DIE 12 ERFOLGREICHSTEN EINSTIEGE FÜR PRÄSENTATIONEN

Bereits in den ersten Minuten einer Präsentation entscheidet sich, ob Sie Ihr Publikum für Ihr Thema begeistern können, oder ob Sie langweilen. Deshalb muss der Einstieg gelingen, wenn Sie mit Ihrem Vortrag den größtmöglichen Erfolg haben wollen.

Ein geflügeltes Wort besagt, dass es für den ersten Eindruck keine zweite Chance gibt. Das Publikum entscheidet meistens schon nach wenigen Augenblicken, ob es einen Redner interessant findet und ihm länger zuhört, oder ob es innerlich abschaltet. Deshalb sollten Sie dem Einstieg in Ihre Präsentation große Aufmerksamkeit widmen. Bereiten Sie den Anfang mit großer Sorgfalt vor, dann haben Sie gute Chancen, dass Ihre Zuhörer bis zum Schluss zuhören.

DEN EINSTIEG AUF DIE ZIELGRUPPE AUSRICHTEN

Um den richtigen Anfang zu finden, ist es wichtig zu wissen, vor wem Sie überhaupt sprechen werden. Falls möglich, sollten Sie die Präsentation auf die Wünsche, Bedürfnisse und Befindlichkeiten Ihres Publikums anpassen. Grafik-Design-Studenten brauchen eine andere Ansprache als die Repräsentanten der Handwerker-Innung oder Physik-Professoren. Versuchen Sie so viel wie möglich über Ihr Publikum herauszufinden, um die beste Ansprache zu finden.

1.

BEGRÜSSUNGSVARIANTEN

Formelle Begrüßungen gibt es in unzähligen Varianten. Versuchen Sie zum üblichen „Guten Tag“ oder „Guten Abend“ Varianten zu verwenden, die einen Bogen zur Veranstaltung spannen. Suchen Sie ein Adjektiv oder eine Beschreibung des Morgens, des Tages oder des Abends, der einen ersten Themenbezug herstellt. Bei einer Fitnessveranstaltung könnte man die Gäste zum Beispiel mit einem „energiegeladenen guten Morgen“ begrüßen.

Beispiele:

Einen erfolgreichen guten Tag wünsche ich Ihnen
Ich wünsche Ihnen einen Morgen, der Sie umhaut
Einen traumhaften guten Abend
Einen abwechslungsreichen guten Abend
Einen erfrischenden guten Morgen

2.

DIE DOPPELBRÜCKE

Suchen Sie nach Gemeinsamkeiten mit Ihrem Publikum und schaffen Sie auf diese Weise eine Verbindung. Suchen Sie ein Ereignis oder eine Situation aus, das vermutlich die meisten Personen im Raum bewegt und sprechen Sie über dieses Thema. Bauen Sie damit eine Brücke zum Publikum. Leiten Sie dann auf Ihr Thema über und bauen Sie damit eine zweite Brücke. Das ergibt die Doppelbrücke.

Beispiele:

Puuh, ist das eine Hitze hier im Raum. Ist Ihnen heiß? Ja, mir geht es genauso. Ich wünschte, ich könnte Ihnen etwas Abkühlung verschaffen. Stattdessen gebe ich Ihnen mit meinem Vortrag noch mehr Grund zum Schwitzen, denn es geht um das Thema Klimaerwärmung.

Als ich durch das Gebäude hierher gelaufen bin, sind mir die vielen interessanten Bilder aufgefallen, die in den Fluren hängen. Vielleicht geht man nach einiger Zeit achtlos an ihnen vorbei, aber ich habe sie heute zum ersten Mal gesehen und bin beeindruckt. Tolle Bilder haben auch etwas mit unserem heutigen Thema zu tun, denn es geht um Visualisierung.

3.

DIE NEUGIER WECKEN

Überlegen Sie, über welche Punkte Sie im Vortrag sprechen wollen. Verpacken Sie die Punkte in der Ankündigung so, dass Sie sich spannend und vielversprechend anhören. Sie erklären also, was die Zuschauer erwartet und machen sie damit neugierig.

Beispiel:

… zu meinen Aufgaben gehört es, die Sicherheit in Betrieben zu überprüfen. Ich werde Ihnen in den nächsten Minuten berichten, welche sieben typischen Sicherheitslücken in fast allen Unternehmen bestehen und wie sie behoben werden können. An Ende des Vortrages wissen Sie, worauf Sie in Zukunft achten müssen und welche Maßnahmen Sie einleiten müssen …

4.

EINSTIEG ÜBER EIN AKTUELLES EREIGNIS

Suchen Sie aktuelle Infos in den Medien, die einen Bezug zu Ihrem Thema haben.

Beispiele:

Haben Sie zufällig die neue Ausgabe des Manager-Magazins gelesen? Da gibt es einen großen Artikel über das Übernahmeangebot von Lufthansa für die Condor-Fluglinie. Heute können Unternehmen schnell zu Übernahmekandidaten werden. Doch es gibt wirksame Hebel, die Firmen davor schützen in solche Schwierigkeiten zu gelangen. Darum geht es in meinem Vortrag.

Das Institut für … hat gerade eine Studie herausgegeben, die besagt, dass die Häufigkeit von Schlaganfällen stark zunimmt. In meinem heutigen Vortrag zeige ich Ihnen Möglichkeiten, wie Sie selbst vorbeugen können.

5.

EINSTIEG ÜBER EIN ZITAT

Beginnen Sie mit dem Zitat einer bekannten Persönlichkeit, das einen Bezug zu Ihrem Thema herstellt.

Beispiele:

Von Adam Smith stammt der Satz „Je größer der Markt, desto größer der Wohlstand für alle“. Dass er damit völlig richtig lag, werde ich Ihnen in meinen Vortrag veranschaulichen.

Arthur Schopenhauer hat einmal gesagt „Besonders überwiegt die Gesundheit alle äußeren Güter so sehr, dass wahrlich ein gesunder Bettler glücklicher ist, als ein kranker König“. Die Bedeutung der Gesundheit ist uns schon seit Jahrhunderten bewusst, obwohl wir uns selten danach richten. Ich zeige Ihnen heute, wie Sie Ihre Gesundheit …

6.

DIE 5-SCHRITTE-ERÖFFNUNG:

Dieser Einstieg ist ein Klassiker und enthält fünf Komponenten.

1.

Sie nennen dem Publikum Ihren **Namen.**

2.

Hier erklären Sie, warum Sie **kompetent** sind über das Thema zu reden. Zum Beispiel, dass Sie Dozent für das Thema XY sind, dass Sie erfolgreicher Unternehmer im Bereich XY sind oder dass Sie mehrere Bücher zum Thema XY geschrieben haben.

3.

Hier stellen Sie in **Aussicht,** was die Zuschauer erwartet und was sie an Information erhalten werden.

4.

Hier können Sie z.B. anhand einer PowerPoint-Folie den **Ablauf** und die Komponenten Ihrer Präsentation erläutern.

5.

Glaubwürdigkeit.

Bringen Sie eine Aussage ein, die Ihre Glaubwürdigkeit unterstreicht. Verweisen Sie kurz auf eine Studie oder eine Statistik, die unterstreicht, dass Ihr Anliegen von Bedeutung ist.

7.

DER PROVOZIERENDE EINSTIEG

Wenn Sie Ihre Präsentation mit einer provozierenden These, vielleicht sogar mit einem Vorwurf beginnen, haben Sie meistens sofort die Aufmerksamkeit Ihres Publikums. Wir reagieren in der Regel automatisch auf Provokation mit Aufmerksamkeit. Der Referent versucht, uns aus der Komfort-Zone zu bringen, das löst in uns Neugier, vielleicht sogar Empörung aus. Jedenfalls wollen wir dann auch wissen, wie der Referent seine These begründet.

Beispiele:

Ich lese immer wieder von Ärzten und Verbänden, dass ein Erwachsener nicht mehr als 150 bis 200 Milligramm Vitamin C zu sich nehmen soll. Diesen Ärzten sollte man die Approbation entziehen, denn offenbar wollen diese Sie töten. Ich weise Ihnen in meinem Vortrag zwingend nach, dass Sie mindesten 1 Gramm pro Tag zu sich nehmen sollten.

Haben Sie für das Alter richtig vorgesorgt? Ja? Ich sage Ihnen, nein, das haben Sie nicht. Sie haben die gleichen 3 Kardinalfehler begangen, wie fast alle Menschen Ihres Alters. Ich zeige Ihnen in meinem Vortrag …

8.

EINSTIEG ÜBER DIE NEUGIER

Sie alle kennen den sogenannten „Cliffhanger“. Damit wird bei Serien am Ende einer Folge nochmal Spannung erzeugt, damit das Publikum wissen will, wie es weiter geht. Wie kommt der Held aus der ausweglosen Gefahr, wie finden die Liebenden doch noch zusammen? Diese Neugierde können Sie sich für den Einstieg Ihrer Präsentation zunutze machen. Sie erzeugen einen eigenen „Cliffhanger“, der Ihr Publikum in der Aufmerksamkeit hält.

Beispiele:

Sie haben vermutlich alle schon gehört, dass es keine wirklich langfristig erfolgreiche Diät gibt. Das ist auch richtig. Bis auf eine einzige Ausnahme. Diese Diät ist verblüffend einfach und doch ist sie noch ein absoluter Geheimtipp. Am Ende meines Vortages werden Sie wissen, wie Sie mit dieser Methode sicher abnehmen können.

Sie werden sich sicher fragen, was dieser Gegenstand mit dem Thema meines Vortrages zu tun haben könnte. Er hat sogar sehr viel damit zu tun. Lassen Sie sich überraschen, am Ende meines Vortrages wissen Sie, was ich meine.

9.

EINSTIEG ÜBER EINE FRAGE

Eine Frage des Referenten richtet an das Publikum bringt dadurch Aufmerksamkeit. Sie können eine rhetorische Frage stellen oder eine ganz konkrete.

Beispiele:

Wer von Ihnen ist heute mit dem Zug angereist? Das sind ja doch einige. Ich habe auch den Zug genommen, weil es trotz der Verspätungen immer noch die angenehmste Art des Reisens ist. Außerdem kann man die Zeit auch gut zur Arbeit nutzen. Ich möchte mit Ihnen heute über Zeitmanagement sprechen und dazu gehört….

Ganz ehrlich: Wer von Ihnen hat noch nie Probleme mit der Verdauung gehabt? Da sehe ich aber ganz wenige Hände. Mir ist es über 30 Jahre auch so gegangen. Heute funktioniert meine Verdauung wie ein Schweizer Uhrwerk. Wie mir das gelungen ist, werde ich Ihnen in den kommenden 20 Minuten erzählen.

10.

EINSTIEG ÜBER DAS EIGENE ERLEBEN

Hier geht es darum Ihre eigenen Erfahrungen mit einem Thema kurz zu umreißen. Damit weisen Sie sich selbst Kompetenz zu, da Sie wissen, wovon Sie sprechen und schlagen auch eine Brücke zum Publikum.

Beispiele:

Ich bin seit 23 Jahren Bergsteiger und Bergführer in der DACH-Region. Ich habe mittlerweile alle Achttausender erklommen, darunter den gefährlichen Einstieg über die Westwand des K2. Ich bin wirklich erfahren auf diesem Gebiet. Trotzdem habe ich vor vier Jahren einen Anfängerfehler begangen, der einen Menschen das Leben gekostet hat. Aus Routine wird oft Unachtsamkeit. Über ein Jahr hatte ich mich danach vergraben, aber ein Buch hat mich wieder herausgebracht. Ich möchte

Ihnen heute in meinem Vortrag erläutern, wie ich mit Mentaltraining aus diesem Buch Menschen helfe, immer in der Achtsamkeit und hochkonzentriert zu bleiben.

Ich habe mich bis zu meinem dreißigsten Lebensjahr nur von Junkfood ernährt. Zwei Liter Cola am Tag, fette Hamburger, Pommes und Schokoriegel. Mit dreißig hat mein Körper nicht mehr mitgemacht und ich bekam meinen ersten Herzinfarkt. Ich musste danach meine Ernährung radikal umstellen. Ich habe es zuerst gehasst. Dann habe ich eigene Rezepte entwickelt, die Zucker- und Fettabhängigen besser bei der Ernährungsumstellung helfen. Die Grundlagen werde ich Ihnen heute im meinem Vortrag vorstellen.

11.

EINSTIEG ÜBER EIN VERSPRECHEN

Wenn Sie dem Publikum schon im Einstieg mitteilen, was sie für einen Vorteil oder Gewinn aus Ihrem Vortrag erzielen werden, wird man Ihnen in der Regel auch während der gesamten Präsentation zuhören. Es winkt ja eine Belohnung. Wenn Sie Ihren Zuschauern Lust auf Ihren Vortrag machen, werden Sie von Anfang an das Publikum fesseln.

Beispiele:

Heute erfahren Sie, wie Sie mit nur 5 Minuten Training am Tag nach meiner Methode mehr für Ihre Fitness tun, als mit einer Stunde im Studio.

Wenn Sie nach diesem Vortrag nach Hause gehen, wissen Sie genau, wie….

Nach diesem Vortrag wissen Sie, wie das Tool zu bedienen ist und wie Sie damit im Handumdrehen spektakuläre Ergebnisse erzielen.

12.

EINSTIEG ÜBER EINEN WITZ

Dieser Einstieg ist genial und gefährlich zur gleichen Zeit. Wer ihn beherrscht, hat sofort das Wohlwollen des Publikums. Jeder Mensch lacht gerne. Einem Referenten, der uns zum Lachen bringt, hören wir gerne zu. Nur ist das Erzählen eines Witzes eine Kunst für sich. Man muss sein Publikum einigermaßen einschätzen können, denn nicht jeder lacht über den gleichen Witz. Und man muss natürlich ein guter Witzeerzähler sein. Das kann man zu einem gewissen Grad üben, aber witzig wird man leider nicht mit Gebrauchsanweisung. Wenn Sie gut darin sind, haben Sie mit diesem Einstieg besonders gute Karten. Sollten Sie unsicher sein, lassen Sie besser die Hände davon.

DARUM SOLLTEN SIE EINEN „CLIFFHANGER“ IN IHRE POWERPOINT-PRÄSENTATION EINBAUEN

Was haben viele Fernsehserien oder Spielfilmreihen wie Krieg der Sterne mit Ihrer Präsentation zu tun? Einzelne Folgen enden oft mit einer packenden Szene, die den Zuschauer auf die Fortsetzung neugierig machen soll. Wie wird es mit der Geschichte weitergehen? Dieses Stilelement nennt man Cliffhanger, weil der Zuschauer in einer Art Schwebezustand der Neugier gehalten wird. Diese Technik können Sie sich für Ihre Präsentation auch zunutze machen. Neben überzeugenden

Fakten ist das Erzeugen von Emotionen ein wirksames Mittel, um die Aufmerksamkeit der Zuschauer zu gewinnen.

Bauen Sie also in Ihre nächste Firmenpräsentation einen Cliffhanger ein und halten Sie Ihr Publikum unter Spannung. Wann hören Ihnen Ihre Zuschauer bei einer Präsentation konzentriert zu? Natürlich wenn Sie interessante Informationen präsentieren. Wenn Sie diese Infos spannend vermitteln, hört Ihr Publikum durchgehend konzentriert zu, weil Spannung automatisch Aufmerksamkeit erzeugt.

CLIFFHANGER IN DER EINLEITUNG

In dieser Variante werden Storytelling und Cliffhanger miteinander verbunden. Sie können Ihre Präsentation mit einer Geschichte beginnen, die einen direkten Bezug zu Ihrem Präsentationsthema hat. Sie erzählen die Geschichte jedoch nicht bis zum Ende. Kurz bevor die Geschichte ihren Höhepunkt erreicht, stoppen Sie Ihre Erzählung mit dem Hinweis, dass Sie am Ende der Präsentation schildern werden, wie die Geschichte endet. Die Neugier des Publikums ist geweckt, und sie werden nun aufmerksamer Ihrem Vortrag folgen.

NEUIGKEITEN-CLIFFHANGER

Gibt es Neuigkeiten, die Sie Ihrem Publikum während Ihrer Präsentation mitteilen wollen? Dann könnten Sie diese „News“ ein wenig aufteilen. Einige Neuigkeiten erläutern Sie schon zu Beginn Ihres Vortrages; die wichtigste Neuigkeit behalten Sie für den Schluss zurück. Sie erzählen also zunächst, was sich zum Beispiel in Ihrem Unternehmen in letzter Zeit getan hat, dass es aber noch eine richtige Überraschung zu verkünden

gibt. Was das nun ist, werden Sie erst am Ende der Veranstaltung mitteilen. Eine weitere Variante wäre zum Beispiel: „Wir haben in diesem Jahr eine sensationelle Umsatzsteigerung erzielt. Wie hoch sie genau ausfällt, verrate ich Ihnen am Ende meines Vortrages."

PROBLEM-LÖSUNG-CLIFFHANGER

Sie beginnen Ihren Vortag mit einer Problembeschreibung, die mit Ihrem Thema zu tun hat. Dann erklären Sie, dass Sie heute die Lösung für alle genannten Probleme präsentieren werden. Versprechen Sie, dass am Ende der Präsentation jeder Teilnehmer wissen wird, wie die Lösung aussieht.

SPRECHPAUSEN ALS MINI-CLIFFHANGER

Den Mini-Cliffhanger kennen Sie aus unzähligen Quizshows. Wenn Günther Jauch bei „Wer wird Millionär?" auflöst, ob die Antwort des Quizkandidaten richtig ist, oder ob er alles verspielt hat, macht der Quizmaster gerne Kunstpausen, um die Spannung zu erhöhen. Diese Technik können Sie genauso nutzen, um die Bedeutung einer Aussage zu unterstreichen und Spannung aufzubauen.

Zum Beispiel:

„Wir konnten unsere Verkaufszahlen auch in diesem Jahr erhöhen … und zwar … um sensationelle … 30 Prozent."

Diese Technik der Mini-Cliffhanger sollten Sie jedoch wohldosiert einsetzen, sonst glaubt Ihr Publikum noch, Sie hätten ein Sprachproblem. Um die Bedeutung bestimmter Aussagen zu unterstreichen, sind Mini-Cliffhanger ein sehr effektives Stilmittel.

CLIFFHANGER VOR DEM BEGINN DES VORTRAGS

Vielleicht haben Sie es auch schon erlebt, dass Referenten schon mit Ihrem Vortrag beginnen, während sie noch auf dem Weg zur Bühne sind. Damit verpufft in der Regel alles, was in dieser Zeitspanne gesagt wird. Der Gegenentwurf wäre hier der Cliffhanger, bevor Sie noch ein einziges Wort gesagt haben. Sie gehen auf die Bühne, und bevor Sie mit Ihrer Begrüßung beginnen, blicken Sie einen Moment schweigend auf Ihr Publikum. Die Zuschauer haben in diesem kurzen Augenblick die Gelegenheit sich auf die neue Person, die nun auf der Bühne steht, zu konzentrieren. Erst nach einem kurzen Moment der Ruhe beginnen Sie mit Ihrer Präsentation.

Der Cliffhanger kann immer genutzt werden, um Aufmerksamkeit zu erzeugen. Überlegen Sie sich schon beim Erstellen Ihrer PowerPoint-Präsentation, wo diese Technik sinnvoll eingesetzt werden könnte.