

Ich suche ...

Suchbegriff eingeben



SUCHEN

Ratgeberthemen

Alle anzeigen

Magazin

Ratgeber

DIE NEUESTEN STELLENANGEBOTE

Mitarbeiter Kreditverarbeitung w/m
Raiffeisen Schweiz Genoss...
Grenchen

Haustechniker/In (Geb&bauml;debe.
ETH Zürich
Region Zürich

Volontäre in der Gästebetreuung
Zürich

News > Ratgeber > Auf internationalem Parkett richtig präsentieren (Teil 1)



Ratgeber

27. April 2018

Auf internationalem Parkett richtig präsentieren (Teil 1)

Für Geschäftsleute, die über die Grenzen hinweg tätig sind, ergibt sich häufig die Notwendigkeit, im Rahmen eines internationalen Projekts Einzelheiten oder auch das Gesamtprojekt vor Zuhörern aus anderen Ländern darzustellen. Kernfrage ist dann immer zunächst, ob Englisch als Muttersprache oder als Drittsprache verwendet wird. Wie halte ich eine Präsentation im Ausland, die bei den Zuhörern gut ankommt?

Diese Frage brennt uns derart unter den Nägeln, dass wir unserer Artikelserie gleich zwei Beiträge dazu widmen.

English Is not English!

Selbst wenn Englisch als Fremdsprache gesprochen wird, muss dies nicht unbedingt ein Nachteil sein – man sollte die Präsentation auf Englisch eher als eine Art zusätzliche Herausforderung sehen und deshalb nicht nervös werden als notwendig. Und es gilt in diesem Zusammenhang auch das Argument der Gegenseitigkeit, der Reziprozität: Sofern Sie zum Beispiel vor Amerikanern auf Englisch präsentieren, hilft häufig eine Bemerkung am Anfang, dass Englisch nicht Ihre Muttersprache sei („Actually, please be so kind and excuse my English!“). Die Adressaten werden mehr als froh sein, dass Sie auf Englisch zu Ihnen sprechen und sie sich nicht auf eine Fremdsprache, d. h. in diesem Fall Deutsch, umstellen müssen.

Sofern die Präsentationssprache für die Zuhörer nicht identisch mit der Muttersprache ist, müssen Sie mit einer sehr begrenzten Aufnahmefähigkeit rechnen. Verfahren Sie nach dem KISS-Prinzip. Das heißt: kurze Aussagen, häufig ohne Verben, eher plakativ. Ihre mündlichen Ausführungen ergänzen den Inhalt der Präsentation. Sie lesen deshalb nicht einfach vor, sondern ergänzen und kommentieren die Kernaussagen.

In Deutschland fokussiert man sich gewöhnlich auf den Inhalt, das heißt auf detaillierte Darstellungen mit professioneller Technik. In den USA dagegen richtet sich die Aufmerksamkeit eher auf den Adressaten der Präsentation; dazu gehören auch kleine Show-Effekte. Oft fängt man in den USA eine Präsentation mit einer Anekdote an. Humor spielt in Großbritannien eine wesentliche Rolle, in Russland und China dagegen legt man eher Wert auf Nüchternheit und eine große Anzahl von Fakten.

Nehmen Sie Humor ernst!

Humor öffnet, befreit, und außerdem wird weltweit gelacht. Also kann Humor, muss aber nicht unbedingt, eine Rolle spielen. Man sollte mit der Benutzung von Anekdoten vorsichtig sein: Die Fettnäpfchen, in die man durch unbedachte Äußerungen treten kann, stehen dicht beieinander. Häufig erlebt man, dass unangemessene Witze über die Situation im Lande des Gastes gemacht wurden, ohne zuvor die Einstellung des Gastgeber hierzu herausgefunden zu haben. Dann ist Humor kein „Eisbrecher“, sondern im Gegenteil: Er wirkt peinlich.

Der Einsatz von Humor in verschiedenen Ländern:

- USA: Von Anfang an/häufig
- UK: von Anfang an/häufig
- Russland/China: vorsichtig
- Deutschland: ab und zu, aber eher sparsamer Gebrauch
- Frankreich: wenig
- Skandinavien: von Anfang an/häufig

Humor vermittelt auch ein Stimmungsbild von der Situation im Land. So kursiert die Anekdote „Was ist der Unterschied zwischen einem Optimisten und einem Pessimisten?“ Ein Deutscher nimmt dazu das bekannte Beispiel eines halbvollen Glases Wein: für einen Optimisten ist das Glas halb voll, für einen Pessimisten ist das Glas halb leer. Humor ist auch symptomatisch für die Situation des Landes: In diesem Fall ist der Sachverhalt vollkommen klar, nur seine normative Wertung unterscheidet sich je nach individueller Auffassung.

Dies ist in solchen Ländern, wo die Gesamtumstände oft überhaupt nicht klar sind, anders. Nehmen wir beispielsweise Russland. Dort wirkt eine ähnliche Anekdote über den Unterschied zwischen einem Optimisten und einem Pessimisten weniger anschaulich als eher philosophisch.

Was ist der Unterschied zwischen einem Optimisten und einem Pessimisten? Darauf sagt der Pessimist: „Die Situation ist so schlecht, sie kann sich nicht verschlechtern.“ Wohingegen der Optimist antwortet: „Sie kann.“
Sofern Sie von Humor Gebrauch machen, achten Sie bitte auf die Sprachkenntnisse der Adressaten – eventuell kann Ihr koreanischer Kooperationspartner die feinen Nuancen, die im Humor oft mitschwingen, nicht verstehen und es entsteht möglicherweise eine peinliche Situation. Humor darf nicht verletzend oder von Schadenfreude geprägt sein. Von Vorteil ist die Fähigkeit, über sich selbst zu lachen, ohne seinen Führungsanspruch aufzugeben. Die Grundregel lautet, weder ein Wichtiger noch ein Clown zu sein, sondern in angemessener Weise selbstironisch zu agieren. Bitte beachten Sie, dass vor allem Ironie, also eine Variante des Humors, in vielen Sprachen nicht ankommt – zum Beispiel verstehen viele Chinesen ironische Bemerkungen nicht.

Im nächsten [Beitrag](#) befassen wir uns mit weiteren wichtigen Aspekten wie Ablauf und Nachbereitung, um eine Präsentation auf internationaler Ebene richtig abzuhalten.

Mehr zu [Sergey Frank International](#)

Ich suche ...

Suchbegriff eingeben



SUCHEN

Ratgeberthemen

Alle anzeigen

Magazin

Ratgeber

DIE NEUESTEN STELLENANGEBOTE

Volontäre in der Gästebetreuung

Zürich Film Festival AG
Zürich

Senior HR Manager – Operations an-

RUAG
Zürich Seebach

Kreditorensachbearbeiter/In (80-10-

ETW Zürich

News > Ratgeber > Auf internationalem Parkett richtig präsentieren (Teil 2)



Ratgeber

25. Mai 2018

Auf internationalem Parkett richtig präsentieren (Teil 2)

Im letzten [Beitrag](#) haben wir uns der Thematik Englisch und Humor im Rahmen internationaler Präsentationen gewidmet. Heute geht es vor allem um wichtige Aspekte zum Ablauf sowie die Nachbereitung.

Selen Sie wegen Ihrer Nervosität nicht nervös!

Wer gut vorbereitet in eine Präsentation geht, hat ein deutlich gesteigertes Selbstbewusstsein, was sich positiv auf den bevorstehenden Vortrag auswirkt. Oft bietet es sich bei wichtigen Reden an, diese vorher laut zu üben, um das richtige Gefühl für Sprechrhythmus, Betonung, Pausen und vor allem das zur Verfügung stehende Zeitbudget zu entwickeln.

Werden Sie aufgrund der Tatsache, dass Sie aufgeregt sind, nicht nervös. Nervosität ist etwas ganz Normales und keine Schwäche. Trinken Sie viel kaltes Wasser. Das reduziert die Nervosität, da die Energie aus dem Kopf in den Bauch geht, um die Kälte in Ihrem Bauch zu erwärmen. Dies ist eine biologische Reaktion, die ganz automatisch erfolgt. Vermeiden Sie in diesem Zusammenhang auch den Genuss von zu viel Kaffee.

Der Gesamtzusammenhang

Bei Vorträgen ist darauf zu achten, den Kontakt zu den Zuhörern aufrechtzuerhalten. Dies hat gleich zwei positive Aspekte: Zum ersten fühlen sich die Zuhörer direkt angesprochen und eingebunden, was die Konzentration und Aufnahmefähigkeit steigert und zum zweiten besteht die Gefahr des „Tunnelblicks“ beim Vortragenden nicht. Versuchen Sie frei zu sprechen und achten Sie auf Ihre Rhetorik.



„Ein Bild sagt mehr als 1000 Worte“. Bedienen Sie sich beim internationalen Präsentieren dieser Technik. Visualisierungen und Skizzen sind ein wirksames Mittel: Sie helfen den Zuhörern, die häufig komplexen Informationen besser zu verstehen. Die Grundregel lautet: Je weiter Ihr Gesprächspartner vom Englischen oder Deutschen entfernt ist, je nachdem in welcher Sprache Sie präsentieren, desto mehr Visualisierungen sind notwendig.

Je weniger Englisch verstanden wird, desto wichtiger wird die Rolle des Dolmetschers. Außerdem sollte in einem solchen Fall die Präsentation, vorgetragen auf Englisch, zumindest als Dokumentation auch in lokaler Sprache vorliegen.

Die folgenden Aspekte sind im Rahmen einer internationalen Präsentation zu beachten:

- **Die Einführung:** Führen Sie Ihre Zuhörer am Anfang summarisch durch Ihre Präsentation.
- **Präsentation:** Umreißen Sie zu Beginn drei bis höchstens vier Kernaussagen und erläutern diese dann in Ihrer Präsentation anhand von Details und vor allem Beispielen.
- **Zusammenfassung und Ende:** Beenden Sie die Präsentation mit einer Zusammenfassung und mit einem guten Argument! Dies bleibt meistens im Gedächtnis der Zuhörer.

Die Nachbereitung

Die Nachbereitung einer Präsentation sollte unter strategischen und praktischen Gesichtspunkten erfolgen. Während die strategische Nachbereitung im Wesentlichen eine Selbstreflexion darstellt, geht es bei der praktischen Nachbereitung um die Organisation der Implementierung von Präsentationsergebnissen.

Und hier liegt oft die größte Gefahr: Nach einer guten Präsentation sind sich alle über die Inhalte einig, aber es fehlt häufig jemand, der die einzelnen Schritte im Detail vorantreibt. Damit stirbt die beste Präsentation in Schönheit. Hier ist es wichtig, die interkulturellen Regeln der Kommunikation zu beachten und „nicht zu hart“ aufzutreten, aber gleichzeitig mit Konsistenz die vereinbarten Ziele zu verfolgen und bei den Adressaten auch mit gebotenerm Geschick einzufordern.

Bei der praktischen Nachbereitung ist es wichtig, realistische und zeitnahe Meilensteine zu definieren. Kulturelle Eigenheiten der Verhandlungspartner außer Acht zu lassen, kann zu falsch gesetzten Meilensteinen und damit zu erheblichen Problemen in der Abwicklung führen.

Der Vortragende oder ein zu benennender Dritter ist Organisator, Kontrolleur und bei Bedarf auch eine Art von Krisenmanager für den Implementierungsprozess all jener Punkte, welche aufgrund der Präsentation beschlossen worden sind.

Vergessen Sie bitte bei all dem nicht, dass die Konzentrationsfähigkeit Ihrer Zuhörer begrenzt ist, insbesondere bei Präsentationen in einer Fremdsprache! Deshalb sind die Klarheit der Darstellung im Hinblick auf den Aufbau, eine verständliche Sprache sowie die gebotene Kürze drei wesentliche Aspekte, die Ihnen helfen werden, erfolgreich international zu präsentieren. Viel Erfolg!

[Hier gehts zum ersten Teil.](#)

Mehr zu [Sergey Frank International](#)