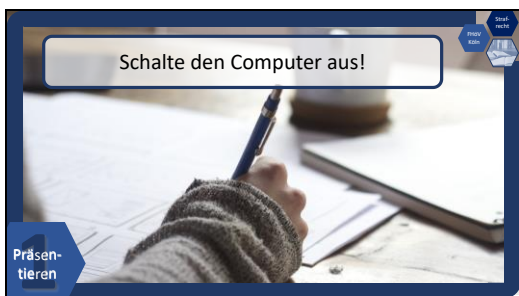


Die Inhalte dieser Präsentation basieren auf den „Tipps zur Verbesserung Deiner Präsentation“ von Garr Reynolds, Autor von Presentation Zen (<https://www.presentationzen.com/>).



Die meisten Leute öffnen ihren Laptop und schreiben zunächst eine Übersicht oder eine Gliederung. Tu das nicht. Deine Vorbereitungen sollten zu Beginn analog erfolgen. Schalte die Technologie ab und minimiere mögliche Ablenkungen. Du musst deine Idee aus deinem Kopf kriegen und dann auf einer Wand sichtbar machen, so dass du sie selbst gut sehen kannst, teilen kannst und verbessern kannst. Wir müssen die Details sehen und dann entweder Details entfernen oder auch hinzufügen, wo es nötig ist (meistens müssen wir sie entfernen). Wir müssen das größere Bild *sehen*. Ideen und Muster sind leichter zu sehen, wenn sie an einer Wand oder auf einem Tisch angeordnet sind.



Auch wenn wir “unsere Geschichte erzählen“, erzählen wir eigentlich die Geschichte unserer Zuhörer. Gut aufgebaut und erzählt, ist unsere Geschichte in Wirklichkeit ihre Geschichte. Ja, die Handlung – die Ereignisse und Fakten und die Reihenfolge, in der sie angeordnet werden- mag für uns einzigartig sein, aber das Thema ist universell. Die Botschaft oder die Lektion muss zugänglich und nützlich für deine Zuhörer sein. Der Ratschlag ist vielleicht nicht neu und hört sich nicht aufregend an, aber es stimmt: Kenne dein Publikum!



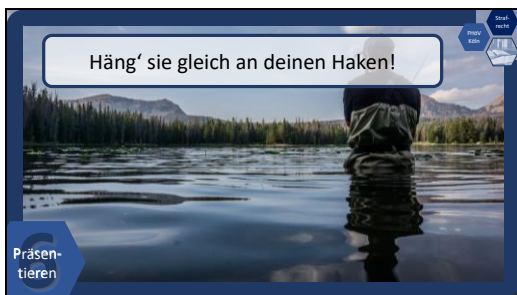
Der Aufbau der Präsentation kann sehr, sehr einfach sein, aber du brauchst ihn, um deine Geschichte aufzubauen. Wenn du deine Präsentation hältst, wird die Struktur für die Zuhörer oft unsichtbar sein, aber sie wird den entscheidenden Unterschied zwischen einer guten und schlechten Präsentation ausmachen.



Was ist deine Hauptaussage und Botschaft? Woran sollen sich die Leute WIRKLICH erinnern? Wie sollen sie handeln? Details sind wichtig. Daten und Beweise und eine logische Abfolge sind wichtig. Aber wir dürfen nicht den Blick dafür verlieren, was wirklich wichtig ist und was nicht. Oft vermitteln Vorträge den Zuhörern viele Details und eine Menge an Informationen, die diese nach dem Vortrag zum größten Teil völlig vergessen (falls sie es überhaupt jemals verstanden haben). Je mehr Details du verwendest und je komplexer dein Vortrag ist, desto klarer muss für dich sein, was dein Publikum hören, verstehen und in Erinnerung behalten soll. Wenn das Publikum nur eine Sache behält, was soll dies sein? Schreib es auf und hänge es so an die Wand, dass du es niemals aus dem Blick verlierst.



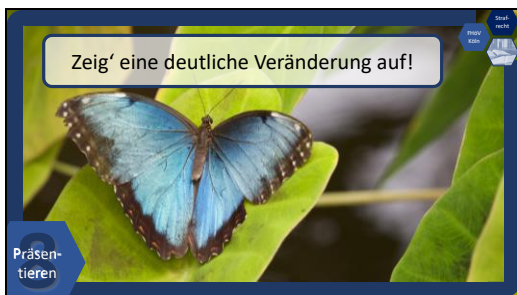
Dies betrifft sowohl den Inhalt deines Vortrags als auch die Visualisierungen, die du gegebenenfalls nutzt. Das Überflüssige zu entfernen ist eine der schwierigsten Aufgaben, weil wir als Vortragende so tief in der Materie drin sind, dass ALLES wichtig erscheint. Es mag sein, dass alles wichtig ist, aber wenn du nur zehn Minuten oder eine Stunde Zeit hast, musst du schwierige Entscheidungen treffen, was Teil des Vortrags sein wird und was nicht. Das kennen professionelle Geschichtenerzähler nur zu gut. Was Teil des Vortrags ist, muss dies aus einem guten Grund sein. Der legendäre Schriftsteller Anton Tschechow gab folgenden Rat: "Entferne alles, was für die Geschichte keine Relevanz hat. Wenn du im ersten Kapitel ein Gewehr erwähnst, das an der Wand hängt, muss es im zweiten oder dritten Kapitel auf jeden Fall abgefeuert werden. Wenn es nicht abgefeuert wird, sollte es dort nicht hängen."



Der fantastische Regisseur Billy Wilder sagte, dass wir sie "an der Gurgel packen und nicht mehr loslassen" sollen. Wir müssen unser Publikum früh in den Bann ziehen. Verschwende keine Zeit zu Beginn mit Formalitäten oder Höflichkeiten. Starte mit einem Knaller. Sichere dir die Aufmerksamkeit des Publikums und erhalte sein Interesse durch Abwechslung und Unerwartetes, das auf einer Struktur basiert, die das Publikum an ein Ziel führt. Zuhörer erinnern sich für gewöhnlich am besten an den Anfang und an das Ende – verschwende diese wichtigen Anfangsminuten nicht! Zu viele Vortragende verzetteln sich zu Beginn mit Hintergrundgeschichten oder Details über unwichtige – oder sogar irrelevante – Punkte und verpassen den entscheidenden Moment – und die Zuhörer fangen an, sich aus Verwirrung oder Langeweile am Kopf zu kratzen.



Kein Konflikt, keine Geschichte. Nicht alle Vorträge handeln von einem Problem, das gelöst werden muss, aber sehr viele. Und wir können sicherlich jeden Vortrag verbessern, wenn wir uns klar machen, was auf dem Spiel steht und welche Hindernisse überwunden werden müssen. Eine Definition aus dem Buch *Story Proof: The Science Behind the Startling Power of Story* lautet: „Eine Geschichte ist eine Erzählung, die auf einem Charakter basiert, der kämpft, um Schwierigkeiten zu überwinden und ein wichtiges Ziel zu erreichen.“ Dies mag nicht unmittelbar auf alle Arten von Vorträgen zutreffen, die du hältst, aber viele Beispiele, die wir geben, oder Erfahrungen, die wir teilen, um unseren Standpunkt zu verdeutlichen, werden von Problemen handeln, die wir lösen müssen. Indem du diesen Kampf und Konflikt darstellst, machst du die Dinge klar, bindest das Publikum ein und verankerst die Dinge in seinem Gedächtnis.



Eine Veränderung zu bewirken ist eine notwendige Bedingung einer wirksamen und erfolgreichen Rede. „Ein Vortrag, der keine Veränderung bezweckt, ist eine Verschwendung von Zeit und Energie“, sagt der Geschäftsguru Seth Godin. Vorträge und Reden sind normalerweise eine Mischung aus Information, Inspiration und Motivation. Immer wenn wir auf einer Bühne gehen, um zu sprechen, geht es um Veränderung. Man kann diese Veränderung in zweierlei Hinsicht sehen. Erstens bringt der Inhalt jeder guten Präsentation oder Geschichte eine Veränderung irgendeiner Art mit sich. Zweitens wird eine erfolgreiche Präsentation oder eine gut erzählte Geschichte eine Veränderung bei den Zuhörern bewirken. Manchmal kann dies eine große, manchmal eine kleine Veränderung sein. Zu häufig ist die einzige bewirkte Veränderung des Vortragenden beim Publikum der Wechsel vom Wachsein zum Schlaf.



Geschichtenerzähler, Filmemacher und Schriftsteller wissen, dass es die Gefühle sind, die Menschen am tiefsten beeinflussen. Ja, Tatsachen, Ereignisse und Strukturen sind wichtig, aber woran sich die Menschen erinnern – und was sie viel eher dazu bringt zu handeln – ist, welche Gefühle die Erzählung in ihnen ausgelöst hat.



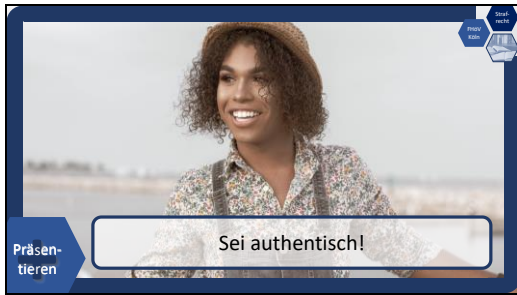
## Auf Geschichten gepolt

Wir orientieren uns an Geschichten, wir sind Geschichtenerzähler. Keine bullet-points-erinnernde Wesen. Es entspricht unserem Wesen, von Geschichten angezogen zu werden, von ihnen zu lernen und sie weiterzuerzählen. „Die besten Geschichten bringen die Menschen zum Staunen,“ sagt Andrew Stanton von Pixar. Zwar hängt dies vom Kontext des Vortrags ab, aber in den meisten Fällen besteht eine gute Präsentation aus einer Mischung aus Logik, Daten, Gefühlen und Inspiration. Für gewöhnlich gelingt uns der Logik- und Datenteil, aber es gelingt uns nicht, Gefühle und Inspiration zu integrieren. Sicherlich müssen Vorbilder, Führungspersonen und Ausbilder auch Erstaunliches in ihre Vorträge bringen, um Leute zu inspirieren, etwas zu verändern. Eine gute Präsentation sollte nicht enden, wenn sich der Vortragende setzt oder die Stunde zu Ende ist.



Wenn wir überrascht sind – wenn das Unerwartete geschieht – sind wir völlig in der Gegenwart, aufmerksam und fokussiert auf den Moment. Beim klassischen Geschichtenerzählen sind Umkehrungen eine wichtige Technik. Mache das Gegenteil dessen, was das Publikum erwartet (seine Erwartungen wurden durch deinen vorherigen Aufbau aufgebaut). Deine Überraschungen müssen nicht allzu dramatisch sein. Oft ist der beste Weg subtiler. Du könntest zum Beispiel Fragen stellen und Lücken im Wissen der Leute deutlich machen, um diese dann zu füllen. Bringe den Zuhörern ins Bewusstsein, dass sie eine Wissenslücke haben, und fülle diese Lücke dann mit den Antworten zum Puzzle (oder führe sie zu den Antworten). Nimm die Leute mit auf eine Entdeckungsreise. Und diese Reise birgt immer wieder unerwartete Momente. Dies lässt die Reise immer weiter voranschreiten.





In einem Live-Vortrag sagte ich fälschlicherweise, dass Verwundbarkeit die Formel für Authentizität sei. Damit hatte ich mich falsch ausgedrückt. Was ich sagen wollte, war, dass die Bereitschaft, ein Risiko einzugehen und verwundbar zu sein, eine notwendige Bedingung für Authentizität ist. Es gibt keine Formeln. Verwundbarkeit macht uns menschlich. Wir fühlen uns von Charakteren wie Woody (Toy Story) angezogen, weil wir uns selbst in ihrer Zerbrechlichkeit sehen. Gerade das macht sie menschlich. Sogar Superhelden sind nur interessant, wenn wir wissen, dass sie eine Schwäche haben, einschließlich des als Schwäche wahrgenommenen Selbstzweifels. Seine Menschlichkeit und Authentizität machte Robin Williams zu einem solch bemerkenswerten und geliebten Entertainer. Es ist nichts, was du vorspielen kannst. Authentizität vorzuspielen ist wie das Vorgaukeln von guter Gesundheit. Früher oder später wird alles zusammenbrechen. Authentizität gründet auf Ehrlichkeit und einer Bereitschaft, verletzbar zu sein. Es birgt ein Risiko, deshalb ist Authentizität relativ selten, aber auch so geschätzt, wenn man auf sie trifft.



Wir werden selbst mit unseren hervorragendsten Vorträgen nicht auf jeden Eindruck machen. Wenn es uns aber gelingt, dass genug Leute in den Stunden oder Tagen nach unserem Auftritt über den Inhalt reden, dann mag dies genug sein. Es ist etwas. Es ist ein kleiner Sieg. Vielleicht haben wir einen Funken entfacht oder jemanden auch nur ein bisschen motiviert, sich mit unserer Botschaft in Zukunft näher zu befassen. Das bedeutet Veränderung. Auch wenn es keine große Veränderung ist, es ist eine Veränderung... und das macht den Unterschied aus. Und dafür lohnt es sich morgens aufzustehen.

Hinweis: Alle in diesem Dokument verwendeten Bilder stehen unter einer CC-0-Lizenz.