



Persönliche Wirkung in einer Präsentation

Schriftliche Vorbereitung

- ➔ Sachebene, Inhalt etc.
- ➔ Motive des Gesprächspartners
- ➔ Manuskript, Konzept

Körpersprache

- ➔ Optik, Auftritt
- ➔ Haltung, Gestik
- ➔ Mimik, Lächeln, Augenkontakt
- ➔ Freude, Begeisterung

Sprache

- ➔ Bildhaft
- ➔ Fachwortschatz
- ➔ Konkrete Beispiele
- ➔ Killerphrasen
- ➔ Abschwächungen

Stimme

- ➔ Modulation
- ➔ Lautstärke
- ➔ Artikulation

Fragestil

- ➔ Fragen oder Aussagen?
- ➔ Offene, öffnende Fragen

Motiv

- ➔ Erkannt
- ➔ Penetriert

Redeanteil

- ➔ Eigener
- ➔ Des Gesprächspartners/des Zuhörers

Perspektive

- ➔ Ansprache mit Namen des Gesprächspartners (Sie...)
- ➔ Zu viel eigene? (ich...)

Aktiv hinhören

- ➔ Hinhören, ausreden lassen
- ➔ Aktiv zuhören
- ➔ Verständnisquittung geben

Konkreter Abschluss

- ➔ Wer?
- ➔ Macht was?
- ➔ Bis wann?

Nutzen präsentiert

- ➔ Merkmal/Erklärung/Vorteil/Nutzen
- ➔ Interesse/Motiv für Zuhörer persönlich

KISS

- ➔ Kurz fassen

Visualisierung

- ➔ Die Dinge auf den Punkt bringen
- ➔ Symbole und/oder grafische Darstellungen
- ➔ Entsprechende Schriftgröße und -typen, Kontraste
- ➔ Farben einsetzen
- ➔ 7 ± 2 pro Folie