



Liebe Leser,

hier ist er nun, der neueste Powerletter. Wenn Sie ihn interessant finden, schicken Sie ihn bitte per E-Mail an Freunde weiter. Unter <http://gero-teufert.de> kann sich jeder Interessierte eintragen.

1. **Fragen Sie am Ende nicht nach Fragen!**
2. **Beginnen Sie mit dem Schluss!**
3. **Was ist der Wert meiner Arbeit?**
4. **Improvisationstheater Maineid in Frankfurt**
5. **Die schlagfertige Antwort des Monats**
6. **Seminartermine**

Fragen Sie am Ende nicht nach Fragen!

„Äh, ja, das war alles. Noch Fragen?“, so höre ich öfter Präsentatoren das Ende ihrer Präsentation ankündigen. Hand aufs Herz, fast jeder von uns hat auf diese oder ähnliche Weise schon eine Präsentation abgeschlossen. Ihre Präsentation kann im Vorfeld noch so gut gewesen sein, Sie nehmen ihr enorm an Wirkung, wenn Sie diese so beenden. Daher gebe ich Ihnen zwei Tipps für Ihren Vortrag.

Erster Tipp: Beenden Sie eine Präsentation nicht mit der Aufforderung „noch Fragen?“. Häufig werden Ihnen gar keine Fragen gestellt. In diesem Augenblick sind Sie in der peinlichen Situation, dass Sie die Erwartungen der Zuhörer nicht erfüllen können, denn Sie sind in diesem Augenblick vom Publikum abhängig. Ob Fragen gestellt werden oder nicht, liegt oftmals nicht an der Qualität des Vortrags, sondern an dem inneren Modus, in den Sie Ihre Zuhörer versetzt haben. Nach einem 30minütigen Vortrag sind diese in den Empfängermodus eingerastet (bei manchen Rednern sogar im Tiefschlaf). Die grundlegende Regel „Da spricht einer und ich höre zu.“, versetzt das Publikum in eine Passivität, die nicht so einfach zu durchbrechen ist. Werden nach der Aufforderung keine Fragen gestellt, sieht man den Vortragenden oft von der Bühne schleichen mit den Worten „Na ja, wenn Ihnen etwas einfällt, dann können Sie sich ja noch an mich wenden.“ Auch das vermindert Ihre Souveränität als Vortragender und die Wirkung auf das Publikum.

Außerdem fordern Sie Ihre Kritiker dazu auf, Sie mal richtig schwitzen zu lassen. Statt der gewünschten Sachfragen werden Sie jetzt mit Kritik bombardiert. Sie müssen alle Register der Schlagfertigkeit ziehen, um in dieser Situation gut bestehen zu können.

Ab jetzt also bitte keine Aufforderung zur Fragenrunde am Ende der Präsentation mehr. Vertrauen Sie darauf, dass Ihre Zuhörer Ihnen wichtige Fragen auf jeden Fall stellen werden, unabhängig davon, ob Sie darum bitten oder nicht.

Beginnen Sie mit dem Schluss!

Wie sollte eine gute Präsentation beendet werden? Ich rate Ihnen gleich am Anfang Ihrer Vorbereitung, bevor Sie sich um alles andere Gedanken machen, folgende Dinge zu überlegen:

- An welche Zuhörer richtet sich meine Präsentation?
- Welche Möglichkeiten und Kompetenzen haben diese Menschen?
- Was sollen die Zuhörer nach der Präsentation tun?

Dazu ein paar Erläuterungen:

- An welche Zuhörer richtet sich meine Präsentation?
- Welche Möglichkeiten und Kompetenzen haben diese Menschen?

Es ist ein dramatischer Unterschied, ob Sie sich an den Vorstand eines großen Konzerns richten oder an die technische Abteilung eines kleinen Systemhauses. Je nach Aufgaben und Rollen haben Ihre Zuhörer andere Interessen und andere Entscheidungskompetenzen. Ihre Präsentation muss darauf abzielen, genau die Entscheidung Ihrer Zuhörer zu erwirken, welche diese auch treffen können. Je nachdem, wer Ihnen zuhört, werden Sie andere Fragestellungen in der Darstellung berücksichtigen müssen. Das bedeutet, dass Sie eine an die Zielgruppe angepasste Präsentation halten, auch wenn es sich um dasselbe Thema handelt. Leider gibt es viel zu viele Redner, die unabhängig von der Zuhörerschaft den gleichen Vortrag halten.

- Was sollen die Zuhörer nach der Präsentation tun?

Eine gute Präsentation endet mit einem konkreten Appell, einer Handlungsaufforderung oder einem Vorschlag. Viele Redner denken, „Na ja, jetzt habe ich alles gesagt und damit ist doch klar, dass die Zuhörer jetzt auf unser Angebot kommen könnten.“ Das ist leider nicht klar, Sie müssen es den Zuhörern auch **sagen**.

Typische Schlussformulierungen könnten diese sein:

„Deshalb bitte ich Sie, stimmen Sie jetzt für unser neues Bonifikationssystem.“

„Der erste Schritt, von einem neuen Dokumentenmanagementsystem profitieren zu können, ist eine Analyse über Ihr bestehendes System. Für diesen Schritt machen wir Ihnen folgendes Angebot:...“

Selbst wenn Sie ein Projektleiter sind und „nur“ einen Projektstand präsentieren, können Sie sich überlegen, welche konkreten Handlungen zur Verbesserung des Projekts beitragen können:

„Daher bitte ich Sie als Vertreter der Fachabteilung, lassen Sie uns noch ein wenig enger zusammen arbeiten und gemeinsam den Erfolg unseres Projektes sicher stellen.“

Wenn Sie denken: „Nach dem Vortrag könnten die Zuhörer einen Anmeldebogen ausfüllen.“, dann weisen Sie konkret darauf hin:

„Auf dem Tisch in der linken Ecke des Saals finden Sie unsere Anmeldebögen. Wenn Sie jetzt von dieser Vortragsreihe profitieren wollen, melden Sie sich an.“

Gute Satzanfänge, um einen Schlusssatz für die Präsentation zu finden sind die folgenden:

- „Ich finde...“
- „Ich wünsche mir...“
- „Ich empfehle Ihnen...“

Wenn Sie über diese Sätze einen konkreten Satzsatz gebildet haben, probieren den gleichen Satz noch einmal, aber lassen die einleitenden Worte „Ich finde.../Ich wünsche mir ...“ dabei weg. In den meisten Fällen erhöht das die Wirkung noch.

Ich empfehle Ihnen: Starten Sie mit dem Schluss!

In meinem Seminar „Spannender Präsentieren! Rhetorik als Infotainment“ bekommen Sie noch viele weitere Tipps für Ihre Reden und Präsentationen. Sie bekommen zusätzlich ein individuelles Feedback zu Ihrer persönlichen Art zu reden und Ihrer Wirkung auf Zuhörer und viele Tipps wie Sie diese Punkte verbessern können.

[Spannender Präsentieren! Rhetorik als Infotainment](#)

- 17.09.08 - 18.09.08 in Idstein
- 17.10.08 - 18.10.08 in Frankfurt
- 05.12.08 - 06.12.08 in Idstein

Was ist der Wert meiner Arbeit?

„Ich lasse mein Urteil über meine Arbeit nicht von Kritikern abhängig machen. Du musst selbst ein Gefühl für den Wert deiner Arbeit finden oder du verlierst jeden Maßstab und deine eigene Urteilskraft“

Diese starken Worte stammen vom Schauspieler Götz George. Für Nicht-Schauspieler sind es meist nicht die Kritiker aus der Presse, welche den Weg begleiten, sondern die Familie, die Vorgesetzten oder Kollegen, das soziale Umfeld, das jeder von uns hat.

Durch welche Werte lassen Sie sich steuern? Geld? Statussymbole wie den schönen Firmenwagen? Gesellschaftliche Anerkennung? Innere Zufriedenheit? Sie sollten diese Werte kennen, denn dann wissen Sie auch, auf welche Weise Sie selbst Ihren beruflichen Selbstwert definieren. Gerade an diesen Punkten kann man Sie am leichtesten beeinflussen.

Äußert sich jemand despektierlich zu einer Eigenschaft, die Sie selbst kritisch betrachten, verletzt Sie das besonders. Wünschen Sie sich einen größeren Wagen und jemand sagt: „Du hast ja nur so einen kleinen japanischen Reisschüssel.“, dann trifft Sie das weit mehr als denjenigen, der mit seinem Auto zufrieden ist. Der Zufriedene könnte nämlich einfach antworten „Ja, genau so ist es!“, während Sie an diesem Punkt sich rechtfertigen werden. „Auch mit so einem japanischen Auto komme ich überall hin. Es kommt doch gar nicht auf die Marke an. Ich denke eben preisbewusst“ - und so weiter. An diesem Verhalten erkennt der Angreifer, dass er Sie getroffen hat.

Mein Tipp für Sie: Stehen Sie zu dem was Sie sind und was Sie haben. Denken Sie öfter darüber nach, welche Werte für Sie die entscheidenden sind - ohne dass Sie das an dem Werturteil der Gesellschaft oder anderer Menschen festmachen.

In meinem Seminar „Schlagfertig und erfolgreich“ erfahren Sie, wie Wertesysteme unser Verhalten beeinflussen und wie Sie sich davor schützen sich durch die Übernahme fremder Wertesysteme in die Rechtfertigungsfalle zu begeben.

Schlagfertig und erfolgreich

- 11.10.08 in Idstein
- 21.11.08 in Frankfurt oder Idstein

Schlagfertig und erfolgreich Premium (2 Tage)

- 03.11.08 - 04.11.08 in Frankfurt oder Idstein

Improvisationstheater Maineid in Frankfurt

Einige Leser hatten mich nach den Details zum Improvisationstheater Maineid gefragt. Maineid spielt Impro-Theater ohne vorgegebenen Text, ohne Regie und Requisiten. Unser nächster Bühnentermin ist am Freitag, 05.09.2008 um 20:00 Uhr auf der Interkulturellen Bühne, Alt Bornheim 32, Frankfurt/Main. Weitere Informationen und auch die Anmeldung zum Maineid-Newsletter unter:

<http://maineid-impro.de>

Die schlagfertige Antwort des Monats

Ein Seminarteilnehmer griff eine überwiegend in Schwarz gekleidete Teilnehmerin an:

Er: „Ganz in Schwarz? Trägst Du Trauer“

Sie: „Ja klar, ich habe mein Mitleid für Dich zu Grabe getragen.“

Wenn Sie besonders schlagfertige Antworten hören, senden Sie diese an gero@gero-teufert.de. Die beste Antwort wird mit einer freien Teilnahme an meinem Seminar „Schlagfertig und erfolgreich“ im Wert von 398,00 € belohnt.

Seminartermine

Spannender Präsentieren! Rhetorik als Infotainment

- 17.09.08 - 18.09.08 in Idstein
- 17.10.08 - 18.10.08 in Frankfurt
- 05.12.08 - 06.12.08 in Idstein

Wer zu mir in das zweitägige Rhetorikseminar kommt, dem garantiere ich, dass er wesentlich besser präsentiert als vorher. Wenn Sie schon länger mit dem Gedanken gespielt haben, Ihr öffentliches

Auftreten mit mehr Entertainment anzureichern, wenn Sie Faszination statt Langeweile beim Reden auslösen wollen, dann melden Sie sich gleich hier zum Seminar: [„Spannender Präsentieren“](#) an.

[Schlagfertig und erfolgreich](#)

- 11.10.08 in Idstein
- 21.11.08 in Frankfurt oder Idstein

Nie wieder sprachlos. Wie reagieren Sie clever auf Kritische Fragen, Querschläger, Killerphrasen oder verbale Tiefschläge in Meetings, Verhandlungen, bei Präsentationen oder auf dem Flur? Lernen Sie, direkt eine Antwort zu finden und nicht erst eine Stunde danach. Anmeldung zum Seminar: [„Schlagfertig und erfolgreich“](#).

[Schlagfertig und erfolgreich Premium \(2 Tage\)](#)

- 03.11.08 - 04.11.08 in Frankfurt oder Idstein

Zwei Tage Intensivtraining Schlagfertigkeit. Was andere Teilnehmer sagen: *„Ich habe früher viele solcher Seminare besucht, aber keines war so exzellent. Dieses Seminar sollte ein absolutes MUSS für jeden Berater sein. I am still impressed!“*

Anmeldung zum Seminar: [„Schlagfertig und erfolgreich Premium“](#).

[Erfolgreich vorstellen beim Kunden](#)

- 14.11.08 in Frankfurt

Dieses Seminar richtet sich an alle IT-Berater und IT-Freiberufler. Sich so vorzustellen, dass der Kunde wirklich überzeugt ist, Sie einzusetzen, ist eine Kunst. Wenn Sie sich geschickt präsentieren und Ihre Erfolge gut darstellen, erreichen Sie schneller einen neuen Projekteinsatz und können höhere Tagessätze erzielen. Sie investieren einen Tag für ihre eigene Weiterbildung, der sich schnell bezahlt macht.

Melden Sie sich gleich hier zum Seminar: [„Erfolgreich vorstellen beim Kunden“](#) an.

Ich wünsche Ihnen viel Erfolg und eine gute Zeit

Gero Teufert
<http://gero-teufert.de>

Wenn Sie unsere E-Mails nicht mehr erhalten wollen, melden Sie sich bitte. Ich werde Sie dann sofort aus dem Verteiler nehmen. Wichtig! Bitte E-Mail Adresse angeben, an die der Powerletter geschickt wurde!