkt über sich selbst: „Gut gemacht! Ich habe mich und meine Idee natürlich und nach bestem Können vermittelt. Prima, meine Gestik hat lebendig unterstrichen, was ich gesagt habe.“ Wir haben es nicht gelernt, uns selbst anerkennend zu betrachten. Im Gegenteil – wir sind Meister in der Selbstkritik. Der tägliche Blick in den Spiegel beweist das. Wir selbst verweigern uns die Anerkennung, die wir von anderen gerne hätten.

Machen wir uns eines klar: Unsere (über)kritische Selbstbewertung hat wenig mit der Wahrnehmung unserer Zuhörer zu tun! Wir hinterlassen einen Eindruck bei unserem Gegenüber, der durch das Zusammenspiel von Körpersprache (Mimik, Gestik, Blickkontakt, Stimme und Körperhaltung) und Sprache (Wortwahl, Sprachfärbung) zustande kommt. Zusätzliche Faktoren wie der Inhalt der Präsentation, die Interaktion mit unseren Zuhörern, Merkmale wie unser Alter, Geschlecht, Nationalität und unser äußeres Er-

scheinungsbild (Kleidung, Accessoires) tragen selbstverständlich ebenfalls zu unserer Gesamtwirkung bei. Ausschlaggebend für unsere Wirkung sind vor allem aber unsere Körpersprache und Sprache. Laut einer Studie von Professor Albert Mehrabian entsteht der Eindruck von unserem Gegenüber zu 93 Prozent über die Körpersprache. Dieser setzt sich zusammen aus der Wahrnehmung der Stimme (38 Prozent) und zu 55 Prozent aus Mimik und Gestik. Der Inhalt (Wortwahl/Sprache) hat mit sieben Prozent einen sehr geringen Anteil an der Beurteilung der Person.

Die Wahrnehmung der oben beschriebenen Faktoren geschieht unbewusst, und nach Ihrer Präsentation wird kein Zuhörer A- oder B-Noten für Mimik, Gestik und Stimme verteilen, sondern einen Gesamteindruck und ein Gefühl für Sie haben. Sie sind der Transmitter Ihres Inhalts, denn Sie repräsentieren eine Idee, ein Unternehmen oder ein Produkt und dementsprechend sind Sie die wichtigste Größe in Ihrer Präsentation. Sie selbst sind der wichtigste Erfolgsfaktor; alles andere ist Beiwerk. Solange Sie nicht an sich glauben, werden Sie Ihre Selbstzweifel ausstrahlen. Diese sind in den meisten Fällen unbegründet und beruhen auf Ihrem unrealistischen Selbstbild.

Was führt dazu, dass wir uns selbst anders wahrnehmen als unser Publikum? Wie kommt unsere ganz persönliche (meist mangelhafte) Bewertung zustande?

Jeder Mensch besitzt seinen eigenen Wertekosmos, aus dem er seine Identität bezieht. „Ich bin ...“ heißt die dazugehörige Formel. Geprägt wird unsere Wertewelt von Elternhaus, Erziehung, Erfahrungen, Religion, Medien, den Normen unserer Umwelt und den kulturellen Grundsätzen unserer Lebenswelt. Wir identifizieren uns mit Werten, bewerten unsere Erfahrungen und kategorisieren unsere Wahrnehmungen auf dieser Grundlage. Das ist der Job unseres Egos, des „inneren Wertewächters“. Daran ist nichts auszusetzen, solange der „innere Kritiker“ (auch eine Facette des Egos) nicht übermäßig wird und wir uns vor allem negativ sehen. Er gaukelt uns vor, wir seien unvollkommene Präsentatoren, und erinnert uns mit Vorliebe an vergangene Misserfolge sowie negatives Feedback. Mit dieser sehr einseitigen Beobachtung schwächen wir uns selbst (unseren Selbstwert). Für uns ist es völlig normal, die Mängel in den Vordergrund zu stellen und diese als Ansporn für Weiterentwicklung zu nutzen. Das ist wenig hilfreich, wenn wir dabei ver-

gessen, was wir bereits beherrschen und worauf wir uns in uns selbst verlassen können.

In Bezug auf Ihren Auftritt heißt daher die wichtigste Frage: Können Sie Ihre Präsentationskompetenz trotz Blackouts, „Ähms“ und zittriger Stimme anerkennen? Vermutlich nicht, denn der „Selbstkritik-Muskel“ ist bei allen fast immer übertrainiert. Mir ist dieser „Muskel“ bestens bekannt und es fiel mir damals extrem schwer, überhaupt etwas Positives in meinem Auftritt zu sehen. Dahingegen konnte ich das kritische Feedback oder den selbst bemerkten Patzer noch Tage später im Detail abrufen – und mich schlecht damit fühlen. Wie absurd! Denn mit diesem Verhalten habe ich mich nicht gestärkt. Im Gegenteil – es hat mich verunsichert. Ich konnte mich selbst nicht positiv sehen und egal welches Feedback ich bekam, gehört habe ich das negative.

Dasselbe erlebe ich heute in meinen Präsentationstrainings: Sogar Präsentatoren, deren souveräne und sympathische Wirkung von den Zuschauern bestätigt wird, können das Feedback nicht annehmen. Ihre eigene kritische Meinung sowie mangelnder Glaube an die positive Wahrnehmung dominieren die Selbstwahrnehmung. Negative Rückmeldungen akzeptieren wir viel schneller (und leichter) und machen diese zu unserer Wahrheit. Dabei ist Feedback von anderen doch nur eine Sicht auf uns, die durch den ganz persönlichen Wertekosmos des Betrachters begründet ist. Bevor wir in Zukunft Feedback von anderen als Wahrheit akzeptieren, sollten wir fähig sein, einen realistischen Blick auf uns selbst zu werfen. Indem wir uns selbst anerkennen, nehmen wir unsere Macht zu uns zurück und der Wunsch nach positiver Bestätigung steht dann nicht mehr im Vordergrund. Dies hilft uns, mit uns zufrieden und im Frieden zu sein. Selbstliebe ist das Geheimnis echter Souveränität.

„Die hohe Kunst der Präsentation“ - ist gar keine

Jeder Mensch kann präsentieren. Sie auch. Meist geschieht dies völlig natürlich und ohne dass wir darüber nachdenken: Wir vermitteln unsere Sicht der Dinge und stellen uns dar. Wir präsentieren immer: in jedem Meeting, auf dem Flur, wenn wir dem Chef vom letzten Kundenbesuch berichten oder Freunden von unserem Urlaub erzählen.

Auch ohne Sie persönlich zu kennen weiß ich, dass Sie alles, was eine gute Präsentation ausmacht, anzubieten haben. Denn Sie wenden es täglich selbstverständlich an. Rufen Sie sich zum Beispiel in Erinnerung, wie Sie Freunden von einem Erlebnis erzählen oder Ihrem Kunden den aktuellen Projektstand schildern. Ich bin sicher, dass Sie dies nach allen Regeln der Kunst tun. Vermutlich unterstreichen in dieser Situation Ihre Hände, was Ihnen wichtig ist; die Stimme gibt Ihre Stimmung wieder; Sie schauen Ihre Zuhörer beim Erzählen an, während Ihre Mimik dies lebendig unterstützt. Wahrscheinlich machen Sie dramaturgische Pausen und geben den Inhalt anschaulich wieder. Sie benutzen kaum Ähms und Ihre Wortwahl ist adäquat und flüssig. Sie verleihen sich selbst Ausdruck, und das in einem Rahmen, in dem Sie sich sicher und wohl fühlen. So funktioniert normalerweise unser Selbstausdruck. Ganz selbstverständlich setzen Sie Ihre Instrumente ein, die Sie für einen überzeugenden Auftritt benötigen. Diese sind ausreichend. Mehr benötigen Sie nicht, um (sich) zu präsentieren.

Vermutlich werden Sie jetzt einwenden, dass es eine ganz andere Situation ist, vor Freunden oder wohlgesonnenen Kunden, in kleinen Gruppen, im Sitzen und ohne Technik zu präsentieren. Tatsächlich? Zunächst ist es doch nur die äußere Form, die Ihrem Monolog einen anderen Rahmen gibt. Und ja, Sie haben Recht: Ihr Gefühl ist ein anderes – Sie fühlen sich sicher –, und das verändert alles. Auch Ihre Wirkung.

Wenn wir uns sicher fühlen, machen wir uns keine Gedanken darüber, wie wir auf andere wirken. Wir denken nicht darüber nach, wie wir sein sollten. Wir sind authentisch und fühlen uns wohl. Unsere Ausdrucksinstrumente spielen wir unbewusst und leicht. In diesem Moment sind wir souverän, weil wir selbstsicher sind. Sobald wir in eine uns fremde Situation geraten oder uns die Routine fehlt, ist das anders. Wir lenken unsere Aufmerksamkeit auf unsere Zuhörer, fühlen uns beobachtet und nehmen uns plötzlich selbst wahr. Wenn es bei dieser reinen Beobachtung bliebe, hätten wir kein Problem. Daraus resultierende Gedanken wie „Jetzt habe ich ein „Ähm“ benutzt“, „den Satz wollte ich ursprünglich anders beenden und der Chef schaut etwas kritisch“, hätten nur eine neutrale Signalwirkung. „Aha“ anstelle von „oje“ bestimmt dann die innere Haltung. Leider sind unsere Beobachtungen immer mit einer Bewertung gekoppelt. Wir beurteilen uns sowie die Reaktion

anderer und beziehen alles, was wir wahrnehmen, auf uns. Und das nicht zu unseren Gunsten.

Wenn Sie an sich selbst und Ihrer natürlichen Präsentationsfähigkeit zweifeln, helfen auch Ratschläge nicht weiter. So wie Sie eingestellt sind, so wirken Sie. Alle Mittel, die Sie einsetzen, können nur die Wirkung entfalten, die Sie ihnen geben – oder anders gesagt: „Ein Werkzeug ist so gut wie derjenige, der es benutzt.“

Erkennen wir, dass wir bereits präsentieren können, wandeln wir unsere Sicht – auf uns und professionelles Präsentieren. In dem Moment, in dem sich unsere Einstellung verändert, verwandelt sich auch unsere Wirkung, denn unsere Ausdrucksmittel (Sprache und Körpersprache) reflektieren immer unsere innere Haltung. Innen wie außen. So wie Sie denken und sich fühlen, so wirken Sie.



Praxis-tipp

Das effektivste und langfristig erfolgreichste Training, um Sie für Ihren Auftritt zu stärken, ist einfach: Sie bauen ein Gegen gewicht zur permanenten Selbstkritik auf und kräftigen den „Selbstwert-Muskel“. Wie Ihnen das gelingt? Indem Sie erkennen, was Sie bereits können, und eine neue Sicht auf die wirklich wichtigen „Zutaten“ einer gelungenen Präsentation finden. Dabei helfe ich Ihnen. Gemeinsam entmystifizieren wir die „hohe Kunst der Präsentation“, und ich führe Sie zu den Mitteln, die der guten Inszenierung Ihres Inhaltes dienen. Und auch hier werden Sie erkennen, dass diese längst Teil Ihres Repertoires sind. Vermutlich habe Sie diese einfach nicht als solche erkannt oder sich bisher nicht erlaubt, sie in professionellen Redesituationen einzusetzen.

Trainieren Sie Ihren „Selbstwert-Muskel“, indem Sie sich ab sofort ebenfalls auf das konzentrieren, was Sie bereits beherrschen. Üben Sie den anerkennenden Blick in den Spiegel. Das meine ich wörtlich und im übertragenen Sinn: Finden Sie etwas in Ihrem Auftritt, für das Sie sich selbst auf die Schulter klopfen. Sie haben flüssig gesprochen? Blickkontakt zu allen Zuhörern aufgenommen? Gelächelt? Gut gemacht!

Leichtigkeit ist die neue Maxime, die uns als Wegweiser für uns selbst und durch unsere Darbietung von Inhalten führt. Für die meisten von uns ist das ein völlig neues Konzept: Es darf leicht sein und Spaß machen. Und das ohne (neue) Checkliste oder Gebrauchsanweisung. Ich halte Ihnen in den nächsten Kapiteln immer wieder einen „Spiegel“ vor, damit Sie erkennen, dass alles, was Sie für Ihren Auftritt benötigen, einfach zur Verfügung steht. Und ich nehme Sie an die Hand, wenn es darum geht, alte Ansichten und „Präsentationskorsetts“ in Frage zu stellen und sich ihrer zu entledigen.

Mir gelingt es heute, mit wohlwollendem, (liebevoll) kritischem Blick auf mich und meinen Auftritt zu schauen. Ich denke nicht mehr über den Einsatz meiner Ausdrucksmittel nach und erlaube mir, diese selbstverständlich zu benutzen. Damit komme ich bei meinen Zuhörern viel besser an als mit aufgesetzter Perfektion – und wenn mir das gelungen ist, dann gelingt Ihnen das auch.

ZUR ERINNERUNG

Sie können bereits präsentieren, Sie können es (bisher) selbst nur nicht sehen bzw. bewerten es nicht so. Ihre Selbstsicht und die damit einhergehende Selbstbewertung bestimmt Ihre innere Haltung als Präsentator: So wie Sie sich fühlen, wirken Sie. Die Rückbesinnung auf Ihre natürlichen Fähigkeiten und das „Ent-Lernen“, was einen professionellen Präsentator vermeintlich auszeichnet, machen den Weg frei für Ihren natürlichen starken Auftritt.