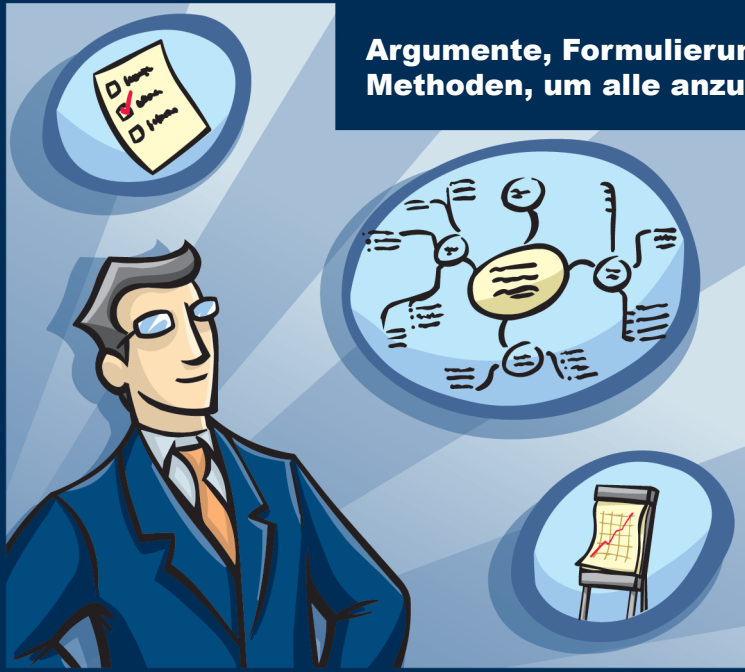


Anita Hermann-Ruess

Speak Limbic – Das Ideenbuch für wirkungsvolle Präsentationen

**Argumente, Formulierungen und
Methoden, um alle anzusprechen**



BusinessVillage
Update your Knowledge!

Inhalt



Über die Autorin 5

Vorwort..... 7

Zusammenfassung: „Speak Limbic – Wirkungsvoll präsentieren“ 15

1. 15 mögliche Einstiege für jeden Denkstil 43

2. Inszenieren Sie Ihre Kernbotschaften unwiderstehlich für jeden Denkstil 73

3. Lösungen wertvoll verkaufen und bei unterschiedlichen Denkstilen
überzeugend positionieren 107

4. Abschlusstechniken, die immer funktionieren..... 123

5. 88 optimale Überzeugungsmittel für jeden Denkstil..... 135

6. Klar, präzise und strukturiert reden – die besten Gliederungen 157

7. 30 rhetorische Wirkfiguren um fesselnd, einleuchtend und wirkungsvoll zu
formulieren 169

8. Limbisches Wörterbuch: das treffende Wort für jeden Denkstil 205

9. Checkliste: Um welchen Limbischen Persönlichkeitstyp handelt es sich?..... 227

10. Erfolgsfaktor Empathie 243

11. Die Multilevel-Präsentation 253

12. Die wirkungsvollsten Visualisierungen für jeden Denkstil..... 273

Inhalt

13. Überzeugende Alternativen zu PowerPoint	301
14. Lampenfieber gehört dazu – so machen sie es zu Ihrem besten Freund.....	317
15. Körpersprache passend einsetzen.....	337
16. Gesten, die wirken: Lernen von Priestern, Politikern und TV-Profis	365
17. Mit der Stimme Stimmung machen.....	379
18. Die Teilnehmer für sich gewinnen: Mit Beiträgen und Einwänden wertschätzend umgehen	391
19. Sympathische Durchsetzungs-Strategien für Vielredner, Alpha-Tiere und unfaire Angriffe.....	415
20. So werden Sie immer besser: Nachbereitung und persönlicher Trainingsplan	433
Literaturverzeichnis	449

1. Das Konzept „Speak Limbic!“

Mit frischen Präsentationsstrategien auf die Überholspur

Wenn Sie wirklich gut präsentieren lernen möchten, dann ist es wichtig, sich von den Irrtümern heutiger Präsentationen zu befreien und die ausgetretenen Pfade zu verlassen. Sie fahren heute auch keinen Golf der ersten Generation mehr. Warum also nicht auch in der Präsentationstechnik innovative, effektive und erfolgreichere Strategien anwenden? Warum nicht mit einem schnellen, kraftvollen Flitzer auf die Überholspur wechseln? Inzwischen hat sich viel getan, auch in der Rhetorik. Vor allem die Gehirnforschung liefert uns täglich neue Erkenntnisse darüber, was in den Köpfen der Menschen vor sich geht. Dieses noch wenig bekannte Wissen gilt es zu nutzen, um die Präsentation zielgenau auf die anwesenden Zuhörer auszurichten. Inzwischen hat auch die Präsentationstechnologie Fortschritte gemacht. Beamer und PowerPoint haben unsere Präsentationen jahrelang dominiert – und sind gerade dabei, wieder auf ein gesundes Maß zurechtzuschumpfen und ihren Platz als geniales Hilfsmittel einzunehmen. Das Wirkungsvollste aus Rhetorik, Gehirnforschung und Präsentationstechnik bilden die drei Säulen für Ihren Erfolg im **Konzept „Speak Limbic!“**

Die **Rhetorik** ist eine empirische Wissenschaft. Sie beobachtet seit 2500 Jahren die Praxis und beschreibt, was funktioniert und was nicht funktioniert. Daraus leitet sie dann Regeln und Methoden ab. Die zweite Säule bildet die modernen **Gehirnforschung**, vor allem das Modell der „Limbischen Instruktionen“ von Hans Georg Häusel und die Denkstilanalyse von Ned Herrmann. Die Gehirnforschung schaut den Menschen in die Köpfe und ergründet, welche Menschentypen es gibt, wie diese Informationen aufnehmen, verarbeiten und zu Entscheidungen kommen. Wir wissen heute, dass es unterschiedliche „Gehirntypen“ gibt und wie sich diese unterscheiden. Das bedeutet: Es gibt auch vier sehr unterschiedliche Präsentationsstile, die Präsentierende kennen sollten, wenn sie Erfolg haben wollen. Die dritte Säule bildet die **Präsentationstechnik**: Beamer, Laptop, Multimedia bestimmen heute unser Bild von Präsentationen – und immer mehr kritische Stimmen werden angesichts der langweiligen Folienschlachten laut. Irrtum PowerPoint? Chance und Risiko zugleich. Wie können wir die technischen Möglichkeiten intelligent und kreativ nutzen, ohne uns ih-

*Stil ist die
Physiologie des
Geistes*

Schopenhauer

nen auszuliefern? Doch welche sinnvollen Alternativen zu langweiligen und einschläfernden PowerPoint-Präsentationen gibt es? Lassen Sie uns gemeinsam bessere Wege in die Köpfe und zu den Emotionen Ihrer Zuhörer entdecken. Doch vorher stellen wir uns die Frage, warum eigentlich so viele Präsentationen scheitern.

2. Zwei grundlegende Irrtümer heutiger Präsentationen

Irrtum PowerPoint: In Folienschlachten gibt es keine Sieger

Kaum ein Medium eignet sich besser dazu seine Zuhörer in Trance zu reden, als das Duo Beamer und PowerPoint. Eine Technik die ursprünglich dazu diente uns Präsentierenden das Leben zu erleichtern hat sich – vielleicht genau aus diesem Grund – verselbständigt. Sie öffnen PowerPoint, zählen in Stichworten alles auf und gliedern es ein wenig. Das geht schnell und ist einfach – und deshalb so verlockend. Solange Ihre Mitbewerber auch so präsentieren und Ihre Teilnehmer nur diesen Standart kennen, können Sie ohne große Verluste so weitermachen, denn im freien Wettbewerb reicht es, wenn man nur ein bisschen besser als der Mitbewerber oder der Meinungsgegner ist.

Kennen Sie diese Situation? Sie sitzen als Teilnehmer in einer Präsentation. Der Raum: leicht abgedunkelt. Leise summt der Beamer. Vorne: ein Mensch. Er hantiert mit Kabeln und Steckern. Um Sie herum: Kollegen, Ihre Vorgesetzten. Die schenken sich Kaffee ein und lehnen sich skeptisch und verschlossen zurück. Mitten ins Gemurmel beginnt der Mensch dort vorne seine Präsentation. Auf einer leuchtenden großen Leinwand steht: „Herzlich willkommen!“ Er schaut die Wand an und wiederholt, was Sie schon längst gelesen haben: „Herzlich willkommen“. Die Teilnehmer sinken noch tiefer in ihre Stühle. Was jetzt kommt, Sie ahnen es: die professionelle Aufzählungs-Folienschlacht. Prima strukturiert, mit perfekten Bildern, Animationen, sogar mit Video und 3D-Grafiken. Mit viel Text, mit vielen Vorteilen, mit anscheinend hohem Nutzen für Sie und Ihre Kollegen und Vorgesetzten. Mit einem von einer renommierten Werbeagentur gestalteten Master. Die Folie blendet langsam ein, dehnt sich aus und zieht sich beim Ausgang wieder zusammen, während im Halbdunkel eine monotone Stimme die Charts mit

den vielen Aufzählungen abliest, den Blick starr auf die leuchtenden Folien gerichtet. Eine Folie löst die andere ab: 10 ... 20 ... 30 Folien. Sie nutzen die Zeit, um sich von Ihrem anstrengenden Berufsalltag zu erholen, und dösen mit geöffneten Augen. Was unser Präsentator leider nicht bemerkt – kehrt er Ihnen und Ihren Kollegen doch hauptsächlich seinen Rücken zu. Die Diskussion danach ist hart: Kritische Fragen werden laut, Vorbehalte geäußert, Entscheidungen vertagt. Das kostet Zeit, das kostet Nerven, das kostet Geld. Oder, wenn es sich um eine Akquise-Präsentation handelte: Das kostet Aufträge! – Ein Teufelskreis, der nicht nur unseren Präsentierenden schädigt, sondern ganze Unternehmen, die ganze Volkswirtschaft.

Folienschlachten kann keiner gewinnen. Weder Sie noch Ihre Zuhörer – höchstens Ihr Wettbewerber oder Meinungsgegner. Da sich in letzter Zeit viele Foren, Experten und sogar Microsoft kritisch zu einseitigen Power-Point-Aufzählungs-Präsentationen geäußert haben, wird es immer mehr Unternehmen und Präsentierende geben, die anders präsentieren werden. Das bedeutet für Sie: schaffen Sie sich heute schon einen Vorsprung gegenüber denjenigen, die noch nicht gehirntypgerecht präsentieren.

Irrtum: Eindimensionale Rhetorik oder Das Gießkannenprinzip

Die oben beschriebene „professionelle Folienschlacht“ hat noch einen gravierenden Nachteil. Wahllos werden Vorteile und Nutzen des Angebots in Stichworten aufgezählt. Je mehr Argumente wie mit einer Gießkanne über die Teilnehmer gegossen werden – desto besser. Doch so funktioniert der Überzeugungsprozess nicht! Ganz im Gegenteil. Viele Argumente machen angreifbar, unter vielen Argumenten ist immer ein schwaches dabei, viele Argumente machen die Präsentation unkontrollierbar. Und viele Argumente ermüden.

Besser ist es mit wenigen – aber passenden und somit treffenden Argumenten auszukommen. Diese sollten mitten ins Herz (in der Sprache der Gehirnforschung: mitten ins Werte- und Emotionssystem) Ihrer Teilnehmer treffen. Gute Präsentatoren kommen mit wenigen Argumenten aus! In der Vorbereitung überlegen Sie sehr lange, welches genau das eine Argument sein wird, mit dem Sie überzeugen werden.

Konstantin Wecker erzählte in der Talkshow Nachtcafé des SWR, dass viele Menschen ihn überzeugen wollten, keine Drogen mehr zu nehmen. Doch er empfand sie alle als langweilige Spießler. Dann hat ein einziger Satz seiner Mutter ihn zur Umkehr bewegt. Sie sagte „Wie kann ein Mensch, dem Freiheit so viel bedeutet, sich von einem Stoff so abhängig machen?“

Die Mutter hat genau die richtige Taste auf der Klaviatur der Werte und Emotionen getroffen, in dem sie den höchsten Wert und den höchsten Anti-Wert Ihres Sohnes zum Anklingen brachte: Freiheit und Abhängigkeit. Und ähnlich wie die unsichtbaren Schwingungen der Musik, breiten sich solche Sätze in uns Menschen aus: sie wirken mächtig über unsere jahrmillionen alten Limbischen Instruktionen. Mit nur einem einzigen Satz!

3. Die Limbischen Instruktionen

Hans Georg Häusel hat in Deutschland mit „Think Limbic!“ und „Brain Script“ die verstreuten und komplexen Arbeiten der Gehirnforschung anschaulich und anwendbar einem großen Teilnehmerkreis vor allem in Marketing und Werbung bekannt gemacht: Das Limbische System, Sitz unserer Emotionen, bestimmt uns und nicht unser Großhirn, Sitz der Ratio.



Abbildung 1:
Der Aufbau des
menschlichen
Gehirns

Häusel (Think Limbic!, München 2003) unterscheidet neben den Vitalbedürfnissen wie Essen, Trinken, Schlafen und Sexualität drei große Motiv- und Emotionsysteme, die unser gesamtes Leben bestimmen und nennt diese „Limbische Instruktionen“, da sie vom Limbischen System, dem Gefühlszentrum unseres Gehirns gesteuert werden:

- ♦ Das Balance-System
- ♦ Das Dominanz-System
- ♦ Das Stimulanz-System

Es bestimmt unsere Persönlichkeit und unser Verhalten unbewusst über das Belohnungssystem. Folgen wir seinen Instruktionen, werden wir mit positiven Emotionen belohnt, tun wir es nicht, werden wir mit negativen Emotionen bestraft. Und da unser Überleben mit positiven Emotionen verknüpft ist, werden wir den Limbischen Instruktionen folgen, um möglichst oft gute Gefühle zu haben.

Das **Balance-System** meidet jede Gefahr und strebt nach Ruhe und Sicherheit. Folgt der Mensch den Limbischen Instruktionen „Vermeide jede Gefahr!“ „Vermeide Änderungen!“ „Baue auf Gewohnheiten!“ „Erhalte Bewährtes!“, „Vergeude nicht nutzlos Energie!“ – dann wird er mit positiven Emotionen wie Sicherheitsgefühl und Geborgenheit belohnt. Befolgt er die Instruktionen des Balance-Systems nicht, erlebt er Angst, Furcht oder Panik. Zum Balance-System gehört auch das Anschluss- und Fürsorge-Motiv, dass uns mit guten Gefühlen belohnt, wenn wir helfen, altruistisch sind, für andere Gutes tun – und uns mit Schuldgefühlen und Reue plagt, wenn wir seinen Instruktionen zuwiderhandeln.

Das **Dominanz-System** motiviert den Menschen dazu, sich im Wettbewerb um Ressourcen durchzusetzen, sein Territorium zu erweitern und seine Macht auszuweiten. Wenn der Mensch die Instruktionen des Dominanz-Systems wie „Setze Dich durch!“, „Strebe nach oben!“, „Sei besser als andere!“, „Vergrößere deine Macht!“, „Erweitere dein Territorium!“ befolgt, dann wird er mit positiven Emotionen wie Stolz und Überlegenheitsgefühl belohnt. Befolgt er die Instruktionen des Dominanz-Systems nicht, reagiert er mit Ärger, Wut oder fühlt sich minderwertig.