

Die Qual im Büro

Es hat sich zwar in den Unternehmen schon herumgesprochen, dass man dieses stumpfe Instrument des an Blödsinn so reich gefüllten Handwerkskastens des Managements auf keinen Fall mehr verwenden sollte. Trotzdem vergeht in Konferenzräumen kein Tag ohne folgende Szene: Ein mit Keksen und abgestandenem Kaffee abgefülltes Publikum dämmert kollektiv in abgedunkelten Sitzungsräumen vor sich hin. Vor der gleißenden Leinwand zeichnet sich der Hinterkopf des Präsentators schemenhaft ab. Unbeirrt von der Lethargie in seinem Rücken liest er vollbeschriebene Textseiten vor, zeigt Kompetenz suggerierende Exceltabellen (nicht ohne den entschuldigenden Hinweis: „Das können Sie jetzt eh nicht erkennen“) und wirft Allgemeinplätze an die Wand: Erhöhung der Kundenorientierung, Steigerung der Mitarbeiterzufriedenheit oder „increase sales effectiveness“ (oh!).

Unsere Sitzungsräume werden zugemüllt mit stets steil nach oben gerichteten Wachstumskurven und sinnentleerten Infografiken, die keinen Bezug zur zentralen Aussage der Präsentation haben - wenn es denn überhaupt eine gibt. Währenddessen läuft die Zeit, und nach Seite 55 der Präsentation bleibt kein Raum mehr für das Wesentliche: eine vertiefte Auseinandersetzung mit dem Gesehenen, um daraus gute Entscheidungen abzuleiten.

Powerpoint macht dumm, das ist längst bewiesen. Studien belegen, dass unmittelbar nach der Präsentation mehr als zwei Drittel des Publikums gerade einmal noch 30 Prozent des Inhalts wiedergeben können. Ein Fünftel erinnert sich nur an wenige Worte. Und elf Prozent wissen nicht einmal mehr, worum es ging.

Statt Powerpoint brauchen wir die Kraft der freien Rede und mehr Diskussion, fordert **Markus Baumanns**.



Verwundern kann das nicht, denn oft weiß der Präsentator selbst nicht, worauf es ankommt. Wie sagte einst Steve Jobs: „Menschen, die wissen, worüber sie reden, brauchen kein Powerpoint.“

Das Problem geht über die Fragwürdigkeit der Darstellung hinaus. Powerpoint ist durchtränkt von einem Denken, das überholter nicht sein könnte. Powerpoint ist linear aufgebaut, wie die berühmten Pfeildiagramme zeigen, die einen Projektverlauf auf einer Linie darstellen und vortäuschen, dass die Entwicklung von Unternehmen und Projekten geradeaus verläuft.

Dabei erfährt jeder, dass Projekte Schleifen drehen, die Wirklichkeit sich schneller und kurvenreicher entwickelt, als man das am Anfang noch gedacht hat. Planungen sind zwei Wochen nach der Verabschiedung hinfällig. Projektabläufe werden ständig überarbeitet. Wir müssen in schnell wechselnden Szenarien und in Alternativen denken und handeln. Die Realität ist in Powerpoint nicht vorgesehen. Es ist Sinnbild für breiige Verantwortungslosigkeit: „Ich habe alle Vor- und Nachteile aufgezählt. Mir kann man hinterher nichts vorwerfen.“

Höchste Zeit für gesunden Menschenverstand. Im Mittelpunkt steht ein Redner mit der Kraft der freien Rede, einer These oder zwei Szenarien mit konzentrierten Argumenten und ausreichend Zeit für eine tiefgehende Auseinandersetzung. Nur das ermöglicht gute Entscheidungen. Denn wir können es uns nicht leisten, uns hinter Bleiwüsten und inhaltsleeren Standardformulierungen zu verstecken. Weniger denn je.

Der Autor ist Berater und schreibt regelmäßig an dieser Stelle. Sie erreichen ihn unter: gastautor@handelsblatt.com