

PowerPoint muss nicht langweilig sein



PRÄSENTATIONSTIPPS. Seit einem Jahr steht das Anti-PowerPoint-Buch „Präsentieren Sie noch, oder faszinieren Sie schon“ von Matthias Pöhm auf der Bestsellerliste der „Financial Times Deutschland“ ganz weit oben. Doch PowerPoint ist und bleibt Standard. Bekannte Präsentationstrainer geben Tipps, wie man ein Präsentationsprogramm richtig einsetzt.

Jeder, der etwas zu sagen hat, nutzt das Programm „PowerPoint“ aus dem Office-Paket. Es scheint kinderleicht zu sein und erklärt sich fast von selbst. Wer nur spricht, gilt als Vortragsdinosaurier, wer eine Präsentation aus dem Laptop zaubert, ist modern und hat PowerPoint. Das Programm ist rund 20 Jahre nach seiner

Markteinführung unaufhaltsam auf dem Vormarsch. 30 Millionen Menschen erstellen nach Schätzungen des Herstellers weltweit jeden Tag ihre Vorträge mit PowerPoint. Doch die meisten langweilen ihr Publikum damit und stehlen wertvolle Zeit. „90 Prozent der geschäftlichen Power-

Point-Vorträge sind eine Katastrophe“, sagt Uwe Göthert, Kommunikationsexperte und Chef des Trainingsinstituts „Dale Carnegie Deutschland“, München. Die Redner seien schlecht vorbereitet, versteckten sich hinter ihren überladenen Charts und drehten dem Publikum auch noch den Rücken zu. Eine Studie des

„Wall Street Journals“ über die Wirkung von PowerPoint gibt ihm recht: Die Zuhörer empfinden 44 Prozent aller Präsentationen als langweilig, 40 Prozent sogar als einschläfernd. Bereits nach den ersten fünf Minuten einer schlechten Präsentation schalten 80 Prozent ab, und mehr als zwei Drittel von ihnen fangen an, ihren Tagträumen nachzuhängen. Ist PowerPoint also doch nicht so einfach? „Fast jeder kann ein PowerPoint-Profi werden und damit seinen Erfolg vergrößern“, sagt Andreas Bornhäuser, Inhaber der Präsentainment Group GmbH, Schwerte. „Er muss nur die Kunst des Flirtens beherrschen. Denn Präsentieren läuft nach den gleichen Gesetzen ab wie das Flirten.“ Es geht darum, die Herzen der Menschen zu öffnen und sie für sich und für seine Sache zu gewinnen. Und zwar genau in dieser Reihenfolge – betont der Trainer. Cliff Atkinson, amerikanischer Managementberater und Buchautor („Erzählen statt aufzählen“), geht noch weiter. Er empfiehlt, jeden Vortrag wie einen anspruchsvollen Film aufzubauen. „Nur eine gute Geschichte zählt“, sagt er.

Das habe schon Aristoteles vor 2400 Jahren in seiner Poetik niedergeschrieben, und alle bekannten Hollywood-Produzenten hätten diese klassischen Ideen über Handlung, Charaktere und die legendäre Strukturierung des Stoffs in drei Akten verinnerlicht. „Wenn es Ihnen gelingt, dieses zeitlose Know-how in Ihre PowerPoint-Präsentation zu integrieren, wird Ihre Kommunikation auf einer Technik basieren, die seit Anbeginn der Menschheit erfolgreich funktioniert hat“, verspricht Atkinson. Doch wie sollte eine Führungskraft mit dem Publikum flirten? Und wie schafft sie es, ein trockenes Finanz-Thema in eine Hollywood-Geschichte zu verwandeln, die unterhält und nicht aufhört? „Wirtschaft + Weiterbildung“ hat bei Experten nachgefragt und 15 goldene Regeln für einen erfolgreichen PowerPoint-Auftritt zusammengestellt.

1. Regel: Wenn Sie sich bei der Vorbereitung albern vorkommen, machen Sie es richtig.

Inhaltlich sind die meisten Redner durchaus im Thema drin, sie wissen, „was“ sie sagen wollen, aber über das „Wie“ ma-

chen sie sich kaum Gedanken. „Sie zählen nur auf, obwohl sie etwas erzählen sollten“, schimpft Atkinson. Die durchschnittliche Vorbereitungszeit für eine PowerPoint-Präsentation sollte mindestens die dreifache Präsentationslänge betragen, wobei mit Vorbereitung nicht die Aufbereitung der Charts gemeint ist, sondern das wiederholte Üben vor dem Spiegel. „Übertreiben Sie in der Vorbereitung und im Vortrag in der Gestik und Mimik bis Sie sich albern vorkommen. Sprechen Sie lauter als sonst, setzen Sie auf Körpersprache und „zeigen“ Sie etwas, was Ihre Worte unterstreicht“, rät Coach Uwe Göthert. „Wichtig ist, trotzdem authentisch zu bleiben. Das gelingt am besten, wenn Sie viel von persönlichen Erfahrungen sprechen.“

2. Regel: Folien lebendig gestalten.

Eine gute Präsentation ist eine Sache der Spannung. Zeigen Sie nicht immer nur statische Folien. Spannung entsteht, wenn sich eine Folie vor den Augen der Zuschauer „aufbaut“. Ein Ablaufplan oder ein Diagramm muss sich „entwickeln“ – indem nacheinander zusätzliche Informationen eingeblendet werden. Wer vor den Augen der Zuhörer ein Ergebnis erschafft, erzeugt Wirkung!

3. Regel: Je länger die Leute Sie ansehen, desto angesehener werden Sie sein.

Viele Redner dunkeln den Raum ab, um eine bessere Sicht der Charts zu gewährleisten und hantieren mit ihrem Laserpointer. In Wahrheit wollen sie nur von sich ablenken! Expertentipp: Werfen Sie den Laserpointer in den Technikmüll. Beim Flirten halten Sie ja auch den Blickkontakt zum Objekt der Begierde und versuchen, sich im besten Licht darzustellen.

4. Regel: Führen Sie Small Talk.

Unangebracht ist es, wenn sich Präsentatoren am Anfang dafür entschuldigen, dass die Einladung so kurzfristig kam und sie deswegen mit ihrem Vortrag nicht glänzen können. Schaffen Sie gleich zu Beginn wie beim Flirt eine positive Stimmung – zum Beispiel durch eine humorvolle Bemerkung, einen Cartoon, einen Video-Clip. Und begeistern Sie durch Ihre →

Bluffen lernen mit „PowerPoint-Karaoke“

Stegreifpräsentationen. Ein Albtraum der schlimmsten Sorte: Sie stehen am Rednerpult vor großem Publikum und müssen eine PowerPoint-Präsentation halten, die Sie noch nie zuvor gesehen haben. Vom Thema haben Sie auch keinen blassen Schimmer. Nur der Titel ist bekannt, aber Sie können sich nichts darunter vorstellen ...

Macht nichts! Sie haben trotzdem große Chancen, eine unterhaltende Präsentation zu bieten. Auf den Inhalt kommt es bekanntlich nicht wirklich an. Die Person des Präsentators steht im Mittelpunkt – also Sie. Das ist das Konzept eines immer beliebter werdenden Party-Spaßes: des „PowerPoint-Karaoke“. „Kara“ heißt leer, und „oke“ ist im Japanischen die Kurzform für Orchester. Sing-a-long-Cafés mit bekannten Pop-Hits nach fernöstlichem Vorbild gibt es in Deutschland schon lange. PowerPoint-Karaoke dagegen ist eher eine junge Erscheinung. Die Weltpremiere des von der „Zentralen Intelligenz Agentur“ – einem Verbund von Künstlern und Journalisten aus Deutschland – entwickelten Formats fand letztes Jahr in einem Club der Berliner Kulturbrauerei statt. Inzwischen haben die Veranstalter ihre Idee nach Zürich exportiert. Auch an Universitäten und auf Betriebsfeiern erfreuen sich PowerPoint-Partys großer Beliebtheit und sind nicht nur ein Riesen-Spaß der Schadenfreude über den ahnungslosen Präsentator, sondern auch ein Softskill-Training für jedermann.

Praktisch: Die Rhetorik-Übung kostet nichts, und man hat nichts zu verlieren. Denn hier geht kein Auftrag flöten, wenn der Redner versagt, kein Chef sitzt im Nacken, vor dem man sich blamieren kann. Nur fünf Minuten Lam-

Jetzt hilft nur noch ein Bluff – eine Teilnehmerin soll spontan eine völlig überfrachtete Folie erläutern.

penfieber – so lange dauert die Powerpoint-Performance – dann ist der Albtraum vorbei, und man kann bei einem Glas Hochprozentigem den Nervenkitzel vergessen. Die bizarren Präsentationsthemen wie „Erfolgsfaktor Dienstleistung für Dentallabore“ oder „Innovative Verfahrenstechnik im chemischen Reinigungsprozess“ angeln sich die Veranstalter aus dem Internet über „Google“ und stellen sie zu einem Menü zusammen. Mutige Interpreten aus dem Publikum versuchen sich daran im Stegreifvortrag. „Die Kunst besteht darin, aus einem unbekanntem Thema etwas Eigenes zu machen und sich überzeugend durchzubluffen“, sagt Holm Friebe von der „Zentralen Intelligenz Agentur“: „Diese Fähigkeit haben heutzutage erstaunlich



Fotos: Jörn Morisse

Feedback gibt es gleich nach jeder „Präsentation“ von einer Jury, die sich über emotionales Engagement freut und das sture Ablesen von „Big Points“ abstrafte.

viele Menschen. Andere wollen sie unbedingt erlernen.“ Die Erfolgsstrategie ist sehr einfach: Der Präsentator erzählt eine Geschichte, mit der er auf keinen Fall langweilen darf. Denn im Gegensatz zum richtigen Leben, in dem die Zuhörer die Qual geduldig ertragen müssen, greift hier die Jury sofort ein und beendet die Präsentation. Richtig macht es, wer nicht genau hinsieht, denn Details verwirren nur und verleiten dazu, die Bulletpoints brav aufzuzählen. Friebe: „Man muss schnell das Wichtigste erfassen können.“ Mit spontanem Humor und einigen herausgegriffenen Aspekten, zu denen man frei assoziiert, gewinnen erfahrene Power-Point-Karaoker leicht die Herzen des Publikums. Nach jedem Vortrag folgt wie bei „Deutschland sucht den Superstar“ dann eine Feedback-Runde, und zum Schluss kürt die Jury den pfiffigsten Präsentator als Sieger. Bei der letzten Party der „Zentralen Intelligenz Agentur“ war es ein Engländer, der über die Brotkultur in Europa referieren sollte, aber den Inhalt der Folien nicht richtig verstehen konnte. „Er hat das Publikum begeistert, weil er eine persönliche Geschichte über die Bedeutung des Brots für unser Leben gesprochen hat“, analysiert Friebe.

Irene Winter ●

Wenn es zum Thema passt, kann er auf den Tisch steigen, seine Stimme modulieren – leise und laut werden, langsam und schnell, an den richtigen Stellen auch mal still sein.

8. Regel: Seien Sie so kreativ, wie es zum Thema und zum Publikum passt. Erfolgreich wird eine Führungskraft, wenn sie eine gute Geschichte um den zentralen Punkt herum erzählt, das heißt, Analogien zum Thema aufbaut, um es bildlich zu illustrieren. Das ist das Allerwichtigste – und zwar bevor Sie anfangen, an Ihrer PowerPoint-Datei zu arbeiten. Folgen Sie dem Hollywood-Ansatz und produzieren Sie ein Drehbuch, um Ihr Publikum zu fesseln. Gibt es etwas aus dem Bereich des Sports, der Musik, der Fotografie, das als Metapher passt, um ihr Thema zu verdeutlichen?

9. Regel: Überraschen Sie und lassen Sie sich von Ihrem Erfolg überraschen. Alles ist erlaubt, um die Zuhörer zu packen. Dabei kann man wie bei einer Achterbahnfahrt immer neue Loopings einbauen. Ein Geschäftsführer aus der Finanzbranche ließ bei einem Kongress am Rednerpult seine Anzugshose herunter und zog sich vor dem staunenden Publikum dann eine Jeans an, um zu zeigen, dass ein Umdenken erforderlich ist. Ein anderer brachte einen Luftballon zum Knallen und holte aus den Fetzen eine Münze heraus – Seine Botschaft: Nicht das Volumen der Aufträge ist entscheidend für den Erfolg, sondern das Ergebnis. →

→ freundliche Ausstrahlung und einen Plauderton, der aber trotzdem zielsicher zum Thema hinführt.

5. Regel: Positives zuerst!

Der typische Gliederungsfehler der Führungskräfte besteht in 99 von 100 Fällen darin, dass sie mit dem Negativ-Zustand in eine Präsentation einsteigen. Sie schildern den desolaten Ist-Zustand, dann den Soll-Zustand und schließlich den Weg zum Soll. „Beim Flirten sagen Sie ja Ihrer Verabredung auch nicht, dass die Frisur ihr nicht steht und die Bluse sie dick macht“, gibt Andreas Bornhäuser zu

bedenken. Beginnen Sie lieber mit dem Best-case-Szenario nach dem Motto: „I have a dream ...“. Kommen Sie erst dann zur Statusbeschreibung und zu den Lösungsvorschlägen.

6. Regel: Beobachten Sie, und dann handeln Sie.

Lehnen sich die Zuhörer gelangweilt zurück? Geben einige unzufriedene Töne von sich? Wer flirtet und führt, muss auch nonverbale Signale des Publikums wahrnehmen und darauf reagieren. Vielleicht ist es Zeit, aus dem Monolog in einen Dialog zu wechseln und in die Interakti-

onsphase zu gehen, damit die Zuschauer nicht abschalten. Spielen Sie durch Fragen dem Publikum Bälle zu und fangen Sie auch selbst die Bälle auf.

7. Regel: Das Publikum und sich bewegen.

Jede Form von Dynamik ist ein Mittel gegen Monotonie und hilft bei der Interaktion: Ein guter Redner fordert seine Zuhörer dazu auf, die Perspektive zu ändern, sich umzudrehen, weil auch hinten im Raum etwas vorbereitet, etwas anzufassen oder auszufüllen ist. Und der Präsentator sollte auch selbst bewegend sein:

→ **10. Regel: Der Mensch hat fünf Sinne – sprechen Sie alle an und Sie werden nie langweilig.**

„Wenn die Botschaft zum Beispiel ist, dass neuen Mitarbeitern in Ihrer Firma nur das Beste blüht, dann lassen Sie die Interessenten das durch Blumen oder elektronische Duftzerstäuber riechen“, rät Bornhäuser. Wenn es um mediterrane Einflüsse geht, kann man das Publikum Orangen aufschneiden und an ihnen saugen lassen. Ihre Zuhörer sind nicht nur rational denkende Geschöpfe. Auch Vorstandsmitglieder haben Emotionen – bedienen Sie sie.

11. Regel: Folgen Sie unbedingt einem roten Faden.

Ein logischer Aufbau Ihres Drehbuchs ist ebenso wichtig wie die Festlegung eines klaren Ziels. Das Publikum muss Ihnen folgen können. Josef Seifert, Inhaber des Trainingsinstituts „Moderatio“ schlägt vor, eine Agenda des Vortrags auf ein Flipchart zu schreiben und an die Wand zu hängen. Dann weiß jeder, wo Sie gerade sind.

12. Regel: Bringen Sie zusätzliche Stimulanz durch eine einfache, prägnante und zugleich sehr bildhafte Sprache.

„Wenn es um Wachstum geht, kann man die Metaphorik des Gartens bedienen, von der Bodenbestellung sprechen, von Aussaat, von der Ernte“, so Andreas Bornhäuser. Die Sätze sollten dabei kurz und gut verständlich sein. Uwe Göthert empfiehlt die Regel sechs mal sechs: Das heißt pro Folie nicht mehr als sechs Zeilen mit jeweils maximal sechs Wörtern, wobei die Schrift nicht kleiner als 24 Punkt betragen sollte.

13. Regel: Weglassen was geht.

Die meisten Führungskräfte fragen sich bei der Präsentationserstellung „Habe ich auch alles gesagt?“. Dabei wäre die entscheidende Frage: Kann ich etwas weglassen? Experten-Tipp von Andreas Bornhäuser: Etwa zehn Folien reichen für eine 60-minütige Präsentation. Alles Weitere trägt der Redner mündlich vor, und es ist im günstigsten Fall komplementär zu dem, was gezeigt wird. Folien sollten nie vorgelesen werden.

14. Regel: Weniger Schnickschnack, aber mehr Wirkung.

PowerPoint ist wie eine Arznei. In einigen Fällen kann das Programm wie bei Kopfschmerzen dem Redner helfen, aber eine Überdosis ist schädlich. „95 Prozent von dem, was PowerPoint alles kann, ist definitiv für eine gute Präsentation nicht notwendig“, meint Uwe Göthert. Er rät, maximal zwei unterschiedliche Animationen in einer Präsentation einzusetzen, ganzseitige Bilder zu zeigen, die für sich sprechen, und einen passenden Video-Clip (höchstens 90 Sekunden) einzubinden. Fünf PowerPoint-Funktionen sollten Sie außerdem kennen: Auf der Fernbedienung mit der Vor- und Zurück-Taste blättern, die sogenannten „Black-“ und „White-Tasten“ bedienen (Taste B beziehungsweise Taste W im Präsentationsmodus), die den Bildschirm schwarz oder weiß werden lassen, um ins Gespräch zu kommen. Hilfreich ist auch die Möglichkeit zum Springen in den Folien durch das Eingeben einer Seitennummer und Enter.

15. Regel: Zum Handeln aufrufen.

Starten und fliegen kann im Prinzip fast jeder, aber ein Flugzeug zur Landung zu bringen ist eine Kunst. In der Präsentationspraxis kommt am Schluss häufig die Floskel „Ich bedanke mich für die Aufmerksamkeit“. Besser ist es, am Ende die Zuhörer zum Handeln aufzufordern. Dazu sollte der Präsentator aber wissen: Was genau ist eigentlich meine Botschaft? Was nützt sie den Zuhörern? Was hält die Menschen davon ab, meine Botschaft zu akzeptieren?

In den ersten 30 Sekunden entscheiden die Menschen, ob sie einem Redner zuhören wollen. Ein beeindruckender Schluss gibt ihnen das Gefühl, etwas Wertvolles gehört zu haben. Wer zeitlich überzieht, riskiert, negative Gefühle bei den Zuhörern wachzurufen, die sich dann auf die Botschaft des Redners übertragen können. „Sind Sie gut gelandet und waren Sie überzeugend in Ihrer Präsentation? Dann üben Sie immer und überall weiter“, rät Uwe Göthert. Aber seine Kinder mit PowerPoint aufzuklären oder seine Ehe mit PowerPoint zu beenden, wäre dann doch etwas unpassend.

Irene Winter ●