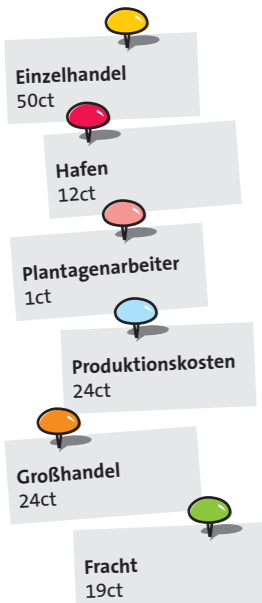


TERRA METHODE

4 „Präsentationswerkzeug“



Strukturiert präsentieren

5 Beispiel einer gelungenen Präsentation zum Thema „Fairer Welthandel“

Schrittigkeit/Struktur	Durchführung
<p>1. Schritt: Mit dem Einstieg gelingt es Maike, die Aufmerksamkeit der Prüfungskommission zu wecken. Die Schilderung ihrer eigenen Motive, die zur Themenwahl geführt haben, „outen“ sie im positiven Sinn als interessierte Schülerin.</p>	<p>Mit dem Aufschneiden einer Banane und der Frage „Wer bekommt den größten Happen?“ arbeitet Maike die zentrale Frage ihrer Präsentationsprüfung heraus: „Gibt es einen fairen Welthandel?“, fragt Maike angesichts der aufgeschnittenen Banane. „Auslöser, mich mit diesem Thema zu beschäftigen, war eine Fernsehdokumentation über Costa Rica. Die Ungerechtigkeiten und schlechten Arbeitsbedingungen für die Plantagenarbeiter haben mich veranlasst, genauer zu recherchieren. Am Beispiel des Bananenhandels möchte ich untersuchen, ob man von einem fairen Welthandel sprechen kann.“</p>
<p>2. Schritt: Gliederung 1. Einstieg: Wer bekommt den größten Happen? 2. Wem muss geholfen werden? – Die Situation der Produzenten. 3. Wer versucht die Situation zu verbessern? – Schwerpunkt: Die Rolle der „Weltläden“ 4. Wofür steht das Fair Trade-Siegel? 5. Was kann und muss verbessert werden? 6. Fazit 7. Literatur</p>	<p>„Ich möchte Ihnen nun meine Vorgehensweise und die damit verbundene Fragestellung erläutern, um am Ende der Präsentation zu versuchen, die Eingangsfragestellung zu beantworten“. In ruhigen Worten geht sie die Gliederung durch, die aus fünf Fragestellungen besteht.</p>
<p>Übergang: Durch elegantes Anknüpfen an den Einstieg:</p>	<p>Geschickt gelingt Maike der Übergang zum Hauptteil ihres Vortrags. „Schauen wir uns nochmals die Banane an: Das kleinste Stück steht stellvertretend für die Plantagenarbeiter, die Produzenten. Ihre Situation wollen wir uns am Beispiel Costas kurz vergegenwärtigen.“</p>
<p>3. Schritt: Hauptteil</p> <p>Hauptteil I – anschaulich: Beispiele helfen weiter! Wer kann sich schon vorstellen, wie groß die Plantage in Costa Rica ist. Auch 500 Hektar helfen nicht unbedingt weiter, wohl aber der Vergleich mit 1.000 Fußballfeldern.</p>	<p>Wem muss geholfen werden? Schwerpunkt: Die Situation der Produzenten: Maike zeigt auf einer Kartenfolie die Lage Costas. Rund 1.000 Fußballfelder groß ist die Plantage, das kann man sich vorstellen. „Bei der Ernte werden die bis zu 60 Kilogramm schweren Bananenfruchtstände abgeschnitten und zur Verpackungshalle getragen. Eine anstrengende Arbeit, die Bananen dürfen nicht gedrückt werden.“</p>
<p>adressatenorientierte Rede: direkte Ansprache! Maike hält den Blickkontakt zur Prüfungskommission. So spricht sie ihre Zuhörer direkt an und ergreift geschickt die Möglichkeit, auf die Ausgangsfrage zurückzukommen und dem Zuhörer die Problematik vor Augen zu führen.</p>	<p>Maike geht kurz auf die Rolle der Zwischen- und Großhändler ein, verweist auf ihre Bananenstücke: „Sie erinnern sich – sowohl die Plantagenbesitzer als auch die Importeure, also der Großhandel, erhalten von den 1,30 Euro für das Kilo Bananen jeweils 24 Cent –</p>

<p>einprägsam: Um die Anschaulichkeit zu stärken, ist es oft sinnvoll, absolute Zahlen in Prozentzahlen umzurechnen oder in Form eines Diagramms darzustellen.</p>	<p>Maike präsentiert eine Folie mit einem Kreisdiagramm. „Das sind jeweils 18%! Unser Plantagenarbeiter erhält 1 Cent, das ist nicht mal 1% des Ganzen.“</p>
<p>Übergang: Mit Fragen von einem Gliederungspunkt zum nächsten</p> <p>Hauptteil II – engagiert: Recherche vor Ort Maikes Engagement macht auch nicht vor dem örtlichen Weltladen halt. Zum einen kommt diese Recherche ihr selbst zugute – sie kann erzählerisch aus dem Vollen schöpfen. Zum anderen wird der gute Eindruck, den die Prüfungskommission von Maike hat, durch die Recherche-Bemühungen bestärkt.</p>	<p>Wie also kann man die Situation verbessern?</p> <p>Wer versucht die Situation zu verbessern? Schwerpunkt: Die Rolle der „Weltläden“: Maike verweist unter Rückgriff auf ihre Folie auf Punkt 3 der Gliederung. Sie berichtet von Ihrer Recherche vor Ort im Weltladen ihres Wohnortes. Der Begriff „Fair Trade“ wird definiert. „Durch gerechtere Handelsbeziehungen sollen die Lebensbedingungen der Menschen in den jeweiligen Ländern verbessert werden“. Die Bedeutung des Weltladens wird herausgestellt.</p>
<p>Übergang: Fragegeleitet und Aufgreifen des Präsentationsthemas „Fairer Welthandel?“</p>	<p>„Doch was ist gerechter Welthandel? Wofür genau steht nun eigentlich das Fair Trade-Siegel, welches die Produkte auszeichnet?“, fragt Maike die Anwesenden.</p>
<p>Hauptteil III –</p>	<p>Wofür steht das Fair Trade-Siegel? Maike ist beim vorletzten Gliederungspunkt angelangt und stellt kurz die einzelnen Aspekte vor.</p>
<p>Übergang „Aufwacher“: „Alle mal herhören!“ Sie hören zu jeder guten Präsentation. Maike zeigt sprachlich, dass sie an einem wichtigen Punkt angelangt ist.</p>	<p>„Haben wir es also mit einem fairen Welthandel zu tun?“ „Keineswegs,“ trumpft Maike auf, hebt die Stimme, „es gibt Handlungsbedarf!“ Maike beleuchtet Defizite, weist auf das individuelle Kaufverhalten hin, deutet Verbesserungsvorschläge an.</p>
<p>4. Schritt: Ausstieg und Fazit organisiert: Ein Wecker mit großem Zifferblatt zeigt an, die Vortragszeit läuft ab. Eine gute Idee. Maike fasst ihre Ausführungen kurz zusammen, um abschließend auf die „Einstiegsbanane“ und das Thema ihres Vortrages zurückzukommen.</p>	<p>Noch eine Minute – Zeit fürs Fazit! „Übergeordnetes Ziel eines fairen Welthandels ist es, die Binnenwirtschaft eines Landes zu stärken, langfristig ungerechte Weltwirtschaftsstrukturen abzubauen. Doch wie wir gesehen haben: Von einem umfassend fairen Welthandel sind wir noch weit entfernt – die Bananenstücke sprechen für sich“, beendet Maike ihren Vortrag.</p>
<p>Sehr gut gemacht – ein gelungener Vortrag!</p>	

