

„Vergessen Sie das Märchen vom zusätzlichen Sinneskanal“

Interview. 95 Prozent aller Präsentationen werden heute mit Beamer und PowerPoint vorgetragen. „Was alle professionell finden, sorgt nur für Langeweile“, sagt der Rhetorik- und Schlagfertigkeitstrainer Matthias Pöhm.

Im Oktober erscheint im Münchner mvg-Verlag sein neuestes Buch mit dem provozierenden Titel „Präsentieren Sie noch oder faszinieren Sie schon. Der Irrtum PowerPoint“. In „wirtschaft + weiterbildung“ verrät Pöhm, wie es besser geht.

Woher kommt Ihre radikale Ablehnung von PowerPoint-Präsentationen?

Matthias Pöhm: Ich glaube nicht an das Märchen vom zusätzlichen visuellen Sinneskanal. Da heißt es, wenn man Menschen nicht nur über das Ohr, sondern auch noch über das Auge anspricht, dann sei die Wirkung höher. Das stimmt nicht. Ein Text, den Sie während einer Präsentation noch einmal sehen, während Sie ihn hören, verliert an Wirkung. Sie entwerfen Ihre Aussage, wenn sie hinter Ihnen noch einmal auf die Wand projiziert wird.

am Flipchart entwickelt. In dem Moment, wo ich nach vorn ans Flipchart gehe und anfangen zu zeichnen, weiß keiner im Publikum, was entstehen wird. Das ist spannend. Es ist nicht das Ergebnis, das die Wirkung bringt. Wenn Sie vor den Augen der Zuhörer ein Ergebnis erschaffen, dann erzeugen Sie Wirkung!

Diese Alternative funktioniert aber doch nur, wenn alle die Schrift auf dem Flipchart lesen können.

Pöhm: Sie können 200 Leute in zehn Reihen unterbringen. Dann sieht meiner Erfahrung nach die zehnte Reihe immer noch gut, was ich auf das Flipchart schreibe. Ansonsten lasse ich in sehr großen Konferenzräumen eine Kamera auf das Flipchart richten, die das ganze auf Großbildleinwände überträgt. Zur Not würde ich auch auf einen Overhead-Projektor zurückgreifen. Wichtig ist, dass ich die Folien live erschaffe und nicht vorgefertigte Sachen auflege.

Matthias Pöhm erklärt den Ablauf einer Flipchart-Präsentation.



Welche Tipps haben Sie noch auf Lager, um Spannung zu erzeugen?

Pöhm: Sie stellen sich zu Beginn vor Ihr Publikum und verkneifen es sich, sofort loszuplappern. Sie schweigen drei bis fünf Sekunden. Das ist ein unheimlich spannungssteigerndes Element. Diese fünf Sekunden nutzen Sie, um die Energie des Publikums auf sich zu zentrieren. Und dann kommt der erste Satz, der es in sich haben muss.

Wie begründen Sie diese These?

Pöhm: Eine gute Präsentation ist eine Sache der Spannung. Die erzeugen Sie aber nur, wenn Sie die Menschen über Gefühle erreichen. Wenn Sie den Text noch einmal zeigen, ist die Spannung tot. Null. Ich lese was jemand sagt und langweile mich. Früher war ich ein Verfechter der These, PowerPoint dosiert einzusetzen. Heute sage ich: Beerdigt es ganz. Ich sage, PowerPoint braucht niemand.

Welche Alternative gibt es?

Pöhm: Ich habe eine Alternative entwickelt, die ganz auf das gute, alte Flipchart setzt. Spannung entsteht, wenn ein Redner während seines Vortrags mit kurzen, schnellen Strichen einen Ablaufplan oder ein Diagramm

Wie findet man diesen magischen ersten Satz?

Pöhm: Sie testen Ihre Präsentation an einem Bekannten. Der hört sich das aufmerksam an, und der erste Satz, den er spannend findet, das wird dann Ihr Anfangssatz. Alles andere davor streichen Sie ersatzlos. Das klingt dann so: Da kommt einer auf die Bühne und stellt sich hin. Schweigt. Sieht fünf Sekunden nach links und nach rechts und dann sagt er: „Es war am 7. April 1998. Ich bin in Kalifornien unterwegs auf der Fahrt zu meinem ersten amerikanischen Kunden.“ So fängt man eine Rede über die Exportchancen deutscher Mittelständler an. Das ganze Blabla nach dem Motto „Ich begrüße Sie herzlich. Mein Thema ist...“ ist langweilig und hat nichts mit der Highlight-Rhetorik zu tun, die ich propagiere.

Interview: Gudrun Porath ●