

## Die PowerPoint-Plage

### Was eine gute Präsentation wirklich braucht

Von Monika Matschnig

Was zeichnet einen brillanten Vortragenden aus? Seine effektvollen Folien-Charts? Seine ausschweifenden Fachsimpeleien? Der beeindruckende Zahlen- und Grafikschwung, den er präsentiert? Oder doch nur die einfache Kombination aus Persönlichkeit und schwungvoller Rhetorik?

Genau so ist es! Ein überzeugender Redner zeichnet sich in erster Linie durch einen beredsamen Geist und eine verständliche Sprache, gepaart mit schlagfertigem Humor und durchdachtem Tiefgang aus. Doch auch das ist wertlos, wenn Wirkung und Ausdrucksweise nicht kongruent mit den präsentierten Inhalten sind. Eindrucksvolle Vorbilder für dieses Prinzip sind Politiker, Spitzenführungskräfte oder Gewinner des bedeutsamen Cicero-Redner-Preises. Weder kämpfen Sie sich durch eine endlose Folienschlacht, noch machen sie langweilige Lese-Übungen. Vielmehr erzeugen sie Präsenz durch Ihr eigenes Wesen, überzeugen durch die eigene Persönlichkeit und v.a. auch durch ihre Körpersprache.

Der Siegeszug der PowerPoint-Schlacht begann bereits vor etwa 25 Jahren. Mittlerweile laufen weltweit jeden Tag schätzungsweise 30 Millionen PowerPoint-Präsentationen über irgendeine Leinwand, deutsche Manager sehen ihm Jahr durchschnittlich 4.800 Charts – haben jedoch nur selten Freude daran. 80 Prozent des abschließenden Beifalls sind meist nur Ausdruck davon, dass die Zuhörer froh sind, dass sie es überstanden haben und die Präsentation zu Ende ist.

Der Ablauf dieser „Folien-Folter“ ist fast immer der gleiche: Mit perfektem „McKinsey-Styling“ und einem an die Wand gebeamten „Welcome“, werden Kunden oder Mitarbeiter erst einmal begrüßt. Die 4.000 € teure Chart-Präsentation erstrahlt an der Wand: die erste Hürde – „Technik funktioniert“ – ist also bereits überwunden. Nun werden in ca. 30 Minuten rund 46 Folien durchgepeitscht, überfrachtet mit langen Sätzen, endlosen Zahlenreihen, unverständlichen Grafiken und „hoch motivierenden“ emotionalen Bildern. Der Redner hangelt sich streng an der Folienstruktur entlang, wiederholt brav die Sätze, die der Beamer an die Wand wirft und erkennt irgendwann, dass ihm die Zeit durch die Finger rinnt. Kein Problem: die „Schlagzahl“ wird einfach ein wenig erhöht und schon ist es geschafft, mit nur einer Minute Verlängerung. Der leicht gehetzt wirkende und achselverschwitzte Präsentator ist erleichtert, die potentiellen Kunden oder Mitarbeiter sehen müde aus – sehr müde. Der Grund: Die Hauptperson einer solchen Veranstaltung ist nicht der Redner, der vorne steht und präsentiert – „der Stargast“ heißt PowerPoint. Das Problem: Nur sehr wenigen Rednern gelingt es, in einer Stunde 120 Charts durchzupauken und dabei nicht die Wirkung zu verlieren. Denn eine gute und detaillierte Performance, die optimal zu den Inhalten passt, muss geplant und einstudiert werden.

Doch wie setze ich mich ins rechte Licht und schaffe es, dass die Leute danach sagen: „Wow, diese Präsentation hat mich wirklich begeistert.“? Ganz einfach: durch Übung! Es gibt kaum einen bedeutenden Politiker, der nicht seinen persönlichen Coach hat. Und kaum einen Manager in einer der höheren Führungsetagen, der nicht unzählige Präsentationsseminare durchlaufen hat, um seine Wirkung zu optimieren. Das Märchen vom geborenen Redner hat also mit der Realität nicht viel zu tun. Reden lernt man durch Reden – also durch Üben, Üben und nochmals Üben! Nur so lassen sich die eigenen Vortragsfähigkeiten verbessern und Zuhörer begeistern.

### Der Anfang vor dem Anfang

Schenken Sie dem Anfang einer Präsentation besonders hohe Aufmerksamkeit. Wenn Sie auf ein bestimmtes Ziel zugehen – ein Rednerpult, die Mitte einer Bühne oder einen Präsentationstisch – dann bewegen Sie sich möglichst zielstrebig – allerdings ohne dabei gehetzt oder schwerfällig zu wirken. Bleiben Sie erhobenen Hauptes in der Mitte der

Präsentationsfläche stehen, wenden sie sich frontal Ihrem Publikum zu, nehmen Sie Blickkontakt auf und verlieren Sie nicht die Bodenhaftung. Dann folgt der schwierigste Part Ihres Auftritts: Warten Sie! Starten Sie nicht sofort mit Ihrem Vortrag, kaum dass Sie zum Stehen gekommen sind.

### **Sind Sie standfest?**

Viele Vortragende stehen ruhig auf der Bühne – nur wirkt es bei dem einen souverän und locker, bei dem anderen jedoch unsicher und steif. Es kommt also auf die Details der Körpersprache an, die Souveränität beziehungsweise Unsicherheit vermitteln. Stehen kann man auf vielerlei Weise. Eine optimale Standposition für den Anfang einer Rede, die Souveränität und Sicherheit ausstrahlt, erreichen Sie folgendermaßen: Stellen Sie Ihre Füße hüftbreit auf, heben Sie Ihr Brustbein an und erzeugen Sie dadurch Körperspannung. Aber. Stehen Sie nicht zu dominant, also zu breitbeinig da, und stemmen Sie nicht am Beginn der Rede die Hände in die Hüften – schließlich will Ihnen niemand Ihren Platz wegnehmen.

### **Lassen Sie Ihre Hände sprechen**

Die beste Untermalung für die Inhalte und Aussagen, die ein Redner präsentiert, sind anschauliche Gesten, die zum Gesagten passen. Auch bildhaftes Sprechen ist kein Gottesgeschenk, sondern lässt sich üben! Am besten eignen sich dazu sehr emotionale Texte wie beispielsweise Gedichte. Sobald Sie solche Texte laut lesen und mit möglichst viel gestischer Untermalung vortragen, werden Sie merken, wie intensiv Sie die gesprochenen Worte untermalen und Stimmung erzeugen können, indem Sie gezielt Ihre Hände einsetzen. Wichtige Voraussetzung für eine passende und überzeugende Gestik: Sie müssen sich vollkommen in die Situation fallen lassen und das, was Sie sagen, auch fühlen. Nur dann ist Ihre Körpersprache authentisch!

### **So klappt die Zusammenarbeit mit PowerPoint & Co.**

- **Freiheit den Händen:** Tragen Sie weder den Präsenter noch irgendwelche Stifte, Laserpointer o.ä. ununterbrochen mit sich herum, sondern legen Sie möglichst alles aus den Händen. Organisieren Sie sich dafür im Vorfeld eine kleine Ablage. So haben Sie beide Hände frei für eine überzeugende Gestik und verlieren nicht an persönlicher Präsenz. Übrigens: Sehr kleine Präsenter, die wunderbar in die Hosentasche passen finden Sie unter [http://www.ciao.de/Fujitsu\\_Siemens\\_Presenter\\_II\\_USB\\_Radio\\_Fernbedienung\\_fur\\_PC\\_Multimedia\\_\\_1749820](http://www.ciao.de/Fujitsu_Siemens_Presenter_II_USB_Radio_Fernbedienung_fur_PC_Multimedia__1749820).
- **Lassen Sie sich nicht blenden:** Vermeiden Sie auf alle Fälle, im Lichtkegel des Beamers zu stehen, denn das ist sowohl für Sie als auch für Ihre Zuhörer störend. Zu Hilfe kommt Ihnen dabei die wertvollste Taste des Präsenters – die „Black“-Taste. Um Ihre persönliche Präsenz stets aufrechtzuerhalten, klicken Sie die „Black“-Taste, sobald Sie kein Chart zeigen müssen. So werden Ihre Zuhörer auf leichte Art „gezwungen“, Ihnen volle Aufmerksamkeit zu schenken.
- **Das PowerPoint-Potential:** Nutzen Sie die Möglichkeiten von PowerPoint in angemessenem Maß und vor allem auf die richtige Weise. Zeigen Sie beispielsweise einen Film oder ein Chart mit vielen Infos, dann geben Sie den Leuten genügend Zeit, sich das Ganze gründlich anzusehen. Treten Sie in so einem Moment aus der Mitte der Präsentationsfläche heraus und stellen Sie sich an die Seite. Um dann wieder Aufmerksamkeit zu erreichen, gehen Sie ganz bewusst in die Mitte des Vortragssaales, wenden Sie sich frontal der Gruppe zu, blicken Sie in die Runde, warten Sie und fahren Sie dann mit Ihrer Präsentation fort.
- **Zu wenig Zeit – kein Problem:** Sollten Sie während der Präsentation erkennen, dass die Zeit nicht reicht, geraten Sie nicht in Panik und ziehen Sie auf keinen Fall das Tempo an. Beherrzigen Sie stattdessen die simple Weisheit: Weniger ist manchmal mehr! Ein Tipp: Überspringen Sie locker und eloquent ein paar Charts, die nicht unbedingt relevant sind, niemand wird es bemerken, denn nur Sie wissen, was Sie sagen wollten.

- **Verlassen Sie sich niemals zu 100 % auf die Technik:** Bei der Arbeit mit technischen Hilfsmitteln kann immer etwas schief gehen und im schlimmsten Fall muss eine Präsentation ohne technische Unterstützung ablaufen. Haben Sie deshalb immer ein Notfallsprogramm dabei, denn Sie müssen in der Lage sein, Ihren Vortrag auch ohne bunte Charts zu absolvieren.
- **Aufmerksamkeitsfresser meiden:** Die Aufmerksamkeitsfähigkeit jedes Publikums ist begrenzt. Beschränken Sie deshalb die Anzahl Ihrer Charts auf das wirklich Notwendige und vermeiden Sie vor allem unnötige Animationseffekte. Auch bunte, geschwungene Schriften die mit kitschigen Cartoons untermalt werden und endlos lange Satzmonster sind ein absolutes „No-Go“. Informieren Sie stattdessen in Form von Stichworten bzw. aussagekräftigen Botschaften, die mit Bildern oder einfachen Grafiken sofort erkennbar sind. Alles andere sind nur Aufmerksamkeitsfresser, die Ihnen – der Hauptperson – die Aufmerksamkeit stehlen.
- **Die Handout-Frage:** Viele erfahrene Redner bestehen darauf, dem Publikum zusätzlich ein Handout ihrer Ausführungen in die Hand zu geben, viele halten davon gar nichts. Ein Tipp: Soll eine Präsentation begeistern, unterhalten und überraschen, darf das Handout erst nach dem Vortrag ausgeteilt werden. Ansonsten blättern viele schon im Vorfeld in den Unterlagen und die Aufnahmefähigkeit wird reduziert. Ist der Vortrag dagegen eher lehrend und gibt es Platz zum Eintragen der persönlichen Notizen, dann sollten die Kopien vorher verteilt werden.

Gehören Sie zu den Leuten, die denken, es ist ein Ding der Unmöglichkeit, einen Vortrag ohne Folien zu machen? Dann probieren Sie es doch einfach mal aus und Sie werden feststellen, genau das Gegenteil ist der Fall. Ohne technisches Equipment sind Sie unabhängiger, können spontaner agieren, freier reden, müssen sich nicht an einen einzigen Leitfaden halten und wirken dadurch automatisch authentischer. Eine Erfahrung, die ich bereits selber gemacht habe: Vor geraumer Zeit wurde ich für ein außergewöhnliches Kundenevent auf einem Schiff engagiert. Die Abendsonne strahlte eine wohlige Wärme aus und ich traf entspannt am Hafen ein. Meine Gelassenheit war allerdings nur von kurzer Dauer, denn die Veranstaltungsleitung hatte sich kurzerhand entschlossen, den Vortrag bei untergehender Sonne auf Deck stattfinden zu lassen. Ich war also gezwungen meinen Vortrag ohne Technik absolvieren und musste feststellen, dass es besser funktionierte, als ich gedacht hätte. Ein geht nicht, gibt's also nicht, auch wenn ein wenig Mut dazugehört. Die Folge dieses Erlebnisses: Die Anzahl meiner Charts habe ich seitdem deutlich reduziert.

### **Wollen Sie mehr Infos zu diesem Thema?**

Das finden Sie in meinem neuen Buch

Körpersprache - Verräterische Gesten und wirkungsvolle Signale



Monika Matschnig

GU Verlag, im Handel ab September 2007

Vorbestellung: Senden Sie einfach ein Mail an [info@matschnig.com](mailto:info@matschnig.com).

ISBN: 978-3-8338-0789-3

Preis: 16,90 Euro

### **Wollen Sie zu diesem Thema ein praxisorientiertes Seminar besuchen?**



Mehr Infos erhalten Sie unter

<http://www.matschnig.com/index.php?t=aktuell&s=wirkungimmerberall>