

10. Überzeugen

10.1 „Ich muss Präsentationen halten – wie kann ich überzeugen?“

Torsten K., Bereichsleiter bei einem Automobilhersteller:

Als Bereichsleiter muss ich die Visionen und Strategien des Vorstands in die Köpfe der Projektleiter und der Leiter der unterschiedlichen Fachbereiche bringen. Nicht nur intern, sondern auch extern muss ich durch Öffentlichkeitsarbeit überzeugen. Das tue ich regelmäßig mit Präsentationen. Manchmal gelingt es mir nicht so richtig, dass der Funke auf die Zuhörer überspringt. Nächste Woche haben wir wieder eine Betriebsversammlung. Ich möchte überzeugender werden – wie schaffe ich das?

Coach: Nächste Woche haben Sie wieder eine Präsentation. Was müssten Sie tun, damit Sie garantiert nicht überzeugen? Seien Sie jetzt in der Situation. Beschreiben Sie, was vorfällt, übertreiben Sie ruhig etwas.

Torsten K.: Mein Vordredner beendet seine Präsentation. Ich gehe zum Rednerpult. Ich begrüße alle Anwesenden. Ich lese aus meinem Skript Punkt für Punkt vor. Gleichzeitig wird der Text in der PowerPoint-Präsentation angezeigt. Ich selbst bin nicht von dem überzeugt, was ich da rede. Es fühlt sich so an, als wäre eine Barriere zwischen mir und den Zuhörern. Ich werde immer aufgeregter, weil ich das merke, und verzettle mich. Ich schließe meine Präsentation ab und verabschiede mich. Der Applaus hält sich in Grenzen.

Coach: Das wäre Ihr Worst Case?

Coach: Wenn es optimal für Sie läuft, was würden Sie tun, denken und fühlen?

Seien Sie wieder ganz in der Situation.

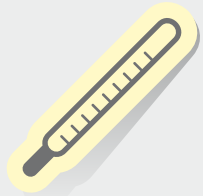
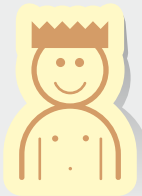
Coach: Die Schwierigkeit liegt darin, dass Sie nicht überzeugt sind von Ihrer Botschaft und dass Sie Angst haben, einen Fehler zu machen?

Torsten K.: Ja, fast: Noch schlimmer wäre es, wenn ich einen Blackout hätte und gar nicht mehr weiter wüsste.

Torsten K.: Ich bin dran mit meiner Präsentation. Ich gehe zwar zum Rednerpult, stelle mich aber daneben. Ich beginne meinen Vortrag mit einem Erlebnis, welches mich wirklich persönlich berührte. Etwas, das zum Ausdruck bringt, warum ich davon überzeugt bin, dass wir bestimmte Ziele gemeinsam erreichen können und warum das so wichtig ist. Auf der Präsentation erscheinen einzelne Stichworte und Bilder. Die Präsentation verstärkt nur meine Überzeugung, sie wäre eigentlich gar nicht nötig. Ich beende meinen Vortrag mit einem wichtigen und motivierenden Satz. Meine Kollegen applaudieren.

Torsten K.: Ja. Die Präsentation muss perfekt sein und ich muss optimal überzeugen. Ah, ich verstehe. Ich manövriere mich in eine Zwickmühle: Wenn ich einen Fehler mache, werde ich nicht überzeugend sein. Und weil ich Angst vor diesem Fehler habe, bin ich nicht überzeugend – ein Teufelskreis!

Coach: Welche fünf coach-its helfen Ihnen, überzeugend zu sein?



Torsten K.:

Nackte Kaiser: zu einem Fehler stehen

Der nackte Kaiser erinnert mich daran, zu meinen Fehlern zu stehen, anstatt sie vertuschen zu wollen.

Thermometer: Gefühle wahrnehmen/ausdrücken

Das Thermometer gibt mir den Impuls, meine Aussagen emotional zu betonen.

Kompass: Sinn überprüfen

Der Kompass hilft mir, während der Präsentation darauf zu achten, was sinnvoll ist, anstatt vorab alles absichern zu wollen.

Schloss: entschlossen sein

Das Schloss macht mir die Botschaft bewusst, die ich entschlossen kommunizieren will.

Mundpflaster: schweigen, Pausen verlängern

Das Mundpflaster erinnert mich daran, eine Pause zu machen, wenn ich etwas betonen will.

Coach: Wenn Sie sich für ein coach-it entscheiden müssten, welches wäre das wichtigste für Ihre nächste Präsentation? Versetzen Sie sich ganz in die Situation. Sie sehen Ihr Publikum und Sie wollen überzeugen. Welches coach-it?

Coach: Welche coach-its wollen Sie noch mitnehmen?

Torsten K.: Das Schloss: Wenn ich meine Botschaften innerlich kläre und mit meiner Körpersprache stimmig nach außen transportiere, bin ich überzeugend. Und wenn mir ein Fehler während der Präsentation passiert, dann stehe ich dazu oder gehe gar nicht darauf ein – beides entschlossen!

Torsten K.: Den nackten Kaiser und den Kompass.

Kommentar

Torsten K. hat die drei coach-its kurz vor der Präsentation visualisiert und sich deren Bedeutung bewusst gemacht. Dadurch hat er sich während der Präsentation immer wieder an die Bilder erinnert und Impulse erhalten, seine Botschaften entschlossen auszudrücken. Wichtig war es auch, bereits im Vorfeld innere Widersprüche aufzulösen, um klare Botschaften für den Inhalt seiner Präsentation definieren zu können.

