



**Erfolg ist kein Zufall,
Vorbereitung einer
Präsentation**

1 PRÄSENTIEREN UND VISUALISIEREN

In diesem Kapitel sehen Sie, wie man Inhalte durch bildliche Darstellungen im Gedächtnis der ZuhörerInnen am besten festigen kann.

1.1 Verstärkte Sinne



Der Mensch ist mit fünf Sinnen ausgestattet. Der Sehsinn ist unser stärkster Sinn. Daher wird der Mensch auch als Augentier bezeichnet. Das heißt, optische Eindrücke werden am raschesten vom Gehirn aufgenommen und verbleiben dort länger als andere. Es ist daher ein Grundprinzip jeder Präsentation, die vermittelten Inhalte zu visualisieren oder auch sichtbar zu machen.



Level
1

**Welche Eindrücke haben Ihre Augen in den letzten Minuten verarbeitet?
Was haben Sie sich bewusst angesehen?**

.....

.....

.....

.....

.....



Level
2

**Überlegen Sie sich, in welchen Bereichen Ihr Leben eingeschränkt wäre,
wenn Sie nicht sehen könnten. Welches wäre dann Ihr wichtigstes
Sinnesorgan? Beschreiben Sie jeweils 10 verschiedene Einschränkungen.**

.....

.....

.....

.....

.....

1.2 Bilder im Kopf entstehen lassen

Ein Bild sagt mehr als 1000 Worte. Am einfachsten ist es für unsere ZuhörerInnen, wenn wir Inhalte bildlich vermitteln. Dazu gibt es zwei Möglichkeiten: Entweder wir zeigen Bilder oder wir sprechen in einer bildhaften Sprache. Als gutes Beispiel könnte man hier ein Gleichnis verwenden. Je genauer wir einen Inhalt bildlich beschreiben, desto leichter ist es für die ZuhörerInnen, sich Inhalte zu merken.



Level
1

Versuchen Sie, einen Begriff bildhaft zu beschreiben.

.....

.....

.....

.....



Level
2

Versuchen Sie, vor einer Gruppe einen Begriff, ohne diesen zu benennen, bildhaft zu beschreiben. Notieren Sie dazu zunächst Stichwörter.

⇒

⇒

⇒

⇒

1.3 Gleichnisse formulieren

Aus der Geschichte wissen wir, dass berühmte LehrerInnen oft Gleichnisse erzählten, um eine komplizierte Sache anschaulich zu machen und zu erklären. Ein Gleichnis ist eine Geschichte, die es für den/die ZuhörerIn leichter macht, einen komplexen Begriff oder Sachverhalt zu verstehen.

Beispiel für ein Gleichnis:

Ein Vater reitet auf einem Esel und neben ihm läuft sein kleiner Sohn. Da sagt ein Passant empört: „Schaut euch den an. Der lässt seinen kleinen Jungen neben dem Esel herlaufen“. Der Vater steigt ab und setzt seinen Sohn auf den Esel. Kaum sind sie ein paar Schritte gegangen ruft ein anderer: „Nun schaut euch die beiden an. Der Sohn sitzt wie ein Pascha auf dem Esel und der alte Mann muss laufen“. Nun setzt sich der Vater zu seinem Sohn auf den Esel. Doch nach ein paar Schritten ruft ein anderer empört: „Jetzt schaut euch die beiden an. So eine Tierquälerei“. Also steigen beide ab und laufen neben dem Esel her. Doch sogleich sagt ein anderer belustigt: „Wie kann man nur so blöd sein? Wozu habt ihr einen Esel, wenn ihr ihn nicht nutzt?“

Was wir daraus lernen können:

Wir können es nie allen Menschen recht machen, gleichgültig, wie sehr wir uns auch anstrengen. Deshalb hat es auch keinen Sinn sich zu fragen, ob andere gut finden, was wir tun. Die anderen sind kein Maßstab. Wir müssen selbst entscheiden, was für uns richtig und falsch ist.



Wie lautet die Aussage dieses Gleichnisses?

.....

.....

.....

.....

.....



Level
1

Überlegen Sie, welche Gleichnisse Sie kennen und schreiben Sie eines davon auf bzw. entwickeln Sie ein eigenes Gleichnis.

A large rectangular box with a black border, containing ten horizontal dotted lines for writing.

2 PRÄSENTIEREN FÜR ALLE SINNE

In diesem Kapitel erfahren Sie, wie man unterschiedliche Sinne der ZuhörerInnen ansprechen kann. Über das Ansprechen des visuellen Sinnes, also das Sehen, haben Sie bereits in Kapitel 1 gehört.

Für die meisten Menschen ist das Sehen der wichtigste Sinn. Es gibt aber noch vier andere Sinne: den Hörsinn, den Tastsinn, den Geruchssinn und den Geschmackssinn. Generell gilt für jede Präsentation: Auf je mehr Ebenen, daher mit je mehr Sinnen Sie Ihr Publikum ansprechen können, desto besser wird es Ihre Inhalte verstehen und sich merken können.

2.1 Multimediales Präsentieren



Damit Ihr Publikum einen möglichst vielfältigen Eindruck von Ihrer Präsentation bekommt, sollten Sie Ihre ZuhörerInnen mithilfe vieler unterschiedlicher Reize ansprechen. Bei einer guten Präsentation werden daher viele verschiedene Hilfsmittel eingesetzt, um ein Thema anschaulicher zu machen. Sie können zum Beispiel einen Text oder ein Musikstück vortragen; Sie können große Bilder oder Zeichnungen präsentieren; Sie können ein Objekt herumreichen und die ZuhörerInnen angreifen lassen; Sie können ein Thema aber auch mittels Ansprechen des Geschmacks- und Geruchssinns verfestigen.



Level
1

Wählen Sie eines der beiden Themen aus. Überlegen Sie dann, wie Sie die fünf verschiedenen Reizebenen beim Publikum ansprechen können.

Themenvorschläge:

- Die Funktion eines Nadelbaums im ökologischen Gleichgewicht des Waldes
- Unterschiedliche Wasserqualitäten in Österreichs Flüssen und Seen

Ausgewähltes Thema:

Angesprochene Reizebenen (mit konkreten Umsetzungsbeispielen):

1.	
2.	
3.	
4.	
5.	