

SE: Beauty is our Business

Wissenschaftliche Arbeiten Vortragen

24.5.2007

Felix Naumann

Überblick

2

- ➔ ■ Organisatorisches
- Einführung
- Aufbau
- Technische Vorbereitung

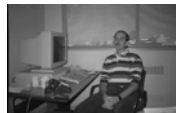


Viele Folien von Prof. Reisig (HU)

Autorenrecherche

3

- Folie(n) im Vortrag
 - Wer sind die Autoren (Fotos?)?
 - Was machten sie damals?
 - Was machen sie heute?
 - Wo?
 - Welche Themen?



Felix Naumann | SE Beauty is our Business | SS 2007

Terminplan



4

Termine und Themenvergabe

Termin	Thema	Vortrag	Folien
19.4.2007	Einführung	Felix Naumann	pdf
26.4.2007	Wissenschaftliche Texte Lesen	Felix Naumann	pdf
10.5.2007	Literaturkritik / Diskussion	Alle	
24.5.2007	Vortragstechniken	Felix Naumann	
7.6.2007	Vortrag 1: Mariposa (pdf)	Daniel Hefenbrock	
	Vortrag 2: Fagins Algorithmus (pdf)	Lion Vollhals	
14.6.2007	Einführung in LaTeX	Felix Naumann	fraglich
21.6.2007	Vortrag 3: Enough Already in SQL (pdf)	Stefan Krumnow	
	Vortrag 4: Sorted Neighborhood (pdf)	Tobias Flach	
28.6.2007	Vorstellung der Gliederungen & Tipps zur Ausarbeitung	Alle	
5.7.2007	Vortrag 5: Source Capabilities (pdf)	Philipp Dobrigkeit	
	Vortrag 6: Data Mining (pdf)	Matthias Pohl	
30.7.2007	Abgabe der Ausarbeitungen	Alle	

Felix Naumann | SE Beauty is our Business | SS 2007

Überblick

5

- Organisatorisches
- Einführung
- Aufbau
- Technische Vorbereitung



Motivation

6

- Vortragen ist wichtig
- Vortragen ist schwierig
- Schlechte Erfahrung mit Vorträgen
 - Studenten
 - Diplomanden
 - Doktoranden
 - Gestandene Forscher
 - selbst
- Jeder kann sich steigern

Hintergrund

7


Der übliche Seminarvortrag

- macht dem Vortragenden Angst
 - er bringt ihn hinter sich, egal wie
- langweilt das Publikum
- frustriert den Betreuer

... dabei bietet er dem Vortragenden die viel zu seltene Gelegenheit, etwas Wichtiges zu üben!

Überblick

9

- Organisatorisches
- Einführung
-  Aufbau
- Technische Vorbereitung



Allgemeine Hinweise

10

These

- Man kann zu **jedem** Thema
 - für **jedes** Publikum und
 - in **jedem** Zeitrahmen
- etwas Vernünftiges sagen.

No excuses!

Generelle Prinzipien

11

- Hörer nimmt einen Gedanken mit!
 - Welchen?
- Dem Hörer nutzen!
- Der Hörer will gute Unterhaltung,
 - nicht vermeintliche Virtuosität!
- Ziele
 - Idee vermitteln
 - Guten Eindruck vermitteln
 - Begeisterung für ein Thema übertragen

Atmosphäre

12

- Ein Vortrag ist ein Gespräch,
 - keine Schallplatte.
- Den Zuhörer
 - ansprechen,
 - ansehen,
 - in den Gesichtern lesen.
- Nachzügler einsammeln:
 - Beispiel
 - Vergleich
 - Scherz / lustiges Beispiel
 - Wiederholung

Felix Naumann | SE Beauty is our Business | SS 2007

Das Prinzip AIDA

13

Stichwort	Ziel	Mittel
A ttention	Aufmerksamkeit der Zuhörer erregen	überraschendes Bild oder Beispiel
I nterest	Interesse wecken	Darstellung der (bekannten) Ausgangssituation
D esire	Wunsch nach Veränderung erzeugen	Beschreibung der (anerkannten) Zielstellung
A ction	Veränderungswunsch befriedigen	Verbesserungen in einzelnen, nachvollziehbaren Schritten

Felix Naumann | SE Beauty is our Business | SS 2007

Zeitgrenze

14

- Normalerweise liegt mehr Material vor, als darstellbar ist.
- Was tun?
 - Schwerpunkt bilden
 - Informationen auswählen
 - Beispiel verwenden - statt allgemeinen Fall
- Nicht alles erzählen wollen!
- Und: Auf keinen Fall überziehen!

Felix Naumann | SE Beauty is our Business | SS 2007

Aufbau eines Vortrags

15

- Anfang
 - Inhaltsübersicht
 - informativ, nicht schematisch
 - Hörer begeistern und einbinden
- Zwischendurch:
 - bis jetzt ... oder jetzt kommt ...
 - bietet Orientierung = Wiedereinstieg
- Ende:
 - Das haben wir erreicht: ...
 - schließt den Spannungsbogen
 - Ende deutlich machen.
 - Gliederung auf letzter Folie.

Tell them what you'll tell them,
tell them,
tell them what you told them.

Felix Naumann | SE Beauty is our Business | SS 2007

Der Rote Faden

16

- Eine vernünftige Reihenfolge finden
 - Die Reihenfolge ist oftmals nicht kanonisch!
 - Gegebenenfalls Alternativen ausprobieren

- Vermeiden:
 - Vorgriffe, sprunghafte Querverweise
 - ständige Wiederholungen
 - längere Einschübe

- Tipp: Ersten und letzten Satz zurechtlegen

Felix Naumann | SE Beauty is our Business | SS 2007

Inhaltlicher Aufbau

17

- Anfangsphase
 - Themenbereich
 - Problem erklären (mit Motivation!)
 - Beispiel einführen?

- Hauptphase
 - Kernidee
 - Nicht zu viele Details
 - Unterschied zu Bisherigem

- Schlussphase (Wrap-up)
 - Mögliche Fortsetzung
 - Take-home message

Felix Naumann | SE Beauty is our Business | SS 2007

Aufbau des Vortrags

18

Vortrag ≠ Paper!

- Z.B.: Literaturangaben am Ende ist Unsinn
- Gliederung nur am Anfang genügt nicht
- Umordnung ist erlaubt

- Paper ist zu lang mit zu vielen Details

Verhängnisvolle Psychologie

19

„Ich habe alles gut verstanden, dann werde ich das schon auch gut erklären können.“

„Ich war fleißig und habe so viele schöne Folien erstellt. Die müssen die anderen jetzt auch sehen.“

„Was mir schwer fiel, das soll auch den Hörer quälen.“

„Das habe ich nicht verstanden, da mogele ich mich drum herum.“

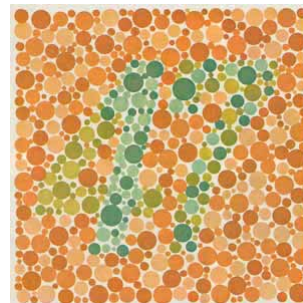
„Ich bin mir dieser Aussage nicht 100% sicher, deshalb relativiere ich alles.“

„An dieser Stelle will ich nicht vergessen X, Y und Z zu sagen, deshalb schreibe ich lieber alles auf die Folie.“ (Folien ≠ Handzettel)

Weitere typische Fehler

20

- Zu viel Inhalt
- Folien zu kurz auflegen
- Auf vorangegangene Folie beziehen
 - Besser: Folie nochmals auflegen (evtl. auf zweitem Projektor)
- Überraschtsein von der nächsten Folie
- Folien vorlesen
- Schwierige Punkte zu schnell abhandeln
- Ganze Sätze auf der Folie
 - Präsentationsfolien sind kein Skript!
- Zu viel Bedeutung in der Farben
 - insbes. rot/grün



Felix Naumann | SE Beauty is our Business | SS 2007

Bei Fragen aus dem Publikum

21

- Zu Verständnisfragen ermuntern
 - Gleich zu Beginn
 - Selbst Fragen stellen
- Verständnisfragen sofort und knapp beantworten
- Eventuell Antwort auf den Schluss aufschieben oder auf spätere Folien verweisen.
- Auf Diskussionsfragen vorbereitet sein
 - Eventuell mit Folie

Felix Naumann | SE Beauty is our Business | SS 2007

Überblick

22

- Organisatorisches
- Einführung
- Aufbau
- Technische Vorbereitung



Felix Naumann | SE Beauty is our Business | SS 2007

Vorbereitung

23

Erste Überlegungen:

- Wie viele Zuhörer?
- Vorkenntnisse?
- Vorredner zu ähnlichem Thema?

- Probevortrag vor Kollegen oder leerer Tafel!
 - Auf keinen Fall stumm
 - Zur Not murmelnd
- Übung macht den Meister!
 - Aber Vorsicht: Ein zu oft geübter Vortrag wirkt nicht mehr enthusiastisch.

Felix Naumann | SE Beauty is our Business | SS 2007

Das Medium

24

Tafel:

- zwingt zu gutem Tempo
- schwierig: zugleich sprechen und schreiben
- schwieriger als Folien

Overheadprojektor

- zwingt zu gründlicherer Vorbereitung
- bietet mehr Möglichkeiten
- verleitet zu zu schnellem Tempo

Beamer

- zusätzlich zum Overheadprojektor: schnell korrigieren und Varianten bilden
- verleitet zu Klamauk

Felix Naumann | SE Beauty is our Business | SS 2007

Gute Folie

25

- Überschrift
- Ein Thema pro Folie (ggf. halbe Seite leer lassen)
- Max. 2 Folien pro Thema (ggf. umstrukturieren)
- Kernaussagen formulieren
- Stichworte statt ganze Sätze
- Sinnvolle Graphik

- Keine Rechtschreibfehler
 - Hörer starren nur auf den Fehler und hören nicht mehr zu.

Felix Naumann | SE Beauty is our Business | SS 2007

Schlechte Folien

26

Lange, verschachtelte Sätze, besonders solche, die, wie es hier der Fall ist, das Verb, vom Subjekt getrennt, ganz hinten haben, oder ganz zum Schluss nicht nur eine Verneinung einbauen, sind für Formulierungen auf der Folie völlig ungeeignet.

> das hier ist ein Computer-Ausdruck, den Sie wahrscheinlich nicht lesen können.

„Ich hätte noch viele Folien, aber die Zeit ist zu kurz“
viele **verschiedenen Farben**, **SCHRIFTARTEN** und Formate verringern die **Übersicht** erheblich!

Die Folie bis auf den letzten Rand füllen

- Abstände weglassen, damit auch alles drauf geht
- Bleiwüsten erzeugen

Felix Naumann | SE Beauty is our Business | SS 2007

Elektronische Folien

27

- Powerpoint ist am weitesten verbreitet.
- Notebook mitbringen; vorheriger Test für alles andere
 - Oder natürlich: memory stick
- Graphiken etc. aus Büchern einscannen
 - Google Bilder
- keinesfalls „blättern“ wollen; stattdessen *kopieren*
- Bei Animationen „*erscheinen*“ lassen
 - Nicht mit leerer Folie beginnen
- Helle Farben vermeiden!

Felix Naumann | SE Beauty is our Business | SS 2007

Folienlayout

28

Möglichst Querformat

Schrift:

- hinreichend groß, kleinste Schrift ca. 16 Pt

16 Pt 18 Pt 20 Pt 24 Pt 28 Pt **44 Pt**

ggf. 24 Normal: 28 **Überschrift 44**

- Tja: HPI-Stil ist sehr klein

Graphische Darstellung

29

- „Ein Bild sagt mehr als 1000 Worte“
- Schnörkel vermeiden
 - 3D-Schatten, Schmuckzeilen, Schmuckgraphik
 - extravagante Schriften
 - ppt: extravagantes Erscheinen
- Jedes Element hat einen (erkennbaren) Sinn
- Gern farbig, aber nicht bunt!

Gesprochenes

30

- Frei sprechen!
 - Folie kann als „Spickzettel“ dienen, aber stets Publikumskontakt halten!
- An Folie orientieren, ohne vorzulesen
- Durch die Folie führen, mit
 - Zeigestock/Laser an der Wand
 - Bleistift o.ä. auf der Overheadfolie
 - Zeichenbrett für rechnergestützte Vorführung
 - Nicht Finger in der Luft wedeln und mit Schatten zeigen
- Ggf. erste und letzte Sätze auswendig lernen

Felix Naumann | SE Beauty is our Business | SS 2007

Auftreten

31

- Offene Körperhaltung
- Angemessene Lautstärke
- Freundlich (insbesondere bei Reaktion auf Fragen)
- Am besten: Freie Rede
- Nicht:
 - Hände in den Hosentaschen
 - erhobener Zeigefinger
 - Herumfummeln
 - Rücken zum Publikum (Laserpointer)

Felix Naumann | SE Beauty is our Business | SS 2007

- Faustregel: 2-3 min / Folie
 - Naumann: 1min / Folie ☺
- Laaangsaam sprechen!
- Probevortrag (laut, ggf. mit Publikum)
- Notfalls etwas weglassen
 - Sollbruchstelle vorbereiten
- Nie: Tempo steigern

Und nun viel Vergnügen!