



WIE GELINGT IHNEN KONKRET EIN HUNDERTPROZENTIGER PRÄSENTATIONSMISSERFOLG?	6
MENSCHEN, DIE IN DER LAGE SIND, KOMPLIZIERTE DINGE ZU DENKEN, DENKEN OFT	7
ZIELGRUPPE UND ZIEL DIESES BUCHES	8
DER AUSGANGSPUNKT	9
DIE KOMPLEXE KOMPLIZIERTHEIT	9
WAS UNTERSCHIEDET EIN KOMPLEXES SYSTEM VON EINEM KOMPLIZIERTEN SYSTEM?.....	10
REDUKTION VON INFORMATIONEN BENÖTIGT WISSEN.....	11
EINFACH BEDEUTET NICHT PRIMITIV	13
STÄRKEN BEWUSST MACHEN, SCHWÄCHEN REDUZIEREN	14
KOMPLEXE DARSTELLUNGEN ERSETZEN FEHLENDES WISSEN NICHT	14
ICH BIN'S, DEIN HAUSVERSTAND	15
AUF DAS GEFÜHL HÖREN SPART ZEIT	16
ES GIBT SIE DOCH, DIE ÄNGSTE UND SELBSTZWEIFEL	20
DIE ANGST VOR EINFACHHEIT	20
KOMFORTZONE ADE	22
PUNKTE, DIE SICHERHEIT GEBEN.....	24
UNSICHERHEITEN FEST IN DEN GRIFF BE- KOMMEN.....	26
DER WENDEPUNKT – ES GIBT KEINE VERBESSERUNG OHNE VERÄNDERUNG	27
CHECKY WILL ABER KEINE VERÄNDERUNGEN	29
LEISTUNGSSTEIGERUNG DURCH EIGENES LERNEN UND FREUDE AM TUN	32
EINE PUNKT.GENAU PRÄSEN- TATION BEGINNT MIT DER VORBEREITUNG	33
EIN VORSATZ REICHT NICHT AUS!	33
FORMULIEREN SIE DAS PRÄSEN- TATIONSZIEL MESSBAR UND PUNKT.GENAU!	33

DEFINIEREN SIE IHRE ZIELGRUPPE!	37	SCHRIFTARTEN	121
KLÄREN SIE RECHTZEITIG DIE RAHMENBEDINGUNGEN!	41	DARSTELLUNG VON DIAGRAMMEN	125
PLANEN SIE PRÄSENTATIONS- INHALTE RICHTIG	42	GESTALTUNGSREGEL ORDNUNG UND EINHEITLICHKEIT	129
INHALTE SAMMELN	42	TEXT UND BILD – EINE STARKE SYMBIOSE	131
REDUZIEREN	48	DIE HÄUFIGSTEN FEHLER BEI DER VERWENDUNG VON BILDERN	133
METHODEN ZUM „REDUZIEREN STATT KONSTRUIEREN“	50	MEHR LUST STATT POWERPOINT-FRUST ..	133
PRÄSENTATIONSABLAUF STRUKTURIEREN	54	IPAD BIS TABLET – VISUALISIERUNG MIT NEUEN MEDIEN	138
VORBEREITUNG DER PRÄSENTATIONS- ERÖFFNUNG	55	SCRIBBLING	138
SEVEN STEPS FÜR DIE ERFOLGREICHE PRÄSENTATIONSERÖFFNUNG	58	DER PASSENDE STIFT FÜR IHR ELEKTRONISCHES HILFSMITTEL	139
VORBEREITUNG ZUM HAUPTTEIL DER PRÄSENTATION	59	APPS ZUM VISUALISIEREN UND PRÄSENTIEREN	142
SCHLUSSPUNKT PLANEN	65	VISUALISIEREN MIT TABLET-PC	147
VISUALISIEREN	72	WEITERE ELEKTRONISCHE MEDIEN	149
VISUELL KOMMUNIZIEREN	72	ARTIKULIEREN	151
DIE QUALITÄTSSTANDARDS VON MEDIEN BEEINFLUSSEN IHRE PERSÖNLICHE PRÄSENZ	73	STIMME	153
DIE VIER BAUSTEINE DER VISUELLEN KOMMUNIKATION	75	SPRACHE	160
TEXT	75	KÖRPERSPRACHE	164
FARBEN	76	DIE PUNKT.GENAU FORMEL	178
SYMBOLE	80	P ... PUBLIKUM ABHOLEN	179
BILDER	99	U ... UNMISSVERSTÄNDLICHES ZIEL	180
PLAKATIV AM FLIPCHART VISUALISIEREN	100	N ... NUTZENORIENTIERUNG	184
STIFT UND STIFTHALTUNG	101	K ... KOMPLEXITÄT UND KOMPLIZIERT- HEIT REDUZIEREN	185
VISUALISIERUNGSBEISPIELE FÜR DAS FLIPCHART	109	T ... THEMEN VISUALISIEREN	189
VISUALISIERUNG MIT POWERPOINT	114 AUF DEN PUNKT GEBRACHT	191
DESIGN, WAS IST DAS?	115	G ... GLANZVOLLER MEDIENMIX	192
FOLIENDESIGN – WENIGER IST MEHR, NOCH WENIGER IST NOCH MEHR	117	E ... ENGAGIERT	201
		N ... NACHHALTIG	202
		A ... AUTHENTISCH	203
		U ... UNVERWECHSELBAR	204
		DANKE	206
		LITERATUR	207
		SEMINARINFORMATIONEN	207
		WEITERE PUBLIKATIONEN	208

WIE GELINGT IHNEN KONKRET EIN HUNDERT- PROZENTIGER PRÄSENTATIONS- MISSERFOLG?

Die Frage nach den Erfolgsfaktoren für eine gelungene und punktgenaue Präsentation wird meist mit einer Reihe von Ratschlägen und Empfehlungen beantwortet. Das erinnert auch an die Festlegung von bestimmten Normen und Regeln. Verhaltensnormen, Besprechungsregeln, Parteienkodex ... Die Frage, die sich daraus ergibt, ist folgende: Wenn allen diese Regeln bekannt sind, warum werden sie meist nicht eingehalten?

Kennen und Können – der Unterschied ist nicht nur ein Buchstabe. Wissen, wie es geht, ist eine Sache, eine praxistaugliche Anwendung und Umsetzung eine andere. Eine Auflistung von theoriegeleiteten Präsentationsregeln als Antwort auf die Frage: „Wie gelingt Ihnen ein hundertprozentiger Präsentationserfolg?“ ist nicht zielführend, denn:

*Ratschläge sind
auch Schläge!*

Es geht nicht nur darum, WAS zu tun ist, sondern vor allem WIE es zu tun ist. Daher lautet meine erste Frage: „Konkret, wie gelingt Ihnen ein hundertprozentiger Misserfolg bei Ihrer Präsentation?“ Paradox, meinen Sie? Stimmt, daher heißt diese Methode auch paradoxe Intervention. Mit ihrer Hilfe erreichen Sie in kurzer Zeit viel mehr als mit positiver Herangehensweise und sehr konkreten Lösungsmöglichkeiten.



Keine Vorbereitung, unpünktlich beginnen, arrogant wirken, Publikum ignorieren, monotone Stimmlage, leise und unverständlich sprechen, keine Inhalte visualisieren usw.

Ich bin überzeugt, es fallen Ihnen noch viele Antworten dazu ein. Das bedeutet, Sie wissen bereits, was zu tun ist, um Inhalte nicht erfolgreich und nicht punkt.genau zu präsentieren. Sie müssen jetzt nur mehr eines tun: Vermeiden Sie alle Misserfolgsgaranten und Sie werden künftig bei Ihren Präsentationen erfolgreich sein! Nur, kennen und können, es zu wissen, bedeutet nicht, es auch zu tun. Wenn Sie Fragen zum Thema: „Wie gelingen mir punkt.genau Präsentationen?“ haben, lesen Sie weiter. Ich wünsche Ihnen dabei viel Freude!

MENSCHEN, DIE IN DER LAGE SIND, KOMPLIZIERTE DINGE ZU DENKEN, DENKEN OFT ...

... die einfachsten Dinge zu kompliziert.

Kurios, wir Menschen benützen täglich das komplexeste Ding, das es auf Erden gibt, nämlich unser Gehirn. Mit ihm arbeiten wir täglich, lernen damit und konstruieren dadurch noch komplexere Dinge. Nun aber beschäftigen wir uns damit, wie wir das konstruierte Komplexe einfacher machen können? Kurios? Nein, ist es nicht! Ich denke, man muss zunächst die Komplexität von Systemen erkannt haben, um dann eine Reduzierung erreichen zu können. Nur, viele Menschen beharren vehement auf dem Erkennen und bleiben dabei.

So habe ich gelernt, die einfachsten Inhalte so komplex wie möglich zu beschreiben. Am Beginn meiner Trainerlaufbahn fragte mich ein Teilnehmer: „Stimmt's, dieses Skriptum haben Sie geschrieben?“ Innerlich stolz darauf, dass bereits Teilnehmer eines Elektronik-Grundseminars meine persönliche Handschrift erkennen konnten, antwortete der Teilnehmer auf meine Frage, wie er darauf gekommen sei, mit: „Dieses Skript beginnt mit einer Differenzialgleichung!“ Ein weiterer Seminarteilnehmer setzte noch eins drauf, indem er mich in der ersten Seminarpause fragte: „Entschuldigen Sie, sind wir hier auf einer Universität oder in einem Elektronik-Grundlagen-Seminar?“ Offensichtlich hatte ich es wunderbar geschafft, fachliche



Inhalte komplex zu vermitteln. Geprägt von diesen ersten Erfahrungen verbrachte ich die folgenden Jahre damit, Methoden zu erlernen, um komplexe Informationen so zu vermitteln, dass es meine Seminarteilnehmer auch verstehen konnten.



Wenn heute Seminarteilnehmer zu mir sagen: „Das ist ja gar nicht so kompliziert, wie man denkt!“, erkenne ich, dass es nun gelingt, komplexe und komplizierte Inhalte verständlich zu vermitteln.

Es gibt allerdings auch kritische Stimmen wie beispielsweise jener Hochschulprofessor aus Wien, der meinte: „Wenn man an unserer Universität die Lehrinhalte so vermittelt, dass sie jeder verstehen kann, dann ist mir das zu wenig hochschuldidaktisch.“

Aha, dachte ich, mancherorts muss es offensichtlich so sein, dass Informationen bewusst schwierig dargestellt werden müssen, damit sie nicht jeder verstehen kann. Wie so oft gibt es ein Dafür und Dagegen. Letztlich aber bedeutet es ein hartes Stück Arbeit, komplexe Inhalte auf allgemein verständliche Informationseinheiten zu komprimieren. Und das ist nicht jedermanns Sache. Ich erinnere mich an eine Pressekonferenz, wo ich als Fachexperte teilnehmen durfte. Mein Auftrag war die inhaltliche Darstellung eines der erfolg- und umfangreichsten Akkreditierungsprojekte Österreichs. Die Zielsetzung meines Beitrags: Erklären Sie die Inhalte so, dass es auch jeder Kronenzeitungsleser (bezogen auf den verwendeten Wortschatz mit der Bild-Zeitung vergleichbar) verstehen kann. Der Grundsatz „Reduzieren statt konstruieren“ hat mir seinerzeit schon sehr geholfen. Die tags darauf erschienenen positiven Presseberichte waren der Lohn für diese Art der Präsentation.

ZIELGRUPPE UND ZIEL DIESES BUCHES

Dieses Buch richtet sich an alle, die ihr Wissen verständlich und (be)greifbar vermitteln wollen: Führungskräfte, Fachexperten, Präsentatoren und Moderatoren, Personen im Marketing und in der Öffentlichkeitsarbeit, Wissensvermittler aller Art, Lehrende und Lernende. Nachdem Sie dieses Buch gelesen haben, sollen Sie in der Lage sein,



- zu wissen, wie komplexe Inhalte verständlich präsentiert werden,
- Kerninformationen klar zu formulieren,
- Botschaften zielgerecht zu transportieren,
- Präsentationen spannend zu gestalten,
- eine hohe Aufmerksamkeit zu erhalten,
- Informationen bildhaft darzustellen,
- mit selbst erstellten Visualisierungen Ihr Publikum zu begeistern,
- Strategien für eine zielgerichtete Informationsvermittlung zu entwickeln,
- den Behaltenswert von komplexen Inhalten steigern zu können
- und eine hohe Nachhaltigkeit von Wissen zu ermöglichen.

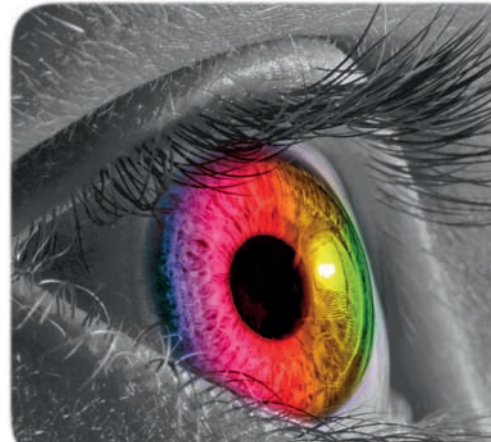
Es ist nicht mein Ziel, mithilfe dieses Buches die österreichischen PISA-Ergebnisse positiv zu beeinflussen. Ich bin mir aber sicher, dafür einen wichtigen Beitrag zu leisten. Denn schließlich beginnt spätestens in der Schule der erste Schritt bei der komplexen Vermittlung einfacher Inhalte. Ich bin optimistisch, dass sich hier die Veränderungen zum Positiven, die sich oft zu zaghaft zeigen, fortsetzen werden.

DER AUSGANGSPUNKT

DIE KOMPLEXE KOMPLIZIERTHEIT

In der heutigen Informationsgesellschaft, wo komplexe Systeme unser Leben beeinflussen, bekommen punkt.genau Informationsangebote ungeahnten positiven Zuspruch. Wer seine komplexen Inhalte erfolgreich und punkt.genau vermitteln kann, erreicht hohe Aufmerksamkeit und vermittelt Inhalte verständlich, überzeugend und zielgerichtet.

Überall dort, wo Komplexität vorherrscht, haben die wenigen, die es vereinfachen, viel größeren Erfolg. Beispielsweise die bekannten Handelsketten Hofer (Aldi) und IKEA – sie zeigen vor, wie es geht: reduzierte Warenangebote, einfache Systeme, hoher Zuspruch und hoher Gewinn.



Ein System, das die Komplexität seiner Umwelt reduziert, ist mit dem menschlichen Auge vergleichbar. Unsere Augen können nur ein bestimmtes Spektrum an Wellenlängen (zwischen ultraviolett und infrarot) registrieren und verarbeiten. Um zu sehen, müssen wir nicht gleichzeitig das gesamte Lichtspektrum erfassen können. Wie wichtig ist es daher für Menschen, die vollständige Komplexität aller Systeme zu kennen?

Der von Luhmann geprägte Begriff der „Komplexitätsreduktion“ betont die Konzentration auf das Wesentliche. Das Prinzip von „Komplexe Inhalte erfolgreich und punktgenau präsentieren“ beruht daher auf zwei Grundsätzen:

- Eine Konzentration auf das Wesentliche reduziert die Komplexität.
- Vereinfachungen reduzieren die Kompliziertheit.

WAS UNTERSCHIEDET EIN KOMPLEXES SYSTEM VON EINEM KOMPLIZIERTEN SYSTEM?



Ein komplexes System besteht aus vielen Einzelteilen, die miteinander in Wechselwirkung stehen und einander durch zahlreiche Rückkopplungen beeinflussen. Ein Auto ist zum Beispiel so ein komplexes System. Es besteht aus vielen Elementen und Komponenten, zwischen denen zahlreiche Wechselwirkungen stattfinden, die sich ganz oder teilweise beeinflussen. Die komplexe Mikroelektronik besorgt den Rest. Aber muss ein Auto, von der Funktionalität oder Bedienung her betrachtet, kompliziert sein? Nein, muss es nicht!

Andere meinen, dass die Grenzen zwischen Komplexität und Kompliziertheit schwinden. Der österreichische Altkanzler Fred Sinowatz, dessen Aussage bezogen



auf die Darstellung von Regierungsherausforderungen: „Ich weiß, das klingt alles sehr kompliziert ...“ (Regierungserklärung 1983) für einen medialen Festschmaus sorgte, war möglicherweise einer dieser Verschmelzungsanhänger. Sein damaliger Ausspruch wird heute meist in der Form wiedergegeben:

„Es ist alles sehr kompliziert ...“

Hier ein Versuch, den Unterschied zwischen Komplexität und Kompliziertheit zu erklären:

- Die Komplexität eines Sachverhaltes wird durch die Menge der Details wiedergespiegelt, die sich von allen anderen Details des Sachverhaltes so unterscheiden, dass es keine vereinfachende Abstraktion gibt, die den Detaillierungsgrad verkleinert. Ist ein Problem komplex, so müssen wir etwas Zusätzliches erfahren, um es zu bewältigen. Komplexität wird aber auch durch sich widersprechende Zielsetzungen geschaffen.
- Ein Sachverhalt ist kompliziert, wenn das zur Verfügung stehende Wissen zum Verstehen nicht ausreicht. Ein kompliziertes System wird umso verständlicher, je mehr man sich damit beschäftigt. Kompliziertheit ist also ein Maß für die Unwissenheit eines Beobachters.

Ist also ein System für jemanden zu komplex, so kennt derjenige das System nicht oder nicht gut genug. Ist ein System zu kompliziert, dann kann es jemand nicht verstehen bzw. ist jemand nicht in der Lage, es zu verstehen.

Der Unterschied zwischen Komplexität und Kompliziertheit heißt „Kennen und Können“.

REDUKTION VON INFORMATIONEN BENÖTIGT WISSEN

Die Reduzierung komplexer Inhalte in eine „allgemein verständliche Form“ schmälert nicht, wie manche meinen, die persönliche Fachkompetenz – gerade das Gegenteil ist der Fall. Als kompetente Menschen werden vielfach jene Personen bezeichnet, die in der Lage sind, komplexe Inhalte so zu vermitteln, dass sie andere verstehen können. Überlegen Sie einmal selbst, wer für Sie persönlich kompetent erscheint. Ist es jemand, der bei Ihnen Begeisterung auslöst, oder

jemand, der zuhören kann? Oder doch jemand, der die Fähigkeit besitzt, komplexe und schwierige Inhalte verständlich zu vermitteln? Wahrscheinlich hat diese Person von allem etwas, es geht daher nicht immer um Informationsdarstellung.

Nicht umsonst gilt die Parole „Weniger ist oft mehr“ als eine weit verbreitete Formel für zielgerichtete Ergebnisorientierung. Eine in Österreich gängige Form von persönlicher Kompetenzdarstellung, die durch die Reduzierung von komplexen Informationen auf eine Kernaussage erreicht wird, ist die sogenannte „Tafelpolitik“. Durch die Visualisierung der Kerninformation auf einer kleinen Tafel (gut österreichisch „Tafel“) wurde über lange Zeit das TV-Publikum auf eine einfache, aber sehr wirkungsvolle Art informiert. Diese Form hat bei allen politischen Parteien Einzug gehalten. Vereinfachung als zielorientierte Methode beruht aber nicht auf der Basis des wahllosen Weglassens von Inhalten, sondern differenziert das Wesentliche vom Unwesentlichen.

Eine Komprimierung in kompakte Informationseinheiten lenkt die Aufmerksamkeit auf den Kern der Sache. Das Wesentliche zu erkennen sollte nicht nur die Aufgabe des Empfängers sein, sondern bereits bei der Informationsaufbereitung herausgearbeitet werden. Mit der Ansicht: „Alles ist wichtig! Es kann auf keine Details verzichtet werden, egal, ob es jemand interessiert oder nicht, ob sich das wer merken kann oder nicht“, erzeugt man äußere Komplexität, und fördert innere Kompliziertheit. Daher:

- Formulieren Sie das Ziel konkret, handlungsorientiert und für jedermann verständlich
- Volle Konzentration auf das Ziel
- Step by step und nicht sofort der große Wurf
- Reflektieren Sie und lernen Sie täglich dazu

Komplexität wird vor allem durch sich widersprechende Zielsetzungen geschaffen. Das, was Sie brauchen, um komplexe Inhalte verständlich zu vermitteln, sind Klarheit über das, was Sie vermitteln wollen, viel praktische Erfahrung und eine einfache Sprache. Apropos einfache Sprache: Verwenden Sie für Ihre wichtigsten Aussagen die sogenannte Wirksprache? Der ehemalige Apple-Chef Steve Jobs hat bei Produktpräsentationen genau vorgezeigt, was unter dem Begriff Wirksprache zu verstehen ist. Dabei projizierte er sprachlich einen Film auf die geistige Leinwand seiner Zuhörer und löste mit jedem Satz ein Bild aus. Er redete so einfach wie möglich, denn die einfachste Sprache hat gesprochen die größte Wirkung. Auch Franz Josef Strauß meinte:

*„Man muss einfach reden,
aber kompliziert denken – nicht umgekehrt.“*

A man with dark hair, wearing a white long-sleeved shirt and dark trousers, is sitting on a white plastic chair in a room with large windows. He is looking out the window towards a bridge and a forested hill. The room contains several other similar white plastic chairs and tables. The text "Einen anderen Weg zu gehen erfordert vor allem Mut!" is overlaid on the bottom left of the image.

Einen anderen Weg
zu gehen erfordert
vor allem Mut!

