

Die PowerPoint-Plage: Was eine gute Präsentation wirklich braucht

Von Monika Matschnig



So klappt die Zusammenarbeit mit PowerPoint & Co.!

1. 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_IL_USB_Rabio_Fernbedienung_fur_PC_Multimedia_1749820.

2. LASSEN SIE SICH NICHT BLENDEN:

Vermeiden Sie auf alle Fälle, im Lichtkegel des Beamers zu stehen. 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 keinen Chart zeigen müssen. So werden Ihre Zuhörer auf leichte Art „gezwungen“, Ihnen volle Aufmerksamkeit zu schenken.

3. DAS POWERPOINT-POTENTIAL

Nutzen Sie die Möglichkeiten von PowerPoint in angemessenem Maß und vor allem auf die richtige Weise. Zeigen Sie einen Film oder einen Chart mit vielen Infos, dann geben Sie Ihren Zuhörern Zeit, sich das Ganze gründlich anzusehen. Treten Sie in so einem Moment aus der Mitte der Präsentationsfläche heraus. Um dann wieder Aufmerksamkeit zu erreichen, gehen Sie ganz bewusst zurück in die Mitte des Vortragssaumes, frontal zu Gruppe, mit Blickkontakt, warten Sie und fahren Sie dann mit Ihrer Präsentation fort.

Was zeichnet einen brillanten Vortragenden aus? Seine effektvollen Folien-Charts? Seine ausschweifenden Fachsimpeleien? Der beeindruckende Zahlen- und Grafikdschungel, 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 schlagfertigen 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 vor allem auch durch ihre Körpersprache.

Der Siegeszug der PowerPoint- Schlacht begann bereits vor etwa 25 Jahren. Mittlerweile sehen deutsche Manager im 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 die Präsentation zu Ende ist.

Der Ablauf dieser „**Folien-Folter**“ ist fast immer der gleiche: Mit perfektem „McKinsey-Styling“ und einem an die Wand gebeamteten „Welcome“ werden Kunden oder Mitarbeiter erst einmal begrüßt. Die 4.000 Euro teure Chart-Präsentation erstrahlt an der Wand: die erste Hürde – „Technik funktioniert“ – ist also bereits überwunden.

Nun werden in etwa 30 Minuten rund 46 Folien durchgepölscht, überfrachtet mit langen Sätzen, endlosen Zahlenreihen, unverständlichen Grafiken und „hoch motivierenden“ emotionalen Bildern. Der Redner handelt 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. Der leicht gehetzt wirkende Präsentator ist erleichtert, die potenziellen Kunden oder Mitarbeiter sehen müde aus – sehr müde. Der Grund: Die Hauptperson