

Anschauungsobjekte

Anschauungsobjekte eignen sich hervorragend, wenn es sich um **Prototypen** handelt und das Publikum einen ersten Eindruck von Ihrer Idee/Neuigkeit bekommen soll. Bevor das erste iPad auf den Markt kam, gab es davon z. B. bereits Dummies, die genauso aussahen wie das spätere Original – und die teilweise als so revolutionär empfunden wurden, dass einige Menschen schon Kaufinteresse bekamen, ohne dass sie je eine einzelne technische Funktion gesehen oder ausprobiert hatten. Nutzen auch Sie Anschauungsobjekte für Ihren Vortrag und präsentieren Sie diese Ihrem Publikum so, dass jeder sie sehen kann (und haben möchte). Nehmen Sie sich dafür ausreichend Zeit, vielleicht sogar mehr Zeit, als Sie gefühlt benötigen, wenn Sie sie zeigen. Bitte bedenken Sie jedoch, dass Sie Anschauungsobjekte generell nicht **herumgeben** sollten, da das für Unruhe und Ablenkung von Ihrem Vortrag sorgen würde. Bieten Sie stattdessen an, dass sich alle Interessierten das Objekt nach Ihrem Vortrag in Ruhe ansehen können. Gleiches gilt natürlich auch, wenn Sie **Präsente** oder Handreichungen an Ihr Publikum verteilen wollen – bitte immer erst austeilen, nachdem Sie Ihren Vortrag beendet haben.

Beinhaltet Ihr Anschauungsobjekt **technische Funktionen**, so bereiten Sie diese so vor, dass sie auch während Ihres Vortrags bzw. im Anschluss daran auch (noch) funktionieren.

BEISPIEL

Ein gutes Beispiel für eine berühmte fehlgeschlagene technische Präsentation ist die von Windows 98 beta auf der COMDEX 1998: Als Bill Gates einen Scanner an das neue Betriebssystem anschließen wollte, stürzte Windows ab und es erschien ein Bluescreen. Während das Publikum in Gelächter ausbrach, schien Bill Gates weniger erfreut und sagte: „That must be why we’re not shipping Windows 98 yet.“ (CNN, 2014).

Wie bei allen Medien sollten auch Sie Ihre Anschauungsobjekte nur einsetzen, wenn diese einen Mehrwert für Ihren Vortrag bieten. Sehr gute eignen sich diese, wenn sie auch plastisch etwas demonstrieren. Nach dem obigen Negativbeispiel nun eine Möglichkeit, wie man es besser macht:

BEISPIEL

„Ein [...] Kunde wollte zeigen, was passiert, wenn im Marketing zu viele Botschaften in eine Kampagne gesteckt werden. [...]. Er nahm eine Handvoll Buntstifte und warf sie einem Herrn in der ersten Reihe (ohne Vorwarnung) zu. Der Herr konnte nur einen einzigen Buntstift fangen – eine symbolische Demonstration dafür, dass der Empfänger nur eine Botschaft wirklich aufnehmen kann.“ (Danz, 2014, S. 161)

Nachdem Sie Ihr Anschauungsobjekt gezeigt haben, stellen Sie dieses wieder unmittelbar so zur Seite, dass es Ihren Vortrag nicht stören kann. Einzige Ausnahme: Das Wegräumen kann noch nicht erfolgen, da mehrere einzelne Requisiten zum Schluss ein Gesamtbild ergeben sollen. Dennoch sollte Ihre Aufmerksamkeit schnellstmöglich wieder vollständig bei Ihrem Publikum liegen.

Übung

- Bitte prüfen Sie, an welchen Stellen Sie Anschauungsobjekte einsetzen wollen.
- Testen Sie Prototypen auf Form und Funktion und stellen Sie sicher, dass diese vor und nach Ihrem Vortrag voll funktionsfähig sind.