



Wussten Sie, dass die Kriterien, die einen Diamanten besonders wertvoll machen, die genau gleiche Wirkung auf Präsentationen haben? Staunen Sie mit ...

## Die 4 C

Cut, colour, carat, clarity – diese 4 C sind wertvoll, sehr wertvoll sogar. Denn Diamant-Experten bewerten die edlen Steine anhand dieser Formel. Wie ist der Schliff? Wie sind *Gewicht*, *Farbe* und *Reinheit* des Steins. Es kommt also nicht nur auf's Gewicht an, das ein Stein auf die Waage bringt.

Diese 4 C machen auch Präsentationen wertvoll. Denn auch hier reicht ein Bewertungskriterium nicht und vieles wird sowieso vorausgesetzt (sympathisches Auftreten und Fachkompetenz).

- Beim Präsentieren ist mit Schliff die Aufttritts-Kompetenz gemeint. Wirkt die Präsentation nicht nur sicher, sondern auch gekonnt? Fällt sie leicht und macht sie dem Publikum Spass? Fühlen sich Kunden während einer Präsentation richtig gut aufgehoben?
- Ähnliches bewirkt die Farbe, aber eben nur Ähnliches. Ist eine Präsentation abwechslungsreich? Folgt das Publikum gerne? Wird es durch einen gezielten Medien-Mix mitgenommen oder doch mit Power-Point erschlagen? Kommt alles bierernst rüber oder darf man auch mal lachen? Es gibt eine Menge Zwischentöne, die einer Präsentation Farbe verleihen.
- Jetzt zum Gewicht. Was hat in einer Präsentation Gewicht? Sind es die Argumente, die überzeugen sollen? Ist es der Mix aus Wort, Bild und Ton, der den Nutzen ins rechte Licht rückt? Ist es die Interaktion zum richtigen Zeitpunkt, die überzeugt statt zu überreden?
- Bleibt noch die Reinheit (oder Klarheit), die bei Präsentationen zum Beispiel durch Kernbotschaften erzielt wird. Sorgen solche Kernbotschaften für Klarheit? Werden sie zum richtigen Zeitpunkt deutlich und am besten verankert?

Wertvolle Grüsse aus Meggen!

Jörg Neumann



joerg@nzp.ch