

# Von Helden und Abenteurern

Dr. Michael Gerharz

Den besten Vorträgen gelingt der Sprung von ein paar Anekdoten hin zu einer echten Story. – NICK MORGAN

## Warum PowerPoint-Vorträge nicht spannend sind

Woran liegt es, dass wir bei einem guten Film zwei Stunden lang gebannt zusehen, bei einer typischen PowerPoint-Präsentation aber bereits nach fünf Minuten gelangweilt auf die Uhr sehen?

PowerPoint-Vorträge bestehen oft aus einer Aneinanderreihung von Folien, die

nacheinander regelrecht „abgehakt“ werden („auf dieser Folie sehen Sie...“). Ein guter Film dagegen baut einen Spannungsbogen auf und „präsentiert“ die Informationen in der Reihenfolge, in der sie die größte Spannung erzeugen.



## Der Musikschüler und der Virtuose

Von dem bekannten Dirigenten Benjamin Zander können wir lernen, was einen spannenden Vortrag von einem langweiligen unterscheidet. Seinen Schülern erzählt er folgende Geschichte:

Ein Klavierschüler, der sein erstes schwieriges Stück lernt, muss sich auf jede einzelne Note konzentrieren und ist ganz mit dem Spielen beschäftigt; er hat keinen Blick für das große Ganze. Im nächsten

Jahr schafft er es vielleicht, sich auf zwei Noten gleichzeitig zu konzentrieren, im dritten Jahr vielleicht auf vier. Ein echter Virtuose dagegen achtet überhaupt nicht mehr auf die einzelnen Noten, sondern ganz darauf, die Musik zu einem Spannungsbogen fließen zu lassen.

Eine Präsentation, die einfach einzelne Folien aneinanderreihet und sich zu sehr auf Details konzentriert, ist ebenso langweilig.

*Um den Beginn mit dem Ende zu verbinden, darf ich unterwegs nicht an jede einzelne Note denken, sondern muss von vorne herein den langen, langen Weg als Ganzes betrachten.* – Benjamin Zander

## Die Zutaten für einen spannenden Vortrag

Jede gute Story braucht einen Helden, der sich einer Herausforderung stellt. In Ihrer Präsentation ist dieser Held Ihre Idee, Ihr Produkt oder Ihr Unternehmen.

Die Herausforderung, der sich Ihr Held stellen muss, besteht darin, ein Problem Ihrer Zuhörer zu lösen. Das ist eine ganz entscheidende Einschränkung. Ihre Prä-

sentation wird erst dann relevant (und damit spannend) für Ihre Zuhörer, wenn das Problem sie wirklich betrifft. Wenn Sie einen neuen Samen für Rasen verkaufen möchten, dann interessiert sich das Publikum nicht für die Schwierigkeiten bei der Züchtung, sondern dafür, dass dieser Samen einen robusteren Rasen hervorbringt.



Neugierig, was ich dazu zu sagen habe?

Buchen Sie mich: [ueberzeugend-praesentieren.de](http://ueberzeugend-praesentieren.de)



© Michael Gerharz 2009. Lizenziert unter einem Creative-Commons-3.0-Deutschland-Lizenzvertrag. Um die Lizenz anzusehen, gehen Sie bitte zu <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/de/>

## Die klassische Heldenreise

Die weitaus meisten Geschichten folgen einem im Prinzip einfachen Schema: der klassischen Heldenreise. Demnach beginnt die Geschichte mit der Ausgangssituation, die den Helden in seiner „heilen Welt“ beschreibt. Diese heile Welt wird durch äußere Einflüsse erschüttert.

Der Held wird, durch inneren oder äußeren Antrieb, dazu aufgefordert, sich dieser Herausforderung zu stellen. Dabei muss er Hürden überwinden, Rückschläge einstecken, ggfs. seine Freunde enttäuschen, kurz immer wieder neue Herausforderungen meistern. Am Ende aber wird er triumphieren und um Erfahrung reicher in seinen Alltag zurückkehren.

*Letztlich erzählen wir uns seit Anbeginn der Menschheit immer die gleiche Geschichte in der ein oder anderen Weise; und diese Geschichte beschreibt am ehesten eine „Heldenreise“.* – Robert McKee

## Das Konflikt-Prinzip

Das Prinzip der Heldenreise können Sie unmittelbar auf Ihre Präsentationen anwenden. Dazu schildern Sie zunächst Ihre Ausgangssituation, die „heile Welt“ (des Publikums). Diese wird erschüttert, indem Sie das Problem schildern, das Ihr Held lösen soll, eine letztlich für das Publikum unbequeme Situation. Die Lösung dieses Problems liefert Ihr Produkt oder Ihre Idee.

Um dieses Ziel zu erreichen, erzeugen Sie eine Kette von Konflikten und Teillösungen. Nachdem Sie die erste Teillösung geschildert haben, stellen Sie sich die Frage, welchen Einwand Ihr Publikum dagegen haben könnte: das ist der neue Konflikt. Dafür finden Sie wieder eine neue Teillösung usw. Sinnvoll ist es, wenn Sie nach der Schilderung einer Teillösung ein Beispiel, etwa in Form einer Anekdote oder einer Statistik, erwähnen.

*Konflikte sind für das Erzählen von Geschichten, was der Klang für die Musik ist.*  
– Robert McKee

## Von der Idee zur Präsentation

Um nun aus Ihrem Thema eine spannende Präsentation zu formen, kann folgende Herangehensweise helfen, um sich von der typischen folienzentrierten Darstellung zu lösen und zu einer spannenderen, publikumszentrierten Darstellung zu kommen.

Beginnen Sie damit, Ihre Kernaussage in maximal einem Satz auf den Punkt zu bringen. Das ist gewissermaßen die „Moral Ihrer Geschichte“. Überlegen Sie sich

danach, wer genau Ihr Held ist, und formulieren Sie das Problem sowie dessen Lösung aus Sicht des Publikums.

Sämtliche Inhalte, die Sie zu diesem Thema präsentieren möchten, bringen Sie nun in eine Kette von Konflikten, Teillösungen und Beispielen. So erzeugen Sie immer wieder Spannungsmomente und präsentieren Ihre Informationen genau in der richtigen Reihenfolge, ganz wie in einem spannenden Film.

## Buchempfehlungen



Nick Morgan  
Give Your Speech,  
Change the World (engl.)  
McGraw-Hill



Robert McKee  
Story – Die Prinzipien  
des Drehbuchschreibens  
Alexander Verlag



Neugierig, was ich dazu zu sagen habe?

Buchen Sie mich: [ueberzeugend-praesentieren.de](http://ueberzeugend-praesentieren.de)



© Michael Gerharz 2009. Lizenziert unter einem Creative-Commons-3.0-Deutschland-Lizenzvertrag.  
Um die Lizenz anzusehen, gehen Sie bitte zu <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/de/>