

Präsentieren können

Das neue Handbuch für authentische
Präsentationen

DAS INHALTS- VERZEICHNIS

» Hier geht's
direkt
zum Buch

Inhalt

Wie alles begann ...	15
1 Wofür brauchen wir Präsentationen?	21
1.1 Woher kommen Präsentationen und warum präsentieren wir?	21
1.2 Dos and Don'ts einer guten Präsentation	25
1.3 Die Präsentationsarten	32
1.4 Die Bedeutung einer guten Präsentation	32
2 Die Grundprinzipien unserer Wahrnehmung	35
2.1 Wie nehmen wir Informationen wahr?	36
2.2 Warum brauchen wir Bilder und visuelle Inhalte?	41
2.3 Prinzipien der visuellen Hierarchie	43
2.3.1 Größe, Maßstab und Skalierung	43
2.3.2 Farben nutzen	44
2.3.3 Kontraste	44
3 Storytelling – die Würze deiner Präsentation	47
3.1 Warum nutzen wir Storytelling?	47
3.1.1 Wie Geschichten wirken – we are all storytelling animals ...	51
3.1.2 Die Psychologie dahinter – Geschichten sind unser mentales Holodeck	53
3.1.3 Was ist kommunikatives Storytelling?	55
3.1.4 Big Data vs. Big Stories	57
3.1.5 Das Plutchik-Rad – der Kompass zu deiner emotionalen Geschichte	58
3.2 Das Erfolgsrezept für spannende Geschichten	62
3.3 Fünf Bausteine für ein Halleluja	64
3.4 Baustein 1: Jede Geschichte hat einen Grund, erzählt zu werden	65
3.4.1 Golden Circle	66
3.4.2 Die vier Grundbedürfnisse	70
3.4.3 Storytelling – was steht uns zur Verfügung?	71

3.5	Baustein 2: Jede Geschichte hat einen Helden	73
3.5.1	Heldenreise	73
3.5.2	Kopfkino	76
3.5.3	Rollenspektrum	77
3.5.4	Die Kraft der Archetypen	79
3.6	Baustein 3: Jede Geschichte beginnt mit einem Konflikt	81
3.6.1	Basic Plots	83
3.6.2	Gegensätze	84
3.6.3	Aristotelischer Aufbau und Strukturen einer guten Geschichte	84
3.7	Baustein 4: Jede Geschichte weckt Emotionen	86
3.7.1	Warum fühlen wir mit anderen?	86
3.7.2	Emotionale Trigger	86
3.8	Baustein 5: Jede Geschichte ist viral	88
3.8.1	Transmediales Storytelling	88
3.8.2	Dynamisches Storytelling	89
3.8.3	Traditionelles Storytelling vs. dynamisches Storytelling	90
3.9	Story-Workshop: So entwickelst du Geschichten	92
3.9.1	Zwei Formeln für gute Geschichten	92
3.9.2	Inside-out oder Outside-in	94
3.9.3	Storytelling-Blaupause	94
3.9.4	Story Framework (self – us – now)	95
3.9.5	Checkliste	97
4	Erwecke deine Präsentation zum Leben	99
4.1	Die Basics kennen – Designprinzipien	100
4.1.1	Farbtheorie	102
4.1.2	Grundlagen der Typografie	106
4.1.3	Grundlagen für ein ausdrucksstarkes Layout	112
4.2	Inhalt und Erzählung	119
4.2.1	Auswahl der Präsentation	119
4.2.2	Inhaltsstruktur – Planen und Schreiben eines Skripts	120
4.2.3	Storyboarding	125

4.2.4	Präsentation strukturieren	127
4.2.5	Präsentation abschließen	130
4.2.6	Checkliste: Arten von Folien	131
4.3	Das richtige Programm nutzen	132
4.3.1	Adobe InDesign	132
4.3.2	Microsoft PowerPoint	133
4.3.3	Apple Keynote	134
4.3.4	Google Slides	138
4.3.5	Canva	140
4.4	Die Präsentation erstellen	144
4.4.1	Passende Einstellungen wählen	144
4.4.2	Visualisiere deine Idee mit einem Moodboard	148
4.4.3	Foliendesign – der Aufbau deiner Folien	152
4.4.4	Mit Texten arbeiten	158
4.4.5	Mit Farben und Formen arbeiten	164
4.4.6	Die Zusammensetzung deines Layouts	168
4.4.7	Mit Bildern und Symbolen arbeiten	174
4.4.8	Verleihe deiner Präsentation Effekte und Übergänge	180
4.4.9	Prüfe dein Design	181
4.4.10	Zum Schluss: Der Export deiner Präsentation	182
4.4.11	Erstelle eine Masterdatei	183
4.4.12	Zusätzliches Material ausarbeiten	184
4.4.13	Checkliste: Der schnelle Weg zu deiner Präsentation	184

5 Vereinfache komplexe Geschichten mithilfe von Visuals

5.1	Was sind Visuals?	187
5.1.1	Qualitative und quantitative Visuals	188
5.1.2	Welche Arten von Visuals brauchst du für deine Präsentation?	198
5.2	Der kreative Prozess – entwickle deine eigenen Visuals	200
5.2.1	Skizziere deine Idee	200
5.2.2	Probiere verschiedene Designs aus	201

5.2.3	Der Feinschliff – die Visuals im Einsatz	204
5.2.4	Die Verwendung deiner Visuals	206
5.2.5	Checkliste: Der schnelle Weg zu eigenen Visuals	206
5.3	Grundlagen des visuellen Denkens	207
5.3.1	Einführung in das visuelle Denken	207
5.3.2	Das visuelle Gehirn aufwärmen	208
5.3.3	Einführung in das Zeichnen	211
5.3.4	Grundlegende Zeichenfähigkeiten beherrschen	213
5.3.5	Zeichenfähigkeiten verbessern	217
5.3.6	Storystrukturen	219
6	Vor Publikum sprechen – finde deinen Flow	223
6.1	Die richtigen Worte finden	225
6.1.1	Aufwärmübungen für Gesicht, Zunge und Körper	226
6.1.2	Was ist eine überzeugende Rede?	228
6.1.3	Präsentationsziele erreichen	229
6.1.4	Wie passt man Inhalte dem Zielpublikum an?	231
6.1.5	Monroes motivierte Sequenz	233
6.2	Erzähle deine Geschichte	235
6.2.1	Techniken des Geschichtenerzählens	235
6.2.2	Der Schlüssel zu großartigem Geschichtenerzählen	238
6.2.3	Schreibtechniken (für die Erstellung der Skripte)	239
6.2.4	Aufbau Moderationskarten	239
6.2.5	Storyboarding	242
6.2.6	Deine Präsentation proben	243
6.2.7	Exkurs: Sprech- und Meetingtypen	246
7	Vor der Präsentation	249
7.1	Die richtige Einstellung macht's	249
7.2	Ton und Technik prüfen	251
7.3	Bekomme ein Gefühl für deine Bühne	253
7.4	Die letzten Minuten vor der Präsentation: Wie du deine Nerven im Zaum hältst	254

8	Kommunikationstechniken für eine kreative Präsentation	257
8.1	Kommunikationspsychologie und -wissenschaft	258
8.1.1	Kommunikation der Wissensstruktur	260
8.1.2	Der Sache auf den Grund gehen	264
8.2	Die Psychologie der Zuhörer – verstehe die Perspektive der anderen	266
8.2.1	Die Chefperspektive	267
8.2.2	Die Kundenperspektive	270
8.2.3	Das Vierohrenmodell	271
8.2.4	Die Kundenmarke verstehen	275
8.2.5	Die Sache mit der Motivation	276
8.3	Dominanz, Initiative, Stetigkeit und Gewissenhaftigkeit – lerne das DISG-Modell kennen	278
8.3.1	Wie Superhelden uns helfen können	280
8.4	Kenne die Macht deiner Kommunikation	284
8.4.1	Verbale Kommunikation	287
8.4.2	Nonverbale Kommunikation	290
8.4.3	Die richtige Kleidung finden	296
9	Aufmerksamkeit erzeugen	305
9.1	Aufmerksamkeit mittels Sprache	306
9.1.1	Diktion und Stil	306
9.1.2	Anapher und Epistrophe	308
9.1.3	Lachen als Eisbrecher	309
9.2	Aufmerksamkeit mittels Schauspiel	310
9.2.1	Show don't tell	311
9.2.2	Tension	311
9.2.3	Die höchste Form der Spannung – Suspense	313
9.2.4	Der rosa Elefant	314
9.2.5	Best Practice: Wie eine Abi-Prüfung Eindruck hinterließ	316
9.2.6	Best Practice: Wie Sebastian Fitzek zum Postboten wurde	317

9.3	Aufmerksamkeit mittels Emotionen	318
9.3.1	Überraschung, Empathie und Gegenseitigkeit	319
9.3.2	Authentisch bleiben	320
9.3.3	Best Practice: Die eigenen Emotionen nutzen	322
9.4	AIDA, KISS und PAS	323
9.4.1	AIDA-Formel	323
9.4.2	KISS-Formel	325
9.4.3	PAS-Formel	326

10	Der große Onlineauftritt – überzeuge im digitalen Show-down	329
10.1	Die richtige Vorbereitung	331
10.1.1	Die Basics kennen	331
10.1.2	In der Ruhe liegt die Kraft	332
10.1.3	Die richtige Plattform wählen – das Publikum entscheidet	333
10.1.4	Zoom	334
10.1.5	Skype	335
10.1.6	Microsoft Teams	336
10.1.7	GoToMeeting	337
10.1.8	IONOS Video Chat	338
10.1.9	Was tun, wenn alles zusammenbricht?	339
10.1.10	Wenn das Publikum nicht will	340
10.1.11	Die richtige Dosierung finden – deine Zuhörer nicht überfordern	341
10.1.12	Wähle deinen Hintergrund mit Bedacht	343
10.1.13	Den richtigen Ton finden	344
10.1.14	Die eigene Stimme akzeptieren	346
10.2	Showdown: Präsentiere dich deinem Publikum	346
10.2.1	Vorhang auf	346
10.2.2	Die ersten Minuten	347
10.2.3	Technikprobleme locker nehmen	348
10.2.4	Wenn du in ein schwarzes Loch blickst	349

10.2.5	Das Wir-Gefühl betonen	350
10.2.6	Der alles entscheidende Blickkontakt	351
10.2.7	Wie viele Folien sind erlaubt?	352
10.2.8	Dein Publikum bei Laune halten	354
10.2.9	Überzeuge durch klare Strukturen	355
10.2.10	Mögliche Störungen ankündigen	356
10.2.11	Checkliste: Tipps und Tricks für einen professionellen Auftritt	357
11	Nach der Präsentation	361
11.1	Diskussions- und Fragerunde	363
11.1.1	Rahmenbedingungen und Struktur der Q&A-Phase	364
11.1.2	Mit Störungen und unbequemen Fragen umgehen	367
11.1.3	Kritische Fragen meistern	369
11.1.4	Achte auf deine Körpersprache	371
11.1.5	Den Kern erfassen und Neutralität wahren	372
11.1.6	Tipps für Fragerunden	374
11.2	To-dos im Office	375
11.2.1	Zusammenfassungen, Unterlagen und zusätzliche Informationen	376
11.2.2	Gespräch mit Ansprechpartnern	377
11.2.3	Dein Verhalten bei Zu- und Absagen	379
11.3	Ein Resümee ziehen	380
11.3.1	SWOT-Analyse nutzen	380
12	Präsentationen von Brand-Projekten	383
12.1	Kreatives Konzept	384
12.1.1	Konzept	386
12.1.2	Markenmanifest und Slogans	391
12.1.3	Konzept- und Grafik-Moodboards	393
12.2	Grafische Umsetzung	396
12.2.1	Die DNA der grafischen Marke	396
12.2.2	Grafischer Vorschlag und Grafik-Master	400

12.3	Abschlusspräsentation	404
12.3.1	Der letzte Feinschliff	404
12.3.2	Tipps zum Präsentieren	408
12.3.3	Checkliste: Die wichtigsten Folien für eine Brand-Konzept-Präsentation	409
13	Präsentieren wie die Profis	411
13.1	Schüler, Lehrer, Studenten und Co.	412
13.1.1	Tipps für deinen Präsentationsablauf	413
13.1.2	Best Practice: Das Thema Mutterschutz einmal anders präsentiert	414
13.1.3	Tipps für Lehrer*innen	416
13.1.4	Nützliches für Studenten	417
13.2	Coaches, Trainer und Berater	420
13.2.1	Erste Schritt in der visuellen Präsentation	420
13.2.2	Ist-Soll-Vergleich nutzen	423
13.2.3	Storystruktur und visuelles Konzept	424
13.2.4	Tipps für deine Präsentation	428
13.3	Coaching und Gamification	430
13.3.1	Spielerische Elemente im Coaching-Vortrag	430
13.3.2	Die Psychologie des Spiels	432
13.4	Manager und andere Zahlenmenschen	433
13.4.1	Wie Menschen mit Zahlen umgehen	434
13.4.2	Nutz Standards für mehr Verständnis	436
13.4.3	Was ist deine Aufgabe?	438
13.4.4	Welche Zahlen darf ich zeigen?	440
13.4.5	Mit Zahlen Emotionen wecken	440
13.4.6	Zahlen spannend präsentieren	441
13.4.7	Was muss auf die Folie, was kommt ins Handout?	443

14	Tipps und Tricks für die Zukunft	447
14.1	Organisation ist alles – Arbeiten mit Trello	448
14.2	PowerPoint-Shortcuts	451
14.2.1	Das Arbeiten mit der Zwischenablage	454
14.3	Häufige Fehler – und wie man auf sie reagiert	455
14.4	Nützliche Gesten während der Präsentation	458
14.5	Das Gehirn auf Erfolg einstimmen – Powerposen und Ausstrahlung	464
14.5.1	Präsenz zeigen	466
14.5.2	Nur ein kleiner Schubs	467
14.5.3	Der psychologische Aspekt von Powerposen	468
14.6	Elevator Pitch	470
14.6.1	Was bringt dir ein Elevator Pitch?	471
14.6.2	Bausteine für deinen Pitch-Erfolg	472
14.6.3	Verbessere dein Mindset vor dem Pitch	473
14.7	Das Oreo-Prinzip – die Präsentation deines Angebots	475
14.7.1	Fehler, die man vermeiden sollte	476
14.7.2	Cookie Nr. 1: Das qualifizierte Gespräch	478
14.7.3	Acht wichtige Fragen für dein Proposal, um den eigenen Wert zu demonstrieren	478
14.7.4	Die Cremefüllung: Das Proposal	481
14.7.5	Cookie Nr. 2: Den Vorschlag teilen	483
14.7.6	Follow-up nach der Präsentation	484
	Abbildungsnachweis	486
	Index	487