

„Nicht hinter Powerpoint verstecken“

Einen Inhalt überzeugend zu vermitteln, ist das Ziel einer Präsentation oder eines Vortrags. Dass es dazu besonderer Beredsamkeit bedarf, wussten schon die alten Griechen, bei denen die Rhetorik als Kunst der Rede und als Theorie der Überzeugung zugleich als Wissenschaft galt. Zu Recht, meint Peter Lüder, der unter anderem Architekten in der Redekunst schult.

Immobilien Zeitung: Herr Lüder, Sie sind nicht nur ausgebildeter Schauspieler und Regisseur, sondern arbeiten seit einigen Jahren auch als Rhetoriktrainer. Wie sind Sie dazu gekommen?

Peter Lüder: Das war eigentlich ein Zufall. Nachdem ich 20 Jahre Theater gemacht hatte, kam ein alter Freund auf mich zu, der gerade in das Management eines großen amerikanischen Unternehmens gewechselt war. Nun sollte er auf großen Kongressen und Messen reden und davor hatte er Muffensausen. Deshalb fragte er mich, ob ich nicht mit ihm arbeiten könnte: „Du weißt doch, wie das geht mit dem Auftreten!“

IZ: Und konnten Sie ihm weiterhelfen?

Lüder: Ja, das ging sehr gut. Wissen Sie, wenn man am Theater arbeitet, denkt man immer, man sitzt in einem Elfenbeinturm. Da war es für mich erfreulich zu merken, dass ganz normale Menschen etwas mit dem Handwerkszeug des Theaters anfangen können. Inzwischen coache ich Leute für große Vorträge oder Medienauftritte. Bedarf gibt es bei den unterschiedlichsten Berufsgruppen. Für Immojobs habe ich beispielsweise zweitägige Rhetorikseminare zum Thema Präsentieren ohne Powerpoint abgehalten.

IZ: Gibt es das überhaupt, eine Präsentation ohne Powerpoint?

Lüder (lacht): Genau das ist die Krux: Viele Leute verstecken sich hinter einer



Nicht nur als Rhetoriktrainer, sondern auch als Redner erklärt Peter Lüder, wie man es schafft, das Publikum zu fesseln. Bild: Lüder

Powerpoint-Präsentation und bemerken gar nicht, dass der Inhalt, den sie vermitteln wollen, beim Zuhörer nicht ankommt. Lassen Sie mich ein Beispiel geben: Vor einigen Jahren saß ich als Mitglied einer Baugenossenschaft bei der Präsentation eines Architektenwettbewerbs. Gespannt wartete ich auf

die Vorstellung der Entwürfe, doch ich wurde enttäuscht. Statt als Zuhörer für eine Idee begeistert zu werden, langweilte ich mich, obwohl die Entwürfe gut waren.

IZ: Warum waren die Vorträge langweilig?

Lüder: Das lag vor allem an der Art, wie

Powerpoint eingesetzt wurde und leider auch häufig eingesetzt wird: Der Saal ist dunkel, der Redner schlecht beleuchtet und alle starren auf die Folien. Doch von der Idee, die dem Entwurf zugrunde liegt, bleibt am Ende nicht viel in Erinnerung, weil keine Verbindung zu der Person besteht, die sie vermittelt. Ein Inhalt kann nicht für sich selbst sprechen. Wer als Redner überzeugen will, muss selbst von seiner Idee überzeugt sein. Die Powerpoint-Präsentation ist dazu lediglich ein Visualisierungsmittel, nicht mehr und nicht weniger. Der Referent gehört in den Mittelpunkt, nicht die Projektion!

Wenn Sie endlose Tabellen mit Zahlen in eine Präsentation packen und Folie auf Folie folgt, fangen die Leute an zu lesen und hören nicht mehr zu. Detaillierte Infos gehören in ein Handout, das man den Leuten mit nach Hause gibt. In einer Präsentation kommt es darauf an, die Zuhörer zu gewinnen, seine Überzeugung zu transportieren und das Wesentliche herauszuarbeiten. Dazu muss man sich erst einmal von dem Anspruch auf Vollständigkeit verabschieden und eine Kernaussage herausarbeiten. Genauso funktioniert ein gut erzählter Krimi: Er ist spannend, obwohl es im Kern nur um eine einzige Frage geht, nämlich wer der Mörder ist.

IZ: Und wie arbeiten Sie in Ihren Seminaren?

Lüder: Zunächst einmal geht es darum, wie wir Informationen aufnehmen und mit welchen Mitteln sich Inhalte vermitteln lassen. Um das herauszufinden, hilft es, sich klar zu machen, wie Entscheidungen getroffen werden: Wir entscheiden immer aus dem Bauch heraus und begründen diese Entscheidung dann mit dem Kopf. Dazu brauchen wir Fakten. Im Grunde aber sind Entscheidungen aber immer emotional. Also muss es einem als Redner gelingen, die Zuhörer emotional zu erreichen und so zu erzählen, dass sie ihre eigenen Assoziationen und Gedanken entwickeln können. Das sollten auch Architekten bei der Präsentation eines Entwurfs beherzigen. Wenn es gelingt, dass die Zuhörer gedanklich quasi ihr eigenes Haus bauen, ist schon viel gewonnen.

IZ: Welches Handwerkszeug geben Sie Seminarteilnehmern mit?

Lüder: Ich erlebe es in Seminaren häufig, dass die Teilnehmer auf der Suche nach Standardisierungen sind. Sie wollen wissen, was richtig oder falsch ist, und wollen eine bestimmte Mimik oder Gestik vermittelt bekommen. Wie muss ich meine Hände halten, ist eine der häufig gestellten Fragen. Aber nicht jeder hat die Möglichkeit, aus der starren Handhaltung ein Image zu kreieren wie unsere Bundeskanzlerin Angela Merkel. Es geht darum, sein ganz individuelles Repertoire zu finden. Was mich interessiert, ist, welche Person da wirklich steht. Der eine hat Lampenfieber, der andere überhaupt nicht. Dafür reitet er auf Fakten herum und versteht nicht, dass Informationen aufbereitet werden müssen, um ihre Bedeutung zu verstehen. Mich interessiert als Rhetoriktrainer die Frage, wie man Individualität mit dem Inhalt verbinden kann. Und wie schaffe ich es, glaubwürdig zu sein?

IZ: Und wie gelingt es, glaubwürdig zu sein?

Lüder: Es ist wichtig, eine Überzeugung authentisch zu vermitteln. Wenn die Leute hören, dass ich vom Theater komme, dann entsteht in ihren Köpfen sofort der Gedanke, aha, ich muss eine Rolle spielen. Aber genau

darum geht es nicht. Es geht darum, seine ganz eigenen Ausdrucksmittel zu finden und eine Idee so zu vermitteln, dass sie verstanden wird. Das fällt gerade Fachleuten wie Architekten, die tief in einem Thema drinstecken, sehr schwer. Die Leute, die zu mir in Seminare kommen, merken intuitiv, dass sie den Blick von außen brauchen.

IZ: Inwieweit kommt Ihnen Ihre Theatererfahrung bei Rhetorikseminaren zugute?

Lüder: Seit über 20 Jahren beschäftige ich mich damit, wie Wirkung entsteht. Als Regisseur bin ich gewissermaßen ein Spiegelbild. Kein guter Schauspieler würde ohne Probe auf die Bühne gehen. Weil er weiß, dass Wirkung eine tückische Sache ist und sich unterschiedlich herstellt. Laien gehen dagegen oft ohne Probe und ohne den Blick von außen auf die Bühne und wundern sich dann, wenn sich etwas nicht vermittelt.

IZ: Welche Grundregeln muss man bei der Vorbereitung einer Präsentation beherzigen?

Lüder: Bei Präsentationen arbeitet man viel im Spannungsfeld von Konvention und Erwartung. Das kann man wieder schön mit Powerpoint erklären. Sobald der Begriff fällt, fangen alle an zu gähnen. Aber sobald es um die eigene Präsentation geht, heißt es: Aber ich muss Powerpoint einsetzen. Das ist interessant. Ich glaube, man muss eine Erwartung tatsächlich erst mal erfüllen, damit einem das Publikum nicht abhanden kommt. Aber innerhalb eines gesetzten Rahmens kann man einen Vortrag frei gestalten und diese Klischees auch brechen: Ein Vorstand eines großen Unternehmens trat mit den Worten „Ich mache keine Powerpoint-Schlacht“ seine Rede an. Doch gleich danach projizierte er eine Folie mit einer komplexen Grafik an die Wand. Dabei blieb es. In den folgenden 20 Minuten zog er alle Register der Rhetorik, um das Schaubild zu erklären: Er sprach das Publikum direkt an, streute gekonnt Geschichten und Anekdoten in seine Ausführungen ein und am Ende waren die

Präsentieren geht auch ohne Powerpoint

Zuschauer froh, das kompliziert aussehende Bild verstanden zu haben. Ähnlich hat es Apple-Gründer Steve Jobs gemacht. Seine Präsentationen waren im Kern sehr einfach und deshalb sehr gut. Die I-Phone-Einführung dauerte eine Stunde. Jobs trat nach vorn und sagte: Ich erkläre euch jetzt in vier Schritten, warum dieses Mobiltelefon so toll ist. Und genau das machte er dann auch. Andere Redner hasten in wenigen Minuten zehn Punkte durch, da folgt das Publikum nicht.

IZ: Wie sieht das Rhetoriktraining in Ihren Seminaren aus?

Lüder: Ein wichtiger Punkt ist die Selbstwahrnehmung. Wie wirke ich auf andere und was erzeugt welche Wirkung? Jeder muss im Laufe des Seminars vor die Kamera und bekommt ein persönliches Feedback. Dabei kommt es durchaus vor, dass Selbst- und Fremdwahrnehmung absolut konträr sind. Ich habe brillante Vorträge erlebt, nach denen die Redner glaubten, sie seien grauhaft gewesen, weil für sie ihre innere Aufregung im Vordergrund stand. Doch das Gegenteil war der Fall und es erstaunte sie, ein positives Feedback zu bekommen.

Ein anderer Bestandteil des Seminars sind Atem-, Stimm- und Lockerungsübungen. Das finden Leute, die so etwas noch nie gemacht haben, anfangs meist befremdlich, merken dann aber doch, wie viel die Übungen auslösen. Dass zu einer Person auch der Körper und die Stimme gehören, wird bei der Vorbereitung einer Präsentation leider oft vergessen. Ganz nebenbei helfen solche Übungen auch bei Lampenfieber. Das ist übrigens meiner Ansicht nach nicht an sich etwas Böses. Ein höherer Adrenalinpegel kann durchaus die Konzentration fördern.

IZ: Wie wichtig ist es, einen Vortrag vorher zu proben?

Lüder: Eine Präsentation wirklich zu sprechen und nicht nur aufzuschreiben oder Fakten zusammenzustellen, ist sehr wichtig: Denken und reden sind zwei unterschiedliche Dinge. Es bringt nichts, fünf Minuten vor einem Vortrag noch etwas an der Powerpoint-Präsentation zu ändern, viel wichtiger ist es, den Vortrag zu üben. Zum einen merkt man beim Sprechen, ob das Ganze so auch funktioniert, und zum anderen gewinnt man Sicherheit, wenn man den Vortrag öfter spricht. Die gute Vorbereitung ist übrigens auch ein wirkungsvolles Mittel gegen Lampenfieber.

IZ: Herr Lüder, vielen Dank für das Gespräch. Das Interview führte Martina Vetter.

ANZEIGE



HEUER DIALOG
Ein Unternehmen der Immobilien Zeitung

Fach-Dialog

Welchen Hotelbetreibervertrag hätten Sie gerne?
Juristische und wirtschaftliche Lösungen in komplexen Partnerstrukturen

20. November 2014 in Berlin

Aktuelle Entwicklungen bei Hotelinvestments: Strategien und Partnerschaften
Vertragstypen und Vertragskombinationen
Franchiseverträge – wer hat die Kontrolle und wer trägt das Risiko?
Leben und Beenden von Pachtverträgen

Es referieren und diskutieren u.a.:



Martina Fidlchuster
Geschäftsführende Gesellschafterin,
HOTOUR Hotel Consulting GmbH



Dr. Ulrich Hennings
Rechtsanwalt, Baker & McKenzie Partnerschaft von
Rechtsanwälten, Wirtschaftsprüfern und Steuerberatern mBB

Dialogpartner

BAKER & MCKENZIE



heuer-dialog.de/10625