



Matthias Pöhm

*„teuerster und härtester
Rhetoriktrainer
im deutschsprachigen Raum“*

Matthias Pöhm gibt Empfehlungen, die ich für richtig, aber auch sehr, sehr viele, die ich für falsch halte.

... am Beispiel PowerPoint

Der Irrtum Powerpoint.

Es gibt einen Leitsatz, den kann man in fast jedem Rhetorikbuch nachlesen: "Sprechen Sie während ihrer Präsentation einen zusätzlichen Sinneskanal an. Dadurch erhöht sich die Behaltensquote und die Wirkung der Worte steigert sich." Also, wenn Sie zur gesprochenen Sprache (Sinneskanal Ohr) noch einen Text oder Grafik sehen (Sinneskanal Auge) dann wird's automatisch besser.

Seit 1968 der erste Overheadprojektor auf der Bildungsmesse "Didacta" vorgestellt wurde, hatte man ein wunderbares Vehikel gefunden, diesen Lehrsatz in die Praxis umzusetzen. 1987 erwarb Bill Gates die Rechte an Powerpoint, das Programm, das langsam den Overheadprojektor verdrängt und das heute 95% des Präsentations-Softwaremarktes beherrscht.

Egal in welchem Umfeld, praktisch überall wird mit dem Flaggship von Microsoft präsentiert. Mit einem Beamer erscheint dann die Grafik der letzten Umsatzzahlen. Die neue Strategie der Marketingabteilung. Die Umsetzung der neuesten Restrukturierungsmaßnahmen. Die schematische Darstellung eines technischen Vorgangs....

Am 28 Juli 1963 stieg ein Mann vor dem Kapitol in Washington auf eine Rednertribüne vor über 250000 versammelten Menschen und erhob seine Stimme. Es wurde eine der grössten Reden des Jahrhunderts. Der Name des Mannes war Martin Luther King, der charismatische Schwarzenführer, der durch seinen gewaltlosen Kampf die Rassentrennung in Amerika zum Verschwinden brachte. Im nachhinein gab man seiner berühmtesten Rede einen Namen: "I have a dream" Mit flammender Stimme beschrieb Martin Luther King, eingeleitet durch den immer selben Satzanfang "I have a dream", sein Amerika der Zukunft. Nur wer diese Rede einmal im Fernsehen gesehen hat, kann die Ehrfurcht gebietende Wirkung seiner Worte von damals nachempfinden.

Stellen wir uns doch einmal folgendes Szenario vor. Schon damals hätte es Powerpoint gegeben und Martin Luther King hätte zur besseren Deutlichmachung seiner Botschaft auf einem Riesen Bildschirm seine Kernaussagen mit Powerpoint unterstützt. Das hätte dann in etwa so aussehen können:



Traumvorstellung für die Zukunft Amerikas:

- Erhebung der Nation mit dem Ziel der Gleichheit aller Menschen
- Gemeinsames Zusammensitzen früherer Sklaven und Sklavenhalter am Tisch der Brüderlichkeit in Georgia
- Händeschütteln von schwarzen und weissen Kindern im rassistischen Staat Alabama
- Umwandlung des früheren Sklavenstaates Mississippi in eine Oase der Freiheit und Gerechtigkeit
- Leben in einer Nation, wo die Beurteilung nicht nach der Hautfarbe sondern nach dem Charakter stattfindet.

- + seine Argumentation sind sehr oft nicht nachvollziehbar,
- + seine Behauptungen i.d.R. nicht belegt
- + seine Beispiele hinken m.E. nicht nur, sie kriechen
- + da er mit Sicherheit nicht dumm, ist das m.E. Demagogie

... und darüber hinaus: Machen Sie sich selbst ein Bild von Ihm!


www.schlagfertigkeit.com
www.seminarfactory.de

Gesamtübersicht Inhalt
Sitemap

www.rhetorik-seminar.ch
www.rhetorik-kurs.ch

Homepage von Matthias Pöhm

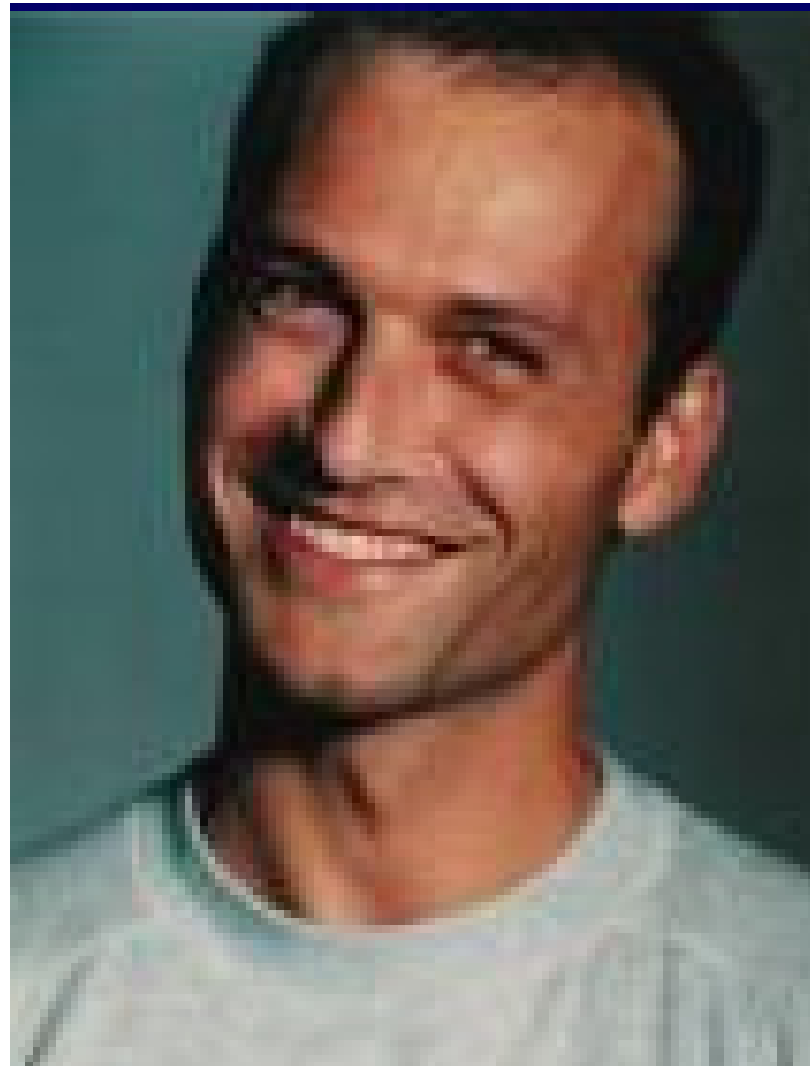
Das Leben ist keine Gerade,



Startseite
Anmeldung Seminare
Übersicht Seminare
Pöhms Bücher, Hörbücher, CDs
Präsentation vorbereiten
Gewinnspiel
Teilnehmerstimmen
Pressestimmen
Power-Letter
Weitere Angebote
Über uns
Empfohlene Partner
Kontakt
Metaphern-Bibliothek
Mal was Gutes tun
Zur Schlagfertigkeit
Stellenangebote


Rufen Sie www.poehm.com auf und schauen Sie sich in jedem Fall die Bildergalerien an:
Was halten Sie von diesem Mann, ganz spontan, aus dem Bauch heraus?

Wenn es dort nur diese Bild gäbe, hätte ich mit Sicherheit gedacht oder gesagt:



Netter Typ!

Wenn ich allerdings in der *Bildergalerie 1* auf 11 Seiten folgende Bilder sehe ...



M. Pöhm Portrait
99 Fotos

Weitere Bilder **Seite 1** Seite 2 Seite 3 Seite 4 Seite 5 Seite 6 Seite 7 Seite 8 Seite 9 Seite 10



M.Poehm 01



M.Poehm 02



M.Poehm 03



M.Poehm 04



M.Poehm 05



M.Poehm 06



M.Poehm 07



M.Poehm 08



M.Poehm 09

Weitere Bilder [Seite 1](#) [Seite 2](#) [Seite 3](#) [Seite 4](#) [Seite 5](#) [Seite 6](#) [Seite 7](#) [Seite 8](#) [Seite 9](#) [Seite 10](#)



M.Poehm 10



M.Poehm 11



M.Poehm 12



M.Poehm 13



M.Poehm 14



M.Poehm 15



M.Poehm 16



M.Poehm 17



M.Poehm 18

Weitere Bilder Seite 1 Seite 2 Seite 3 Seite 4 Seite 5 Seite 6 Seite 7 Seite 8 Seite 9 Seite 10



M.Poehm 19



M.Poehm 20



M.Poehm 21



M.Poehm 22



M.Poehm 23



M.Poehm 24



M.Poehm 25



M.Poehm 26



M.Poehm 27

Weitere Bilder [Seite 1](#) [Seite 2](#) [Seite 3](#) **[Seite 4](#)** [Seite 5](#) [Seite 6](#) [Seite 7](#) [Seite 8](#) [Seite 9](#) [Seite 10](#)



M.Poehm 28



M.Poehm 29



M.Poehm 30



M.Poehm 31



M.Poehm 32



M.Poehm 33



M.Poehm 34



M.Poehm 35



M.Poehm 36

Weitere Bilder [Seite 1](#) [Seite 2](#) [Seite 3](#) [Seite 4](#) **Seite 5** [Seite 6](#) [Seite 7](#) [Seite 8](#) [Seite 9](#) [Seite 10](#)



M.Poehm 37



M.Poehm 38



M.Poehm 39



M.Poehm 40



M.Poehm 41



M.Poehm 42



M.Poehm 43



M.Poehm 44



M.Poehm 45

Weitere Bilder [Seite 1](#) [Seite 2](#) [Seite 3](#) [Seite 4](#) [Seite 5](#) **Seite 6** [Seite 7](#) [Seite 8](#) [Seite 9](#) [Seite 10](#)



M.Poehm 46



M.Poehm 47



M.Poehm 48



M.Poehm 49



M.Poehm 50



M.Poehm 51



M.Poehm 52



M.Poehm 53



M.Poehm 54

Weitere Bilder [Seite 1](#) [Seite 2](#) [Seite 3](#) [Seite 4](#) [Seite 5](#) [Seite 6](#) **Seite 7** [Seite 8](#) [Seite 9](#) [Seite 10](#)



M.Poehm 55



M.Poehm 56



M.Poehm 57



M.Poehm 58



M.Poehm 59



M.Poehm 60



M.Poehm 61



M.Poehm 62



M.Poehm 63

Weitere Bilder [Seite 1](#) [Seite 2](#) [Seite 3](#) [Seite 4](#) [Seite 5](#) [Seite 6](#) [Seite 7](#) **Seite 8** [Seite 9](#) [Seite 10](#)



M.Poehm 64



M.Poehm 65



M.Poehm 66



M.Poehm 67



M.Poehm 68



M.Poehm 69



M.Poehm 70



M.Poehm 71



M.Poehm 72

Weitere Bilder [Seite 1](#) [Seite 2](#) [Seite 3](#) [Seite 4](#) [Seite 5](#) [Seite 6](#) [Seite 7](#) [Seite 8](#) **Seite 9** [Seite 10](#)



M.Poehm 73



M.Poehm 74



M.Poehm 75



M.Poehm 76



M.Poehm 77



M.Poehm 78



M.Poehm 79



M.Poehm 80



M.Poehm 81

Weitere Bilder [Seite 1](#) [Seite 2](#) [Seite 3](#) [Seite 4](#) [Seite 5](#) [Seite 6](#) [Seite 7](#) [Seite 8](#) [Seite 9](#) **Seite 10**



M.Poehm 82



M.Poehm 83



M.Poehm 84



M.Poehm 85



M.Poehm 86



M.Poehm 87



M.Poehm 88



M.Poehm 89



M.Poehm 90

**... sehe ich
Herrn Pöhm
schon etwas
anders!**

Aber es kommt m.E. noch besser:



M. Pöhm Privat
35 Fotos

M. Pöhm Privat



Leonstain Schloss
Party 2008
28 Fotos



Oktoberfest 2008
7 Fotos

Weitere Bilder **Seite 1** Seite 2 Seite 3 Seite 4



Schloss-Party 01



Schloss-Party 02



Schloss-Party 03



Schloss-Party 04



Schloss-Party 05



Schloss-Party 06



Schloss-Party 07



Schloss-Party 08



Schloss-Party 09

Weitere Bilder [Seite 1](#) [Seite 2](#) [Seite 3](#) [Seite 4](#)



Schloss-Party 10



Schloss-Party 11



Schloss-Party 12



Schloss-Party 13



Schloss-Party 14



Schloss-Party 15



Schloss-Party 16



Schloss-Party 17



Schloss-Party 18

Weitere Bilder [Seite 1](#) [Seite 2](#) [Seite 3](#) [Seite 4](#)



Schloss-Party 19



Schloss-Party 20



Schloss-Party 21



Schloss-Party 22



Schloss-Party 23



Schloss-Party 24



Schloss-Party 25



Schloss-Party 26



Schloss-Party 27

Weitere Bilder [Seite 1](#) [Seite 2](#) [Seite 3](#) [Seite 4](#)



Schloss-Party 28

Man könnte nun sagen, na ja , ein bisschen Egoman(n)/Macho zu viel, aber Folgendes hat mich doch mehr als nur erstaunt:

Unter der Überschrift „**Verkünden statt begründen**“ schreibt **Pöhm** in „*Präsentieren Sie noch oder faszinieren Sie schon? Der Irrtum PowerPoint*“ auf Seite 177:

„Ich habe etwas erstaunliches festgestellt.

Redner denken immer, sie müssten möglichst viele Argumente anführen, um andere Menschen zu überzeugen.

Aber das ist falsch!

Was Menschen brauchen, sind nicht Argumente, sondern Meinungsführer.

Sie brauchen andere Menschen, denen Sie einfach glauben wollen, weil sie ihnen zutrauen, den richtigen Weg zu kennen.

Menschen wollen nicht diskutieren.

Menschen wollen charismatische Führungspersönlichkeiten an ihrer Spitze wissen, die Verantwortung übernehmen und die Richtung anzeigen.“

Jawohl,
mein Pöhm!