



VERY LARGE
BUSINESS
APPLICATIONS

Carl von Ossietzky
Universität Oldenburg

Einführung in die Präsentationstechnik

Jorge Marx Gómez

Prof. Dr. Jorge Marx Gómez
Department für Informatik
Abteilung Wirtschaftsinformatik I
Ammerländer Heerstr. 114-118
26129 Oldenburg
Tel. (0441) 798-4470
Fax (0441) 798-4472
jorge.marx.gomez@uni-oldenburg.de
www.wi-ol.de

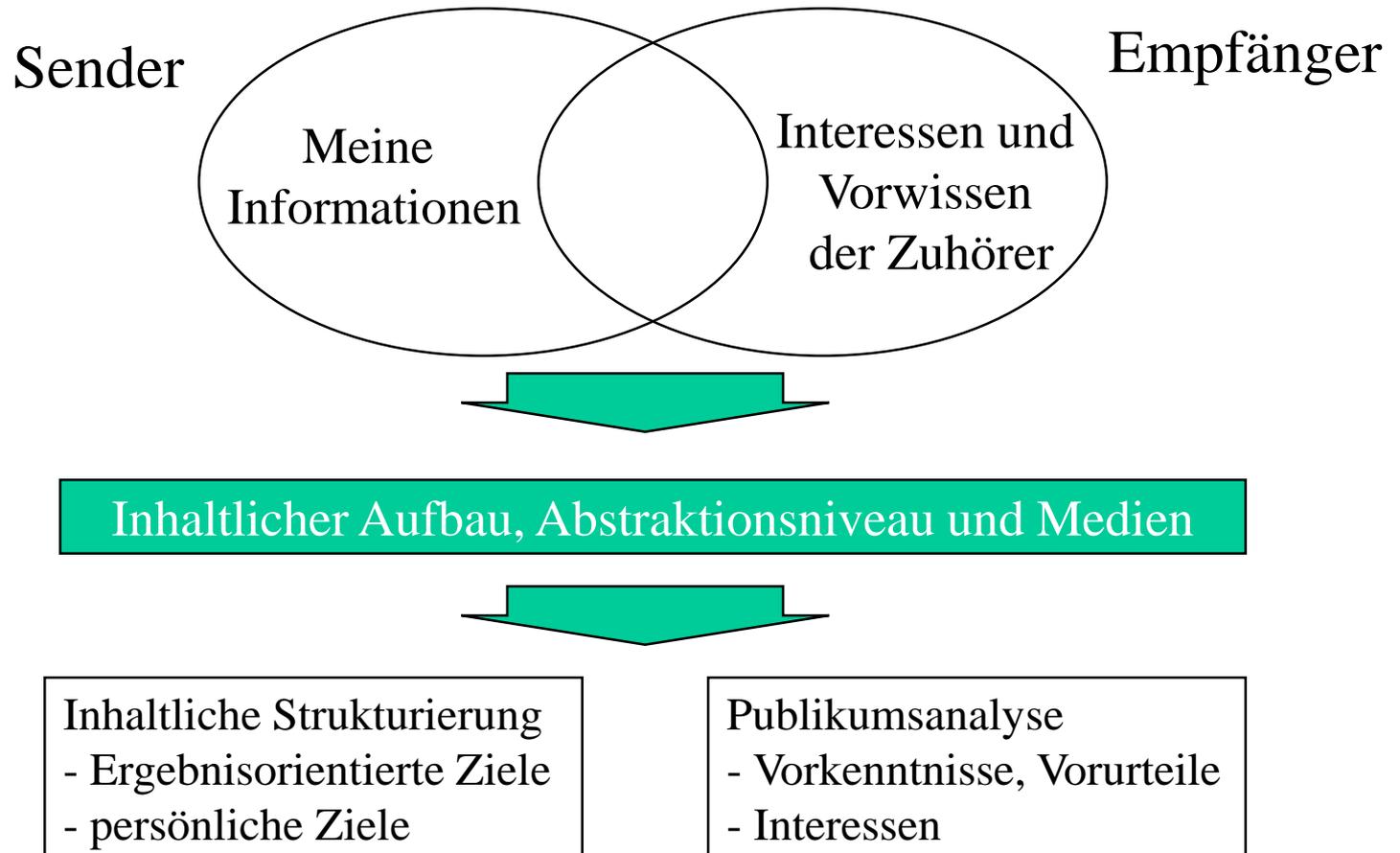
Was soll das?

- Egal, wie gut der Inhalt ist, eine langweilige Präsentation bringt nichts rüber
- Nicht nur Inhalte, sondern auch der Referent wird präsentiert
- Hier wird eine Situation geübt, die im späteren Berufsleben sehr häufig auf Sie zukommt
- **Es geht also um die Verpackung von Inhalten!**

Vorbereitung der Präsentation

- Es geht **NICHT** darum, in möglichst kurzer Zeit möglichst viel Inhalt zu präsentieren
- sondern darum, den Zuhörer einen **relevanten** Erkenntnisfortschritt zu erläutern
- Der Schlüssel: **Zielgruppenorientierung**

Strategie zum Konzipieren einer Präsentation



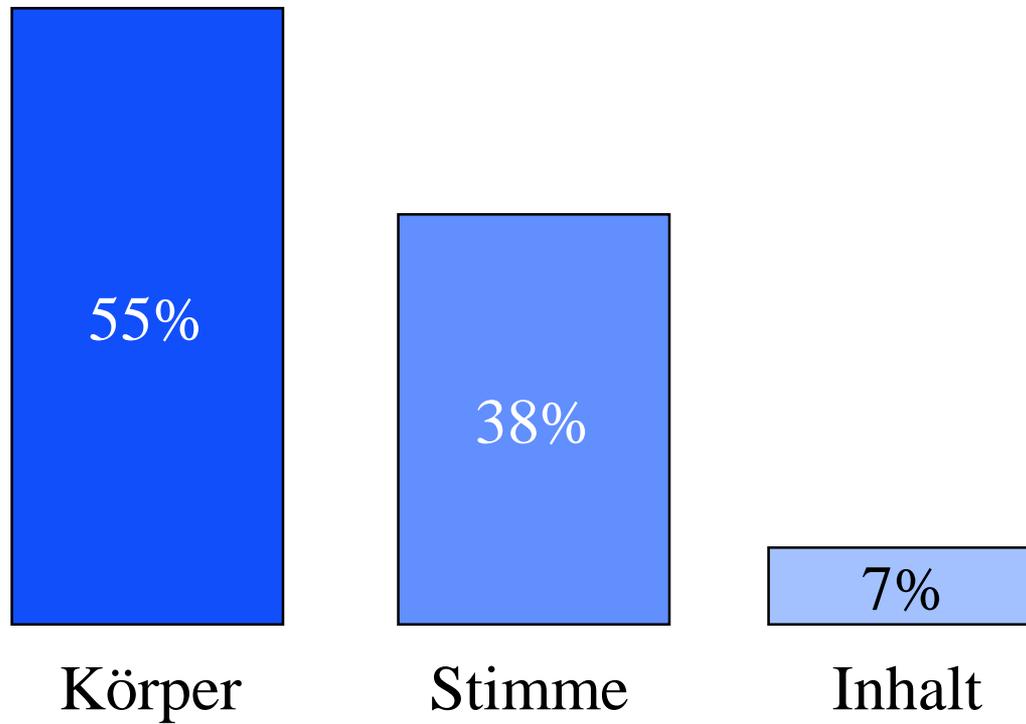
Vorbereitung

- Schauen Sie sich den Vortragsraum an
 - Welche Technologien stehen zur Verfügung?
 - Wie groß ist der Raum?
 - Wie ist die Anordnung der Bestuhlung?
- Welche Zeigetechnik wollen Sie verwenden?
 - Zeigestab
 - Stift auf Folie
 - Luftfinger
 - Abdeckung

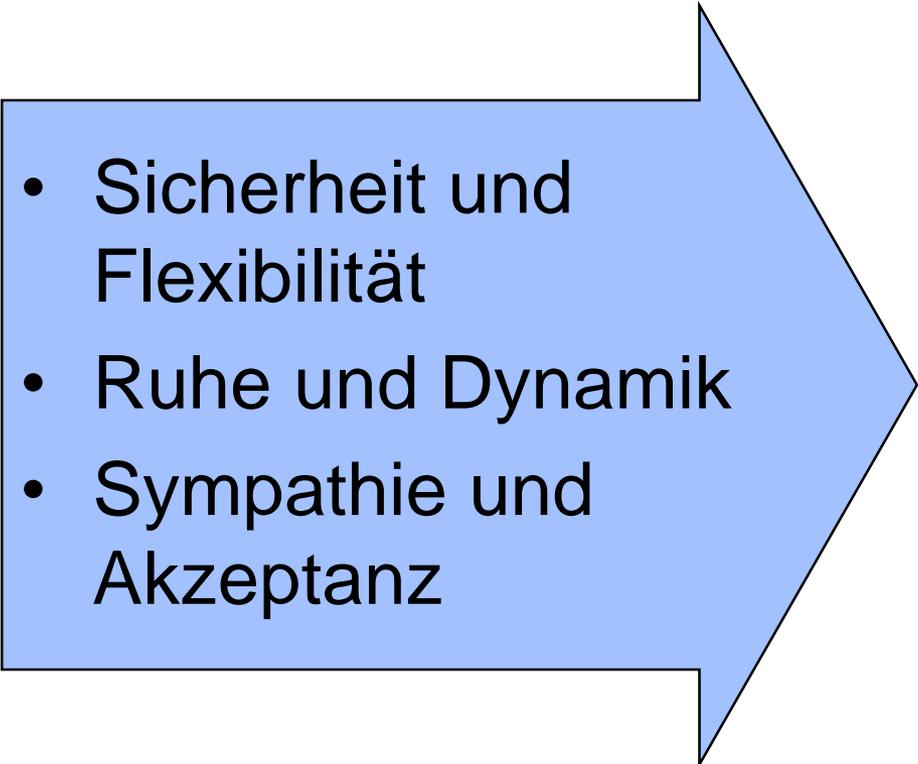
Der Start in einen Vortrag

- Zuhörer erwarten Orientierung
 - Wer ist der Referent?
 - Worum geht es bei dem Vortrag?
 - Ein Anreiz zum Zuhören wird oft über die Darstellung des potenziellen Nutzens für die Zuhörer erreicht
 - Was sollen die Zuhörer mitnehmen?
 - Man sollte sich im Vorfeld 2 bis 3 Take-Home-Points überlegen

Wirkungsfaktoren der eigenen Vorstellung



Worauf die Zuhörer achten

- 
- Sicherheit und Flexibilität
 - Ruhe und Dynamik
 - Sympathie und Akzeptanz

- Gestik
- Mimik
- Nähe und Distanz
- Körperhaltung, Gang
- Sprache und Stimme

Also

- Machen Sie sich Ihre innere Einstellung zu den Zuhörern klar
- Bereiten Sie sich inhaltlich und mental vor
- Vermeiden Sie negativen Stress (insbesondere Zeitknappheit)
- Begrüßen Sie die Zuhörer
- Ihr Lächeln wird erwidert

Tips zur Körpersprache

- Wohin mit den Händen?
 - Nicht in die Hosentaschen
 - Nicht auf die Zuhörer richten
 - Nicht die Arme verschränken
 - Keine Bethaltung
 - Unterstützen Sie mit den Händen Ihre Aussagen
 - Im Zweifelsfall Hand-in-Hand

Und dann...

- Geben Sie einen kurzen Überblick zu den Inhalten
- Am besten
 - Flipchart
 - 2. Projektor

Während des Vortrags

- Schauen Sie das Publikum an
 - ... und nicht die Tafel oder den Projektor
- Sprechen Sie klar und deutlich
 - Marktschreier und Missionare sind aber nicht gefragt
- Definieren Sie Aufsetzpunkte und machen Sie diese deutlich
 - Klare Ziel- und Ergebnisdarstellung

Während des Vortrags

- Achten Sie auf political Correctness
- Gags einbauen?!?
- Vermeiden Sie Belehrungen
- Wissenschaftliche Vorträge dürfen einen nicht-allgemeinverständlichen Anteil haben
- Definieren Sie alle wichtigen Begriffe und nutzen Sie sie konsistent

Während des Vortrags

- Folien ordentlich ablegen
 - vielleicht braucht man sie in der Diskussion noch einmal
- Folien, die man mehrmals braucht, auch mehrmals ausdrucken
- Folien auch als (**verkleinerte!**) Paperprints vor Augen haben

Aufbau eines Vortrags

- Einleitung und (wissenschaftliche) Einordnung des Themas
 - 15%
- Ziel(e) der Präsentation
 - 5%
- Vorgehen und Ergebnis(se)
 - 75%
- Abschluss und Ausblick
 - 5%

- Der vorgegebene Zeitrahmen ist unbedingt einzuhalten!
- Die Inhalte sind dem Zeitrahmen anzupassen und nicht umgekehrt!
- Keine Hektik und Temposchwankungen während des Vortrags
 - Faustformel: Eine Folie liegt 3 Minuten bei max. 10 Zeilen pro Folie

Medienauswahl

- Womit wird präsentiert?
- Gibt es **das** Präsentationsmedium?

- Pros

- für Anschriebe
- einfache und sichere Handhabung
- billig

- Cons

- Anschriebe werden schnell unübersichtlich
- Anschriebe sind nicht persistent
- Keine technische Unterstützung

- Pros
 - Primär für Anschriebe
 - Vorbereitung möglich
 - Unterschiedliche Farben und Schriftstärken
 - Aufzeichnungen sind persistent und können aufgehängt werden
- Cons
 - Keine technische Unterstützung
 - Begrenzter Darstellungsraum

Overhead-Projektor

- Pros
 - Für vorbereitete Folien und Anschriebe
 - Einfache Handhabung
 - Handschriftliche Ergänzungen möglich
 - Hinweistechniken können genutzt werden
- Cons
 - Informationen sind nur kurzfristig sichtbar
 - technische Abhängigkeit
 - Nicht immer freie Sicht zum Publikum

- Pros
 - Für vorbereitete Folien
 - Klare effektive Darstellung
 - Folien können per WWW bereitgestellt werden
 - kein Materialverbrauch
- Cons
 - Kino-Effekt
 - Technische Abhängigkeit
 - Gefahr der Überladung

Folien und Anschriebe

- Vorbereitete Folien
 - auf jeden Fall für den roten Faden des Vortrags
- Entwickeln von Anschrieben
 - für interaktive Vortragsteile
 - wenn Dynamik visualisiert werden soll
 - für Formeln
 - Handschrift???
- Erst sprechen, dann schreiben

Visualisierung von Informationen

- Visualisierung ist die Übersetzung komplexer Informationen in eine leicht erfassbare “optische Sprache”
- Unterstützung visueller Wahrnehmung
 - Hohe Aufnahmekapazität
 - Größere Aufmerksamkeit
- Daher
 - Keine reine “Zahlen-Daten-Fakten”-Darstellung
 - Darstellung der Bedeutung von Inhalten durch Strukturbilder

Grundregeln

- Visuelle Gewohnheiten berücksichtigen
 - Leserichtung
 - Querformat
- Gelernte visuelle Zuordnung beachten
 - Zuordnungen nach Formen, Farben und Größen
 - Was wird wie kodiert?

Grundregeln

- Aufmerksamkeit erregen und erhalten
 - Hierarchien, Symmetrien optisch pointieren
 - Abwechslung
- “Weniger ist mehr”
 - Eine Kernaussage pro Folie
 - max. 5 Informationen
 - sparsamer Umgang mit Farben und Effekten

- Mit der Titelzeile wird **das** Thema **der** Folie genannt
- Schlagzeilen statt Manuskripttext
- Aufzählungszeichen mit Abstufungen nutzen
- Schriftgrad 14 nicht unterschreiten
- Einheitliches Layout der gesamten Präsentation

Tips für die Diskussion

- Beantworten Sie die Fragen
- Fassen Sie sich kurz
- Geben Sie zu, wenn Sie etwas nicht wissen
- Lassen Sie sich nicht durch Suggestivfragen zu Widersprüchen verleiten
- Verteidigen Sie Ihren Standpunkt
 - aber nicht um jeden Preis

(Unfaire) Fragetechniken

- Thesenumkehrung
- Unterschieben von Definitionen
- Randgebiete künstlich aufwerten
- Unterbrechen und aus dem Konzept bringen
- Aussagen ins Lächerliche ziehen
- Methodische Kompetenz in Frage stellen

Zum Schluss ...

- Tipps
 - Kupfern Sie ab
 - Nutzen Sie PowerPoint o.ä.
 - Treten Sie immer selbstbewusst und niemals arrogant auf
 - Bleiben Sie immer höflich (auch wenn es schwerfällt)