



René
Borbonus

Fassen wir bloß
nicht zusammen:
Wie du bei Präsentationen
bis zum Schluss die Spannung hältst

Fassen wir bloß nicht zusammen

Wie du bei Präsentationen bis zum Schluss die Spannung hältst

Neben dem Einstieg ist der Schluss der wichtigste Moment einer Präsentation oder eines Vortrags. Hier entscheidet sich, was die Zuhörer mit nach Hause nehmen – oder eben nicht. Wie du einen Schlusspunkt setzt, der im Gedächtnis bleibt, verrät Kommunikationstrainer René Borbonus.

Jede Präsentation findet irgendwann ein Ende – besser früher als später. Schade nur, wenn das Publikum das gar nicht merkt und sich wundert, warum plötzlich das Licht angeht. Leider passiert das sehr oft, denn gerade an diesem wichtigen Punkt kannst du als Vortragender einiges falsch machen. Gelingt es dir nicht, die Aufmerksamkeit der Zuhörer am Ende noch einmal zu aktivieren, nehmen sie im schlimmsten Fall nur die Erinnerung an dünnen Kaffee und den schnarchenden Sitznachbarn mit nach Hause, nicht aber deine Thesen.

Der Aufmerksamkeits-Killer Nr. 1

Der häufigste Fehler, den Redner machen, ist das Ende zu früh anzukündigen: „Bevor ich zum Schluss komme, möchte ich noch einmal zusammenfassen ...“ Wenn an dieser Stelle die Hälfte des Publikums zu den Jacken greift und die Smartphones wieder auf laut stellt, darfst du dich nicht wundern. Du hast ihnen praktisch eine Steilvorlage geliefert, dir nicht mehr zuzuhören: „Jetzt kommt nichts wichtiges mehr, ihr habt’s fast überstanden.“

Löse nie die Spannung auf, bevor du wirklich am Ende angelangt bist. Wenn du deine Kernthesen zusammenfassen möchtest, tu es – aber gib ihnen nicht das Signal zum Aufbruch, bevor du damit durch bist.



Aufmerksamkeitsfaktor Informationsdefizit

Eine wirkungsvolle Methode, um den Spannungsbogen bis zum Ende zu halten, ist das sogenannte „Informationsdefizit“. Nichts wurmt uns mehr, als wenn wir etwas nicht wissen. Das ist wie die Möhre an der Angel, der das Pferd hinterherläuft. Hänge deinen Zuhörern die Möhre gleich zu Anfang deiner Präsentation gut sichtbar vor die Nase, nach dem Muster: „Ich habe Ihnen die Lösung für Problem XY mitgebracht, auf die Sie Ihr Leben lang gewartet haben. Wie sie aussieht, verrate ich Ihnen später.“ Diesen Teaser kannst du im Laufe der Präsentation immer wieder aufwärmen – doch die Lösung verrätst du erst ganz zum Schluss.

Ähnlich funktioniert die Methode der „unterbrochenen Geschichte“: Erzähle zum Anfang deines Vortrags eine spannende Geschichte, die die Zuhörer direkt ins Thema zieht und persönlich interessiert. Baue möglichst viel Spannung auf – brich dann aber kurz vor der Auflösung ab und halte ganz entspannt deine Präsentation. Erst am Ende verrätst du, wie die Geschichte ausgeht.



Der Schluss hat Zeit

Auch unabhängig vom Spannungsbogen der gesamten Rede kannst du gegen Ende der Redezeit noch einmal richtig Spannung aufbauen, indem du zum Schluss einen Kracher versprichst, den niemand verpassen will. Teasere eine Information oder Geschichte an, von der du weißt, dass dein Publikum darauf wartet: „Verabschieden möchte ich mich mit ...“ und setze dann eine Wirkpause von einigen Sekunden, um die Aufmerksamkeit noch einmal zu steigern.

Noch Fragen?

Ein weit verbreiteter Fehler ist auch die Angewohnheit, die Fragerunde ans Ende der Präsentation zu setzen. Viele Menschen legen einen wunderbaren, durchdachten Schluss aufs Parkett und rufen dann ins Publikum: „Gibt es noch Fragen?“ Damit überlassen sie die Macht über den wichtigen letzten Eindruck den Zuhörern – das kann nach hinten losgehen. Besser ist es, erst eine kurze Fragerunde einzulegen und erst dann einen starken, gut vorbereiteten Schlusspunkt zu setzen.

Die letzte Folie

Ein wichtiger Aspekt des Schlusses ist auch die visuelle Gestaltung der Schlussfolie. Was von einem Vortrag in Erinnerung bleibt, ist oft gleichbedeutend damit, was die Zuhörer auf ihrem Smartphone mit nach Hause nehmen. Die letzte Folie der Bildschirmpräsentation ist diejenige, die von allen Folien eines Vortrags am häufigsten fotografiert wird. Deshalb macht es Sinn, hier gestalterisch alles zu geben – und auch inhaltlich einen prägnanten Schlusspunkt zu setzen. Dafür bietet sich an:

- ein Zitat, das deine Kernthese pointiert aufgreift;
- eine Bildmetapher aus dem Vortrag, die den Zuhörern die daran geknüpften Thesen sofort wieder in Erinnerung ruft;
- oder die Kernthese selbst, auf einen prägnanten Satz reduziert.

Da die Fotos dieser Folie im Idealfall sogar von den Teilnehmern online geteilt werden, sollte sie immer auch deine URL und/oder deine Email-Adresse enthalten.

Verzichten solltest du dagegen auf eine Auflistung aller Bullet Points aus dem Vortrag in Schriftgröße 8, am besten noch in Form einer Excel-Tabelle. Selbst wenn jemand diese Folie fotografiert – gern wieder anschauen und in den sozialen Medien teilen möchte so etwas niemand.

Mach nie den Fehler, eine Präsentation einfach im Nichts verlaufen zu lassen. Wenn du willst, dass deine Thesen in Erinnerung bleiben – Sorge dafür, indem du deinen Zuhörern einen Anreiz lieferst und die Spannung bis zum Ende aufrechterhältst.

Kommen Sie gut an!



Ihr René Borbonus

Erschienen auf www.business-punk.com am 24.01.2018

Quellen:

- Bilder: © apriori Werbeagentur, © Gettyimages

René Borbonus

Vorträge | Trainings | Coaching

St.-Barbara-Straße 36 | D-56412 Ruppach-Goldhausen

Telefon +49 (0) 2602 / 99 80 93

Fax +49 (0) 2602 / 99 80 94

E-Mail kontakt@rene-borbonus.de

Web www.rene-borbonus.de