

Klar sprechen oder schweigen

3 Tipps für verständliche Präsentationen

Teaser:

Der Erfolg Ihrer Präsentationen hängt daran, ob Sie verstanden werden. Wenn Ihnen das nicht gelingt, mangelt es Ihrer Sprache wahrscheinlich an Klarheit. Lesen Sie hier, welche Klarheitsbremsen sich am häufigsten einschleichen und wie Sie sie lösen!

Wenn Menschen über längere Zeit tief in ihre Materie eingetaucht sind, wissen sie gar nicht mehr, wie es ohne all das Wissen war. Sie haben vergessen, wie sie früher einmal gesprochen haben, bevor sie Experten wurden. Deshalb stellt sich bei ihnen oft gar kein Gefühl mehr dafür ein, wann sie sich allgemein verständlich ausdrücken und wann nicht.

Bestimmt haben Sie sich auch schon einmal dabei ertappt. Mir passiert das auch. Manchmal rede ich zum Beispiel über Resilienz und merke erst am leeren Gesichtsausdruck meines Gesprächspartners: Nicht jeder weiß, dass das die Fähigkeit ist, Tiefschläge abzuwehren und daran zu wachsen.

Solche Irritationen müssen nicht sein. Wenn es etwas zu verstehen gibt, dann geht es auch verständlich. Weil man aus Schaden klug wird, betrachten wir doch einige typische Stolperfallen in Präsentationen: Welche Klarheitsbremsen sorgen dafür, dass das Publikum nur noch Bahnhof versteht?

Klarheitsbremse Nr. 1: Schachtelsätze

Überlange Sätze in Präsentationen entstehen, weil Experten dem Fluch der vielen Worte erliegen: Sie glauben, nur eine fachlich vollständige Argumentation ist eine gute Argumentation. Das Gegenteil ist der Fall: Je mehr wir sagen, desto weniger werden wir verstanden.

Auch wenn Sie viele Informationen unterbringen müssen: Mehrere kurze Sätze sind in der gesprochenen Rede immer besser als ein langer. Und wenn es sich um unwichtige Informationen handelt – lassen Sie sie lieber ganz weg, als wertvolle Redezeit darauf zu verschwenden. In der gleichen Zeit könnten Sie den Zuhörern nämlich etwas sagen, dass sie noch nicht wissen oder überall nachlesen können.

Klarheitstipp Nr. 1: In der freien Rede ist weniger mehr. Wer viel zu sagen hat, kann das dennoch in wenigen Worten pro Satz tun.

Klarheitsbremse Nr. 2: Zahlenwüsten

Das Publikum schaltet ab, wenn sich in einer Rede zu viele Zahlen aneinanderreihen. Zahlen sind für sich genommen abstrakt, sie fesseln niemanden. Und nicht nur das: Sie sind eine Quelle für viele Unklarheiten.

Der Grund: Zahlen können nicht absolut begriffen werden. Wenn Sie eine Gruppe von zehn Menschen versammeln und mit ihnen über den Wert von 1.000 Euro diskutieren, dann bekommen Sie zehn verschiedene Vorstellungen über den Wert dieser Summe zu hören.

Die Lösung für das Dilemma, dass Zahlen nicht absolut begriffen werden können: Sie können relativ begriffen werden. Wir können zum Beispiel mit Referenzzahlen arbeiten, um Zahlen auf verständliche Einheiten herunterzubrechen.

Ein Beispiel: Wenn ich Ihnen erzähle, dass innerhalb eines Jahres 20.000 Menschen in Deutschland an der Grippe sterben, hört sich das vielleicht nicht nach viel an. Das ändert sich, wenn ich Ihnen folgende Information als Referenz gebe: An der Kreuzfeldt-Jacob-Krankheit (BSE), die vor einigen Jahren zum Medienhype avancierte, sind damals im gleichen Zeitraum gerade mal 6 Menschen gestorben sind. Mit dieser Referenzzahl klingt eine Influenza-Impfung plötzlich nach einer sehr guten Idee, oder?

Klarheitstipp Nr. 2: Zahlen können die Botschaft nur verstärken, wenn sie auf verständliche Einheiten heruntergebrochen werden.

Klarheitsbremse Nr. 3: Wortungetüme

Manager, Juristen und Versicherungen erfinden für ihre Präsentationen schon mal Wortungetüme wie „*Business-to-Business-to-Consumer-Wirtschaft*“ oder auch „*Nicht-Leben-Rückversicherungsgeschäft*“. Viele von ihnen glauben, dass sie das besonders seriös klingen lässt. Der bekannte britische Psychologe Richard Wiseman hat jedoch herausgefunden, dass eine Häufung von Fachbegriffen und Endloswortschöpfungen genau den gegenteiligen Effekt erzielt: Menschen, die wir nicht verstehen, vertrauen wir nicht.

Was die Zuhörer nicht verstehen, das kann sie auch nicht begeistern. Genau darum jedoch geht es in Ihrer Präsentation. Maximal wirkungsvoll wird Ihr Beitrag, wenn Sie verständlich, emotional und unterhaltsam sprechen. Fachbegriffe erfüllen keines dieser Kriterien.

Widerstehen Sie der Versuchung, sich über Fachchinesisch zu profilieren: Das Kauderwelsch steht Ihnen nur dabei im Weg, klare Botschaften auszusenden.

Klarheitstipp Nr. 3: Wenn Sie Fachbegriffe verwenden, dosieren Sie sie sorgsam und erklären Sie sie sofort.

Präsentationen leben von einer verständlichen Ausdrucksweise. Wenn Sie etwas zu sagen haben, stellen Sie Ihr Licht nicht unter den Scheffel. Bringen Sie den Mut auf, verstanden werden zu wollen. Verständlich zu reden ist nämlich kein Zeichen für mangelnde Kompetenz, sondern die Basis für echte Wirkung.

Karl Poppers Plädoyer für eine intellektuelle Redlichkeit können wir alle uns zu Herzen nehmen: „Wer's nicht einfach und klar sagen kann, der soll schweigen und weiterarbeiten, bis er's klar sagen kann.“

Kommen Sie gut an.

Ihr René Borbonus