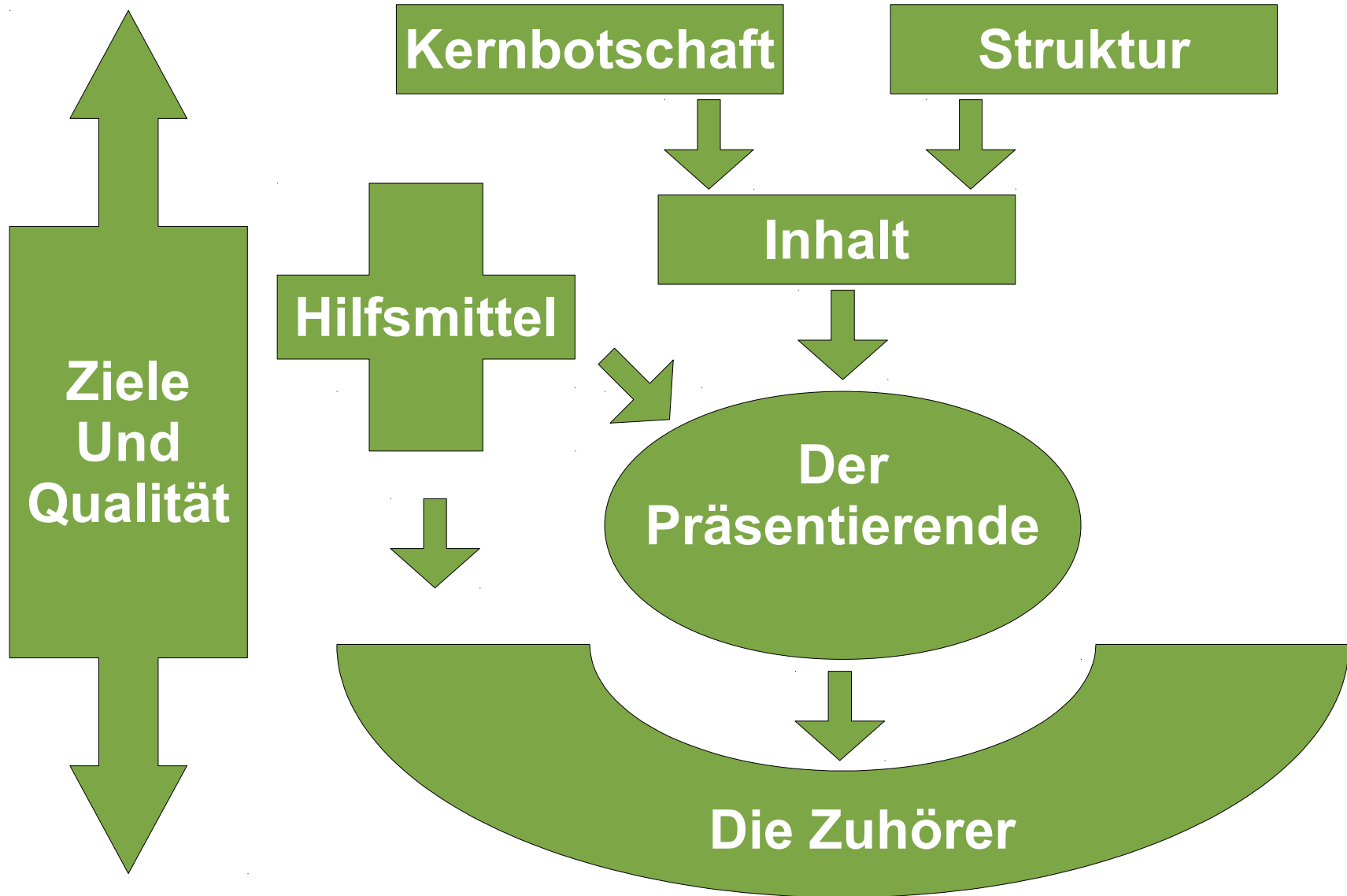


Willkommen zum
Proseminar Präsentationskurs
im Wintersemester 2010/2011
Dipl. Winf. Stephan Faßbender

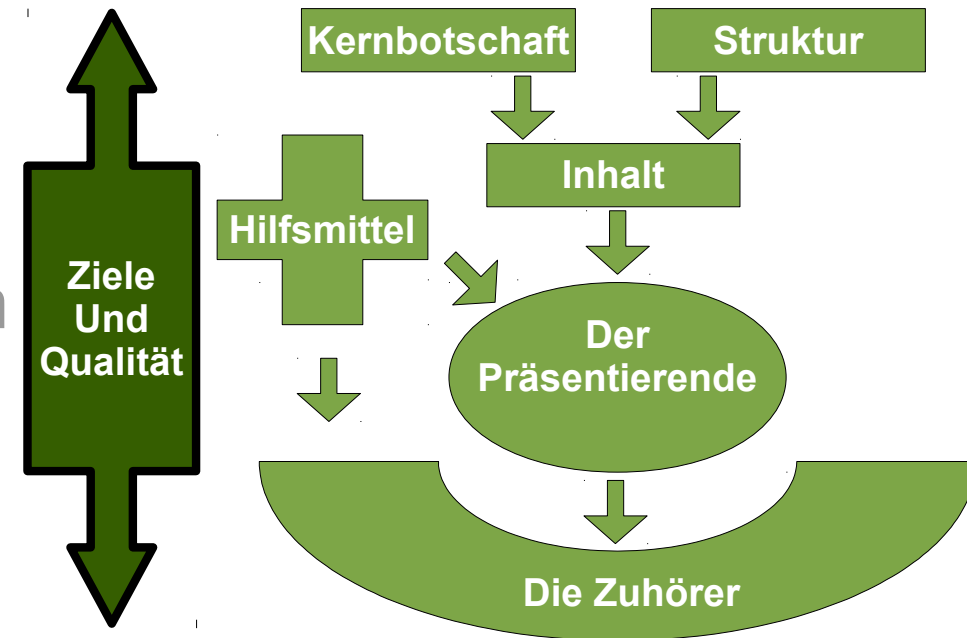
TU Dortmund, Fakultät Informatik, Lehrstuhl XIV

Agenda



- 1 Ziele und Qualität einer Präsentation
- 2 Der Präsentierende im Zentrum
- 3 Interagieren, Motivieren, Fesseln
- 4 Inhalte wählen
- 5 Inhalte strukturieren
- 6 Hilfsmittel und Medien wählen
und vorbereiten
- 7 Visualisieren

- 1 Ziele und Qualität einer Präsentation
- 2 Der Präsentierende im Zentrum
- 3 Interagieren, Motivieren, Fesseln
- 4 Inhalte wählen
- 5 Inhalte strukturieren
- 6 Hilfsmittel und Medien wählen
und vorbereiten
- 7 Visualisieren

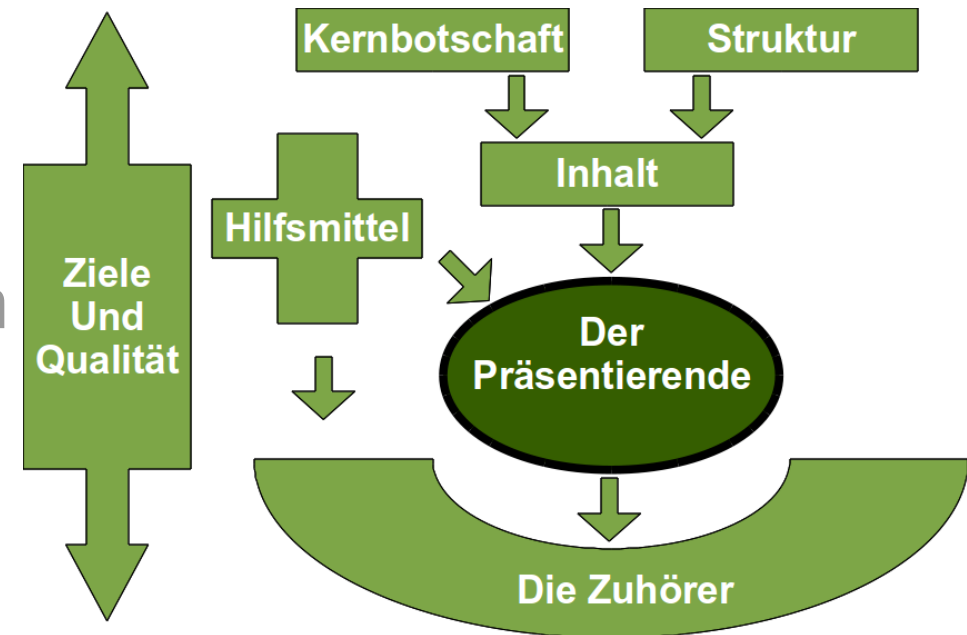


- Ziele
- Qualität

	Direkte Ebene	Indirekte Ebene
Präsentierender	<ul style="list-style-type: none">• Wissen vermitteln• Informationen aufbereiten	<ul style="list-style-type: none">• Leistung zeigen• Gute Note bekommen
Zuhörer	<ul style="list-style-type: none">• Wissen erlangen• Leistung beurteilen	<ul style="list-style-type: none">• Sich nicht langweilen• Neues diskutieren

- Ziele
- Qualität
 - Das Ziel ist das Ziel!
 - Wenn alle zufrieden sind, ist das „Wie“ nachrangig
 - Zusammenspiel komplexer Faktoren
 - Nachfolgendes zu beachten kann aber Helfen

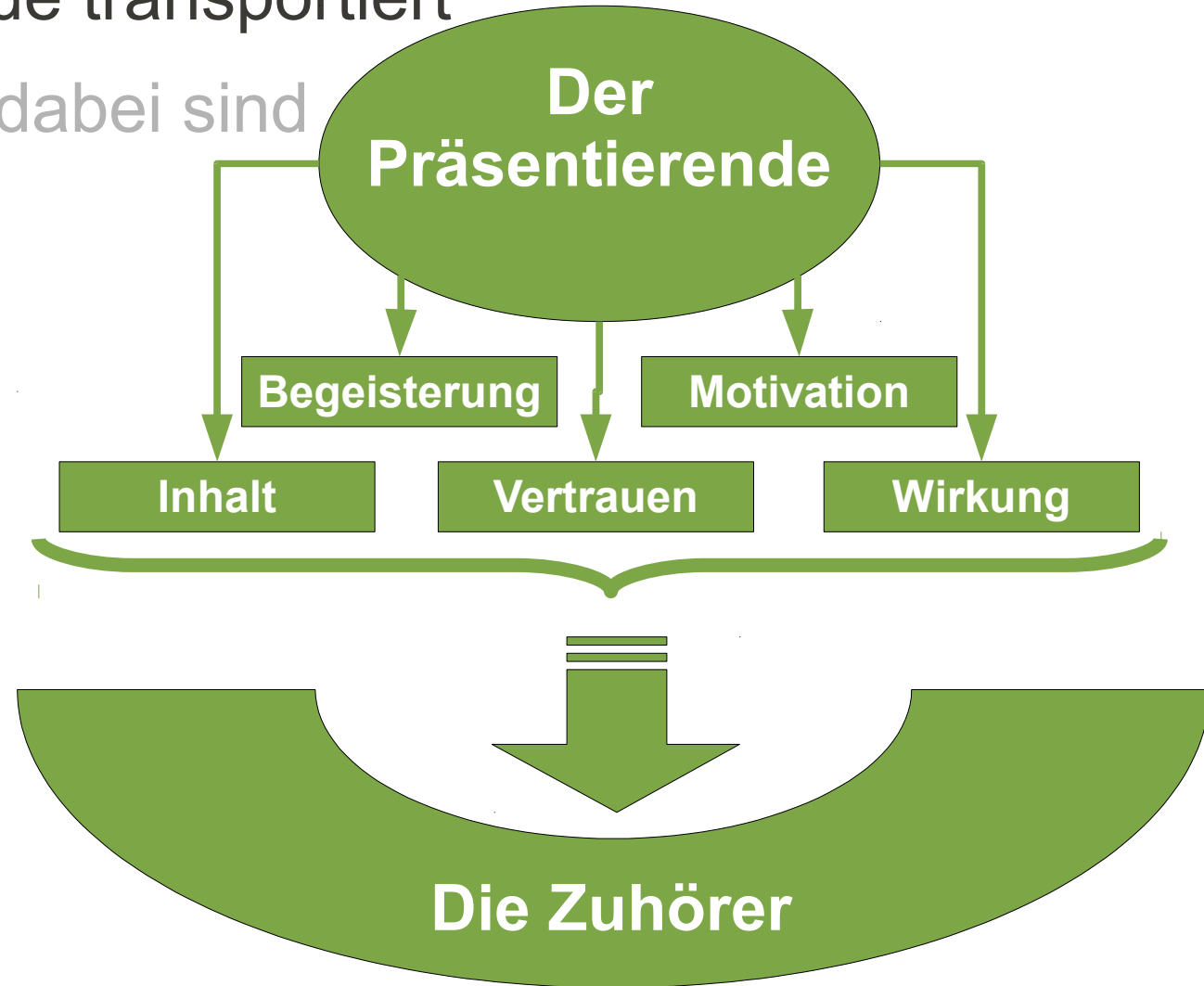
- 1 Ziele und Qualität einer Präsentation
- 2 **Der Präsentierende im Zentrum**
- 3 Interagieren, Motivieren, Fesseln
- 4 Inhalte wählen
- 5 Inhalte strukturieren
- 6 Hilfsmittel und Medien wählen
und vorbereiten
- 7 Visualisieren
- 8 Beamerpräsentation



Der Präsentierende im Zentrum

Du entscheidest über den Erfolg

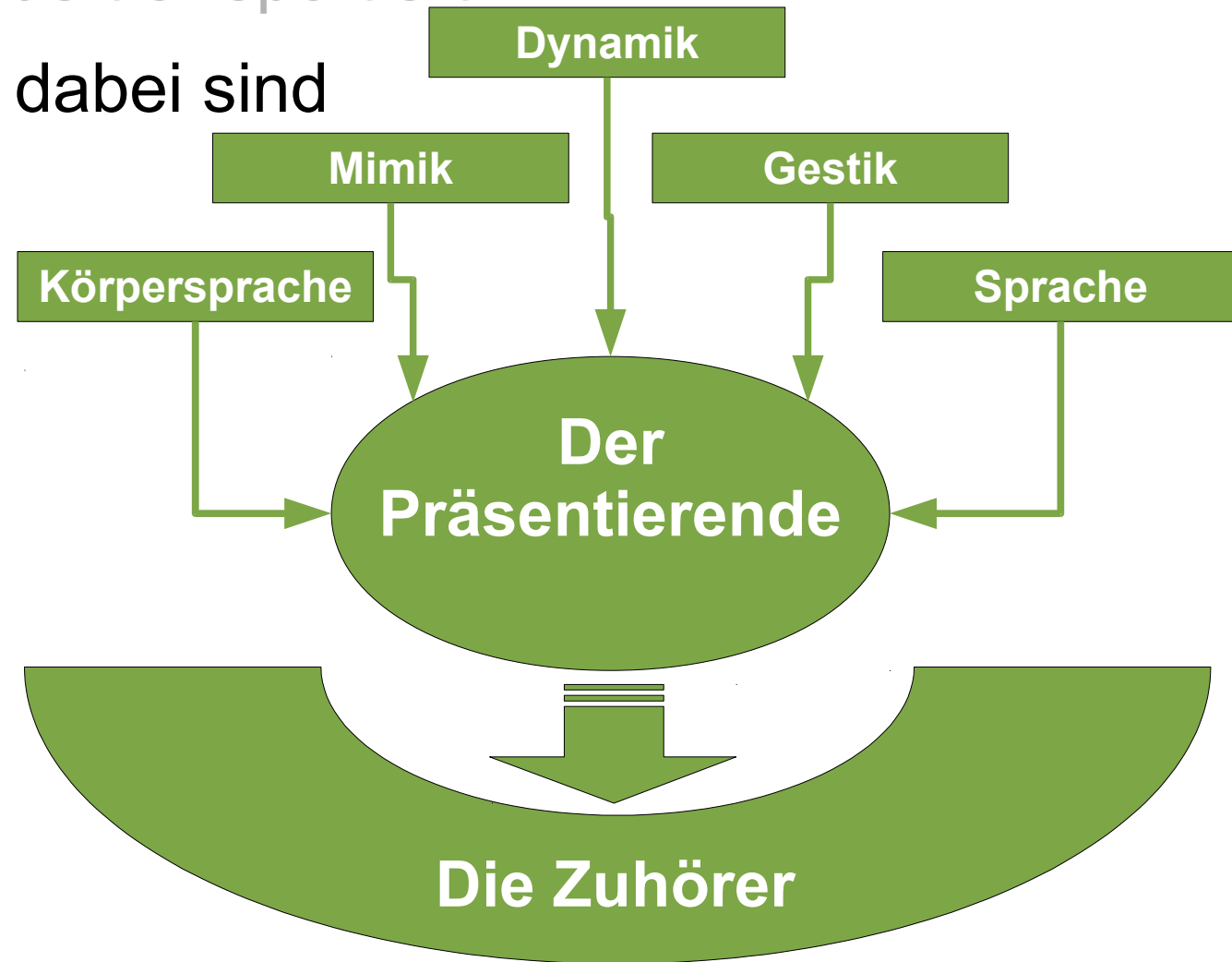
- Der Vortragende transportiert
- Entscheidend dabei sind
- Medien



Der Präsentierende im Zentrum

Du entscheidest über den Erfolg

- Der Vortragende transportiert
- Entscheidend dabei sind
- Medien



Der Präsentierende im Zentrum

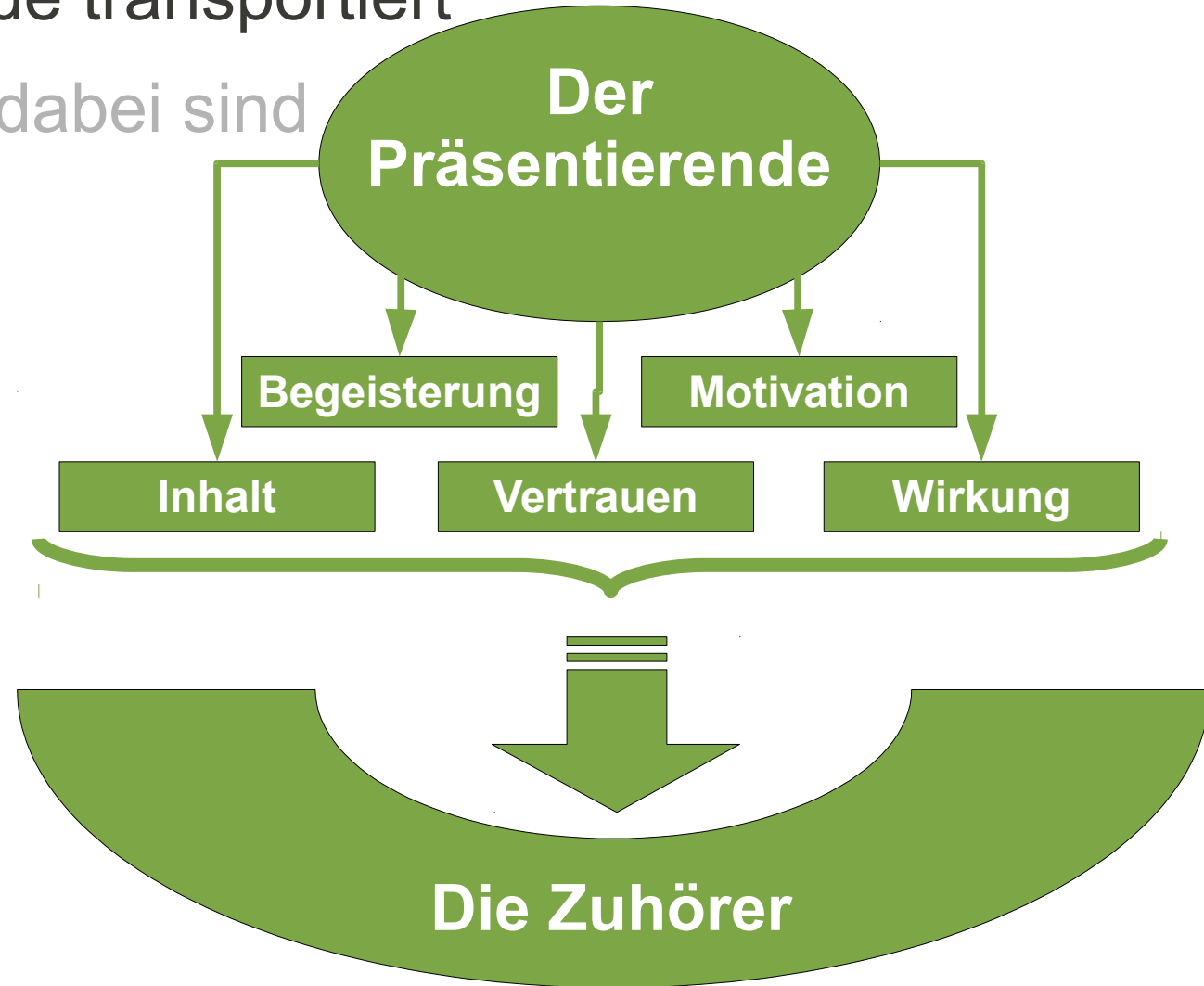
Du entscheidest über den Erfolg

- Der Vortragende transportiert
- Entscheidend dabei sind
- **Medien**
 - sind nur Hilfsmittel
 - müssen überlegt eingesetzt werden
 - können kontraproduktiv sein

Der Präsentierende im Zentrum

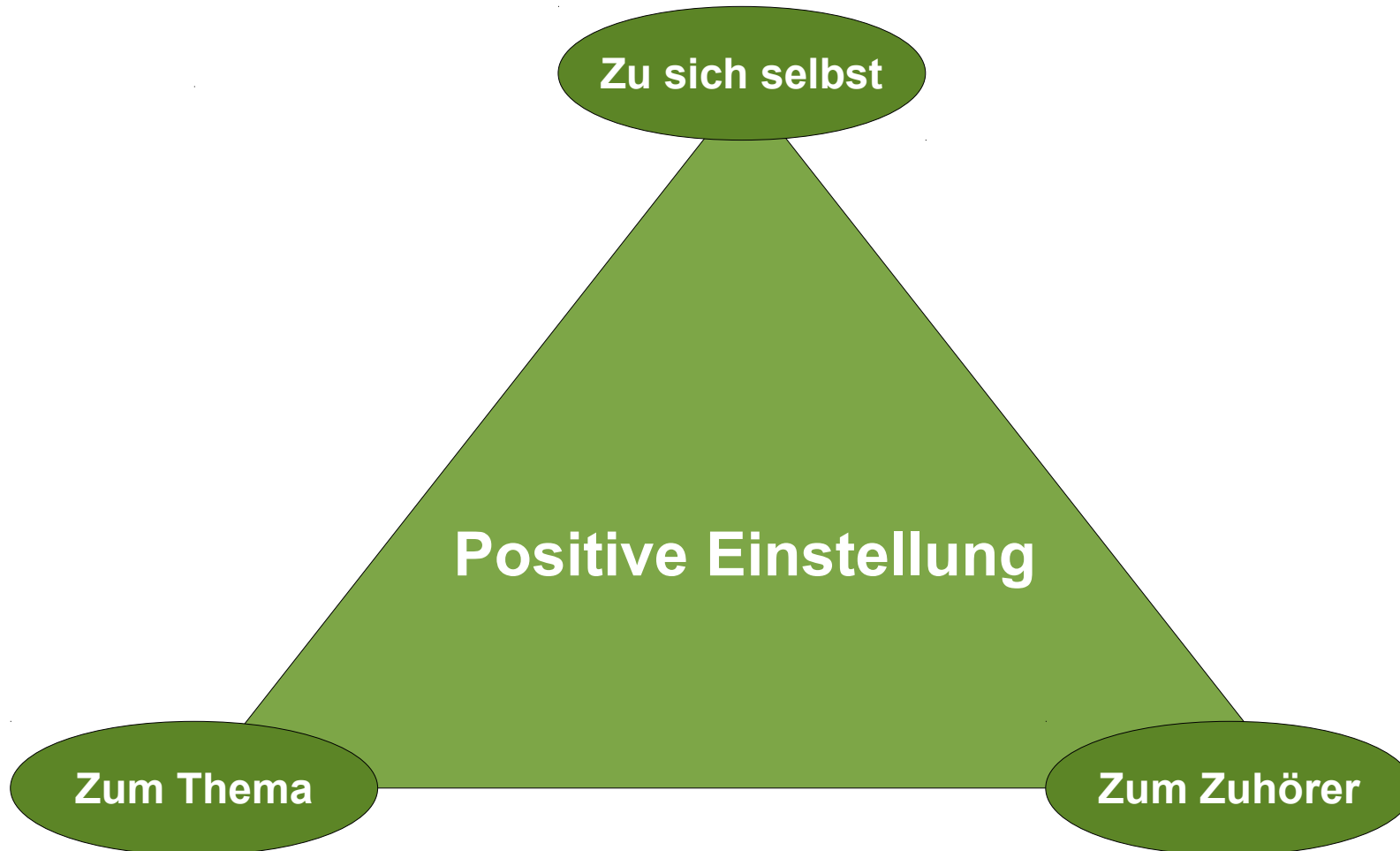
Du entscheidest über den Erfolg

- Der Vortragende transportiert
- Entscheidend dabei sind
- Medien



Der Präsentierende im Zentrum

Positive Einstellung



Der Präsentierende im Zentrum

Mental einstellen

- Simulation der Ernstsituation
- Visualisieren eines Leitbildes
- Erfolgserlebnisse bewusstmachen

Der Präsentierende im Zentrum

Mental einstellen

- Simulation der ernstsituation
 - Übung macht den Meister
 - gibt Sicherheit
 - Fehler frühzeitig entdecken
 - kann auch nur im Kopf stattfinden
- Visualisieren eines Leitbildes
- Erfolgserlebnisse bewusstmachen

Der Präsentierende im Zentrum

Mental einstellen

- Simulation der Ernstsituation
- Visualisieren eines Leitbildes
 - Wie will ich erscheinen?
 - Was ist mir wichtig?
 - Wie komme ich dahin?
- Erfolgserlebnisse bewusstmachen

Der Präsentierende im Zentrum

Mental einstellen

- Simulation der Ernstsituation
- Visualisieren eines Leitbildes
- Erfolgserlebnisse bewusstmachen
 - Stärkt Selbstbewusstsein
 - erinnert an Stärken
 - senkt Nervosität

Der Präsentierende im Zentrum

Versprecher und Verlegenheitspausen

- Ein Versprecher ist kein Beinbruch
- Verlegenheitspausen
- Vorbeugen

- Ein Versprecher ist kein Beinbruch
 - Leichte Unebenheiten erhöhen Authentizität
 - Hörer folgen Inhalt nicht Syntax
 - Korrigieren ist erlaubt
- Verlegenheitspausen
- Vorbeugen

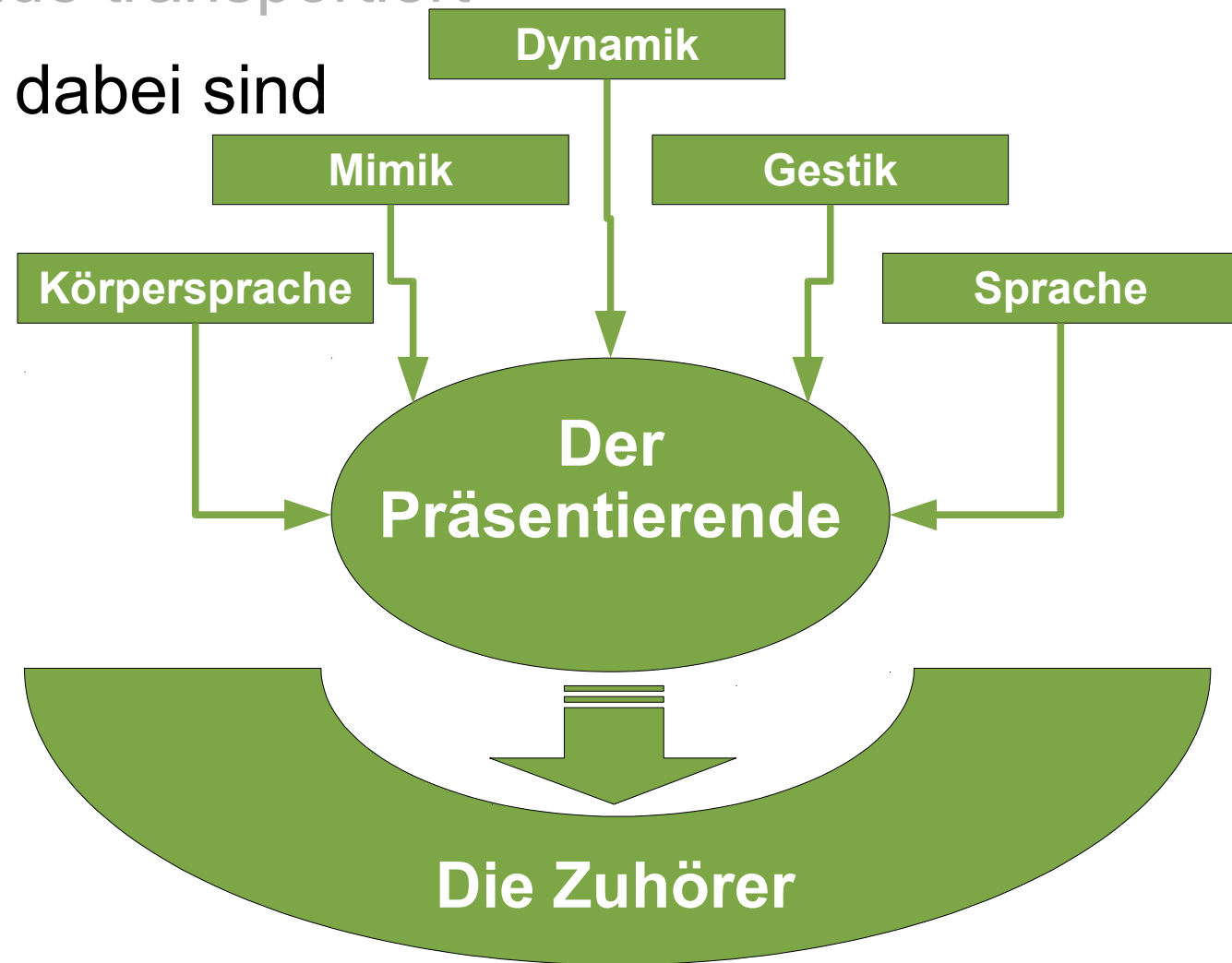
- Ein Versprecher ist kein Beinbruch
- Verlegenheitspausen
 - fallen meist nur Sprecher auf
 - Wahrnehmung von Sprecher und Hörer unterschiedlich
 - werden länger wenn sie negativ überraschen
- Vorbeugen

- Ein Versprecher ist kein Beinbruch
- Verlegenheitspausen
- Vorbeugen
 - Üben, üben,...
 - Kernbotschaft als Rettungsanker
 - Eigener Advocatus Diaboli sein
 - Reaktionen vorbereiten die zu einem passen
 - Stichwortzettel & Manuskripte

Der Präsentierende im Zentrum

Du entscheidest über den Erfolg

- Der Vortragende transportiert
- Entscheidend dabei sind
- Medien



Der Präsentierende im Zentrum

Grundregeln

- der erste und letzte Eindruck prägt
- Jeder Zuhörer muss sich wichtig fühlen
- Frei, zentral und sichtbar stehen
- niemals Rücken zur Zuhörerschaft
- nicht Entschuldigen
- Augenkontakt
- Alles muss zu einander passen
- man selber sein

Der Präsentierende im Zentrum

Körpersprache

• Do

- seriöses Erscheinungsbild
- zentrale Position
- sicher und aufrecht stehen
- glaubwürdig und engagiert wirken
- Blickkontakt anbieten

• Don't

- Blickkontakt ausweichen
- sich hinter etwas verstecken
- Kleidung wählen die unbequem ist
- Kleidung / Makeup übertreiben
- Breitbeinig stehen

Der Präsentierende im Zentrum

Mimik

- Do
 - Lächeln
 - Natürliche Mimik nutzen
 - Offener Blick in die Runde
- Don't
 - Aufgesetzte Gesichtszüge
 - Gesenkter Blick
 - Fest gefrorene Mimik

- Do

- Sprechtempo wechseln
- modulieren
- deutlich sprechen
- Sprechpausen einsetzen

- Don't

- zu schnell sprechen
- fehlende Sprechpausen
- Häufiger Gebrauch von Weichmachern (evtl. usw.)
- Monotonie
- schlechte Artikulation
- Unangepasste Lautstärke
- Dehnungslaute

• Do

- Hände sichtbar
- Hände frei
- Hände offen
- Eigene Gestik zu lassen, nicht zulassen
- Eher große Gesten
- Gestik auf Sprache abstimmen

• Don't

- verschränkte Arme
- Faust
- hektische Bewegung
- auf Zuhörer zeigen
- Hosentaschen
- aufstützen

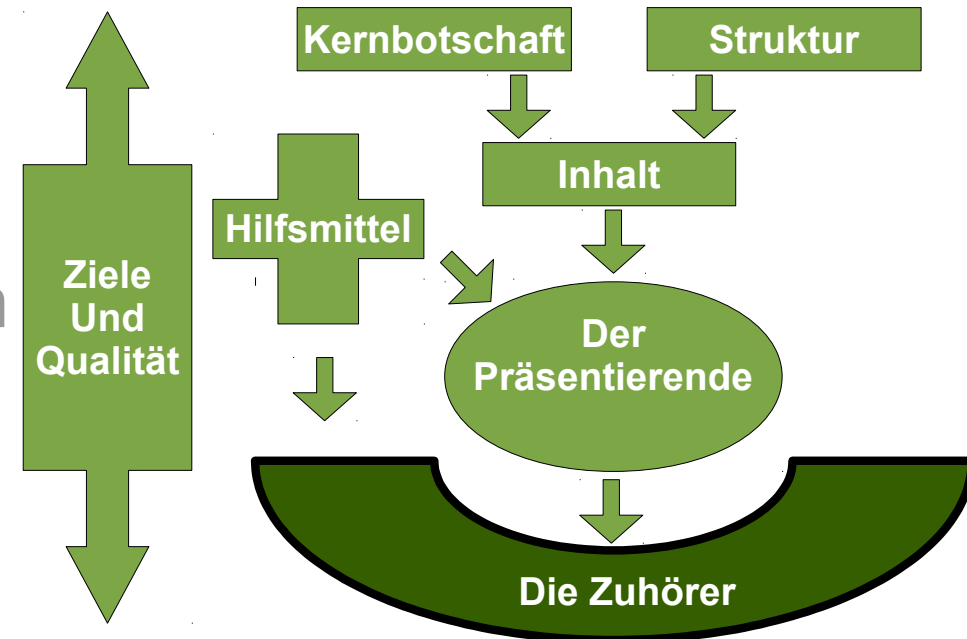
- Do
 - Positionswechsel
 - Sprachmittel
 - Interagieren mit Hilfsmitteln
 - Interagieren mit Zuhörern
- Don't
 - In Stein gehauen
 - Fremdkörper

Der Präsentierende im Zentrum

Wenn es ernst wird



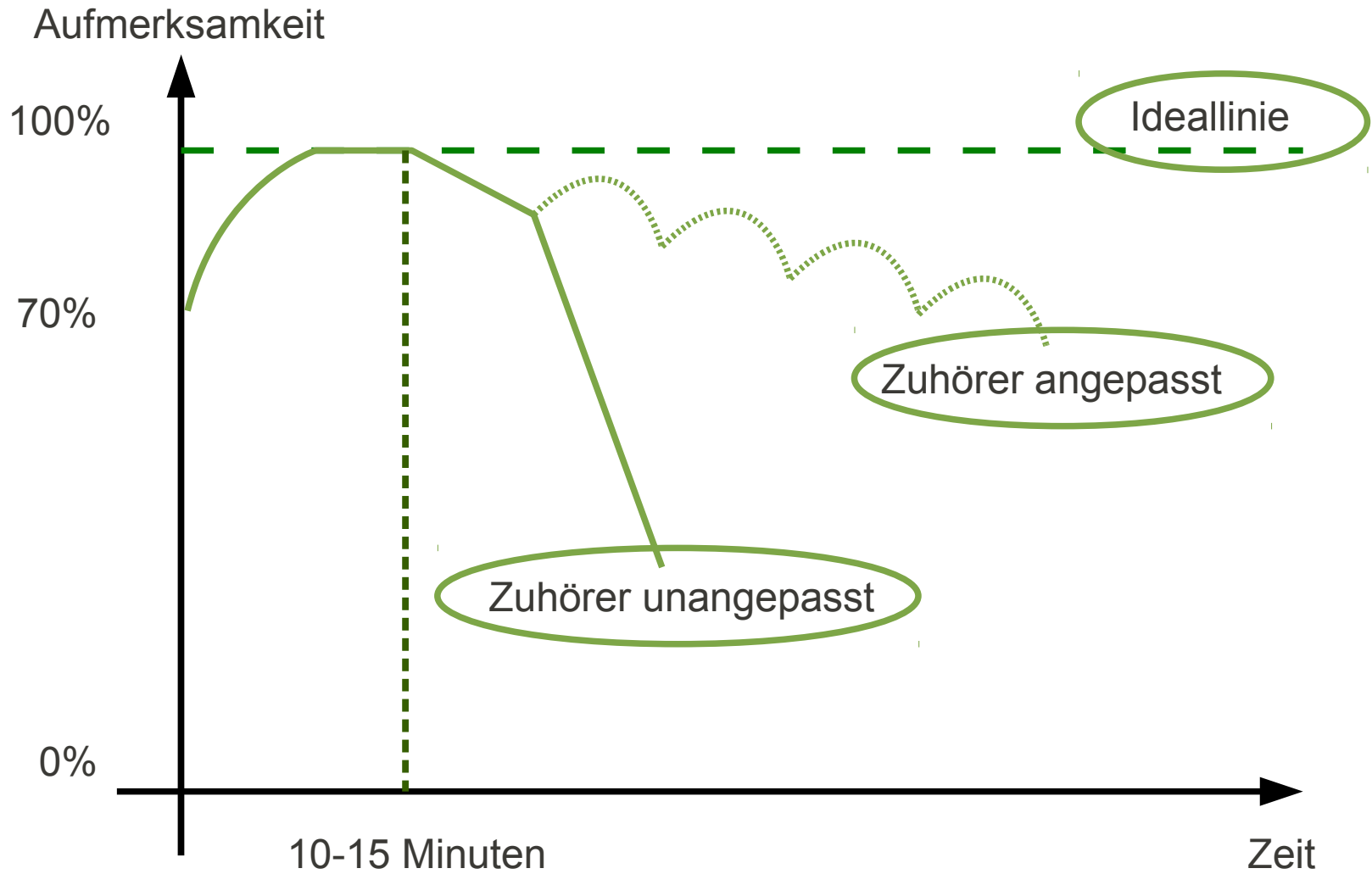
- 1 Ziele und Qualität einer Präsentation
- 2 Der Präsentierende im Zentrum
- 3 **Interagieren, Motivieren, Fesseln**
- 4 Inhalte wählen
- 5 Inhalte strukturieren
- 6 Hilfsmittel und Medien wählen
und vorbereiten
- 7 Visualisieren



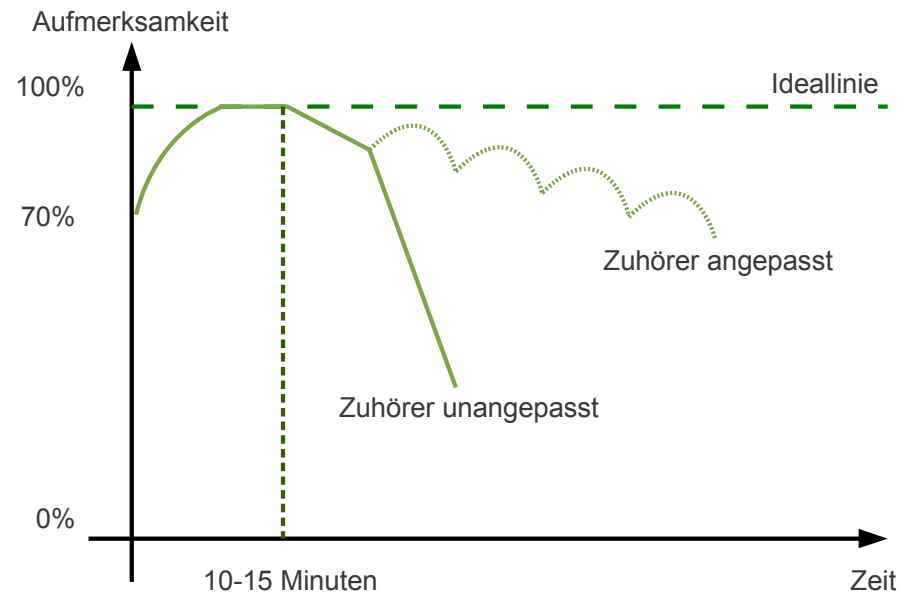
- Günstige Voraussetzungen für Informationsverarbeitung:
 - Gliederung an den Anfang
 - Auf Gliederung und roten Faden zurück kommen
 - Präsentation als Lernprozess
 - Beim Wissen und Erfahrungen der Zuhörer ansetzen
 - Wichtiges und Kernaussagen herausheben
 - Sprache den Zuhörern anpassen
 - Fachbegriffe / Abkürzungen erklären und minimalistisch Einsetzen
 - Grafiken und Schaubilder „hirngerecht“ gestalten

- Man sollte 4 Fragekreise ständig im Blick haben
 - Akzeptanz und Interesse?
 - Gibt es Signale für Widerspruch / innere Kündigung?
 - Gibt es Verständnisprobleme?
 - Lässt die Aufmerksamkeit nach?

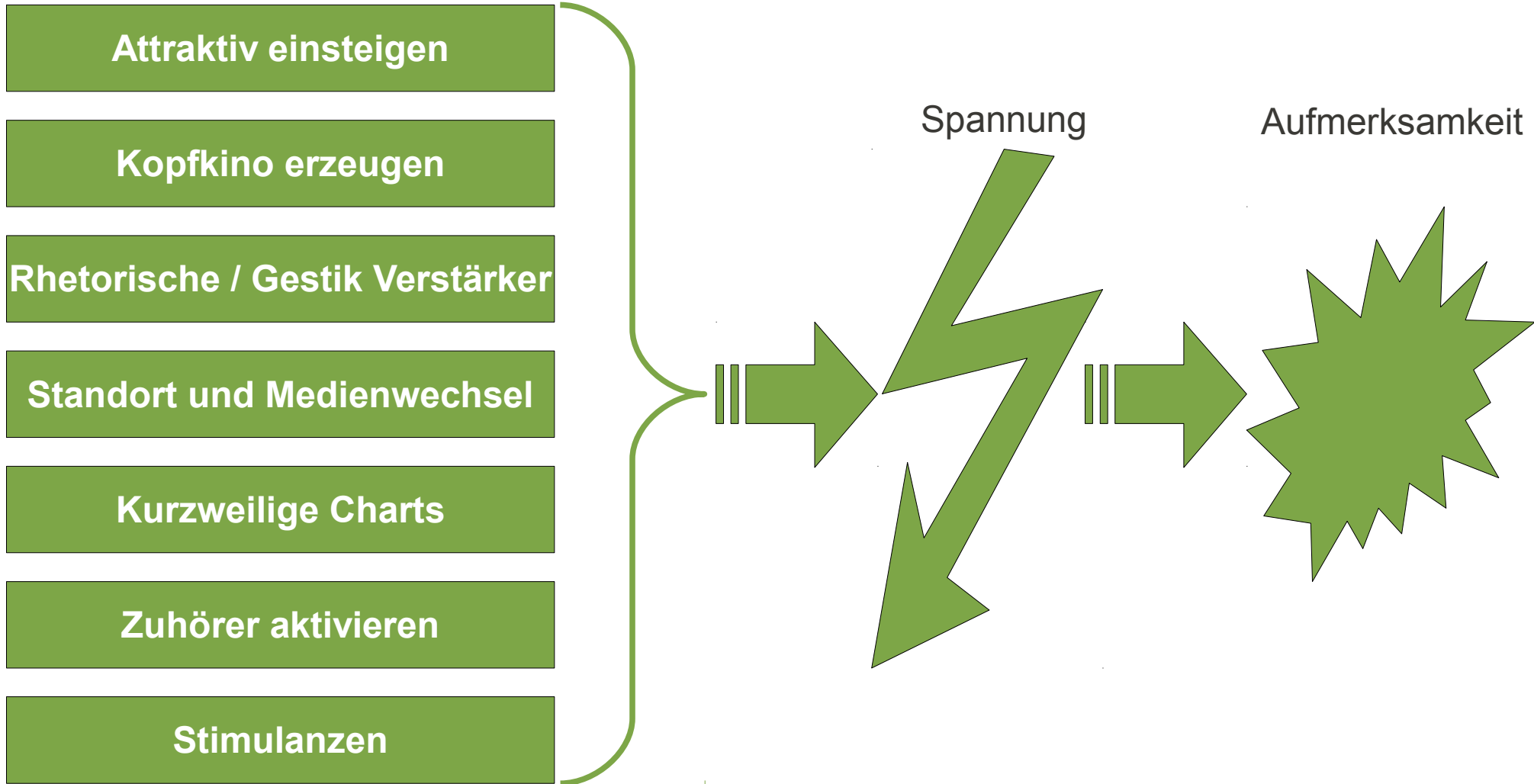
Interagieren, Motivieren, Fesseln Aufmerksamkeit



- Gründe für sinkende Aufmerksamkeit
 - Ziele / Nutzen unklar
 - Unverständliche Ausführungen
 - Sprache zu abstrakt
 - Struktur nicht ersichtlich
 - Grafiken komplex / unleserlich
 - Zuviel des Guten
 - Langeweile

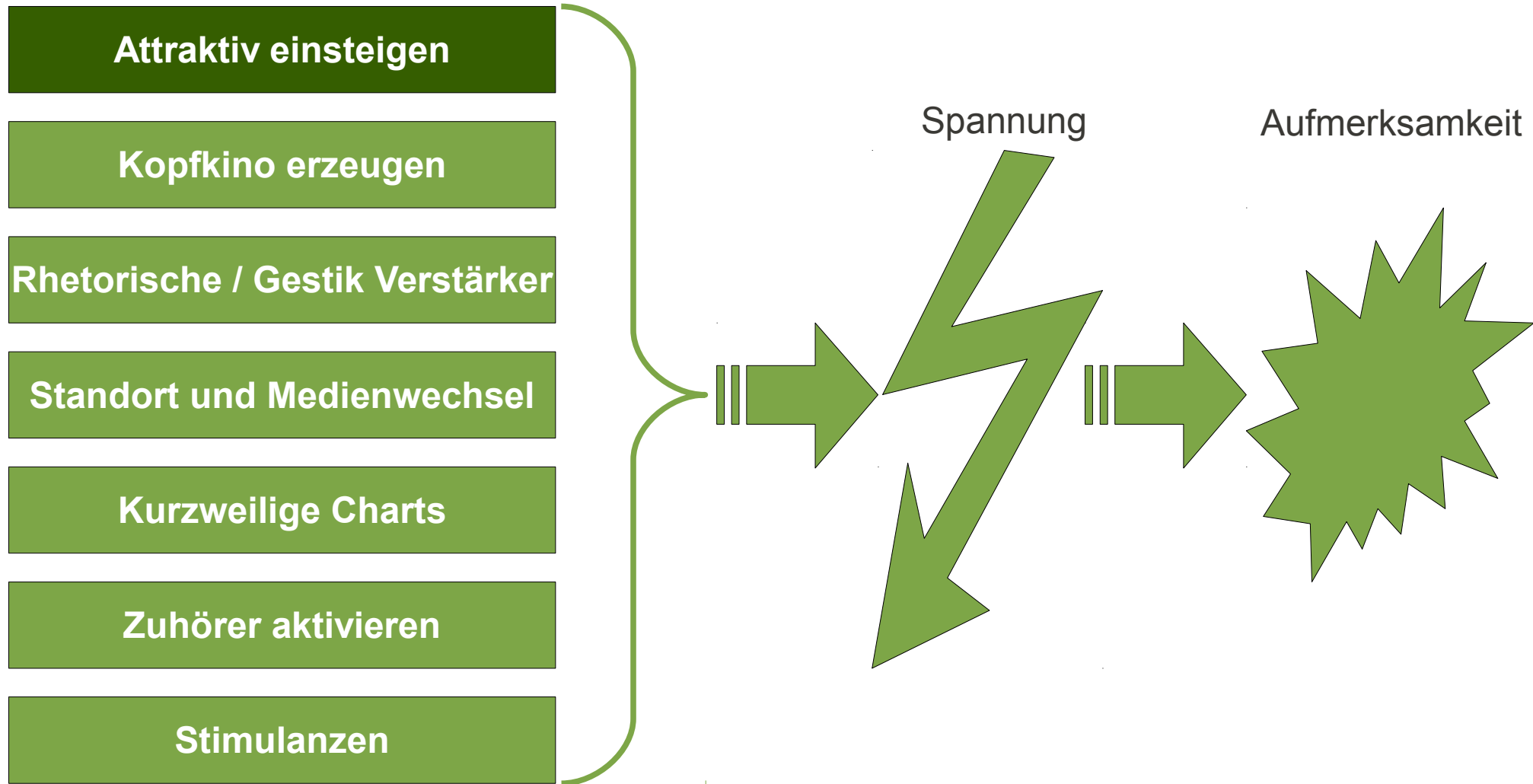


Interagieren, Motivieren, Fesseln Spannung erzeugen



Interagieren, Motivieren, Fesseln

Spannung erzeugen



Interagieren, Motivieren, Fesseln

Attraktiv einsteigen

- Direkt Aufmerksamkeit erregen
- Nutzen veranschaulichen
- Struktur erklären

Interagieren, Motivieren, Fesseln

Attraktiv einsteigen

- Direkt Aufmerksamkeit erregen
 - Plastische Erzählung
 - Knackige These
 - Humoristisch
 - Gekonnte Provokation
- Nutzen veranschaulichen
- Struktur erklären

Interagieren, Motivieren, Fesseln

Attraktiv einsteigen

- Direkt Aufmerksamkeit erregen
- Nutzen veranschaulichen
 - 1) Kernthesen, Nutzen und Bedeutung prägnant formulieren
 - 2) Genauer ausführen
 - 3) Nutzen am konkreten Beispiel erläutern
- Struktur erklären

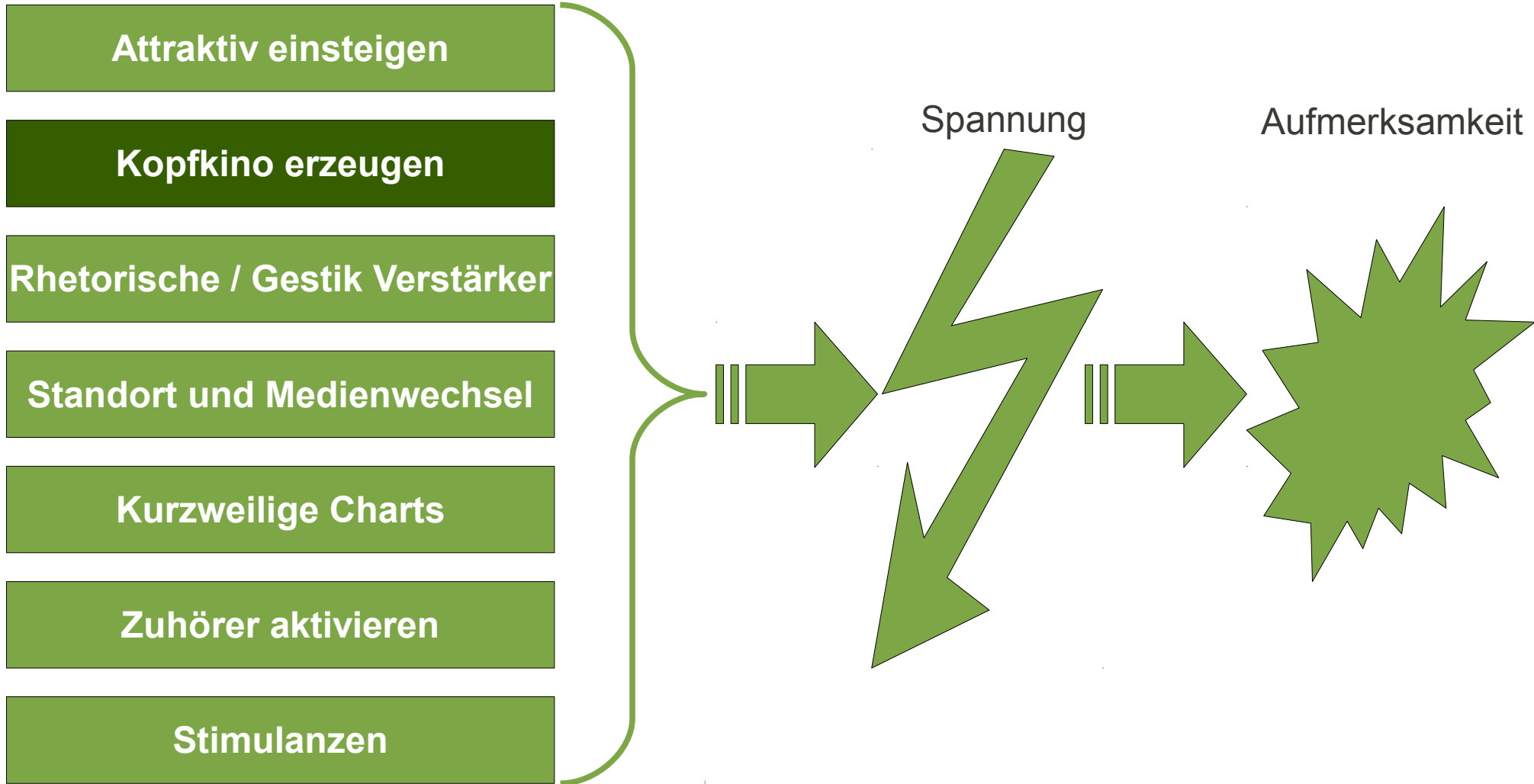
Interagieren, Motivieren, Fesseln

Attraktiv einsteigen

- Direkt Aufmerksamkeit erregen
- Nutzen veranschaulichen
- Struktur erklären
 - Kurzer Ausblick
 - Zusammenhang und roten Faden erklären

Interagieren, Motivieren, Fesseln

Spannung erzeugen

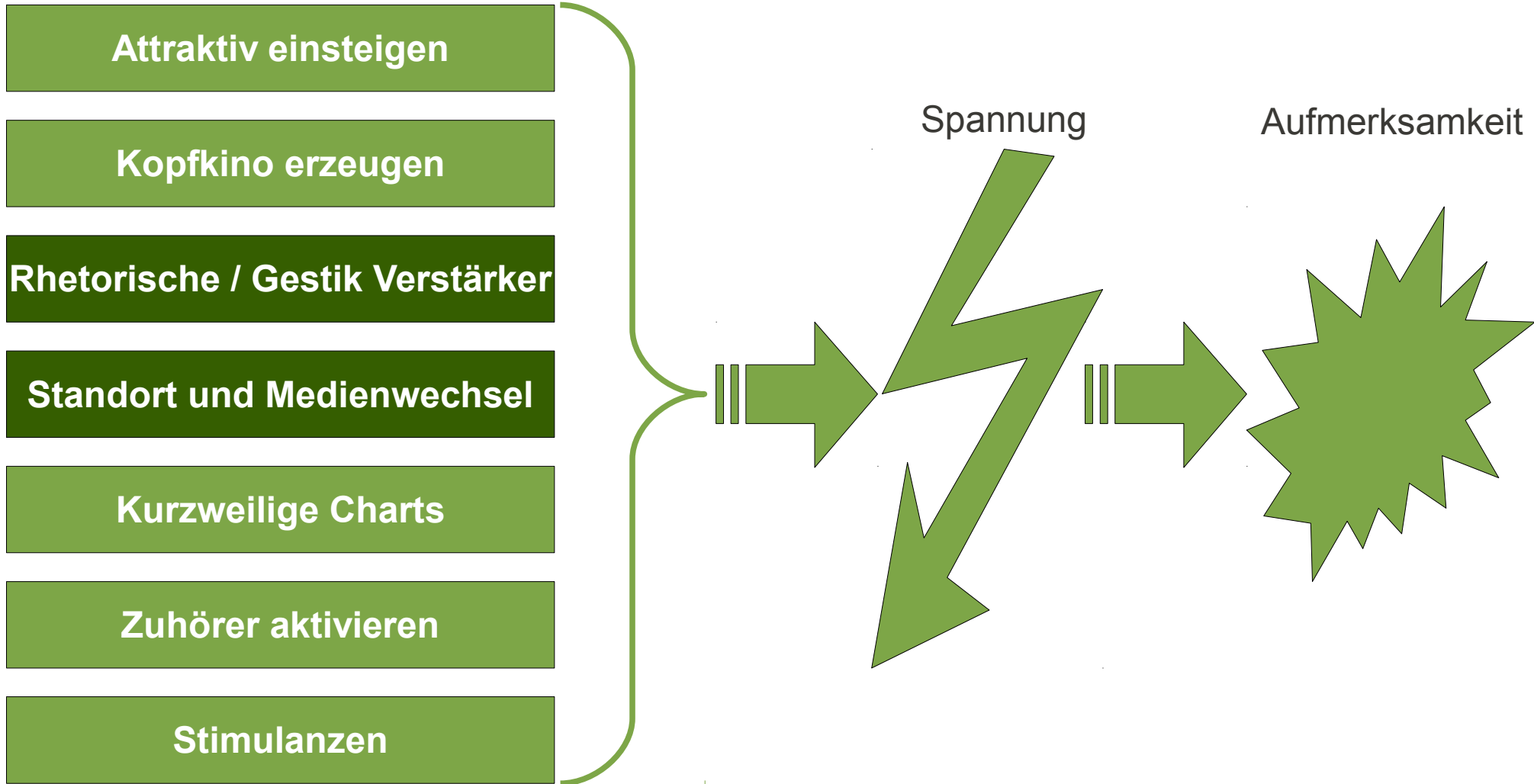


- Erfahrungswelt der Zuhörer ansprechen
- Persönliche Ebene herstellen
 - Neben Ratio werden Emotionen ausgelöst

- Erfahrungswelt der Zuhörer ansprechen
- Persönliche Ebene herstellen
 - Neben Ratio werden Emotionen ausgelöst
- Mögliche Ansatzpunkte
 - Phantasie (Stellen sie sich vor...)
 - Eigene Geschichte
 - Analogien
 - Abstraktes am konkreten erklären
 - Geheimnisvolles / Erstaunliches versprechen

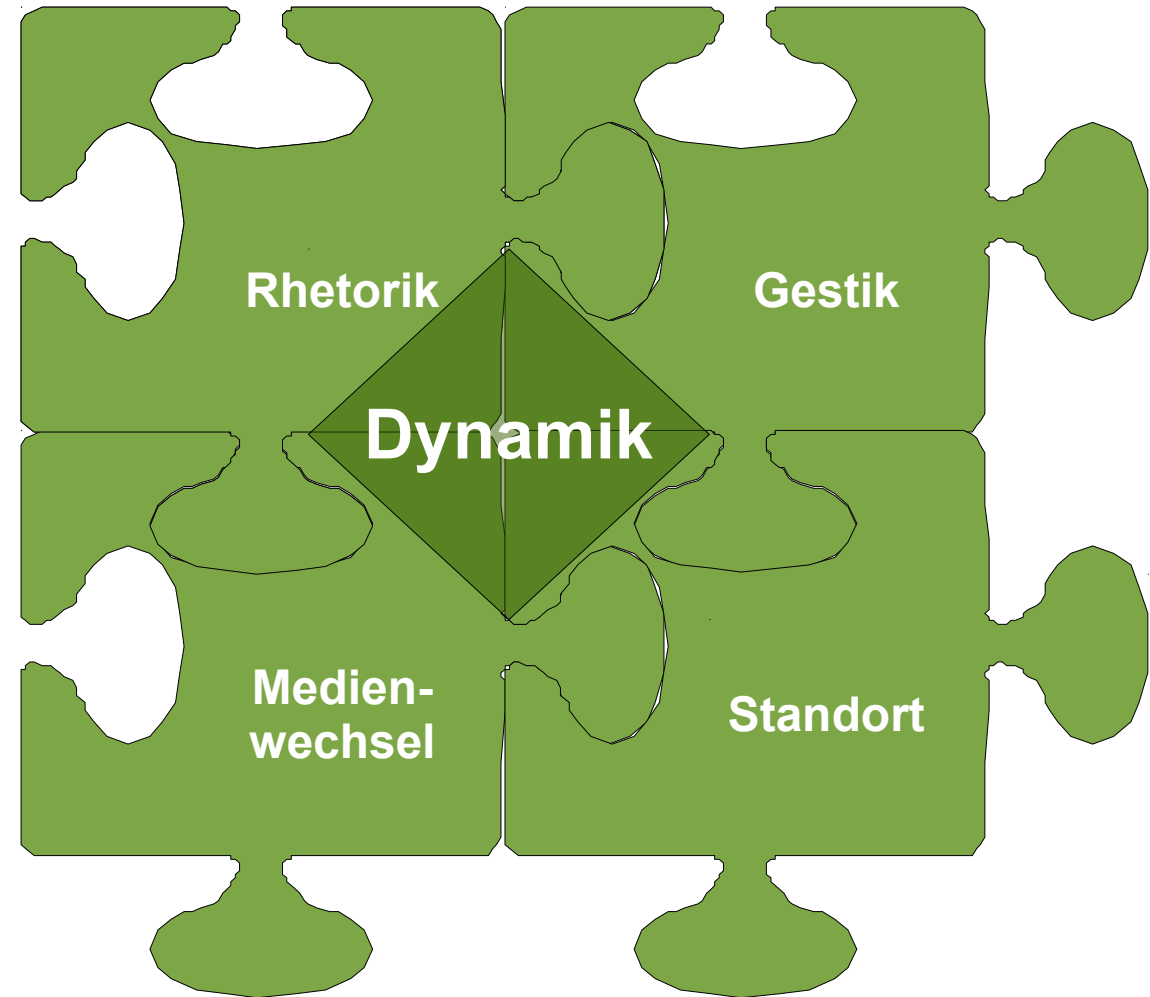
Interagieren, Motivieren, Fesseln

Spannung erzeugen

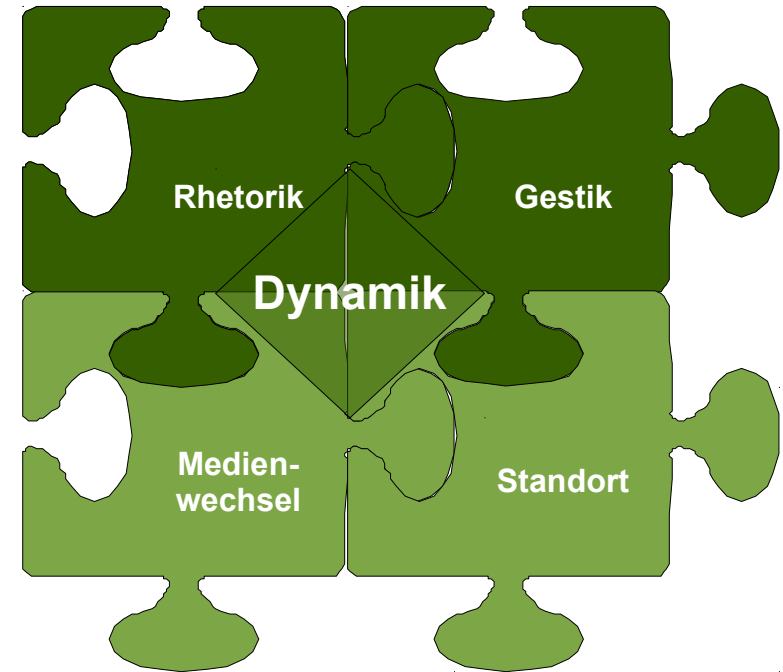


Interagieren, Motivieren, Fesseln Dynamik

- Zuhörer reagieren auf jede Änderungen der Umgebung
- Zieht Aufmerksamkeit wieder auf Sprecher
- Ziel: Dynamik

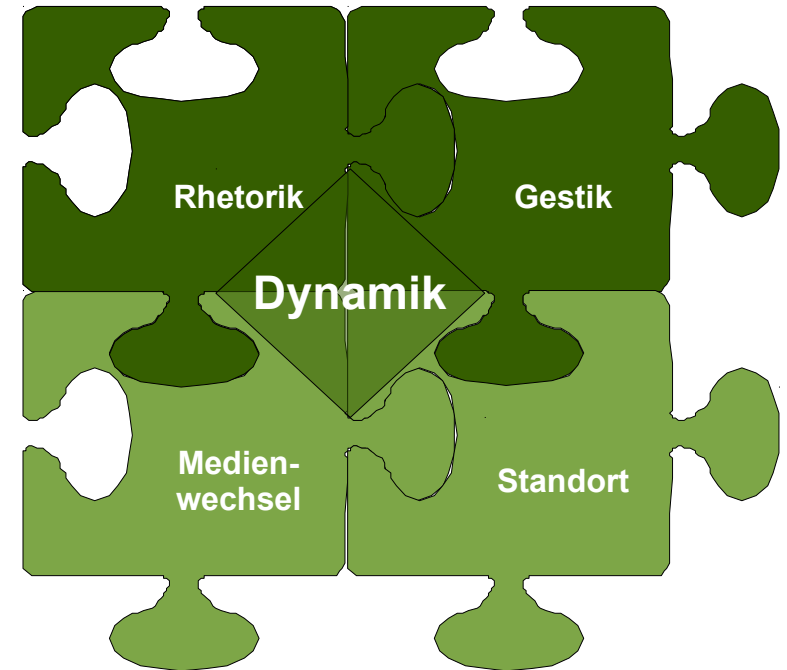


- Rhetorische Verstärker
 - Lautstärke
 - Pausen
 - Tempo
 - Betonung
- Gestische Unterstreichung



Interagieren, Motivieren, Fesseln Dynamik

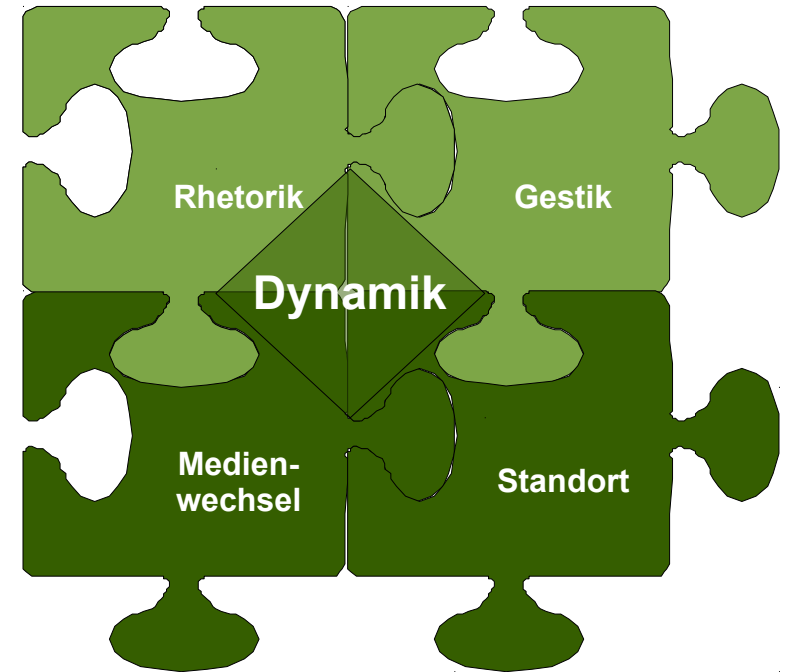
- Rhetorische Verstärker
- Gestische Unterstreichung
 - Abstimmung auf Rhetorik
 - Natürlich sein
 - Gesten geschehen lassen
 - Aber keine Hektik



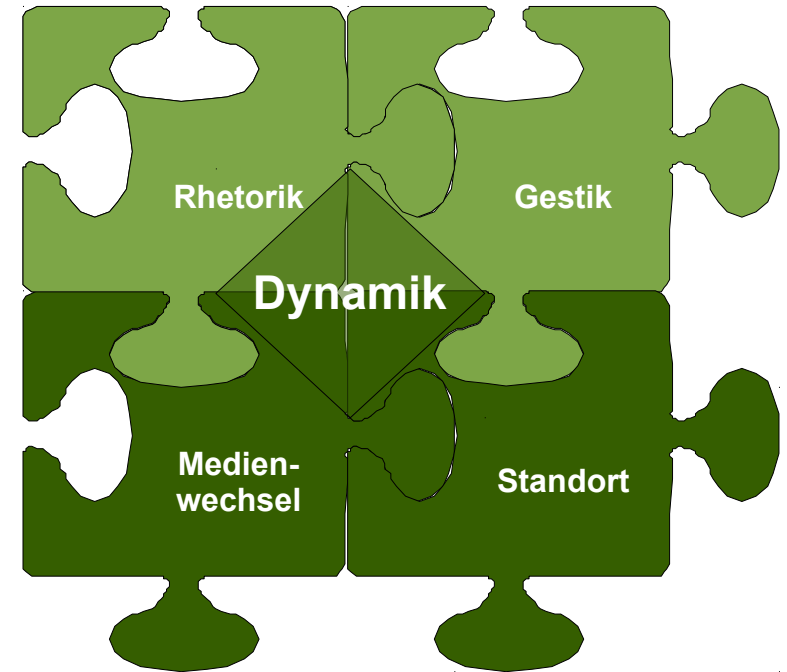
Interagieren, Motivieren, Fesseln

Dynamik

- Medienwechsel
 - Nur Sprecher
 - Flipchart
 - Tafel
 - Pinnwand
 - Folien
 - Overhead
 - Beamer
- Standort

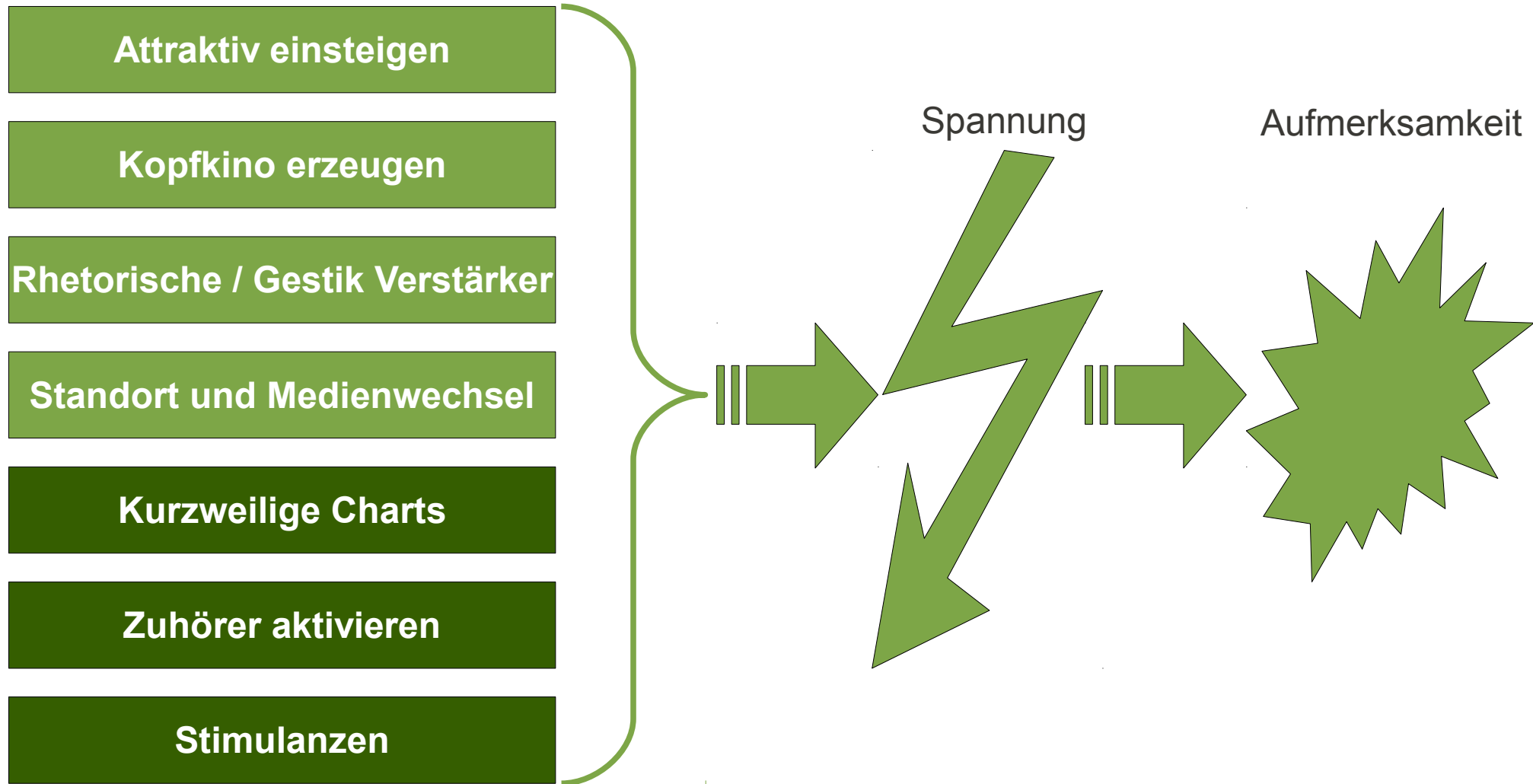


- Medienwechsel
- Standort
 - Mit Veränderungen in der Präsentation synchronisieren
 - Abschnittswechsel
 - Medienwechsel
 - Storytelling
 - Mit Medien interagieren
 - Aber nicht hin und her rennen



Interagieren, Motivieren, Fesseln

Spannung erzeugen



- Charts
 - Überladene / zuviele Charts vermeiden
 - Vermeidet mehr als 2 reine Textfolien in Abfolge
 - Text durch Fotos verstärken
 - Textcharts durch Strukturbilder ersetzen
- Zuhörer aktivieren
- Stimulieren

Interagieren, Motivieren, Fesseln

Charts, Zuhörer aktivieren und stimulieren

- Charts
- Zuhörer aktivieren
 - Zuschauer involvieren durch
 - direkte Ansprache
 - Einzelne
 - Gruppen (Wie wir Studenten...)
 - durch Nachfragen
 - Wurde das verstanden?
 - Welche Erfahrung habt ihr damit?
- Stimulieren

Interagieren, Motivieren, Fesseln

Charts, Zuhörer aktivieren und stimulieren

- Charts
- Zuhörer aktivieren
- Stimulieren
 - Humoristisch
 - Sehr genau dosieren
 - Möglichkeiten:
 - Sinnsprüche & Zitate
 - Clip Arts
 - Cartoons & Karikaturen

Interagieren, Motivieren, Fesseln

Diskussionsverhalten

- Diskussion gekonnt eröffnen
- Diskussionsbeiträge wertschätzen
- Diskussion lenken
- Diskussion zusammenfassen und abschließen

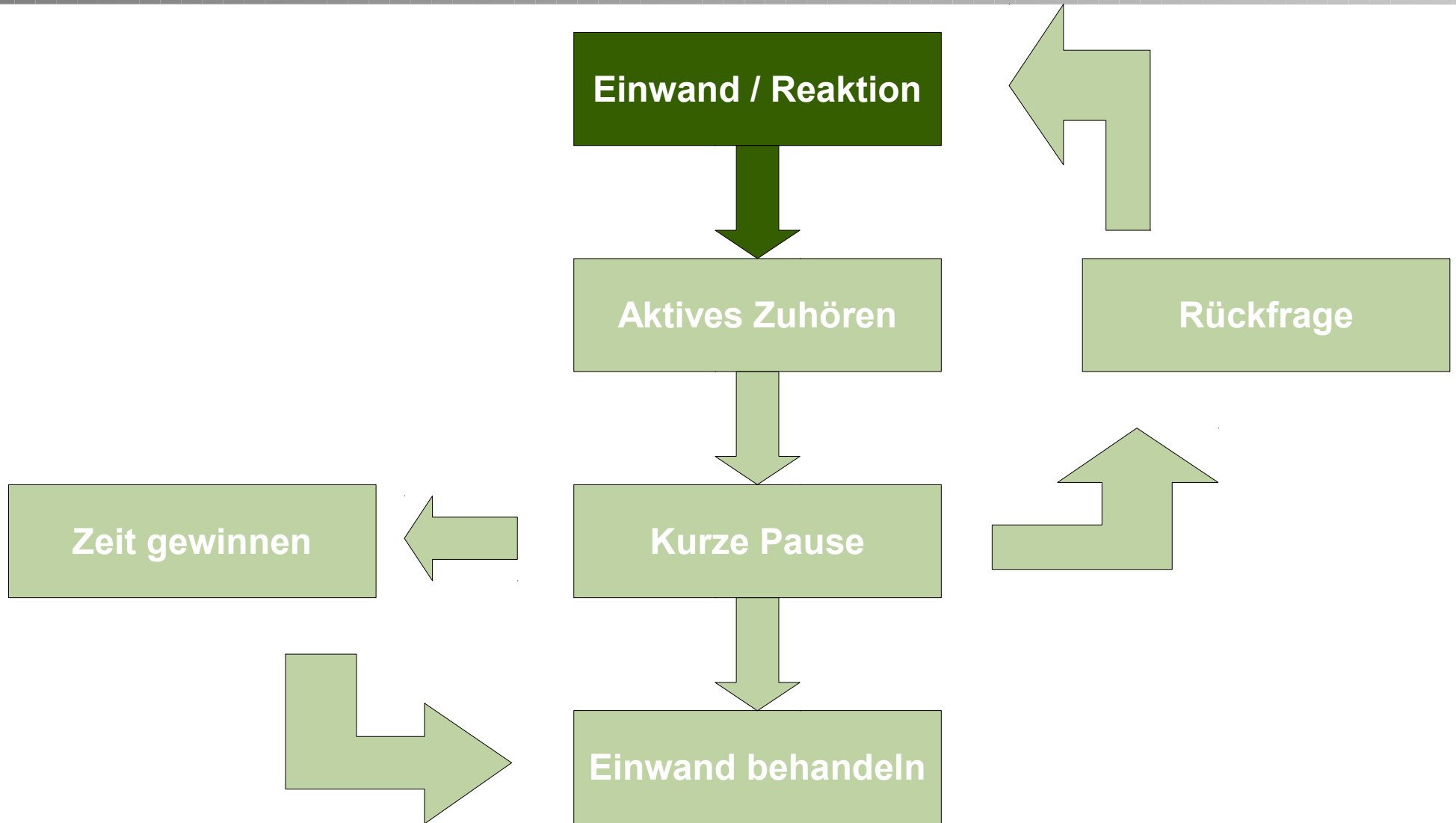
Interagieren, Motivieren, Fesseln

Umgang mit Störungen

- frühe Diskussionsbeiträge
- Privatgespräche und Unruhe im Plenum
- Monologe und Dominanzgebärden
- kompetenzüberschreitende Fragen
- Viele Wortbeiträge

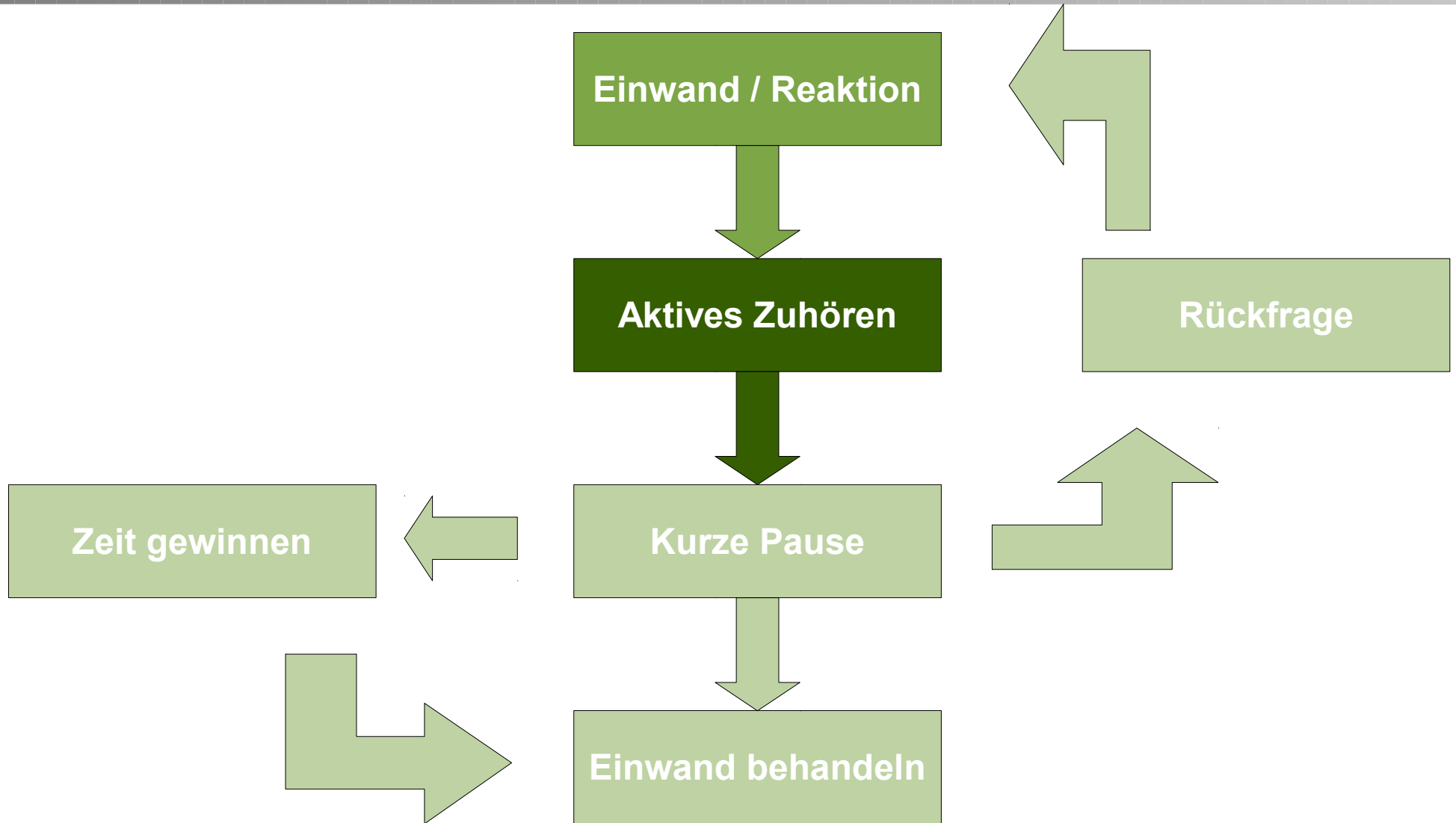
Interagieren, Motivieren, Fesseln

Umgang mit sachlichen Einwänden



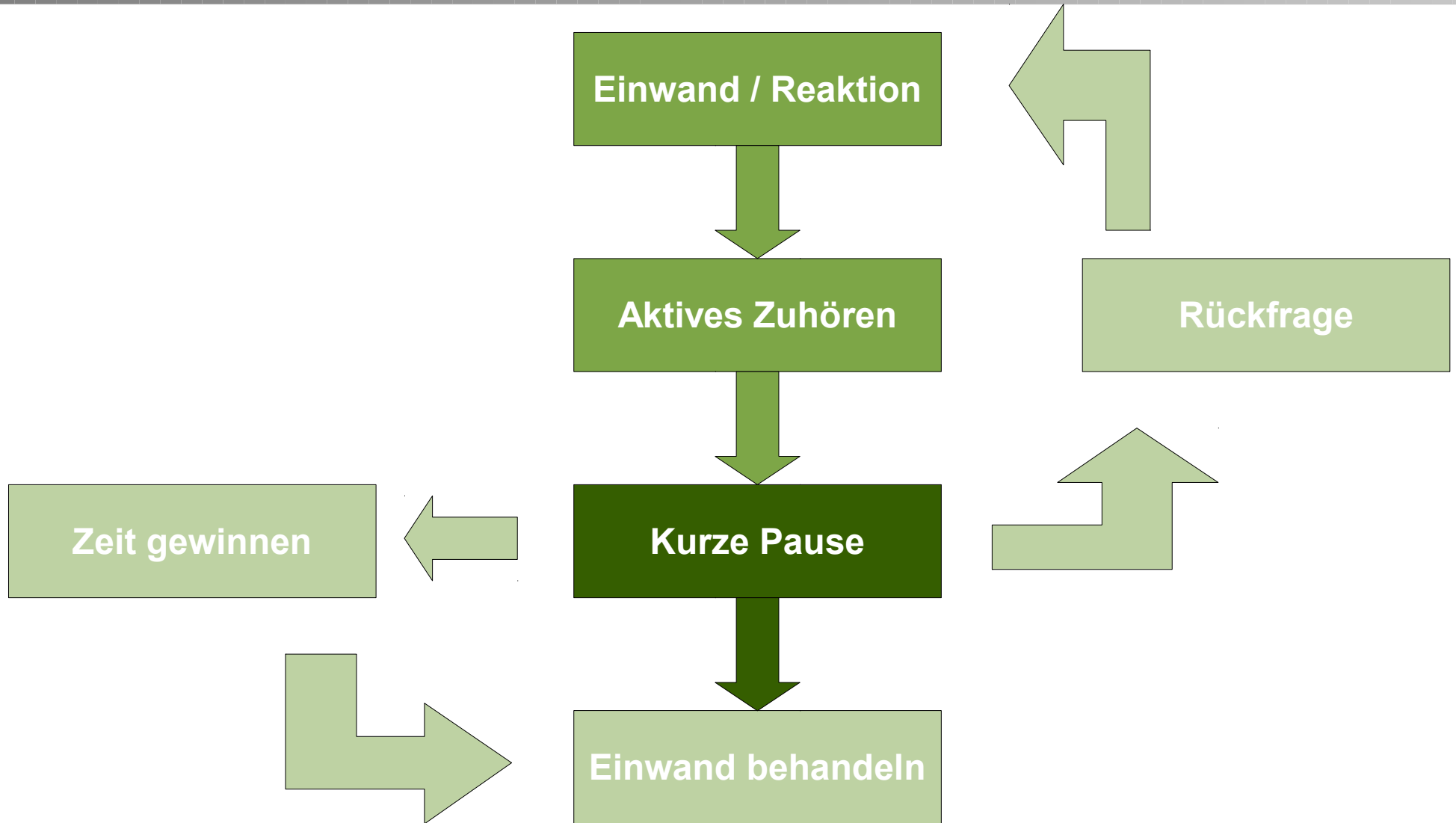
Interagieren, Motivieren, Fesseln

Umgang mit sachlichen Einwänden



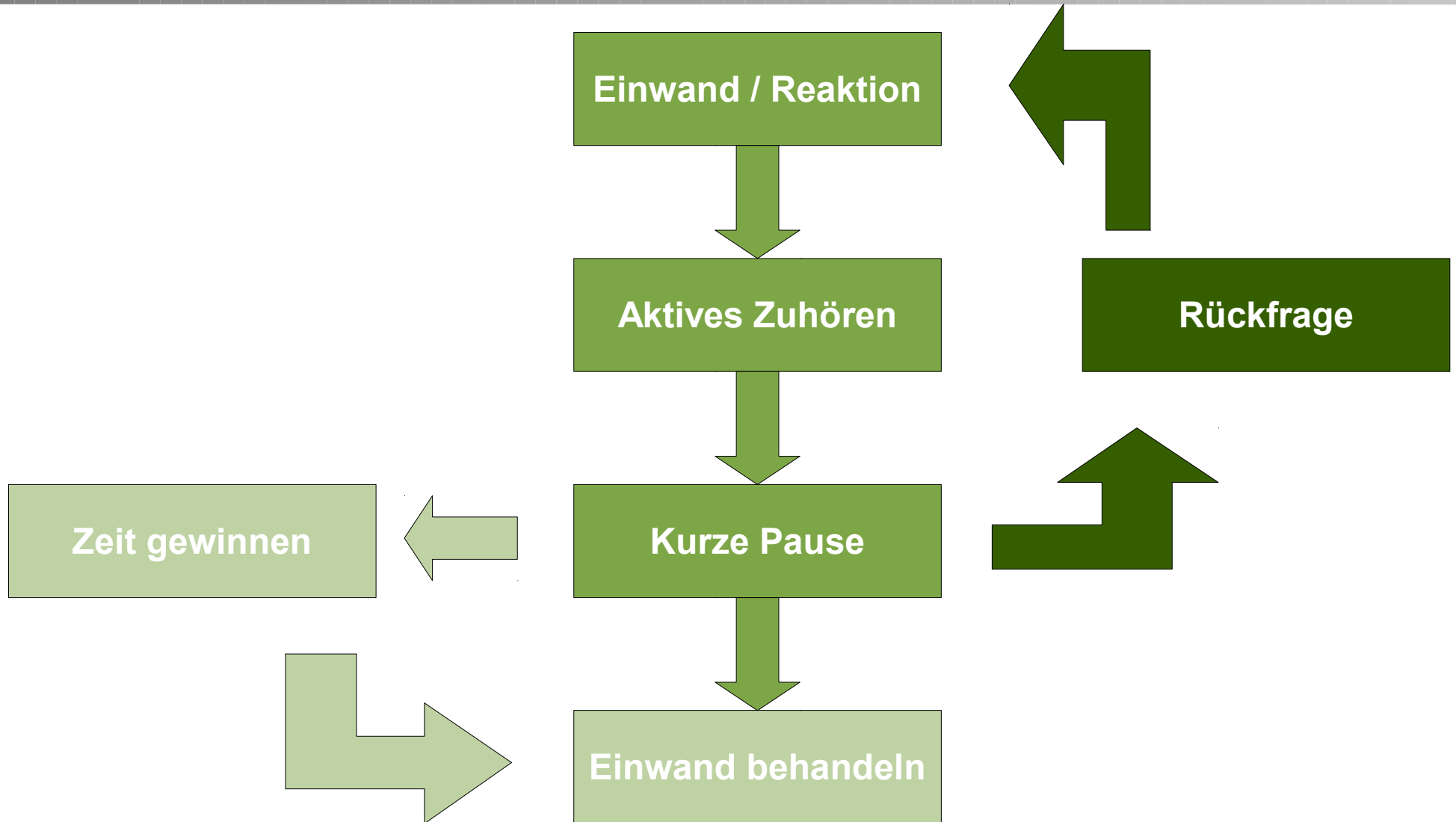
Interagieren, Motivieren, Fesseln

Umgang mit sachlichen Einwänden



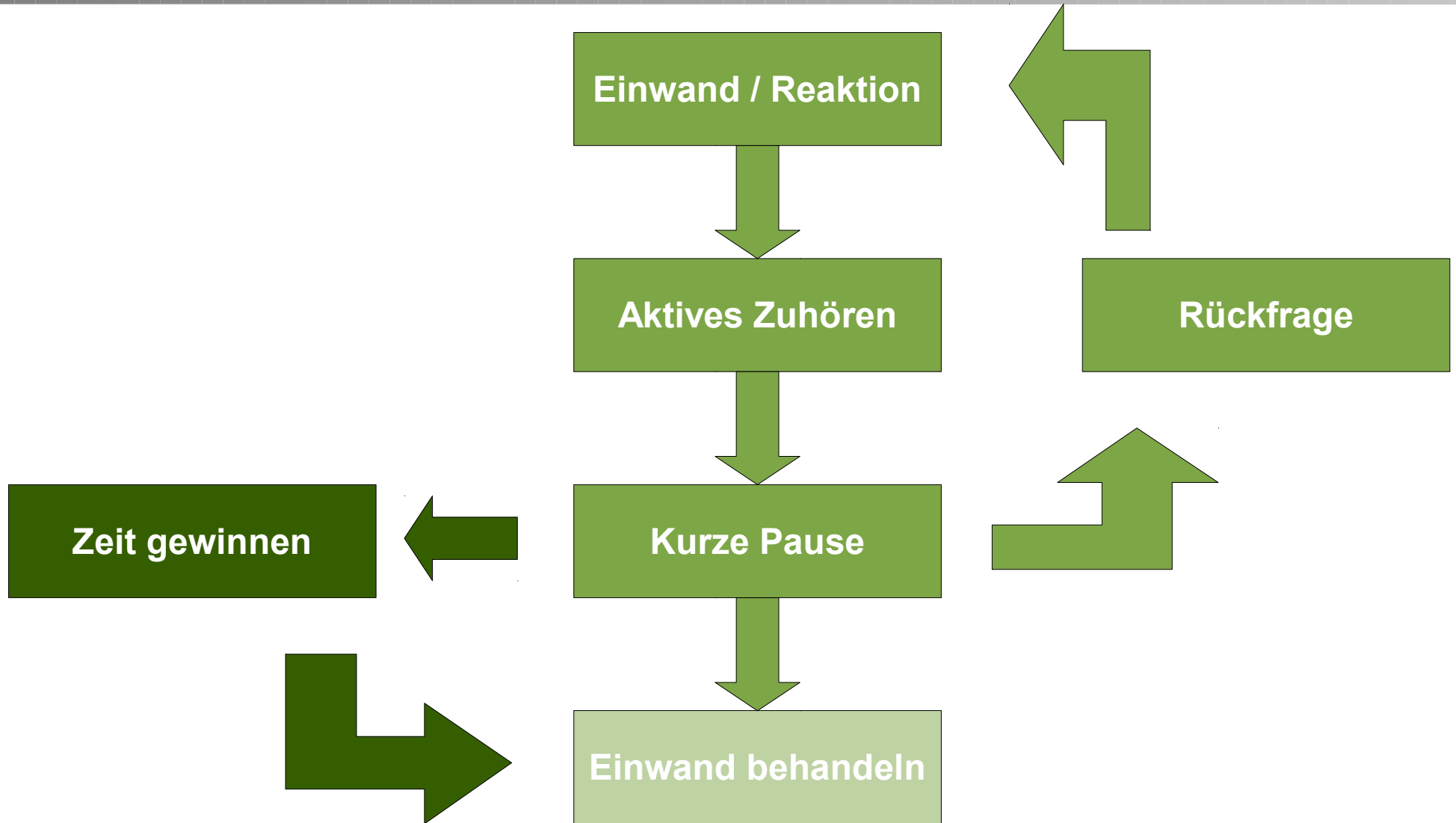
Interagieren, Motivieren, Fesseln

Umgang mit sachlichen Einwänden



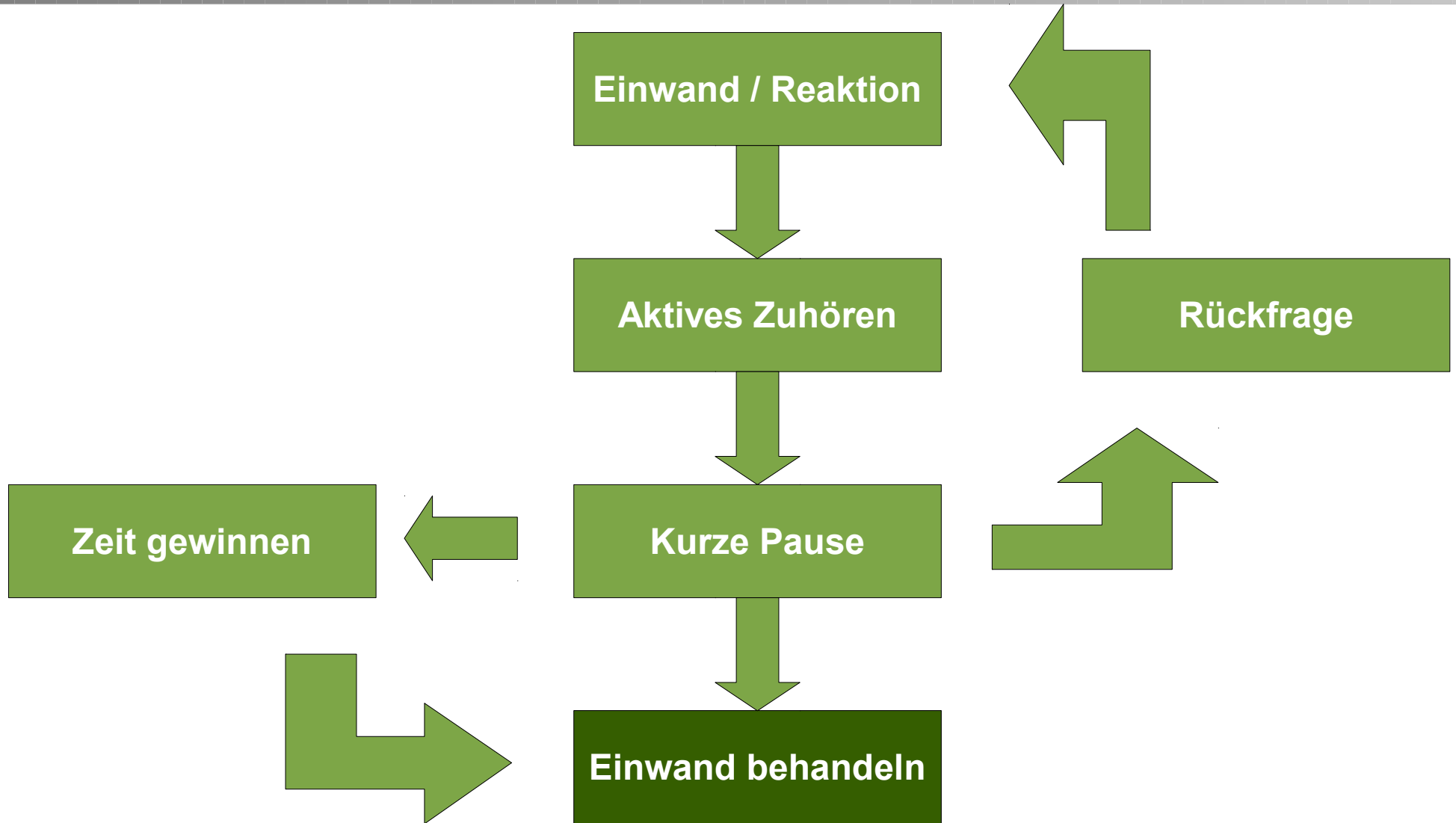
Interagieren, Motivieren, Fesseln

Umgang mit sachlichen Einwänden

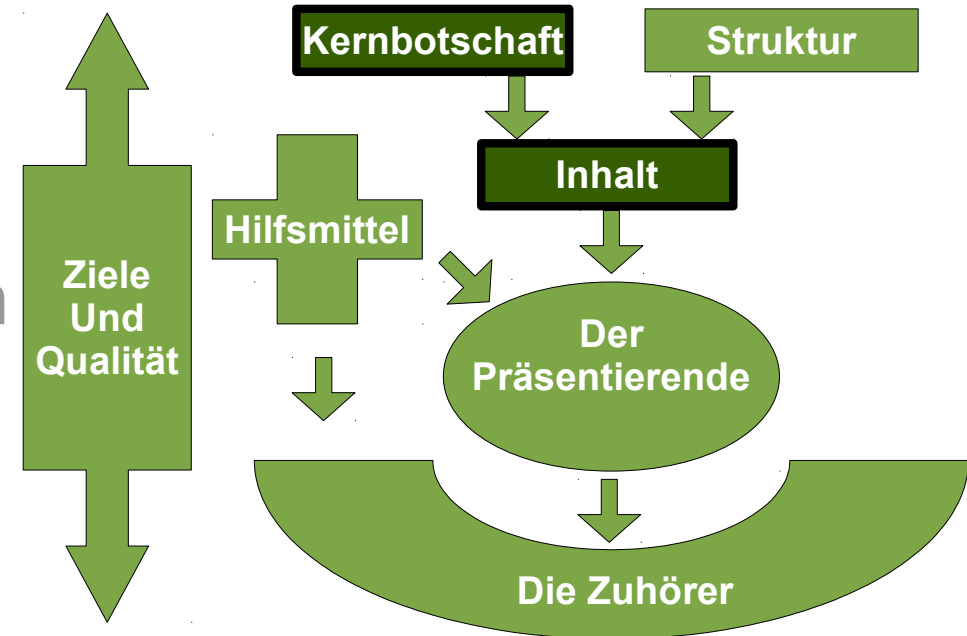


Interagieren, Motivieren, Fesseln

Umgang mit sachlichen Einwänden



- 1 Ziele und Qualität einer Präsentation
- 2 Der Präsentierende im Zentrum
- 3 Interagieren, Motivieren, Fesseln
- 4 **Inhalte wählen**
- 5 Inhalte strukturieren
- 6 Hilfsmittel und Medien wählen
und vorbereiten
- 7 Visualisieren



Inhalte wählen

Phasenkonzept Vorbereitung



Inhalte wählen

Ziele definieren

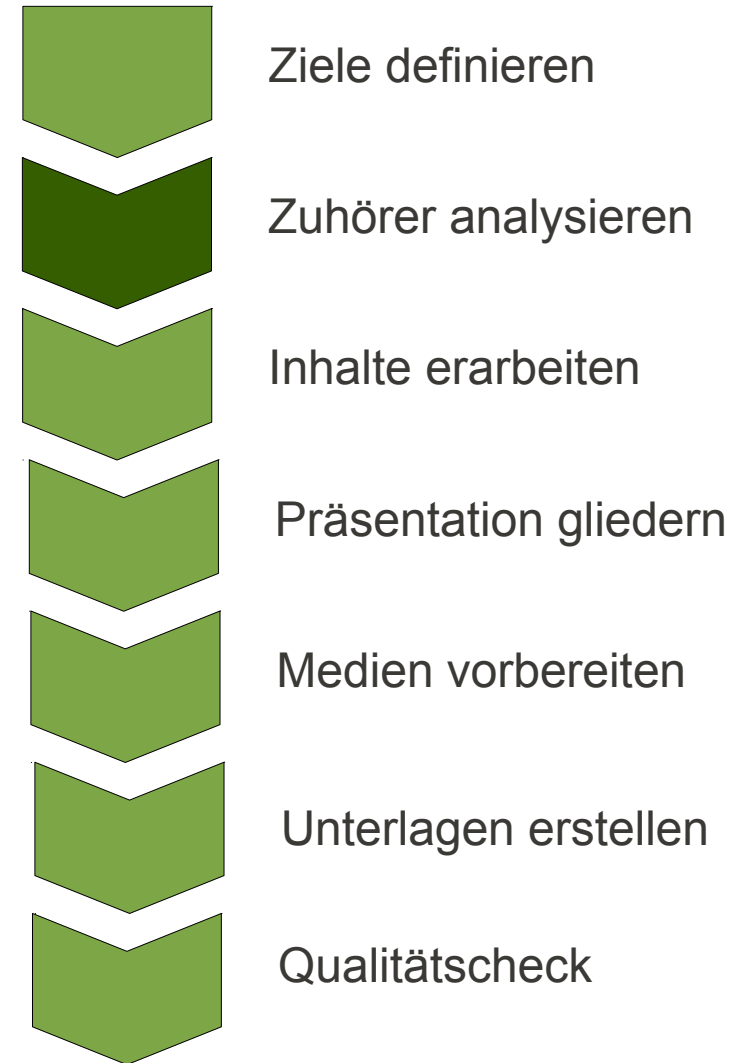
- Ziele ermitteln
- Daran ausrichten
- Arten:
 - Sachziele
 - Informationsziele
 - Überzeugungsziele
 - Beziehungsziele



Inhalte wählen

Zuhörer analysieren

- In welcher Situation?
- Welche Erwartungen und Ziele haben die Zuhörer?
- Welche Vorkenntnisse und Einstellungen?
- Wie stehen die Zuhörer zu mir?



Inhalte wählen

Inhalt erarbeiten

- Inhalte ermitteln

- Analyse der Ausarbeitungsstruktur
- Besonderheiten sammeln
- Details zusammenfassen
- Argumente sammeln
- Beispiele sammeln
- Medien auswählen

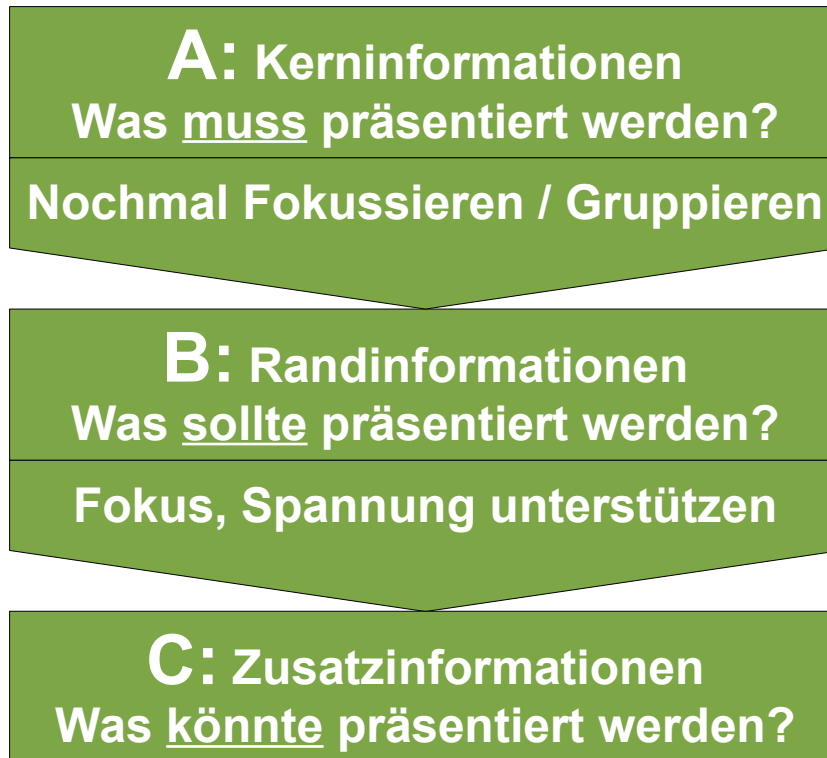
- Inhalte gewichten



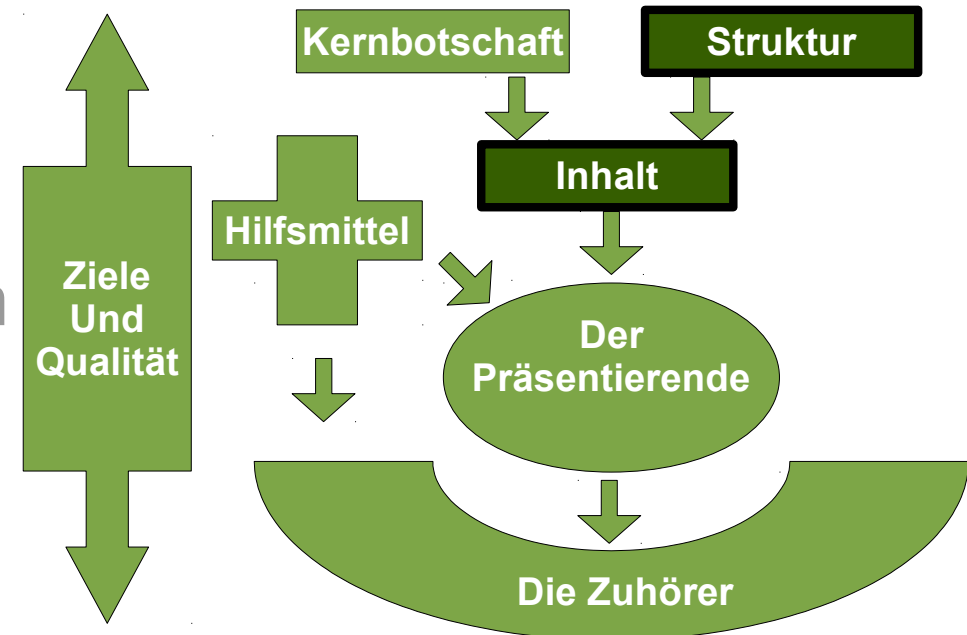
Inhalte wählen

Inhalt erarbeiten

- Inhalte ermitteln
- Inhalte gewichten
 - ABC Methode:



- 1 Ziele und Qualität einer Präsentation
- 2 Der Präsentierende im Zentrum
- 3 Interagieren, Motivieren, Fesseln
- 4 Inhalte wählen
- 5 **Inhalte strukturieren**
- 6 Hilfsmittel und Medien wählen
und vorbereiten
- 7 Visualisieren



Inhalte strukturieren

Grundstruktur

- Roten Faden festlegen
- Grundbotschaften festlegen
- Grobstruktur
 - Einleitung 15%
 - Hauptteil 75%
 - Schluss 10%



Inhalte strukturieren

Einleitung

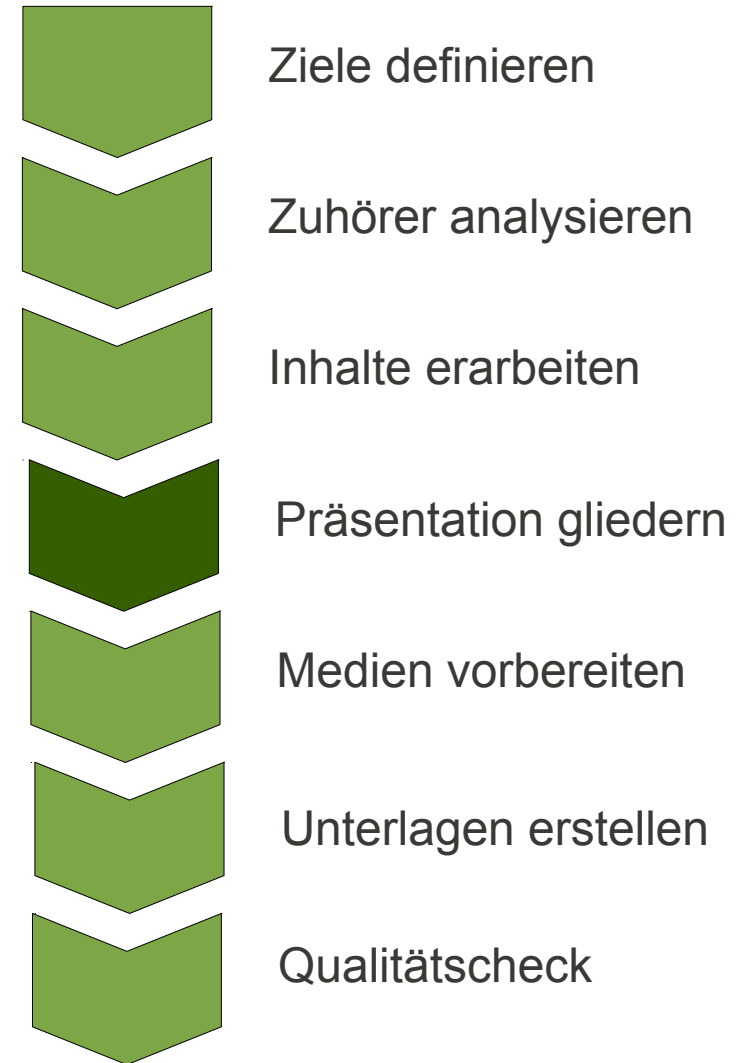
- Einleitung 15%
 - Zuhörer begrüßen
 - Sich vorstellen
 - Aufhänger
 - Thema und Ziel erklären
 - Ablauf erläutern
- Hauptteil 75%
- Schluss 10%



Inhalte strukturieren

Hauptteil

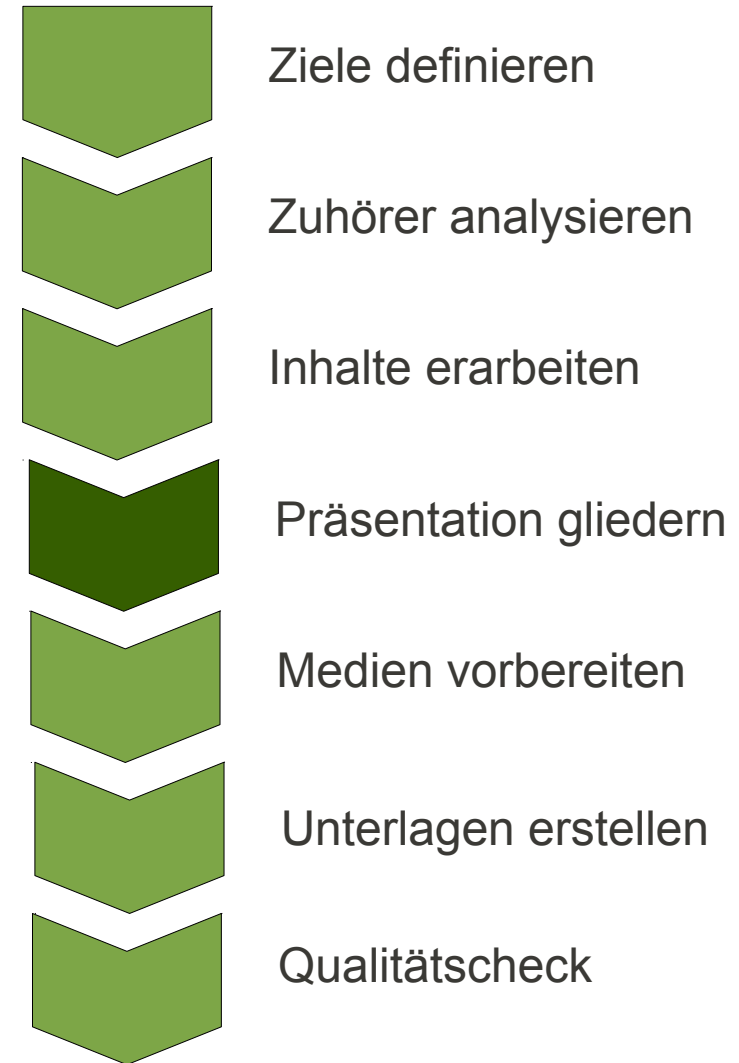
- Einleitung 15%
- **Hauptteil 75%**
 - Kernbotschaft muss erkennbar sein
 - Übersichtliche Anzahl Gliederungspunkte
 - Struktur muss leicht verständlich sein
 - Strukturieren mit 5 Sätzen
 - Z.B. Allgemein, Problem, Vorgehen, Ergebnis, Interpretation
- Schluss 10%



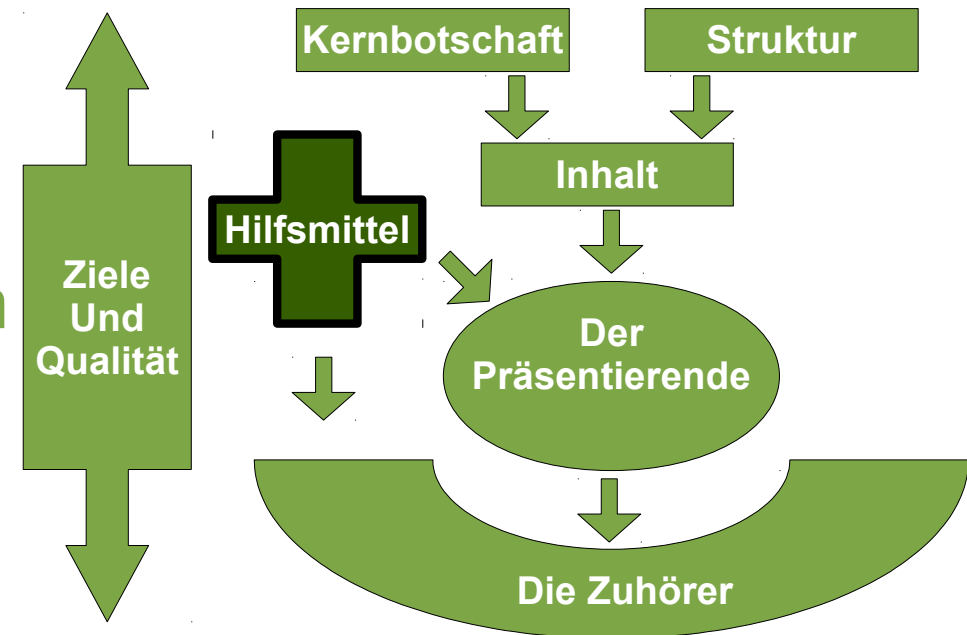
Inhalte strukturieren

Schluss

- Einleitung 15%
- Hauptteil 75%
- Schluss 10%
 - Zusammenfassung des Kerns
 - Auflockern
 - Ausblick
 - Überleitung Diskussion



- 1 Ziele und Qualität einer Präsentation
- 2 Der Präsentierende im Zentrum
- 3 Interagieren, Motivieren, Fesseln
- 4 Inhalte wählen
- 5 Inhalte strukturieren
- 6 **Hilfsmittel und Medien wählen
und vorbereiten**
- 7 Visualisieren



Hilfsmittel und Medien wählen

Verfügbare Hilfsmittel und Medien

- Flipchart
- Tafel / Whiteboard
- Poster
- Pinnwand / Magnettafel
- Beamer / Overhead
- Handout
- Handkarten



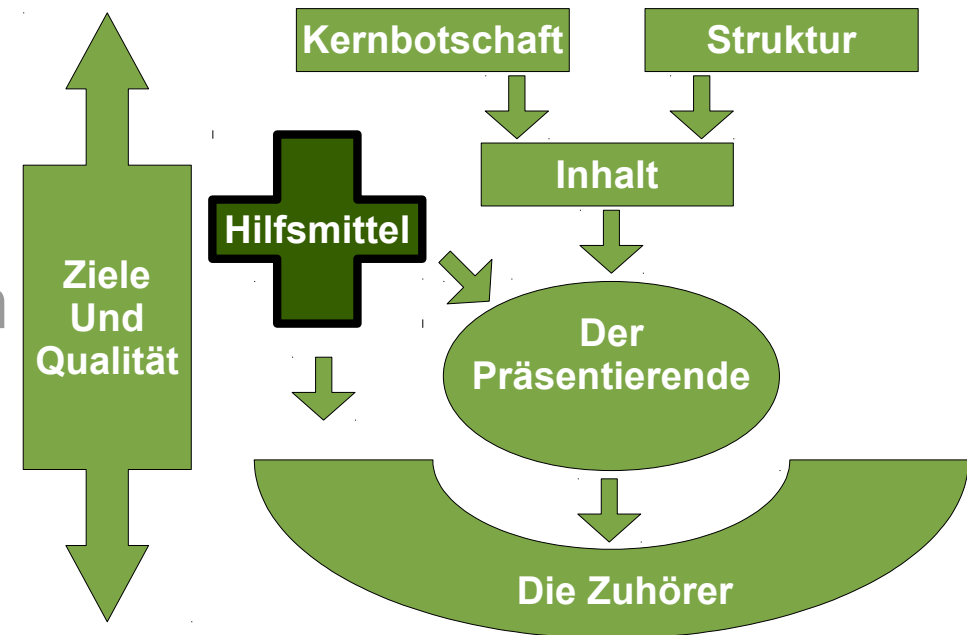
Hilfsmittel und Medien wählen

Wahl

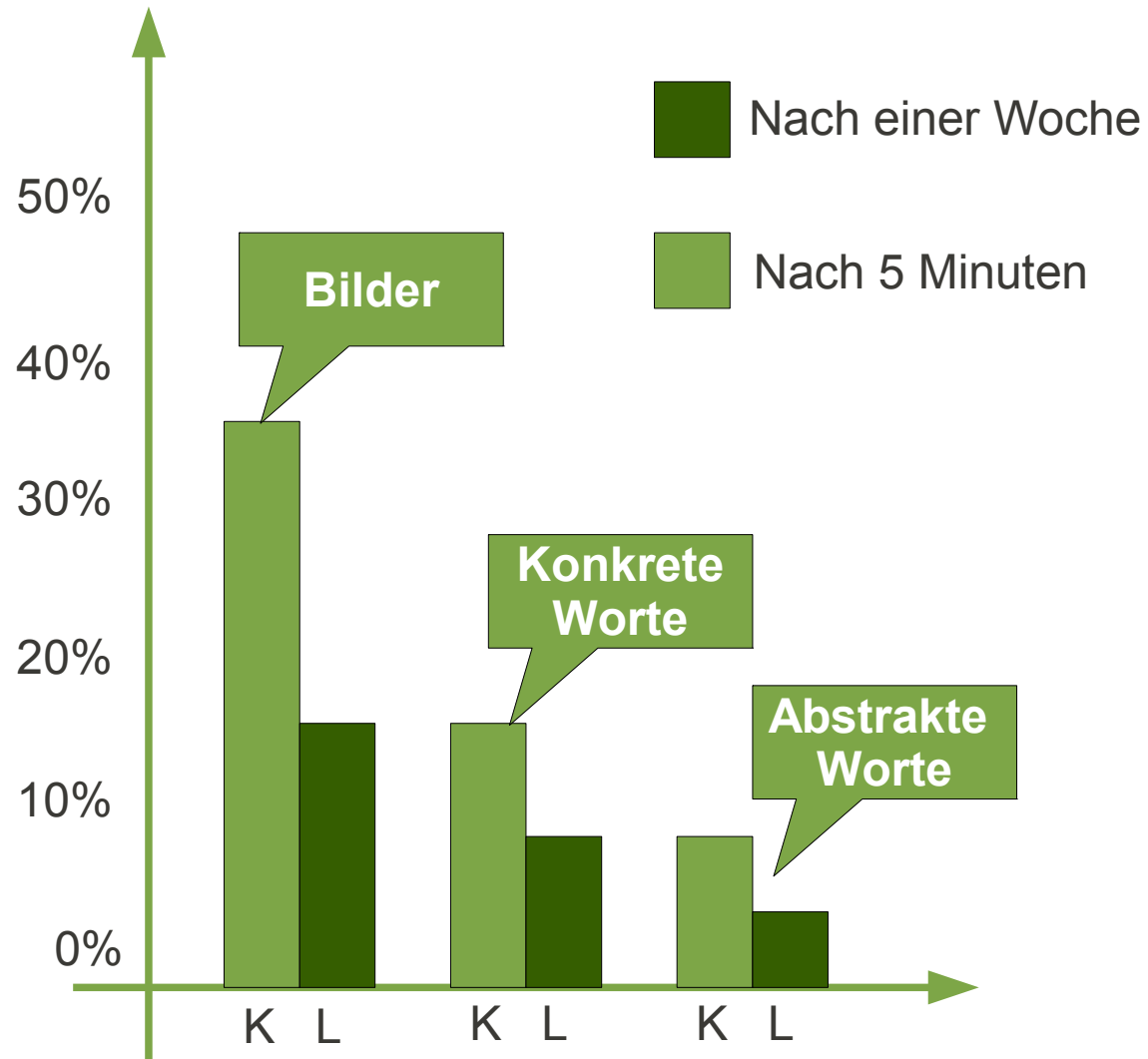
- Eigen Vorlieben und Stärken bewusst machen
- Vorteile und Nachteile Medien analysieren
- Präsentationsabschnitte analysieren
- Medien wählen



- 1 Ziele und Qualität einer Präsentation
- 2 Der Präsentierende im Zentrum
- 3 Interagieren, Motivieren, Fesseln
- 4 Inhalte wählen
- 5 Inhalte strukturieren
- 6 Hilfsmittel und Medien wählen
und vorbereiten
- 7 **Visualisieren**



Visualisieren Warum?



- Aktivierungs- und Motivationsfunktion
- Organisationsfunktion
- Abbildfunktion
- Interpretationsfunktion
- Ersatzfunktion
- Gedächtnisstützende Funktion

Visualisieren

Gestaltungskriterien

- Aussagekräftige Überschrift
- Kerninformationen auf einen Blick
- Begrenzung der Information
- Schriftart und Größe
- Sparsamer Farbeinsatz
- Sparsamer Animationseinsatz
- Emotional und Rational