

Interview mit Cornelia Topf, Autorin von „Präsentations-Torpedos entschärfen“

Der souveräne Umgang mit Hoppalalas

Nicht nur die Präsentation selbst, auch der Umgang mit Patzern, Störungen und Angriffen will gelernt sein. Die Autorin hat dafür ein äußerst praxisnahes „Rezeptbuch“ für alle schlimmsten anzunehmenden Fälle geschrieben.

VON ILSE HÖGLER

TOP-GEWINN: *Gab es für Sie einen speziellen Grund, ein Buch über die vielen möglichen Störfaktoren bei Präsentationen zu schreiben?*

TOPF: Immer noch und immer wieder sind Menschen nervös vor Präsentationen, haben Lampenfieber, fürchten sich vor Störungen, Angriffen, dem Verlust Ihres roten Fadens oder vor Versprechern. Dagegen gibt es Abhilfe, aber nur wenn man gezielt übt und sich auch mit diesen „Randfaktoren“, die ja nicht wirklich Nebensächlichkeiten sind, beschäftigt. Es ist mir zutiefst ein Anliegen – und mein Beruf –, Menschen zu ihrer vollen Leistungsfähigkeit zu verhelfen. Und das können die wenigsten, solange sie Angst vor „Torpedos“ haben. Oder bei der Torpedoabwehr ungeschickt vorgehen und sich noch tiefer in die Kalamität hineinreiten.

TOP-GEWINN: *Was sagen Sie Menschen, die meinen, es koste schon genug Zeit, Präsentationen gut hinsichtlich Inhalt und Darstellung vorzubereiten?*

TOPF: Weil oft nicht der eigentliche Inhalt den Ausschlag gibt, sondern die Wirkung des Präsentators. Der beeindruckendste Inhalt wird völlig entwertet, wenn der oder die Vortragende bei der ersten Störung wie eine Seifenblase in sich zusammenfällt und hilflos zappelt. Sofort wird das auf die fach-

liche Kompetenz übertragen und die Zuhörer denken: „Was für ein armes Hascherl.“ Umgekehrt: Wer mit den Widrigkeiten der Technik, Angriffen aus dem Publikum und sonstigen Peinlichkeiten souverän umgeht, dem traut man inhaltlich einfach mehr zu, auch wenn er da gar nicht so wirklich Spitze ist.

TOP-GEWINN: *Was macht man, wenn man es mit einem unfairen Chef zu tun hat, der sicher querschießen wird?*

TOPF: Ganz blöde Situation, aber gar nicht so selten. Am besten versuchen, es nicht persönlich zu nehmen, auch wenn das schwer ist. Oft ist das

eine blöde Angewohnheit, eine Profilneurose, eine Charakterschwäche oder schlicht Dummheit des Vorgesetzten und hat mit der eigentlichen Qualität der Präsentation nichts zu tun. Also möglichst: Augen zu und durch. Meistens ist man auch gut beraten, nicht den offenen Kampf zu suchen, da kann man schnell den Kürzeren ziehen.

TOP-GEWINN: *Wie stoppt man Schwadronierer?*

TOPF: Am besten mein Buch „Einfach mal die Klappe halten“ hochhalten. Scherz beiseite. Da gibt es mehrere Möglichkeiten, manchmal hilft einfach nicken, nicht drauf eingehen und möglichst schnell weitermachen. Das verhindert zumindest, dass sich der Schwadronierer bestärkt darin fühlt, es wieder zu versuchen. Gelegentlich hilft, sich in den Atemrhythmus einzuklinken – die wenigsten können Luft holen und gleichzeitig reden. Frei nach Tucholsky: Das ist Ihre Chance, mißbrauchen Sie sie! Wenn der Schwätzer Luft holt: „Vielen Dank, das war eine Fülle von Anregungen . . .“ und dann schnell weiter im Text. Die härtere Variante: „Wie genau lautet Ihre

Frage?“ – das kann der Schwätzer oft ebenso wenig beantworten wie die Aufforderung: „Fassen Sie das bitte noch mal in einem Satz zusammen“ – und auch hier gilt: schnell zurück zum eigenen und eigentlichen Thema.

TOP-GEWINN: *Gibt es so etwas wie einen übergeordneten Schnelltipp?*

TOPF: Nein, den gibt es nicht. Für die meisten Präsentatoren gilt: Keinesfalls blitzschnell reagieren. Lassen Sie sich Zeit. Humor ist oft gut, Gelassenheit auch. Die wiederum gewinnt man durch Erfahrung und durch Entspannungstechniken, aber wenn man die nicht regelmäßig macht, wirken sie auch nicht.



Cornelia Topf, Autorin von „Präsentations-Torpedos entschärfen“, erschienen bei Redline Wirtschaft, 18,50 Euro

Foto: metatalk

Anita Hermann-Ruess
Wirkungsvoll präsentieren

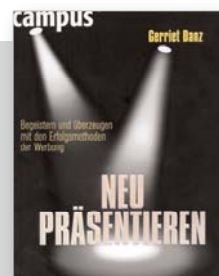
Das Buch voller Ideen
BusinessVillage, 30,70 Euro



Wie kann es geschehen, dass eine Präsentation bei Marketing-Verantwortlichen gut ankommt, während sie bei den Geschäftsführern voll in die Hosen geht? Die Autorin stützt sich auf aktuelle Erkenntnisse der Hirnforschung. Sowohl im Publikum als auch am Rednerpult finden sich Vertreter von vier Haupttypen im Kommunikationsstil. Logische (kurz, faktenorientiert), Strukturierte (vorsichtig, Details wichtig), Gefühlvolle (empfindlich für Geschichten), Experimentelle (phantasievoll, kreativ, Überblick wichtiger als Details). Ein weiteres gelungenes Werk der „Sell Limbic“/„Speak Limbic“-Autorin.

Gerriet Danz
Neu präsentieren

Begeistern und überzeugen mit den Erfolgsmethoden der Werbung
Campus, 20,50 Euro



Frisch, ansprechend und optisch sofort überzeugend kommt dieses Buch daher. Werbeprof Gerriet Danz präsentiert einen überzeugenden Ansatz für erfolgreiche Präsentationen: „Bedienen Sie sich der Erfolgsmethoden der Werbung!“ Z. B. die Nutzen-Brücke. Nicht einfach ein Argument an das andere reihen, sondern den direkten Nutzen für die Zuhörer darstellen: „Für Sie bedeutet das...“ Oder eine knackige Kernbotschaft finden. Ein Paradebeispiel dafür hat Apple-Chef Steve Jobs geliefert, als er das Mac Book Air mit den Worten vorstellte: „Das dünnste Notebook der Welt.“

Donna M. Wong
Die perfekte Infografik

Wie man Zahlen, Daten, Fakten richtig präsentiert – und wie nicht
Redline Wirtschaft, 20,60 Euro



Zu einer überzeugenden Präsentation gehört auch, dass Zahlen und Fakten richtig überkommen und nicht fehlinterpretiert werden, wenn man sie optisch darstellen muss. Die Autorin ist auf dem Gebiet eine langjährige Expertin und zeigt an vielen Beispielen, worauf es zu achten gilt. Denn: „Bei einer gelungenen grafischen Darstellung fließt die Information auf direktem Weg und unmissverständlich zum Betrachter. Es gibt keine zusätzlichen Farbschichten oder Ergänzungen, die uns von der Eindeutigkeit der Information ablenken.“ Mit diesem Buch ist man bestens gerüstet.

Dan Roam
Auf der Serviette erklärt, Arbeitsbuch

So lösen Sie komplexe Probleme mit einfachen Zeichnungen
Redline Wirtschaft, 20,50 Euro



„Mit ein paar Strichen schnell überzeugen, statt lange präsentieren“ ist das Credo von Dan Roam. Zu seinem Bestseller „Auf der Serviette erklärt“ hat er jetzt ein Arbeitsbuch nachgereicht. Aufgebaut wie ein viertägiges Seminar, führt er den Leser Schritt für Schritt in die Kunst der visuellen Problemlösung ein, eine Methode, die er als Unternehmensberater, der Managern bei der Lösung komplexer Probleme hilft, entwickelt hat. Dafür braucht man Papier, einen Stift und nur rudimentäre Zeichenkenntnisse. Das Buch besticht durch Einfachheit und Klarheit, die auch der Leser lernen soll.

Das Bestellservice für TOP-GEWINN-Leser

SO BESTELLEN SIE:

Füllen Sie einfach den nebenstehenden Coupon aus und schicken Sie ihn per Post oder Fax an den GEWINN. Wir werden Ihre Bestellung umgehend bearbeiten.

Bestellung über Internet und E-Mail

Diese Bücher und jene der Vormonate können Sie auch unter www.gewinn.com im Internet bestellen. Oder Sie mailen Ihre Bestellung an b.wallner@gewinn.com.

So bezahlen Sie

GEWINN-Abonnenten erhalten einen Erlagschein. In allen anderen Fällen gilt Nachnahme: Sie bezahlen die von Ihnen bestellten Titel im Zuge der Zustellung durch die Post.

Wie erfolgt die Lieferung?

Sie erhalten die Ware ungefähr eine Woche nach Bestellung per Post zugesandt. Die Zustellung erfolgt frei Haus, der Preis der Bücher entspricht dem Verkaufspreis im Handel.

Faxbestellung: 01/521 24-35
oder Postfach 15.000, A-1071 Wien,
E-Mail: b.wallner@gewinn.com

Abonnent:

Erlagschein

Nichtabonnent:

Nachnahme

Vorname

Name

Straße/Nr.

PLZ/Ort

_____ _____
Kundennummer Unterschrift

Stück Einzelpreis

.....
Cornelia Topf
Präsentations-Torpedos entschärfen
Redline Wirtschaft 18,50 Euro

.....
Anita Hermann-Ruess
Wirkungsvoll präsentieren – Das Buch voller Ideen
BusinessVillage 30,70 Euro

.....
Gerriet Danz
Neu präsentieren – Begeistern und überzeugen mit den Erfolgsmethoden der Werbung
Campus 20,50 Euro

.....
Donna M. Wong
Die perfekte Infografik – Wie man Zahlen, Daten, Fakten richtig präsentiert – und wie nicht
Redline Wirtschaft 20,60 Euro

.....
Dan Roam
Auf der Serviette erklärt, Arbeitsbuch – So lösen Sie komplexe Probleme mit einfachen Zeichnungen
Redline Wirtschaft 20,50 Euro

