

Präsentieren wie Steve Jobs

Wäre es nicht wunderbar, wenn wir von klein auf sozusagen nebenher gelernt hätten, uns vor Publikum gut auszudrücken? Wenn jeder Lehrer, jeder Vorgesetzte, der einen Vortrag hält, sich wirklich bemüht hätte es gut zu tun?

Alle Menschen lernen durch Vorbilder. So wie der Lehrer, die Professorin, der Vorgesetzte vorgetragen hat, so macht man es zunächst einmal selber auch, zumindest so lange bis einem bessere Vorbilder unterkommen. Das Dumme daran ist nur, dass es in dieser Hinsicht – nämlich bei Vorträgen und Präsentationen – so wenige gute Vorbilder gibt!

Ich bin daher immer auf der Jagd nach Aufzeichnungen von guten Reden und Präsentationen. Vor kurzem entdeckte ich im Internet eine Präsentation von Steve Jobs, dem Geschäftsführer von Apple Computers. Es ist jene Präsentation, in der er DIE Innovation des Jahres 2005, den Ipod nano vorstellt.

Nun, ich war neugierig. Apple steht für cooles Design, Innovation und Lockerheit. Spiegelt seine Präsentation diese Werte wider?

Ich empfehle Ihnen, nehmen Sie sich die Zeit und schauen Sie in den Link hinein. Selbst wenn Sie wenig Zeit haben: Sehen Sie sich auf jeden Fall den Anfang an, d.h. die ersten fünf Minuten und den Teil zwischen der 39. und 50. Minute.

Folgendes finde ich bemerkenswert

Das Bühnenbild: Die ganze Bühne ist graublau. Der Leinwand- und der Bühnenhintergrund und die (legere) Kleidung von Steve Jobs, alles in der gleichen Farbschattierung. Trotzdem ist er als Präsentator so gut ausgeleuchtet, dass er immer sichtbar ist.

Der Auftritt: Steve Jobs geht vor der riesigen Leinwand (ca. 12 mal 5 m) hin und her, ohne dass er einen Schatten wirft. Er steuert die Präsentation selber, ist an keinen Ort gebunden und wirkt daher in seiner Körpersprache lebendig und natürlich. Er sieht nie auf die Leinwand – d.h. trotz aller „Natürlichkeit“ ist das ganze aus dem ff geprobt. Im Gegensatz zu den zwei Gastrednern die zwischendurch auftreten spricht er klar und deutlich und setzt gute Pausen. Sein Sprechen wirkt locker, als ob er ein Gespräch mit dem Publikum führte.

Die Präsentation: Es überwiegen Bilder, nicht die schriftlichen Aussagen. Es gibt nur eine Aussage pro Folie. Die Aussage ist nur eine Zahl oder ein Satz, der aber in riesigen Lettern. Dabei ist die Hauptaussage, wie z.B. „7 Millions“ oder „Today“ in riesigen Buchstaben geschrieben und darunter ein Satz in kleineren Lettern als zusätzliche Erklärung.

Abwechslung: Eingedenk der Regel, dass alle 7 bis 8 Minuten Abwechslung nötig ist, um das Publikum bei der Stange zu halten, schiebt er in der ersten Viertelstunde

gleich dreimal Einspielungen ein: einmal eine Hörprobe von Harry Potter, dann ein Live-interview mit Madonna und dann Hörproben verschiedener Lieder.

Bildhafte Zahlen: Zahlen werden im Vergleich verständlich und bildhaft gebracht. Jobs erzählt nicht die technischen Daten, er „übersetzt“ sie in das Resultat: Also nicht 4 Gigabyte, sondern „1000 songs in your pocket“. Er gibt nicht die Dicke in mm an, sondern er sagt und zeigt: „dünner als ein Bleistift“. Und: Er bietet mehrere Möglichkeiten an, die Größe auszudrücken. Er sagt z.B. der Ipod nano ist im Vergleich zum Ipodmini 80% kleiner, d.h. es hat 20% der Größe oder ein Fünftel der Größe.

Kernbotschaft: Steve Jobs wiederholt einen Satz immer wieder, nämlich die Kernbotschaft der Präsentation: „1000 songs in a pocket – impossibly small.“ Hier zeigt sich wieder, wie wichtig es ist, die eigene Kernbotschaft in einem Satz griffig zusammenzufassen. Denn wenn sich die Zuhörer sonst gar nichts merken, diesen Satz haben sie sich sicherlich mitgenommen!

Sehen Sie sich das an. Es enthält sicherlich die eine oder andere Anregung für Ihre nächste Präsentation!

Ihre
Dr. Fleur Wöss

Und hier ist der Link <http://stream.apple.akadns.net> . Sie brauchen einen Quicktimeplayer 7, um es abspielen zu können, wenn Sie keinen haben, können Sie ihn auf der Seite gratis downloaden. Da ich nicht weiß wie lange Apple die Präsentation auf ihrer Seite lässt, empfehle ich Ihnen, sie sich bald anzusehen!