

Informationstermin Präsentationsübung 16.04.2011

Vorgestellt werden die wesentlichen Inhalte und Themen, der im Mai folgenden Präsentationsübungen. Außerdem bietet die Veranstaltung Gelegenheit, Fragen zu stellen.

Thematisiert werden unterschiedliche Formen der Kommunikation und ihre Entstehung. Es wird erläutert, inwieweit sich die unterschiedlichen Formen der Kommunikation auf Präsentationen, bzw. mündliche Prüfungen generell, auswirken können. Hierbei ist zu betonen, dass die Prüfungsinhalte, sowie die Themen im Fach Geschichte, für die jeweilige Vorbereitung keine Rolle spielen und auch nicht bewertet werden können.

Das Ziel ist, durch mehrere Übungseinheiten ein möglichst hohes Maß an Sicherheit und Stressresistenz zu gewinnen. Die Präsentationen werden reflektiert und nicht bewertet. Das bedeutet, dass am Ende jeder Übungseinheit ein Gespräch stattfindet, in dem die Rolle des Präsentierenden und seine Wirkung auf den Zuhörer besprochen werden. Es ist daher sinnvoll, mehrere Übungseinheiten wahrzunehmen. So kann das Besprochene umgesetzt, optimiert, und der Vortrag routinierter werden.

Präsentation:

Für eine gute Präsentation sind im Großen und Ganzen zwei Dinge wesentlich:

1. Kenntnisse über die Inhalte, die zu vermitteln sind. Das bedeutet, sich in dem jeweiligen Fachgebiet, das Thema der Präsentation ist, auszukennen. (*Was?*)
2. Das Transportieren der Inhalte. Hierbei spielen Darstellung, sowie verbale und nonverbale Kommunikation eine wesentliche Rolle. (*Wie?*)

Man kann sagen, dass sich in den meisten Fällen beide Bereiche bedingen. Effektive verbale und nonverbale Kommunikation basiert in der Regel auf SICHERHEIT. Diese wird durch eine entsprechende Vorbereitung erreicht.

Verbale Kommunikation:

Dazu gehören: sprachlicher Ausdruck, Klang und Lautstärke der Stimme, Tonfall, Wortwahl, Rhythmus der Sprache.

Die Erfahrung zeigt, dass es Menschen gibt, denen man lieber, und andere, denen man weniger gerne zuhört.

Nonverbale Kommunikation:

Dazu gehören Körperhaltung, Mimik, Gestik ...

In vielen Situationen sind wir irritiert, wenn verbale und nonverbale Kommunikation nicht übereinstimmen. Das heißt, die Körperhaltung entspricht nicht dem Sprachbild oder umgekehrt.

Stimme und Stimmung:

Die richtige Atmung und der Klang der Stimme bedingen sich.

Die Stimme spiegelt in angespannten Situationen die Stimmung des Redners wider. Das bedeutet, bei einem hohen Grad an Verunsicherung wird die Atmung kurz und flach. Dadurch gerät man beim Sprechen oft ins Stocken und die Stimme wirkt gepresst und unsicher.

Wechselt die Unsicherheit in Angst, kann die Stimme kurzzeitig versagen.

Eine ruhige und angenehme Stimme drückt Souveränität aus, und die zu transportierenden Informationen wirken auf den Zuhörer „stimmig“.

Ebenso können durch die richtige Sprachmelodie Bilder und Emotionen hervorgerufen werden. Stimme kann bewegen und berühren.

Gestik:

Gesten begleiten in unserem Leben die zwischenmenschliche Kommunikation und unterstützen den Inhalt des Gesagten.

Hierzu gehören z. B.

- Begrüßung (Händedruck)
- Die Sprache der Hände beim Erzählen
- Körperhaltung/Körperbewegung

Gesten, die nicht mit dem Gesagten übereinstimmen, können die Zuhörer irritieren oder verstimmen. Ebenso kann dadurch die Aufmerksamkeit verringert werden.

Mimik:

Bei jeder Interaktion nehmen wir mehr oder weniger bewusst wahr, was der Gesprächspartner über seine Mimik ausdrückt. Die Aussagen dieser Form von Sprache sollten nicht unterschätzt werden, da sie die Durchlässigkeit von Gedanken und Emotionen des Redners verursachen, was bei Gesprächen oder Präsentationen zu Irritationen führen kann.

Zur Mimik gehören:

- Der Ausdruck der Augen
- Wohin geht der Blick?
- Stirnrunzeln
- Durch Nervosität bedingte Gesichtsfärbung

Unterschieden wird zwischen ausdrucksvoller und sparsamer Mimik (Pokerface).

In letzterem Fall ist gewollt, dass das Gegenüber möglichst keine Informationen anhand der Mimik ableiten kann. Jedoch ist auch das Blockieren von Information eine Information an sich und kann unter Umständen Auskunft über Charakter oder Einstellung einer Person geben.

Was bedeutet das in der Praxis?

Jeder Mensch ist einzigartig in seinen verbalen und nonverbalen Codes.

Psychische und physische Reaktionen sind immer situationsbedingt, da jeder Mensch für entsprechende Situationen Erfahrungswerte besitzt und Handlungs- oder Vermeidungsstrategien entwickelt hat.

So kann Nervosität bei der einen Person zu extrem schnellem Sprechen führen, bei einer anderen zeigt sie sich durch eine extrem unterwürfige Körperhaltung, einen fahrigen Blick oder unruhiges, stetiges Umhergehen.

Die Kunst ist es, antrainierte Interaktionsmuster zu reflektieren und sich über Verhaltensweisen, welche sich in diversen Situationen negativ auswirken könnten, bewusst zu werden und Alternativen zu finden.

Hierbei ist es notwendig, sich darüber im Klaren zu sein, dass Menschen immer in Abhängigkeit der momentanen Situation agieren und reagieren.

Faustregeln für Präsentationen:

Vorbereitung:

Wie schon besprochen, ist eine *optimale Vorbereitung die Grundvoraussetzung für Sicherheit* beim Präsentieren.

Hierzu zählen:

Vorbereitungsphase 1:

- Rechtzeitige Beschaffung und Sichtung der Literatur
- Gliederung der Inhalte
- Welche Medien möchte ich einsetzen?

Vorbereitungsphase 2:

- Üben der freien Rede und deren Untermalung mit Gesten etc.
- Kontrolle von sprachlichen Stilmitteln und/oder Satzbau
- Übung der Sprache (sprachliche Sicherheit)
- Zeitmanagement
- Ersetzen von Füll-Lauten (äh, ähm) durch Atemtechniken
- Reflektion der körperlichen Haltung (Präsenz)

Lampenfieber

Bei einer Präsentation steht man, wie der Hauptdarsteller eines Ein-Mann-Stücks im Mittelpunkt. Hinzu kommt die ungewohnte Prüfungssituation, der man gleichzeitig einen hohen persönlichen Stellenwert beimisst. Unter dieser Voraussetzung ist es normal, dass Körper und Psyche reagieren. Wichtig ist, dass diese Reaktion nicht als Schwäche angesehen wird. Es gibt physische und psychische Techniken, Lampenfieber in den Griff zu bekommen.

Physische Übungen:

Lampenfieber verursacht eine Anspannung der Muskulatur.

- Druckabbau durch leichtes Ausschütteln der Muskeln
- Kontrolle der Atmung (tiefes Einatmen und kurzes Ausatmen)

Psychische Komponente:

- Erinnern an positive Dinge (reduziert Angst und Unsicherheit)
- Lächeln: Das Lächeln bedingt, dass sich die Gesichtsmuskulatur entspannt und ein positives Gefühl transportiert wird.

Während der Präsentation:

Vom ersten Augenblick an, in dem man sich im Raum befindet, zieht man die Aufmerksamkeit auf sich. Es ist wichtig, bereits diese Momente zu nutzen, um zu zeigen, dass Sie präsent sind und etwas zu sagen haben. Hierbei ist es hilfreich, die ersten Schritte und Handlungen fest einstudiert, sprich geübt zu haben.

Blickkontakt:

Während der Präsentation ist es wichtig, den Blickkontakt zum Publikum, bzw. den Prüfern zu halten. So wird ein Spannungsfeld zwischen Prüfern und Prüfling aufgebaut und das Interesse am Thema aufrechterhalten.