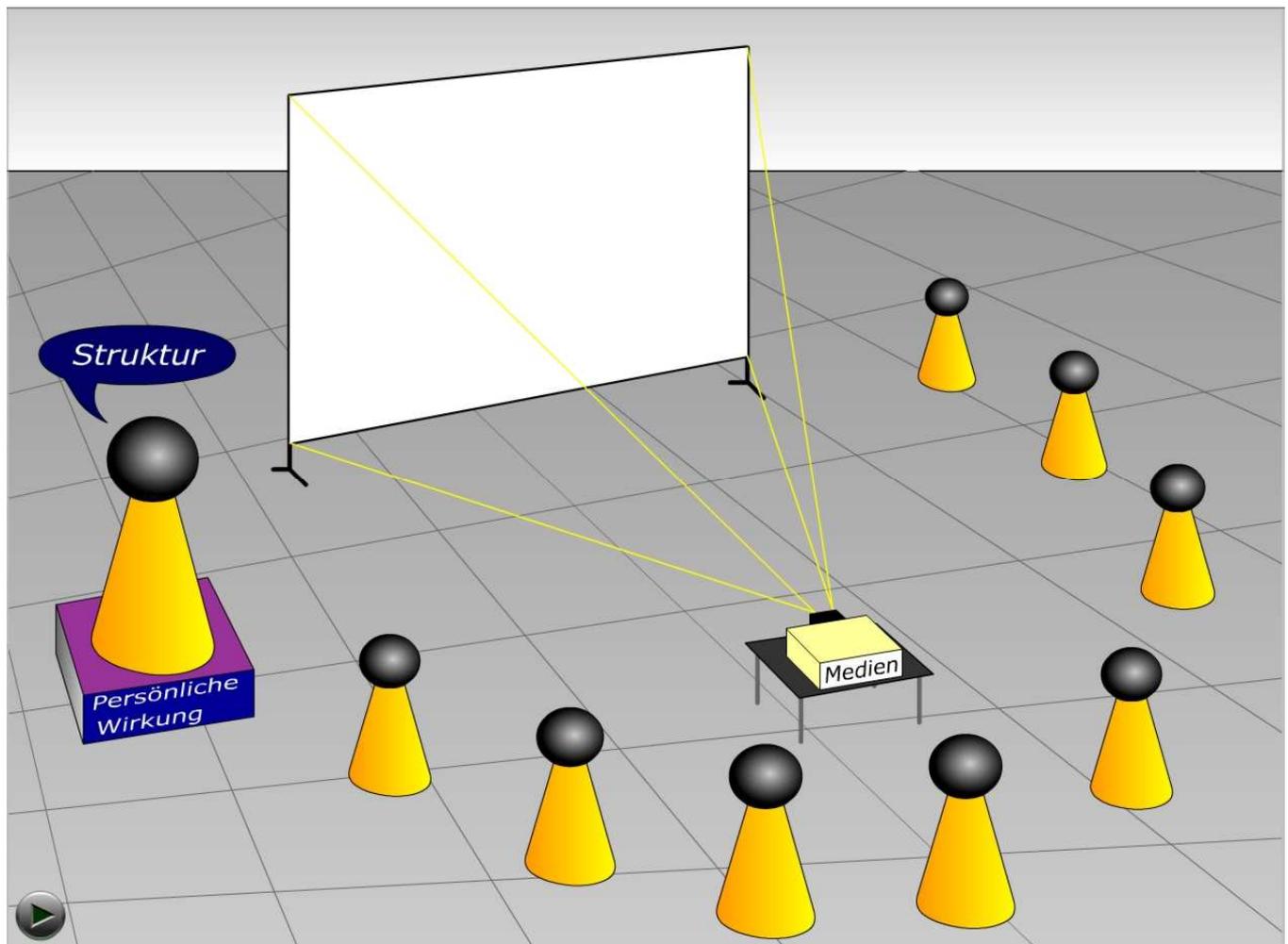
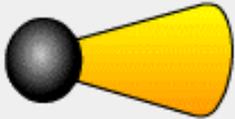
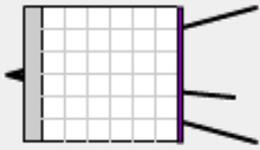
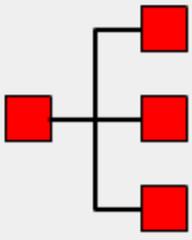
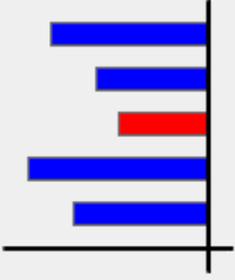
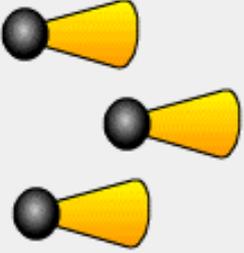


HANDBUCH PRÄSENTATIONSTECHNIK



Autor:
Dr. Manfred Litzlbauer MBA
www.litzlbauer.at
manfred.litzlbauer@energieag.at

DIE PRÄSENTATIONSMATRIX

	 Persönliche Wirkung	 Medien	 Struktur	 Visualisierung	 Publikum
D E N K E N	Presenter State	Regie	Lernen	Information	Charaktäre
	Energie Level	Drehbuch	Verkauf	Analogien	Konstruktivismus
	Konzentration	Dramaturgie	Entscheidung	Differenzierung	Metaphern
H A N D E L N	Bühne	PowerPoint	4MAT System	Chart Design	Kurz vorher
	Kleidung	Flip - Chart	Nested Loops	Chart Forms	Die ersten 5 sec
	Auftreten	OHP	S.C.Q.A.	Animation	Gruppenstatus
I N T E R A K T I O N	Sprache	Synchronisation	Chunking	Ereignis / Pointe	Rapport
	Stimme	Multimedia	Linear	Manipulation	Fragen & Antwort
	Non - Verbal	Samples	Hyperlink	Anker	Kommunikation

PRESENTER STATE



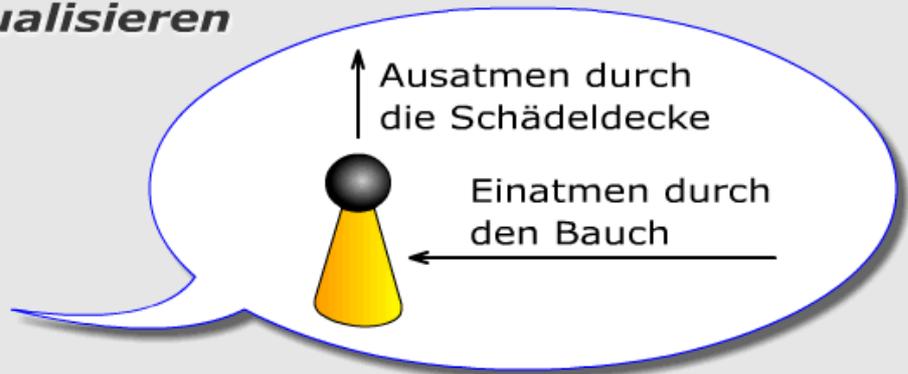
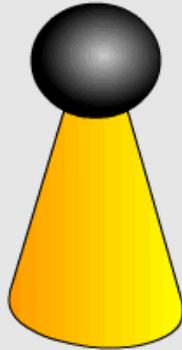
Eine Präsentation ist eine Arbeit wie viele andere. Für die Qualität ist unter anderem auch die Konzentrationsfähigkeit des Präsentators ausschlaggebend. Der Präsentator muss sich mit seiner gesamten Energie auf das Hier und Jetzt konzentrieren. Störende Gedanken an Freizeit, Familie, Beruf müssen hinten gehalten werden. Ein „Breake“ von der Außenwelt ist erforderlich. Es ist günstig, deutlich vor Beginn einer Präsentation im Raum anwesend zu sein, den Atem zu beruhigen und eine lockere Haltung anzunehmen. Der Fokus der Aufmerksamkeit soll nur mehr im Raum sein und auf die Teilnehmer und auf sich selber gerichtet sein.

Der Präsentator ist für die Gestaltung des Raumes verantwortlich. Positive Anker (Urlaubsfilm am Notebook, Musik, etc.) können verwendet werden. Der „weiche“ Blick (siehe „Das Glasperlenspiel“) bringt zusätzliche Information und vereint den Präsentator mit Medien, Zuschauer und Raum.

Notizen

ENERGIE LEVEL

A) Atem visualisieren



B) Tigerkralle

1. Finger spreizen und nach aussen drücken
2. Finger einklappen
3. Finger schließen
4. Daumen drauflegen (=Faust)

Mit beiden Händen - schnell wiederholen

Audio - Video



Text



Fragen



Im esoterischen Kontext wird der Begriff der Energie immer wieder verwendet. Im alltäglichen Rahmen bedeutet das soviel wie Kraft, Power, Bewusstsein, usw. - sicher alles Fähigkeiten, die ein Präsentator während einer Präsentation und vor allem zu Beginn abrufen können muss. Es gibt zwei gute Übungen um den eigenen Energiestatus anzuheben.

A) Atem visualisieren:

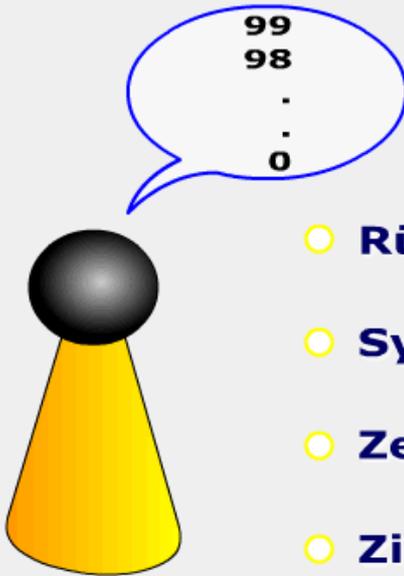
Dazu stellt man sich vor seinem geistigen Auge vor, dass der Atem durch den Bauch einströmt und beim Ausatmen über den Kopf sowie durch einen Schornstein über die Schädeldecke nach oben fließt. Diese Übung entstammt dem autogenen Training und führt zu einer besseren Durchblutung des Gehirns.

B) Die Tigerkralle:

Ebenso nach esoterischer Lehre geht man davon aus, dass die Hände das größte Energieventil sind. Mit dieser Übung wird die Finger- und Armmuskulatur angeregt und wirkt dadurch sehr entspannend. Die Übung eignet sich vor Beginn der Präsentation „unter der Bank“.

Notizen

KONZENTRATION



- Rückwärtszählen von 99 - 0
- Synchron mit der Atmung
- Zehnerstelle=EIN, Einerstelle=AUS
- Ziffern mit Atem nachzeichnen
- So langsam als möglich

Audio - Video ▲

Text ▲

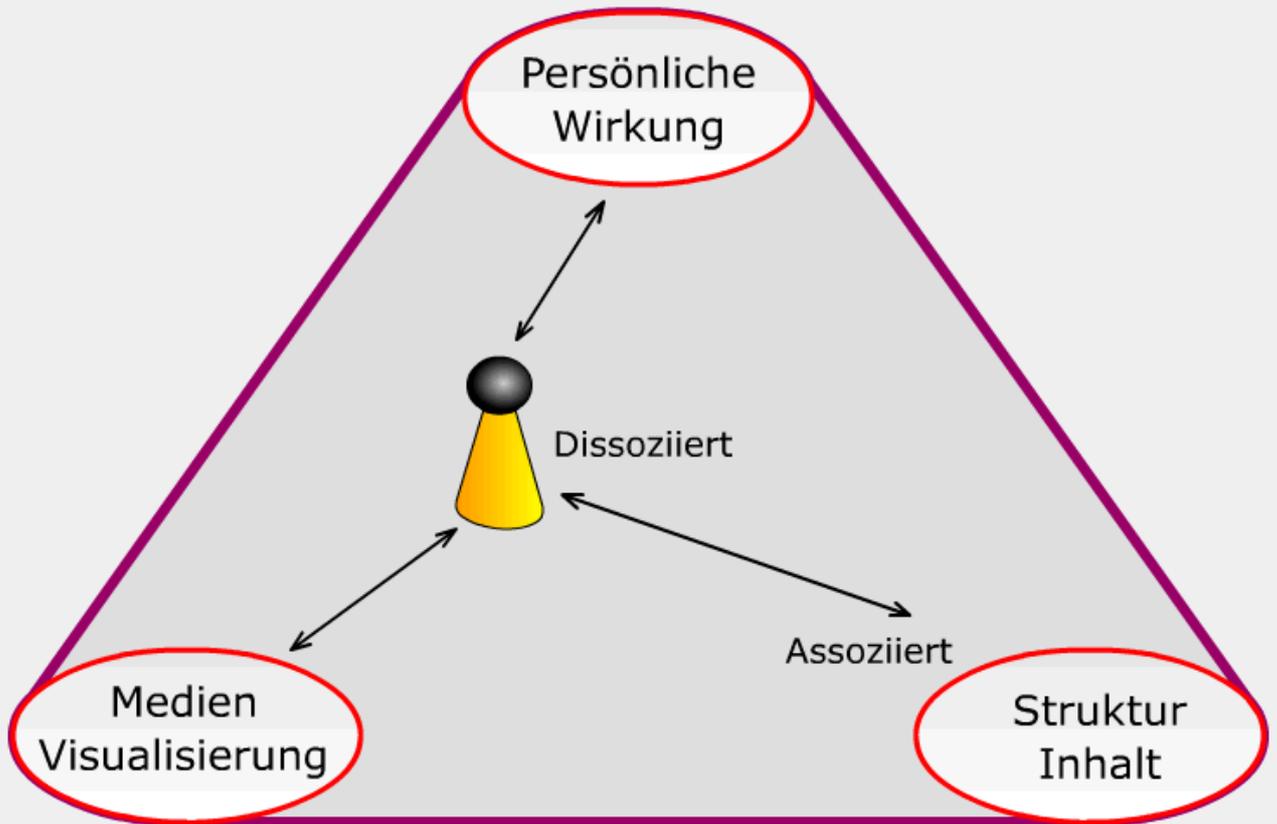
Fragen ▲

Die Aufgabe eines Präsentators ist sehr komplex. Es erfordert daher ein Höchstmaß an Konzentration. Es wird ohnehin vorausgesetzt, dass eine Präsentation gut vorbereitet ist. Wiederholungen – auch geistige – sind vor Beginn einer Präsentation nicht günstig, sogar sinnlos. Wichtiger ist sich von seiner Umwelt abzukoppeln und sich wirklich auf die Arbeit zu konzentrieren. Es gibt dazu viele Konzentrationsübungen. Eine die auch „unerkannt“ gemacht werden kann, ist das Rückwärtszählen.

Man beginnt z. B. bei der Zahl 99 und zählt mit jedem Atemzug um eine Ziffer zurück bis nach 0. Während des Zählens zeichnet man mit dem Atem die Ziffern in die Luft. Bei 67 den Sechser beim Einatmen und den Siebener beim Ausatmen. Sollte man die Konzentration verlieren – da kommt man ja schnell drauf – zählt man an der nächsten Zahl wieder weiter.

Notizen

REGIE



Audio - Video



Text



Fragen

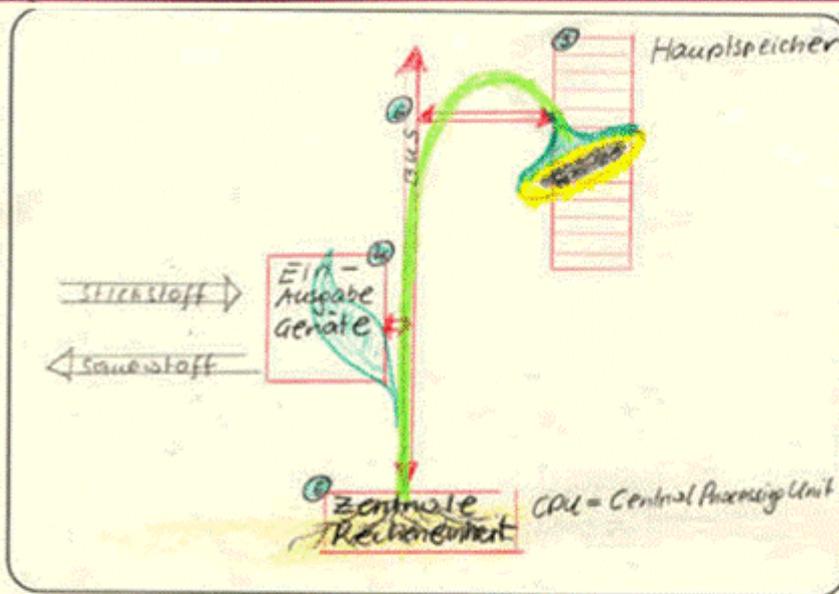


Sicherlich steht der Präsentator im Mittelpunkt. Dies aber nicht nur sprichwörtlich. Der Präsentator hat in seiner Rolle die Regie über alle Vorgänge während einer Präsentation zu führen. Dazu gehört die Fähigkeit die Medien bedienen und steuern zu können, also das Notebook mit Powerpoint in Kombination mit dem Beamer, ev. eine Soundanlage sowie Flip-Charts und Pinnwände. Zur gleichen Zeit hat der Präsentator auf die Struktur und auf den Inhalt zu achten. Gerade die Struktur ist ein wichtiges Instrument zur Zielerreichung einer Präsentation. Beinahe noch wichtiger ist die persönliche Wirkung. Oftmals ist der Inhalt nach kurzer Zeit vergessen, das Publikum erinnert sich aber noch lange Zeit an den Präsentator.

Bildlich könnte man sich vorstellen, dass der Präsentator „ICH“ im Zentrum steht und die wesentlichen Komponenten wie persönliche Wirkung, Mediensteuerung und Struktur koordiniert. Dazu wiederum ist es erforderlich, dass der Präsentator zwei mentale Zustände einnehmen kann. Im dissoziierten State, also aus der Vogelperspektive ist er in der Lage die Systeme inkl. sich selber zu steuern. Im assoziierten Zustand ist man in der Lage zu fühlen und zu erleben.

Notizen

Hauptkomponenten eines Rechners



Lernziel:

Der Lerner kennt die elementaren Bestandteile eines Rechners

Allgemeine Beschreibung:

Ausgehend vom Einstufiges Bild (Lagerplatz) wird auf den Anker-Sonnenblume gezoomt. In die vergrößerte Sonnenblume werden dann die einzelnen Komponenten projiziert.

M: MALORY A: AKILEGNA

VORGANG	GRAFIK/BILD	SPRACHE/TON	FRAGEN
① Einstieg	Lagerplatz mit AKILEGNA/MALORY (von diffus → klar)	Musik: Dauer: gleich mit Grafik aufbau ca:	① Welches sind die Hauptkomponenten eines Rechners? <input checked="" type="checkbox"/> Mouse <input checked="" type="checkbox"/> CPU <input checked="" type="checkbox"/> Stromversorgung <input checked="" type="checkbox"/> Bus <input checked="" type="checkbox"/> Hauptspeicher <input checked="" type="checkbox"/> Hauptschalter <input checked="" type="checkbox"/> Bildschirm <input checked="" type="checkbox"/> Ein-/Ausgabegeräte
② Überleitung zur Sonnenblume	Lagerplatz wird durch Sonnenblume überblendet. Sonnenblume ist schauf. AKI und MAL sind am Bildschirm.	M: Die wollest mir doch die Natur zeigen? A: Ja, Schau Dir einmal diese Sonnenblume an.	

Audio - Video

Text

Fragen

Notizen

Der Erfolg einer Präsentation hängt fast ausschließlich von einer guten Problemanalyse und von einer professionellen Vorbereitung ab.

Ein gutes Instrument zur Vorbereitung von Präsentationen ist das Drehbuch. Ein Drehbuch für Präsentationen ist ähnlich einer Vorlage für einen Videofilm oder für ein Lernprogramm gestaltet. Es enthält die Hauptthemen, von denen jedes wie folgt strukturiert ist:

a) Vorgang:

ist ein einzelner Schritt, mit dem das Gesamtthema bearbeitet wird.

b) Visualisierung:

Zu dem jeweiligen Vorgang gehörende Bilder, Powerpoints oder Flip-Charts.

c) Sprache:

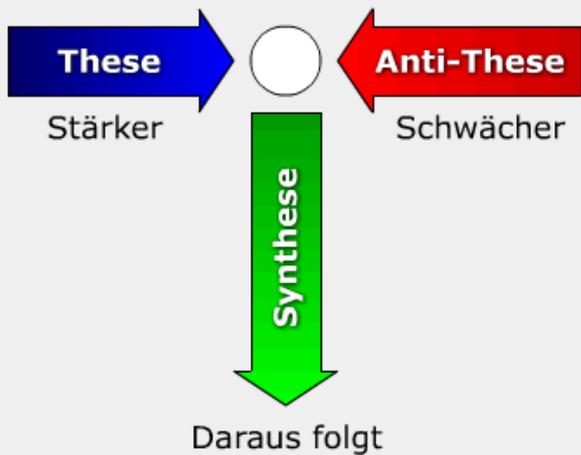
Hier sind einige prägnante Sätze und Wörter vorgegeben – müssen auswendig gelernt werden.

d) Fragen:

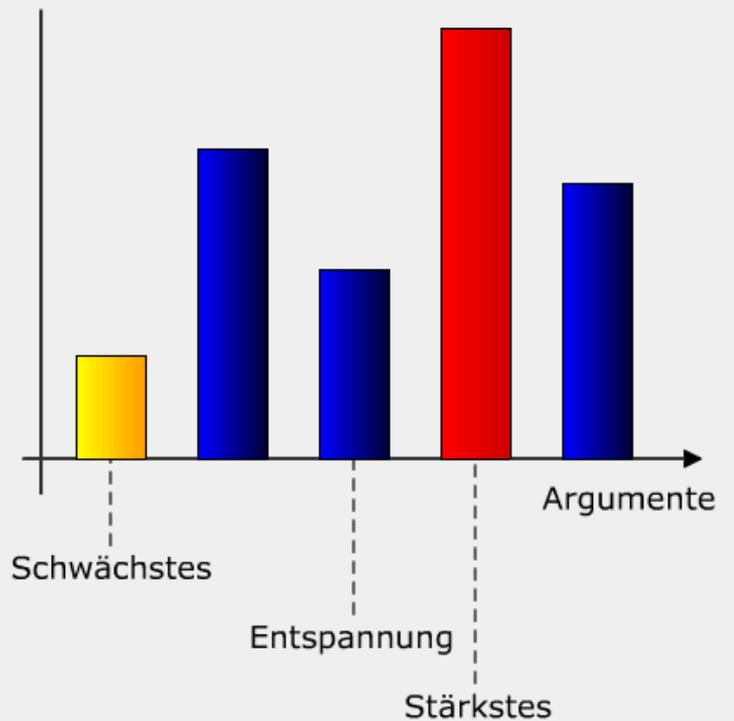
Der Präsentator überlegt sich mögliche Fragen, die vom Publikum kommen, damit diese dramaturgisch eingebaut werden können.

DRAMATURGIE

Thesen Modell



Steigernde Reihe



Audio - Video



Text



Fragen



Kein Mensch mag langweilige Präsentationen. Im Kontext von Fernsehen und höchst anspruchsvoll produzierten Kinofilmen hat die Dramaturgie einer Präsentation höchste Konkurrenz. Für Businesspräsentationen eignen sich unter anderem folgende zwei Modelle:

a) Das Thesenmodell:

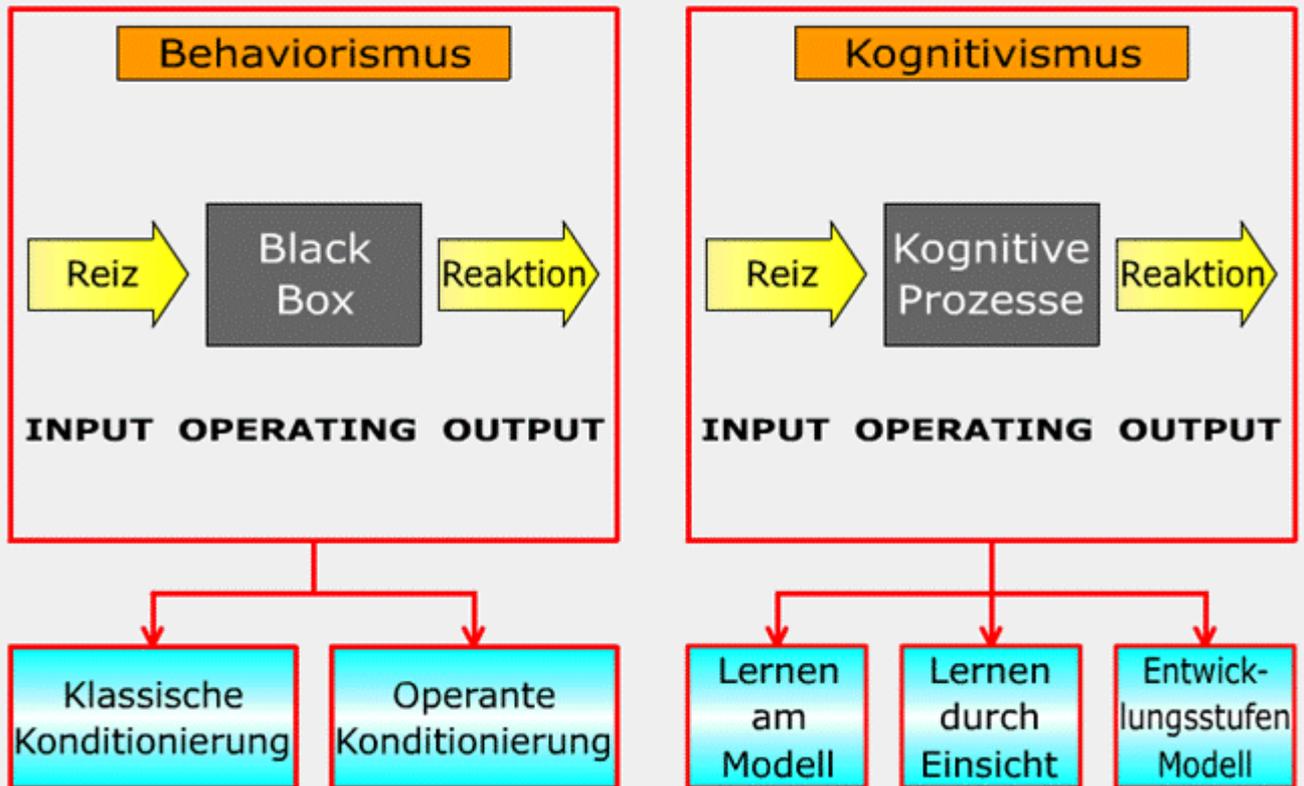
Der Präsentator beginnt mit der stärkeren These, so als ob dies die Einzige wäre. Das Publikum ist nicht zufrieden – hat ja keine Wahl. Daher bringt der Präsentator eine Antithese, sodass bereits eine Wahlmöglichkeit ist. Letztendlich sind beide nicht zufriedenstellend und man kommt auf die Lösung in Form einer Synthese.

b) Die steigernde Reihe:

Der Präsentator beginnt mit dem schwächsten Argument, gefolgt von einem ziemlich starken, dann kommt wieder ein „langweiliges“. Erst jetzt kommt das stärkste Hauptargument, abgeschlossen mit einem weniger wichtigen Thema.

Notizen

Psychologie des Lernens



Audio - Video

Text

Fragen

Für die Durchführung von Lernpräsentationen ist der Präsentator (Lehrer) verpflichtet sich mit dem Thema der Lernpsychologie auseinander zu setzen. Im wissenschaftlichen Verlauf haben sich zwei Strömungen herauskristallisiert. Der Behaviorismus in den 50iger Jahren und der Kognitivismus in neuerer Zeit.

- a) Beim Behaviorismus geht man von einem Reiz, der auf eine Black Box wirkt aus, der dann eine Reaktion von eben dieser erzeugt. Dieses Modell wurde an vielen Tierversuchen bestätigt und funktioniert auch bei der menschlichen Psyche, ist aber nicht das humanistische Lernmodell.
- b) Beim Kognitivismus gibt es ebenfalls Reiz und Reaktion. Die Black Box ist aber ein Prozess (also lernen) und die Outputs verändern sich nicht nur aufgrund des Reizes. Der Lehrer muss sich also auch mit der Seele des Schülers auseinandersetzen.

Einen großen Beitrag zum Lernen hat Gregory Bateson in Form der logischen Ebenen des Lernens von Lernen 0 bis Lernen III geliefert.

Notizen

Werbung

Strategie

Vormachen



Je attraktiver die Modellperson umso wirksamer.

Konsequenzen



- Sozialisation
- Lebensgeschichte
- Bedürfnisse

Assoziationen



Signale sind umso stärker je intensiver die verbundenen Gefühle sind.

Klassische Konditionierung

Audio - Video

Text

Fragen

Werbepäsentationen sind wahrscheinlich die perfektesten Darstellungen – haben auch das meiste Geld zur Verfügung. Im Grunde verlaufen Werbungen immer nach derselben Strategie. Entweder durch Vormachen, Konsequenzen oder Assoziationen.

a) Vormachen:

Menschen haben die Eigenschaft des „Nachahmens“. Also man möchte so sein wie ein Vorbild. Die Werbung benötigt daher allgemein bekannte Vorbilder. Diese werden vielfach aus dem Sport- und Schauspielermilieu rekrutiert. Je attraktiver die Modellperson umso wirksamer.

b) Konsequenzen:

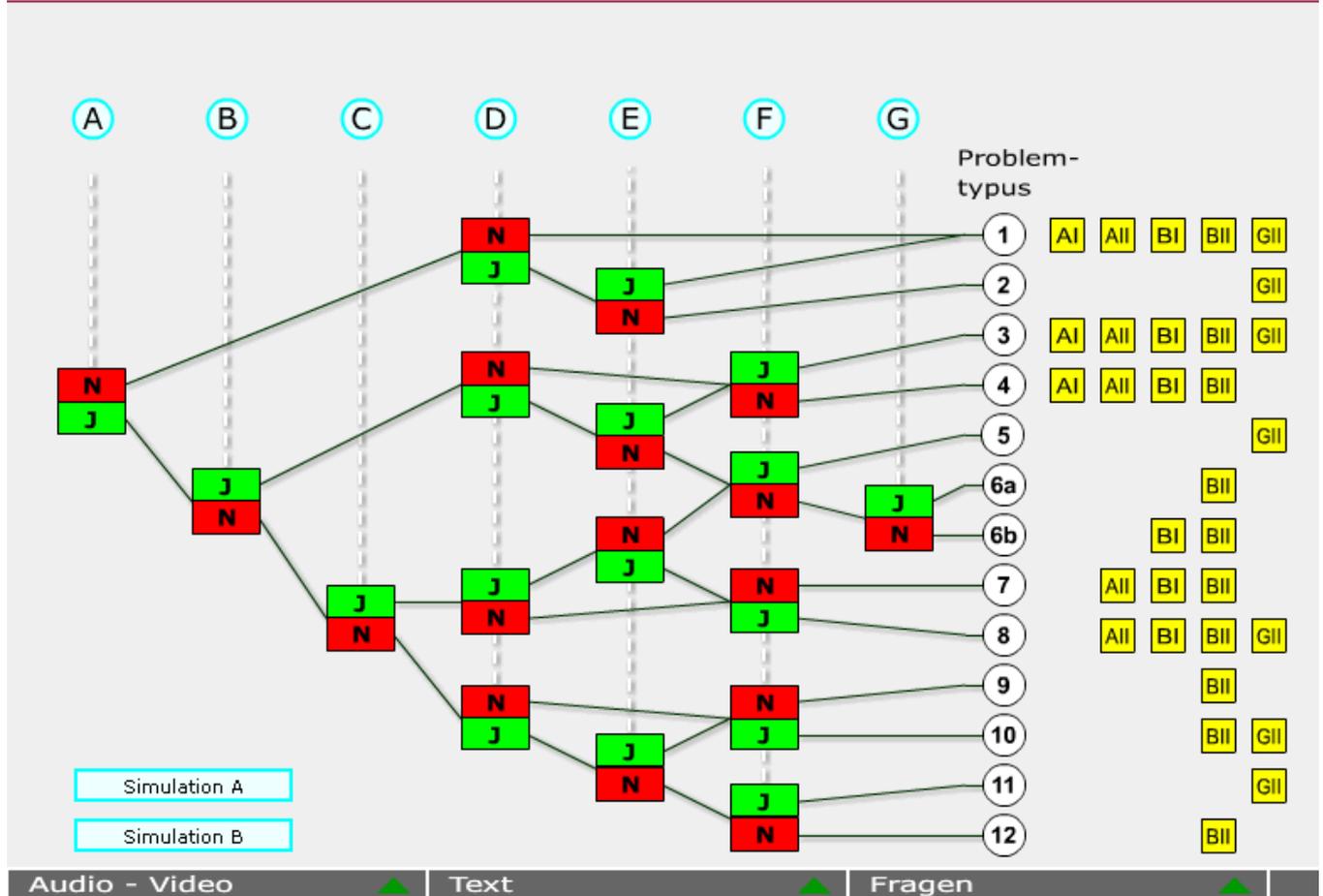
Menschen sind lernfähig und müssen nicht alles am eigenen Leib verspürt haben, sondern die Präsentation einer Konsequenz für ein bestimmtes Verhalten kann schon zu einer Verhaltensänderung führen. WENN – DANN

c) Assoziationen:

Hier wird mit dem Modell der „Klassischen Konditionierung“ nach Pavlov gearbeitet. Hauptsächlich wird der unbewusste und instinktive Bereich des Menschen angesprochen. Die Hälfte der Menschheit (Männer) lassen sich von der anderen Hälfte (Frauen) gut manipulieren.

Notizen

Vroom Yetton

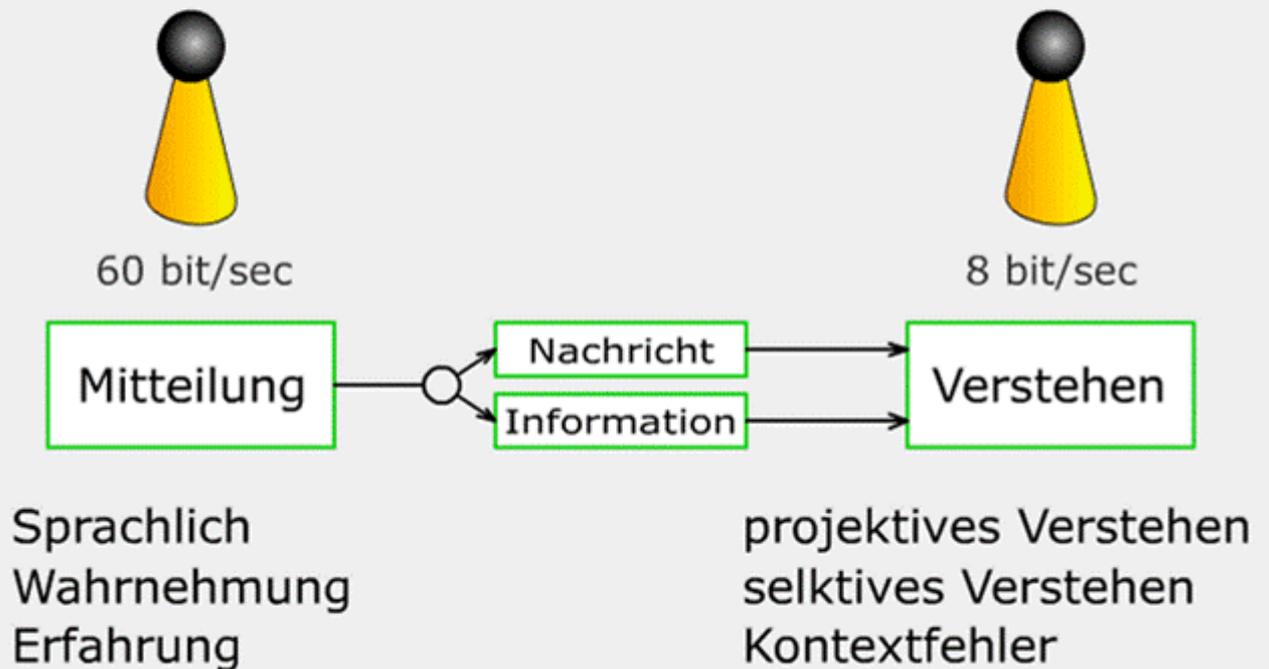


Viele Präsentationen, gerade im Businessbereich, werden veranstaltet um vom Publikum eine Entscheidung zu bekommen (siehe Präsentationen beim Vorstand/Eigentümer/Kunden). Entscheidungen werden von Menschen nach inneren Maßstäben getroffen. Diese sind für einen Außenstehenden meist nicht oder nur sehr schwer zugänglich. Die amerikanischen Wissenschaftler Vroom/Yetton haben ein Modell entwickelt, das eine stufenweise Entscheidung vorbereitet. Dazu gehören:

- A) **Qualität**
Hat die Entscheidung einen qualitativen Hintergrund?
- B) **Information**
Habe ich genug Information?
- C) **Struktur**
Ist das Problem strukturiert oder komplex?
- D) **Notwendigkeit**
Ist die Akzeptanz durch Notwendigkeit bestimmt?
- E) **Wahrscheinlichkeit**
Wie wahrscheinlich ist die Akzeptanz?
- F) **Zielübereinstimmung**
Stimmen interne (ICH) und Org.ziele überein?
- G) **Konflikt**
Würde diese Entscheidung zu einem Konflikt führen?

Notizen

Information



Audio - Video

Text

Fragen

Vordergründiges Ziel jeder Präsentation ist die Bereitstellung und Weitergabe von Informationen. Eine Mitteilung – meist in sprachlicher Form – hat eine Informationsdichte von 60 Bit pro Sekunde. Damit werden Sprache, Wahrnehmungen und Erfahrungen transportiert. Eine Mitteilung selber kann als Nachricht oder als Information vorkommen. Von einer Information spricht man dann, wenn dadurch im System des Empfängers eine „Veränderung“ passiert. Man hat also was Neues erfahren und ändert möglicherweise sein Denken und Verhalten. Eine Nachricht ist ebenfalls eine Mitteilung, die allerdings zu keiner Veränderung mehr führt, weil diese schon bekannt ist. Eine Mitteilung, die man über die Radionachrichten erhält, könnte beides sein. Bei den 7:00 Uhr Nachrichten erfährt man z. B. „LASK gewinnt 1:0“ = eine Information, um 8:00 Uhr hört man dasselbe wieder = eine Nachricht.

Der Präsentator muss sich über die Verständlichkeit Gedanken machen. Verständlichmacher sind: Einfachheit, Gliederung, Prägnanz und Stimulanz.

Notizen

ANALOGIEN

ANALOGIE

Ähnliche > **Struktur
Form
Farbe
Gestalt
Hintergrund** > führt zu Analogie

Symbol:    

Pictogramm:    

Wortbild:    

Karikatur:    

ANALOGIE (top image) → **BEGRIFF** (bottom image)

Audio - Video  Text  Fragen 

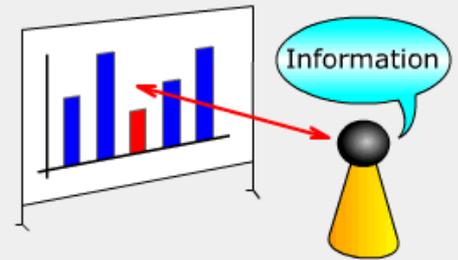
Sehr häufig stehen Präsentatoren vor der Aufgabe schwierige Inhalte zu präsentieren. Auch wenn diese nicht so schwierig sein sollten, ist das Publikum immer noch nicht verpflichtet, diese zu verstehen. Gerne wird dabei auf die Technik der Analogien zurückgegriffen. Mittels einer Analogie wird ein Begriff über einen Stellvertreterbegriff erklärt. Die Zusammenhänge müssen „ähnlich“ sein. Also ähnlich in Struktur, Form, Farbe, Gestalt oder Hintergrund. Analogien können speziell konstruiert werden oder sind allgemein bekannt. Ausprägungen von Analogien sind:

- a) **Symbol**
Ein Panda Bär steht für den Tierschutz.
- b) **Pictogramm**
Gelbes Quadrat mit schwarzen Segmenten steht für Radioaktivität.
- c) **Wortbild**
Der Schriftzug IBM führt sofort zu einer bekannten Computermarke und zu sonst nichts.
- d) **Karikatur**
Persönliche Merkmale werden überproportional stark herausgezeichnet.

Notizen

DIFFERENZIERUNG

Ein Präsentator hat für das Publikum MITTEILUNGEN. Diese werden als DATEN vermittelt. Der BEOBACHTER entscheidet über INFORMATION oder NACHRICHT. Nur dasjenige ist eine Information, was eine DIFFERENZ darstellt. Dies verändert die neuronale STRUKTUR und wird leichter GEMERKT.



1 Alle Folien haben das gleiche Design. CD = Corporate Design



2 Jede Folie soll sich maximal von den anderen unterscheiden



3 Die eigene Präsentation soll sich maximal von Präsentationen Anderer unterscheiden

- Querformat ↔ Hochformat
- Animiert ↔ Statisch
- Farbig ↔ Schwarz - weiß
- Viele Folien ↔ Wenige Folien

Audio - Video



Text



Fragen



Präsentatoren sind höchst daran interessiert, dass sich das Publikum möglichst viel merkt. Eine Powerpoint-Folienshow mit 120 Sheets in 40 Minuten führt dazu, dass sich das Publikum meist gar nichts merkt. An eine Präsentation werden also folgende Anforderungen gestellt:

1. Corporate Design Regel:

Die Folien müssen, sofern in einem Unternehmen CD-Richtlinien vorhanden sind, diesen absolut entsprechen.

2. Differenzierung der Folien:

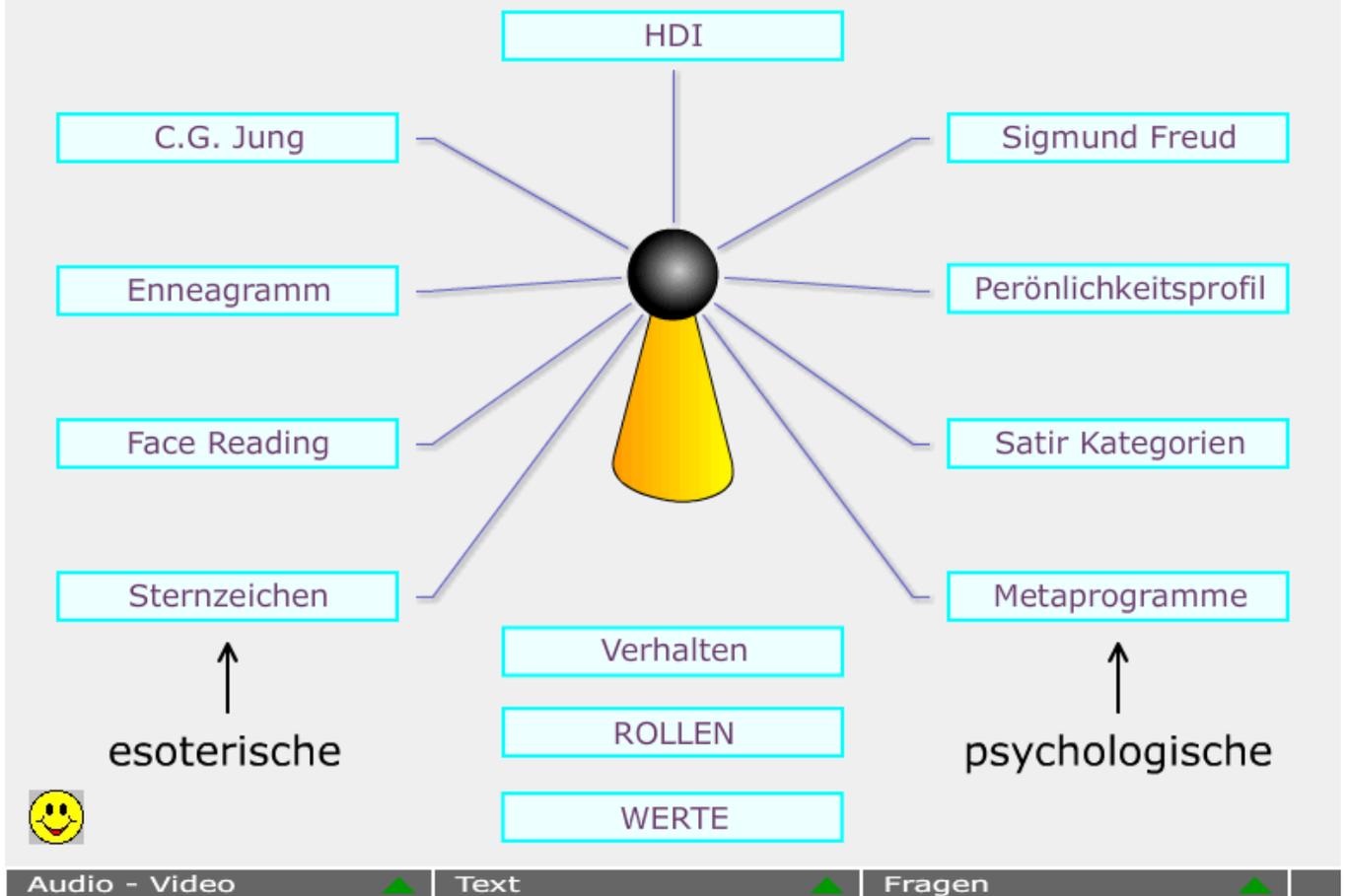
Um eine möglichst hohe Merkbarekeit innerhalb einer Präsentation zu erzielen, sollten die einzelnen Bilder sich maximal voneinander unterscheiden. Textfolien sind dazu schlecht geeignet.

3. Differenzierung von anderen Präsentatoren:

Meist treten bei Kongressen viele Präsentatoren auf. Präsentationen, die mit einfachen Mitteln der Microsoft-Animation gemacht werden, sind nicht differenzierbar und merkbar. Bei vielen Präsentationen „fliegt“ der Text von links herein.

Notizen

Prägung



Der Präsentator kann umso besser auf die Teilnehmer eingehen, umso mehr er von ihnen weiß und Information hat. Meist ist es nicht möglich die Teilnehmer so gut zu kennen, dass die wirklichen Bedürfnisse bekannt sind. Sehr häufig stützen sich Präsentatoren auf Modelle und Metaphern über Menschen. Die zwei wesentlichen Kategorien sind die esoterischen und die psychologischen. Beide haben ihre Daseinsberechtigungen und können dem Präsentator helfen. Im Businesskontext sollte man sich aber eher auf die Dimensionen, Werte, Rollen und Verhalten stützen.

a) Rollen:

Entsprechend der Funktion/Rolle eines Mitarbeiters im Unternehmen, sind bereits unterschiedliche Erwartungshaltungen festzustellen. Daraus abgeleitet das

b) Verhalten:

Verhaltensweisen sind meistens von der Rolle gesteuert und können sich verändern. Die gleichen Menschen in verschiedenen Rollen haben oft unterschiedliche Verhalten „so kenne ich dich ja gar nicht“.

c) Werte:

sind weitgehend rollenunabhängig und sitzen im Menschen sehr tief und manchmal auch verdeckt.

Notizen

KONSTRUKTIVISMUS

Ernst von Glasersfeld



Heinz von Foerster

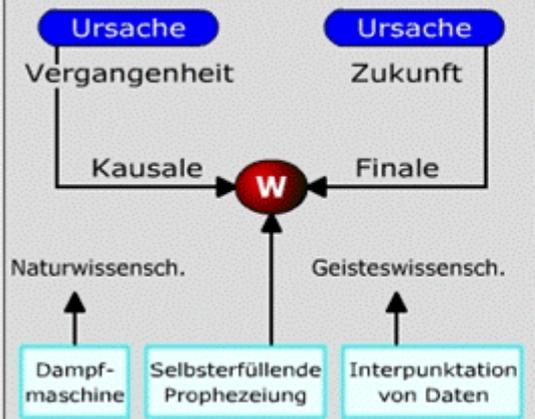


Die Umwelt, so wie wir sie wahrnehmen, ist unsere Erfindung.



Willst du erkennen, dann lerne zu handeln

Paul Watzlawick



Audio - Video

Text

Fragen

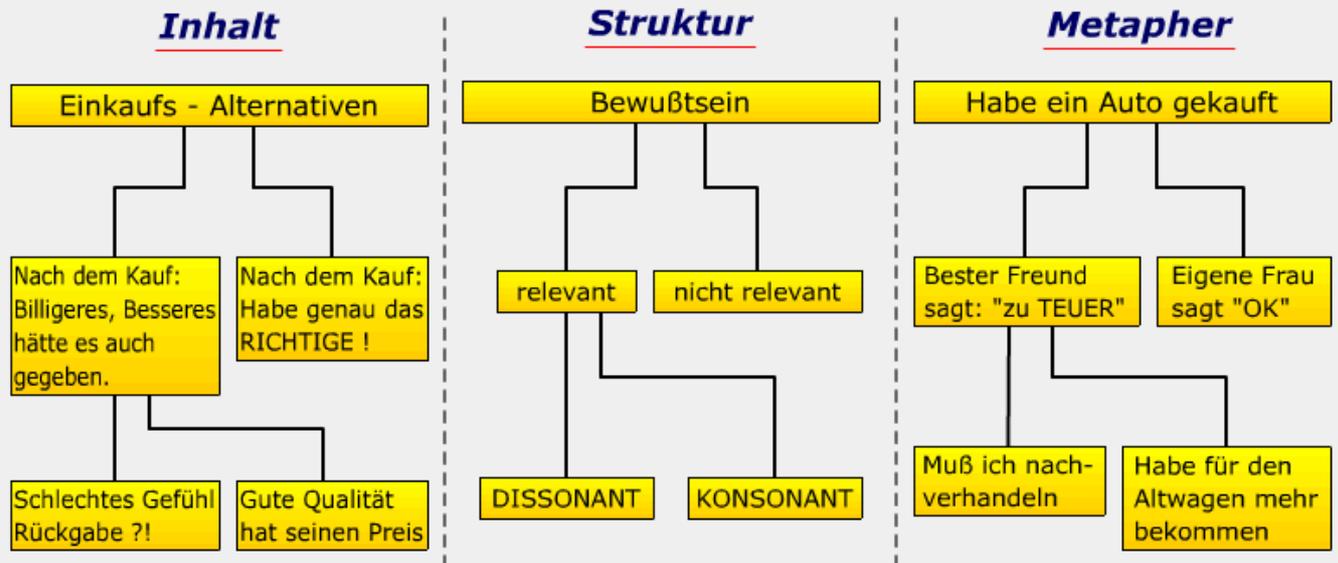
Präsentatoren sind gut beraten nicht das zu glauben was sie sehen und hören – gilt generell. Der Mensch in seiner Umwelt wird von einer schier unendlichen Flut von Informationen bombardiert (10 GBit pro Sekunde). Der Mensch selber hat jedoch nur eine Sensorik von 100 Mio. Sinneszellen. Im Gehirn jedoch stehen wieder 10 Mrd. Verknüpfungen zur Verfügung. Das innere Universum entspricht in etwa dem äußeren Universum. Lediglich die Verbindung ist dünner als ein Haar. Nach Heinz von Foerster ist die Umwelt, so wie wir sie wahrnehmen, eine Erfindung. Ernst von Glasersfeld philosophiert darüber, wenn jemand das Gleiche versteht, ob das auch schon dasselbe ist. Paul Watzlawick hat sich mit der Ursache/Wirkung auseinandergesetzt.

Notizen

METAPHERN

Metaphern sind Geschichten die komplexes, für den Menschen nicht direkt zugängliches Wissen, mit anderen Inhalten, jedoch in der gleichen Struktur erzählen.

Beispiel einer Metapher für "Kognitive Dissonanz" (Nachentscheidungsbedauern)



Bekannte Metaphern: Märchen, Bibel, Apfel des Newton, Doppelhelix

Audio - Video



Text



Fragen



In historischen und antiken Gesellschaften wurden Metaphern häufig verwendet - vorwiegend zur Erklärung von damals übernatürlichen Ereignissen (Blitz, Donner) und religiösen, spirituellen Botschaften. In unseren Breiten sind Märchen und Sagen sehr weit verbreitet gewesen. Metaphern sind dazu geeignet komplexes für viele Menschen nicht zugängliches Wissen in Form eines anderen Inhaltes, jedoch mit der gleichen Struktur zu erzählen.

Konstruktion von Metaphern:

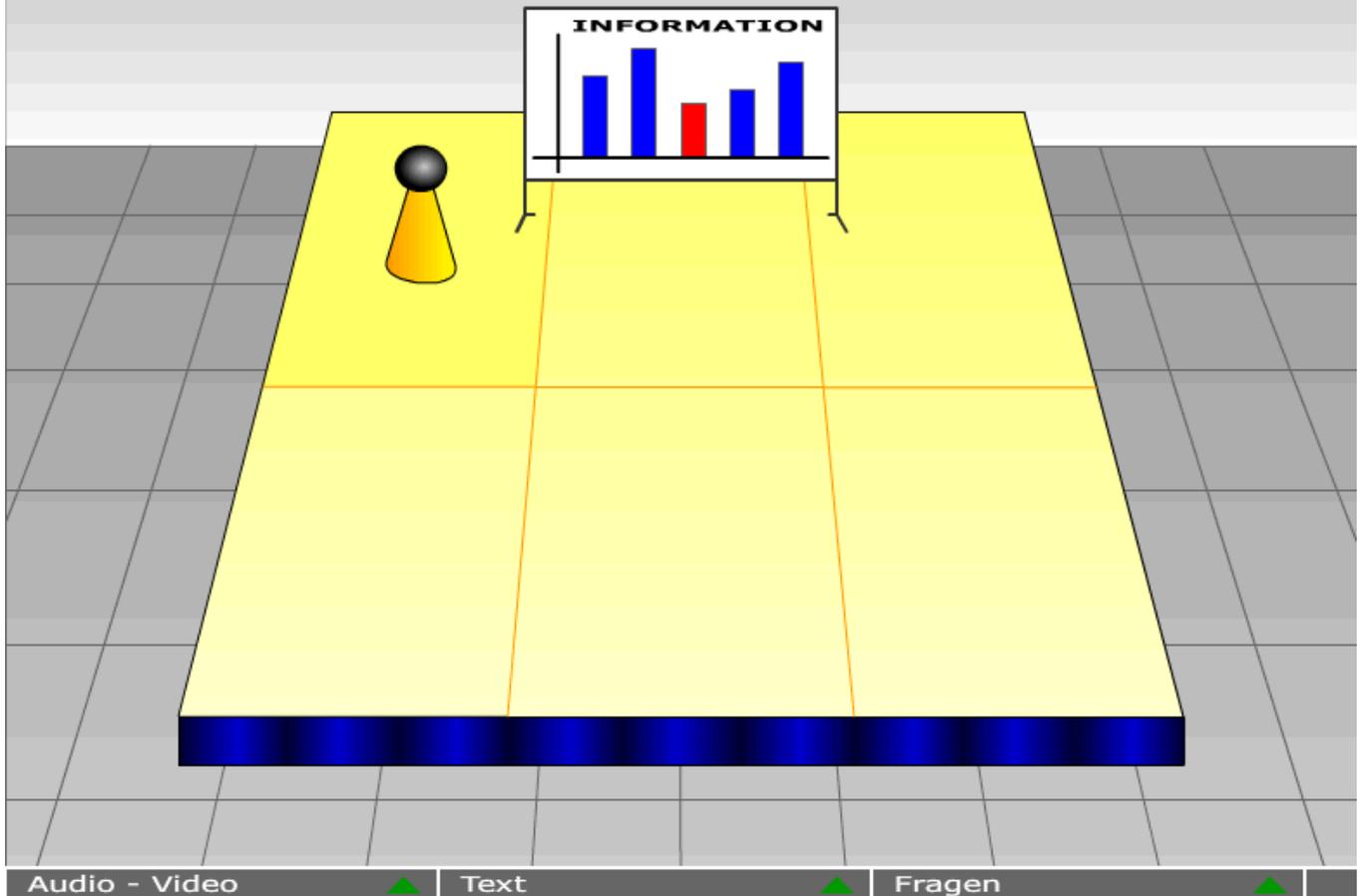
Viele Metaphern ergeben sich intuitiv und sind emotional berührend. Metaphern können aber auch konstruiert werden.

Dazu ist folgende Vorgehensweise erforderlich:

- Inhalt:** Der gewünschte zu transportierende Inhalt muss erfasst werden, d. h. jemand muss das verstanden haben. (Niels Bohr hat das Atommodell verstanden)
- Struktur:** Der Inhalt muss in seine strukturellen Elemente zerlegt werden. Dazu hilft die Frage: was sind die Merkmale? (Niels Bohr erkennt einen Kern mit umkreisenden Ladungsträgern)
- Metaphern:** An Hand dieser Merkmale wird ein Inhalt gesucht, der die gleichen Merkmale hat und für „alle Menschen“ verständlich ist. (Niels Bohr verwendet das Sonnensystem)

Notizen

Bühne



Je nach Präsentation stehen dem Präsentator verschiedene „Bühnen“ zur Verfügung. Von der klassischen Bühne bis hin zu einem Sitzplatz mit Notebook. Professionelle Präsentationen nutzen immer eine Bühne. Diese wird nicht irgendwie benutzt, sondern sehr berechnend. Verschiedene Plätze haben verschiedene Bedeutungen. Der „Hot Spot“ ist jener Punkt, an dem der Präsentator spricht und mit dem Publikum interagiert. Werden Informationen an Hand von Folien/Bildern weitergegeben, so ist die links hintere Position die geeignetere. Für Erläuterungen/Diskussionen kann der rechte vordere Teil - dort steht auch das Flip-Chart – eingenommen werden. Rechts hinten ist der Werkzeuggestisch. Keinesfalls sollten unangenehme Situationen an einem dieser Plätze ausgetragen werden. Dafür einen freien Bereich hernehmen und nach Beendigung der Unannehmlichkeit wieder verlassen. Auch eine Frageecke könnte als Anker eingerichtet werden.

Notizen

KLEIDUNG

Kleidung ist der Ausdruck des sozialen Status. Der Präsentator steuert damit den Zugang zum Publikum.



Audio - Video ▲ Text ▲ Fragen ▲

Kleidung spiegelt den sozialen Status des Menschen wieder. Um einen möglichst guten Zugang zum Publikum zu bekommen, ist darauf Rücksicht zu nehmen. Unabhängig von einem Gefühl für richtige Kleidung gibt es folgende Regel. Die Kleidung für eine Präsentation wird bestimmt vom Produkt, von der Person und von der Formalität.

Bei Produktpräsentationen spiegelt die Kleidung das Produkt wieder. Banker im dunklen Anzug, Reisebüro in Tracht. Weiters ist das formelle Niveau für die Kleidung ausschlaggebend. Präsentationen bei denen der Vortragende auf gleicher Ebene aktiv sein möchte, erfordern gleiche Kleidung (Verhaltenstraining). Bei Unternehmenspräsentationen ist auf den Dresscode der Firma Rücksicht zu nehmen.

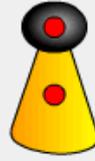
Notizen

AUFTRETEN



Haltung

- Mit beiden Füßen fest am Boden
- Gewicht gleich verteilt
- Eine handbreit Krätsche
- Frauen im Rock:
 - Ein Fuß nach hinten gestellt
- Entweder stehen oder gehen - nicht tänzeln
- Position gezielt wechseln



Blickkontakt

- Bei kleinen Gruppen - N.N. Blickführung
Jeder Teilnehmer erhält Blickkontakt mit körperlicher Zuwendung
- Bei großen Gruppen - M Blickführung
Man führt den Blick wie ein M über das Publikum
- Unruhe bei Teilnehmern wird früher gesehen als gehört.
- Blickkontakt sichert Aufmerksamkeit



Gestik

- Hände sind das erste Streßventil.
ALSO - möglichst sofort die Hände verwenden
- Mit den Händen wird das Gesprochene visualisiert. Ein zweiter Kanal ist offen
- Nach esoterischer Lehre treten an den Handflächen die stärksten Energieströme aus

Audio - Video



Text



Fragen



Die Wirkung einer Präsentation wird von Inhalt, Visualisierung und persönlicher Wirkung des Präsentators bestimmt. Den Inhalt kann man sich meist nicht aussuchen, der ist vorgegeben. Die Visualisierung wird heute weltweit nahezu gleich über Powerpoint und Beamer durchgeführt – also keine Differenzierung. Die einzige Chance beim Publikum zu punkten, besteht in der persönlichen Wirkung des Redners. Besonders wichtig sind Haltung, Blickkontakt und Gestik.

a) **Haltung:**

Ein fester Stand zeigt auch von inhaltlicher Sicherheit. Mit beiden Beinen am Boden und nicht tänzelnd/wippend.

b) **Blickkontakt:**

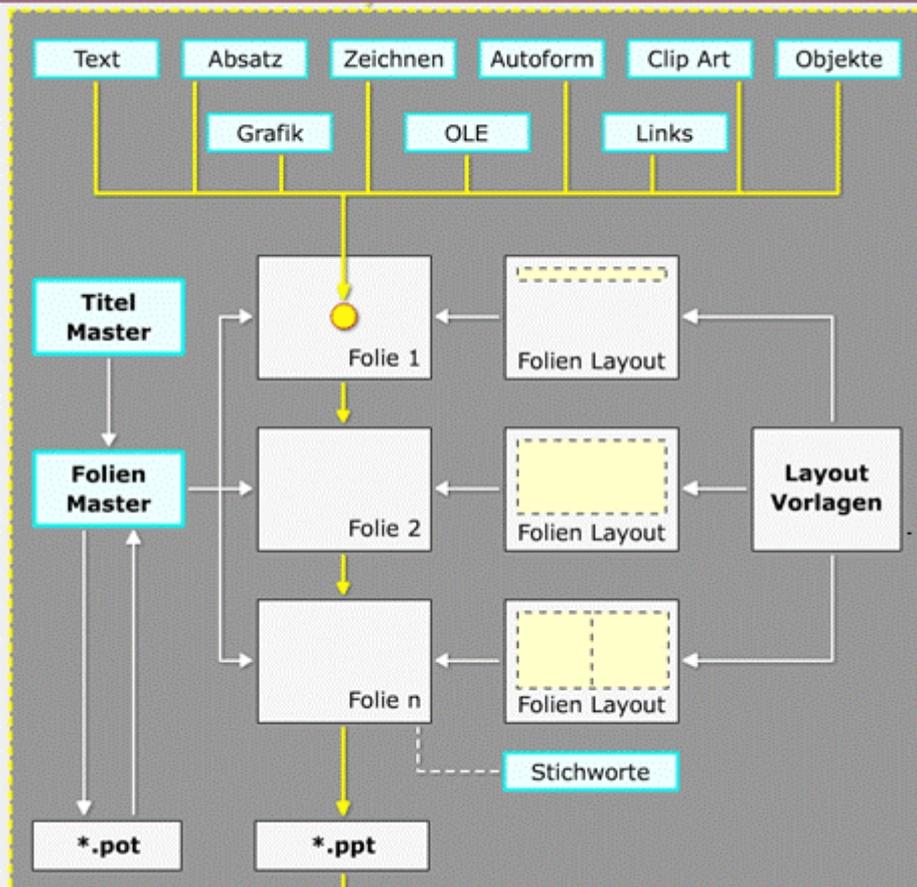
bindet das Publikum an den Präsentator. Ein guter Blickkontakt ist der „zuwendende“ Blick – wird häufig mit der Abkürzung NN = Nase Nabel bezeichnet.

c) **Gestik:**

Information wird verbal und nonverbal transportiert. Ein starkes nonverbales Gewicht haben die Hände. Man unterstützt damit visualisierend das gesprochene Wort.

Notizen

POWER POINT



Audio - Video

Text

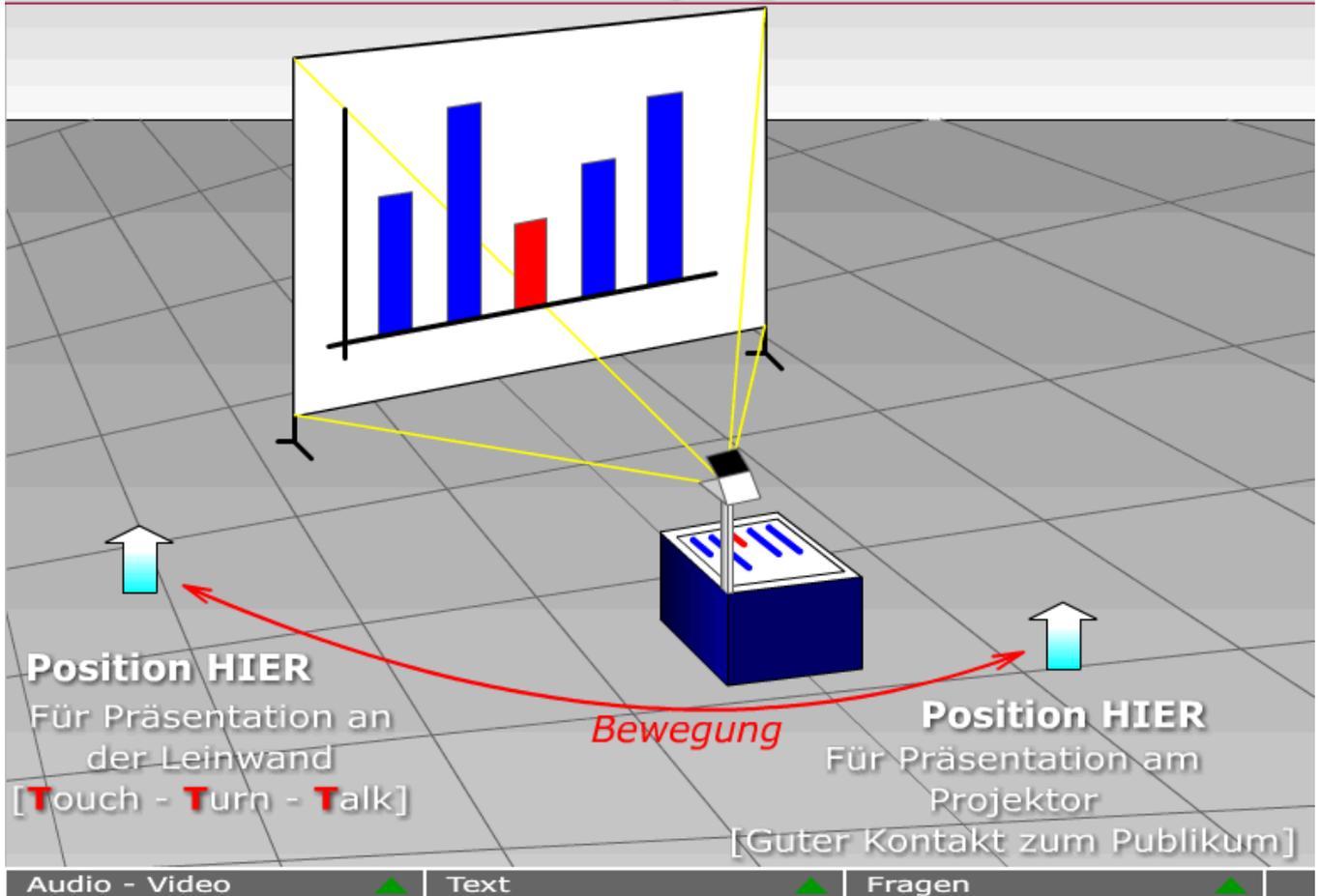
Fragen

Ist das zwischenzeitlich am häufigsten eingesetzte Präsentationstool. Mit dem Einzug der Microsoft Office Produkte im Businessbereich ist das Wissen darum allgemein gut geworden. Dies hat den Vorteil der leichten Erlernbarkeit, allerdings auch den Nachteil, dass es „jeder“ hat.

Selbstverständlich ist Powerpoint zu verwenden. Man sollte aber nicht alles was Powerpoint kann ausnützen. Insbesondere bei den Animationen und bei den ClipArts ist aufzupassen. Die ClipArts sollten möglichst aus einer fremden Bibliothek oder idealerweise selber gezeichnet sein. Unter Einbettung verschiedener Medien wie Videofilme, Flashfilme, Sounds, usw. kann Powerpoint auch für anspruchsvolle Vertriebspräsentationen verwendet werden.

Notizen

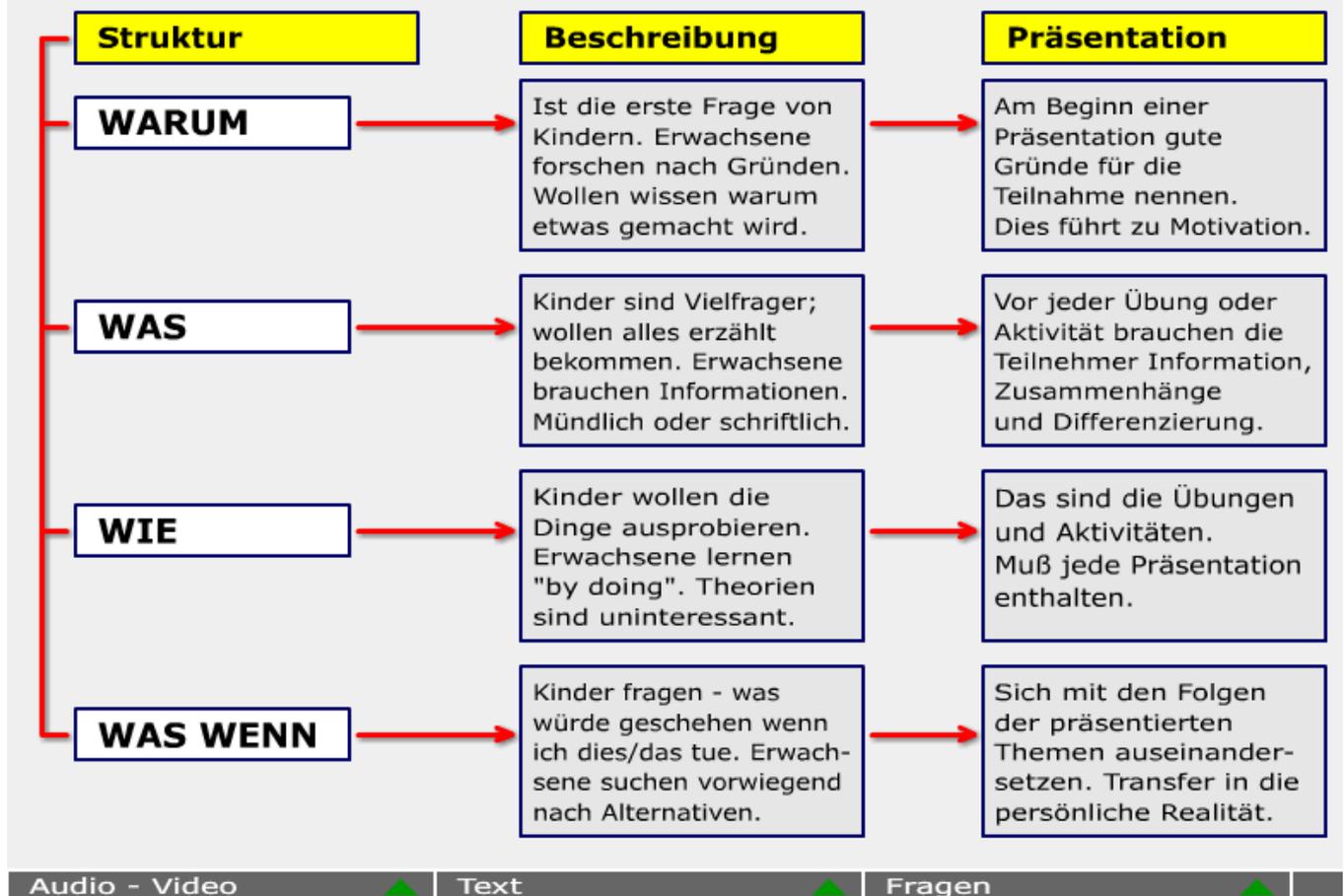
Overheadprojektor



Der Overheadprojektor hat seine Dienste geleistet. Dieses Visualisierungsinstrument wird kaum mehr eingesetzt - wurde von Beamer und Powerpoint abgelöst.

Notizen

DAS 4MAT - SYSTEM



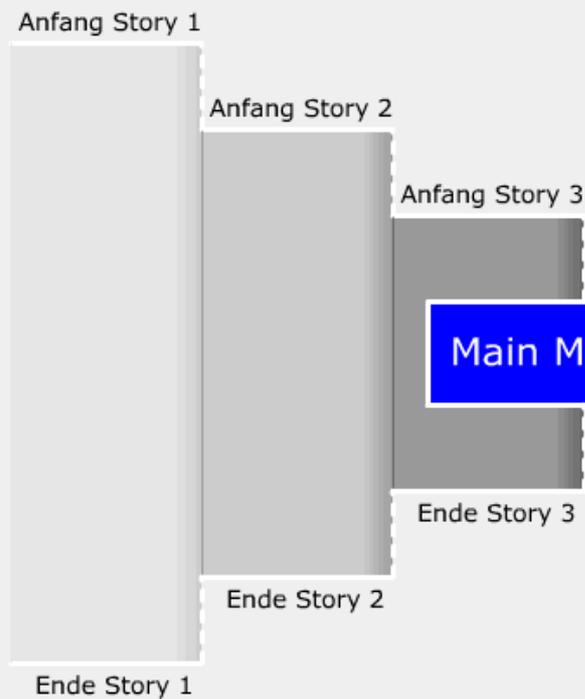
Menschen haben unterschiedliche Lernstile. Dies wurde von der amerikanischen Wissenschaftlerin „Bernice McCarthy“ erkannt und eine Lösung dazu gesucht. Dieses heißt metaphorisch 4MAT, weil nach 4 Stufen ein Lernformat entwickelt wurde. Dieses Lernformat wurde an Kindern studiert und erprobt. Dabei sind die 4 Fragen WARUM, WAS, WIE und WAS/WENN behandelt.

Zwischenzeitlich wurde dieses System auf Präsentationstechnik transformiert und bedeutet:

- a) WARUM:**
Am Beginn der Präsentation die Motivation bringen.
- b) WAS:**
Information über Zusammenhänge und To Do's.
- c) WIE:**
Sind Aktivitäten, die vom Publikum durchgeführt werden müssen (ausfüllen, ankreuzen, usw.)
- d) WAS/WENN:**
Transfer nach außen – was ist nach der Präsentation?

Notizen

NESTED LOOPS



- Geschichten werden bis kurz vor ihre Pointe erzählt und dann unterbrochen
- Weckt die Neugier und hält die Spannung weil ja noch mehr kommt
- Im Zustand größter Neugier und Aufmerksamkeit kommt die "Main Message"

Das kritische Bewußtsein nimmt mit der Tiefe der Verschachtelungen ab. Geeignet für Verkaufsgespräche.

- Es muß nicht jede Schleife geschlossen werden - kann auch was offen bleiben.
- Die Anzahl der Schleifen hängt von der intellektuellen Kapazität des Präsentators ab.
- Daher - nicht jedes Durcheinander ist auch ein solches.

Audio - Video



Text



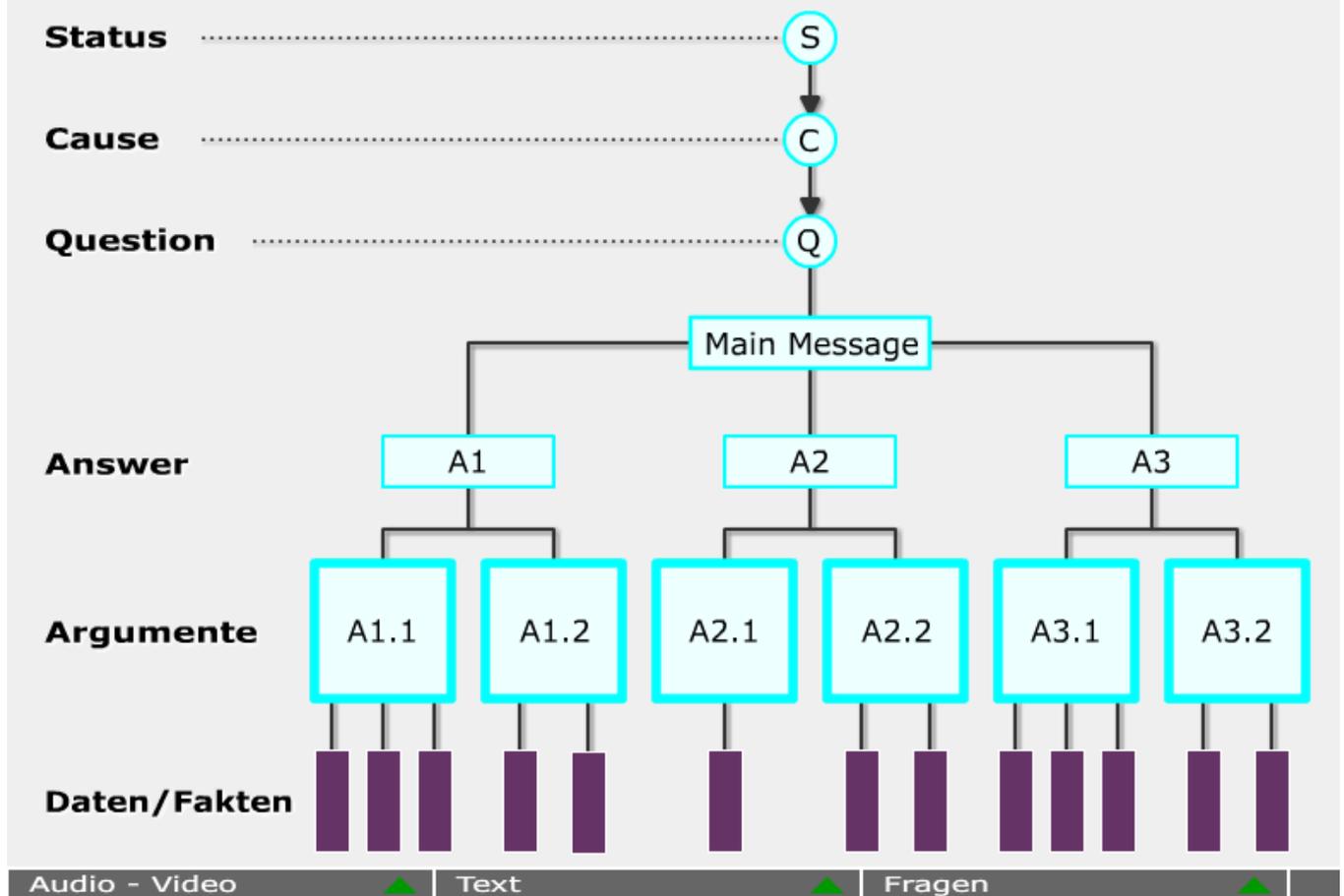
Fragen



Viele Menschen schätzen eine gute transparente Struktur bei Präsentationen. Das Mindeste ist das Vorliegen eines Inhaltsverzeichnisses, Referentenlisten, Zeitplan, usw. **ABER** nicht jede offensichtlich unstrukturierte Präsentation ist eine solche. Gerade in Verkaufspräsentationen werden psychologische Tricks angewendet, die den Zugang zum Menschen erleichtern. Eine der möglichen Techniken ist die sogenannte „Nested Loop“ Präsentation. Dabei werden nicht zum Thema gehörende Geschichten hintereinander erzählt und jeweils am Höhepunkt unterbrochen. Dies geschieht so lange bis der Zuhörer abschaltet. Genau an diesem Zeitpunkt wird die „Botschaft“ gesendet und dringt direkt ins Unbewusste des Zuhörers ein.

Notizen

S. C. Q. A.



Für Businesspräsentationen gibt es verschiedene Strukturen. Eine der Effizientesten ist die sogenannte S.C.Q.A Präsentation. Diese Struktur lehnt sich an die Denkgewohnheiten im westeuropäischen Business an. Die einzelnen Schritte sind wie folgt:

a) Status:

Zu Beginn der Präsentation wird der Status aufgezeigt. Dies kann ein Problem, eine Notwendigkeit oder eine Idee sein.

b) Cause:

Aus zielorientierten Gründen bräuchte man keine Ursache zu erwähnen, aus psychologischen Gründen sehr wohl ja, weil man dann im Nachhinein die Ursachendiskussion nicht mehr hat.

c) Question:

Ist eine rhetorische Frage ob dieses Problem gelöst werden kann. Der Präsentator gibt sich in der Main Message selber die generelle Antwort.

d) Anwer:

Die detaillierte Beantwortung der Main Message erfolgt hier in hierarchischer Form. Daten und Fakten sind dabei, werden aber nicht unmittelbar gezeigt, sondern nur unterlagert.

Notizen

ANIMATION

- Zur Erklärung komplexer Zusammenhänge
- Unterstützung der Dramaturgie
- Besondere Effekte - Pointen
- Animation von Businessgrafiken
- Herausheben (Zoomen) von Details
- Sparsam einsetzen
- Keine Text - Wort - Buchstaben Animationen
- Animated GIF's - sind häufig Kitsch !
- Zuviel Animation saugt Aufmerksamkeit ab

Audio - Video



Text



Fragen



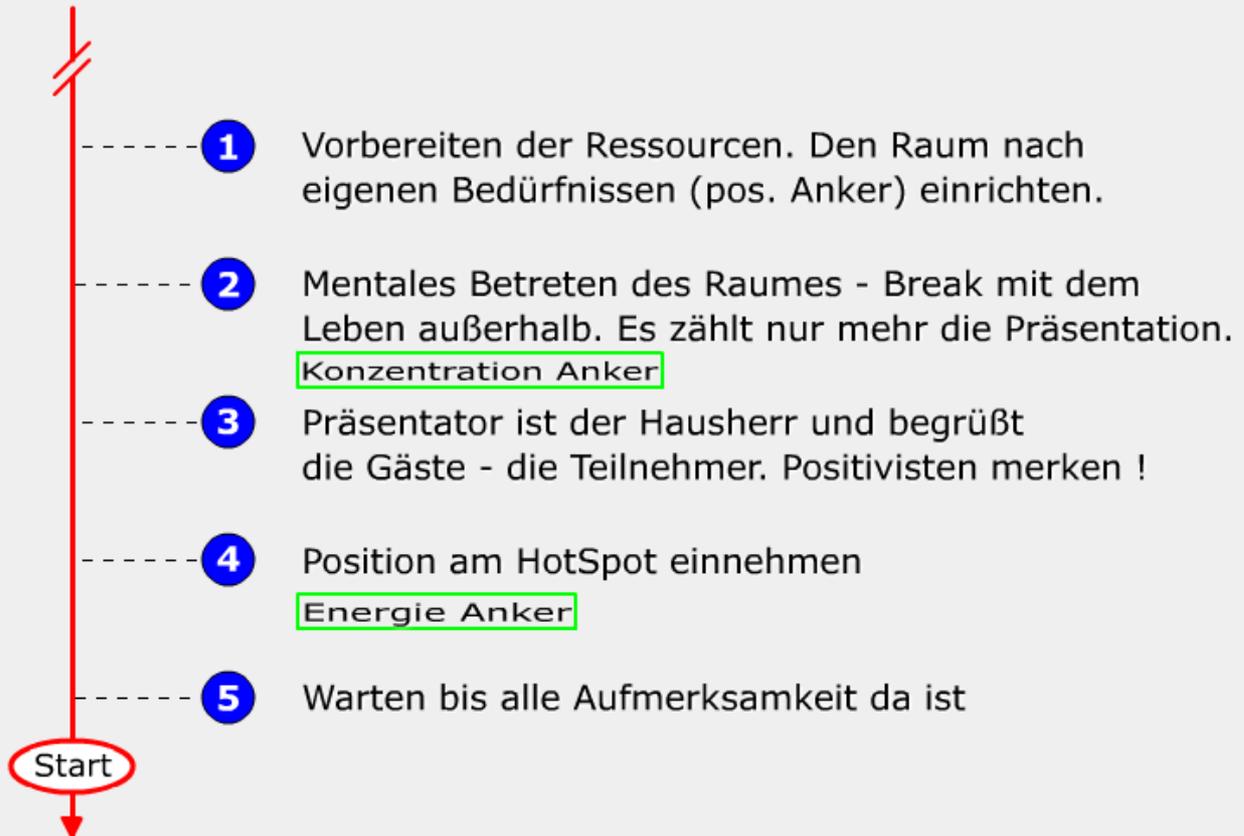
Animationen haben zwei Seiten. Sie können eine Präsentation wesentlich verbessern, sie können aber auch eine Präsentation völlig zerstören. Daher Animationen nur verwenden um komplexe Zusammenhänge zu erklären. Sie sollen als Unterstützung der Dramaturgie dienen. Besondere Effekte können herausgehoben werden. Die Eckpunkte von Businessgrafiken können animiert werden und im technischen Bereich können Details herausgehoben werden.

Animationen sind umso wirkungsvoller je sparsamer sie eingesetzt werden.

Keine Text-, Wort- oder Buchstabenanimationen verwenden!

Notizen

KURZ VORHER



Audio - Video



Text



Fragen



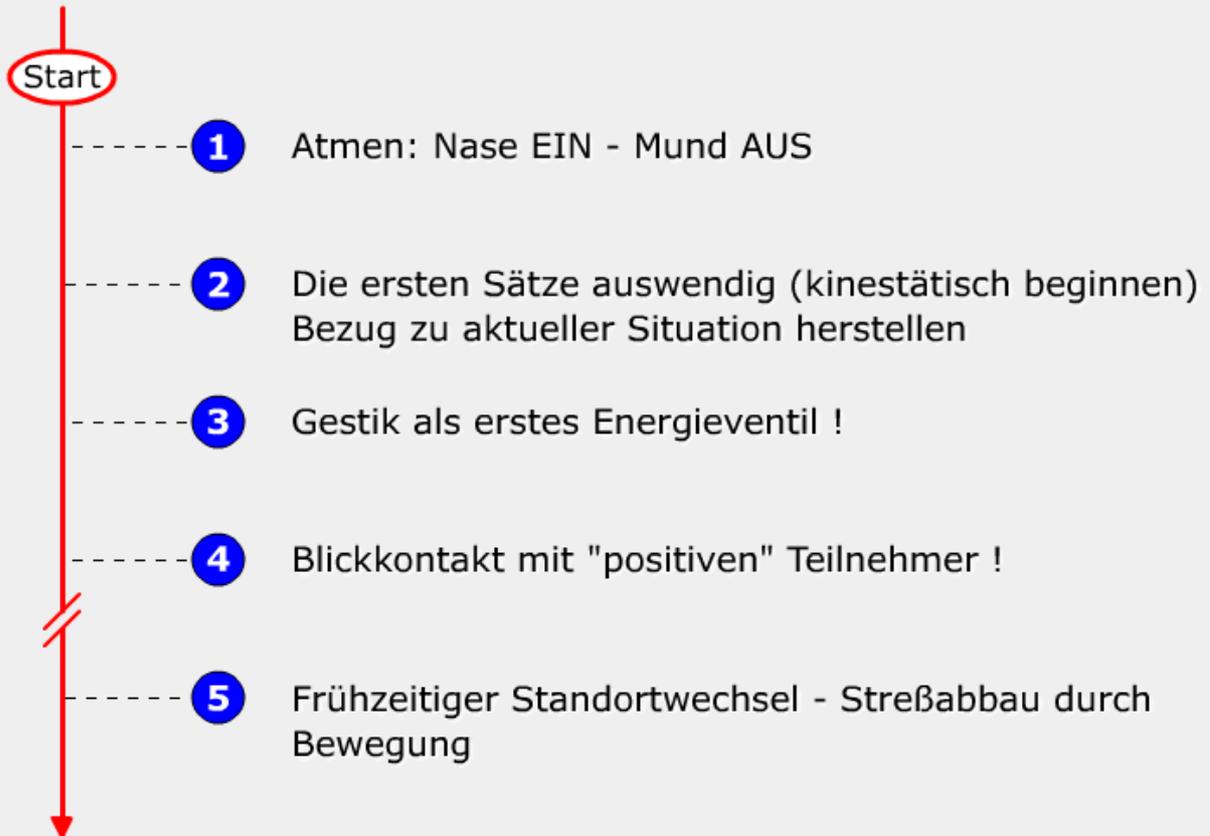
Eine kritische Phase jeder Präsentation ist der kurze Zeitpunkt bevor es richtig los geht. Dazu gibt es einige psychologische Tricks, die dem Präsentator den Start erleichtern.

Der Präsentator ist wenn möglich vorher im Raum und begrüßt die Gäste so als ob er der Hausherr wäre. Ebenso liegt es in der Verantwortung des Präsentators, dass der Präsentationsraum den Bedürfnissen entsprechend eingerichtet ist. Letztendlich begibt sich der Präsentator auf den Hot Spot, wartet noch bis die Aufmerksamkeit da ist und beginnt zu sprechen.

Hilfreich ist ein Konzentrations- und Energieanker.

Notizen

DIE ERSTEN 5 SEKUNDEN



Audio - Video



Text



Fragen



Ein weiterer kritischer Moment bei Präsentationen ist der erste Anfang, also ca. 5 Sekunden. Für diese Phase lohnt es sich ein wohlgeformtes Verhalten zu trainieren und auswendig zu lernen. Dazu gehört eine ruhige Atmung. Die ersten Sätze kann man auswendig und stellen einen Bezug zum Kontext dar (... wir sind hier in ...). Eher langsam sprechend beginnen, sodass das Publikum leichter in der Lage ist sich auf den Präsentator einzustellen.

Die Gestik als erstes Energieventil einsetzen. Dazu sind die Hände bereits oberhalb der Gürtellinie und sonst nirgends. Wir nehmen Blickkontakt mit jenen Teilnehmern auf, die uns offensichtlich wohl gesonnen sind. Ein weiteres Hilfsmittel zum Stressabbau ist ein Standortwechsel, d. h. gezielte Bewegung auf der Bühne.

Notizen

GRUPPENSTATUS

1 Der Gruppenstatus kann bewußt gesteuert werden

Gemeinsame gleich Tätigkeiten und Handlungen

- Formular ausfüllen, Blätter einordnen, usw.
- Seminarzeiten vom Flip Chart abschreiben
- Fragebogen ausfüllen
- Große Aktivitäten/Übungen müssen mit Kleineren aufgebaut werden

2 Elizitieren universeller Erfahrungen

Das sind Erfahrungen die schon jeder in irgendeiner Situation gemacht hat, z.B.

- einen neuen Ort kennenlernen
- auf etwas warten müssen
- etwas Wichtiges vergessen
- einen erstaunlichen Zufall erleben

3 Welche Zustände sind notwendig

- Kaufbereitschaft
- Lernbereitschaft
- Entscheidungsbereitschaft

Audio - Video



Text



Fragen



Ein guter Präsentator ist in der Lage den Gruppenstatus, also den emotionalen Zustand einer Gruppe, zu erkennen und in eine gewünschte Richtung zu lenken.

Eine bewusste Gruppensteuerung ist durch die Anordnung gemeinsamer gleicher Tätigkeiten und Handlungen möglich, z. B. ein Formular ausfüllen, Blätter in einen Ordner einsortieren, Fragebogen ausfüllen, usw.

Auf mentaler Ebene können universelle Erfahrungen wachgerufen (elizitiert) werden. Das sind Erfahrungen, die jeder schon einmal gemacht hat. Dazu gehören Urlaubserlebnisse, Wartezimmerkommunikation, Doppelgänger gesehen, u. v. m.

Ganz bewusst möchte ein Präsentator Zustände, die zu einer gewissen Bereitschaft beim Publikum führen, hervorrufen. Das sind etwa Kauf-, Lern- oder Entscheidungsbereitschaft.

Notizen

Modalität der Sprache - Prädikate

visuell	auditiv	kinesthätisch
sehen betrachten anschauen erblicken sichten	hören sagen befragen betonen lauschen	begreifen fühlen zeigen betroffen aneignen zuziehen

Audio - Video

Text

Fragen

Die Sprache ist wahrscheinlich jene menschliche Fähigkeit mit deren Hilfe der größte Einfluss auf andere Menschen erreicht wird. Innerhalb der gleichen Muttersprache und des gleichen Dialektes verstehen sich Menschen zwar prinzipiell, haben jedoch wegen ihrer sensorischen Prägung Vorlieben für bestimmte Sprachmuster.

Entsprechend dem NLP Modell spiegelt sich das bevorzugte Repräsentationssystem (Sinnessystem) in der Sprache wieder. Je nach bevorzugter Prägung wie visuell, auditiv oder kinästhetisch, verwenden Menschen bevorzugt Verben aus diesem Sinnessystem.

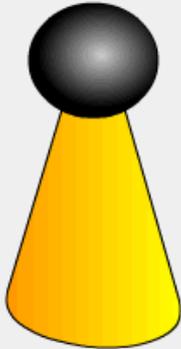
Da man nun nicht weiß, welche Sprachmodalitäten die Teilnehmer einer Präsentation bevorzugt verwenden, muss der Präsentator auf allen drei Ebenen gleichzeitig agieren. Dies ist natürlich sehr schwierig, kann aber unter Verwendung von Hilfsmitteln wie Bildern und Mustern zum Angreifen deutlich verbessert werden.

Notizen

STIMME

Die Stimme kommt immer aus dem Mund !

ABER der Ursprung im Körper (Bauch, Herz, Kopf) bestimmt den Klang.



Kopf: Laute, schnelle, klare und durchdringende Stimme. Höherer Klang.

Herz: Wärmende Stimme mit mehr Resonanz, mittlerer Frequenzbereich und langsamere Sprechweise.

Bauch: Tiefe Tonlage, langsame Sprechgeschwindigkeit, größeres Stimmvolumen und räumliche Qualität. Die Stimme wirkt runder und stärker nach innen gerichtet.

Audio - Video ▲

Text ▲

Fragen ▲

Eines ist richtig, dass die Stimme immer aus dem Mund kommt. Je nach mentaler Lage nimmt sie einen tieferen und höheren Ton an.

Bei einer Präsentation möchte man die Stimme bewusst modulieren. Dies lässt sich mit einer sehr einfachen Technik realisieren. Man stellt sich vor seinem geistigen Auge/mental vor, dass die Stimme aus einer bestimmten Körperregion kommt, z. B.

a) Kopf

Wenn man sich vorstellt, dass die Stimme aus dem Kopf kommt, spricht man laut schnell und klar.

b) Herz

Stellt man sich die Stimme aus dem Herzen vor, wird sie schon langsamer und tiefer.

c) Bauch

Bei der Vorstellung man spräche aus dem Bauch, hat man schon eine ganz tiefe, langsame, beruhigende Stimme.

Notizen

SATIR KATEGORIEN

	Leveler	Beschwichtiger	Ankläger	Rationaler	Ablenker
Karikatur					
Psychologie	Symetrisch aufrecht Handflächen unten kongruent Gesicht zugewandt Gleichgewicht	Symetrisch offen Handfläche oben Kopf geneigt flehende Gesten niedersinkend	Asymetrisch vorgebeugt Finger deutend Kopf vorne lehnt vorne	Asymetrisch wenig Bewegung Distanz Hand am Knie aufrecht	Asymetrisch linkisch inkongruent Wirbelsäule krumm Hände irgendwo
	KONGRUENZ	EINFÜHLUNG	SELBSTBEHAUPTUNG	INTELLEKT	SPONTANEITÄT

Audio - Video

Text

Fragen

Neben der verbalen Kommunikation hat die nonverbale Kommunikation eine sehr große Bedeutung auf die Effizienz. Nonverbale Information hat keine Syntax oder Semantik wie die normale Sprache. Die Menschen sind seit Urzeiten auf der Suche nach aussagekräftigen Mustern. Erst mit der Arbeit von Virginia Satir wurde eine wissenschaftliche Basis gelegt. In umfangreichen Feldstudien hat sie fünf wesentliche Kommunikationsmuster herausgearbeitet.

Das sind der:

a) Leveler:

„Das Problem ist da, suchen wir nach einer Lösung.“

b) Beschwichtiger:

„Das wird ja nicht so schlimm.“

c) Ankläger:

„Das haben Sie zu verantworten!“

d) Rationaler:

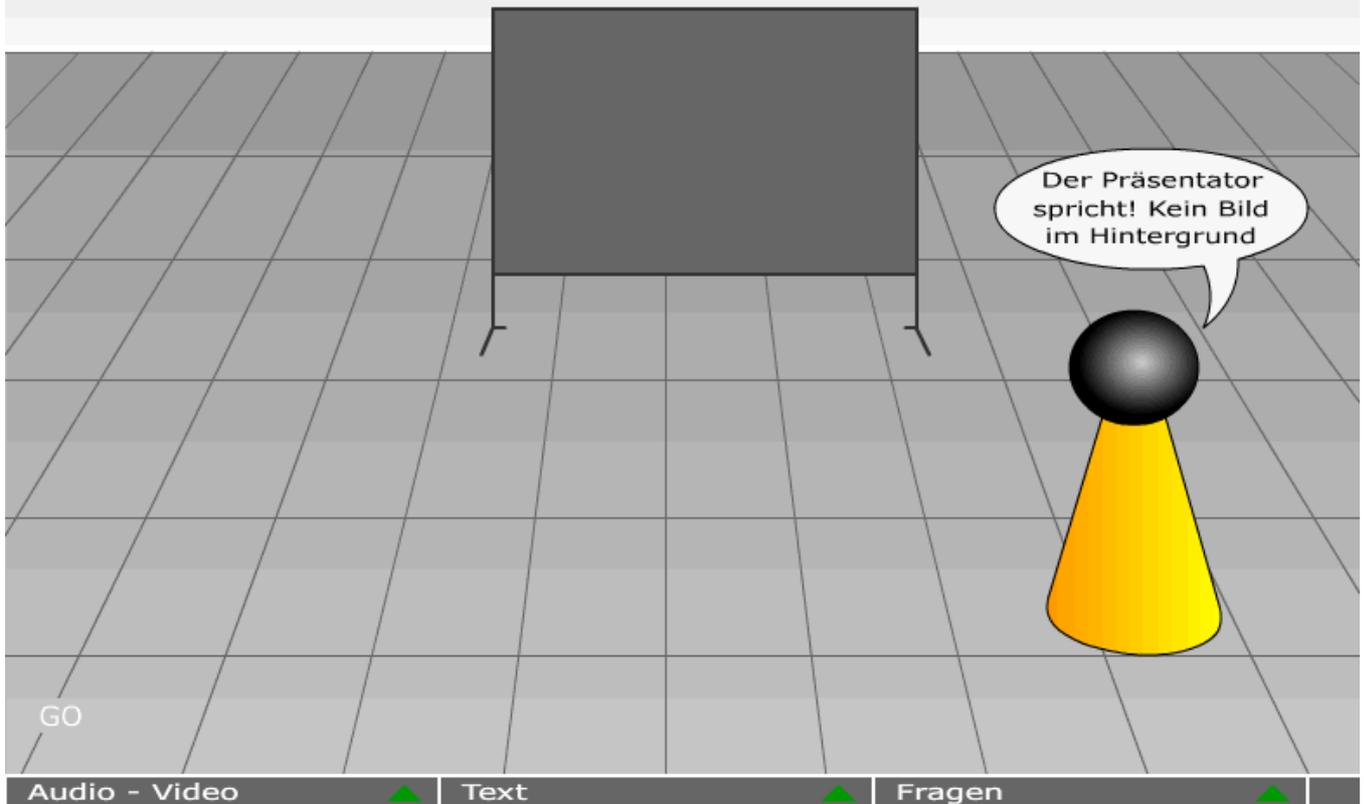
„Wir überlegen zuerst einmal.“

e) Ablenker:

„Das werden wir bei einem Bier besprechen.“

Notizen

Synchronisation



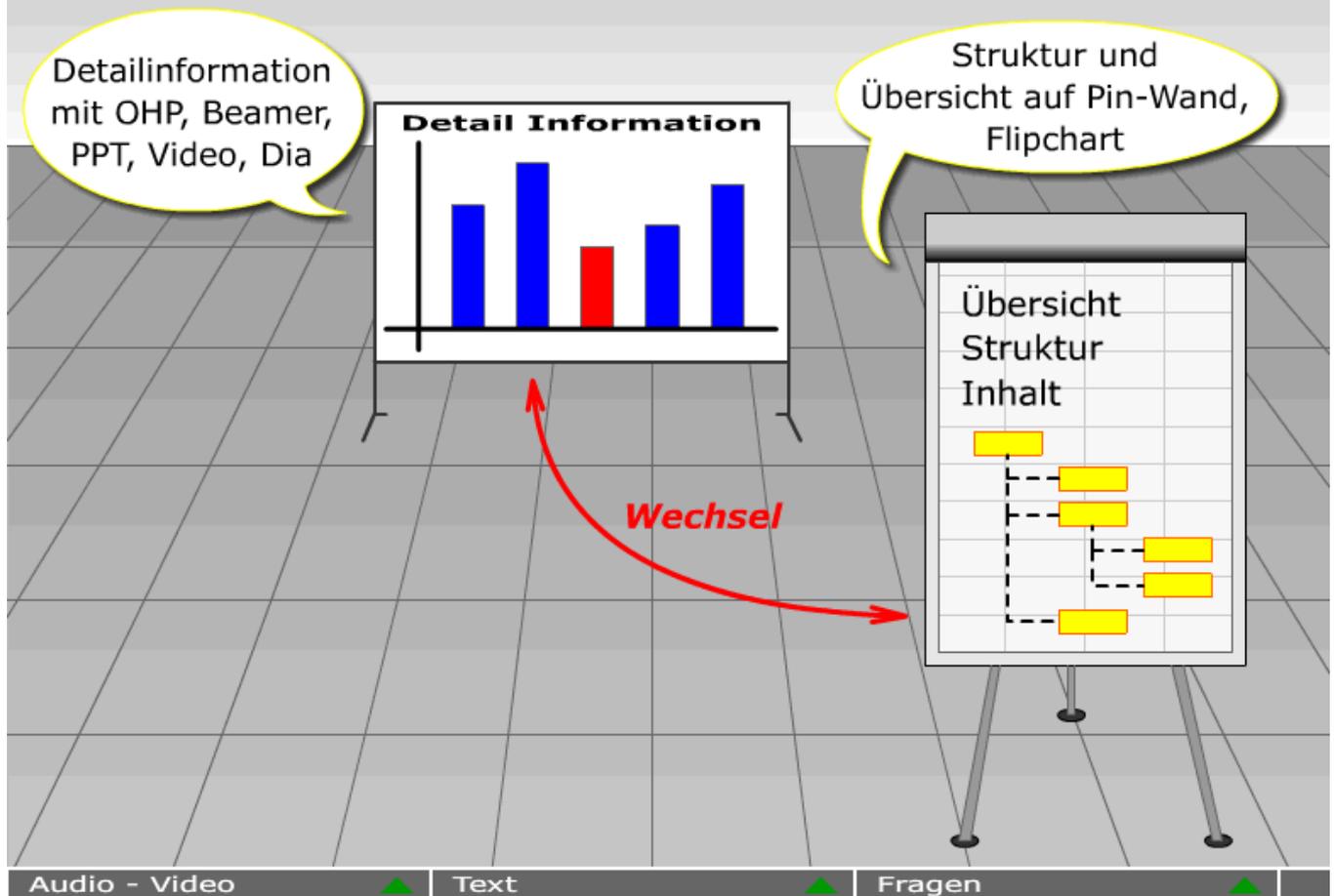
Der Präsentator darf sein Publikum niemals verlieren.

Während einer Präsentation muss eine dauerhafte Verbindung zwischen Publikum und Präsentator aufrecht bleiben, d. h. das Publikum soll den Gedanken des Vortragenden exakt folgen und an sonst nichts anderes denken. Eine exakte Führung des Publikums ist erforderlich und dies geschieht mittels Synchronisation. Der Präsentator hält permanent Blickkontakt mit dem Publikum und führt es mittels Zeiger und Pointer durch die Bilder.

Professionalität heißt exaktes Hinzeigen, Punkt für Punkt durchgehen, den Blickkontakt immer halten und Bilder nur für die Präsentationsdauer aufblenden.

Notizen

Multimedia

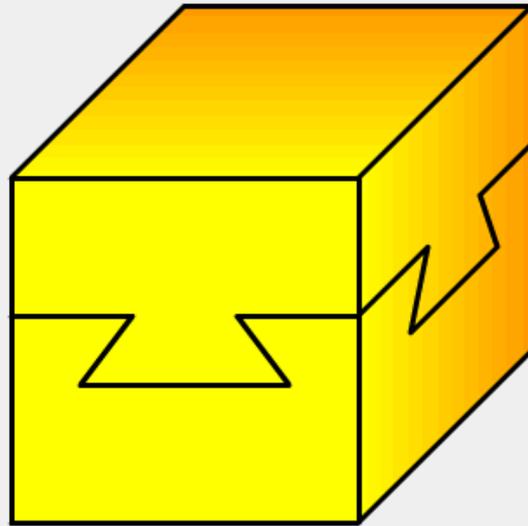


Aus den Erkenntnissen der neurolinguistischen Programmierung ist es dienlich bei jeder Präsentation mehrere Medien einzusetzen. Dazu gehören die persönliche Wirkung, die Übersicht auf einem Flip-Chart und die Detailinformation am Beamer. Der Präsentator hat die Aufgabe diese drei Medien gezielt und in dramaturgischer Weise einzusetzen. Wenn der Präsentator spricht, also zu Beginn der Präsentation, gibt es keine Bilder zu sehen. Erst mit der Übersicht (Inhalt) kommt das Flip-Chart und erst wenn Details dazu gezeigt werden, der Beamer.

Der Wechsel zwischen Flip-Chart und Beamer sollte bei ausgeschaltetem Projektor stattfinden. Das Beamerbild steht nur so lange an der Leinwand als es zur Erklärung benötigt wird. Danach wird der Beamer abgeschaltet und die Aufmerksamkeit ist wieder beim Präsentator.

Notizen

Gibt es so was ?



Audio - Video



Text



Fragen

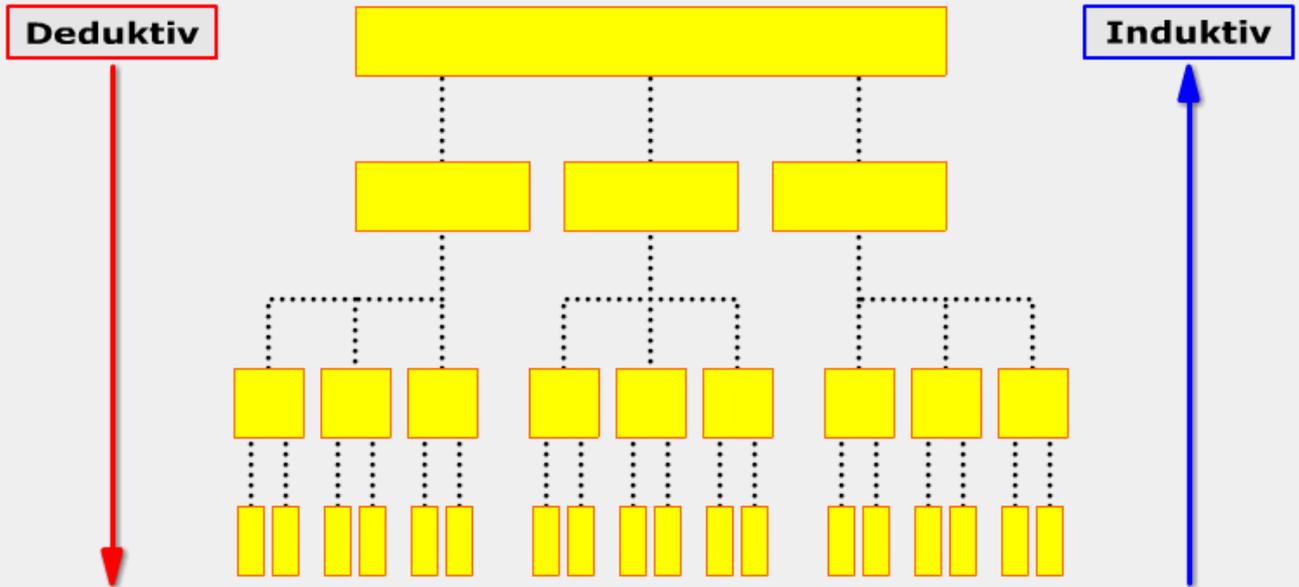


Viele Präsentationen befriedigen den Anspruch an visueller Information durch Powerpoint Bilder und audiotiver Information durch die Sprache des Präsentators. Häufig bleibt das „kinästhetische“ Bedürfnis auf der Strecke. Manche Menschen möchten gerne was angreifen, berühren, fühlen, usw. - dazu eignen sich Samples. Je abstrakter ein Produkt oder eine Idee ist, umso wichtiger ist ein kinästhetisches Muster. Am obigen Beispiel wird die Frage gestellt ob so ein Würfel, der auf allen Seiten gleich aussieht, so zusammengebaut und zerlegt werden kann.

Derartige Samples können auch als Anker verwendet werden und halten die Erinnerung an die Präsentation länger aufrecht.

Notizen

CHUNKING



Deduktiv: Vom GANZEN ins DETAIL gehend. Eignet sich für Verkaufs- und Entscheidungspräsentation. Der Kunde braucht nicht ausgebildet werden. Beginnt mit der Übersicht.

Induktiv: Vom EINZELNEN zum GANZEN. Typische Lernpräsentation. Nicht jeder Knoten muß präsentiert werden, manches kann auch vorausgesetzt werden.

Audio - Video



Text



Fragen



Unter dem Begriff Chunking versteht man die menschliche Eigenschaft Informationen zu gruppieren. Wissenschaftlich werden zwei Denkstile in der Form deduktiven und induktiven Denkens angeboten.

a) Induktiv:

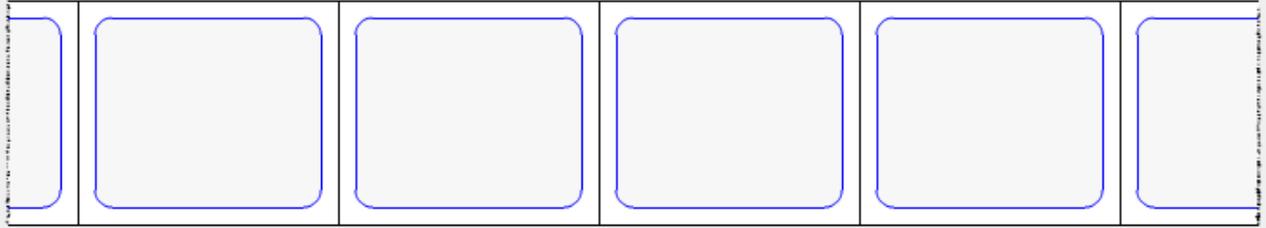
Beim induktiven Denkansatz schließt man vom Detail auf das Ganze. Man muss zuerst die Teile lernen bevor man das Gesamte versteht. Typisch für den westlich orientierten Lernstil.

b) Deduktiv:

Dabei wird vom größeren Ganzen auf das Detail geschlossen. Der Gesamtzusammenhang ist bekannt. Details sind bereits an der richtigen Stelle positioniert und brauchen nur bearbeitet werden - ist für Business- und Verkaufspräsentationen geeignet.

Notizen

LINEARE PRÄSENTATION



- Die Folien werden in sequentieller Anordnung gezeigt
- Einfache Präsentation - Vom Anfang bis zum Ende
- Zugriff auf eine ganz bestimmte Folie ist schwierig
- PPT Folien lassen sich umreihen und ein-/ausblenden

Audio - Video ▲

Text ▲

Fragen ▲

Unter einer linearen Präsentation versteht man die Themen- und Bilderabfolge in einfacher, hintereinander liegender Reihe. Dies bekommt man vom Powerpoint automatisch, indem man eine Folie nach der anderen präsentiert.

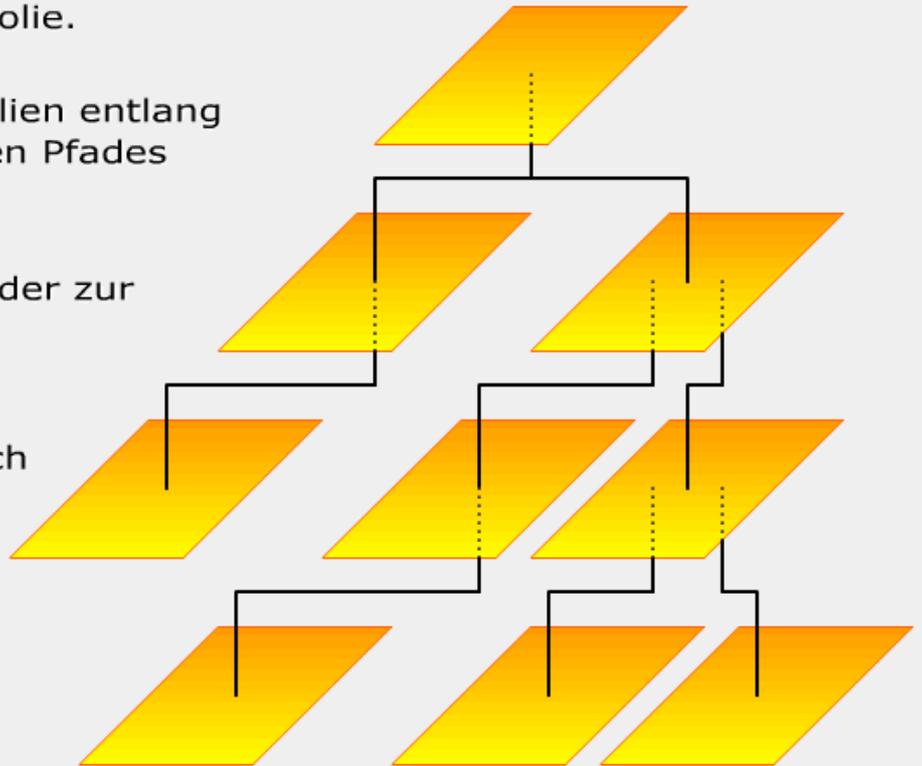
Der Manipulationsaufwand und die Bedienung sind sehr einfach. Die Präsentation läuft eben vom Anfang bis zum Ende. Dieser Präsentationsstil eignet sich gut, wenn damit eine Story (Urlaub) erzählt werden soll. Der Zugriff auf eine bestimmte Folie ist schwierig. Man muss diese in der Flut der gesamten Folien suchen. Allerdings ist im Powerpoint eine Umreihung sowie ein- und ausblenden gut möglich.

Eine lineare Präsentation im Businessbereich wird dann genommen, wenn es sich um sehr stressige Situationen handelt – man kann fast nichts falsch machen.

Notizen

HYPERLINK - PRÄSENTATION

- Die Präsentation beginnt immer mit der obersten Folie.
- Danach werden Folien entlang eines vorgegebenen Pfades gezeigt.
- Es wird immer wieder zur obersten Folie zurückgekehrt.
- Die Tiefe wird durch Bedarf bestimmt (Fragen, Publikumslevel)
- Links zu Inter-/Intranet können gesetzt werden.



Audio - Video



Text



Fragen



Im Gegensatz zur linearen Präsentation hat die Hyperlink Präsentation viele, vor allem lernpsychologische Vorteile.

Ausgehend von einer obersten Folie wird ähnlich wie beim „Internet surfen“ entlang eines Pfades in die Tiefe navigiert und am selben Pfad wieder zurück. Dadurch können Zusammenhänge besser erinnert werden.

Die Präsentationstiefe kann situativ bestimmt werden. Je nach Publikum kann weiter hinein navigiert oder weiter heraußen geblieben werden.

Nachteil der Hyperlink Präsentation ist, dass sie komplexer zu bedienen ist.

Notizen

EREIGNIS - POINTE

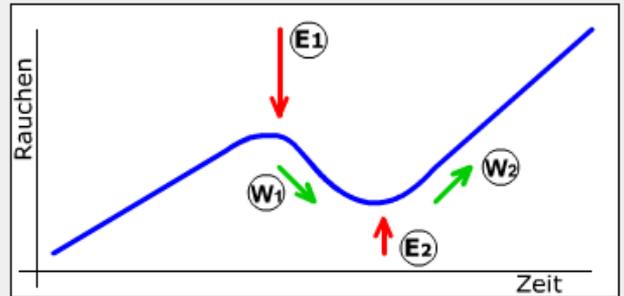
E Ereignis: Eine Veränderung im Verlauf der "DINGE" ist mit einem Ereignis verbunden.

P Pointe: Ein Ereignis spielt in einer konkreten Situation mit handelnden Personen. Kleine Geschichten lockern auf.

W Wirkung: Ist jener veränderter Verlauf der "DINGE" nach dem Ereignis.

 Eine Wirkung kann vielerlei Ursachen haben.

Ursache - Wirkung



Beispiel:

E1: Massive Negativwerbung für Zigaretten

P1: In der Schulklasse meiner Tochter

W1: Der Zigarettenumsatz ging zurück !

E2: Zigarettenindustrie stellt auf "light" um

P2: Bei meiner ersten Entwöhnung nahm ich 8kg zu

W2: Der Zigarettenabsatz steigt mit "Lightprodukten" wieder langsam an

Audio - Video



Text



Fragen



Eine Präsentation soll keine lustlos dahinlaufende Aneinanderreihung von Bildern sein, sondern braucht eine Dramaturgie. Bestimmte Ereignisse sind herauszuarbeiten und auf den Punkt zu bringen - also die Pointe zu platzieren. Dazu gibt es ein rhetorisches Regelwerk wie folgt:

a) Ereignis:

Irgendeine Veränderung im Lauf der Dinge ist mit einem Ereignis verbunden (neue Konkurrenz).

b) Pointe:

Man bringt ein Beispiel aus einer konkreten Situation mit ähnlicher Struktur.

c) Wirkung:

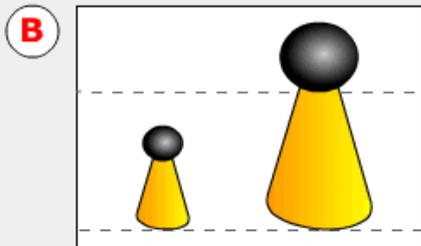
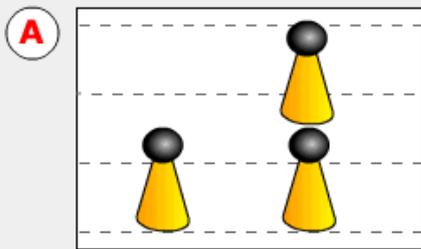
Durch das obige Ereignis wird sich der Lauf der Dinge wahrscheinlich und WIE verändern.

Vorsicht: Ein Ereignis kann viele Ursachen haben.

Notizen

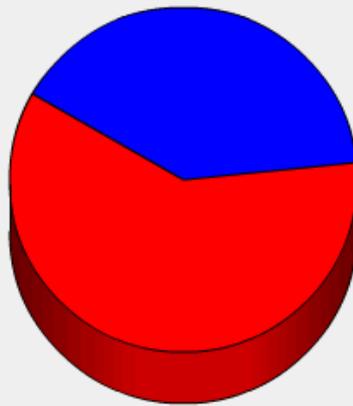
MANIPULATION

Dimensionswechsel



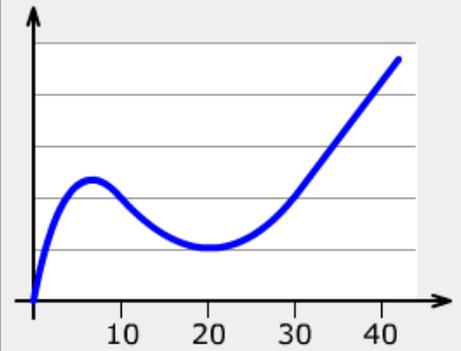
In **B** wurde die zweite Säule quadratisch vergrößert.

3D - Kreisdiagramme



Durch die 3D Darstellung erscheint das rote Segment noch größer.

Achsenmanipulation



Die y-Achse hat in diesem Fall keine Segmentierung. Kann also alles bedeuten.

Trendlinie

Audio - Video



Text



Fragen



Der Begriff der Manipulation ist vom Grunde auf eher negativ besetzt. Wenngleich die Menschen in jeder Kommunikationssituation die Manipulation professionalisieren.

Bei der Manipulation im Kontext der Präsentation geht man von einer ungewollten, falschen Anwendung von Visualisierungen aus. Diese schaffen dann einen anderen Eindruck als das dahinterliegende Zahlenmaterial besagt.

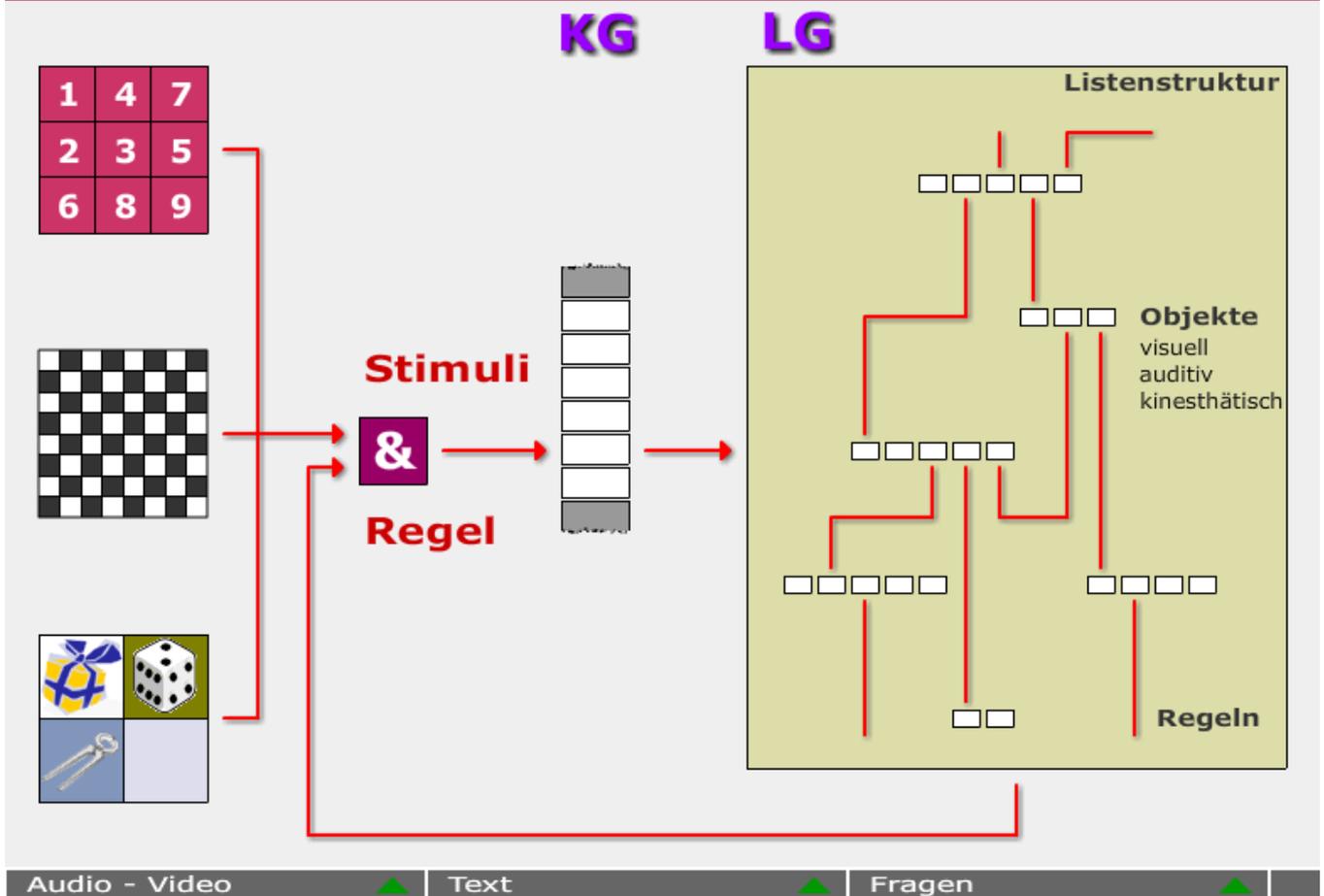
Besonders weitverbreitet ist der Flächenfehler, der durch 3D-Animationen hervorgerufen wird - im Businessbereich daher möglichst auf 3D-Symboliken verzichten.

Häufig bewusst oder unbewusst begangener Fehler ist die Achsenmanipulation. Dabei werden Achsen nicht oder mit falschen Mengenangaben beschriftet.

Wenn diese Techniken eingesetzt werden, dann bewusst.

Notizen

Organisation des Gedächtnisses



Anker sind möglichst langnachhaltige Merker für Inhalte. Jeder Präsentator möchte, dass Inhalte von den Teilnehmern möglichst lange gemerkt werden. Dieses Vorhaben wird umso besser erreicht, umso besser die mitgelieferten Anker sind.

Kognitionspsychologisch heißt das, dass ein Stimulus (Inhalt) gleichzeitig mit einer Regel (Anwendung des Inhaltes) präsentiert wird. In dieser Kombination ist die Wahrscheinlichkeit größer, dass die Information im Langzeitgedächtnis haften bleibt.

Einfache Zahlen sind schwer zu merken. Eine Schachbrettkonstellation ist für den Schachspieler einfacher zu merken. Ein willkürlich angeordneter Memoryblock ist ebenfalls schwierig zu merken. Wenn aber Regeln dazu kommen, wird das Ganze einfacher zu merken.

Notizen

RAPPORT

Definition:

Rapport ist der Prozeß, der es ermöglicht, eine Verbindung zum Unbewußten des Partners herzustellen und mit diesem zu kommunizieren.

Im Zustand guten Rapports ist der Partner offener, weniger kritisch, bringt weniger Einwände und akzeptiert das Gesagte leichter.



- Körperhaltung spiegeln
- Gleiche Wörter benutzen
- Ähnliche Stimmcharakteristik
- Atmung anpassen
- Gestik spiegeln

- Gemeinsame synchrone Übungen (schreiben, legen, kleben, ausfüllen)
- Trainer und Gruppe in gleicher Sitzposition
- Kleidung, Statussymbole
- Gleichverteilung der VAK Verben
- Reihenfolgen K - A - V
- Stimme: Bauch - Herz - Kopf

Audio - Video ▲

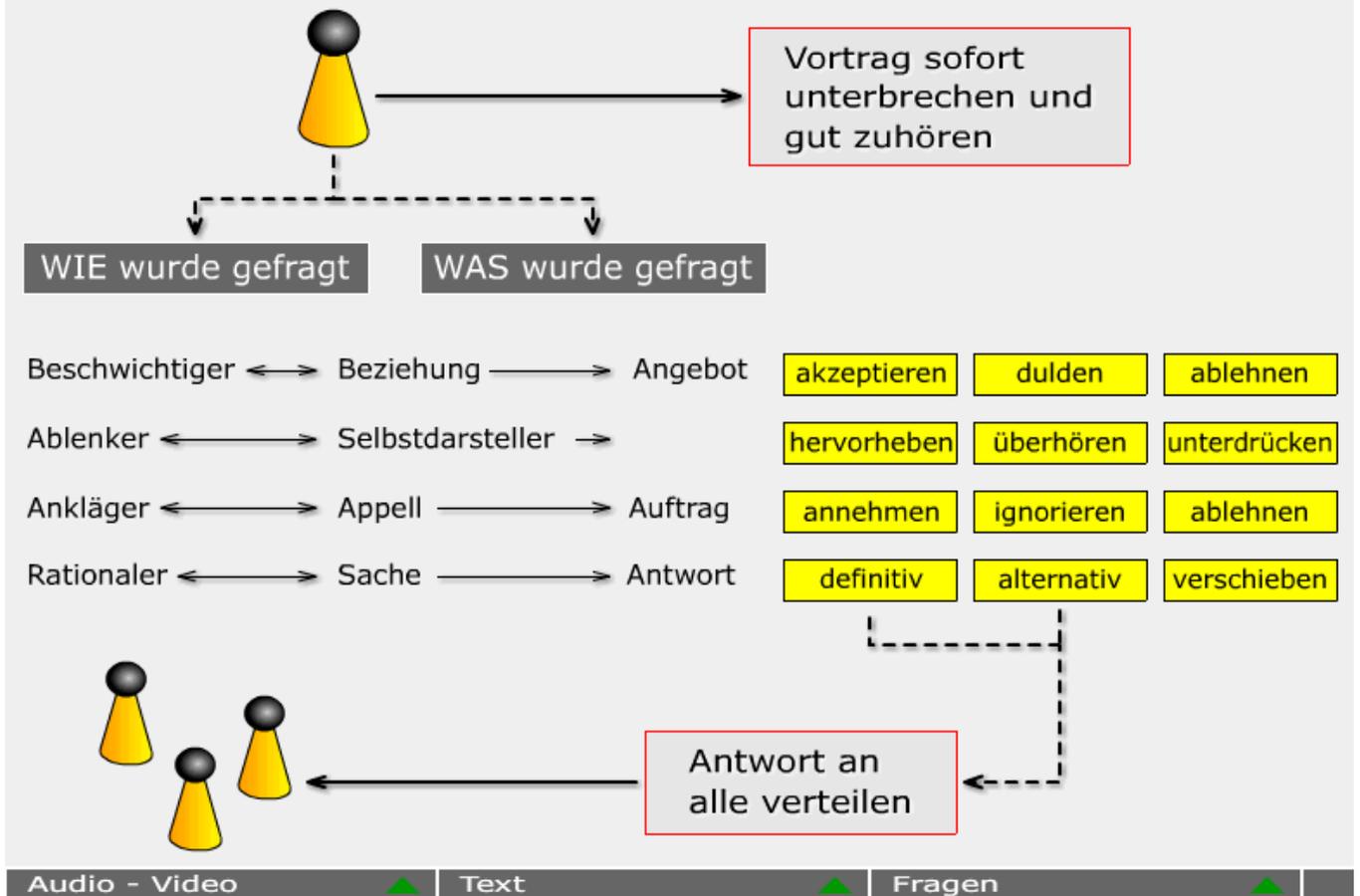
Text ▲

Fragen ▲

Der Begriff des Rapports entstammt dem neurolinguistischen Programmieren und bedeutet, dass ein guter Zustand zwischen zwei oder mehreren Partnern herrscht. Bei zwei Personen spricht man von Partnerrapport, bei Präsentationen von Gruppenrapport. Für Ersteren gibt es sehr genaue Anweisungen wie dieser Rapport hergestellt werden kann. Beim Gruppenrapport ist dies schon schwieriger. Auf jeden Fall helfen gleichartige, gemeinsame und synchron durchgeführte Übungen. Kleidung und Statussymbole führen auch zu guten Rapports. Der Präsentator soll alle Sinnessysteme der Teilnehmer ansprechen.

Notizen

FRAGEN BEANTWORTEN



Eine gute Präsentation soll auch genügend Raum für Fragen und Antworten bieten. Grundsätzlich unterbricht der Vortragende sofort seine Handlung/Rede und hört zu. Er hört konzentriert dem Frager zu, versucht die Frage zu verstehen und gibt eine Antwort - JEDOCH an alle verteilt. Damit wird der Stress für die Fragenden reduziert.

Bei den Fragen wird noch unterschieden nach WIE wurde gefragt und nach dem WAS wurde gefragt.

a) WIE fragen:

Dazu bekommt man aufgrund der Satir Kategorien viel Information.

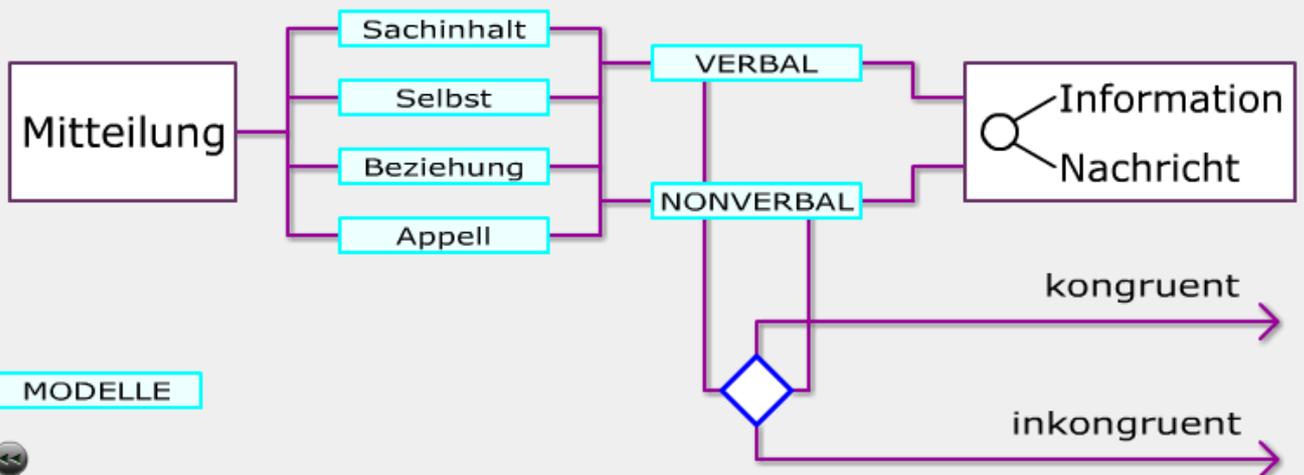
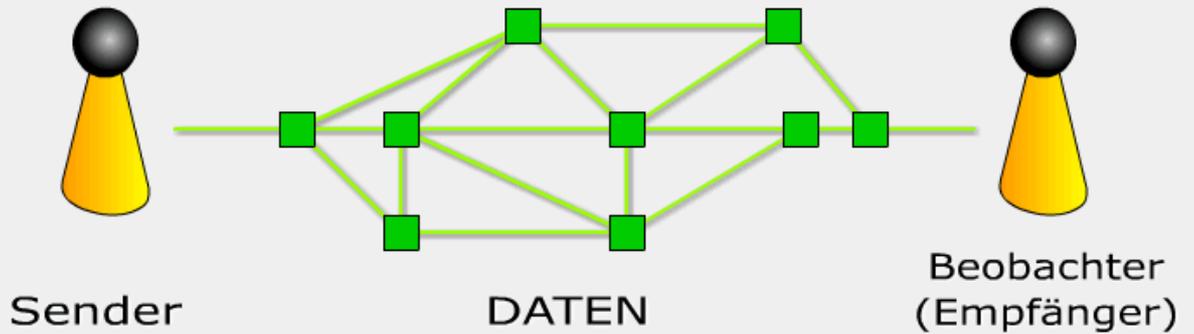
b) WAS fragen:

Dazu bekommt man über die vier Seiten einer Nachricht nach Schulz von Thun viel Information.

Aus diesen zwei mal vier Dimensionen ist zu erkennen, dass inhaltliche Fragen nicht sehr häufig gestellt werden.

Notizen

Kommunikation



MODELLE

Audio - Video

Text

Fragen

Kommunikation wurde in den Anfängen der Psychologie nach dem Modell des Senders und Empfängers gelehrt. Wahrscheinlich einer der größten Irrtümer der Menschen. Zwischenzeitlich hat sich das systemische Kommunikationsmodell etabliert. Dabei bleibt der Sender immer noch derjenige, der etwas abgibt, der Empfänger jedoch zum Beobachter wird und das empfängt was er subjektiv versteht. Ausgehende Information ist völlig unterschiedlich von eingehender Information.

Damit das Ganze lern- und lehrbar ist, wird das Modell von Schulz von Thun mit den vier Seiten einer Nachricht herangezogen.

Diese sind

- a) **Sachinhalt**
Daten und Fakten
- b) **Selbstdarstellung**
Etwas über mich
- c) **Beziehung**
Wie stehen wir zueinander?
- d) **Apell**
Das hast du zu tun!

Darüber hinaus erfolgt noch die Unterscheidung zwischen verbal und nonverbal und wiederum daraus ob eine Information/Nachricht kongruent/inkongruent ist.

Notizen
