**Präsentationen und Referate - Beobachtungsaufgaben**

**Das Wichtigste in Kürze:**

1. Inhalt – klar, übersichtliche Folien

2. Sprache – deutlich und langsam

3. Körpersprache – offen

4. Atmosphäre - positiv

**1. Inhalt**

**Einstieg** – z.B. positiv reziproker Affekt, motivierend oder informierend, Rückgriff auf Vorkenntnisse

**Hauptteil** – klare Gliederung? Übersichtliche Overheadfolie? Medieneinsatz sinnvoll (z.B. kurze Videosequenz), mitreißend? Spannungsbogen?

**Schluss** – z.B. Zusammenfassung, Persönliches, Ausblick, Dank für Aufmerksamkeit

# Umstieg in Diskussion

**2. Sprache**

**Grammatik** – kurze, klare Sätze, Fachbegriffe erklären (eventuell aufschreiben)Wortwiederholungen (Redundanz) erwünscht, aber keine Füllwörter

**Sprachebene** – gemäßigte Hochsprache (‚wie im Fernsehen’)

**Sprechweise** – deutlich artikulieren (Konsonanten), Volumen

**Sprechtempo** – variabel, dem Aufnahmevermögen des Publikums angemessen, Stimmlage

**3. Körpersprache**

**Bewusst einsetzen:** Motorik (Bewegung und Innehalte, vor allem bei Einstieg und Schluss), Gestik (Handbewegungen, offen und das Gesagte unterstreichend), Mimik (Blickkontakt zum Publikum – nicht zur Overheadfolie!)

**Umgang mit Nervosität** trainieren und von Geübten abschauen – günstig ist:

Nervosität ertragen können (jeder ist nervös) + Reservewissen (das verleiht Selbstsicherheit)

**4. Atmosphäre (Vortragsklima)**

(z.B. anregend / unbrauchbar, interessant / langweilig, aggressiv /angespannt / konzentriert, entspannt / fad, offen / verkrampft, gleichmäßig / wechselhaft)

Referatstyp (informierend / interessierend; Wodurch wird Interesse erweckt?)

Druck und Gegendruck (Reaktanz)?

Was tut der Vortragende, um positives Klima zu schaffen?

Wie zeigen die Zuhörer, dass sie sich wohlfühlen?

**Umgang mit Störungen** – eigene Erfahrungen und hilfreiche Ratschläge

## Diskussion und Moderation - Training

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Sachebene | Information | (Fakten und Definitionen) |
|  | Begründung | (Argumentation) |
|  | Meinung | Behauptung, These |
|  |  |  |
|  | Frage | a. echte Frage |
|  |  | b. Entscheidungsfrage |
|  |  | c. unterbrechende Frage |
|  |  | d. rhetorische Frage |
|  |  | e. Suggestivfrage |
|  |  | Merke: ‚Wer fragt, der führt!’ |
|  | Beispiel |  |
| Beziehungsebene |  | Persönlicher AngriffMerke aber: ‚Man sollte den anderen gewinnen, nicht besiegen!’(Besiegte sinnen auf Rache – Reaktanz!) |

© Karzel PBeobachtungsaufgaben