

Präsentations- und Vortragstechnik: Rhetorik

Der Dr.-Fox-Effekt

Quelle: Die Zeit vom 16. September 2004

1970 hielt Myron L. Fox vor versammelten Experten einen Vortrag, der den eindrucksvollen Titel "Die Anwendung der mathematischen Spieltheorie in der Ausbildung von Ärzten" trug. Und den Teilnehmern des Weiterbildungsprogramms der University of Southern California School of Medicine wurde Fox als "Autorität auf dem Gebiet der Anwendung von Mathematik auf menschliches Verhalten" vorgestellt. Er beeindruckte die Zuhörer mit seinem gewandten Auftritt derart, dass keiner von ihnen merkte: Der Mann war Schauspieler und hatte keine Ahnung von Spieltheorie. Alles, was Fox getan hatte, war, aus einem Fachartikel über Spieltheorie einen Vortrag zu entwickeln, der ausschließlich aus unklarem Gerede, erfundenen Wörtern und widersprüchlichen Feststellungen bestand, die er mit viel Humor und sinnlosen Verweisen auf andere Arbeiten vortrug. Hinter dieser Täuschung standen John E. Ware, Donald H. Naftulin und Frank A. Donnelly, die mit dieser Demonstration eine Diskussion über den Inhalt des Weiterbildungsprogramms initiieren wollten. Das Experiment sollte die Frage beantworten: Ist es möglich, eine Gruppe von Experten mit einer brillanten Vortragstechnik so hinter das Licht zu führen, dass sie den inhaltlichen Nonsens nicht bemerken? John Ware übte stundenlang mit dem Schauspieler: "Das Problem war, Fox davon abzuhalten, etwas Sinnvolles zu sagen". Fox war sich sicher, dass der Schwindel auffliegen würde. Doch das Publikum hing an seinen Lippen und begann nach dem einstündigen Vortrag, fleißig Fragen zu stellen, die er so virtuos nicht beantwortete, dass niemand es merkte. Auf dem Beurteilungsbogen gaben alle zehn Zuhörer an, der Vortrag habe sie zum Denken angeregt, neun fanden zudem, Fox habe das Material gut geordnet, interessant vermittelt und ausreichend Beispiele eingebaut. Die Tatsache, dass der Stil eines Vortrags über seinen dürftigen Inhalt hinwegtäuschen kann, erhielt den Namen "Dr.-Fox-Effekt".

Elemente guter Vorträge und Präsentationen

Gute Vorträge und Präsentationen erfüllen einige wesentliche Grundbedingungen:

- Sie haben eine klare Struktur, die logisch aufgebaut ist und die keine Brüche enthält
- Sie sind empfängerorientiert
- Sie sind anregend und damit unterhaltsam für die ZuhörerInnen
- Sie sind zielorientiert, also in der Regel kein Selbstzweck

Daher sollten Sie - vor allem wenn Sie noch wenig Erfahrung haben - Ihre Vorträge gut vorbereiten.

Rhetorische Wirkungsmittel

Wirkungsmittel dienen dazu, die ZuhörerInnen zu fesseln und die Aufmerksamkeit auf den Redner oder die Rednerin zu lenken. Wir unterscheiden sprachliche und nicht-sprachliche Wirkungsmittel.

Die sprachlichen sind:

- Klare und einfache Sprache
- Beispiele aus dem Erlebnisfeld des Zuhörers

- Bildhafte Sprache
- (rhetorische) Fragen
- Namen der ZuhörerInnen benutzen
- Geschichten erzählen

Die nicht-sprachlichen Mittel sind:

- Grundhaltung (Körperhaltung)
- Blickkontakt
- Gestik
- Mimik
- Stimmführung (Tonfall)

Ratschläge für einen guten Redner

- Hauptsätze, Hauptsätze, Hauptsätze.
- Klare Disposition im Kopf - möglichst wenig auf dem Papier.
- Tatsachen oder Appelle an das Gefühl. Schleuder oder Harfe.
- Ein Redner ist kein Lexikon, das haben die Leute zu Hause.
- Der Ton der einzelnen Sprechstimme ermüdet.
- Suche keine Effekte zu erzielen, die nicht in deinem Wesen liegen.
- Ein Podium ist eine unbarmherzige Sache - da steht der Mensch nackter als im Sonnenbad.
- Merke Otto Brahm's Spruch: "Wat jestrichen is, kann nich durchfallen."
- Oder: "Man kann über alles reden, nur nicht über 45 Minuten."

Die Vortragsstruktur

Eine Präsentation und ein Vortrag sollten einer nachvollziehbaren Struktur folgen;

Kontaktphase

Hier wird zunächst der Kontakt zum Zuhörer / zur ZuhörerIn hergestellt. Man sollte versuchen, durch einige persönliche Worte (sog. "Eisbrecher") oder eine Geschichte eine positive Beziehung zu seinem Gegenüber herzustellen.

Aufmerksamkeitsphase

Nun ist es an der Zeit, dem Gegenüber Inhalte zu benennen..

Unterrichtung

Dies ist nun der Vortrag / die Präsentation selbst..

Bekräftigung

Merke: was der Zuhörer / die ZuhörerIn am Ende hört, wird in der Regel am besten erinnert. Zudem sichert man hier noch einmal das Vermeiden von Missverständnissen ab.

Die Vorbereitung des Vortrages

Eine gute Vorbereitung von Vorträgen und Präsentationen läuft nach dem folgenden Schema ab:

1. Zunächst stellt man sich die Frage, welches Thema man bearbeitet (Was ist mein Thema?)
2. Es folgt nun die Frage nach den Vortragszielen (Was sind meine Ziele? Was möchte ich erreichen?)
3. Dann erst wird die Stoffsammlung erstellt, also die abzuarbeitenden Einzelthemen aufgelistet (Was will ich alles sagen?)
4. Die Einzelthemen werden nun in die richtige Reihenfolge gebracht und der Zeitbedarf für die einzelnen Themen wird geschätzt. Dies nennt man Dramaturgie (In welcher Reihenfolge sage ich es?)
5. Die abschließende Frage ist die nach den einzusetzenden Medien (Setze ich Medien ein? Wenn ja, welche? Was steht auf den Vorlagen im einzelnen drauf?)

Mentale Vorbereitung eines Vortrages als Voraussetzung für die richtige Grundeinstellung:

- Die Grundeinstellung ist wichtig.
- Wenn Sie können, versuchen Sie bei Kurzvorträgen frei zu sprechen.
- Kopieren Sie niemals andere Redner, obwohl die Versuchung oft nahe liegt. Eine Kopie wird immer eine Kopie bleiben!
- "Die Menschen erkennen uns an nicht wie wir sind, sondern wie wir scheinen" (Oskar Schellbach).
- "Das was man befürchtet, sollte man bekämpfen, und die Furcht stirbt eine sicheren Tod." (Dale Carnegie).
- Viele Menschen haben in ihrer Schulzeit beim Vortragen eines Gedichtes oder ähnlichem eine Blamage vor einer Gruppe erlebt. Seitdem haben sie eine große Scheu, vor Gruppen zu sprechen.
- Sehen Sie die angebotene Redemöglichkeit als Chance zum Erfolg.
- Es ist sehr wichtig, dass Sie sich sehr frühzeitig für eine Rede und ihre Thematik entscheiden, die Unentschlossenheit ist Ihr größter Feind.
- Man muss stark sein, wenn man sich in dieser Welt behaupten will. Legen Sie sich deshalb innere Widerstandskraft, einen regen Geist und ein starkes Gemüt zu.

Seien Sie von ihrem Erfolg überzeugt

- Denken Sie an ihren Erfolg, glauben Sie an ihn, und Sie werden ihn ernten.
- Sie werden sehr viel besser ankommen, als Sie glauben. Wer Mut hat, es zu versuchen, ist schon auf dem Wege, ein guter Redner zu werden.
- Jeder Mensch schwankt zwischen positiven und negativen Gedanken.
- Glauben Sie an die Macht des positiven Denkens, und Sie werden bestimmt mehr erreichen.
- Sehen Sie nicht nur Ihre Unzulänglichkeiten, sondern mehr Ihre Stärken, und bauen Sie diese aus und auf. Der Mensch, der fest an seinen Erfolg glaubt, wird ihn auch erringen.
- Es gibt zu jedem Problem eine Lösung!
- Der Mensch wird so, wie er sich selbst sieht. "Gedanken sind Kräfte" (Oskar Schellbach).
- Reden kann man nur durch Reden lernen.

- Manche Menschen haben Scheu wegen ihres Dialektes. Sie sollten ihren Dialekt akzeptieren. Viele Redner sind erstaunt, wenn ihr Vortrag - trotz Dialekt - gut aufgenommen wird.
- Erinnern Sie sich immer wieder an die kleinen Erfolge, die Sie bereits hatten.
- Wahren Sie stets ihre eigene, ganz individuelle Note. Denken Sie an ihre "Einmaligkeit".
- Glauben Sie an ihren Erfolg, denken Sie niemals an eine Niederlage.
- Schwierigkeiten verlangen den vollen Einsatz, und dazu sind auch Sie fähig.
- Kehren Sie das Bild, das Sie schwach zeigt, um. Nehmen Sie ihre wachsende Stärke wahr und verankern Sie diese solange in ihrem Bewusstsein, bis sie ein Stück ihrer selbst ist.
- Sie können es, wenn Sie fest daran glauben, dass Sie es können.
- "Der Mensch ist das, was er denkt" (Marc Aurel)

Eine gründliche Vorbereitung ist schon ein gutes Stück Weg

- Sie können bei einem Vortrag niemals früh genug mit der Ausarbeitung beginnen
- Sie müssen Pauschalierungen vermeiden. Ihre Erläuterungen müssen genau und exakt sein.
- Seien Sie besonders vorsichtig, wenn Sie Witze einstreuen. Es ist möglich, dass Sie nicht unbedingt ein Talent auf diesem Gebiet sind.
- Unterbreiten Sie in ihrem Vortrag mehr Vorschläge als Befehle.
- Versuchen Sie immer soviel eigenes Gedankengut und so wenig Fremdstoff wie irgend möglich zu verwenden. Dadurch tragen Sie mit mehr Überzeugungskraft vor.
- Wählen Sie vor allem Themen, die Sie persönlich beherrschen. Lassen Sie ihre Emotionen sprechen, dann wird Ihre Botschaft die Herzen und den Verstand Ihrer Zuhörer erreichen.
- Versuchen Sie bereits ausgearbeitete Vorträge, mit Verwandten, Bekannten oder Freunden zu besprechen. Eventuell erhalten Sie noch einige neue Ideen, Anregungen, Tipps und Hinweise.
- Kaum eine Angst ist so groß wie die, vor einer Gruppe sprechen zu müssen, ohne selbst genügend vorbereitet zu sein.

Denken Sie an ihre Zuhörer

- Bedenken Sie immer, dass es für die Zuhörer schwer ist, lange und konzentriert zuzuhören. Menschen wollen sich gerne beteiligen, geben Sie Ihren Zuhörern dazu Gelegenheit.
- Zuhörer wollen immer das Neueste erfahren. Versuchen Sie deshalb, wirklich Neues zu bieten.
- Versuchen Sie nicht, durch den häufigen Gebrauch von Fremd- und Fachwörtern mit Ihrem Wissen zu protzen.
- Sprechen Sie immer von Dingen, die die Anderen interessieren.
- Wer sich um Andere kümmert, gewinnt an Bedeutung.
- Vermeiden Sie, andere Menschen zu verletzen, besonders vor einer Gruppe.
- Stellen Sie den Menschen immer in den Mittelpunkt.
- Die Zuhörer sind gar nicht so schlimm, wie Sie denken.
- Verwenden Sie die Rhetorik als Kommunikationshilfe.

Die verbale und non-verbale Darstellung

Sprachstil

- Bilden Sie keine Schachtelsätze!
- Verwenden Sie möglichst keine modischen Redewendungen!
- Vermeiden Sie Papierdeutsch!
- Stimmen Sie die Wortwahl auf den Adressaten ab!
- Erläutern Sie Wortabkürzungen!
- Nutzen Sie mehr Tätigkeitswörter!
- Vermeiden Sie Langatmigkeit
- Seien Sie klar und sachlich

Sprachtaktik

- Sprechen Sie anschaulich:
- Sprechen Sie eindringlich:
- Beziehen Sie den Gesprächspartner in Ihre Gedanken mit ein:

Die Bedeutung der Lippenbewegung für das Verstehen

Quelle: Nature, Bd. 381, S. 66.

Auch auf lauten Parties filtern Menschen die Worte eines Gesprächspartners aus Stimmengewirr heraus. Das kommt daher, wie der Psychologe Jon Driver zeigte, dass Menschen sich besser verstehen, wenn sie den Mund des anderen sehen können. Die verbesserte Kommunikation beruht aber nicht darauf, dass Menschen von den Lippen lesen können, vielmehr beruht das auf einer Gehirnleistung: Wenn die Eingangssignale zweier unterschiedlicher Sinne - hier Hören und Sehen - zusammenpassen, werden sie verstärkt bzw. einander zugeordnet.

Daher sollte man bei Vorträgen dafür sorgen, dass die ZuhörerInnen die Lippenbewegungen beobachten können, denn dann fällt es diesen leichter, die gesprochenen Worte zu verstehen.

Der Vorrang der nichtverbalen gegenüber der verbalen Komponente

Der Gehalt menschlicher Aussagen besteht zu 55% aus visueller Kommunikation, zu 38% aus stimmlicher Verlautbarung und nur zu 7% aus Wortbedeutung.

Der Bedeutungsgehalt einer Botschaft steht somit an letzter Stelle. Die Rhetorik versucht dieses Erkenntnis gerecht zu werden, in dem sie ihr Instrumentarium daraufhin ausrichtet.

Denken Sie im Vortrag stets daran, Ihre Mimik, Ihre Gestik, Ihren Tonfall und Ihre Kleidung richtig einzusetzen.

Mimik:

Wenn immer es Ihnen möglich ist, schauen Sie Ihre ZuhörerInnen an und machen Sie ein freundliches, offenes und entspanntes Gesicht. Für die meisten Menschen ist die Mimik der Spiegel der Seele (was wissenschaftlich nicht haltbar ist)

Gestik:

Der Einsatz der Gestik ist sehr stark gesteuert durch Ihr Temperament. Da wir Ihr Temperament nicht verändern können (und wollen), sollten Sie hier keine großartigen Übungen machen. Aber: Setzen Sie die Gestik zumindest als Unterstützung bei der Nutzung Ihrer Visualisierungen ein, indem Sie den Teil, den Sie gerade besprechen, auch mit der Hand zeigen.

Tonfall:

Die Veränderung des Tonfalls weckt im Allgemeinen die Aufmerksamkeit der ZuhörerInnen. Daher sollten Sie sich um eine lebhaftere, nicht allzu monotone Sprechweise bemühen. Auch der Einsatz von Fragen (am Ende durch einen hochgezogenen Tonfall erkennbar) bildet einen Weckreiz.

Angemessene, richtig dosierte Gestik

- die Geste sollte der Aussage angemessen sein
- kraftvoll dynamisch. Halbherzige, lahme Gesten wirken wenig überzeugend
- natürlich und angenehm, d.h. nicht gekünstelt, überzogen, eingeübt
- Gesten sind nur zu gebrauchen wenn sie auch etwas bedeuten
- eine zweihändige Geste ist doppelt so stark wie eine einhändige
- Gestikunarten vermeiden (z.B. erhobener Zeigefinger)
- Wechseln Sie zwischen der rechten, der linken Hand und beiden Händen

Was die meisten Zuschauer am Auftreten eines Vortragenden stört

- fehlender Blickkontakt
- ein unruhiger, umschweifender Blick
- steife und starre Haltung
- aber auch, nervöses Hin-und-her-Gehen
- heftiges Gestikulieren
- Geklimper mit dem Schlüssel o.ä. in der Tasche
- Spielereien mit Kugelschreiber, Zeigestab usw. lenken ab,
- ebenso das "Putzen" und Herumzupfen an Kleidung und Schmuck
- Anklammern am Rednerpult
- verkriechen im Manuskript

Quelle: <http://arbeitsblaetter.stangl-taller.at/PRAESENTATION/rhetorik.shtml>