

Karriere



Prof. Dr. Petra Joerg,
CEO
Rochester-Bern
Executive Programs
www.rochester-bern.ch

Wirkungsvoll präsentieren

Ständig müssen wir präsentieren, vor dem Kunden, den Investoren oder der Geschäftsleitung. Natürlich wollen wir die grösstmögliche Wirkung erzielen. Darum feilen wir am Inhalt, basteln Folien – und sind dann doch nicht zufrieden. Warum? – Studien zeigen, dass nur 10% der Wirkung unserer Präsentation vom Inhalt abhängen. Daneben spielt es eine grosse Rolle, wie wir auftreten.

Mit der Stimme, den Augen, den Bewegungen erwecken Sie die Fakten zum Leben und bringen das Publikum dazu, Ihnen zuzuhören. Diese Entscheidung fällt bereits in den ersten Sekunden Ihres Auftritts. Und was können Sie tun? Die Stimme: Nutzen Sie alle Variationen der Stimme (laut-leise, hoch-tief, schnell-langsam), um Ihrer Botschaft Nachdruck zu verleihen. Die Augen: Schauen Sie das Publikum an, sprechen Sie zu Einzelnen, lächeln Sie den Menschen zu – und das nicht nur in einer Ecke des Saals, sondern überall. Die Bewegungen: Planen Sie Ihre Bewegungen auf der Bühne, aber seien Sie vor allem authentisch. Dem Publikum kann man nur schwerlich etwas vormachen.

Damit Sie Ihre Höchstform erreichen, müssen Sie Ihre Emotionen steuern. Denn das Publikum merkt sofort, wie es Ihnen geht. Konkret: glauben Sie an Ihren Erfolg, denken Sie positive Gedanken, lassen Sie sich nicht von kritischen Gesichtern im Raum verunsichern, entdecken Sie den «Knopf», der Sie auf Trab bringt. Ein Beispiel: Roger Federer lässt vor dem Service mehrmals den Ball auf den Boden springen. Diese Routine verhilft ihm zur Konzentration, die er braucht, um ein Ass zu landen. Ein ähnliches Ritual können auch Sie entwickeln. Zum Schluss doch noch ein Wort zum Inhalt. Ihre Chancen, gehört zu werden, steigen immens an, wenn Sie eine klare Botschaft haben und diese in eine ansprechende Geschichte verpacken.