

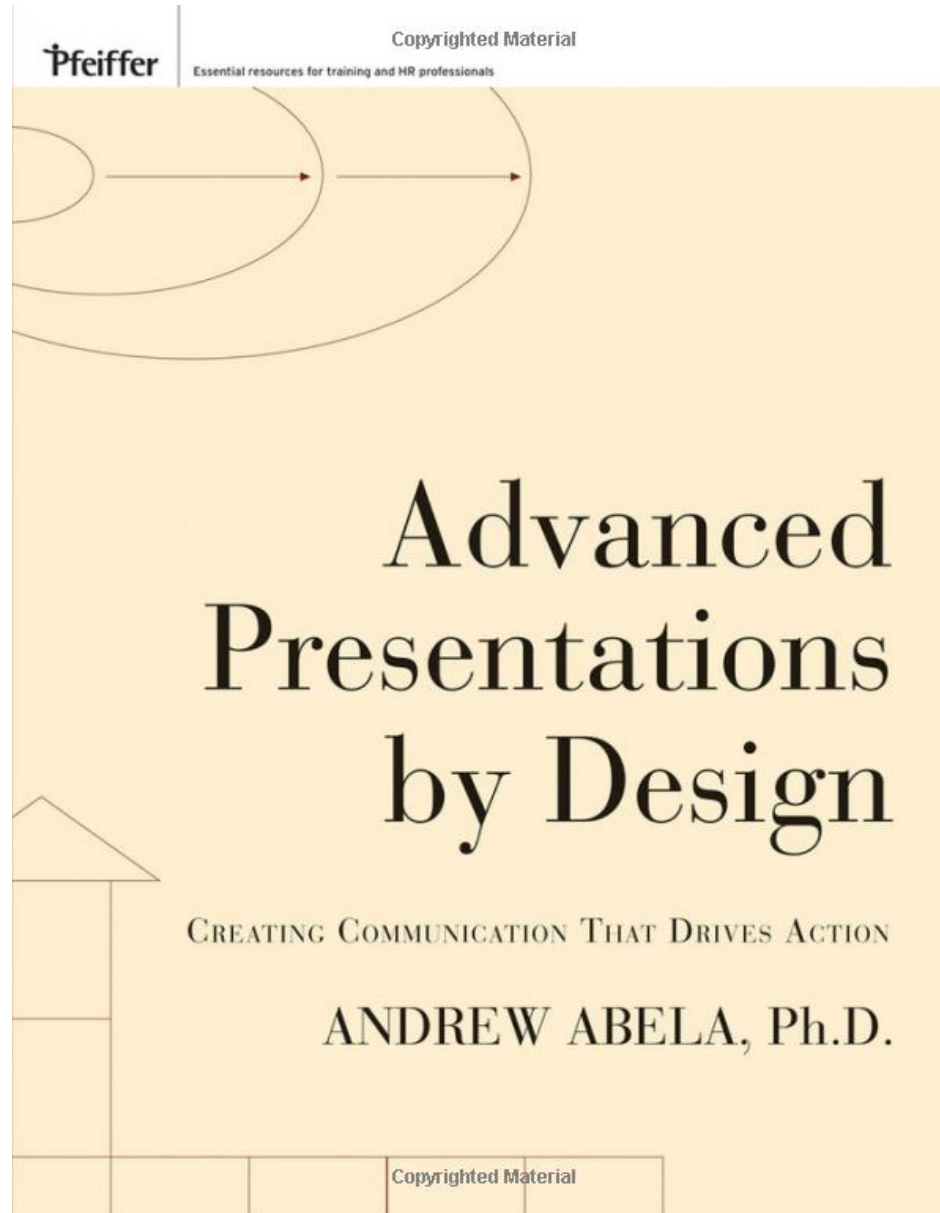


Extreme Presentation

Ein Vorgehen für Vortragsgestaltung

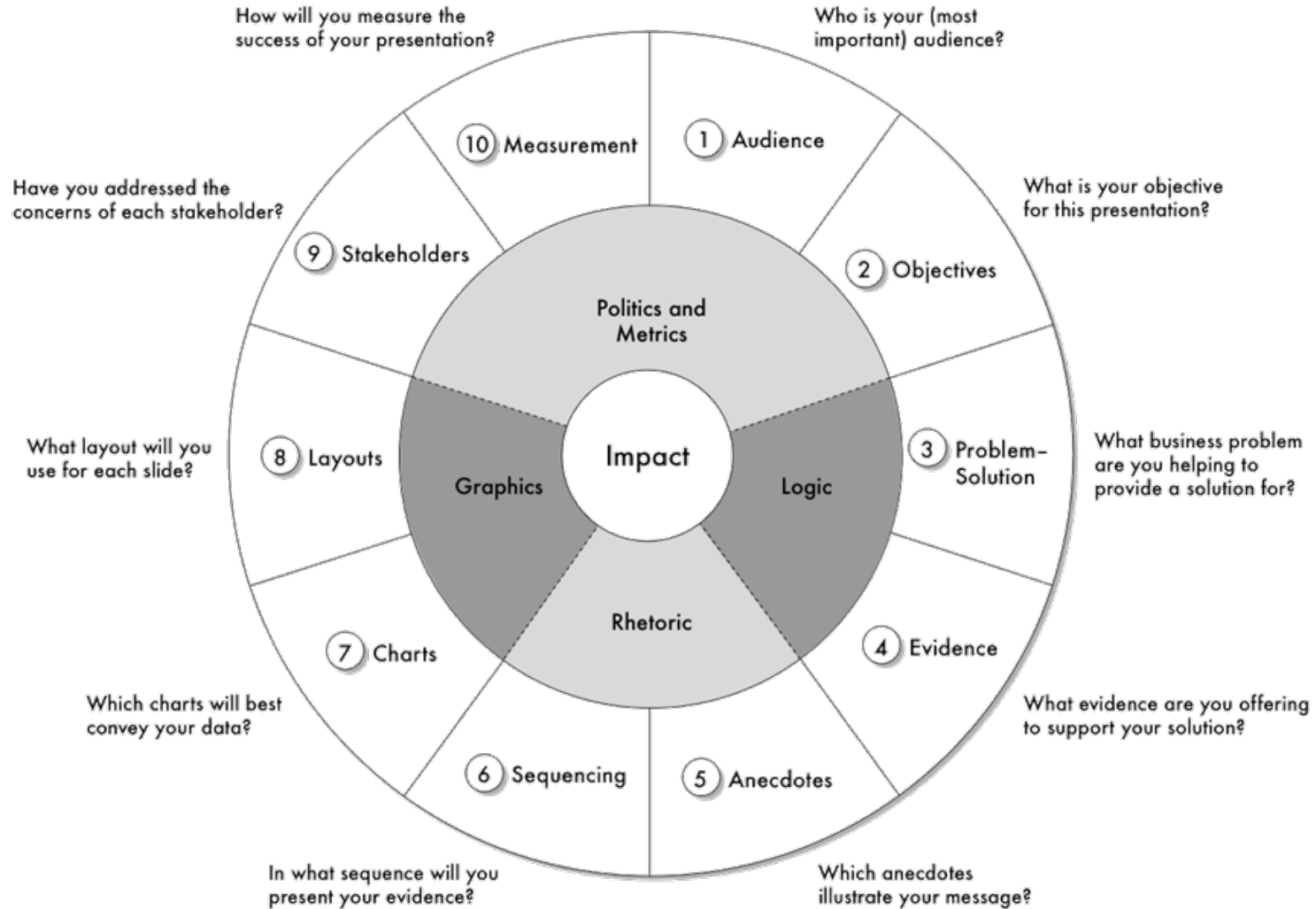
Fabian Christ
PG ID|SE

22. April 2010



Extreme Presentation™ Method

Ten Steps to Persuasive Presentation



© 2006 A. Abela — abela@cua.edu

1 Zuhörerschaft



- Wer hört mir zu? Welche Form der Darstellung bevorzugen meine Zuhörer? Mit was für Charakteren habe ich es zu tun?
- Extrovertiert vs. Introvertiert
- Detailorientiert vs. Konzeptorientiert
- Fühler vs. Denker
- Entscheider vs. Kundschafter





- From-To Think-Do Matrix

	FROM	TO
THINK		
DO		

3 Problem und Lösung



- Welches Problem meiner **Zuhörer** will ich lösen?
 - Jedes Problem muss zum Problem der Zuhörer werden
- Lösungsstufen



Ich helfe zu verstehen, dass das Problem überhaupt existiert



Ich helfe das Problem zu definieren



Ich helfe mögliche Lösungen aufzuzeigen



Ich löse einen Teil des Problems



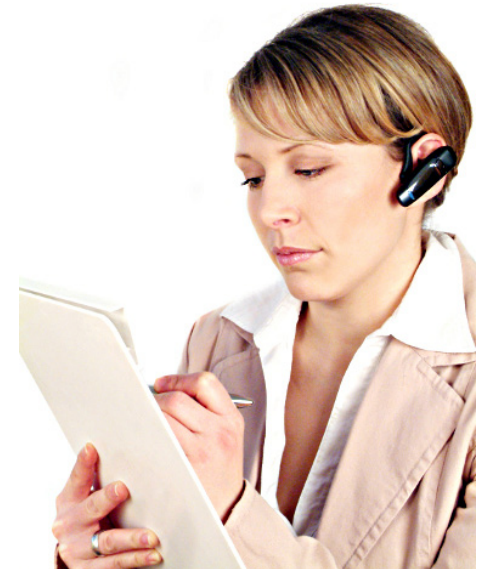
Ich löse das Problem



4 Beweis und Beleg



- Man liste alle Informationen auf, die zur Lösungen gehören
- *Pro und Contra*
- Vorsicht beim Zurückhalten unliebsamer Informationen
- Zur Überzeugung der Zuhörer braucht man zwei Dinge
 - Harte Fakten, Belege, Beweise
 - Eine Geschichte, die diese Fakten aufnimmt und trägt



5 Anekdoten



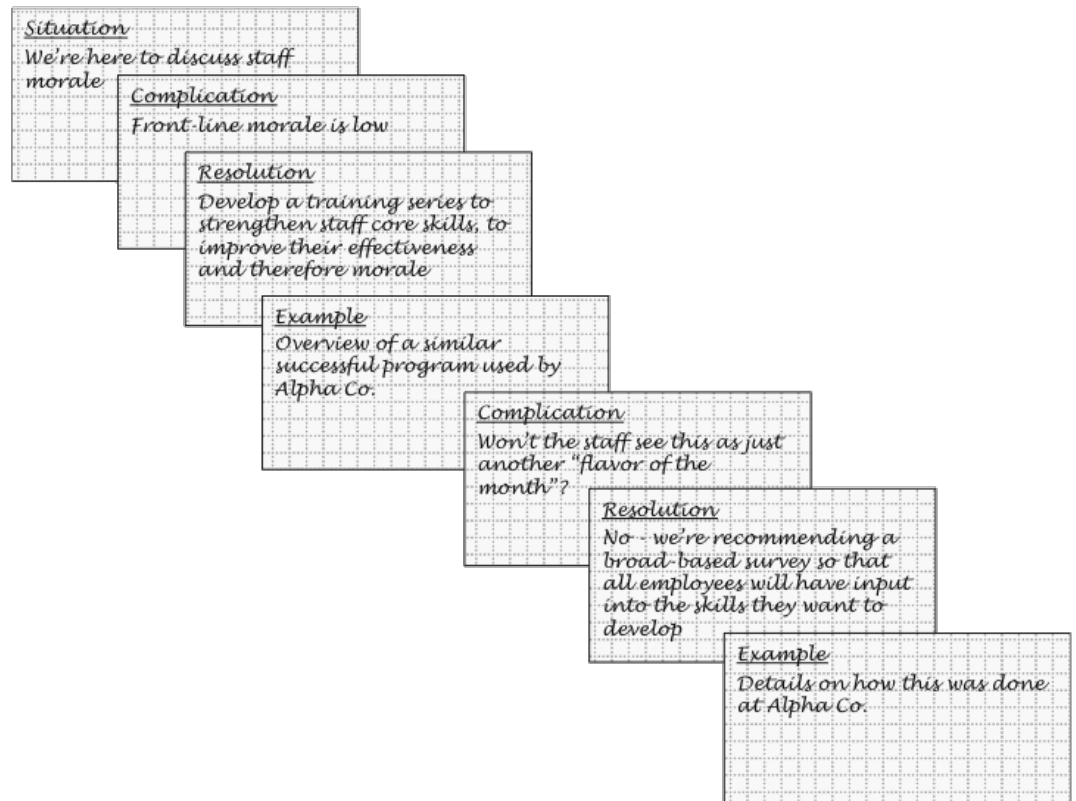
- Anekdoten dienen dazu die harten Fakten und Belege zu verstärken
- Anekdoten müssen nicht wirklich so passiert sein
- Anekdoten können als unterhaltsame Beispiele betrachtet werden
- Sie bringen Leben in einen eventuell trockenen Stoff



6 Reihenfolge festlegen



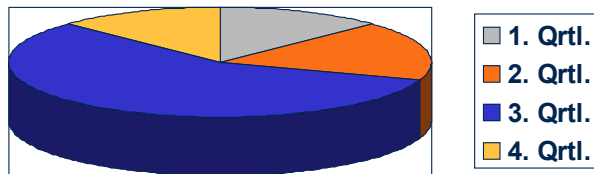
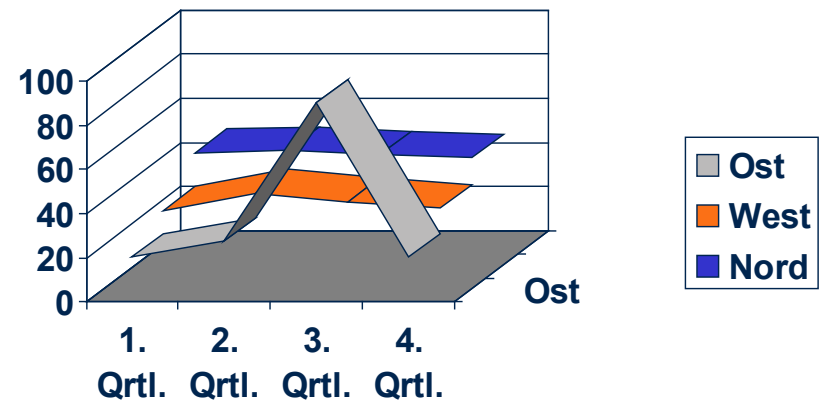
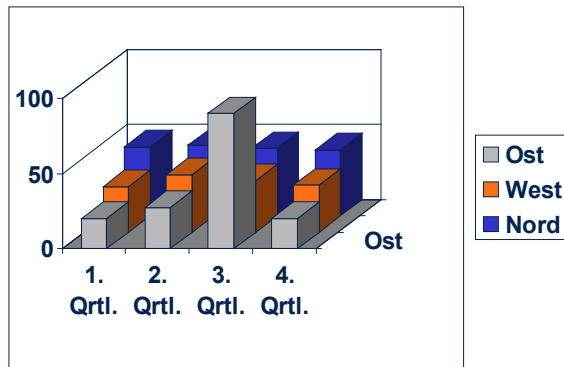
- Idee: Erzähle eine Geschichte
- Der ultimative Plot
 - Situation
 - Complication
 - Resolution
 - Example



7 Graphen



- Wie stellt man Zahlen/Fakten richtig und anschaulich dar?

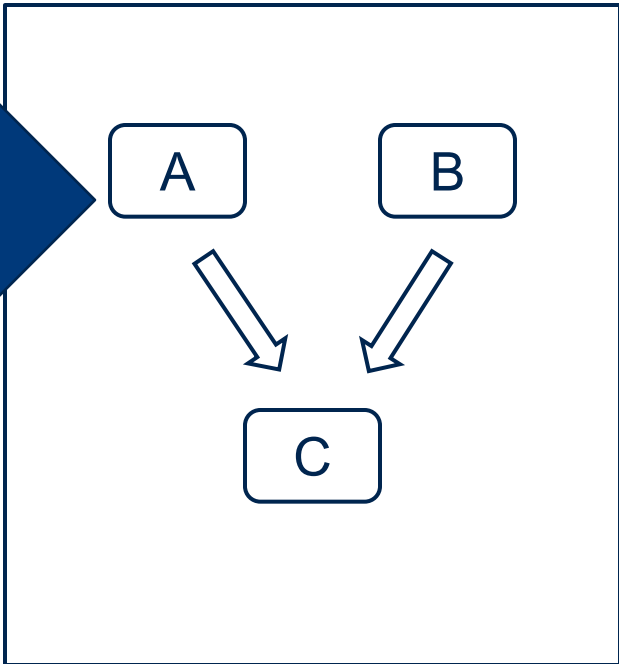


8 Darstellung



- **Jede** Folie muss den „Squint“ Test bestehen

- Diese Folie
- hat viele Punkte und
- Striche, um alle Informationen
- unter zu bringen, weil
- man will ja nichts
- vergessen und im
- Zweifel kann ja jeder
- lesen



9 Stakeholders & 10 Messung



- Wie kann ich messen, ob ich meine Ziele erreicht habe?
- Fordere zur Diskussion auf
- Hole Meinungen ein
 - Wer teilt deine Auffassung?
 - Wer wird sein Verhalten in Zukunft in deinem Sinne ändern?
 - Wer würde sich nochmals eine deiner Präsentationen freiwillig ansehen?
- Protokolliere welche Personen oder Dinge der Problemlösung im Wege stehen



Meinungen?



- Buch: Advanced Presentation By Design von Andrew Abela (Pfeiffer Verlag, 2008)
- Quelle für Bilder: www.pixelio.de