

# KARRIEREKOLUMNE

## Der Mittelpunkt der Präsentation

Ich arbeite mit einer Gruppe Doktorand:innen daran, ihre Präsentationen für einen Kongress vorzubereiten. „Für wen genau haben Sie diesen Vortrag gehalten?“, frage ich Mathieu, der gerade seine Präsentation beendet hat. Er ballerte in 14 Minuten 38 PowerPoint-Folien durch. „Für Sie“, antwortet er. „Es ist leider nicht bei mir angekommen“, sage ich. Die Präsentation erinnerte mich an jemanden, der mir kürzlich erzählt hat, er spiele Hörbücher mit 1,5-facher Geschwindigkeit ab, um mehr Bücher in kürzerer Zeit zu hören. Mein Kommentar dazu war: Es gehe nicht um die Menge an Büchern, die man liest, sondern was man daraus mitnimmt. Mathieu war viel zu schnell und viel zu ausführlich. „Außerdem wird das Publikum sich ärgern, dass Sie Ihre Redezeit überschritten haben“, schließe ich. „Was soll ich tun?“, fragt er.

Meine Antwort: „Erhöhen Sie das Signal-zu-Rauschverhältnis.“ Bei einer knappen Redezeit von zehn Minuten können Sie genau einen Hauptpunkt herausarbeiten, nicht mehr. Identifizieren Sie also, was Ihr Publikum mitnehmen soll. Sie untermauern diese Botschaft dann mit drei oder vier Folien. Nehmen Sie nur Aspekte, die diese Hauptbotschaft unterstützen. Details können Sie gegebenenfalls in der Fragerunde erörtern – falls sich jemand dafür interessiert.

„Es ist aber wichtig, dass ich alle Daten zeige. Vielleicht kann ich schnell ein paar Folien zeigen, ohne sie zu erklären“, schlägt Mathieu vor. „Wie ein Bilderbuch ohne Text, dafür mit langweiligen Bildern?“ frage ich. Mathieu seufzt. „Und wenn ich die einleitende Geschichte kürze?“

Wenn das Publikum die Frage und die Relevanz Ihrer Forschung nicht versteht, wird es innerhalb der ersten Minute aussteigen. Es muss Ihnen nicht zuhören. Sie müssen Ihre Zuhörerschaft davon überzeugen. Das tun Sie, indem Sie einen eingängigen Anfang für Ihre Geschichte finden: Was trägt Ihre Forschung zu dieser Welt bei? „Wenn Sie diese Einleitung wegnehmen, dann können Sie Ihren Vortrag genauso gut vor Ihrem Badezimmerspiegel halten.“

Mathieu will mit seiner Präsentation beeindruckend wirken, ignoriert aber die Wünsche des Publikums. Aber genau das Publikum steht im Mittelpunkt dieser zehn Minuten. „Denken Sie an dieses und nicht an sich selbst“, schließe ich. „Dann haben beide Seiten mehr davon.“



Der promovierte Chemiker **Philipp Gramlich** ist Mitgründer von Natural Science Careers, einem Unternehmen für Karriereberatung und Soft-Skill-Seminare für Naturwissenschaftler:innen. Für die Nachrichten aus der Chemie schreibt er über Beobachtungen aus seiner Beratungstätigkeit. [p.gramlich@naturalscience.careers](mailto:p.gramlich@naturalscience.careers)

Illustration: Uta Neubauer