Der Komplexitäts-CODE

Komplexität im Geschäftsalltag klar und einfach präsentieren

Lars Sudmann, Brüssel

Kennen Sie die folgende Situation: eine nicht enden wollende Präsentation, voller komplexer Grafiken, Zahlen und natürlich viel Text. Sie wollen am liebsten rausgehen. Haben Sie schon einmal an so einer Präsentation teilgenommen? Haben Sie vielleicht schon selbst einmal so eine Präsentation gehalten?

Komplexität - ein Phänomen unseres Alltags

Das Leben ist komplex geworden. Und wir wissen oft nicht genau, wie wir diese Komplexität darstellen sollen. Zum einen wissen wir natürlich viel über unser Projekt, unsere Analyse etc. Und die Dinge sind auch nicht immer einfach. Wir wollen alles richtig und vollständig darstellen, ohne wichtige Punkte zu vergessen.
Leider führt das dann häufig dazu, dass wir alles und jedes in die Präsentation einbringen möchten. Die Brüder Chip und Dan Heath sprechen in ihrem exzellenten Buch ‚Made to Stick' in dem Zusammenhang vom „Fluch des Wissens". Dieser kann dann dazu führen, dass eine Grafik in der Präsentation so wir hier aussieht.

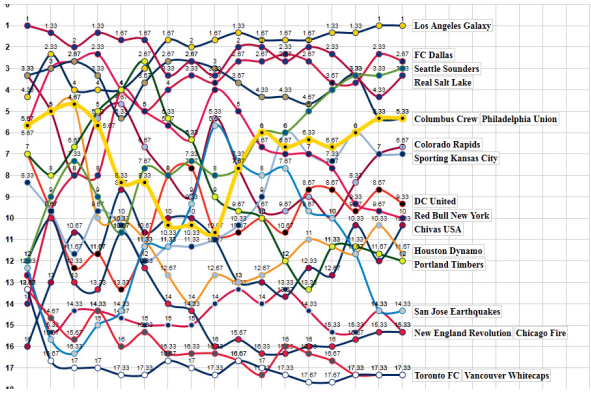


Foto: Flickt

Der Spagat

Als Vortragende müssen wir den scheinbar unmöglichen Spagat hinbekommen: ein komplexes Thema so präsentieren, dass auf der einen Seite die entscheidenden Fakten und Konzepte und ‚Tiefe' des Themas präsentiert wird (kein ‚Blabla'), aber auf der anderen Seite die Präsentation interessant bleibt und nicht verwirrt.

Im Folgenden möchte ich Ihnen die wirkungsvollsten Tipps aus meiner Erfahrung als Finanzführungskraft und Präsentationscoach vorstellen. Es geht dabei um die Frage, wie Sie einen Wow-Effekt mit Ihrer komplexen Präsentation generieren. Ich werde

dabei meine vielfach angewandte CODE Struktur verwenden. CODE steht für die 4 Kernelemente einer Präsentation: **Content – Organization – Delivery – Effect.**

1. Content / Inhalt – Fokussierung auf das Wesentliche

Im Inhalt wird der Grundstein zu jeder erfolgreichen Präsentation gelegt. Und das gilt umso mehr für komplexe und anspruchsvolle Themen wie beispielsweise statistische Zahlenkomplexe oder technische Modelle.

Fokus auf Ihre Kernbotschaften.
Mein Haupt-Tip zur Reduzierung von Komplexität? Fangen Sie Ihre Vorbereitung nicht mit PowerPoint Folien an. Bestimmen Sie lieber als erstes, was Sie überhaupt erreichen wollen. Nehmen Sie sich ein Blatt Papier oder Ipad etc. zur Hand. Versuchen Sie dann, zu überlegen, was Ihre 3-7 Kernbotschaften sind, die Sie unbedingt vermitteln wollen. Was ist Ihr Ziel? Diese Elemente bilden dann den Kern ihrer Präsentation. Klarheit hierüber ist viel wichtiger als einzelne Stilmittel. Beispiele für gute Kernbotschaften sind: „Das Umsatzwachstum nächstes Jahr beträgt 5%"; „Die drei wichtigsten Annahmen sind..." etc.

Auf diesen Kernbotschaften können Sie dann Ihre Struktur aufbauen. Die Fokussierung auf wenige Kernbotschaften ist dabei entscheidend. Wie Steve Jobs sagte: Man muss zu 1000 Dingen Nein sagen können.

2. Organisation – Die Struktur der Komplexität oder ‚Wie sieht es aus dem Helikopter aus?

Oft werden uns die komplexen Szenen und Charts direkt ins „Gesicht geschmissen". Machen Sie diesen Fehler nicht, sondern folgenden Sie der Erfolgsstruktur für Komplexität:

1. Warum dieses Thema? Warum ist es wichtig?
2. Wie sieht das Thema ‚aus dem Hubschrauber' aus?
3. Teilpunkte 1,2,3, mit Details
4. Zusammenfassung mit Verweis auf das Warum und den Hubschrauber.

1. Das Warum
Sie müssen eine Antwort auf die Frage finden, die in Ihren Zuhörern vor sich geht: „Warum muss ich mir als Einkaufsvorstand die technischen Details anhören?". Frei nach Nietzsche: "Hat man sein *warum?* Der Präsentation, so verträgt man sich oft mit dem *wie?* Wenn ich das ‚Warum' verstehe, dann ist mir vielleicht auch die eine oder andere komplexe Tabelle egal.

2. Der Hubschrauber
Wie ein technischer Direktor mir einmal sagte: „Ich möchte alles zuerst einmal aus dem Hubschrauber betrachten. Von oben, aus 5000 Meter Höhe. Dann erst bitte die Details." Zeigen Sie also zuerst den Wald („Nächstes Jahr projizieren wir ein Umsatzwachstum von 5%), dann die Bäume (hier die detaillierten Annahmen zu den Verkaufszahlen...).

3. Die Detailpunkte

Nachdem das Warum und die Hubschraubersicht geklärt sind, können Sie ins Detail gehen. Und hier dann richtig. Hier ist es jetzt Zeit Ihre Expertise und Mühen zu zeigen. Geben Sie einzelne Aspekte der Analyse ein, die Ihre Kernbotschaften verdeutlichen. Zeigen Sie Details in Form von Modellen, Charts etc. (mehr über das Wie dazu später).

4. Die Zusammenfassung
Am Ende: Zurück auf das Ganze, das ‚Big Picture'. Verknüpfen Sie es wieder mit Ihrem Anfangspunkt. Diese Struktur garantiert Ihnen ein Aha-Erlebnis und dass Sie Ihre Zuhörer nicht im Detail verlieren.

3. Delivery – Vortragsweise und Komplexität.

Zur Vortragsweise und Körpersprache gibt es viel zu sagen. Schauen Sie sich hierzu beispielsweise unser Video auf ComConsult Study TV mit ausführlichen Tipps an. Zwei Tipps wollen wir aber hier im Detail in Bezug auf Komplexität geben:

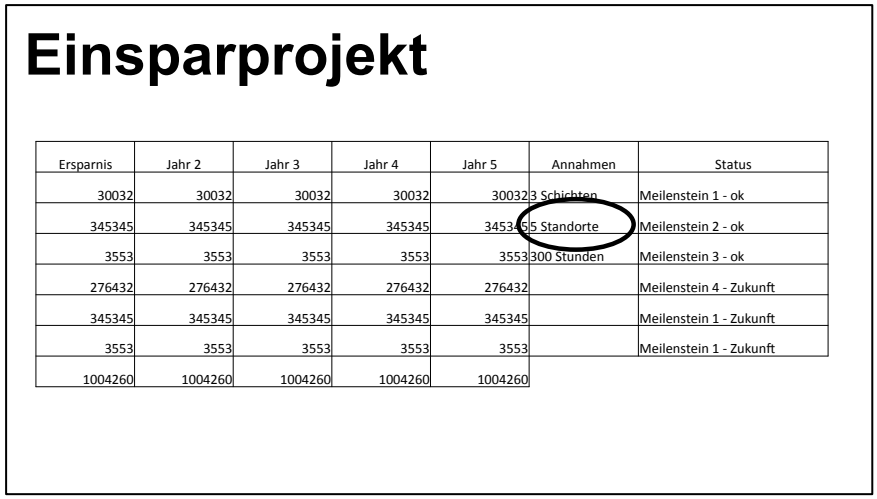
Erklären Sie immer Ihre Charts
Das hört sich sehr einfach an, wird aber oft vergessen. Ein Chart wird an die Wand projiziert. Wir sehen dann den Redner starten: „So, die Datenlage ist klar...". Aber man kann leider nichts sehen, nichts verstehen, ist verloren im Dschungel des Charts. Investieren Sie daher immer zuerst 10-20 Sekunden, um zu erklären, was man denn gerade sieht, beispielsweise was auf den Achsen steht und wie das Chart oder die Tabelle aufgebaut ist.

Rhythmus verändern
Ein großes Problem vieler Präsentationen ist, dass sie immer den gleichen Rhythmus haben. Daher werden sie schnell langweilig und monoton. Schauen Sie als positives Gegenbeispiel einmal die hundertausendfach angesehene Präsentation über Moral von Jonathan Haidt auf TED.com/talks an, ca. bei 8 Minuten 30 Sekunden. Hier können wir viel über das Vortragen von Komplexität lernen: Erst erklärt er genau den Aufbau seiner Graphik; dann geht er im Detail auf die Kernaussage ein. Dieser Teil dauert etwa 90 Sekunden. Und dann wechselt er das Tempo und zeigt 10 gleichartig aufgebaute Charts von zehn anderen Ländern in 10 Sekunden, um den Punkt zu machen dass die Daten auch international anwendbar sind. Hätte er die zweite Graphik (und alle weiteren) in dem gleichen Tempo erklärt, wären wir wohl schnell gelangweilt. So aber bleibt das Thema sehr lebhaft. Was gehört zum Verändern des Rhythmus? Erstens **Pausen**...um den Inhalt Sacken zu lassen und zweitens **Beschleunigen** um dem ganzen Geschwindigkeit und Interesse zu geben.

Klare und reduzierte PowerPoint Folien
Sie haben Ihre Kernbotschaften oben definiert? Wunderbar, und wie sind die auf Ihren Folien dargestellt? Die Erfahrung zeigt, dass PowerPoint-Folien im Geschäftsalltag eigentlich immer zu voll sind. Das scheint eine Gesetzmäßigkeit zu sein. Eine Faustregel: nehmen Sie mindestens die Hälfte des Textes von Ihren Folien. Und dann vielleicht noch einmal die Hälfte, bis Sie eine Kernaussage auf einer Folie haben die ihre Zuhörer in wenigen Sekunden erkennen können. Sie müssen Daten auf Ihrer Präsentation haben? Kein Problem, richten Sie eine Backup-Folie ein.

Tabellen & Charts – ein Tipp für den Notfall

Viele kennen das: Sie haben eine Analyse gemacht mit MS Excel oder ähnlichem. Und dann werden Sie schnell ins Meeting gerufen, ob Sie nicht mal eben die Resultate präsentieren können. Tipp hier: Natürlich überlegen Sie sich auch in diesem Fall für 30 Sekunden die Kernbotschaften. Und natürlich erklären Sie erst einmal Ihre Tabelle etc. Und dann rate ich Ihnen, ganz kurz mit Kreisen und Markierungen die wichtigsten Elemente Ihrer Präsentation hervorzuheben. Auch wenn Sie nur ein ‚Copy & Paste' machen können, helfen Ihnen diese kleinen zusätzlichen Elemente Ihre Zuhörer zu fokussieren. So können Sie auch mit minimalen Aufwand und komplexen Charts gewinnen. Gerade bei virtuellen Präsentationen und Webkonferenzen sind diese Fokussierungen und Hervorhebungen sehr wirkungsvoll.



4. Effect – Wie Sie Wow-Effekte kreieren

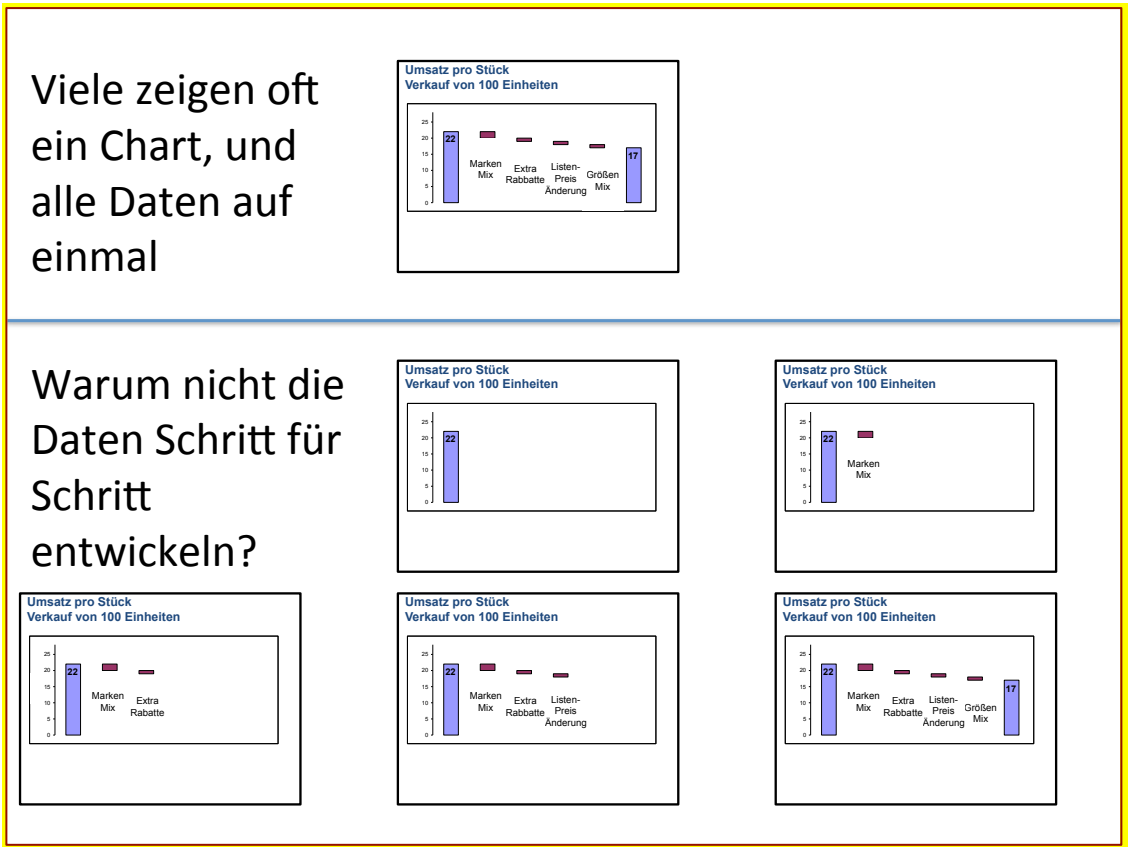
Nun ist es Zeit zum ‚Würzen' Ihrer Präsentation. Analogien, Bilder und schrittweiser Aufbau eignen sich besonders gut für komplexe Themen.

Analogien und Vergleiche

Zahlen an sich sind abstrakt und schwer zu verstehen. Auch Expertinnen und Experten brauchen Anker, damit Zahlen lebhaft werden. Gute Zahlenanalogien und-vergleiche können hier helfen, genau den richtigen Zugang zu finden. Ein Beispiel: Anstelle „Das zu bebauende Gelände ist 443,000 m² groß" könnten Sie sagen: Das zu bebauende Gelände ist 443,000 m² groß, was etwas 63 Fußballfeldern entspricht".

Stories und große Bilder: Verschwenden Sie keine Zeit mit wilden PowerPoint-Animationen (hereinfliegenden „Bullet Points" mit lautem „Kaaa-wusch" und dergleichen). Ich sehe so oft wie stundenlange Vorbereitung in diese Dinge gesteckt werden, die vom Publikum oft eher negativ bewertet werden. Versuchen Sie vielleicht eher mit einfachen, aber großen Bildern zu arbeiten. Bevor Sie die Investitionsanalyse zeigen können Sie vielleicht ganzseitig ein Foto des Werkes aus der Vogelperspektive zeigen. Oder zeigen Sie ein Bild der Netzwerkinstallation. Und erst dann gehen sie in den Bereich der Modelle und Zahlen, Daten und Fakten. Diese Kombination schafft eine ideale Verbindung von „Aha, ich weiß wovon er/sie spricht, ich habe ein Bild davon" und dann „Ah – so sind die Daten". Wichtig ist dabei die Art der Präsentation: ein großes Bild ohne jegliche Daten, auf der vollen möglichen Fläche. Versuchen Sie das so übliche Zusammenquetschen (Bild + drei ‚Bullet Points' + Tabelle + ..., alles auf einer Folie) zu vermeiden. Hier kann man viel von dem PechaKucha-Präsentationsansatz lernen, bei dem die gesamte Präsentation 20 Bilder umfasst, und man hat genau 20 Sekunden pro Bild.

‚Data flow'...Das entwickeln einer komplexen Story.
Überlegen Sie sich, anstelle einer einzelnen Graphik vielleicht eine Entwicklung des Problems zu zeigen. Das hat zwei Vorteile: Zum einen ist das Verständnis höher, da die Materie langsam Schritt für Schritt aufgebaut wird und man einfach folgen kann. Zum anderen bleibt auch immer die Spannung hoch, da der Zuhörer sich selber überlegt, was denn wohl als nächstes kommt.



Der Zusatzaufwand? Minimal, wenn Sie ein bisschen Übung haben. Im obigen Beispiel habe ich beispielsweise einfach die Folie fünf mal kopiert und auf vier der Folien einen weißen Kasten eingefügt, der Schritt für Schritt kleiner wird – dafür habe ich keine zwei Minuten gebraucht.

Rechts finden Sie einen Überblick der Würzmischung für Ihre komplexe Präsentation. Stellen Sie sich diese Fragen, nachdem Sie sich Kernbotschaften, Struktur und PowerPoint-Folien überlegt. Damit gestalten Sie Ihre Präsentation lebhaft.

Analogie / Vergleich	Meine Zahl, verglichen mit...? _____
Story / Bild	Ein Foto / eine Story, die passt? _____
Daten 'Flow'	Daten langsam entwickeln? _____
Interessanter Fakt	Wussten Sie schon, dass...? _____
Etwas anderes?	Was könnten Sie sonst noch zeigen? _____

Fazit

Komplexität ist ein Phänomen unserer Zeit. Achten Sie darauf, bei der Präsentation von komplexen Themen die feine Balance zwischen Überforderung und zu einfacher Botschaft zu halten vor allem durch eine klare Struktur und genaue Kenntnis der Kernbotschaften.

Die besten Redner über Komplexität machen es uns erst sehr einfach zu folgen und nehmen uns langsam mit auf ihre Reise in die komplexe Welt. Versuchen Sie, diese Brücke zu bauen und mit Ihren Teilnehmern in Dialog zu treten. Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Präsentieren!

Haben Sie Gedanken und Anregungen hierzu? Schreiben Sie mir unter mail@lars-sudmann.com, ich freue mich.

Wollen Sie mehr zu dem Thema wissen?

Es gibt von Lars Sudmann auch eine Videoreihe bei ComConsult Study TV, folgen Sie dem Link hier. Oder schauen Sie sich seine Präsenzseminare bei der ComConsult Akademie in Deutschland 2012 hier an.

Über Lars Sudmann

Lars Sudmann ist ein international anerkannter professioneller Vortragsredner. Seine Projekte haben ihn nach Europa, Asien und in die USA geführt. Bekannte Kunden sind u.a. Procter & Gamble, BNP Parisbas, KONE International und die RWTH Aachen. Auch ComConsult gehört zu seinen Kunden. Er hat verschiedene herausragende Preise mit seinen Präsentationen gewonnen. So ist er 5-maliger Belgischer- und einmaliger Europäischer Meister im “Public Speaking”. Er ist Ko-Autor des Buches: „The Smart Presenter“, das im Herbst 2012 erscheint.