

Der Hauptteil

Im Hauptteil Ihrer Präsentation wollen Sie sowohl informieren als auch überzeugen.

Dafür bieten sich, auch abhängig vom Inhalt Ihrer Präsentation, verschiedene Vorgehensweisen und Systematiken an.

Grundsätzlich gilt für jedes Thema:

Erläutern Sie, auch wenn Tagesordnung und Inhalte als bekannt vorauszusetzen sind, immer

1. **Worum geht es?**
2. **Was wissen wir?**
3. **Was bedeutet das?**
4. **Zusammenfassung**
5. **Aktionsplan**

Einfache Gliederungsschema

1. **Ausgangs-/Problemlage**
2. **Vorgehensweise zur Behebung**
3. **Ergebnis**

1. **Problem**
2. **Tradierte Lösung**
3. **Neuer Ansatz**

1. **These**
2. **Antithese**
3. **Synthese**

Weitere Möglichkeiten der Gliederung

Die chronologische Vorgehensweise

In der chronologischen Vorgehensweise geben Sie Informationen

1. über den allgemeinen Hintergrund.
2. die spezielle Problematik.
3. die daraus resultierende Vorgehensweise.
4. die sich daraus ergebenden Daten.
5. und die von Ihnen daraus abgeleiteten Konsequenzen und Interpretationen.

Kontroverse

In einer kontroversen Präsentation

1. stellen Sie zwei Aussagen, Interpretationen, Vorgehensweisen einander gegenüber.
2. erläutern die Gründe für diese Diskrepanz aus Ihrer Sicht.
3. oder Sie stellen die Begründungen für die unterschiedlichen Meinungen einander

Die Darstellung eines Problems

Bei der Darstellung eines Problems wie auch bei allen anderen hier vorgestellten Varianten ist es entscheidend, schnell zur Sache zu kommen.

Von daher bringen Sie die Problemlage zügig auf den Punkt.

1. **Darstellung des Problems**
2. **Darstellung der negativen Konsequenzen**
3. **Beweise (sowohl emotional als auch sachlich)**
4. **Zusammenfassung**
5. **Aufforderung zur Lösung**

Lösungsvorschlag entwickeln

Nachdem Sie das Problem dargestellt haben (siehe oben) fassen Sie die Ausführungen auf jeden Fall noch einmal zusammen, bevor Sie eventuelle Lösungsvorschläge präsentieren.

1. **Zusammenfassung des Problems**
2. **Präsentation des Lösungsvorschlages**
3. **Darstellung der dadurch erreichbaren Verbesserungen**
4. **Erneute Zusammenfassung**
5. **Aktionsplan**

Natürlich können Sie diese Systematiken mischen, aber:

1. Kontrollieren Sie immer die Relevanz der Information.
2. Sprechen Sie immer sowohl Herz als auch Hirn an.
3. Geben Sie Ihren Zuhörern vorweg einen Hinweis auf Ihr Vorgehen.
4. Halten Sie Ihren Vortrag einfach.
5. Halten Sie Ihren Zeitplan im Auge.

Dramaturgie

Neben einer logischen Ordnung muss der Vortragende sich auch eine Dramaturgie überlegen, die einen Spannungsbogen für die Zuhörer schafft.

Sie sollten eine Dramaturgie wählen, die Sie bei der Erreichung Ihres Ziels unterstützt. Einige wirkungsvolle Möglichkeiten sind:

Dramatisierung

Sie beginnen mit einem gewichtigen Argument, bringen die schwächeren und enden mit Ihrem Hauptargument.

Durchbruch

Sie bringen viele Argumente und krönen Ihre Reihe mit dem gewichtigen Hauptargument.

Möglichkeiten zur Ordnung von Argumenten

- Chronologisch
- Analytisch nach Problem und Ursache
- In Gruppen
- Als Varianten
- Nach der Bedeutung
- Strategisch
- Dramatisierung
- Durchbruch
- Kette
- Pro und Contra

Kette

Sie sichern durch die Vielzahl der Argumente die Aussagekraft Ihres Vortrages, weil kein Argument für sich allein ausreicht.

Dazu ist es sinnvoll, alle Argumente in einer Übersicht anzureißen und dann zu vertiefen.

Pro und Contra

Wenn Sie mit Gegenargumenten rechnen, ist es sinnvoll, diese in den Vortrag mit einzubeziehen. Sie haben dadurch die Möglichkeit, diese zu entkräften und durch die Anordnung eine eigene Gewichtung vorzunehmen. In einer anschließenden Diskussion zählen etwaige Einwände gegen Ihre Argumentation wesentlich weniger, weil Sie die Einwände ja bereits vorweggenommen haben.

Beweise und Plausibilitäten

Wenn Sie Ihre Zuhörer von Ihrer Auffassung überzeugen wollen, brauchen Sie Beweise oder Plausibilitäten.

Beweise und Plausibilitäten

- **Zahlen und Statistiken**
- **Persönliche Erlebnisse**
- **Ein Gleichnis**
- **Beispiele**
- **Gutachten und Expertisen**
- **Schaustücke**
- **Wissenschaftliche Arbeiten**

Geschichten erzählen

Gute Redner sind meist gute Erzähler von Geschichten. Geschichten sind eines der wirkungsvollsten Mittel eines Vortrages, sie lockern auf, erreichen eine hohe Aufmerksamkeit, erzielen Betroffenheit und sind meist glaubhaft.

Einige Tipps, um Geschichten wirkungsvoll zu erzählen:

1. Sammeln Sie gute Geschichten.
2. Üben Sie diese häufig.
3. Schildern Sie immer kurz: Wer? Was? Wann? Wo? Warum?
4. Benutzen Sie wörtliche Rede.
5. Arbeiten Sie an der Pointe.
6. Benutze Sie mehr Aktion als Beschreibung.
7. Keine überflüssigen Worte.
8. Studieren Sie gute Erzähler.

.