

DER EINSTIEG IN EINE PRÄSENTATION MUSS BERÜHREN

„Guten Morgen Frau Lange, guten Morgen Herr Dr. Weile, guten Morgen meine Damen und Herren. Ich begrüße Sie ganz herzlich und freue mich, Ihnen heute etwas zum Thema Marketing erzählen zu dürfen. Schön, dass Sie es alle geschafft haben, sich diesen Termin einzurichten und womöglich neugierig sind, welche Möglichkeiten ein modernes Marketing Ihnen bietet. Ich bin Siegfried Malus und bei uns im Hause zuständig für... Ich habe in der Vergangenheit... Unser Unternehmen kümmert sich vorrangig um... Darüber hinaus sind wir auch noch aktiv im... Ich werde auf folgende Punkte eingehen... blablabla.“

Das ist der ultimative Schlaf-Cocktail – langweilig und einschläfernd. Der Einstieg Ihrer Präsentation soll neugierig machen, Interesse wecken und die Aufmerksamkeit des Publikums aktivieren.

Entrümpeln Sie althergebrachte Redeeröffnungen. Vermeiden Sie die klassischen Standards wie zum Beispiel eine Begrüßungsarie, eine ausführliche Vorstellung Ihres Unternehmens, eine detaillierte Agenda oder die Darstellung Ihrer beruflichen Laufbahn. Stattdessen aktivieren Sie die Gefühlswelt Ihres Publikums. Hier sind fünf Anregungen:

DAS HÄTTE ICH NICHT GEDACHT!

Überraschen und verblüffen Sie Ihr Publikum zu Beginn mit unerwarteten Zusammenhängen. Auch Filmregisseure und Theaterschaffende nutzen gerne den Überraschungseffekt als Einstieg.

Denn Unerwartetes bleibt nicht nur lange in Erinnerung - das Publikum ist danach hellwach und im wahrsten Sinne des Wortes voll auf Sendung.

Beispiel zum Thema Gesundheit:

„Laut der William Petersen University in New Jersey findet sich auf Platz 1 der gesündesten Lebensmittel ein echter Überraschungssieger: Spinat - nein. Ist vielleicht die Paprika die Nummer 1? Nein! Es ist die Brunnenkresse. Sie besitzt den höchsten Gehalt an Vitaminen, Eisen, Jod und Calcium.“

Ich werde/möchte Ihnen nun innerhalb von 15 Minuten konkret zeigen, wie sich....“

DA BIN ICH MAL GESPANNT...

Diesen Einstieg kennen Sie sicherlich von vielen Preisverleihungen. Der Laudator redet viele Minuten über eine Person – und keiner weiß, um wen es geht. Das ist genau das Prinzip.

Verschweigen und verheimlichen Sie zu Beginn wichtige Fakten. Reden Sie allgemein und anonym darüber, denn so steigt die Spannung. Jeder will endlich wissen, um wen oder was es geht, wie etwas heißt, wie hoch der Preis ist, wie lange es dauert usw.

Beispiel aus der Automobilbranche:

„Kaum einer kennt den Steinschmätzer, unser neues Vorbild in der Forschungsabteilung. Er ist ein kleiner, unscheinbarer Singvogel, der sich am liebsten im Gebirge aufhält. Was man ihm nicht sofort ansieht, ist seine unglaubliche Leistungsfähigkeit: Bei einem Kampfgewicht von gerade einmal 25 Gramm erreicht er eine Geschwindigkeit von 50 km/h und legt bis zu 450 Kilometer Wegstrecke pro Tag zurück. Er trotzt der Hitze und den Winden der Sahara. Er überwindet die Turbulenzen des Atlantiks. Am Ziel angekommen, hat er eine Wegstrecke von sage und schreibe 14.500 Kilometern zurückgelegt. Die nächste Viertelstunde bekommen Sie von mir die wichtigsten Eckdaten, mit denen Sie...“

DER ROTE HERING

In der Literatur und in Filmen ist der rote Hering ein Ablenkungsmanöver. Er lenkt bewusst die Aufmerksamkeit von der eigentlichen Handlung weg, um einen Spannungsbogen zu erzeugen.

Den Herings-Effekt können Sie aber auch als Einstieg nutzen, um durch Ablenkung zu irritieren und somit die volle Aufmerksamkeit zu bekommen. Fast jeder wird sich fragen, wohin die Reise geht.

Beispiel zum Thema Führung:

„Neulich stand ich im Supermarkt vor dem Süßigkeiten-Regal. Ich suchte nach einer Tafel Schokolade und dabei fiel mir wieder einmal auf, dass mich insbesondere die exotischen Sorten wie zum Beispiel Bergkäse mit Trauben-Walnuss-Füllung interessierten. Glückwunsch an den Supermarktleiter! Er hat damit gezeigt, dass er nicht nur den Durchschnittskonsumenten im Blick hat.

Und genauso ist das Leben als Führungskraft: Auch den besonderen Mitarbeiter muss ich durch einen auf ihn zugeschnittenen Führungsstil erreichen. Welche Möglichkeiten der Führung es gibt und wie Sie diese umsetzen können – das ist das Ziel meines heutigen, zwanzigminütigen Vortrags...“

DER GEHEIMNISVOLLE GEGENSTAND

Wenn Sie Ihre Präsentation starten, platzieren Sie auf Ihrer Bühne an geeigneter Stelle einen Gegenstand – vergleichbar mit einer Requisite auf der Theaterbühne.

Denn Gegenstände ziehen optisch immer die Aufmerksamkeit des Publikums auf sich. So erzeugen Sie Spannung und wecken die Neugier.

Beispiel zum Thema Bildung:

Sie treten vor Ihr Publikum und haben ein Smartphone und einen Brockhaus dabei. Beides positionieren Sie sichtbar.

„Guten Tag und herzlich willkommen liebes Kollegium. In den nächsten 15 bis 20 Minuten möchte ich mit Ihnen über aktuelle Herausforderungen im Schulalltag sprechen und dabei besonders die Bedeutung der neuen Medien im Vergleich zu klassischen Medien beim Lernen herausstellen...“

(Dabei halten die den Brockhaus und das Smartphone abwechselnd hoch oder ähnliches und legen beides anschließend zur Seite.)

Natürlich werden die Gegenstände im Verlauf Ihrer Präsentation erneut auftauchen und dabei helfen, Zusammenhänge, Vor- und Nachteile etc. zu veranschaulichen.

DER ANTWORT-REFLEX

Fragen haben zwei entscheidende Vorteile. Zum einen aktivieren Sie den Antwort-Reflex Ihres Publikums. Es denkt sofort nach, sucht nach Antworten und beschäftigt sich mit dem Thema. Die Gefahr einzuschlafen, ist gleich Null. Zum anderen erfahren Sie (je nach Frage) etwas über Ihr Publikum – seine Stimmung, seine Einstellung, seine Meinung, sein Wissensstand.

Zwei Frageformen eignen sich besonders gut für den Einstieg: Informationsfragen und Hand-Hoch-Fragen. Mit Informationsfragen holen Sie sich Informationen vom Publikum. Damit das funktioniert, sollten die Fragen immer offen formuliert sein. Mit Hand-Hoch-Fragen nehmen Sie die Meinung des Publikums in den Blick.

Beispiel zum Thema Kreditrevision:

„Wer von Ihnen kennt das Klumpenrisiko? Bitte Hand hoch! Ah ja, okay. Und diejenigen von Ihnen, die es nicht kennen - was stellen Sie sich darunter vor? (kurz Antworten lassen) Danke. Ihre Antworten gehen in die richtige Richtung gehen und beschreiben das Thema allgemein.“

Ich möchte nun die nächsten 15 bis 20 Minuten nutzen, um Ihnen im Detail zu zeigen, ...“