

Präsentations- und Vortragstechniken – ein Vorwort

Zwar wurde schon alles einmal gesagt, da aber niemand zuhört, muss man es immer wieder sagen. André Gide hat dies in einem anderen Zusammenhang festgestellt, es passt aber auch zu unserem Thema. Oder ist es etwa nicht bekannt, dass es nicht ausreicht, ein gutes Produkt, eine gute Dienstleistung, eine gute Idee zu haben? Ist es etwa nicht bekannt, dass man dieses gute Produkt, diese gute Dienstleistung, diese gute Idee auch überzeugend "verkaufen" muss, damit daraus etwas wird? – Wahrscheinlich schon. Deshalb ist es ja geradezu erstaunlich, dass wir daraus nicht den naheliegendsten Schluss ziehen: Die Beschäftigung mit Fragen der Präsentationstechnik – und dazu gehört unverzichtbar die Vortragstechnik – ist wahrscheinlich für niemanden ein Luxus, sie ist sehr wichtig, für viele unerlässlich und eine Voraussetzung für beruflichen Erfolg.

Das Thema Kurzpräsentation kann man im herkömmlichen Sinne, also als Präsentation aus einem klassischen Anlass vor einer großen oder kleinen Gruppe verstehen. Man kann es aber auch so sehen, dass Präsentation etwas ist, was auch außerhalb des Verkaufs, der Geschäftsanbahnung, der Leistungsschau eine Rolle spielt. Zum Beispiel in Fortbildungsseminaren, bei Klausuren und in Bewerbungssituationen, bei diversen Meetings der Führungskräfte im Unternehmen usw. So, wie heute von qualifizierten Mitarbeiter mit und ohne Führungsfunktion erwartet wird, dass sie strukturierte Gesprächsführung und Moderationstechniken als Arbeitsmittel beherrschen, so ist es auch mit der Vortrags- und Präsentationstechnik. Wer's kann, beherrscht das, was allgemein erwartet wird. Wer's nicht kann, fällt in bestimmten Situationen unangenehm auf und hat dann ein Problem. Ein berufliches Problem, ein Erfolgsproblem, ein Imageproblem.

Präsentation ist Verkaufen, ist Überzeugen, ist Vortragen. Kurzvortrag und Kurzpräsentation gehören thematisch zusammen. Diese Themen liegen an der Schnittstelle von Rhetorik und den sogenannten Arbeitstechniken und sind für jeden, der nicht sein ganzes Leben lang Sachbearbeiter bleiben will, von großer Bedeutung. Dabei geht es um die Kunst, andere Menschen von etwas zu überzeugen. Dieses "etwas" kann ein Produkt, eine Dienstleistung, ein Projekt, eine Idee sein.

Es ist es ja nicht so, dass man unbedingt aus jeder Sache ein Riesending machen muss. Dies gilt auch für die Vortrags- und besonders für die Präsentationstechniken. Nicht alles, was theoretisch möglich und richtig ist, muss schon allein deshalb getan werden. Die Frage von Aufwand und Ertrag ist auch bei Kurzpräsentationen zu stellen. Der kluge Mensch wird sich zuerst eine Grundausstattung mit entsprechendem Wissen erarbeiten und wird dann, bei Bedarf, dieses Wissen und gewisse Techniken nach und nach ausbauen und erweitern. Jenen, die diese Zusammenhänge verstanden haben, soll diese Abhandlung helfen. Und natürlich all jenen, die weder Zeit noch Lust haben, sich durch lange und teilweise langatmige Abhandlungen zu diesem Thema zu quälen.

Dieses Buch beschränkt sich absichtlich und gewollt auf das Wesentliche. Das ist nicht ganz einfach, und vielleicht nicht einmal immer richtig. Ein anderer Ansatz aber hätte keine Arbeitshilfe für die Praxis mehr zur Folge gehabt, sondern eben ein weiteres zu dickes Buch. Aber wenn Sie das berücksichtigen und umsetzen, was Sie auf den folgenden Seiten lesen können, dann wird diese Abhandlung ihren Zweck wohl erfüllen.

Dabei wünsche ich Ihnen viel Erfolg.

Ihr

Klaus P. Beer