

# Alles, nur kein Unentschieden!

Die Präsentation kommt, der Mut geht.

**Fachwissen und gute inhaltliche Vorbereitung allein reichen für die erfolgreiche Präsentation nicht aus. Um als Redner einen bleibenden Eindruck zu hinterlassen, bedarf es Mut! Mut, eine klare Position zu beziehen. Mut, sich zu fokussieren. Mut, abgelehnt zu werden. Die zweitbeste Präsentation ist im Berufsleben nicht „der Rede wert“.**

Im Gegensatz zum „Spitzensport“ ist bei Präsentationen im „Breiten Business“ der zweite Platz nichts wert. Mit der zweitbesten Präsentation erhält man weder den Auftrag, noch hinterlässt man einen bleibenden Eindruck. Man hätte die Zeit und das Geld besser anders investiert.

Ein Test:

Welcher deutsche Tennisspieler hat 1985 Wimbledon gewonnen? Boris Becker!

Wissen Sie noch gegen wen er gespielt hat?

„Nicht jeder kann erster werden“. Das stimmt! Warum sind es häufig dieselben, die einen bleibenden Eindruck hinterlassen? „Und was machen die, was andere nicht machen?“

Diese so genannten „Präsentations-Talente“ haben mehr Mut als andere!

**Mehr Mut**, sich auf wenige Argumente zu fokussieren. Die meisten von uns fragen sich „habe ich jetzt auch alles drin in der Präsentation?“. Die Profis fragen sich, „was kann ich noch raus nehmen?“.

**Mehr Mut** zu klaren Worten. Weichmacher wie „ich würde Ihnen gern kurz noch einen Punkt vorstellen...“ kommen nicht vor.

**Mehr Mut**, das Gewohnte zu durchbrechen. Z. B bei der Präsentationsstruktur kann der bewährte Ablauf auch bewusst geändert werden - „kenne die Regeln und brich sie.“

**Mehr Mut**, mit der Präsentationsvorbereitung rechtzeitig zu beginnen. Wie viel Zeit wird für die Erarbeitung der Strategie und Umsetzung verwendet? Wann wird die Präsentation geschrieben? In der Nacht davor! Bezeichnend die Frage: „Schreibst Du die Präsentation?“ „Klasse, dann lese ich sie vor...“

**Mehr Mut**, den Probedurchgang der Präsentation im Team durchzusetzen.

Profis proben Präsentationen! Unsichere gehen untrainiert in Präsentationen - der sichere Untergang!

**Mehr Mut**, sich **nicht** hinter einer Power Point Präsentation zu verstecken.

**Mehr Mut**, eine klare Position zu beziehen. Eine Überzeugung zu haben, bedeutet überzeugen zu können. Die Bereitschaft angreifbar zu sein, die Bereitschaft abgelehnt zu werden, eröffnet die Chance, die Zuhörer für sich und seine Ideen zu gewinnen.

Im Gegensatz zum Sport, bei dem der Zweite wenigstens eine Auszeichnung und Preisgeld erhält, trägt im Berufsleben der Zweite lediglich die Kosten für die Vorbereitung.

Auch „Auf-Halten-Spielen“ ist keine Alternative, wie diverse Fußballspiele eindrucksvoll bewiesen haben. Entweder die Entscheidungsträger halten Ihre Präsentation für misslungen oder Sie haben sie überzeugt. Eben alles, nur kein Unentschieden, und das erfordert Mut!

Jörg Blömeling ist Geschäftsführer der Agentur „Neue-Kommunikative“. Als langjähriger Präsentations- und Rhetoriktrainer hat er mit den unterschiedlichsten Zielgruppen gearbeitet. Auf der Kundenliste stehen namhafte Agenturen und Unternehmen. Alles Weitere unter: Neue-Kommunikative – Tel.: 0761-47 97 237 oder [bloemeling@neue-kommunikative.de](mailto:bloemeling@neue-kommunikative.de).

Übrigens, Kevin Curren war der Gegner von Boris Becker.