



8 Visualisieren – Präsentieren – Faszinieren

Vom richtigen Umgang mit PowerPoint

Der Mensch – ein Augentier

Warum bewirken Sie als Redner mehr, wenn Sie Folien oder dergleichen verwenden? Einer der Gründe ist sicherlich, dass unsere Augen unser wichtigster Informationskanal sind. Man schätzt, dass durch den visuellen Kanal etwa dreimal so viel Informationen von außen an uns herankommen als durch alle anderen Sinne zusammen. Die meisten Menschen sind visuell orientiert. Wer daher über das Auge kommuniziert, hat im Regelfall mehr Erfolg. „*Ein Bild sagt mehr als tausend Worte.*“ Das wusste man schon im alten China.

Viele Studien beweisen eindringlich, wie wichtig der Einsatz visueller Hilfsmittel ist. Unser Gehirn nimmt visuell aufbereitetes Material 60000 Mal schneller auf als geschriebenen Text. Woher das kommt? Das hat mit dem Neandertaler in uns zu tun (siehe Kap. 2). Wenn unsere Vorfahren vor 100000 Jahren ihre Höhle verließen, dann mussten sie sich, um wieder zurückzufinden, an markanten Punkten in der Landschaft orientieren. Schriftliche Wegweiser gab es ja noch keine. Die Fähigkeit, Bilder ganz schnell zu verarbeiten, ist bei uns also genetisch bedingt. Daher kommt es, dass 100000 Jahre später in 66% der Fälle der Präsentator siegt, der bei Einzelentscheidungen visuelle Hilfsmittel verwendet. Bei Gruppenentscheidungen sind es sogar 72%. Er wirkt glaubwürdiger, sicherer und besser vorbereitet. Und wussten Sie, dass visuelle Hilfsmittel die durchschnittliche Länge von Konferenzen um 28% verkürzen? Alles gute Gründe, sich nicht nur auf das Wort zu verlassen.

Kommunizieren mit Bildern gibt Ihnen Sicherheit

Noch ein wichtiger Aspekt: Haben Sie schon einmal überlegt, welchen Einfluss der Einsatz von visuellen Hilfsmitteln auf Sie selbst als Redner hat? Sie helfen Ihnen, Sicherheit zu gewinnen. Visuelle Hilfsmittel machen ein Manuskript weitgehend überflüssig. Warum? Der Visualisierungsprozess in der Vorbereitung hat Sie dazu gezwungen, sich mit dem Inhalt sehr gründlich zu beschäftigen, da Sie ihn ja auf ein einziges Bild reduzieren mussten. Sobald Sie diese Folie in der Präsentation zeigen, wirkt sie wie ein „Turbo-



lader“. Blitzartig wissen Sie wieder ganz genau, welche Aussage Sie bringen wollten. Über die verschiedenen Bildelemente (Schlagworte, Symbole) rufen Sie aus Ihrem Gehirn-Datenspeicher jene Informationen ab, die Sie geben möchten. Das bedeutet: nie mehr Angst vor „Mattscheibe“! Die Folie trägt Sie, macht Sie frei für die Konzentration auf den Inhalt und vor allem für die Konzentration auf Ihr Publikum. Fazit: Redner mit visuellen Hilfsmitteln wirken nicht nur sicherer – sie sind es auch.

Zwei Hälften – ein Gehirn

Natürlich kennen Sie den Unterschied zwischen unseren beiden Gehirnhälften – aber was hat das mit Ihrem Vortrag zu tun?

Die linke Gehirnhälfte ist verbal organisiert: Sie arbeitet mit Worten, Ziffern und abstrakten Symbolen. Sie arbeitet systematisch, bei der Lösung von Problemen untersucht sie Details und verwendet logische Schlussfolgerungen. Für Gedächtnisleistungen ist sie allerdings ganz schlecht geeignet.

Die rechte Gehirnhälfte funktioniert nonverbal: Sie nimmt Gegenstände, Ideen und Zusammenhänge ganzheitlich wahr und bringt sie miteinander in Beziehung, ohne Worte zu verwenden. Sie entscheidet intuitiv nach Gefühl, nach Ahnungen, nach Eindrücken – und nach Bildern. Für Gedächtnisleistungen ist sie hervorragend geeignet. Was bedeutet das für Ihre Präsentation?

Effektive Kommunikation braucht Bild und Text!

Das Wort „Tisch“ gehört zur linken, digitalen Gehirnhälfte und ist bei jeder Person mit einem anderen Bild (Schreibtisch, Esstisch, runder Tisch) verbunden. Gehen Sie als Präsentator niemals davon aus, dass Ihre Zielgruppe unter einem bestimmten Begriff dasselbe versteht wie Sie selbst.

Wenn Sie heute rasch und sicher informieren, motivieren und überzeugen wollen, dann gibt es für Sie nur eines: Gewichtsverlagerung vom Text zum Bild. Mit einfallslosen abstrakten Hilfsmitteln laufen Sie in einer Zeit der Medienvielfalt und der Überflutung mit Reizen von allen Seiten Gefahr, unterzugehen. Sprechen Sie deshalb die rechte Gehirnhälfte Ihrer Zuhörer an, arbeiten Sie mit:

- Flipchart
- Pinnwand
- Overhead
- PowerPoint

Alles, was in der rechten Gehirnhälfte Ihrer Zuhörer verankert wird, bleibt nachhaltig in Erinnerung.



Wichtiger rhetorischer Grundsatz: Gewichtsverlagerung von Text zu Bild