

Präsentieren mit einer Prise Humor: Es ist höchste Zeit für bessere Präsentationen



Wie viele Präsentationen mussten wir schon hinter uns ergehen lassen, die fürchterlich langatmig und eintönig waren. Eine Folie nach der anderen wurde präsentiert, und die berechtigte Frage stand im Raum: Warum spricht die Person da vorne überhaupt, wenn eh alle Folien nur abgelesen werden und sich offensichtlich keine Analphabeten im Raum befinden? Am Schluss bleibt kaum etwas hängen ausser einer grossen Erleichterung, dass man nicht mit peinlichen Schnarchgeräuschen auf sich aufmerksam gemacht hatte.

80% der Präsentationen gelten als schlecht

Durchschnittlich laufen 80% der Präsentationen so ab. Der Referent / die Referentin schützt sich mit dieser Folienschlacht vor einem Hänger, einem Blackout, vor peinlichen Versprechern. Diese Ängste sind gross und nachvollziehbar. Doch auch das landesweite Übel schlechter Präsentationen ist gross. Bei Einzelcoachings höre ich oft: "Aber wie soll ich mir denn all die Zahlen und Fakten merken, wenn sie nicht auf der Folie stehen?" Ein wunderliches Argument. Wie sollen sich erst recht die Zuhörenden in diesem Faktenberg zurechtfinden? Das ist definitiv ein Zeichen, dass es zu viel ist! Wenn der Referent / die Referentin eine klare Übersicht des Wesentlichen im Kopf hat, dann kann auch das Gegenüber einfacher verstehen. Weniger (das aber deutlich und detailliert) ist da definitiv mehr (als vieles nur oberflächlich).

Nebst 80% schlechter Präsentationen gelten 10 weitere als okay. Dabei wird klassisch vorhersehbar referiert, etwas freier gesprochen. Man fühlt sich aber zuweilen offen gestanden ein bisschen wie in der Schule... Die Teilnehmenden verlassen den Raum mit etwa dem Kommentar: War nicht schlecht. Wird nachgefragt, zeigen sich aber nicht selten inhaltlich zentrale Lücken. Es fehlte eben doch die innere Beteiligung, man schweifte ab.

5 weitere Prozent der Präsentationen gelten als gut. Hier zeigte sich ein gelungener Mix an Unterhaltung, Fakten, Erläuterungen, Inspirationen. Auch die Medien wurden vielfältig genutzt. Die Teilnehmenden verlassen den Raum mit etwa dem Kommentar: Das war gut, ich konnte wirklich was lernen - was sich beim Nachhaken auch tatsächlich bewahrheiten lässt.

Die letzten 5% gelten als exzellent. Die Präsentation zeichnete sich durch totale Klarheit aus, eine Frische. Spannende Geschichten wurden eingeflochten, die faszinieren, den Sachverhalt verdeutlichen. Fakten wurden auf unterhaltsame Art und Weise vermittelt. Ab und zu wurden die Teilnehmenden durch unkonventionelle, mutige Gedanken oder Handlungen wachgerüttelt. Der Kommentar am Schluss: Das war einmalig, unglaublich spannend, wow! Schade, ist die Zeit schon abgelaufen.

Sie machen es besser, hier die wichtigsten Tipps

Wie wird eine Präsentation unvergesslich?

1. Sprechen Sie frei, Notanker in Sicht

Wenn Sie einen bleibenden Eindruck machen wollen, sollten Sie möglichst frei referieren. Von Karteikarten rate ich ab. Da weiss man nie, wo man steckt und sucht die ganze Zeit die Fortsetzung. Am besten haben Sie den Inhalt auf nur einem A4-Blatt übersichtlich aufgelistet. Sollten Sie den Faden verlieren, dann schauen Sie in aller Ruhe auf dieses Blatt. Nehmen Sie sich kommentarlos die nötige Zeit. Eine kurze Pause tut auch den Zuhörenden mal gut. Die Notizen können am Boden liegen oder auf dem Pult. Die Hände bleiben am besten frei. Sie brauchen sich nämlich nicht an was festhalten. Das strahlt nur Unsicherheit aus.

2. Übersicht schafft Sicherheit

Wenige zentrale Eckpunkte der Präsentation geben Ihnen und den Zuhörenden Sicherheit und Klarheit. Beschränken Sie sich auf circa 5-7 Hauptaussagen.

3. Beachten Sie alle im Raum

Alle sollen sich angesprochen fühlen. Wer ignoriert wird, schweift ab. Nehmen Sie bewusst Blickkontakt auf. Damit zeigen Sie Interesse. Denken Sie dabei: Bei meiner Präsentation geht es nicht um mich, es geht um mein Gegenüber. Sie sollen am Ende glücklich und inspiriert den Raum verlassen können.

4. Einwände vovernehmen

Der einfachste Trick gegen Kritiker. Überlegen Sie bei der Vorbereitung: Wer könnte im Publikum sitzen mit welchen Einwänden. Dann überlegen Sie sich die wichtigsten Gegenargumente. Wenn Sie dies bei der Einleitung elegant einfliessen lassen, dann fühlen sich alle verstanden und bringen die Kritik gar nicht mehr an. Sie haben den Wind aus den Segeln genommen.

5. Erzählen Sie Geschichten

Geschichten lebhaft erzählt lockern die Präsentation auf und verdeutlichen den Sachverhalt auf emotionaler Ebene. So kann das Gelernte nachhaltig verdaut und gespeichert werden, denn Bilder im Kopf bleiben länger in Erinnerung als alleinige Fakten.

6. Machen Sie Schleifen

Elegant wird eine Präsentation, wenn die Reihenfolge aus dem klassischen Raster fällt wie Vorstellung von Referent/in, Inhalt usw. Am Schluss heisst es: So. Das war's, noch Fragen? Das kommt plump rüber. Lieber Sie nehmen gewisse Dinge vorweg, kommen später darauf zurück. Vorstellen können Sie sich beiläufig, wenn Sie eine Geschichte erzählen usw.

Und das Zückerchen: Bringen Sie die Teilnehmenden zum Schmunzeln

1. Über sich selber lachen

Mit einer Prise Humor können Sie die Präsentation auflockern. Dabei rate ich nicht unbedingt zu Witzen, denn diese können heikel sein. Sympathisch wirkt aber, wenn Sie sich das eine oder andere Mal über Ihre eigenen Unzulänglichkeiten lustig machen oder über das Thema selbst. Einmal hatte ich zum Beispiel ein Coaching mit einem CFO, der über Fehlermanagement referieren musste. Dabei hatte er den Mut, sich auf Neuland einzulassen. Wir übten, wie er regelmässig so stolpern konnte, dass es aussah, als würde es aus Versehen geschehen. Dies sollte er während der Präsentation öfters wiederholen. Natürlich erschreckten sich bei der Präsentation zuerst alle. Sie waren peinlich berührt, dafür ab sofort hellwach bei der Sache. Als es

wieder geschah, wunderten sie sich, bis dann alle begriffen, dass er es absichtlich getan hatte. Um seine Message zu verdeutlichen, sagte er schliesslich: "Wir alle machen Fehler, denn nur so bewegen wir uns weiter, entdecken neue Lösungen und Möglichkeiten". Für die unkonventionelle Präsentation kriegte er grossen Applaus und später noch sehr viele positive Kommentare. Er wirkte frisch, frech, sympathisch. Endlich mal nicht so perfektionistisch, aalglatt, unnahbar, trotzdem sehr kompetent und seriös. Ein perfekter Mix.

2. Gegenstände

Mit Gegenständen wird eine Präsentation nachhaltiger erinnert, weil beide Hirnhälften besser angesprochen werden. Die Phantasie wird angeregt.

Dabei nehmen Sie einen beliebigen Gegenstand nach Wahl und überlegen, welche Qualitäten dieser aufweist und welche Parallelen zu ihrem Thema existieren.

Beispiel 1: Einmal coachte ich eine junge Frau, die über Buchhaltung referieren sollte und klagte, die Thematik sei so trocken, dass sie nicht wisse, wie sie das spannender verpacken könne. Als Einstieg schlug ich daher vor, sie solle die Kekse verteilen und dabei erklären: "Zuweilen mögen Sie das Thema etwas trocken finden, wie das Petit Beurre. Doch versuche ich, Ihnen den Morgen dennoch zu versüssen und hoffe, einen etwas anderen Zugang zum Thema zu schaffen." Einfach, günstig, aber wirkungsvoll.

Beispiel 2: Bei einem Retreat einer Firma sollte die Motivation der Mitarbeitenden evaluiert und verbessert werden. Anfangs wurde daher ein Seil gespannt. Die Teilnehmenden machten ein sportliches Seilziehen, was Spass machte und auflockerte. Doch man wolle ja an einem Strang ziehen. Daher sollten sich danach alle entsprechend zum Seil hinstellen - links bedeutete schlecht, rechts fantastisch. Sofort wurde die gegenwärtige Motivation sichtbar. Nun konnte gemeinsam überlegt werden, was benötigt wurde, damit es alle mindestens einen Schritt weiter nach rechts schafften.

Beispiel 3: Eine Leiterin im Gesundheitswesen litt unter dem täglichen Gejammer ihrer Mitarbeitenden. Schliesslich erarbeiteten wir zu zweit folgenden Einstieg: Die Leiterin traf die ganze Gruppe. Alle sollten ihren gesamten Kummer auf einzelne Zettel schreiben und in einen grossen Kochtopf werfen. Dann setzte sie einen Kochhut auf, rührte mit einer Kelle lustvoll in dem Topf, las jeden Zettel einzeln mit etwas Schalk in den Augen vor, holte mit der Kelle jeden kleinen Zettel einzeln raus und schob ihn genussvoll in den Mund. Dabei sagte sie: Mmhh! Gerne löföfle ich alle Probleme für euch aus. Die Teilnehmenden lachten, das Eis schmolz und gemeinsam konnte konstruktiv nach Lösungen gesucht werden.

Das sind alles nur Beispiele. Vielleicht inspiriert Sie das eine oder andere, so dass Sie angepasst an Ihre Persönlichkeit, Ihr Gegenüber, die jeweilige konkrete Situation, einen gelungenen Einschub machen können.

Barbara Stauffer, Germanistin, Expertin für Business-Humor und Coach.