

**Anita Hermann-Ruess**

# **Speak Limbic – Wirkungsvoll präsentieren**

**Präsentationen effektiv vorbereiten,  
überzeugend inszenieren  
und erfolgreich durchführen**



**2. Auflage**

# Nutzungshinweise für Ihr BusinessVillage eBook

Lesen Sie bitte den eBook-Lizenzvertrag auf der folgenden Seite sorgfältig durch. Sie sind nur dann berechtigt, dieses eBook zu nutzen, wenn Sie den Bestimmungen dieses Lizenzvertrages zustimmen.

Bitte beachten Sie hierbei insbesondere folgende Punkte:

- Die eBook-Lizenz räumt Ihnen lediglich das Recht ein, dieses Dokument für den persönlichen und nicht übertragbaren Gebrauch zu nutzen.
- Sie sind nicht berechtigt dieses Dokument – auch nicht auszugsweise – anderen Personen zugänglich zu machen, insbesondere es zu verleihen, zu vermieten oder zu verkaufen. Unternehmensversionen erhalten Sie auf Anfrage.
- Das Anfertigen von Vervielfältigungen und das Ausdrucken oder Speichern auf anderen Computern ist jederzeit gestattet, jedoch nur dann, wenn dies für Ihren persönlichen Gebrauch geschieht und Dritten dadurch nicht der Zugang dazu ermöglicht wird.
- Sie dürfen dieses Dokument nicht verändern. Schon bei dem Versuch einer Veränderung erlischt das Recht zur Nutzung.
- Das Recht zur Nutzung wird zeitlich unbegrenzt erteilt, solange die Lizenzbestimmungen vom Lizenznehmer erfüllt werden.
- Ihr BusinessVillage eBook ist speziell für Sie erstellt worden. Sichtbare und nicht sichtbare Kennzeichnungen zur Individualisierung innerhalb des eBooks erlauben die Identifizierung des Lizenznehmers im Falle eines Verstoßes gegen die Lizenzbedingungen.
- BusinessVillage übernimmt für Inhalte des eBooks keine Haftung.



**BusinessVillage**  
Update your Knowledge!

# BusinessVillage eBook-Lizenzvertrag

Indem Sie dieses eBook speichern, kopieren oder in einer anderen Art und Weise nutzen, erklären Sie, dass Sie die Bestimmungen der nachfolgenden Lizenzbedingungen akzeptieren. Durch das Speichern, Kopieren oder durch eine anderweitige Benutzung dieses eBooks wird ein rechtsgültiger Vertrag zwischen Ihnen (entweder als natürliche oder juristische Person) und BusinessVillage GmbH und deren Rechtsnachfolgern geschlossen. Falls Sie den nachfolgenden Bestimmungen nicht zustimmen, sind Sie nicht berechtigt, dieses eBook zu speichern, zu kopieren, zu lesen oder in einer anderen Art zu nutzen. In diesem Fall sind Sie verpflichtet, dieses eBook sofort zu löschen!

eBook-Nutzungslizenz: Das vorliegende eBook ist rechtlich als SOFTWARE zu qualifizieren und wird sowohl durch Urheberrechtsgesetze und andere internationale Urheberrechtsverträge geschützt als auch durch andere Gesetze und Abkommen über geistiges Eigentum. Wenn Sie den Lizenzvertrag akzeptieren, wird Ihnen dieses eBook lizenziert, nicht verkauft.

## I. LIZENZGEWÄHRUNG

Durch diesen Lizenzvertrag werden Ihnen folgende Rechte gewährt:

### a) Verwendung des eBooks

Diese Lizenz räumt Ihnen lediglich das Recht ein, das eBook für den persönlichen und nicht übertragbaren Gebrauch zu nutzen. Sie sind nicht berechtigt – auch nicht auszugswise – das eBook zu vervielfältigen, zu kopieren oder zu verbreiten, zu verleihen, weiterzugeben o.ä., es sei denn, es wird Ihnen mit diesem Lizenzvertrag ausdrücklich gestattet. In jedem Fall ist eine Veränderung des eBooks (z.B. Änderungen im Text, Kürzungen oder Ergänzungen etc.) oder ein Eingriff in oder eine Änderung an dem Quellcode des eBooks (insbesondere eine Veränderung oder Entfernung der personalisierenden Elemente des eBooks) strengstens untersagt.

### b) Speicherung/Netzwerkverwendung

Sie sind lediglich berechtigt, das eBook für Ihren persönlichen Gebrauch zu speichern. Dieses Recht schließt eine Speicherung auf mehreren Computern ein, solange diese ausschließlich von Ihnen genutzt werden. Eine Speicherung dieses eBooks auf einer zentralen Speichervorrichtung, wie etwa einem Netzwerkspeicher, ist Ihnen nur dann erlaubt, wenn Sie diese Speichervorrichtung ausschließlich dazu verwenden, das eBook über ein internes Netzwerk auf Ihren anderen Computern zu nutzen. Anderen Nutzern darf dieses eBook nicht überlassen werden oder der Zugriff über ein Netzwerk eröffnet werden. Sie sind ebenfalls nicht berechtigt, das eBook über ein externes Netzwerk oder das Internet direkt oder indirekt (beispielsweise durch Einstellen in eine Homepage, Speicherung auf einem File-, FTP- oder anderen Servern, Verweis darauf durch einen Link etc.) Dritten zur Verfügung zu stellen oder anderen den Zugang zu ermöglichen.

### c) Sicherungskopie

Zusätzlich zu den unter Punkt b) genannten Speichermöglichkeiten sind Sie lediglich berechtigt, von dem eBook eine Sicherungs- oder Archivierungskopie zu fertigen. Auch diese Kopie ist ausschließlich für Ihren persönlichen Gebrauch und darf nicht an Dritte weitergegeben werden oder Dritten Zugang dazu verschafft werden.

### d) keine Weitergabe/Übertragung der Nutzungsrechte

Da dieses eBook ausschließlich für Ihren persönlichen Gebrauch ist, ist eine – auch unentgeltliche – Weitergabe nicht gestattet. Sie sind auch nicht berechtigt, die Nutzungsrechte an diesem eBook entgeltlich oder unentgeltlich zu übertragen.

## II. Laufzeit und Kündigung

BusinessVillage erteilt Ihnen die Nutzungslizenz zeitlich unbegrenzt, solange Sie die Lizenzbestimmungen erfüllen. Unbeschadet sonstiger Rechte ist BusinessVillage berechtigt, Ihre Rechte aus diesem Lizenzvertrag zu kündigen, sofern Sie gegen die Bestimmungen dieses Lizenzvertrages verstoßen. In einem solchen Fall sind Sie verpflichtet, dieses eBook und sämtliche Kopien unwiderruflich zu löschen.

## III. Kennzeichenrechte

Diese Lizenzvereinbarung gewährt Ihnen keinerlei Rechte in Verbindung mit Kennzeichenrechten von BusinessVillage.

## IV. Prüfrechte

Der Kunde wird über die Anzahl der Anwender bzw. der von der Software erstellten Kopien sowie über deren Installationsort genaue Angaben nachhalten. BusinessVillage ist berechtigt, 5 Werktage nach vorheriger schriftlicher Ankündigung die Geschäftsräume des Kunden während der allgemeinen Geschäftszeiten zu betreten, um zu überprüfen, ob der Kunde seine Vertragspflichten einhält. Unter Berücksichtigung berechtigter Belange des Kunden wird BusinessVillage gegebenenfalls einen zur Berufsverschwiegenheit verpflichteten Sachverständigen mit dieser Überprüfung beauftragen. Der Kunde unterrichtet den Sachverständigen oder BusinessVillage umfassend, hält seine Mitarbeiter zur Auskunftserteilung an und gewährt Einblick in die für die Überprüfung erforderlichen Unterlagen. BusinessVillage trägt die Kosten dieser Überprüfung, es sei denn, es würde eine Vertragsverletzung durch den Kunden festgestellt.

## V. Urheberrecht

Alle Rechte und geistigen Eigentumsrechte an dem eBook (einschließlich, aber nicht beschränkt auf Text, Bilder, Fotografien, Grafiken, Animationen, Video, Audio, Musik und „Applets“, die in dem eBook enthalten sind), den gedruckten Begleitmaterialien und jeder Kopie des eBooks liegen bei BusinessVillage oder seinen Autoren. Jeder Fall einer Verletzung der Urheberrechte von BusinessVillage und jeder Verstoß dieser Lizenzvereinbarung wird ausnahmslos verfolgt. Jede Verletzung der Urheberrechte oder eine Missachtung der Lizenzbestimmungen verpflichtet zum Schadenersatz. Jede unerlaubte Vervielfältigung, Verbreitung oder öffentliche Wiedergabe kann mit einer Freiheitsstrafe bis zu drei Jahren oder mit Geldstrafe bestraft werden. Bei einer gewerbsmäßigen unerlaubten Verwertung droht eine Freiheitsstrafe bis zu fünf Jahren oder Geldstrafe.

## VI. Haftungsausschluss

BusinessVillage übernimmt für den Inhalt des eBooks keine Haftung. Die Verantwortlichkeit für den Inhalt liegt ausschließlich bei dem jeweiligen Autor. Dies gilt insbesondere für fachspezifische Inhalte wie rechtliche, steuerrechtliche, medizinische, pharmazeutische o.ä. Inhalte. Im Übrigen ist die Haftung von BusinessVillage und seinen Erfüllungsgehilfen beschränkt auf Vorsatz und grobe Fahrlässigkeit.





Anita Hermann-Ruess

## **Speak Limbic – Wirkungsvoll präsentieren**

**Präsentationen effektiv vorbereiten,  
überzeugend inszenieren  
und erfolgreich durchführen**



**BusinessVillage**  
Update your Knowledge!

## **Anita Hermann-Ruess**

Speak Limbic – Wirkungsvoll präsentieren  
Präsentationen effektiv vorbereiten, überzeugend  
inszenieren und erfolgreich durchführen  
2., unveränderte Auflage 2009  
Göttingen: BusinessVillage  
ISBN: 978-3-938358-27-6  
© BusinessVillage GmbH, Göttingen

## **Bezugs- und Verlagsanschrift**

BusinessVillage GmbH  
Reinhäuser Landstraße 22  
37083 Göttingen

Telefon: +49 (0)5 51 20 99-1 00  
Fax: +49 (0)5 51 20 99-1 05  
E-Mail: [info@businessvillage.de](mailto:info@businessvillage.de)  
Web: [www.businessvillage.de](http://www.businessvillage.de)

## **Layout und Satz**

Sabine Kempke

## **Illustrationen**

Marc Hautmann, Ulm  
[www.zehnhoch.de](http://www.zehnhoch.de)

## **Foto Seite 3**

Sascha Riethbaum, Wangen  
[www.riethbaum.de](http://www.riethbaum.de)

## **Copyrightvermerk**

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar.

Das gilt insbesondere für Vervielfältigung, Übersetzung, Mikroverfilmung und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Alle in diesem Buch enthaltenen Angaben, Ergebnisse usw. wurden von dem Autor nach bestem Wissen erstellt. Sie erfolgen ohne jegliche Verpflichtung oder Garantie des Verlages. Er übernimmt deshalb keinerlei Verantwortung und Haftung für etwa vorhandene Unrichtigkeiten.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürfen.

## **Bestellnummern**

PDF-eBook Bestellnummer EB-625  
Druckausgabe Bestellnummer PB-625  
ISBN 13: 978-3-938358-27-6

<b>Über die Autorin</b> .....	3
<b>Danksagung</b> .....	4
<b>Vorwort</b> .....	5
<b>1. Der Präsentationsalltag – professionell vorbereitet und trotzdem kein Erfolg</b> .....	7
Irrtum PowerPoint? .....	7
Irrtum eindimensionale Rhetorik .....	8
<b>2. Präsentation und Persönlichkeit</b> .....	11
Hans-Georg Häusel: Die Limbischen Instruktionen .....	12
Ned Herrmann: Das Herrmann Brain Dominanz Instrument (HBDI™) .....	16
Das Limbische Kommunikationsmodell .....	19
<b>3. Strategische und effektive Vorbereitung Ihrer Präsentation</b> .....	29
1. Schritt: Das eigene Präsentationsziel festlegen .....	32
2. Schritt: Die Teilnehmer Ihrer Präsentation analysieren .....	37
3. Schritt: Kernbotschaften auswählen .....	41
4. Schritt: Kernbotschaften beweisen .....	48
5. Schritt: Strategisch anordnen und überzeugend gliedern .....	55
6. Schritt: Feinschliff: einleuchtend, anschaulich und fesselnd formulieren .....	70
7. Schritt: Gelungene Inszenierung – passende Veranstaltungsdramaturgie .....	75
Visualisierungen mit Sinn und Emotion .....	77
PowerPoint ganzheitlich, zweckmäßig und überzeugend einsetzen .....	82
Interaktionen – nutzen Sie die Kraft des Samenkorns .....	86
Aktionen – bringen Sie Bewegung ins Spiel .....	88
Mit der Körpersprache Stimmungen erzeugen .....	89
Dramaturgie – Kontext und Ambiente Ihrer Präsentation .....	95
<b>4. Ihre vier Freunde: Lampenfieber, Pannen, Einwände, Angriffe</b> .....	101
Lampenfieber schafft eine positive Spannung .....	101
Pannen – zeigen Sie sich als souveräner Krisenmanager .....	103
Einwände sind Werte und somit verdeckte Wünsche! .....	104
Unfaire Angriffsmethoden energiesparend abwehren .....	105

<b>5. Die erfolgreiche Durchführung Ihrer Präsentation .....</b>	<b>107</b>
Ein Blick hinter die Kulissen.....	108
Vorhang auf – Regieanweisungen für Ihren Auftritt .....	109
Erste Szene: Einleitung – beziehen Sie Stellung.....	109
Zweite Szene: Hauptteil – Abwechslung erfreut! .....	110
Dritte Szene: Diskussion – bauen Sie Brücken statt Mauern .....	113
Vierte Szene: Schluss – bleiben Sie unvergesslich.....	117
<b>6. Abschließende Bemerkungen .....</b>	<b>119</b>
<b>7. Vertiefende und weiterführende Literatur.....</b>	<b>121</b>

## Über die Autorin



Anita Hermann-Ruess, M.A., Rhetorik- und Kommunikationsexpertin, ist Inhaberin der Firma Hermann-Ruess und Partner. Nach ihrem Studium der Rhetorik und Linguistik an der Universität Tübingen und zusätzlichen Weiterbildungen gründete sie ihre eigene Firma.

Sie trainiert und berät seitdem als Expertin die unterschiedlichsten Branchen. Weiterhin ist sie gefragte Referentin und Dozentin an Hochschulen und in der Wirtschaft.

Ihr Erfolgsrezept: Sie verbindet auf einmalige Weise 2.500 Jahre klassische Rhetorik mit den neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen der Gehirnforschung und geht damit einen neuen, zukunftsweisenden Weg. Mit diesem Wissen hat sie das in diesem Buch vorgestellte Limbische Kommunikationsmodell entwickelt.

Teilnehmer und Kunden setzen mittlerweile dieses neue Wissen beim Präsentieren, im Verkauf und im Management erfolgreich ein und setzen damit neue Maßstäbe.

### Kontaktdaten der Autorin:

Anita Hermann-Ruess  
Eisenbachweg 13  
88279 Amtzell  
Telefon.: +49 (0) 75 20 92 31 53  
Telefax: +49 (0) 75 20 92 31 91  
E-Mail: [seminare@hermann-ruess.de](mailto:seminare@hermann-ruess.de)  
Internet: [www.hermann-ruess.de](http://www.hermann-ruess.de)

Anita Hermann-Ruess steht Ihnen gerne zur Verfügung für firmeninterne

- Präsentationskurse
- Verkaufstrainings
- Vertriebs-Workshops: Verkaufsargumente, Formulierungen und Worte in allen limbischen Codierungen generieren
- Rhetoriktrainings

## Danksagung

Ein Buch zu schreiben ist ein komplexes Geschehen, das jeden Denkstil fordert. Ich danke allen, die dazu beigetragen haben, meine Denkstile abzurunden:

Ich danke meinem Verleger Christian Hoffmann, der wichtige Weichen für dieses Buch gestellt hat.

Ich danke der HR-Managerin Claudia Salvischiani dafür, dass Sie mich mit ihrer zwingenden Logik immer wieder von Nebengleisen auf das Hauptgleis zurückgeführt hat.

Ich danke der Managementtrainerin und Beraterin Brigitte Bröhm dafür, dass Sie dafür gesorgt hat, dass die Lok in die richtige Richtung fährt. Manchmal hat sie ganze Waggons entkoppelt, neu angeordnet oder schöne neue Abteile angeregt.

Ich danke der Unternehmensberaterin Sabine Coners dafür, dass Sie sich neben mich in die Lok gesetzt hat und mich mit ihrer ganzen Menschlichkeit und Freundschaft unterstützt hat. Sie hat parallel zur Entstehung dieses Leitfadens damit eine Präsentation vorbereitet und immer wieder rückgemeldet, wenn etwas unverständlich oder in der Praxis schwierig umzusetzen war.

Ich danke meinem Mann Berthold Ruess dafür, dass er mich mit seinem journalistischen Know-how unterstützt hat und manche stilistische Entgleisung verhinderte.

Ich danke allen Teilnehmern meiner Rhetorikseminare, die sich seit Jahren in die Abteile setzten und mit mir zusammen den Weg der multidimensionalen Rhetorik gefahren sind. Ich danke ihnen für jede Anregung, jede tolle Idee und jede gelungene Umsetzung, die während der gemeinsamen Arbeit entstanden ist.

## Vorwort

Präsentieren bedeutet Ziele erreichen: den Auftrag erhalten, andere von eigenen Ideen überzeugen, kompetent und sympathisch ankommen. Je öfter wir unsere Ziele erreichen, umso aktiver formen wir unsere Arbeits- und Lebenswelt. Wir werden in unserem Wirken selbstsicherer und erfolgreicher. Präsentationen zu halten bedeutet für viele Menschen Angst und Stress. Dabei können Sie hier Einfluss nehmen: auf Ihr unmittelbares Umfeld und auf den Fortgang Ihres beruflichen Weges. Nutzen Sie diese Chance – zeigen Sie, was in Ihnen steckt!

Und wie genau Sie Ihre Ziele erreichen, erfahren Sie in diesem Buch. Der Praxisleitfaden ist so aufgebaut, dass er Sie wie in einem Rhetorik-Coaching vom Präsentationsauftrag bis zum Erreichen Ihres Zieles Schritt für Schritt begleitet – mit Fragen, Tests, Ideen und Checklisten. Praxisnahe Beispiele beleuchten die Theorie aus unterschiedlichen Perspektiven. **Rhetorik, Gehirnforschung und Präsentationstechnik** bilden die drei Säulen für Ihren Erfolg.

Die **Rhetorik** ist eine empirische Wissenschaft. Sie beobachtet seit 2.500 Jahren die Praxis und beschreibt, was funktioniert und was nicht funktioniert. Daraus leitet sie dann Regeln und Methoden ab. Diese gelten nicht nur für Präsentationen, sondern auch für Gespräche, Diskussionen und Debatten. Und so ist auch dieses Buch entstanden. Seit zehn Jahren beobachte ich Menschen beim Präsentieren. Die Präsentationen meiner

Teilnehmer zeichne ich mit der Videokamera auf, auch die Reaktionen der Zuhörer. Gemeinsam analysieren wir dann, welche Aktionen erfolgreich waren und welche nicht. Mit diesem Feedback verändern die Präsentierenden dann ihre Präsentation, die ich wieder aufzeichne, wieder mit der Reaktion der Zuhörer. Häufig ist dann Folgendes zu sehen: Aus Zuhörern, die abwesend oder verschlossen waren und die dem Präsentierenden das Leben schwer machten, sind aufmerksame, interessierte und überzeugte Mitverfechter seiner Sache geworden. Und aus diesen erfolgreichen Änderungen leite ich dann neue Regeln ab. So ist mein Instrumentarium von Jahr zu Jahr immer präziser geworden. Und diesen Erfahrungsschatz möchte ich mit Ihnen teilen, damit Sie, wie in einem praktischen Training, davon profitieren können. Sie erfahren viele anschauliche Beispiele aus meiner Seminarpraxis, an denen Sie sich orientieren können.

Die zweite Säule bildet die moderne **Gehirnforschung**, vor allem das Modell der „Limbischen Instruktionen“ von Hans-Georg Häusel und die Denkstilanalyse von Ned Herrmann. Die Gehirnforschung schaut den Menschen in die Köpfe und ergründet, welche Menschentypen es gibt, wie diese Informationen aufnehmen, verarbeiten und zu Entscheidungen kommen. Wir wissen heute, dass es unterschiedliche „Gehirntypen“ gibt und wie sich diese unterscheiden. Das bedeutet: Es gibt auch vier sehr unterschiedliche Präsentationsstile, die Präsen-

tierende kennen sollten, wenn sie Erfolg haben wollen. Mit diesem Wissen können wir unsere Präsentation genau auf unsere Zuhörer abstimmen und Entscheidungen positiv lenken. Denn nur wer die Programme im Kopf seiner Zuhörer kennt und anspricht, wird wirklich verstanden, kann überzeugen und somit seine Ziele erreichen. Erfolg wird berechenbarer – nicht nur in Präsentationen, sondern auch in Verkaufsgesprächen, im Marketing, in der Werbung, in der Weiterbildung, in Mitarbeitergesprächen, bei Produktinnovationen.

Die dritte Säule dieses Leitfadens bildet die **Präsentationstechnik**: Beamer, Laptop, Multimedia bestimmen heute unser Bild von Präsentationen – und immer mehr kritische Stimmen werden angesichts der langweiligen Folienschichten laut. Irrtum PowerPoint? Chance und Risiko zugleich. Wie können wir die technischen Möglichkeiten intelligent und kreativ nutzen, ohne uns ihnen auszuliefern? Auch darauf gibt der Leitfaden Antworten. Präsentationsprogramme wie PowerPoint dürfen sich nie in den Vordergrund drängen und Ihnen die Show stehlen. Sie dürfen Sie nur dabei unterstützen, Ihre Ziele zu erreichen! Wenn Folien, dann mit überzeugendem Charakter und gehirntypgerechter Wirkung.

Sie haben schon Präsentationen gehalten und wollen nun noch besser werden? Sie wollen sich wohltuend abheben vom Folieneinerlei, Sie wollen Ihre Teilnehmer fesseln? Sie wollen die Macht der Körpersprache nutzen, Vertrauen auszustrahlen und Menschen zu

gewinnen? Ob Anfänger, Fortgeschrittene oder Profis – für Sie alle ist dieser Leitfaden geschrieben mit dem Ziel, dass Sie mit Ihren Präsentationen Erfolg haben. Und ob Sie Erfolg haben oder nicht, bestimmen Ihre Teilnehmer. Nicht irgendwelche – sondern die ganz konkreten Menschen, die Ihnen morgen gegenüber sitzen: der detailverliebte Controller Herr Bittel, der kritische Herr Dr. Hansing, das gemischte Einkaufsteam der novotech AG, die unbekanntenen Teilnehmer der Messe Interboot usw. Hierzu erhalten Sie Anleitungen, mit welchen Strategien, Argumenten, Formulierungen und Veranstaltungsdramaturgien Sie auf die unterschiedlichen Teilnehmertypen wirken und wie Sie sie überzeugen können.

Je größer das Spektrum an unterschiedlichen Handlungsmöglichkeiten, Methoden und Techniken ist, desto besser können Sie den unterschiedlichen Zielgruppen und Situationen gerecht werden, desto öfter erreichen Sie Ihre Redeziele und desto größer ist der Erfolg Ihres Unternehmens.

Ich wünsche Ihnen jetzt schon alles Gute für Ihre weiteren Präsentationen, in denen Sie souverän, kompetent und erfolgreich Ihre Redeziele erreichen! Wenn Sie Fragen haben oder Austausch suchen, mailen Sie mir. Wenn Sie das Gelesene unter erfahrener Anleitung trainieren möchten – schreiben Sie oder rufen Sie an. Wir bieten Rhetorik- und Präsentationstrainings an, in denen Sie vor Publikum Sicherheit gewinnen können und persönliches Feedback zur Steigerung Ihrer rhetorischen Kompetenz erhalten.

# 1. Der Präsentationsalltag – professionell vorbereitet und trotzdem kein Erfolg

Dieses Kapitel möchte Sie mit zwei grundlegenden Irrtümern heutiger Präsentationen bekannt machen:

■ **Erster Irrtum:** die Vorherrschaft der Technik, vor allem von PowerPoint

■ **Zweiter Irrtum:** die Eindimensionalität der Rhetorik, die mangelnde Ausrichtung auf unterschiedliche Persönlichkeiten

## Irrtum PowerPoint?

Es geht nicht darum, PowerPoint zu verbannen, sondern dieses machtvolle Instrument effektiv und strategisch geschickt einzusetzen. Sogar Microsoft® hat 2005 im hauseigenen Verlag MicrosoftPress ein Buch veröffentlicht, das diese Entwicklung thematisiert: „Die Frustration beim Anblick langweiliger Aufzählungsfolien nimmt zu. Wir können sie nicht mehr sehen.“ (Atkinson: 2005, Seite 13)

*Kennen Sie diese Situation? Sie sitzen als Teilnehmer in einer Präsentation. Der Raum: leicht abgedunkelt. Leise summt der Beamer. Vorne: ein Mensch. Er hantiert mit Kabeln und Steckern. Um Sie herum: Kollegen, Ihre Vorgesetzten. Die schenken sich Kaffee ein und lehnen sich skeptisch und verschlossen zurück. Mitten ins Gemurmel beginnt der Mensch dort vorne seine Präsentation. Auf einer leuchtenden großen*

*Leinwand steht: „Herzlich willkommen!“ Er schaut die Wand an und wiederholt, was Sie schon längst gelesen haben: „Herzlich willkommen.“ Die Teilnehmer sinken noch tiefer in ihre Stühle. Was jetzt kommt, Sie ahnen es: die professionelle Aufzählungs-Folienschlacht. Prima strukturiert, mit perfekten Bildern, Animationen, sogar mit Video und 3D-Grafiken. Mit viel Text, mit vielen Vorteilen, mit anscheinend hohem Nutzen für Sie und Ihre Kollegen und Vorgesetzten. Mit einem von einer renommierten Werbeagentur gestalteten Master. Die Folie blendet langsam ein, dehnt sich aus und zieht sich beim Ausgang wieder zusammen, während im Halbdunkel eine monotone Stimme die Charts mit den vielen Aufzählungen abliest, den Blick starr auf die leuchtenden Folien gerichtet. Eine Folie löst die andere ab: 10 ... 20 ... 30 Folien. Sie nutzen die Zeit, um sich von Ihrem anstrengenden Berufsalltag zu erholen, und dösen mit geöffneten Augen. Was unser Präsentator leider nicht bemerkt – kehrt er Ihnen und Ihren Kollegen doch hauptsächlich seinen Rücken zu.*

*Die Diskussion danach ist hart: Kritische Fragen werden laut, Vorbehalte geäußert, Entscheidungen vertagt. Das kostet Zeit, das kostet Nerven, das kostet Geld. Oder, wenn es sich um eine Akquise-Präsentation handelte: Das kostet Aufträge!*

*Und unser Präsentator? Er versteht die Welt nicht mehr – hat er doch sein Bestes gegeben. Wenn er dann den Auftrag nicht bekommt, dann gibt es viele Schuldige: den Preis, die Konditionen, das Produkt – oder, immer wieder gut als Sündenbock geeignet: die heutige Wirtschaftslage. Und bei der nächsten Präsentation? Da denkt er sich: Letztes Mal hat es nicht gereicht! Ich muss noch mehr geben, noch besser werden. Und wählt, wie so viele, die Strategie: noch mehr vom Gleichen. Und was das bedeutet, ahnen Sie: noch mehr Folien, noch mehr Show – noch längere Nickerchen am Nachmittag für Sie. Doch wer tut, was er schon immer getan hat, der bekommt genau das, was er schon immer bekommen hat. Und so schließt sich ein ewiger Teufelskreis. Ein Teufelskreis, der nicht nur unseren Präsentierenden schädigt, sondern ganze Unternehmen, die ganze Volkswirtschaft.*

Eine professionell vorbereitete Präsentation und trotzdem kein Erfolg! Woran das liegt? Es sind immer noch die Menschen, die uns überzeugen, und nicht die Technik, auch nicht eine noch so brillante. Gehen Sie im Geiste die Präsentationen oder Vorträge durch, die Sie beeindruckt haben, die Sie motiviert haben, die in Ihnen einen wirklichen Wandel im Denken oder Handeln hervorgerufen haben. Was haben diese Redner und Rednerinnen anders gemacht? Diese Frage stelle ich am Anfang meiner Rhetorikseminare und protokolliere seit Jahren die Ergebnisse: 85 Prozent der Antworten beziehen sich direkt auf die Person des Vortragenden. Und fast alle sagen: Es war keine

Sekunde langweilig, wir hingen an seinen Lippen, er verstand uns und ging auf uns ein, er sprach unsere Sprache usw. Nie habe ich die Antwort bekommen: weil die Folien so professionell waren, weil wir die Botschaften gleichzeitig ablesen und hören konnten.

### **Der Mensch macht den Unterschied!**

Mein Anliegen ist es, Sie dabei zu unterstützen, ein starker Präsentator zu werden, und Ihnen Mut zu machen, diesen Weg der sinnlosen Folienschichten zu verlassen. Sie werden im nächsten Kapitel „Präsentation und Persönlichkeit“ erfahren, wie unterschiedlich Menschen sind und dass die einseitig mediale Aufbereitung nicht alle Menschen anspricht und überzeugt. Und Sie werden in allen weiteren Kapiteln Alternativen zu PowerPoint erhalten. Dem Thema „PowerPoint ganzheitlich, zweckmäßig und überzeugend einsetzen“ ist ein ganzes Kapitel gewidmet. Hier erfahren Sie die wichtigsten wissenschaftlichen Erkenntnisse zum Umgang mit PowerPoint und bekommen Anregungen zur wirkungsvollen Gestaltung Ihrer Folien.

### **Irrtum eindimensionale Rhetorik**

Vielleicht kennen Sie auch diese Situation: Sie bereiten eine Präsentation vor. Sie bedenken die Bedürfnisse und Interessen Ihrer Zielgruppe. Sie argumentieren nicht egozentrisch – sondern stellen den Nutzen, den Ihre Teilnehmer durch Ihren Vorschlag oder Ihr Produkt erreichen, in den Vordergrund. Sie geben Ihr Bestes – und trotzdem: Was für