

Eine Kraftspritze für Ihre Vorträge – Die Lessig-Methode

Es war vor ein paar Monaten. Ich sitze mit knapp tausend anderen Zuhörern im Auditorium und applaudiere so sehr, dass mir schon die Handflächen brennen. Der Redner strahlt ins Publikum und ich fühle mich, als hätte er mir seine Botschaften geradezu injiziert.

Hinter mir liegt die kraftvollste Kombination aus Vortrag und PowerPoint-Präsentation, die ich je gesehen habe. Das Projektionsrechteck zur Rechten des Redners ist mittlerweile im blauen Ruhezustand. Doch hier ging eben noch die Post ab, kann ich Ihnen sagen.

Ich hatte eine Präsentation nach der Lessig-Methode gesehen. Und ich werde Ihnen gleich erzählen, was es damit auf sich hat und wie auch Sie diese Methode als Kraftspritze für Ihre Vorträge verwenden können.

Was ist die Lessig-Methode?

Die Lessig-Methode, benannt nach dem Professor der amerikanischen Stanford-Universität Lawrence Lessig, der sie erfunden hat, arbeitet mit gängigen PowerPoint-Slides. Doch es gibt einen großen Unterschied zur normal-drögen Bulletpoint-Parade. Der Inhalt auf den einzelnen Slides beschränkt sich auf einzelne Worte und Wortgruppen, das Tempo mit denen sie sich abwechseln, ist enorm.

Die Inhalte der Slides korrespondieren mit dem Inhalt Ihres Vortrages. Dadurch entsteht ein mit-

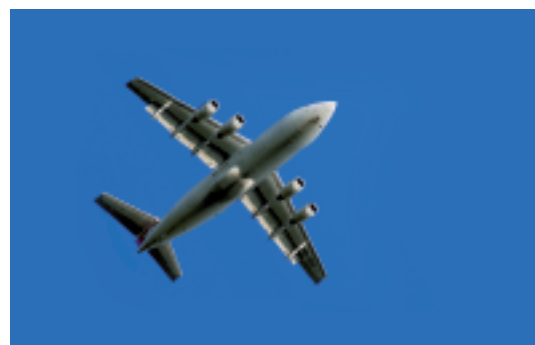
reißender Rhythmus, der Ihre Argumente verbindet – und Ihr Publikum auf Trab hält. Abschalten zwecklos.

Lassen Sie mich das kurz illustrieren. Wenn ich mich mit der Lessig-Methode vorstelle, kann das so aussehen:

„Herzlich Willkommen, mein Name ist **René Borbonus.**“



„Ich bin heute extra aus Nürnberg zu Ihnen **geflogen ...**“



„... um Ihnen von meiner Arbeit für **Communico** zu erzählen.“



Zwei Sätze, drei Slides. Und dann müssen die Slides noch mit den Worten synchronisiert werden. – Ich will Ihnen nichts vormachen: Einen Vortrag nach der Lessig-Methode vorzubereiten, ist zeitintensiv. Doch es lohnt sich. Denn das Ergebnis ist eine direkte Verbindung zwischen Ihren Zuhörern und Ihren Botschaften. Informationen können sich unmittelbar einprägen. Verwenden Sie diese Methode für sich und eins ist garantiert: Ihr Vortrag wird richtig reinhauen. Und das Publikum wird die Essenz Ihrer Botschaften noch lange mit sich tragen.

Ist die Lessig-Methode das Richtige für mich?

Um herauszufinden, ob die Lessig-Methode die beste Wahl für Sie ist, brauchen Sie sich bloß zwei Fragen stellen:

- Traue ich mir zu, neben dem mündlichen Vortrag auch parallel den Slide-Wechsel zu koordinieren?
- Habe ich die Zeit, die Präsentation zum einen vorzubereiten und zum anderen zu proben?

Wenn Sie mit „Ja“ geantwortet haben, können Sie direkt loslegen. Ich verrate Ihnen hier, wie es geht. (Und ganz am Ende, im Appendix, finden Sie einen Auszug aus einem ganz aktuellen Vortrag von dem Erfinder der Lessig-Methode höchstpersönlich.)

Eins vorab. Ich empfehle Ihnen, die Lessig-Methode für wichtige Passagen Ihres Vortrages und nicht die gesamte Länge einzusetzen. Sie eignet sich beispielsweise hervorragend für folgende Vortragsbausteine: Sie können Reden mit Furore einleiten, Ihre wichtigsten Argumente kraftvoll kommunizieren, Anekdoten ansprechend illustrieren und Ihrem Vortragsende Flügel verleihen.

So funktioniert's

1. **Bereiten Sie Ihr Skript vor:** Schnappen Sie sich Ihr Vortragsmanuskript und einen Marker und heben Sie die Textbestandteile hervor, die auf Ihren Slides landen sollen.
 - Versuchen Sie ca. 3 relevante Worte pro Satz anzumarkern. (Wenn Sie weniger als 1 relevantes Wort pro Satz finden, sollten Sie Ihren Vortrag vielleicht noch ein wenig festzurren.)
 - Heben Sie nicht nur Substantive, sondern vor allem starke Verben aber auch Adjektive hervor. Und auch ein „trotzdem“ oder ein „aber“ kann wirkungsvoll sein.
2. **Bereiten Sie die Text-Slides vor:** Wählen Sie in Ihrem Präsentations-Programm eine Hintergrundfarbe, einen Schrifttyp und eine Schriftfarbe und bleiben Sie dabei.
 - Übertragen Sie die angemarkerten Textbestandteile auf die Slides.
 - Verwenden Sie pro Slide nur ein Wort oder eine Wortgruppe.
3. **Bereiten Sie die illustrierten Slides vor:** Ihr Vortrag wird noch ein Stück kraftvoller, wenn Sie Text-Slides mit Illustrationen abwechseln.
 - Zitate: Wenn Sie jemanden zitieren, sollten Sie das ganze Zitat auf Ihre Slide bringen. Am wirkungsvollsten ist es, wenn Sie das Zitat in seinem Format verwenden (z. B. ein Zeitungsausriss, ein Brief).
 - Logos: Wenn Sie von Firmen sprechen, sollten Sie das entsprechende Logo „einblenden“. Das erhöht den Wiedererkennungswert.

- Porträts: Wenn Sie von einer Person sprechen, sollten Sie ihr Foto einblenden. Auch hier erhöht dies den Wiedererkennungswert.
- Fotos: Richtig ausgewählt, können Fotos farbige Akzente setzen und Ihren Vortrag ansprechender machen.

4. **Üben, üben, üben:** Ob Sie die Slides direkt am Laptop „umblättern“ oder eine Fernbedienung verwenden – ein paar Proberunden wird es dauern bis Sie Ihren Vortrag mit den Slides synchronisiert haben. Aber dann können Sie mit dem Überzeugen loslegen!

Spätestens wenn Ihr Publikum Ihnen begeistert applaudiert, wird es sich gelohnt haben.

Ich wünsche Ihnen auf jeden Fall viel Erfolg und viel Spaß bei Ihrer ersten Lessig-Präsentation.

Schreiben Sie mir doch, wie es lief. Ich freue mich auf Ihre Nachricht an rene.borbonus@communico-online.de

APPENDIX

Ein praktisches Beispiel: Auszug eines Vortrages von Lawrence Lessig

Zuerst der Text, so wie er von dem Erfinder der Lessig-Methode vorgetragen wurde. Der Vortrag wurde im Februar 2008 auf Englisch gehalten und trug den Namen „20 Minutes or so About Why I am 4 Obama“, „Warum ich für Obama bin in ungefähr 20 Minuten“.

„Also ich bezweifle ja, dass ich hier wirklich Meinungen ändern kann, liebe Julie Cohen, aber ich stimme mit Ihnen überein: Das ist eine unheimlich wichtige Wahl.“

Sie ist wichtig, aber nicht in Bezug auf die Stärken von Barack Obamas Politik. Ich finde seine Politik stark, vor allem in den Bereichen, in denen ich

mich besser auskenne – seine Technologiepolitik ist beispielsweise extrem stark. Doch politische Differenzen zwischen diesen beiden Kandidaten sind eher gering. Die New York Times hat es schon in dem Leitartikel gesagt, in dem sie Hillary Clinton als ihren Favoriten erklärte: ‚Bei den wichtigen Themen gibt es keinen echten Graben, der die beiden voneinander trennt.‘

Wenn es nur um Politik geht, bin ich mir nicht sicher, ob es gute Gründe gibt, den einen der anderen vorzuziehen. Doch trotzdem finde ich es unheimlich wichtig, dass der eine und nicht die andere gewinnt, nämlich dass Barack Obama und nicht Hillary Clinton gewinnt. Denn das, was auf dem Spiel steht, ist meiner Meinung nach viel bedeutender als die Einzelheiten einer Liste politischer Meinungsverschiedenheiten, die die beiden vielleicht haben.“

Hier ist eine Aufzählung der Slides, die diesen Einstieg der Rede begleitet haben:

- übereinstimmen
- unheimlich wichtig
- Einzelheiten (der politischen Stärken)
- Politik ist stark
- besonders
- Technologiepolitik ist stark
- small (mit kleinerer Buchstabengröße geschrieben)
- „Bei den wichtigen Themen gibt es keinen echten Graben, der die beiden voneinander trennt.“ (ganzes Zitat zusammen mit dem Titeldesign der New York Times)
- nur um Politik (nur ganz kurz im Bild)
- keine guten Gründe
- den einen der anderen
- unheimlich wichtig
- auf dem Spiel (nur ganz kurz im Bild)
- viel bedeutender
- Grafik eines Zettels mit handgeschriebener Auflistung: Gesundheitsversorgung, Irak, Wirtschaft, Menschenrechte

Lassen Sie uns Lessigs Redeneinstieg noch einmal vornehmen. Die Hervorhebungen im Text würden ungefähr so aussehen:

*„Also ich bezweifle ja, dass ich hier wirklich Meinungen ändern kann, liebe Julie Cohen, aber bei einem Punkt muss ich mit ihnen **übereinstimmen**: Das ist eine **unheimlich wichtige** Wahl.*

*Sie ist wichtig, aber nicht in Bezug auf die **Einzelheiten** der **politischen Stärken** von Barack Obamas Politik. Ich finde seine **Politik stark**, vor allem in den Bereichen, in denen ich mich besser auskenne – seine **Technologepolitik** ist beispielsweise extrem **stark**. Doch **politische Differenzen** zwischen diesen beiden Kandidaten sind eher **gering**. Die **New York Times** hat es schon in dem Leitartikel gesagt, in dem sie Hillary Clinton als ihren Favoriten erklärte: **„Bei den wichtigen The-***

men gibt es keinen echten Graben, der die beiden voneinander trennt.“

*Wenn es **nur um Politik** geht, bin ich mir nicht sicher, ob es **gute Gründe** gibt, **den einen der anderen** vorzuziehen. Doch trotzdem finde ich es **unheimlich wichtig**, dass der eine und nicht die andere gewinnt, nämlich dass Barack Obama und nicht Hillary Clinton gewinnt. Denn das, was **auf dem Spiel** steht, ist meiner Meinung nach **viel bedeutender** als die Einzelheiten einer **Auflistung** politischer Meinungsverschiedenheiten, die die beiden vielleicht haben.“*

Kommen Sie gut an!

Ihr
René Borbonus