

Erfolgreich präsentieren

Ausgeprägte Gestik

30.03.2008 - aktualisiert: 30.03.2008 15:15 Uhr



Powerpoint ist nicht der Vortrag, sondern dient nur als Werkzeug.

Foto: dpa

Eine gute Präsentation ist keine Selbstverständlichkeit - und Powerpoint oft ein Hindernis



Stuttgart - Sein Schlüsselerelebnis hatte Matthias Pöhm als Personalvertreter. Während einer Mitarbeiterversammlung forderte ihn sein Chef auf, spontan etwas zum Thema "Personalvertretung" zu sagen. Knallrot, mit bebender Stimme und schweißnassen Händen, stammelte Pöhm nach eigenem Bekunden "etwas daher". Daraus hat er seine Lehren gezogen: "Wie ein Besessener" habe er Rhetorikkurse besucht und immer wieder Gelegenheiten genutzt, öffentlich zu reden. Inzwischen arbeitet der gelernte Softwareingenieur als selbstständiger Trainer für Schlagfertigkeit und Rhetorik.

Egal ob Ingenieur, Abteilungsleiter oder Außendienstmitarbeiter, in vielen Jobs muss man heute Ergebnisse, Produkte oder Strategien vor Kunden, Geschäftspartnern oder Kollegen vorstellen. Manchem geht das flott von der Hand, andere tun sich eher schwer damit. Seit langem ist bekannt, dass der Inhalt nur eine untergeordnete Rolle bei unserer Kommunikation spielt, Körpersprache und Stimme fallen dagegen sehr viel stärker ins Gewicht. Diese Regel gilt auch für Präsentationen: Zuhörer wollen unterhalten werden, selbst oder gerade dann, wenn es um eine trockene Materie geht.

Mit einem Knaller beginnen!

"Der Anfang eines Vortrags ist wichtig", weiß Michael Moesslang, Vortragsredner und Trainer aus München. "Denn die Zuhörer entscheiden bereits in den ersten paar Sekunden, ob es sich lohnt, bei der Stange zu bleiben." Floskeln wie "Also, ich fange dann mal an", Begrüßungen und Dank oder gar der Hinweis darauf, dass man gar nicht richtig vorbereitet sei, da man erst gestern von dem Vortrag erfahren habe, seien Aufmerksamkeitskiller. "Stellen Sie sich einfach ruhig und aufrecht hin, schauen Sie das Publikum an, warten Sie, bis sich der Geräuschpegel gelegt hat - und lächeln Sie", rät Moesslang. Eine Geschichte, eine Frage, eine unmöglich erscheinende Behauptung oder eine Vorführung könne als Einstieg dienen. "Beginnen Sie mit einem Knaller! Ihre ersten Worte sollten Sie auswendig gelernt haben." Ist eine Begrüßung oder Agenda unumgänglich, sollte sie erst danach folgen.

Wichtig sei natürlich eine gute Vorbereitung - etwas, das häufig unterschätzt wird. "Fragen Sie sich, was Ihre Präsentation wert ist", empfiehlt Moesslang. Oft entscheide sie über Aufträge oder den Erfolg von Projekten. Als Faustregel gelte: "Eine Vorbereitung erfordert das 30-Fache der Zeit, die die Präsentation dauert - vorausgesetzt Sie sind im Thema drin."

Rhetorik hat ihr Vorbild in der Werbung

Noch immer besteht eine Präsentation aus Einführung, Hauptteil und Schluss, aber was die Zuhörer als interessanten Vortrag empfinden, hat sich im Lauf der Jahre durchaus verändert. "Rhetorik, wie sie heutzutage benutzt werden soll, hat ihr Vorbild in der Werbung: spannend, unterhaltsam, bildorientiert, emotional, wenige plakative Botschaften", ist die Meinung von Matthias Pöhm. Allerdings, ergänzt Moesslang, sollten nicht einfach alle Regeln des Fernsehens in die Welt der Vorträge übernommen werden: "Im Fernsehen sind kleine Gesten, eine ruhige Kopfhaltung und wenig Mimik gefordert, da ein Moderator sozusagen in den Bildschirm passen muss." Auch die wahrgenommene "Nähe" des Moderators spreche für diese Regeln. "Aber in einem Raum, womöglich auf einer Bühne, können Gestik und Mimik gar nicht ausgeprägt genug sein, solange sie ruhig und passend erscheinen." Das gelte bereits bei einem Abstand von eineinhalb bis zwei Metern zwischen Referent und Zuhörern.

Deswegen sollte ein Referent auch darauf achten, dass ihn Laserpointer, Karteikarten, Stift oder Fernbedienung nicht behindern. "Grundsätzlich bin ich überhaupt kein Freund von diesen Utensilien, da sie schnell zum verlängerten Zeigefinger oder Schutzwall vor dem Publikum werden", sagt Moesslang. Wenn also solche Utensilien unumgänglich seien, "dann bitte handliche!" Laserpointer sind in den Augen des Experten dagegen grundsätzlich tabu: "Weil man sich vom Publikum wegdreht."

Nicht länger als 20 Minuten reden

Als größtes Hindernis auf dem Weg zu einem guten Vortrag werten viele Trainer Präsentationsprogramme wie Powerpoint. "Sie sind nicht die Präsentation, sondern nur die Werkzeuge", stellt Moesslang klar. "Und oft sind sie der Garant für eine schlechte Darbietung!" Denn häufig liest ein Referent nur noch das ab, was dank Videoprojektor eh auf der Leinwand zu sehen ist - oft noch als substantivierte Formulierung und mit willkürlich anmutenden Animationseffekten unterlegt. "Stellen Sie sich vor", schreibt Matthias Pöhm in seinem Buch "Der Irrtum Powerpoint" (mvg Verlag, 19,90 Euro), "Martin Luther King hätte seine berühmte Rede ‚I have a dream‘ mit Powerpoint unterstützt - wahrscheinlich hätten wir noch heute die Rassentrennung in den USA." Redner, die trotz Powerpoint einen guten Vortrag halten, hält er für die Ausnahme.

Auch im Hinblick auf die Länge der Präsentation sollte sich der Referent in seine Zuhörer hineinversetzen können. Die bekannte Regel "Rede über alles, nur nicht über 20 Minuten" enthält viel Wahres. "Jeder Satz, der nicht interessant wirkt, der nicht unterhaltend wirkt, der nicht spannend wirkt, kann ersatzlos gestrichen werden", rät Pöhm. Um hier entscheiden zu können, muss man wissen, was man erreichen will, was die eigenen Argumente sind und welche Einwände seitens der Zuhörer kommen können. Die Antworten auf diese Überlegungen bilden das Fundament für ein schlüssiges Vortragskonzept. Und, so Pöhm: "Machen Sie abstrakte Zeit- und Mengenangaben immer konkret." Das sei für das Gehirn fassbarer.

StZ/StN