

## „... und plötzlich hört mir jeder zu“



„Wie sieht der ideale Ausbilder aus? Und: Was motiviert oder demotiviert in der Bankausbildung?“ Auszubildende aus verschiedenen Filialen einer großen deutschen Bank, die federführend an dieser Umfrage beteiligt waren, sollen die Ergebnisse auf einer Ausbildertagung präsentieren. Dafür haben sie eine Stunde Zeit, in der auch auf Fragen und Diskussionsbeiträge eingegangen werden soll. Als es soweit ist, sitzen im Plenum etwa 50 Ausbilder. Sie sind gerade gestärkt aus der ersten Pause am Vormittag zurückgekehrt und warten nun gespannt auf die Ergebnisse.

### Der Einstieg in die Präsentation

Was dann folgt, sprengt die Grenzen einer klassischen Präsentation: Zunächst ertönt der Jingle von „DSDS“, dann tritt die Moderatorin auf und begrüßt die Jury, in der auch „Dieter Bohlen“ vertreten ist. Nach und nach stellen sich verschiedene Kandidaten, die von Auszubildenden gespielt werden, der Jury: Sie bewerben sich für „Deutschland-suchtden-Super-Ausbilder“. Innerhalb der Vorstellung teilt jeder Bewerber mit, was ihn als „Super-Ausbilder“ auszeichnet. Unmittelbar danach erfahren die Zuhörer, was unter anderem „Dieter Bohlen“ davon hält. Seine Kommentare („... da drehen sich bei mir die Darmwände“) werden nur durch die Aussagen des „wiedergeborenen“ Unternehmensgründers getoppt, die in der heutigen Zeit so herrlich anachronistisch klingen. Schnell wird klar, welcher Bewerber sich im „Recall“ bewähren darf. Wie in der Fernsehsendung müssen auch hier die Kandidaten verschiedene Aufgaben bewerkstelligen, bevor am Ende der Show „Deutschlands-Super-Ausbilder“ gefeiert werden kann. Durch diese sehr unterhaltsame Darbietung ist allen Zuhörern klar geworden, wie aus Sicht von Auszubildenden der ideale Ausbilder aussieht.

Im zweiten Teil der Präsentation erscheint in Gestalt einer Auszubildenden die österreichische Fernsehmoderatorin Arabella Kiesbauer. Es gibt nur einen Unterschied zum Original: die Auszubildende ist noch attraktiver. Sie begrüßt die Gäste zu einer neuen Ausgabe ihrer Talkshow mit dem Thema: „Was motiviert oder demotiviert in der Bankausbildung?“ Dazu hat sie Auszubildende aus verschiedenen Jahrgängen und Filialen eingeladen, die über ihre Erfahrungen berichten. Auch zwei Schülerinnen, ebenfalls dargestellt von Auszubildenden, sind ihrer Einladung gefolgt. Sie erzählen von ihren Hoffnungen und Erwartungen, die sie mit einer Bankausbildung verknüpfen. Nachdem „Arabella Kiesbauer“ alle Gäste begrüßt und ihnen Gelegenheit zu einem ersten Statement ge-

geben hat, geht sie ins Publikum und eröffnet die Diskussion. Am Ende dieser „Talkshow“ haben alle Ausbilder zahlreiche Antworten erhalten auf die Frage: „Was motiviert oder demotiviert in der Bankausbildung?“ Bevor die Ausbilder in die Mittagspause gehen, erheben sie sich von ihren Stühlen und spenden minutenlang Beifall. Das war der Lohn für eine ungewöhnliche, sehr gelungene Präsentation.

Kein Einsatz von üblichen Medien wie PowerPoint oder eines Tageslichtprojektors. Keine klassische Gliederung, keine Floskeln wie „Ich freue mich, dass Sie so zahlreich erschienen sind“. Ganz im Gegenteil: Ideenreich und schwungvoll bekamen die Zuhörer eine Präsentation geboten, die informativ und unterhaltsam zugleich war. Eine Performance, die jeglichen Normen einer sonst üblichen Präsentation widersprach. Sie repräsentiert beispielhaft das Motto dieses Buches: „Mit jugendlicher Power zum Erfolg – trotz Angst!“

**Ideenreich  
statt klassischer  
Gliederung**

So wie in diesem Beispiel könnte es auch für Sie losgehen: Ob es sich dabei um eine Umfrage, das Vorstellen von Arbeitsergebnissen, Teilprojekten oder Ihre mündliche Abschlussprüfung dreht – was in der Schule noch die Ausnahme war, wird im Beruf mit zunehmender Dauer und Karriere zum Standard: das Präsentieren. Das bedeutet: Immer wieder kommen Sie in Situationen, wo Sie aus der schützenden Anonymität heraustreten und vor Kollegen, Vorgesetzten und Kunden einen Sachverhalt präsentieren dürfen. Das sind die Momente, wo Ihnen plötzlich jeder zuhört.

**Anlässe für  
Präsentationen**

## Was ist eine Präsentation?

Präsentation lässt sich wie folgt definieren:

In jeder Situation, in der eine Person versucht, mit Hilfe von Informationen auf andere Menschen Einfluss auszuüben, findet eine Präsentation statt.

**Zwei Präsentationstypen**

1. Informationspräsentation und
2. Überzeugungspräsentation

... sind die beiden Präsentationstypen, die wir generell unterscheiden können. Während die Informationspräsentation dazu beiträgt, dass ein Zuhörer ein Konzept, ein Produkt oder eine Dienstleistung versteht, bietet die Überzeugungspräsentation eine Entscheidungshilfe. Die Grenzen zwischen diesen beiden Varianten sind fließend.

Wer informiert, will vielfach auch andere dazu bewegen, ein Produkt zu kaufen, eine neue Arbeitsweise umzusetzen oder eine bestimmte Entscheidung zu treffen. Unabhängig davon, ob es sich nun um eine Informations- und/oder Überzeugungspräsentation handelt, in beiden Fällen ist die Visualisierung von zentralen Inhalten ein wesentliches Merkmal (s. Abb.1).

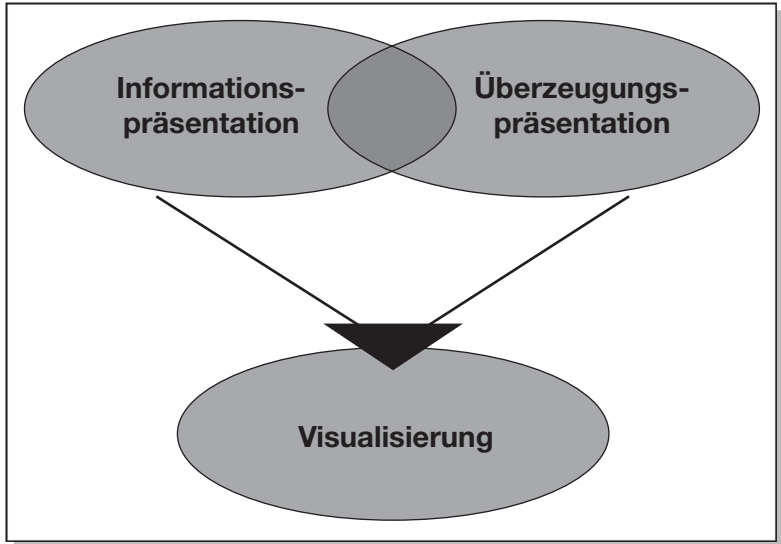


Abb. 1:  
Visualisierung – sehen,  
worüber Sie  
sprechen

**Präsentation – wozu eigentlich?**

Informationen, Ideen, Gedanken müssen „übergebracht“ werden – das ist die Aufgabe einer Präsentation. Sie soll etwas bewegen, andere „ins Boot holen“, Ziele verwirklichen helfen. Eine erfolgreiche Präsentation ist mehr als nur ein einmaliger Zeitaufwand – sie bietet Ihnen die Möglichkeit, Ihre Kompetenz ins rechte Licht zu rücken, und die Chance, Ihre „Visitenkarte“ zu überreichen. Denken Sie in diesem Zusammenhang nur an die Auszubildenden im eingangs genannten Beispiel, die sich mit ihrer Darbietung positiv im Gedächtnis der Ausbilder „eingebrennt“ haben. Der Erfolg Ihrer Präsentation beeinflusst, was aus der Sache wird, wie viel Einfluss Sie bekommen und welches Ansehen Sie in Ihrem (Ausbildungs-)Betrieb genießen.

## Was entscheidet über den Erfolg einer Präsentation?

Eine Präsentation ist ein Transport von Informationen. An diesem Transport sind drei wesentliche Ebenen beteiligt:

1. Der Inhalt: **Was** wird vorgestellt?
2. Die Verpackung: **Wie** wird der Inhalt dargeboten?
3. Die Persönlichkeit des Redners: **Wer** präsentiert den Inhalt?

In Seminaren für Auszubildende zum Thema „Präsentationstechnik“ sind diese drei Ebenen auf einem Flipchart zu sehen (s. Abb. 2). Die Teilnehmer werden gebeten, die folgende Schätzfrage zu beurteilen: Welche Ebene entscheidet am meisten über den Erfolg einer Präsentation?

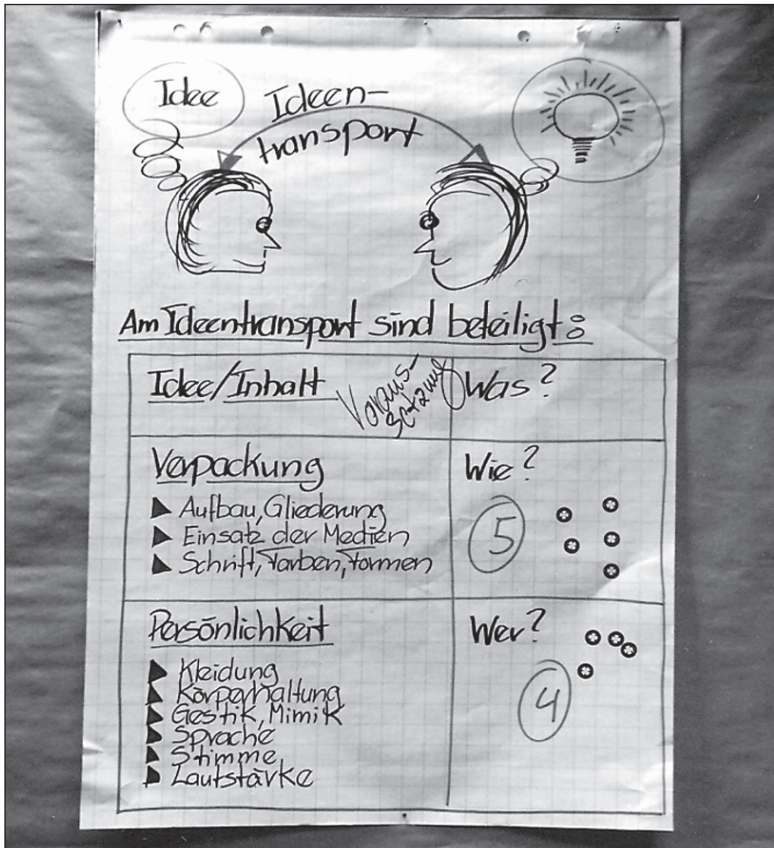


Abb. 2: Die drei Ebenen einer Präsentation

Was vermuten Sie? Um es vorweg zu nehmen: Auf diese Frage gibt es keine definitiv wissenschaftliche Antwort, aber einige sehr aufschlussreiche Forschungsergebnisse.

### Eigenlob stimmt

#### Wer wird befördert?

In ihrem Buch „Eigenlob stimmt“ (Sie haben ganz richtig gelesen. Sabine Asgodom hat die ursprüngliche Volksweisheit „Eigenlob stinkt!“ umgedeutet und als Leitsatz für den Erfolg durch Selbst-PR aufgestellt.) zitiert die Autorin eine Untersuchung, die im amerikanischen Computerunternehmen IBM durchgeführt worden war. Die Frage lautete: „Woran liegt es, ob ein Mitarbeiter befördert wird?“ Nach dieser Auswertung sind drei wesentliche Dinge für die Karriere entscheidend:

1. Die Qualität der Arbeit.
2. Das „Image“, also der Eindruck, den jemand erzeugt.
3. Der Bekanntheitsgrad des Mitarbeiters im Unternehmen.

Aber jetzt schnallen Sie sich fest: Nicht die Aufzählung hat Erstaunen ausgelöst, sondern die prozentuale Verteilung der Antworten (s. Abb. 3).

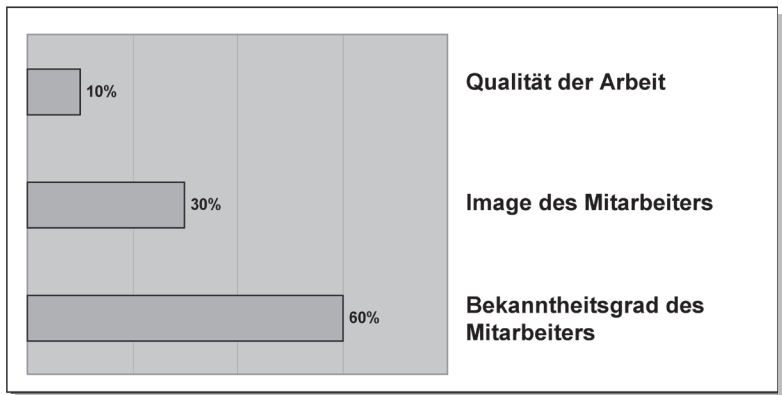


Abb. 3: Prozentuale Verteilung der Antworten

Spielen Sie mit dem Gedanken, das Ergebnis in Bezug auf deutsche Verhältnisse relativieren zu wollen, weil die Amerikaner angeblich oberflächlicher sind als wir? Wenn dem so ist, dann schauen Sie sich nur einmal in Ihrem Ausbildungsbetrieb um und überlegen Sie, wer da den Schnellzug nach oben nimmt und wer im Bummelzug sitzt. Diesen Blick einmal zu wagen, empfiehlt jedenfalls Sabine Asgodom all denjenigen,

die noch daran zweifeln, dass das Fortkommen in der Firma, Karriere und Erfolg zu 90 Prozent auf guter Selbstdarstellung beruhen. Warum das so ist, liegt ihrer Meinung nach auf der Hand: „Wenn eine Führungsposition zu besetzen ist, denken die Chefs/Chefinnen selbstverständlich erst an diejenigen, die sie kennen. [...] Wir können noch so toll sein – wenn es die anderen nicht bemerken, enden wir trotzdem als graue Maus oder als ‚gute Seele‘ des Unternehmens“ (ASGODOM 1996, S. 10-11). Deshalb lautet ihre Empfehlung: Tun Sie alles, damit Ihre Bosse Sie kennenlernen – mit Hilfe geschickter Selbst-PR! (vgl. ASGODOM 1996, S. 10). Lapidar formuliert: Klappern gehört zum Handwerk. Und zu den Werkzeugen der Selbst-PR zählt die Präsentation.

**Klappern  
gehört zum  
Handwerk**

### **Der Ton macht die Musik**

Kennen Sie diese Redewendung? Sie drückt aus, dass es immer darauf ankommt, wie etwas mitgeteilt wird. Aber ist das tatsächlich so? 1971 veröffentlichte der amerikanische Psychologe Albert Mehrabian erstaunliche Forschungsergebnisse zur Wirkung nonverbaler Kommunikation. Seine Erkenntnisse waren so extrem, dass sie unter den Angehörigen der professionellen Kommunikation ein Raunen auslösten. Er fand nämlich heraus, was beim Kommunizieren ausschlaggebend ist. Aufgepasst:

- ▶ die Worte, also der Inhalt: 7 Prozent,
- ▶ die Stimme: 38 Prozent,
- ▶ die Körpersprache: 55 Prozent.

Lassen Sie sich die Zahlen noch einmal auf der Zunge zergehen. Das ist die Erkenntnis des letzten Jahrhunderts: Im Mittelpunkt einer überzeugenden Präsentation steht der Mensch mit seiner Stimme und Körpersprache, und zwar zu mehr als 90 Prozent. Eine Zahl, die sich anscheinend wiederholt (siehe IBM). Nicht der transportierte Inhalt ist für die Wirkung einer Präsentation ausschlaggebend – das ist nur ein Wunsch der meisten Redner. Entscheidend ist vielmehr das Gefühl, das dieser Inhalt bei den Zuhörern auslöst. Nur darum geht es. Dabei ist es völlig egal, wie viele Details der Präsentation die Zuhörer behalten haben. Der Ton macht die Musik – das stimmt also!

**90 % einer  
überzeugen-  
den Präsen-  
tation ma-  
chen Stim-  
me und Kör-  
persprache aus**