

Vorwort

Differenzieren sei ein Handwerk und Integrieren eine Kunst, heißt es in der Mathematik. Ingenieure, für die Mathematik eine wichtige Hilfswissenschaft ist, haben Erfahrung mit diesem Unterschied zwischen Handwerk und Kunst. Präsentieren ist viel Handwerk und nur wenig Kunst. Das tröstliche Fazit hieraus lautet: Präsentieren ist als Handwerk erlernbar. Wir gehen noch einen Schritt weiter und behaupten: Präsentieren kann man ebenso einfach lernen wie Autofahren.

Ingenieure stehen vor der Herausforderung, technische Geräte, Systeme und Prozesse auch technischen Laien verständlich und wirkungsvoll zu präsentieren. Am Erreichen dieses Ziels misst sich der Erfolg einer Präsentation. Eine für Ingenieure typische Aufgabe ist es, ein Gerät oder eine Maschine überzeugend und allgemein verständlich vorzuführen. Obwohl man eine solche Produktpräsentation möglichst am Objekt selbst vornimmt, wird man meist in einem ergänzenden Kurzreferat Folien und Bilder als Hilfsmittel einsetzen. Die Teilnehmer werden in der Regel Fragen stellen, sodass eine Diskussion in Gang kommt. Gelungene Präsentationen aktivieren die Teilnehmer.

Präsentationen sind Chancen, ein Produkt, eine Leistung oder die eigene Person darzustellen. Eine gute Präsentation stopft die Teilnehmer nicht mit Fakten voll, sondern berührt deren Emotionen und beeinflusst deren Entscheidungen. In der Praxis setzt man Präsentationen ein, um Sachverhalte zu vermitteln, Produkte vorzustellen, Ergebnisse zu vermarkten, Planungsprozesse zu veranschaulichen, Meinungen zu bilden oder Entscheidungen vorzubereiten. Daher lohnt sich die Mühe, unabhängig vom konkreten Arbeitsplatz, Präsentationsfähigkeiten zu erwerben und zu perfektionieren.

Vielleicht denken Sie insgeheim: „Was soll der Aufwand? Hauptsache, ich bin Experte auf meinem Fachgebiet.“ Hinter einem solchen Einwand verbirgt sich meist die Skepsis, ob eine Verpackung wichtiger sein kann als der Inhalt. Tatsächlich erreicht man einen Großteil der Wirkung – nicht die gesamte Wirkung – durch eine ansprechende äußere Gestaltung. So kann man beispielsweise eine Praline hübsch als Geschenk verpacken, mit Glanzpapier und Schleifchen. Die Erstwirkung ist umso stärker, je hübscher das Geschenk verpackt ist. Schmeckt die Praline allerdings schlecht, ärgert sich der Beschenkte. Die aufwendige Verpackung hätte dann eine Qualitätserwartung geweckt, der die Praline nicht genügt. Dieses Buch hilft Ihnen, Inhalte hübsch zu arrangieren und zu verpacken. Das hilft allerdings nur wenig, wenn die Inhalte deutlich hinter der Verpackung zurückbleiben. Inhaltliche Mängel können durch Präsentationstechnik nicht ausgeglichen werden.

Wir helfen Ihnen auf dem Weg zur überzeugenden Präsentation. Neben dem angemessenen Einsatz von Pinnwand, Flipchart, Folien, Projektor und anderen Hilfsmitteln gehen wir detailliert auf rhetorische Techniken ein. Viele Vortragenden haben Angst vor unerwartetem Verhalten der Teilnehmer. Wir widmen daher ein eigenes Kapitel dem Umgang mit Widrigkeiten und gehen ausführlich darauf ein, wie man technische Pannen vermeidet oder behebt, was man gegen Lampenfieber und einen Blackout tun kann und wie man mit schwierigen Teilnehmern umgeht.

Das vorliegende Buch orientiert sich in seiner Grundstruktur an dem mittlerweile vergriffenen Werk „*Litzcke, S. M.; Ambrosy, I.; Schuh, H.: Erfolgreich präsentieren*“ [1] aus dem Jahr 2001. Es unterscheidet sich von diesem in der Zielgruppe, an die es sich bevorzugt wendet: Ingenieure und Wirtschaftsingenieure sowie Studierende dieser Fachrichtungen. Folgerichtig haben wir die Beispiele, Bilder und Tabellen so gewählt, dass sie überwiegend aus dem technischen Bereich stammen. Wir setzen bei dieser Zielgruppe zudem voraus, dass sie mit dem Einsatz und der Handhabung eines Computers sowie entsprechender Präsentationssoftware vertraut ist. Ausführungen zur Bedienung von Präsentationssoftware enthält das Buch nicht.

Unser zentrales Anliegen ist die Etablierung und Erhaltung eines Kontakts zwischen Ihnen als dem Vortragenden und den Teilnehmern Ihrer Präsentation. Unserer Erfahrung nach haben viele Präsentierenden genau an dieser Stelle erhebliche Defizite. Wenn der Funke zwischen dem Vortragenden und Teilnehmern nicht überspringt, bleibt eine Präsentation oft wirkungslos.

Zum Schluss noch ein wichtiger Hinweis: Wenn wir von Ingenieuren oder Studenten reden, sind generell die Frauen, also die Ingenieurinnen und Studentinnen, mitangesprochen. Wir verzichten aus Gründen der Lesbarkeit auf die Nennung der weiblichen Form.

Viel Erfolg bei Ihrer nächsten Präsentation!

München, Euskirchen und Jülich, im August 2009

Sven Max Litzcke
sven.litzcke@fh-hannover.de

Horst Schuh
h-schuh@gmx.de

Werner Jansen, VDE
jansen.werner@t-online.de