



Coach Kramer

4 Fachartikel für Führungskräfte für mehr Vortragserfolg beim Präsentieren

#1 CEO präsentiert: Rahmen setzen

#2 CEO präsentiert: Der angekündigte Star sein

#3 CEO präsentiert: Kompetenzbeweise nutzen

#4 CEO präsentiert: Nonverbale Konfliktlösung



#1 CEO präsentiert: Rahmen setzen



Geschätzte Führungskraft,

den richtigen Rahmen setzen auf das Ereignis in der Zukunft, das ist leichter als man denkt.

Hier drei Möglichkeiten, die für Sie stimmen können und um die es heute **nicht** geht:

1. Schnell die Erlaubnis einer Gruppe erhalten, das hängt von "unsteuerbaren Umgebungsfaktoren" ab.
2. Ins Herz der Mitarbeiter und Partner zu treffen, das braucht "jahrelange Beziehungspflege und Vitamin B".
3. Nachhaltig Menschen für die Unternehmensziele zu gewinnen, das ist ein "teurer Entwicklungsweg und braucht Unterstützung".



Das unterschätzteste Wirkmittel für Sie als Inhaber, CEO, Führungskraft: Der Rahmen, der auf die Präsentations-Aufgabe gesetzt wird, bei der Sie anwesend sind! Nur wer diesen Rahmen setzt, das ist entscheidend. Zu oft lassen sich Präsentatoren diese Aufgabe aus der Hand nehmen - sie sind dann nicht mehr im Fahrersitz und sind der Fremdsteuerung ausgeliefert. Oder es kostet viel Mühe, live mit gesprochenem Wort gegenzusteuern.



Das geht einfacher:



- Machen Sie sich nicht nur die eigene, sondern auch die Fremd-Vorbereitung zur Gewohnheit!
- Setzen Sie selbst den Rahmen und lassen Sie sich nicht mehr in die Speichen greifen!
- Wer die Situation am besten vorbereitet, der dominiert sie auch!

So entscheiden Sie, wie schnell, wie stark und wie dauerhaft langfristig Sie die **Erlaubnis Ihrer Zuhörer bekommen**.

  **Vortrags-Beginn Beispiel A** "Test Test. Hallo. Aha, Mikro funktioniert, haha. Okay, also eigentlich bin ich nicht der allergrößte Experte zu diesem Thema (lacht, schaut zur Seite, berührt den Kehlkopf). Aber naja, ...ähm... wir müssen hier heute halt irgendwie durch...." Ergebnis: Selbstbeschädigung und Demotivation verhindern den Status-Aufbau.

  **Vortrags-Beginn Beispiel B** "Meine verehrten Damen und Herren. Ich möchte es gleich zu Beginn sagen. Was Ihnen heute bekannt vorkommt, ist x. Was Sie aber vermutlich dauerhaft begeistern und bewegen wird, ist y. (Pause 3-5 Sekunden) Damit Sie richtig von meiner Präsentation profitieren, habe ich Folgendes mitgebracht..." Ergebnis: Die Zuhörer fühlen sich verstanden und sind neugierig. Mit hoher Wahrscheinlichkeit geben sie die Erlaubnis.

Requisite und Ausstattung sind manchmal vorgegeben: Kleidungsregeln, Musik, Ambiente spielen ebenso mit rein wie offiziell formulierter Anlass und Ziel der Veranstaltung. In einer Punkkneipe bestehen andere Regeln als im Wartehäuschen einer Bushaltestelle oder auf einem Kreisparteitag: Das Maß, in dem ich zu dem gegebenen Rahmen passe, ist darüber entscheidend, ob ich Erlaubnis bekomme. Das Maß, in dem sich die Zuhörer gut eingerahmt fühlen, ist entscheidend, ob ich die Erlaubnis bekomme.

Nehmen Sie sich deshalb ab heute vor, den Rahmen selbst noch stärker zu setzen und Verantwortung dafür zu übernehmen:



A Passenden Gegenstand dabeihaben

B Einzelne Zuhörer vorher instruieren was sie erwarten und wie diese Sie fördern können

C Wortwahl planen und in Ihren Text einbauen (positive Wortwahl sowie Schlüsselwort-Technik)

D Einladungstext in Ruhe schreiben: positive Wortwahl + direkte Ansprache + den zukünftigen Nutzen beschreiben + Vorbereitungsaufgabe geben + ein Geheimnis ansprechen das gelüftet werden wird + sagen was der eine große Lerneffekt sein kann

E Kleidung frühzeitig planen, Schminke, Schmuck, Frisur. Passend dazu die Gegenstände auswählen, die Sie mitbringen und die sie zeigen oder berühren werden.



#2 CEO präsentiert: Der angekündigte Star sein



Geschätzte Führungskraft,

zu Ihrem Job gehört es regelmäßig, Präsentations-Situationen zu gestalten. Auf der Oberfläche geht es um Infos, **in Wirklichkeit geht es jedoch darum, dass Sie andere Menschen für sich gewinnen** und überzeugen.

Passende Zuschreibungen auslösen

Und Sie fragen sich vielleicht dann und wann: *"Was wissen die Zuhörer von mir, und was vermuten die Zuhörer über mich, schon bevor ich endlich den Mund auf tue?"* Ganz gleich, was es ist: es wird die Zuschreibung von Kompetenz beeinflussen. Nun ist die Frage für Sie: *"Ich möchte diejenigen **Zuschreibungs-Effekte auslösen**, die meinen Zielen dienlich sind. Was kann ich dafür tun?"*

Den Ruf, der mir als Führungskraft (der angekündigte Star) voraus eilt, den haben habe ich mir in jedem Fall selbst aufgebaut. Weil ich nicht Opfer, sondern Täter des Feedbacks bin, habe ich es auch selbst in der Hand, mir das bei jeder Präsentations-Situation zunutze zu machen. Eine geeignete Möglichkeit für Selbstmarketing und Ziel-Kommunikation.



Nützlich für Sie: **Marketing-Trojaner der allerbesten Sorte** sind diejenigen Menschen, die etwas merk-würdig an mir finden oder die an ein, zwei besonderen Sachen immer wieder hängenbleiben. Weil ich das selbst in der Hand habe, kann ich es auch steuern - vorher muss ich aber gut und passend auswählen, was ich weglassen und was ich sage. *"Es wird immer viel gequatscht?"* Prima! Machen Sie einen Schritt, die Themen selbst für Klatsch und Tratsch direkt anzubieten.



Die Asse vorher fein säuberlich in den Ärmel schieben

- Schreiben Sie auf Papier, welche für Sie ganz persönlich passende Gerüchte, Geschichten, Anfeuerungen, Statements passen
- Wichtig: Die Klatschbasen und die Rivalen gut informiert halten – sie sagen's weiter!
- Gutes Storytelling stützt die kommunikativen Absichten Ihrer Präsentations-Situation
- Wer macht die Einladung per Post und per Mail? Spricht eine Person unmittelbar vor Ihnen, dann nehmen Sie Kontakt auf und geben vor, was betont werden soll

So entscheiden Sie, wie schnell, wie stark und wie dauerhaft langfristig Sie die **Erlaubnis Ihrer Zuhörer bekommen**.



Beispiele: so wirkt Ihre Ankündigung

🔒 😞 **Ankündigen Beispiel A** *"Hüte Dich vor Bianca. Sie tut nett, ist aber eine falsche Schlange. Das hat unser Kollege K schon mal am eigenen Leib zu spüren bekommen..."* Ergebnis: Negativ-Ankündigung sät Misstrauen und erzeugt Distanz - vielleicht für lange Zeit und das auch noch irreparabel.

🎯 😊 **Ankündigen Beispiel B** *"Dass ich Verena M. endlich mal live erlebe, darauf hab ich mich schon lange gefreut. Özlem sagt, Verena hat immer einen besonderen Knaller im Gepäck. Also für mich ist es heute echt ein Glückstag"* Ergebnis: Der Status ist hoch, man sägt nicht an Verenas Stuhl, sondern baut an ihrem Stuhl. Verena hat nur noch wenig Arbeit, um die Erlaubnis der Gruppe zu bekommen.



Nehmen Sie sich deshalb ab heute vor, den Rahmen selbst noch stärker zu setzen und Verantwortung dafür zu übernehmen:

A Bemerken Sie bei einer Veranstaltung, was Ihnen schon im Vorfeld selbst im Kopf rumgeht (Beobachtung)

B Stellen Sie sich vor Beginn einer Präsentations-Situation einmal selbst die Frage: *"Was würde ich am liebsten beim Präsentator wahrnehmen?"* (Erwartung, Einstellung)



C Fertigen Sie ein Set von 5 starken Geschichten aus Ihrer persönlichen Biografie an, handschriftlich ist am besten. Ziel: In Stichworten unter 200 Wörtern bleiben (Reflektion)

D Nehmen Sie sich für die nächsten Präsentations-Situation etwas für Ihre "Star-Ankündigung" konkret vor. Sorgen Sie dafür, dass Story und Ziel zusammenpassen und dass die Ankündigung auch wirklich wie gewünscht stattfindet (Vorsatz-Bildung).



#3 CEO präsentiert: Kompetenzbeweise nutzen



Nicht den Trödelmarkt-Tand umlabeln, sondern Pokale selbst erringen.

Um sie dann aufm Regalvollstauben zu lassen? Ist das IHR Weg?

Geschätzte Führungskraft,

zu Ihrem Job gehört es täglich in guter Regelmäßigkeit: Sie haben etwas mitzuteilen, eine Frage zu stellen - ab und an ist sogar Zuhören gefragt. Im 1-zu-1-Gespräch und auch in Gruppen kann es vorteilhaft sein, den Inhalt **in einer passenden Form mit starken Argumenten** zu transportieren:

Kompetenzbeweise auswählen und einsetzen

Alle tun es, nur wer es bewusst tut, kann steuern und Einfluss geltend machen. Und das wird auch von Ihnen als Führungsperson erwartet: dass Sie sich selbst gut kennen und wissen, was Sie zu sagen haben. Wählen Sie für dieses Ziel im Vorfeld ganz genau aus, welche Mittel Sie einsetzen, um Ihre Kompetenz darzustellen!

"Die anderen werden mir auf den Zahn fühlen: Nicht nur auf den Beziehungszahn, sondern auch auf den Kompetenzzahn. Je nach Fachgebiet kann ich dies persönlich demonstrieren - oder ich erzähle es einfach"



- Ein Zauberkünstler kann leicht einen Trick vormachen
- Eine Modedesignerin reicht direkt einige Stoffe herum
- Ein Armaturenhersteller präsentiert einfach eine chice Mischbatterie



Auch in anderen Berufen geht das lernförderliche Darstellen sowie das marketingtaugliche vermitteln von Informationen ganz einfach. Zum Beispiel mit Appellen über etwas Drittes, **auf eine Weise, die von den Zuhörern als Beweis aufgenommen wird**. Allerdings ist hier die Dosis das Entscheidende, damit Sie eine langfristig stabile Integrität und Glaubwürdigkeit behalten oder herstellen. Darum: Achtung, Achtung! Keine unbeweisbaren Märchen auftischen! Nur persönlich Erlebtes darstellen, und dies bitte in bester Qualität.

Dabei können Sie das anwenden, was gut zu Ihrer Botschaft und zu Ihnen als Typ passt:

1. Sie kennen einen der **Anwesenden im Raum** und zeigen das positiv
2. Aktuelle **Zahlen** präsentieren
3. Auf Ihre neue **Veröffentlichung** hinweisen
4. Hinweis geben auf eine Veröffentlichung, die Sie kennen (und selbst gelesen haben)
5. Eine **Nachricht**, die Sie frisch gelesen haben und aus sehr handfesten Gründen rundweg ablehnen



6. Ein geleisteter **Erfolg**, erzielte Resultate, Ihr Quartalsergebnis
7. Ein **Umsetzungstipp** für die Teilnehmer, Ihre Freude an einem Lernerfolg jüngster Zeit
8. Alles was man **auf Papier nachlesen** könnte





Der entscheidende Faktor = Das was ich zu mir selbst sage

Es ist letztlich Ihre **Haltung**, die entscheidet und für die Sie **die passenden Kompetenzbeweise auswählen**. Und das können Sie einüben, ändern, neu formen und dadurch Erfolge kreieren, die Sie dauerhaft voranbringen. Dazu ein Fachartikel: [Eine neue Haltung als Führungskraft zur täglichen Gewohnheit machen](#). Mit Training kann es klappen, mit Coaching erhöhen Sie die Chancen dramatisch. "*Führung ist kein Privileg, sondern eine Dienstleistung*". So das provokante Motto, das wir auch hier finden: Mt 23,11

🔒 😞 **Kompetenzbeweis Beispiel A** "*Meine Lehrerin X hat mich öfter beim Abschreiben erwischt. Ich sage Ihnen jetzt nicht, wieviel ich insgesamt abgesehen habe. Naja.*"



Sie sagte immer: >Aus Dir wird doch eh nix< Auf jeden Fall hab' ich es geschafft." Ergebnis: Sich selbst ins Knie schießen, das tut weh. Nicht nur Ihnen selbst. Sie verhindern Ihre positive Wirkung und hinterlassen einen Eindruck von müllig-schleimiger Biederkeit.

  **Kompetenzbeweis Beispiel B** *"Meine Lehrerin X hat mich einmal mit einem Spickzettel erwischt. Ich habe ihr später verziehen, dass sie nicht so recht an mich glauben wollte. Heute weiß ich, dass man manchmal streng sein muss, um etwas Gutes zu erreichen"* Ergebnis: Gute Absicht unterstellt, alle Beschädigung weg-reframed, dem Zuhörer eine positive Interpretationsmöglichkeit gegeben.

Planen Sie **Routinen** ein **für Ihre Kompetenzbeweise!**

A Schreiben Sie 3-5 Punkte auf, die immer gut ankommen und die Ihre Marketingbotschaften stützen (Bsp. *"Ich hab' mal mit Mario Adorf in einer Band gespielt"* ---> Interpretation: Sie haben ein Auge für Darstellung und ein musikalisches Ohr)

B Täglich die Notizen lesen und für die kommenden Präsentations-Situationen einüben

C Verabschieden Sie Selbstabwertungen und negative Aussagen, die Sie über sich selbst ironisch meinen. So etwas wie "Ironie" gibt es gar nicht. Sprechen Sie lieber über Positives

D Planen Sie Gegenstände ein, die Ihre Botschaft stützen (Bsp. Es gibt bei Ihnen immer zuckerfreie Zitronen-Bonbons. Sie verbinden das im Vortrag immer mit dem frischen Atem, der zu Ihrem Produkt in der Zahnhygiene gehört)



#4 CEO präsentiert: Nonverbale Konfliktlösung



Ihr Zuhörer hebt die Hand. Hat er eine Frage? Will er einen Seitenhieb platzieren?

Nicht immer ist das sofort klar.

Geschätzte Führungskraft,

die Bellermand-Regel sagt: Distanz erhöhen! Nicht, weil der Berliner Musiker *Bellermand* etwas mit Rhetorik zu tun hat - sondern aus diesen zwei Gründen:

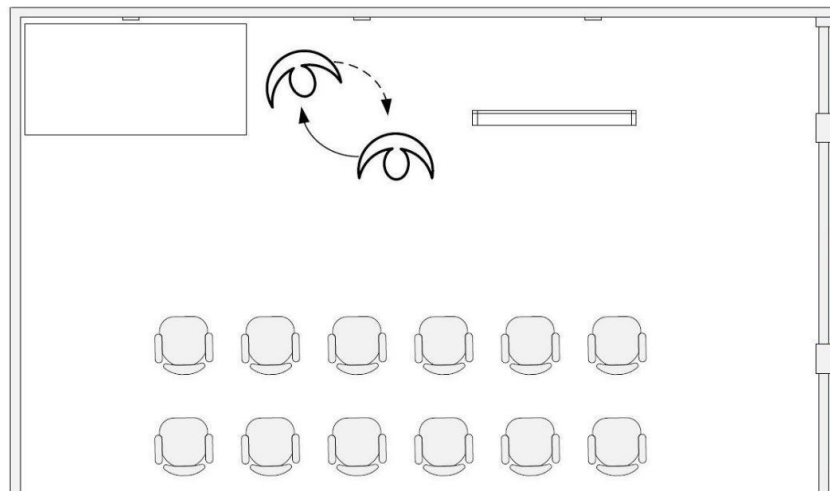
1. Heinrich Bellermand war ein Meister für **unmissverständliche Zeichensetzung**. Das ist jedoch nicht nur im nonverbalen Begleitprogramm hörbarer Musik wichtig. Sondern auch für Sie als Führungskraft kommt es auf den richtigen Ton an.
2. In der Berliner Bellermand-Straße habe ich gelernt, die Distanz zu erhöhen. Weil es bei der Konfliktlösung hilfreich sein kann, zunächst etwas wegzugehen und an einem neuen Ort zu klären. Es werden nachweislich auf beiden Seiten weniger "Kampf-Hormone" ausgeschüttet, wenn wir zunächst **die Distanz erhöhen**.



Sie präsentieren. Und jemand stellt eine Frage oder greift etwas von Ihnen Gesagtes an. Oder auch schön: Es wird ein Argument geliefert, dass Ihre Grundthesen infragestellen oder gar widerlegen soll. Besser könnten Sie es nicht planen, nun voll im Fokus zu sein.

Was nun beobachtbar wird: Die Gruppe lernt im von Ihnen Gesagten gleich Ihre Werte kennen. Eine solche Situation ist supergut geeignet für Ihr Ziel, in kurzer Zeit auf den Punkt zu bringen, wer Sie wirklich sind. Lassen Sie den möglichen Angriff zu einem „**Moment of Truth**“ (Moment der Wahrheit, Marketing-Begriff) werden, der lange haften bleibt; und freuen Sie sich über diese einfache Hilfe zum Selbstmarketing!

Besonders geeignet und leider immer noch arg vernachlässigt ist die nonverbale Konfliktlösung, indem Sie zunächst die Distanz erhöhen. Dies ist kein Fluchtverhalten, wenn Sie an diesem „Müllkübel-Ort“ stabil stehen bleiben. Danken Sie von dort aus, klären Sie von dort aus alle Punkte, erbitten Sie genau von dort aus weitere Fragen.



Sie können eine solche Situation oft schon frühzeitig kommen sehen, und mit etwas Übung lernen Sie immer besser, schon aus dem Augenwinkel zu sehen, wie sich eine Frage im Kopf der Person anbahnt.



Jemand hebt die Hand, und Sie wissen nicht recht, wie weiter? Direkt wegverschieben und weitermachen? Sofort beantworten oder mitten im Vortrag drauf eingehen und zur Diskussion einladen?

Eine konkrete Idee ist es, zunächst vom eigentlichen Präsentations-Ort fortzugehen, weg vom Publikum (Distanz erhöhen). Am neuen Ort beantworten. Dann zurück zum Präsentations-Punkt, dabei am besten kurz den Augenkontakt brechen und tief Atmen.



Dann weiter im Text.

Die Folge: Die Gruppe wird Sie als **souverän und Zuhörer-orientiert** beurteilen, der Angreifer wird sich gleichermaßen gesehen, aufgewertet, gewinnend erleben und von weiteren Attacken absehen. Sie erhalten eine große Erlaubnis, weil alle durch das Miterleben wissen: Diesem Menschen kann ich vertrauen, auch meine Fragen wird er wertschätzen, darauf eingehen, beantworten.

Erweiterungen: Sie können vom neuen Ort auch einfach:

- Auf die Pause verschieben oder vertagen,
- den Beitrag für wenig relevant erklären (nur bei schon vorhandener hoher Erlaubnis Ihrer Zuhörer zielführend),
- nonverbal zurückweisen und
- nicht inhaltlich darauf eingehen oder gar
- direkt widersprechen (Achtung, bitte in homöopathischen Dosen einsetzen).

Die Bellermann-Regel = Dekontaminieren = Distanz erhöhen

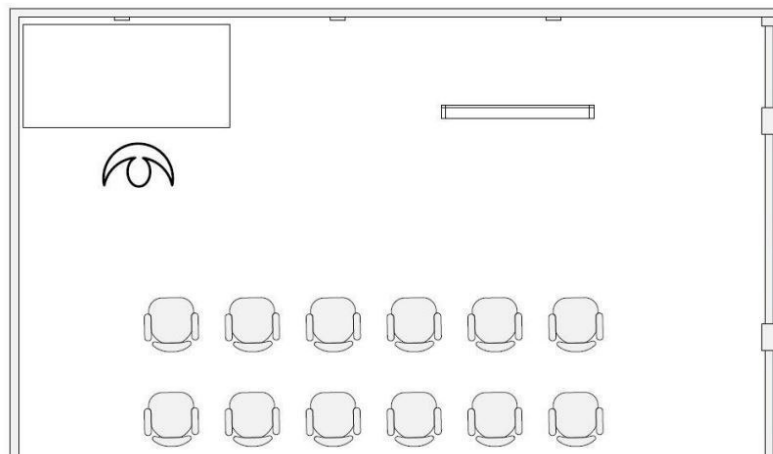
Klar, es gibt tausende Varianten, und "es ist bei jedem anders". Darum bekommen Sie hier einen idealtypischen Ablauf. Das Beste ist es ohnehin, ins praktische Üben zu gehen.

1. "Reading and Flexing": Sie **lesen** die Teilnehmer und bemerken kleine Änderungen im Gesicht. Ablehnung oder Zustimmung führen Sie **flexibel** mit situativer Wendigkeit in eine je andere Ansprache um (Beobachtung)
2. Aus dem **Augenwinkel** sehen Sie, dass jemand gleich die Hand heben könnte (Beobachtung, Pentimento-Muster Nummer 3)
3. Sie verändern Ihre Position mit Brechen des Augenkontakts und **Sie erhöhen die Distanz** (z.B. zwei Schritte zur Seite gehen)



4. Am neuen Ort wechseln Sie **das nonverbale Muster** von "Katze" zu "Hund" (von "glaubwürdig" wechseln Sie auf "zugänglich")
5. Mit Augenkontakt **lösen** Sie das Problem, klären die Frage, verschieben auf später. (Sollten Sie doch den 0,3% wahrscheinlichen Fall der offenen Konfrontation erleben, so gewinnen Sie an dem neuen Ort den Kampf im nonverbalen Muster "glaubwürdig")
6. Optional: Zu weiteren Fragen **einladen**
7. Sie verändern Ihre Position mit Brechen des Augenkontakts und **Sie verringern die Distanz**, indem Sie zum alten Präsentations-Ort zurückkehren. Atmen + Gestenveränderung
8. Sie setzen Ihre Präsentation fort - **weiter geht's**

Variante "Seiten-Ort"



Eine Variante kann sein: Sie nutzen einen bestimmten Ort am Rand. Nur wenn Sie genau hier stehen, sprechen Sie etwa über organisatorische Fragen. Oder: Nur hier zeigen Sie auf die Agenda, um Pausen-Fragen zu klären. Auch eine Möglichkeit: Nur hier vor dem Tisch zum Beispiel heben Sie ein Buch hoch und präsentieren es Ihrem Publikum. Die Wirkung: Die Aufmerksamkeit ist höher, die Behaltenseffekte stabiler. Und kritische Punkte werden mit Ihren positiven Botschaften nicht vermischt. Insgesamt stehen Sie besser da.



Coach-Profil von Michael Kramer

Als zertifizierter Business Coach und Trainer für team-dynamische Prozesse unterstütze ich Geschäftsführer, Inhaber und Führungskräfte: Zielklarheit wird zur Gewohnheit.

In der Arbeit mit Einzelpersonen und mit Gruppen verbinde ich Methoden des Coachings und der Angewandten Teamdynamik, um langfristig stabile Kompetenzvermittlung in verhaltensorientierten Maßnahmen zu initiieren.

Genau wie in den privaten Beziehungen, im Sport und bei der Musik gilt:
gesunde Gewohnheiten etablieren - dadurch werden Ziele leichter erreicht.

Ich bringe eine große Erfahrungsbasis sowie leichten Starrsinn und große Ungeduld mit. Sie profitieren von meiner humorvollen, strukturierten und lebensechten Art und erreichen Ihre Ziele mit neuen Gewohnheiten.

Buchen Sie bei mir das exklusive 12-Wochen-Programm mit einem verbindlichen, wöchentlichen Termin und individueller 1-zu-1-Begleitung zwischen den Sessions. Sie wachsen in Selbsterkenntnis und Zielklarheit. Und Sie bauen Routinen ein, die Sie dauerhaft auf Spur halten. Anruf genügt: 0175.7382622

Michael Kramer

0175.7382622

michael@coachkramer.de

www.coahckramer.de

