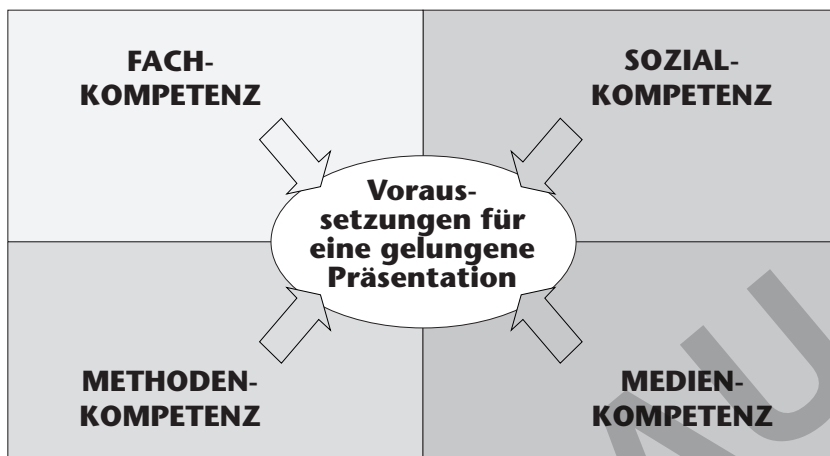


Teil 6: Methoden

6.9 Tipps für Präsentationen im Unterricht

Wolfgang Sinz



- M1:** Häufige Fehler
- M2:** Die Haltung verrät sehr viel!
- M3:** Die richtige Haltung
- M4a bis d:** Das Abc der Präsentation
- M5:** Auf einen Blick: Tipps für eine gelungene PowerPoint-Präsentation
- M6a und b:** PowerPoint-Qual: Schalt doch mal den Beamer aus!
- M7a und b:** Ideen für interessante PowerPoint-Präsentationen
- M8:** Vorschlag für ein Thesenpapier

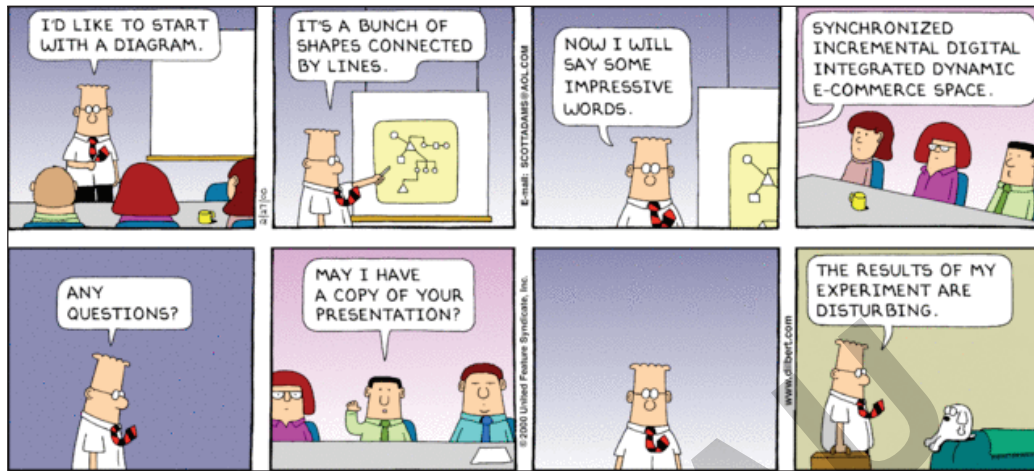
Tipp:

- Der PowerPoint-Irrsinn, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 16. Juli 2014: www.faz.net/aktuell/wirtschaft/forscher-warnen-vor-powerpoint-praesentationen-13041967.html
- <http://www.studium-und-pc.de/powerpoint-praesentationen-erstellen.htm>
- <http://www.pc-magazin.de/ratgeber/machen-sie-mehr-aus-ihrer-powerpoint-praesentation-1507311.html>

Autor: Wolfgang Sinz, Studiendirektor, geb. 1967, studierte Politologie, Geschichte und katholische Religion an der Universität Freiburg. Er ist seit 1996 im Schuldienst des Landes Baden-Württemberg und unterrichtet derzeit die Fächer Gemeinschaftskunde, Wirtschaft, Geschichte und katholische Religion am Gymnasium Neuenbürg. Seit 2010 ist er Fachleiter für Gemeinschaftskunde und Wirtschaft am Staatlichen Seminar für Didaktik und Lehrerbildung (Gymnasien) in Karlsruhe. Zusammen mit Ulrike Seitz gibt er die Ideenbörse Sozialkunde/Politik heraus.

Teil 6: Methoden

Häufige Fehler



(aus: www.ihatepresentations.com/wp-content/uploads/2014/09/Dilbert.gif)

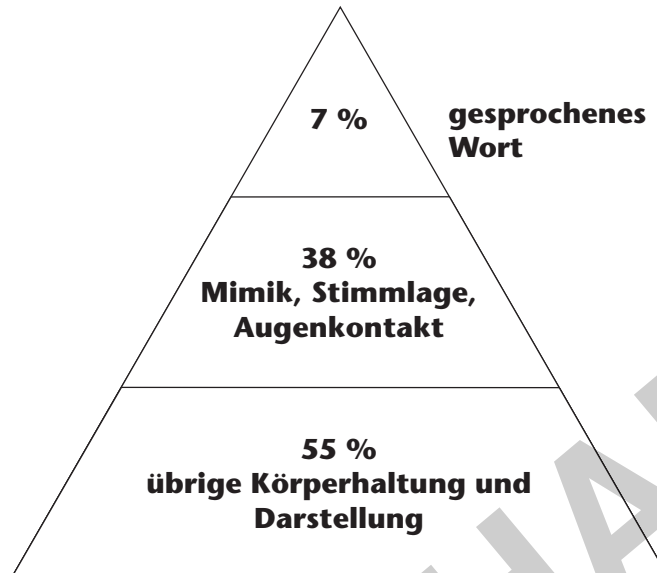
*Haben Sie etwas zu sagen,
oder haben Sie PowerPoint?*

**Arbeitsaufträge:**

1. Erläutert die in der Karikatur dargestellten Fehler bei einer Präsentation.
2. Sammelt weitere Fehler, die bei (PowerPoint-)Präsentationen häufig begangen werden.
3. Diskutiert die Botschaft der oben abgedruckten Frage.

Teil 6: Methoden

Die Haltung verrät sehr viel!



Erstaunlich war in der Studie (Mehrabian und Ferris „Inference of Attitude from Nonverbal Communication in Two Channels“), dass der Forscher feststellte, dass die Wirkung einer Botschaft nur zu 7 % durch das gesprochene Wort interpretiert wird, zu 38 % aber durch Mimik, Stimmlage und Augenkontakt und zu 55 % durch die übrige Körperhaltung und Darstellung.

(aus: Bundesverband der Medientrainer in Deutschland, www.bmtd.de/7-38-55_botschaften_und_kommunikationswirkung)



(Bild aus: content/uploads/2012/09/Student-Body-Language-Poster2.jpg)



Teil 6: Methoden

Das Abc der Präsentation

1 **Ouvertüre**

Beginne mit einem Knall, einer Anekdote, einer Pause! Die meisten Zuhörer merken sich nur Auftakt und Schlusspointe eines Vortrags. Deshalb sollten beide sitzen.

Eine Alternative ist: Verdeutliche, warum der folgende Vortrag für deine Zuhörer von Bedeutung ist!

5

Eine gelungene Präsentation orientiert sich am Zuhörer, ist deshalb kurz, folgt einem logischen Aufbau und regt zum Mitdenken an. Die Faustregel: Nicht mehr als vier Worte pro Zeile, nicht mehr als sechs Zeilen pro Folie. Und weil der Schluss fast immer haften bleibt, braucht er etwas Inspirierendes: einen Ausblick, etwas Spektakuläres. Aber keine Zusammenfassung! Selbst eine provokante Frage ist besser, als seine Rede ausplätschern zu lassen.

10

Blickkontakt

Halte stets Blickkontakt zu deinen Zuhörern. Nicht stupide die PP-Folien vor- oder stur von Karteikarten ablesen. Der Trick für Schüchterne: knapp über die Menge hinwegsehen. Den Unterschied merkt kein Mensch – du musst nur regelmäßig mit den Augen über alle Köpfe fliegen.

15 **Design**

Über die Frage, wie man eine optimale Folie gestaltet, gibt es unzählige Ratschläge. Bewährt hat sich indes die Regel **KISS – Keep It Straight and Simple**. Im Extrem heißt das: Nur eine Botschaft pro Folie. Die Aufmerksamkeit des Publikums ist begrenzt und sollte vor allem deinem Vortrag gehören. Zu viele Bulletpoints, Fußnoten oder unbedacht eingesetzte Grafiken und Bilder verwirren nur. Je mehr Informationen eine Folie enthält, desto mehr verschwimmt die Kernaussage.

20

Effekte

Sei sparsam mit PP-Effekten. Verwende nie mehr als zwei Schrifttypen und möglichst nur Farben aus einer Familie (zum Beispiel Rot, Orange, Zinnober) und verzichte auf überflüssigen Schnickschnack wie Überblend- oder Soundeffekte. Das lenkt nur ab.

25

Guy Kawasaki hat die populäre 10–20–30-Regel aufgestellt: Danach sollte ein guter PowerPoint-Vortrag nie mehr als 10 Folien umfassen, nicht länger als 20 Minuten dauern und eine Schriftgröße von nicht weniger als „30 Punkt“ verwenden. Das gilt sicher nicht für alle Vorträge, aber ein Großteil wäre besser, würde das berücksichtigen.

30 **Folien**

Zuschauer wollen bei Präsentationen erstens beeindruckt, zweitens unterhalten, drittens angeregt und erst an vierter Stelle informiert werden. Das hat die Unternehmensberatung Mercer herausgefunden. Nach diesem Prinzip solltest du auch deine Folien aufbauen. Aufsehen erregst du etwa mit Reizwörtern, interessanten Einblicken, überraschenden Vergleichen und unbekanntem Fakten und Nachrichten, die für deine Zuhörer relevant sind (zum Beispiel die Ergebnisse einer neuen Studie). Die Höhepunkte dessen solltest du am Anfang und am Ende des Vortrags platzieren.

35

Grafiken

Starre Grafiken werden nur selten erinnert. Der Grund: Sie sind leblos. Beim Betrachter lösen sie weder Bilder im Kopf noch Emotionen aus. Überzeugungskraft entfalten Grafiken vor allem, wenn diese animiert werden. Wenn du also einen dramatischen Anstieg darstellen willst, zeige nicht fünf Balkendiagramme in Reihe, sondern einen Balken, der während deines Vortrags dramatisch wächst. Das prägt sich viel besser ein und ist obendrein spannend zu beobachten.

40

Teil 6: Methoden

- Der Fehler dabei: Die Betroffenen konzentrieren sich zu sehr auf ihr Selbst, ihre Gefühle, ihre Scham, ihre Wirkung, ihre Ovationen. Alles Ballast. Während der Sprecher versucht, den Bammel vor der Begegnung mit den anderen zu kontrollieren, verliert er den Kontakt zum Publikum und seine Wirkung verpufft. Der erste Schritt, Nervosität zu überwinden, ist, aus der Antizipation der Reaktionen realistische Szenarien zu formen:
- 90 • Was kann schon passieren?
- 95 • Was wären die Folgen?
- Auch Praktisches klären: Wie sieht der Vortragsraum aus?
- Was kann ich vorbereiten?
- So wird aus der Angst Gewissheit und davor muss man sich nicht fürchten.

Leinwand

- 100 Nicht die PowerPoint-Folien spielen die Hauptrolle, sondern du. Entsprechend sollte die Leinwand, auf der du deine Folien zeigst, nie in der Mitte der Bühne stehen – das ist dein Ort. Du bist der Mittelpunkt der Präsentation.

Monitor

- Denke daran, vor dem Vortrag deinen Bildschirmschoner zu deaktivieren, es könnte zu peinlichen
- 105 Momenten kommen – je nachdem, was dein Bildschirmschoner zeigt.

Publikum

Wie sehr du dein Publikum fesselst, hängt auch davon ab, wie sehr du es bei deinem Vortrag einbeziehst. Dabei stehen dir grundsätzlich folgende Formen zur Verfügung:

- 110 • Die bewährteste Form ist, Fragen zu stellen – zum Beispiel als kurze Meinungsumfrage („Wie würdet ihr entscheiden?“) oder als Quiz („Richtig oder falsch?“).
- Stelle kurze und kompakte Fragen! Nie mehr als zwei Sätze.
- Stelle provokante oder ungewöhnliche Fragen, aber niemals ähnliche. Ausnahme: Du fragst ganz bewusst am Anfang und am Ende des Vortrags dasselbe, um einen Sinneswandel im Publikum zu dokumentieren.
- 115 • Du kannst die Zuhörer auch selbst Fragen stellen lassen. Aber Achtung: Klugschwätzer und Querulanten können die Dramaturgie zerstören. Man sollte deshalb vorher überlegen, wie man auf solche Typen reagiert. Grundregel: Immer höflich und souverän bleiben.
- Niemals versuchen, gegen eine plaudernde Masse anzureden. Besser: Pausieren, bis alle still sind. Auch gut: etwas Rätselhaftes auf das Flipchart malen. Das macht die Leute neugierig
- 120 und sie werden schneller still.
- Wiederhole die Statements oder Fragen der Zuhörer, wenn du dir nicht sicher bist, ob sie auch alle verstanden haben. Nichts ist für den Zuhörer nerviger als eine Diskussion, die er nicht mitverfolgen kann.

Rückfragen

- 125 Was tun, wenn mitten im Vortrag Rückfragen kommen – oder schlimmer: wenn Störenfriede dazwischenrufen oder deine Präsentation kritisieren, bevor sie zu Ende ist? Das Wichtigste: Niemals die Souveränität verlieren und sich lauthals über die Nervensäge empören. Das macht dich klein. Bei Rückfragen, auf die du nicht eingehen willst, verweise am besten auf später („Dazu komme ich noch“ oder „Bitte merke dir deine Frage. Am Ende des Vortrags werde ich solche
- 130 Fragen gerne beantworten.“). Oder du stellst eine rhetorische Gegenfrage: „Was würde denn aus deiner Sicht den Vortrag interessanter machen?“ Oder bitte den Nörgler um Präzisierung: „Was verstehst du denn unter ...?“

Teil 6: Methoden

PowerPoint-Qual: Schalt doch mal den Beamer aus!

- 1 **Nie waren Präsentationen langweiliger als heute, findet Martin Wehrle. Vor lauter PowerPoint kommt keine Power rüber. Das muss doch auch anders gehen, meint der Karriereberater und fordert: Schluss mit dem Technik-Schnickschnack.**

5 Vorträge machen Angst. Nicht dem Redner. Sondern dem Publikum. Hunderte Präsentationen habe ich in den letzten Jahren erlebt, in zwei von drei Fällen in der Furcht: Gleich nickst du ein! Offenbar ging es den anderen Zuhörern nicht besser – die typische Handbewegung führte vor einen gähnenden Mund.

10 Wie kann das sein? Die Präsentationstechnik ist ausgereifter denn je, aber die Präsentationen werden langweiliger? Klingt wie ein Widerspruch, ist aber keiner. Denn gerade weil es so viele technische Feinheiten gibt, verhalten sich die meisten Redner wie Autofahrer, die mit einem Navigationssystem unterwegs sind. Sie konzentrieren sich nicht mehr auf ihren Weg, sondern verlassen sich auf die Technik. Womit sie bald verlassen sind: von der Aufmerksamkeit ihrer Zuhörer.

15 Kürzlich habe ich den Vortrag eines Managers erlebt. Er huschte auf die Bühne, während im Hintergrund schon der Titel seines Vortrags auf einer PowerPoint-Folie flackerte. Und ehe das Publikum den Mann richtig wahrgenommen hatte, klickte er schon die nächste Folie an. Die Blicke wendeten sich von ihm ab – und blieben in buntem Foliensalat hängen. Optische Hilfsmittel auf Kindergarten-Niveau, dazu Gemeinplätze. Kostprobe: „Mitarbeiter gewinnen: 1. Einbeziehen durch Gespräche, 2. Motivieren durch Perspektive, 3. Optimieren durch Seminare.“

20 Der Manager tastete sich fast wortwörtlich an seiner Präsentation entlang, mit der emotionalen Kühle eines Nachrichtensprechers. Nicht er füllte seine Folien mit Leben – sie schienen das Leben aus ihm herauszusaugen, sein Blick klebte an der Leinwand, nicht am Publikum. Am Ende hatte er 50 Folien angeklickt, nur im Kopf seiner Zuhörer hatte es nicht „Klick“ gemacht. Der Vortrag war ein typisches Schlafmittel: berechenbar, überladen, platt. Vor lauter PowerPoint kam keine

25 Power rüber.

Effekt schlägt Inhalt

30 Das andere Extrem ist ein multimedialer Overkill: Wenn der Redner Filmausschnitte über die Leinwand jagt, Bässe dröhnen, Sketche ablaufen und am Ende die Welt explodiert. Mindestens. Fragt man, was dieser Zauber solle, lautet die Antwort meist: „Die Aufmerksamkeitsspanne hat sich verkürzt, die Sehgewohnheiten sind anders als früher.“ Mit dieser Begründung verkauft der Action-Präsentator das alles als pädagogischen Schachzug.

35 O.k., seine Zuhörer sind immerhin nicht eingeschlafen. Aber dafür hat er die komplette Aufmerksamkeit des Saals an die Leinwand abgetreten und sich selbst zum kleinen Filmvorführer degradiert. Nehmen Sie den Begriff „Ansehen“ einmal wörtlich: Wer es ernten will, muss von vielen Augen angesehen werden. Der Action-Präsentator tut alles, um die Blicke von sich abzulenken. Für die Substanz gilt in diesen Fällen: Effekt schlägt Inhalt. Am Ende kann sich das Publikum vielleicht noch an eine Filmszene erinnern. Aber wie hieß gleich noch der Redner, und worum ging's?

40 All die modernen Präsentationstechniken haben sich abgenutzt. Wer heute mit seinem Vortrag glänzen will, sollte ohne Technik vor sein Publikum treten. Es kommt nicht auf Schaubilder an, sondern auf die Persönlichkeit und die Botschaft des Redners. Beides sollte im Mittelpunkt stehen – das bringt Ansehen. Denn wer ohne Technik auftritt, muss sich etwas einfallen lassen, um das Publikum zu gewinnen: indem er nicht nur auf Fakten setzt, sondern auch auf Anekdoten; nicht nur auf Zahlen, auch auf Emotionen; nicht auf Erwartbares, sondern auf Überraschendes. Es kommt zum Beispiel gut an, das Publikum einzubeziehen und ein paar Zuhörer für ein Rollenspiel auf die Bühne zu holen. Diese Live-Situation garantiert höchste Aufmerksamkeit. Schließlich ist der Ausgang eines solchen Experiments ungewiss – und jeder Zuhörer muss damit rechnen, auch nach vorne zitiert zu werden.

45

Teil 6: Methoden

Beispiel zu M7a:

Trockengelegt: Im Toten Meer wird das Wasser knapp

Das Tote Meer ist in Gefahr. Die Touristenattraktion scheint auszutrocknen. Hohe Temperaturen, wenig Regen und die Salzgewinnung durch Chemiefabriken lassen seinen Spiegel jährlich um etwa einen Meter sinken.

Das Tote Meer ist der tiefste Punkt aller Kontinente. Es liegt 400 Meter unter dem Meeresspiegel. Im Sommer klettern hier die Temperaturen auf weit über 40 Grad Celsius und es fällt fast kein Regen. Durch die natürliche Verdunstung in dem trocken-heißen Klima und durch die künstliche Verdunstung für die kommerzielle Mineral- und Salzgewinnung nimmt die Wassermenge des Toten Meeres drastisch ab.

Der wichtigste Zufluss zum Toten Meer ist der Jordan. Doch 90 % seines Wassers werden schon vor der Mündung entnommen. Landwirtschaft, Industrie und Haushalte stillen täglich ihren immer größer werdenden Wasserbedarf. Die anderen natürlichen Süßwasserzuflüsse wurden durch Dämme, Reservoirs und Pumpstationen drastisch reduziert. Wenn nichts unternommen wird, ist das Tote Meer in 30 Jahren nur noch ein Teich.

**Permanenter Konflikttherd**

Wasserknappheit ist eines der großen Probleme des Nahen Ostens. Sie führt zu Konflikten unter den Anrainerstaaten Israel, Palästina und Jordanien. Sie sind unterschiedlich stark vom Wassermangel bedroht. Niederschläge, die besonders wichtig für die Regeneration der Wasserspeicher sind, fallen nicht gleichmäßig über das ganze Gebiet verteilt. Auf der Westseite des Toten Meeres und des Grenzflusses Jordan fällt fast doppelt so viel Regen wie östlich davon. Damit ist die Grundwasserneubildung in den israelischen und palästinensischen Gebieten etwa um die Hälfte höher als in Jordanien. Vor allem hier könnte sich die soziale und ökonomische Situation durch steigenden Wassermangel weiter verschärfen, denn Jordanien gehört bereits jetzt zu den wasserärmsten Ländern der Welt.

**Wasser könnte zum Frieden beitragen**

Eine stabile Wasserversorgung könnte einen wichtigen Beitrag zum Friedensprozess im Nahen Osten leisten. Der Bau eines Kanals zwischen dem Roten und dem Toten Meer wäre eine Lösung. Damit könnten starke Wasserkraftwerke betrieben werden, um das Meerwasser zu entsalzen, die gesamte Region mit Trink- und das Tote Meer mit Frischwasser zu versorgen. Doch dazu müssten sich alle Anrainer des Toten Meeres, Jordanier, Israelis und Palästinenser einigen, um diese Lösungen mit Unterstützung der Weltbank umzusetzen. Dann würde das Tote Meer wieder zur Lebensquelle.

(aus: <http://www.3sat.de/dokumentationen/181685/index.html>)

Link in diesem Artikel:

- <http://www.3sat.de/nano/umwelt/161148/index.html> („UN sorgen sich um Wasser“)