

FACHSEMINAR

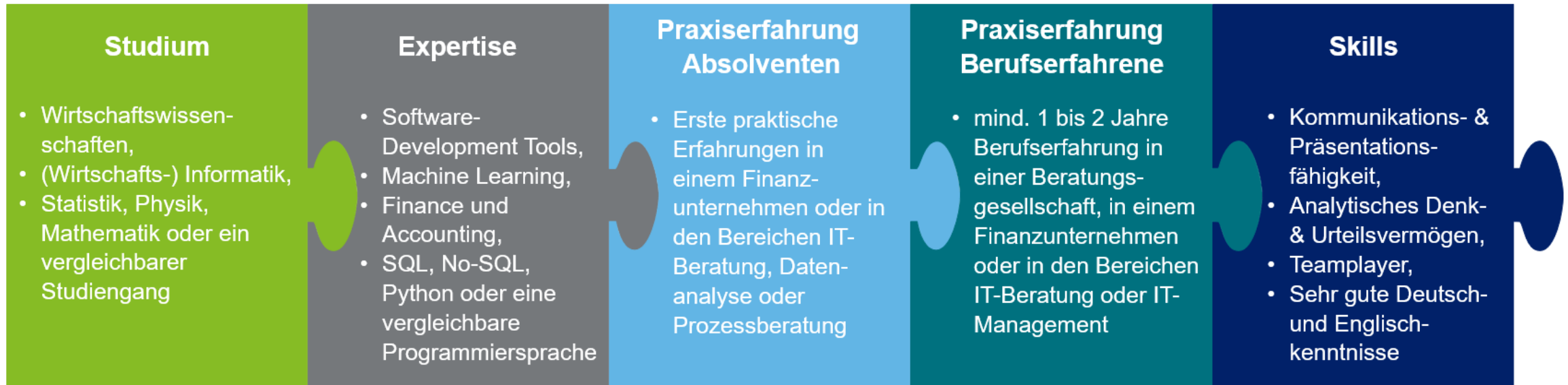
Kapitel 3 – Techniken der Präsentation
Wintersemester 2021/22

M.Sc. Sergio Staab
11.11.2021

- Einleitende Worte
- Kernfelder des Präsentierens
- Grundlagen einer PowerPoint Präsentation
- Gestaltung von PowerPoint Präsentationen
- Zusammenfassung

EINLEITUNG

Präsentieren als Basiskompetenz



EINLEITUNG

Präsentieren als Basiskompetenz

- Kundenkontakt
- Auszubildender
- Studierende / Schüler
- Führungskraft
- Managementverantwortung

Immer wenn wir eine Idee von Mensch zu Mensch vermitteln wollen, halten wir eine Präsentation

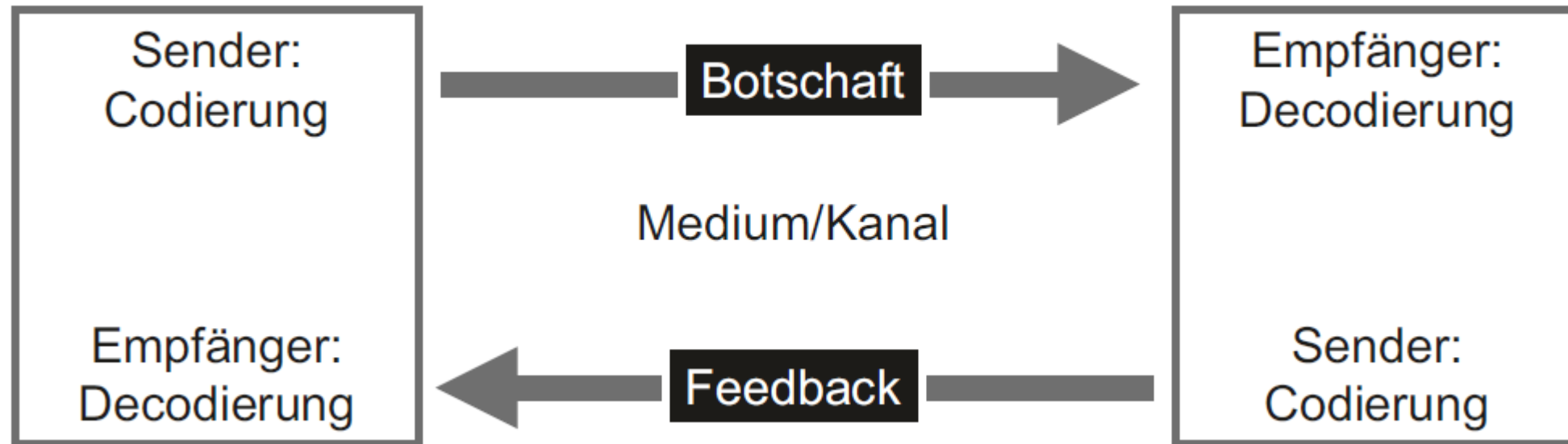
EINLEITUNG

Präsentieren als Basiskompetenz – Grundgesetze der Kommunikation

- Man kann nicht nicht kommunizieren.
- Jede Kommunikation hat einen Inhalts- und einen Beziehungsaspekt.
- Kommunikation ist immer Ursache und Wirkung.
- Menschliche Kommunikation bedient sich analoger und digitaler Modalitäten.
- Kommunikation ist symmetrisch oder komplementär.

EINLEITUNG

Präsentieren als Basiskompetenz – Psychologie



Die notwendige Voraussetzung für exzellentes Präsentieren besteht darin, einen Kanal zwischen Präsentator und Publikum zu öffnen und diesen während der gesamten Präsentation offen zu halten.

EINLEITUNG

Präsentieren als Basiskompetenz – Kommunikationskanal öffnen

- Authentizität schafft Sympathie, weil wir durch das Preisgeben von etwas Persönlichem menschlich wirken.
- Insbesondere das Preisgeben von Emotionen steigert das Sympathieempfinden unseres Publikums.
- Um authentisch zu agieren, eignet sich der Einsatz authentischer Sätze zu Beginn unserer Präsentation. Diese müssen echte, aktuelle Emotionen widerspiegeln.
- Auch wenn wir uns vor einer Präsentation unwohl oder unsicher fühlen, sollten wir uns niemals selbst schlecht machen. Wir sollten positive Emotionen betonen.

KERNFELDER DES PRÄSENTIERENS

Wie Authentizität (echt) zu Sympathie führt

- Begrüßung des Publikums mit einem Lächeln und Wertschätzung der Anwesenheit des Publikums
- Persönliche Vorstellung mit Namen und weiteren persönlichen Informationen
- Den Kommunikationskanal öffnen
- Einen authentischen, emotionsbasierten Satz formulieren
- Ein Nutzenversprechen abgeben
- Ein passendes inhaltliches Opening wählen

KERNFELDER DES PRÄSENTIERENS

Wertschätzung zeigen

- Wenn wir unserem Publikum Wertschätzung entgegenbringen, bekommen wir dafür Wertschätzung zurück.
- Wertschätzung richtet den Blick aktiv auf die positiven Eigenschaften anderer. Um sie zu erkennen, müssen wir den Blick für die Menschen in unserem Publikum schärfen.
- Wertschätzung kann auf drei Ebenen stattfinden: auf einer Verhaltens-, auf einer sprachlichen und einer körperlichen Ebene. Alle drei Ebenen fördern Wertschätzung, auch wenn sprachliche und körperliche Wertschätzung besonders stark sind.
- Das Ansprechen unserer Zuhörer mit Namen hat eine besonders wertschätzende Wirkung.

KERNFELDER DES PRÄSENTIERENS

Über-Unterordnungs-Verhältnisse bei Präsentationen

- „Jede Präsentation geht mit einer Rollenverteilung einher, die zu einem Über-Unterordnungs-Verhältnis führt, wobei der Präsentator dem Publikum übergeordnet ist.“
- „Diese Konstellation kann bei einzelnen Zuhörern zu emotionalen Widerständen führen. Um diese zu vermeiden, sollte unsere Präsentation für unsere Zuhörer möglichst nutzenstiftend sein, sodass sie eine Unterordnung leichter akzeptieren können.“
- „In Anlehnung an die Verhandlungsexperten Fisher und Shapiro sollten wir herausarbeiten, was wir mit unseren Zuhörern gemein haben, auf die Anerkennung ihres Expertenwissens setzen und erfüllende Rollen verteilen. So können wir unserem Publikum auf Augenhöhe begegnen.“

KERNFELDER DES PRÄSENTIERENS

Präsentationsatmosphäre

- Das Festlegen bestimmter Regeln erleichtert es uns, unsere Präsentationsziele zu erreichen.
- Beispiele hierfür sind die aktive Mitarbeiter und das aktive Zuhören unseres Publikums.
- Optimalerweise überzeugen wir unser Publikum davon, Smartphones und Tablets während unserer Präsentation in den Taschen zu lassen.

KERNFELDER DES PRÄSENTIERENS

Körpersprache



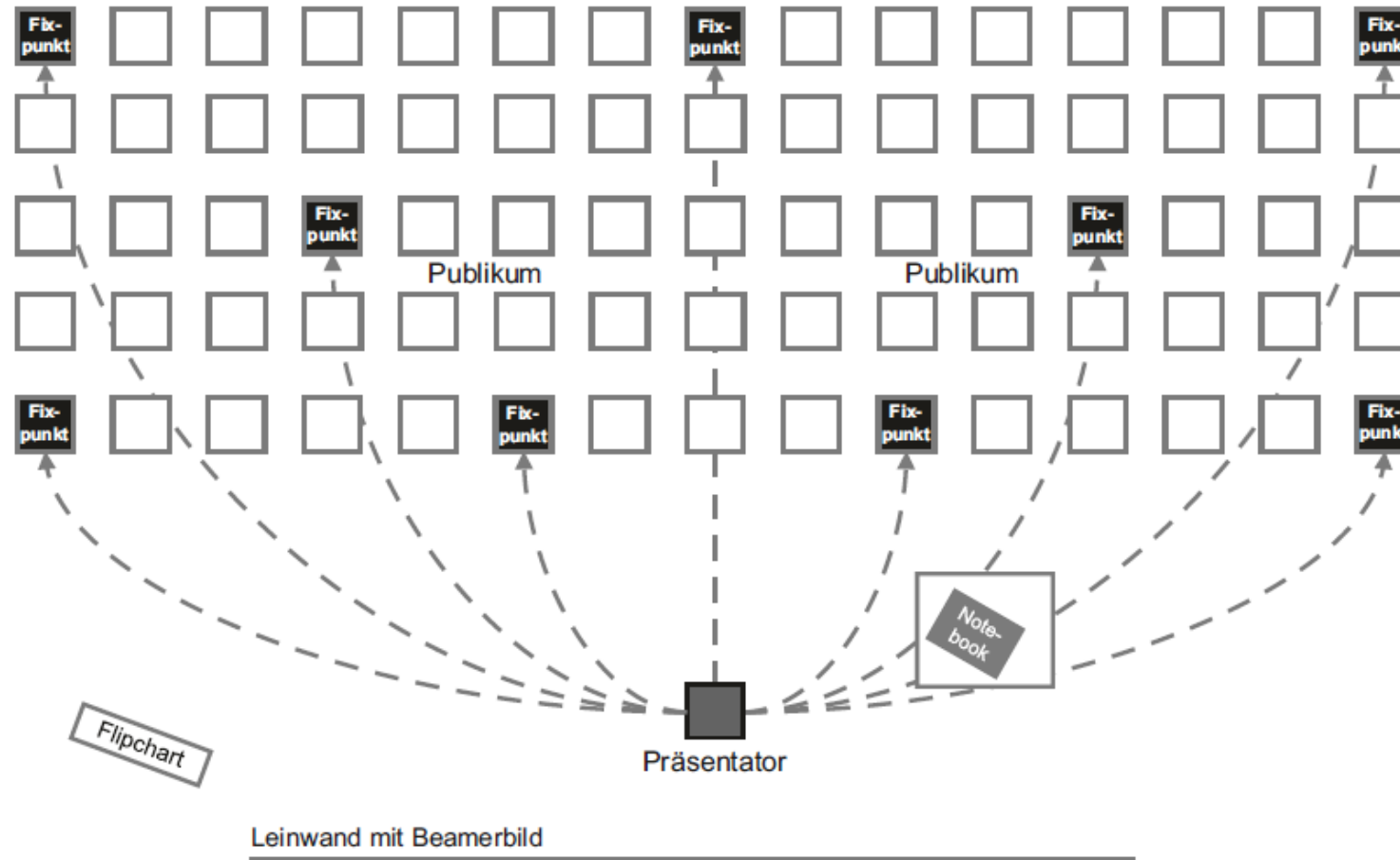
KERNFELDER DES PRÄSENTIERENS

Körpersprache

- „Die Hände gehören zu unseren wichtigsten Präsentationswerkzeugen. Sie sind in der Lage, unsere inhaltlichen Ausführungen verständnisfördernd zu untermalen.“
- „Beim Einsatz der Hände ist auf eine passende Grundhaltung, die vollständige Ausnutzung des Aktionsfensters sowie eindeutige Gesten zu achten.“
- „Wir sollten unsere Hände nicht hinter den Rücken nehmen, sie nicht in die Hosentaschen stecken und auch nichts in den Händen halten, was wir gerade nicht brauchen.“

KERNFELDER DES PRÄSENTIERENS

Blickkontakt



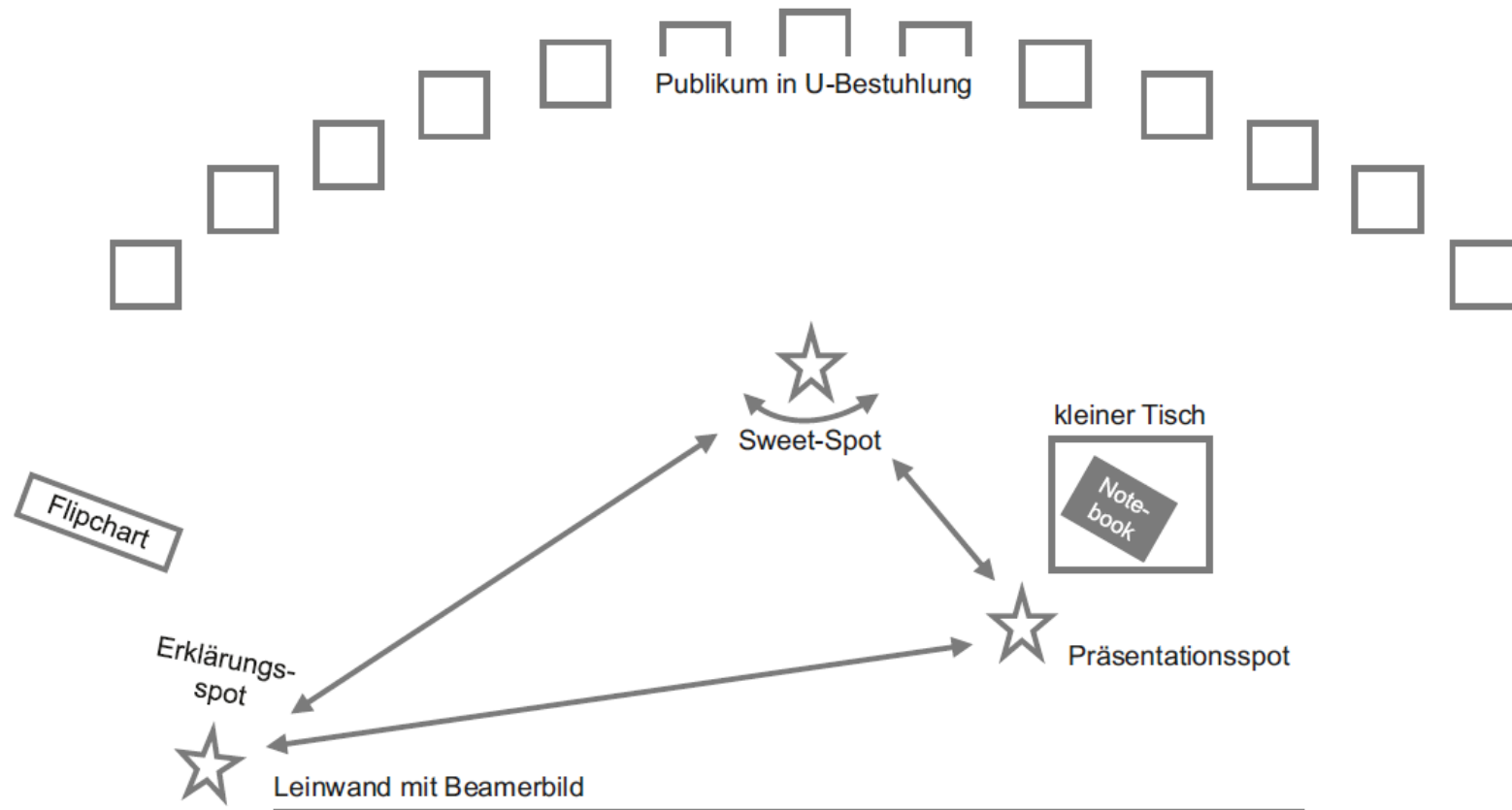
KERNFELDER DES PRÄSENTIERENS

Blickkontakt

- „Die Blicke unseres Publikums können uns beim Präsentieren verunsichern.“
- „Dennoch sollten wir den Blicken unserer Zuhörer nicht ausweichen, weil wir damit Unterwürfigkeit signalisieren.“
- „Optimalerweise schauen wir einem Zuhörer so lange in die Augen, bis etwas passiert, und gehen dann zum nächsten Zuhörer über. Nach Möglichkeit sollten wir den Blickkontakt auf diese Art mit unserem gesamten Publikum steuern.“

KERNFELDER DES PRÄSENTIERENS

Erklärungsspot



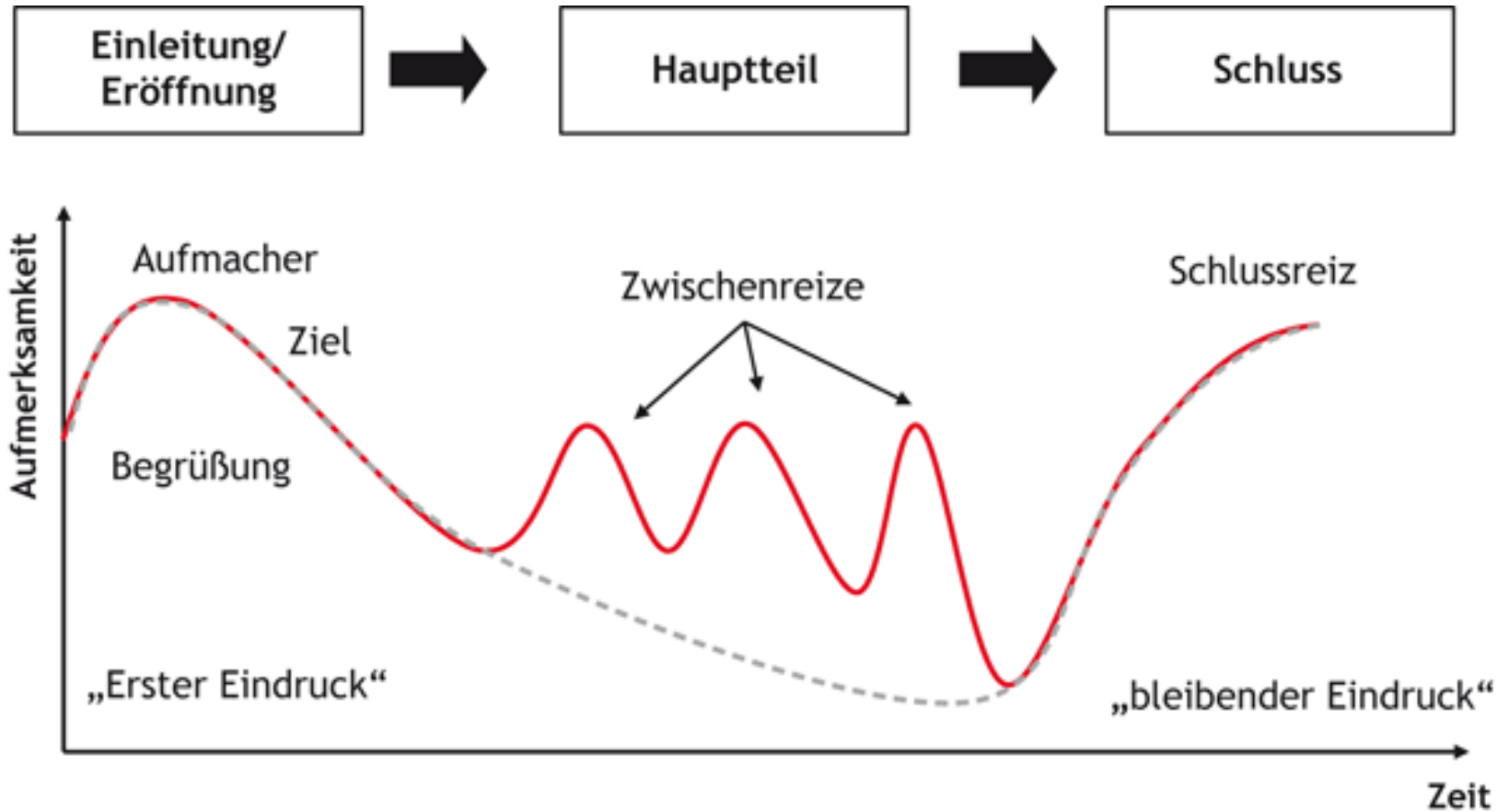
KERNFELDER DES PRÄSENTIERENS

Erklärungsspot

- „Beim Präsentieren befinden wir uns immer auf einer Bühne, auch wenn wir nicht zwingend erhöht stehen. Damit wir auf unserer Bühne möglichst überzeugend wirken können, müssen wir festlegen, wo wir beim Präsentieren stehen wollen.“
- „Auf unserer Bühne gibt es drei unterschiedliche Positionen oder Spots. Jeder Spot erfüllt eine eigene Funktion.“
- „Vom Präsentationsspot aus stellen wir unsere Folien vor, vom Erklärungsspot aus erläutern wir Details unserer Präsentation, und vom Sweet Spot aus gehen wir in die direkte und ungestörte Interaktion mit unserem Publikum.“

KERNFELDER DES PRÄSENTIERENS

Aufmerksamkeitsspanne



KERNFELDER DES PRÄSENTIERENS

Aufmerksamkeitsspanne

- „Die Aufmerksamkeit unseres Publikums ist eine begrenzte Ressource. Wir sollten unsere Präsentation daher so planen, dass sich die Aufmerksamkeit durch Pausen immer wieder regenerieren kann.“
- „Die Augen unserer Zuhörer geben uns verlässlich Auskunft über ihren Aufmerksamkeitsgrad und weisen uns damit darauf hin, wann wir über den Einsatz von Dynamik und Interaktion versuchen sollten, die Aufmerksamkeit wieder zu steigern.“
- „Anzeichen von schwindender oder bereits geschwundener Aufmerksamkeit sind hängende Augenlider, ein trüber, unfokussierter Blick und ein langsamer Lidschlag.“

WERKZEUGE DES PRÄSENTIERENS

- Whiteboard
- Overheadprojektor
- Pinnwand
- Tafel
- Flipchart
- Handouts/Arbeitsblätter
- PowerPoint

GRUNDLAGEN EINER PRÄSENTATION

PowerPoint

- Roter Faden
- Sprechen
- Bilder und Text
- Abschluss

GRUNDLAGEN EINER PRÄSENTATION

PowerPoint - Empfohlene Struktur – Roter Faden

- Damit unser Publikum dem roten Faden unserer Präsentation folgen kann und nicht inhaltlich verloren geht, sollten wir zu Beginn unsere Agenda vorstellen und immer wieder auf sie zurückkommen.
- Die Agenda sollte stringent auf das Ziel unserer Präsentation hinauslaufen, das sich aus unserem motivorientierten Nutzenversprechen ergibt.
- Bevor wir uns an die Erstellung unserer Präsentationsfolien machen, sollten wir die generelle Struktur der Präsentation einmal aufzeichnen – sei es auf einem Blatt Papier, einem Flipchart oder in einer Mind-Map-Software.
- Unser Gehirn ist eine Assoziationsmaschine. Daher neigen die meisten Menschen dazu, vom Thema abzuschweifen. Wir sollten uns daher sehr darauf konzentrieren, unsere einmal erarbeitete Struktur während der Präsentation auch einzuhalten.

GRUNDLAGEN EINER PRÄSENTATION

PowerPoint - Empfohlene Struktur – Sprechen

- Langsames Sprechen wirkt schnell einschläfernd, sodass der Kanal zum Publikum zusammenbrechen kann. Schnelles Sprechen hingegen ist nicht so schlimm, wie häufig behauptet wird, denn es verkörpert vor allem Dynamik.
- Entscheidend für das Verständnis unserer Ausführungen sind die richtigen Sprechpausen. Sie geben unserem Publikum Zeit, damit sich aus unseren Gedanken in ihren Köpfen Bilder formen können.
- Besonders wichtig sind Pausen nach unseren Schlüsselbegriffen, die sogenannten Staupausen, sowie Pausen zwischen unseren Folien. Letztere schaffen Raum, um etwaige Unklarheiten zu beseitigen, und dafür, dass sich das Aufmerksamkeitsreservoir unseres Publikums wieder etwas füllen kann.

GRUNDLAGEN EINER PRÄSENTATION

PowerPoint - Empfohlene Struktur – Bilder und Text

- Menschen können grundsätzlich besser in konkreten als in abstrakten Dimensionen denken. Das sollten wir bei unserer Foliengestaltung berücksichtigen und unsere Aussagen durch Bilder unterstützen.
- Es gibt verschiedene Arten von Bildern: Fotos, Screenshots, Cliparts, Diagramme, Schaubilder oder Tabellen. Um sie vollständig verständlich zu machen, müssen wir sie mehr oder weniger intensiv durch Text unterlegen.
- Neben Einzelbildern eignen sich auch Filme in Form von Clips oder Videoausschnitten, um Inhalte konkret und leicht vorstellbar zu vermitteln.

GRUNDLAGEN EINER PRÄSENTATION

PowerPoint - Empfohlene Struktur – Abschluss

- Nicht nur der erste Eindruck bleibt unserem Publikum besonders im Gedächtnis, sondern auch der letzte. Daher ist es wichtig, einen überzeugenden Präsentationsabschluss zu finden.
- Zum Ende unserer Präsentation sollten wir unsere wichtigsten drei bis fünf Gedanken und Erkenntnisse noch einmal zusammenfassen.
- Das motivorientierte Nutzenversprechen, das wir zu Beginn unserer Präsentation abgegeben haben, sollten wir am Ende aufgreifen und überprüfen, ob wir es auch erfüllen konnten.
- Den Abschluss unserer Präsentation bildet unser starker letzter Satz: ein Apell, der unser Publikum animieren soll, unsere Idee anzuwenden oder weiterzutragen.

- Bringen Sie eine klare Struktur in Ihre Präsentation, holen Sie alle Zuhörenden ab.
- Achten Sie auf Compare Design und saubere Folien Gestaltung.
- Lassen Sie Ihre Arbeit hinsichtlich Rechtschreibung und Zeichensetzung gegenlesen Fehlerfreiheit ist ein Muss.
- Zitationen / Quellen von Bildern sind direkt (soweit notwendig) der Folie anzugeben.
- Hinterfragen Sie jedes Bild und jeden ganzen Satz hinsichtlich derer Notwendigkeit.
- In Ihren Arbeiten finden sich nur zuvor erklärte Anglizismen oder keine.

- Die Bewertung Ihrer Präsentationsleistung erfolgt in der Regel im Nachhinein und weitestgehend auf Basis subjektiver Maßstäbe. Berücksichtigen Sie dies bei Ihrer Präsentationsplanung.
- Formulieren Sie Ihre authentischen, emotionalen Sätze immer positiv. Machen Sie sich niemals selbst schlecht.
- Wählen Sie rollentypische Kleidung (in Ihrem Kolloquium auch gerne Hemd/Anzug)
- Üben Sie Ihre Präsentation frei zusprechen und achten Sie auf Augenkontakt, sowie die den vorgegebenen Zeitslot.

REGELN FÜR DIESE SEMINAR PRÄSENTATION

- Präsentationslänge 10 min
- Diskussion 5 min
- Sprache Deutsch/Englisch
- Keine Quellen
- Präsentation via PowerPoint / PDF
- Freies Sprechen
- Format der Hochschule ist gewünscht