



Liebe Leser,

hier ist er, 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.

Inhalt

1. **Wird es nicht Zeit, etwas zu ändern?**
2. **Zehn Tipps für wirksame Präsentationen!**
3. **Der Wert des Geldes**
4. **Seminartermine**

Wird es nicht Zeit, etwas zu ändern?

Würden Sie sich in einen Reisebus setzen, wenn Sie wüssten, dass 90 % aller Reisebusse von der Fahrbahn abdriften und gar nicht am Ziel ankommen?

Vermutlich nicht. Wenn ich am Anfang meiner Seminare die Teilnehmer frage, welchen Anteil der Präsentationen sie als unerträglich, nervig oder langweilig bezeichnen würden, dann sagt eine große Mehrheit der Teilnehmer, die Quote sei über 90 %. Hand auf's Herz, liebe Leser, wie empfinden Sie das? Denken Sie insbesondere an Ihre Meetings, an Messen und Konferenzen. Geht es Ihnen auch so, dass Sie erschöpft aus solchen Veranstaltungen kommen, die eigentlich inspirieren und neue Impulse setzen sollten?

Das ist doch ganz erstaunlich. Die meisten Teilnehmer leiden unter Präsentationen, aber sie ändern nichts. Wertvolle Arbeitszeit wird mit ineffizienten Präsentationen vergeudet, aber niemand tut etwas dagegen.

Wie sieht es mit Ihnen aus? Wenn Sie auch meinen, dass 90 % der Präsentationen abdriften und ihr Ziel verfehlen, gehören Sie doch sicher zu den anderen 10%, oder? Falls Sie feststellen sollten, dass Ihre Präsentationen aussehen wie die meisten, habe ich hier ein paar Tipps für Sie:

Zehn Tipps für wirksame Präsentationen!

1. Präsentation ist nicht gleich PowerPoint!

PowerPoint ist ein Vehikel, das helfen soll, Inhalte zu transportieren. Steve Jobs hat einmal gesagt „Computer sind das Fahrrad für den Geist.“ Mit anderen Worten, der Geist ist der Motor. Bei den meisten Präsentatoren ist es allerdings so, dass PowerPoint zum Motor gemacht wird. Der Redner ist nur noch Beiwerk und Folienvorleser. Wenn Ihre Präsentationen gut wirken sollen, dann ändern Sie das.

2. Präsentation und Handout sind verschiedene Dinge!

Die meisten Redner finden es ungemein praktisch, dass Powerpoint Folien sowohl als Dokumentation als auch für die Präsentation verwendet werden können. Dieser Zusammenwurf ist eine einzige Katastrophe. Eine Folie, die sich selbst erklärt, erzeugt Langweile. Warum soll Ihnen das Publikum denn noch zuhören, wenn es auf der Folie schon alles gelesen hat? Folien sind Folien und Dokumentationen sind Dokumentationen. Folien

sollen Ihre Argumente unterstützen und nicht noch einmal herbeten. In der Dokumentation können Sie ins Detail gehen. **Trennen Sie Dokumentation und Präsentation!**

3. Präsentation und Notizzettel sind verschiedene Dinge!

Viele Redner benutzen die Präsentation als die eigene Gedächtnisstütze zum Vortrag. Ungemein praktisch, aber für die Zuhörer ungemein langweilig. Ihre Stichpunkte zum Vortrag notieren Sie sich bitte auf Rednerkarten oder Sie drucken sich Ihre Folien auf dickeres Papier. Aber bitte zeigen Sie diese nicht den Zuhörern!

4. Entfernen Sie alle Textfolien aus Ihrer Präsentation!

Ich meine das wirklich ernst. Alle Textfolien raus! 90% aller Folien Ihrer Präsentation landen im Müll. Text nimmt Ihnen die Energie aus Ihrem Vortrag. Sobald über einen Beamer Text an eine Wand geworfen wird, fangen Ihre Zuhörer an zu lesen und hören Ihnen nicht mehr zu. Sie überlassen es den Zuhörern, wann sie wieder zurück zum Vortrag kommen. Der amerikanische Forscher John Sweller hat nachgewiesen, dass es den Zuhörern schwerer fällt Informationen zu verarbeiten, wenn sie sowohl schriftlich als auch mündlich vorgetragen werden. Professor Sweller zog folgendes Fazit aus seinen Untersuchungen: „Die übliche Nutzung von PowerPoint hat sich als Desaster entpuppt. Diese Präsentationen gehören auf den Schrottplatz.“ Eine gute Folie braucht keinen Text!

5. Reduzieren Sie!

Reduzieren Sie die Dinge, die Sie präsentieren auf die essentiellen Daten. Die meisten Redner glauben, je mehr Daten und Argumente sie vorbringen, desto besser sei die Wirkung auf das Publikum. Das Gegenteil ist der Fall. Es ist nicht die Fülle der Argumente, sondern das eine Argument, das Sie auf die emotionale Ebene bringen können, das die Entscheidung beeinflusst. Trainieren Sie Ihre rhetorischen Fähigkeiten, um das zu erreichen. In meinem [Seminar](#) gebe ich den Teilnehmern viele Techniken an die Hand, wie sie das erreichen können.

6. Eine Botschaft pro Folie!

Eine Folie trägt genau eine Botschaft, nicht mehr. Der Inhalt muss vom Publikum in zwei Sekunden erfassbar sein. Diese Botschaft stellen Sie als Grafik oder besser als Bild dar. Bei allen Grafiken prüfen Sie bitte, ob diese nicht besser am Flipchart dargestellt werden können, meist erzielen Sie dort die bessere Wirkung. Wenn Sie der Meinung sind, am Flipchart gehe das nicht, dann prüfen Sie bitte ein zweites Mal, ob Sie die Daten ausreichend reduziert haben.

7. Benutzen Sie Grafiken und Bilder!

Stellen Sie Grafiken und Bilder dar. Nehmen Sie nur eine Grafik oder ein Bild pro Folie. Reduzieren Sie die Inhalte Ihrer Grafiken auf die wesentlichen Elemente. Achten sie darauf, dass die Darstellung für Ihre Zielgruppe verständlich ist. Stellen Sie Ihre Grafiken ohne Überschrift dar (Ich meine hier die Präsentation, in Ihrem Handout sollte die Grafik durch Text verständlich werden).

8. Die dunkle Seite ist Macht.

Nein, liebe Star-Wars-Fans, das ist kein Tippfehler. Ich rede nicht von dunklen Kräften sondern ganz einfach von einer schwarzen Folie. Fügen Sie zwischen Ihre Bilder und Grafiken mal eine schwarze Folien ein. In diesem Moment gibt es an der Leinwand nichts mehr zu sehen und Sie als Redner stehen wieder voll im Fokus Ihrer Zuhörer. Sie werden sich wundern, wie sehr diese strategisch gesteuerte Aufmerksamkeit Ihren Vortrag verändert.

9. Nutzen Sie das Flipchart!

Wie oft benutzen Sie das Flipchart in Ihren Präsentationen? PowerPoint-Folien sind statisch und leblos. Ganz anders das Flipchart: Ein weißes Blatt Papier und ein charismatischer Redner. Ein Akt des Entstehens vor den Augen des Publikums. Hier werden Daten lebendig

und der Vortrag erfährt eine dynamische Unterstützung, wenn Sie verstehen das Flipchart richtig einzusetzen. Kennzahlen, Balken- und Tortendiagramme und sogar viele technische Zeichnungen lassen sich sehr gut an das Flipchart bringen. Ihre Zuschauer sind immer Teilnehmer an einem Akt des Erschaffens. Nutzen Sie das Flipchart; natürlich ohne dass gleichzeitig noch etwas an die Leinwand gebeamt wird. Wenn Sie erfahren wollen, wie Sie mit dem Flipchart eine ganz große Show machen, dann bekommen Sie dazu noch viele Tipps in meinem [Seminar](#).

10. Machen Sie's auch ohne?

Keine Angst, Ihre Kleidung dürfen Sie anbehalten. Aber stellen Sie sich Folgendes vor: Nach der ersten Folie fallen sämtliche technischen Geräte aus. Ersatz ist so schnell nicht zu beschaffen. Sind Sie wirklich in der Lage, Ihren Vortrag auch wirkungsvoll ohne Laptop und PowerPoint zu halten? So richtig „unplugged“? Wenn die Antwort „nein!“ lautet, rate ich Ihnen sich gründlicher vorzubereiten. Jeder Redner sollte in der Lage sein, die wesentlichen Inhalte und insbesondere den Nutzen seines Vortrags auch ohne technische Unterstützung zu vermitteln. Einige Tipps zur Vorbereitung habe ich ja schon im letzten Powerletter gegeben.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen viel Erfolg mit einer neuen Sicht auf Präsentationen. Wenn Sie mehr erfahren wollen, kommen Sie in mein Seminar [„Rhetorik als Infotainment“](#).

Der Wert des Geldes

Ein wunderbaren satirischen Beitrag zur Finanzkrise und dem verantwortungsvollen Verhalten von Bankern habe ich auf YouTube gesehen. Der Beitrag ist auf Englisch. Viel Spaß.

<http://de.youtube.com/watch?v=mzJmTCYmo9g>

Seminartermine

[Spannender Präsentieren! Rhetorik als Infotainment](#)

- 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](#)

- 21.11.08 in Frankfurt

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“](#).

[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>
