

Karrieren

COMPANY VALUES
Von oben verordnete Firmenwerte. Wann sie funktionieren – und wann nicht. Seite K2

SAMSTAG/SONNTAG, 23./24. FEBRUAR 2013 /// KARRIERENEWS.DIEPRESSE.COM

Mediaservice
01/230 9009
catro.com **CATRO**

Manager lernen vom „Master of Suspense“

Eigenvermarktung. Filmreife Präsentationen: Wer beruflich vorankommen will, muss sich richtig in Szene setzen. Viele Darstellungen wirken derzeit eher wie „B-Movies“. Anleihen kann Alfred Hitchcock liefern.

VON NIKOLAUS KOLLER

Hollywood entdeckt einen seiner Altmeister wieder: Anthony Hopkins mimt den „Master of Suspense“ in einem biografischen Film, bei dem der Schocker „Psycho“, einer seiner größten Erfolge als Regisseur, im Zentrum steht. „Hitchcock“ startet am 15. März in den heimischen Kinos. Manager können sich an Sir Alfred Hitchcock (1899–1980) ein Beispiel nehmen, meint Michael Moesslang. Der international tätige Trainer und Coach hat mit „So würde Hitchcock präsentieren“ (Redline, ISBN 978-3-86881-298-5) eine Anleitung verfasst, wie mehr Spannung und Unterhaltung in die Konferenzräume von Konzernen kommt.

Die reale Situation erinnere hingegen eher an „B-Movies“: 84 Prozent der Präsentationen in Deutschland werden als langweilig oder gar einschläfernd empfunden. So gut wie alle – 97 Prozent – seien verbesserungswürdig, sagt Moesslang. Diesem Befund stimmt Peter Kurt Fromme zu: „Eine gute Präsentationstechnik gehört zur Grundausbildung jedes Managers“, sagt der Geschäftsführer von „PEP – Institut für Beratung und



Bilder, die im Gedächtnis bleiben: Regisseur Alfred Hitchcock mit Vögeln.

[EPA]

und möchte wissen, wie es weitergeht“, erläutert die Leiterin des Wiener Büros bei Access Executive Search.

Wer sich weiter- oder ein Projekt durchbringen will, der dürfe sich beispielsweise nicht entschuldigen, empfiehlt der deutsche

bewusst aufgebaut werden – so wie es der „Master of Suspense“ tun würde. Mit „Suspense“ werde eine gewisse Spannung, positive Unsicherheit oder Schwebel gemeint, erklärt Moesslang. So wie Hitchcock sein Publikum in diesen Zustand versetzte, sollten es Mana-

zurechtgelegt habe.“ Bei Vorträgen vor größeren Gruppen sollten spätestens dann die Alarmsglocken läuten, wenn der Erste in den Unterlagen zu lesen oder seine Mails zu checken beginne.

Eine Möglichkeit, dies zu verhindern, bestehe darin, während

Spannungsbogens ‚Exposition, Steigerung, Höhepunkt‘ kann hier hilfreich sein, um das definierte Ziel gut zu verfolgen.“

Talent, Übung, Nervenstärke

Wie lernt man es nun, sich richtig in Szene zu setzen? „Bücher zu lesen ist sicherlich die zweitbeste Variante“, so Fromme. „Härter ist Video-Feedback. Jeder, der sich selbst erlebt hat, hatte dabei ein Schockerlebnis, als er sah, wie er wirklich rüberkommt“, erzählt der PEP-Geschäftsführer aus seiner Beratungspraxis. „Präsentieren ist eine Kombination aus Talent, Übung und Nervenstärke“, sagt Fromme: Trockentraining könne durchaus helfen. So habe der mittlerweile verstorbene Apple-Chef Steve Jobs, der für seine Auftritte berühmt war, diese bis zu sieben Mal umgeschrieben und sie zu Hause seiner Frau vorgespielt.

Natürlich, so räumt Fromme ein, könnten auch Übungsweltmeister einen eklatanten Mangel an Talent nicht kompensieren. Eine Empfehlung könnten sich allerdings alle Manager für alle Karriere-, Verkaufs- und Ergebnispräsentationen merken. Fromme: „Eine Präsentation kann nie kurz genug, aber immer zu lang sein.“

Training": „Standig in den Präsentationen statt, jeder mittlere Manager hält zumindest einmal in der Woche eine.“ Es geht dabei nicht nur darum, bei Konferenzen und in Meetings eine gute Figur zu machen. Wer sich – mit oder ohne Powerpoints – nicht gut verkaufen kann, wird keine Karriere machen.

Bitte nicht entschuldigen!

Der „Master of Suspense“ könne auch für Jobinterviews eingesetzt werden, ist sich Personalberaterin Petra Heidler sicher. „Bei Hitchcock wird ein reizvoller Inhalt erzählt, mit dem explizites und implizites Wissen in Form einer Metapher weitergegeben wird. Der Zuhörer harrt gespannt der Dinge

trainer Moesslang in seinem „Drehbuch für eine filmreife Präsentation“: Oft gehörten Empfehlungen wie dem berühmten Stift in der Hand oder dem Blick über den Kopf des Gesprächspartners, die beide Nervosität verringern sollen, kann Moesslang nichts abgewinnen. Wer so agiere, der entlarve erst recht die Anspannung seines Nervenkostüms.

Auch Sätze wie „Ich hatte wenig Zeit, mich vorzubereiten“ seien ebenso wenig angebracht wie zu Beginn seiner Präsentation die Inhalte zu erklären. „Dann nehmen sie die Spannung gleich von Beginn an weg“, so Moesslang. Denn gerade diese soll während des Verkaufs- oder Mitarbeitergesprächs

ger, die ihre Ziele durchsetzen wollen, auch tun.

Spannungsbogen gefragt

Also mehr Spannung in die Ergebnispräsentationen? Fromme würde hier nicht so weit gehen, den Grundgedanken teilt der Berater allerdings schon: Jede Präsentation gewinne durch einen dramaturgischen Plan. „Man soll eine gewisse Spannung aufrechterhalten“, sagt Fromme, um allerdings gleich hinzuzufügen, „natürlich muss ich mein Gegenüber immer im Auge behalten. Wenn ich merke, dass dieser mit seinen Gedanken abschweift, dann muss ich flexibel sein – auch wenn ich mir vorher einen großen Präsentationsplan

der Präsentation auf einen Konflikt hinzuarbeiten, der dann aufgelöst werde, so Moesslang. Eine andere Möglichkeit biete der Kontrast: Dabei werden verschiedene Sichtweisen und Emotionen abwechselnd gegenübergestellt. Diese Stilmittel habe „Hitch“ auch oft eingesetzt. Wirklich ins Ohr gehe ebenfalls das Erzählen von Geschichten, besonders das „Storytelling“: Die Verwendung von Beispielen, Bildern und Metaphern bleibe bei den Zuhörern hängen.

In diese Richtung argumentiert auch Heidler: „Diese Situation gleicht ein wenig interessanten Konversationen, Vorträgen oder Bewerbungsgesprächen. Die Anwendung des Aristotelischen

Navigator

Perspektivenwechsel Berufsstart in den Vereinigten Staaten **Seite K2**

HR-Radar spezial Employer Branding im Personalwesen **Seite K2**

Crowdfunding Neue Plattform Conda finanziert Projekte **Seite K4**

Zugmann Warum sich Mitarbeiter engagieren **Seite K4**

Karrierenews.DiePresse.com

Gründertipp von Elisabeth Zehetner: Wo Sie am besten gründen. Arbeitstipp von Ralf Peschek: Urlaubsanspruch bei Wechsel Voll-/Teilzeit.