

Wolf SCHOLZ

„Tritt fest auf, mach's Maul auf, hör bald auf“ – Erfolgsinstrumente eines Vortrags

Successful instruments of a lecture

Viele gute Ideen gehen verloren, weil sie schlecht präsentiert werden. Ich wette, liebe Leserin, lieber Leser, dass Sie bestimmt schon einmal durch ein solches Tal der Tränen gegangen sind. Sie freuen sich auf den Vortrag „Notwendige Maßnahmen zur zukünftigen Bewahrung des heimischen Zuckerrübenanbaus in Niederbayern“. Voller Neugier betreten Sie den Vortragsraum. Na ja, er ist nicht gerade der schönste. Die Farbe Grau zieht sich bis zur Decke hinauf, drei der Deckenlampen sind defekt, und hinten in der Ecke sind Stühle gestapelt. Außerdem riecht es muffig. Man hätte mal lüften können. Sie nehmen Platz. Unter dem Stuhl Ihres Vordermanns liegt ein altes Bonbonpapier; richtig anheimelnd. Doch dann betritt der Vortragende den Raum. Zwanzig Minuten hat er noch bis zum Beginn. Fünfzehn Minuten kämpfen der Hausmeister und er mit der Installation des Laptops. Es pfeift, Menüs und Bildfetzen tauchen auf und verschwinden. Zwei satte Rückkopplungen martern Ihre Ohren, doch dann ist es soweit. Der Vortragende steht sprechbereit hinter dem Rednerpult. Vorn an dem Pult hängt ein Plakat, eine Ecke ist eingerissen: „Jahresversammlung der Pilstinger Milcherzeuger 25. Juli. Für das leibliche Wohl ist bestens gesorgt.“ Jetzt haben wir den 18. September. Der Vortrag beginnt. Die Stimme des Vortragenden trägt nicht so richtig, deshalb spitzen Sie verzweifelt die Ohren. Anstrengend. „Sehr geehrte Damen und Herren, ich darf Sie recht herzlich begrüßen.“ – Ich darf... Ihnen liegt die Frage auf der Zunge: „Wer hat Ihnen das erlaubt?“ Da erscheint das erste Powerpoint-Bild. Der Vortragende dreht sich zur Leinwand, dreht Ihnen doch wirklich den Rücken zu, und liest den Bildtext vor. Seit vielen, vielen Jahren können Sie selbst lesen. Nun spricht der Vortragende wieder zu Ihnen, das heißt, nicht so ganz, denn er hat den Blick in seinen Notizen, während er spricht. Für Sie hat er keinen Blick übrig. Und jetzt spricht der Vortragende frei, ohne Notizen. Respekt! „Dass die *öh* Zuckerrübe in *öm* Niederbayern vom *häm* Aussterben bedroht *öh* ist, führe ich dar-

auf zurück *öh*...“ Sie zählen fünf Störgeräusche, Ihr Nachbar hat fünf Striche auf seinem Programm. Sie nicken einander zu. Die Stimme des Vortragenden weckt Erinnerungen in Ihnen. Das ist doch, der spricht doch..., ja, der spricht wie Ihr Pfarrer, so etwas singend und salbungsvoll. Ihnen fällt ein, dass Sie bei der Predigt regelmäßig einschlafen. Auch die Haltung des Vortragenden gleicht der Ihres Pfarrers. Die Hände sind händeringend ineinandergelegt. Die Füße eng nebeneinander. Habt Acht! Noch hören Sie, höflich wie Sie sind, zu. „Die Falsifikation des *öh* sich penetrant aufdrängenden *häm* Eindrucks, die subjektiv empfundene Progression der *öh* Extinktion der niederbayerischen, und hier wollen wir Oberbayern außen vor lassen, ohne, dass ich irgendeinem Oberbayern zu nahe treten will, diese, damit meine ich *em* eben die anfangs genannte, ist nicht nachzuvollziehen, soll heißen zu verifizieren.“ Als Ihr freundlicher Nachbar Sie weckt, ist der Vortrag nach zwei Stunden zu Ende.

Schluss! Jetzt fangen wir an. Noch immer geistert der Glaube herum, wem Gott einen Vortrags-Auftrag gibt, dem gibt er auch den Verstand dazu, will heißen: Wenn ich die Zahlen, Daten, Fakten kenne, dann kann ich sie auch erfolgreich vortragen. Weit gefehlt, liebe Leserin, lieber Leser. Wer die Instrumente der Vortragstechnik nicht beherrscht, spricht bestenfalls „in den Wind“. Im schlimmsten Fall geht die Idee, das Anliegen des Vortrags unter.

Wodurch wirken wir auf unsere Zuhörer und Zuseher? 70% durch das Wie und winzige 30% durch das Was. Also von wegen nur Zahlen, Daten, Fakten. „*The medium ist the message.*“ Mit Ihrem Auftreten steht und fällt der Erfolg Ihres Vortrags.

„*Was bemühen wir uns um andere Künste doch, und lernen sie, wie jede es verlangt; Und die Beredsamkeit, die einzige Beherrscherin der Menschen, bis zur Vollkommenheit zu erlernen, streben wir mit so geringem Fleiß; und doch ist sie's durch die der Menschen Wille wird gelenkt.*“ (Euripides)

Wie wird's gemacht? Schauen wir uns die Bestandteile unseres Sprechens an:

1. **Stimme**
2. **Sprache**
3. **Persönlichkeit**

1. Stimme

„*Das Verständlichste an der Sprache ist nicht das Wort selber, sondern der Ton, Stärke, Modulation, Tempo, mit denen eine Reihe von Wörtern gesprochen wird – kurz die Musik hinter den Worten, die Leidenschaft hinter dieser Musik, die Person hinter dieser Leidenschaft: alles das also, was nicht geschrieben werden kann.*“ (Nietzsche)

Die Stimme trägt wesentlich zum Erfolg bei, aber zum Beispiel nur 25% der Führungskräfte in der deutschen Wirtschaft besuchen ein professionelles Stimmtraining (Karmasin, H. Marktstudie Wirtschaftsfaktor Stimme, 2004). Auch Ausdrücke wie „da ist ja überhaupt keine Stimmung“ oder „da stimmt was nicht“ zeigen die Wichtigkeit der Stimme in der Kommunikation. Schon jetzt höre ich den Aufschrei: „Ich will mich nicht verbiegen lassen, ich will authentisch sein!“ Richtig! Das sollen Sie auch. Sicher haben viele von Ihnen einen Skikurs gemacht. Sie lernten die Instrumente des Skifahrens. Haben Sie dadurch Ihre Authentizität verloren? Also, wie wäre es mit einem Stimmkurs? Noch ein Tipp zur Stimme: Nichts ist für die Zuhörer anstrengender als leises Sprechen. Schnell schalten sie ab und Ihr Anliegen geht den Bach runter. Hören Sie sich beim Sprechen zu. Wenn Sie das Gefühl haben, fast ein wenig zu laut zu sprechen, dann ist die Lautstärke gerade richtig.

2. Sprache

„*Ein Text, der sich gut liest, eignet sich weder als Rede noch als Vortrag.*“

(Unbekannt)

Das heißt, eine Rede ist keine Schreibe. Deshalb: Hauptsätze, Hauptsätze, Hauptsätze!

So nicht: „*Die Laufener Hauptstraße, die*

vor 500 Jahren den Pachulken, die ein wildes Reitervolk aus Phantasien waren, als Vormarschstraße diente, ist heute die Flaniermeile Laufens.“

So: „Die Laufener Hauptstraße ist heute die Flaniermeile Laufens. Vor 500 Jahren war sie die Vormarschstraße der Pachulken. Pachulken, ein wildes Reitervolk aus Phantasien.“

Anschaulichkeit

Am Anfang stand das Bild. Augenscheinlich sind die meisten Menschen „Augentiere“. Deshalb gilt der Spruch: „Ein Bild sagt mehr als tausend Worte.“

So nicht: „Die Pachulken drangsalierten den Ort Laufens.“

So: „Die Pachulken plünderten, mordeten und brannten halb Laufens nieder.“

Bildhaftes Sprechen ist konkretes Sprechen. Bildhaftes Sprechen leuchtet ein, und möglicherweise werden Ihre Zuhörer dann zu noch intensiveren Zuschauern und sehen die Dinge so wie Sie. „Eine junge Motorradfahrerin.“ Oder „Die fünfundzwanzigjährige, rothaarige Grete Schupp mit ihrer blitzblauen Harley Davidson.“ Sehen Sie den Unterschied?

Sätze

Ich glaube, und mit diesem Glauben stehe ich sicher nicht allein, der Deutsche im allgemeinen und besonderen, wobei das Besondere natürlich nicht verallgemeinert werden soll, neigt, und welche Ursachen das haben mag, entzieht sich meiner Kenntnis, zu langen, und wenn ich lang sage, so meine ich lang im buchstäblich wörtlichen Sinn, Sätzen, von denen am Ende keiner weiß, wie sie begonnen haben.

Unser Ultrakurzzeitgedächtnis ist mit solchen Sätzen überfordert. Bitte liefern Sie deshalb Ihren Zuhörern kurze Hauptsätze, kurze Hauptsätze, kurze Hauptsätze.

Zielgruppensprache

Zielen Sie bitte sprachlich auf Ihre Zielgruppe. Bei Biologen die Begriffe „*elaphe longissima*“ oder „*lucanus cervus*“ zu gebrauchen, ist in Ordnung. Bei humanistischen Gymnasiasten erkennt vielleicht der eine oder andere, dass das eine was Langes und das andere ein Hirsch sein könnte. „Na“, sagen Sie jetzt vielleicht, „die Zuhörer können doch fragen.“ Mag ja sein, aber mit unserer Fragekultur sieht es oft traurig aus. Irgendwo haben wir gelernt; Fragen ist Nichtwissen und Nichtwissen wird bestraft. Irgendwo? Dieses Irgendwo heißt Schule und spukt noch in so vielen Köpfen, so dass diese lieber unwissend rauchen als den Mund fragen zu lassen.

3. Persönlichkeit

Blickkontakt

„Schau mir in die Augen Kleines!“ Mit dieser unsterblichen Sentenz erweist sich Boogie als Kommunikationskönner, denn im Auge liegt etwas Magisches. Das Auge, pardon die Augen transportieren maßgeblich Ihre Botschaft. Sprechen Sie also immer mit Blickkontakt! Hoffentlich haben Sie ihn selten oder noch besser nie erlebt, einen handfesten Beziehungs- oder Ehestreit. Das Schlimmste dabei ist nicht, vom Partner zum Beispiel zu hören: „Du gehst mir unendlich auf die Nerven!“ Viel schlimmer ist es für den anderen Luft zu sein. Wer nicht wahrgenommen wird, existiert nicht. Wen ich nicht wahrnehme, der ist nicht da, der ist eigentlich tot. Nun will aber Gott sei Dank niemand beim Vortrag zum virtuellen Mörder werden. Wenn Sie also in Ihre Notizen schauen, wenn Sie auf das Flipchart schreiben, Karten auf die Pinwand pinnen, also keinen Blickkontakt haben, dann schweigen Sie bitte. Ihre zuschauenden Zuhörer werden es Ihnen danken.

Gestik

Mit den Händen kann man so viel Schönes machen. Man kann gehäufte Gabeln, gefüllte Gläser zum Munde führen. Man kann Blumen pflücken, Hand in Hand spazieren gehen, die Borke eines Baumes fühlen. Niemand will auf seine Hände verzichten, nur beim Vortrag würde man Sie so gerne abschrauben. Also wohin mit ihnen? Die einen stecken sie hypercool in die Hosentaschen, die anderen verstecken sie auf dem Rücken, wieder andere „beten“ katholisch, evangelisch oder ökumenisch. Verlobungs- Ehe- oder andere Ringe kann man wunderbar drehen. Mit Kugelschreibern lässt sich trefflich klickklacken, und selbst der dickste Flipchartstift dient oft als Haltgeber, sprich als Rettungsanker in der Vortragsnot. Weg damit! Natürlich dürfen Sie einen Laubfrosch in der Hand halten, wenn Sie ihn gerade präsentieren. Sonst gilt: Etwa schulterbreit stehen, die Arme angewinkelt, die Hände offen nach vorn. Das Ganze entspannt, dann entwickelt sich von ganz allein eine offene, authentische Körpersprache.

Die Bühne

Räume, Farben, Gerüche beeinflussen uns. Der Geruch einer Zahnarztpraxis, das Grau von Trabantenstädten, eine Gefängniszelle erzeugen Gefühle. Bereiten Sie vor dem Vortrag Ihre „Bühne“, denn Sie und Ihre Zuschau-Zuhörer müssen sich

wohl fühlen. Durchschreiten Sie den Raum, erfahren Sie ihn, machen Sie ihn zu Ihrem Raum. Lüften Sie. Entfernen Sie Überflüssiges zum Beispiel gestapelte Stühle. Alles Überflüssige raubt Ihnen und Ihren Zuhörern Energie. Lassen Sie sich nicht abspeisen mit „das geht schon so“. Sie haben die Verantwortung für den Erfolg Ihres Vortrags, denn: „*The medium is the message*“.

Kurztipps:

„**Tritt fest auf!**“: Stehen Sie fest, etwa schulterbreit, das Gewicht gleich auf beide Beine verteilt. Hände offen nach vorn, nicht gefaltet, nicht in den Taschen. „Tigern“ Sie nicht auf und ab, sondern nehmen Sie, im wahrsten Sinne des Wortes, einen Standpunkt ein.

„**Mach's Maul auf!**“: Sprechen Sie langsam und laut. Dann können Ihre Zuhörer unangestrengt zuhören. Weg mit Sprechunarten wie *äh, öm, em* und so weiter. Sprechpausen erleichtern das Denken und Mitdenken. Sprechen Sie Umgangssprache, nicht Papiersprache und sprechen Sie kurze Hauptsätze.

„**Hör bald auf!**“: Aufmerksamkeit ist kostbar. Man kann über alles sprechen, nur nicht über zwanzig Minuten. Dann muss ein Methodenwechsel kommen (Übung, neues Medium, Film...).

„**Schau mir in die Augen Kleines!**“: Ihr Blick transportiert Ihr Anliegen. Sprechen Sie deshalb nur mit Blickkontakt. Anschauen ist wahrnehmen, wahrnehmen ist wertschätzen.

„**Kleider machen Leute!**“: Kleiden Sie sich dem Anlass, der Zielgruppe, dem Thema entsprechend. Naturschützer dürfen ruhig mal Cargo-Hosen und Wanderhemden tragen, aber bitte saubere. Auch Bergschuhe sind in Ordnung, aber bitte ohne anhängendes Feuchtbiotop.

„**Bereite Deine Bühne!**“: Machen Sie den Vortragsraum zu Ihrem Raum. Weg mit Überflüssigem und Abfällen. Lüften Sie. Schaffen Sie eine angenehme Atmosphäre.

Anschrift des Verfassers:

Wolf Scholz M.A.
Bayerische Akademie
für Naturschutz und
Landschaftspflege (ANL)
Seethalerstraße 6
83410 Laufen
Wolf.Scholz@anl.bayern.de

ZOBODAT - www.zobodat.at

Zoologisch-Botanische Datenbank/Zoological-Botanical Database

Digitale Literatur/Digital Literature

Zeitschrift/Journal: [Anliegen Natur](#)

Jahr/Year: 2007

Band/Volume: [31_2_2007](#)

Autor(en)/Author(s): Scholz Wolf

Artikel/Article: ["Tritt fest auf, mach's Maul auf, hör bald auf" - Erfolgsinstrumente eines Vortrags. 79-80](#)