

*Souverän vortragen mit dem Laptop***Haben Sie Mut zur Präsenz!**

Ob als Praxisinhaber oder als Fachreferent – immer öfter bieten sich Gelegenheiten, im Rahmen von Netzwerken, Qualitätszirkeln oder Patienteninformationsveranstaltungen durch Fachvorträge hervorzutreten und das eigene Tätigkeitsfeld nach außen darzustellen. Die Technik alleine macht aber noch keinen guten Vortrag.

Möglicherweise fühlen Sie sich als Vortragender nicht immer wohl in Ihrer Rolle und erleben, wie andere Kolleginnen und Kollegen – teilweise auch inhaltlich unbegründet – einfach besser ankommen und ihre Vortragsthemen erfolgreicher präsentieren. Auch wenn Sie das interessantere Thema haben, die beeindruckenderen Daten, die wirksamere Therapie oder den rettenden Vorschlag: Wenn Sie das alles ungeschickt oder staubtrocken präsentieren, wird Ihre Botschaft kaum Beachtung finden. Gibt es ein Geheimrezept? Eines vorab: Haben Sie den Mut zur Präsenz und seien Sie authentisch. Sie sind das Hauptmedium für das Publikum und nicht Ihre Powerpoint-Charts!

Persönliche Ausstrahlung wirken lassen

Große Bedeutung kommt dem Beginn einer Präsentation zu. Die ersten Momente einer Begegnung zwischen Referent und Publikum bestimmen wesentlich das weitere Interesse der Zuhörer am Vortrag. Für den ersten Eindruck gibt es bekanntlich keine zweite Chance. Studien von Albert Mehrabian (USA) haben schon in den 70er-Jahren gezeigt, dass nur 7 % des ersten Eindrucks durch den sprachlichen Inhalt, hingegen 38 % durch den stimmlichen Ausdruck und 55 % durch den körpersprachlichen Ausdruck beeinflusst werden. Über die eigene körpersprachliche Präsenz machen sich jedoch die wenigsten Referenten Gedanken. Gerade in medizinischen Kontexten wird die persönliche Ausstrahlungskraft



Foto:ia

gegenüber der fachlichen Präsenz in ihrer Wirkung unterschätzt. Die Folge sind gelangweilte Zuhörer und ein vom Publikum losgelöster Referent.

Nutzen Sie die Kraft des ersten Eindrucks und halten Sie aus, was viele sich nicht trauen: Beginnen Sie mit sich selbst, blicken Sie Ihren Zuhörern in die Augen und lassen Sie einen Augenblick Stille einkehren. Schauen Sie insbesondere die Menschen an, die Ihnen guttun. In freier Rede und bei voller Raumbeleuch-

tung stellen Sie sich nun vor, auch wenn Sie namentlich bekannt sind. Genießen Sie die ungeteilte Aufmerksamkeit der Zuhörer! Verzichten Sie dabei auf ein Hintergrundchart mit „Herzlich willkommen“, das lenkt nur ab und stiehlt Ihnen die Show.

Die große Bedeutung von Anfang und Schluss einer Präsentation ist vielen Referenten nicht bewusst. Zwar nehmen diese jeweils nur etwa ein Zehntel der Redezeit in Anspruch, ihre Bedeutung für die Wirkung des Vortrags kommt der des Hauptteils jedoch gleich.

Seien Sie authentisch! Für Ihr Publikum sind Sie selbst das Hauptmedium, nicht Ihre Powerpoint-Charts.

Redeteil	Zeitbedarf	Bedeutung
Anfang	1/10	1/3
Hauptteil	8/10	1/3
Schluss	1/10	1/3

aus: Volkenandt, 2002

Der Abschluss eines Vortrags findet ebenfalls bei vollständiger Raumbelichtung, mit Blickkontakt zu Ihren Zuhörern und in freier Rede statt. Verzichten Sie auch hier auf ein Chart mit Worten wie „Danke für Ihre Aufmerksamkeit“ und nutzen Sie lieber die Kraft Ihrer Persönlichkeit, um den Zuhörern eine Botschaft mit auf den Weg zu geben.

Die Grundstruktur einer Präsentation

Fred Maro, ein Spezialist für Kommunikation in Unternehmen, schlägt für Präsentationen im Wesentlichen die folgende Struktur vor:

Start:

- Hallo und herzlich willkommen!
- Wer bin ich? (Sie stellen sich vor)
- Warum bin ich hier (und kein anderer)?
- Thema der Präsentation
- Status quo / Problem / Herausforderung / Ziel / Lösung
- Ablauf

Hauptteil:

- Die Inhalte meines Vortrags in Kernaussagen: Aussage 1, 2 und 3

Schluss:

- Wiederholung Status quo / Herausforderung
- Zusammenfassung meiner Kernaussagen
- Die nächsten drei Schritte
- Dank / den eigenen Namen wiederholen!
- Verabschiedung

Einleitende Sätze: Mit vollständigem Namen vorstellen!

Sie beginnen demnach mit der Begrüßung im Hier und Jetzt. Stellen Sie sich unbedingt mit Ihrem vollständigen Namen vor (Titel, Vor- und Nachname), auch wenn Sie die Zuhörer bereits aus anderen Kontexten kennen. Vor unbekanntem Publikum und bei schwierigen Nachnamen wird dieser gut leserlich visualisiert, damit das Publikum Ihren Namen gehört und gesehen hat. Schließlich wollen Sie in Erinnerung bleiben!

Zur Frage „Warum bin ich hier (und kein anderer)?“ stellen Sie dar, in wel-

cher Funktion Sie den Vortrag halten und vor allem, welchen Bezug Sie zum Thema haben. Die Kombination macht Sie interessant, beispielsweise so: „Als langjähriger Hausarzt hier vor Ort kenne ich ... (Bezug zum Thema herstellen)“. Im Folgenden werden der Status quo (Voraussetzungen), das Problem und die Herausforderung dargestellt, verbunden mit dem Ziel und einer möglichen Lösung. Zum Beispiel: „Sie kennen vielleicht die Situation, dass ... (Publikum ins Boot holen)“, oder „Sie fragen sich möglicherweise ...“, „Unser Gesundheitssystem hat für diese Situation folgende Vorgehensweise vorgesehen ...“, „Vor dieser Herausforderung stehen wir im Jahr 2014.“ Dann können Sie mit einem Ausblick auf den Inhalt Ihrer Präsentation fortfahren: „In den nächsten 30 Minuten meines Vortrags stelle ich Ihnen aus hausärztlicher Perspektive verschiedene Handlungsalternativen (Lösungsmöglichkeiten) vor mit dem Ziel ...“

Bloß nicht langweilen!

Das Mittelmodul eines Vortrags wird von den meisten Referenten überschätzt. Nachweislich lässt die Konzentration der Zuhörer nach 20 Minuten deutlich nach. Gerade eine zügige Abfolge von Charts mit Textüberfrachtung führt zur

Begrüßen und verabschieden Sie Ihre Zuhörer bei voller Raumbelichtung. Charts wie „Herzlich willkommen“ stören hier nur.

schnellen Ermüdung des Publikums, der Referent gerät immer mehr in den Hintergrund.

Deshalb empfiehlt es sich, die Kernaussagen mit wenigen Charts kurz und knackig darzustellen. Moderieren Sie kurz das nächste Chart an, damit erhalten Sie den Spannungsbogen. Ein Bild, ein Spruch, eine lesbare Grafik lockern die Präsentation auf. Charts, die nicht mehr zum aktuellen Diskussionsstand passen, werden durch ein Schwarzbild ausgeblendet, sie lenken nur ab. Komfortabel ist hier ein Presenter, der die Fernbedienung des Laptops ermöglicht.

Tatsächlich wird es erst wieder im Schlussmodul spannend, wenn Sie die wichtigsten Gedanken Ihrer Präsentation zusammenfassen. Status quo, Ziel und Lösung werden nochmals kurz dargelegt. Gerade dieser wichtige Part wird von vielen Referenten zu flüchtig abgehandelt. Er dient aber dazu, den Zuhörern nochmals Ihre Botschaft mit auf den Weg zu geben – eine riesige Chance, um in Erinnerung zu bleiben!

Die nächsten drei Schritte führen den Zuhörer weiter, etwa mit dem Angebot: „In den nächsten zehn bis 15 Minuten stehe ich Ihnen sehr gerne für Fragen zur Verfügung. Anschauungsmaterial zum Thema liegt hier für Sie bereit. Besuchen Sie mich, wenn Sie mögen, auf meiner Homepage oder schreiben Sie mir bei Rückfragen eine Mail, diese beantworte ich sehr gern.“

Schließlich bedanken Sie sich für die Aufmerksamkeit Ihrer Zuhörer und wiederholen Ihren Namen (ohne Chart und mit voller Raumbelichtung!). Es ist durchaus vorteilhaft, das Schlusswort auswendig zu lernen, um die Nachhaltigkeit des Vortrags zu erhöhen – der Eindruck der freien Rede bleibt dennoch erhalten.

Ein letzter Tipp: Präsentieren Sie so oft wie möglich. Ihre Vortragssouveränität können Sie durch andauerndes Üben immer weiter perfektionieren. Und haben Sie den Mut zur Präsenz – Sie sind das Hauptmedium!

Literatur:

Maro, F.: *Showtime: Präsentieren und motivieren mit Laptop. Fit for Business*, 1999
Volkenandt, M.: *Das erste Dia bitte ...*, Zuckschwerdt Verlag, 2002, 2. Auflage



Petra Koriath
Diplom-Pädagogin,
Systemischer Coach,
Suggestopädin
Petra Koriath Consulting,
40882 Ratingen
www.petrakoriath.de