

Notizheft

BOTSCHAFTEN & KOMMUNIKATION

*Erfahrungen
und Tipps*



FARMING FOR
nature
ÖSTERREICH

Mit Unterstützung von Bund und Europäischer Union

 Bundesministerium
Landwirtschaft, Regionen
und Tourismus


LE 14-20
Entwicklung für das Ländliche Raum

Europäischer
Landwirtschaftsfonds für
die Entwicklung des
ländlichen Raums
Hier verbindet Europa in
die ländlichen Gebiete.



| | |
|---|-----------|
| FÜR DIE VORBEREITUNG..... | 5 |
| Botschaften ohne Code | 6 |
| Charaktereigenschaften einer guten Botschaft | 10 |
| Dramaturgische Abfolge deiner Botschaften | 13 |
| Zwei bekannte und gute Schemen | 16 |
| Gestaltung deiner Botschaften | 18 |
| Verwende Bilder | 18 |
| Untermauere mit Zahlen und Fakten | 19 |
| Bring Beispiele | 20 |
| Erzähl in Gleichnissen | 21 |
| Vereinfache komplexe Themen | 22 |
| IN DER UMSETZUNG | 25 |
| Frei reden | 26 |
| Vor deinem Vortrag | 28 |
| Anfang deines Vortrags | 29 |
| Abschluss deines Vortrags | 30 |
| Wohin mit meinen Händen? | 32 |
| Ääääh und okeee | 33 |
| Sprachmelodie und Lautstärke | 35 |
| Technische Störungen | 38 |
| Kleine Grüppchenbildungen im Freien | 39 |
| Ein viel besserer Experte als ich steht auf der Teilnehmerliste | 41 |
| Ich werde persönlich angegriffen | 42 |
| „Haben Sie noch Fragen?“ | 44 |

Impressum:

Herausgeber: Suske Consulting, Hollandstraße 20/11, 1020 Wien

Autor: Wolfgang Suske

Layout: agenturschreibeis.at



Wichtige Seiten für mich

A large grid of small dots for writing notes.

Für die Vorbereitung

Botschaften ohne Code

Charaktereigenschaften einer guten Botschaft

Dramaturgische Abfolge deiner Botschaften

Zwei bekannte und gute Schemen

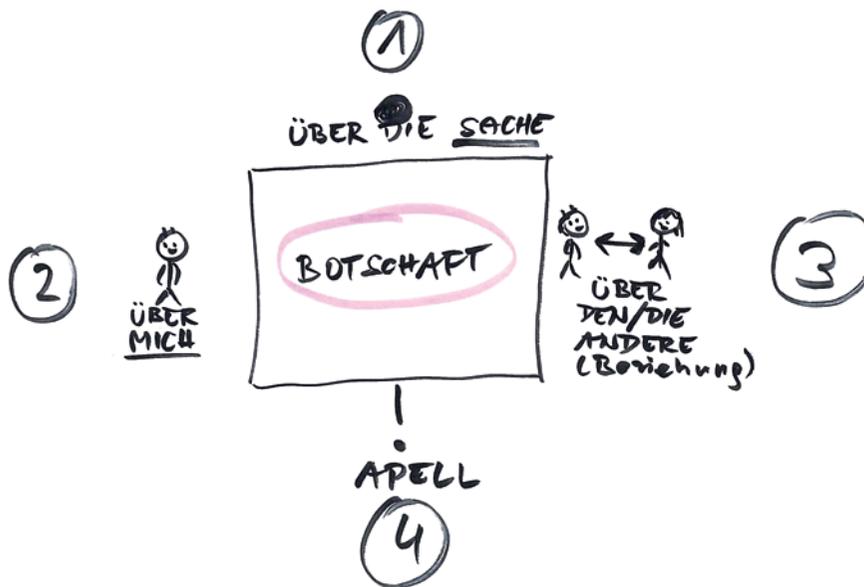
Gestaltung deiner Botschaften



BOTSCHAFTEN OHNE CODE

Jeder Mensch transportiert mit Worten und Gesten eine Botschaft. Kommunikation findet statt. Ob wir wollen oder nicht. Aber jede und jeder weiß, dass es tagtäglich zwischen Gesagtem oder Gezeigtem enorme Missverständnisse zum Gehörten oder Erlebten gibt. Ein Hauptmerkmal guter und belebender Kommunikation ist, dass sie ohne diese Missverständnisse stattfindet. Genauso wie man Klavierspielen lernen kann, kann man erlernen, gut verständliche und unverschlüsselte Botschaften zu vermitteln. Und deshalb sollte man das Instrument der Botschaft genauso üben wie das Klavierspielen, wenn man daran Interesse hat, sich selbst und bestimmte Inhalte gut zu vermitteln.

Je durchsichtiger und klarer Botschaften sind, umso einfacher sind sie zu verstehen. Einer der wohl bekanntesten „Botschaftsexperten“ ist Friedemann Schulz von Thun. Die Anatomie einer Botschaft hat laut Schulz von Thun vier Seiten. Die erste Seite ist der Sachinhalt. Die zweite Seite ist jener Bereich, den ich über mich selbst bekanntgebe. Die dritte Seite macht deutlich, was ich von meinem Gegenüber halte. Und die vierte Seite ist mein Appell, meine Bitte an mein Gegenüber. Diese vier Seiten werden nicht nur gesendet, sondern genau in dieser Anatomie auch empfangen.



Ein Beispiel: Bei einer Veranstaltung geht es Vertretern des Naturschutzes darum, Bauern und Bäuerinnen zu motivieren, einige ihrer flussnahen Gründe für die Revitalisierung dieses Flusses zu verkaufen. Die Diskussion ist aufgeheizt. Irgendwann ruft ein Landwirt wutentbrannt zum Podium: „Das ist immer das Gleiche – der Naturschutz kommt und nimmt uns unsere Gründe weg!“ Der Vertreter des Naturschutzes reagiert prompt und kontert: „Wer war zuerst da, der Fluss oder der Bauer?“ Danach eskaliert die Veranstaltung.

Was hat der Naturschützer gesagt, aber was hat der Bauer gehört?
Was hat der Naturschützer gesagt, aber was hat er gemeint?
Was hat der Bauer gesagt, aber was hat er wirklich gemeint?

A large area of dotted lines for writing answers to the questions above.

Beginnen wir mit dem Landwirt. „Das ist immer das Gleiche – der Naturschutz kommt und nimmt uns unsere Gründe weg!“ Der Sachinhalt seiner Botschaft ist, dass der Naturschutz den Landwirt:innen die Gründe wegnimmt. Das ist objektiv falsch, ich kenne keinen einzigen Fall, wo Vertreter:innen des Naturschutz irgendwelchen Grundbesitzer:innen Grund weggenommen haben. So etwas wäre mit unserer Verfassung nicht kompatibel. Es geht bei dieser Botschaft also nicht um die Vermittlung von Information. Die zweite Seite der Botschaft ist schon interessanter. Was erzählt der Landwirt mit dieser Bemerkung über sich? Ein paar Möglichkeiten: „Ich fühle mich von euch bedrängt“ oder „Ich fühle mich benachteiligt“. Die dritte Botschaft ist direkt an den Naturschützer gerichtet. „Ihr habt kein Verständnis für meine Situation“ oder „Ihr behandelt mich von oben herab“. Und der Appell ist möglicherweise: „Bindet mich bei solchen Fragen bitte früher ein.“

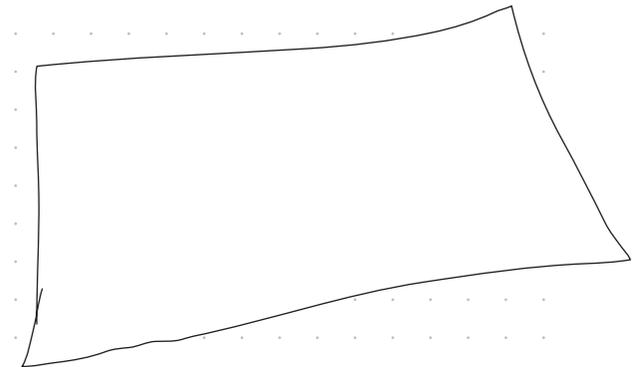
Nun zum Naturschützer. „Wer war zuerst da, der Fluss oder der Bauer?“ Der Sachinhalt seiner Botschaft ist, dass der Fluss bereits vor dem Bauer da war. Das ist natürlich unbestritten, aber als Sachinformation in der Auseinandersetzung vollkommen unwichtig. Auch bei dieser Botschaft geht es also nicht um die Vermittlung von Information. Spannender wird es mit den anderen Ebenen. Was sagt der Naturschützer über sich? Drei von vielen Möglichkeiten: „Ich bin genervt von diesem Argument“ oder „Ich möchte darüber nicht lang diskutieren“ oder „Ich finde, auch die Natur hat Rechte.“ Was sagt der Naturschützer über sein Gegenüber? Vielleicht: „Du hast immer nur deinen Grund und Boden im Kopf.“ Und sein Appell ist möglicherweise: „Hab mehr Verständnis für die Daseinsberechtigung von Tieren und Pflanzen.“

Diese Diskussion eskaliert, weil in verschlüsselter Form diskutiert wird. In diesem Fall hat also jede Nachricht ihren eigenen „Code“. Es gibt hunderte Gründe für verschlüsselte Botschaften. Man erspart sich Ärger, Konflikte, Ehrlichkeit, Offenheit, Transparenz. Es ist vielleicht manchmal angenehmer, in seinem Versteck zu bleiben. Aber es ist nicht konstruktiv. Es bringt uns nicht weiter. Wir strampeln in Hamsterrädern, wo eins dem anderen folgt.



Unverschlüsselt zu senden bedeutet, sich der vier Seiten einer Botschaft bewusst zu sein und sie so transparent wie möglich einzusetzen.

Unverschlüsselt zu senden bedeutet...



CHARAKTEREIGENSCHAFTEN EINER GUTEN BOTSCHAFT

Bevor du anfängst, dir über Details deines Beitrags (Statement, Antworten im Interview, Vortrag, Artikel, Präsentationen,...) Gedanken zu machen, schreib auf einen Zettel die Frage:

Was will ich den Leuten sagen?

Und dann baue deine Antwort. Das klingt wie ein elend langer Prozess. Aber es reichen im Wesentlichen auch 5 Minuten. Es geht darum, dass du die Richtung, in die du schreiben oder sprechen willst, mit dir selbst abklärst.



5 Minuten

Was will ich den Leuten also sagen? Ein paar Tipps:

*kurze
Sätze*

- Die Antworten sollten keine Stichwörter sein. Mach kurze und ganze Sätze. „Aus all diesen Gründen wird eines unübersehbar: Insekten brauchen im Winter stehen gelassene Halme als Rückzugsraum.“
- Versuch gar nicht erst, vollständig zu sein. Du kannst nie *alles* zum Thema bringen. Die Kunst ist es, zu reduzieren.
- Viel mehr als drei Hauptbotschaften können sich Zuhörer:innen in der Regel nicht merken. Egal, ob du für deinen Beitrag drei Minuten, zwanzig Minuten oder eine Stunde Zeit hast. Was sind also die drei wichtigsten Dinge, die du vermitteln willst?

*3
Botschaften*

- Eine Botschaft muss in sich vollkommen stimmig sein und sollte nicht neue Fragen aufwerfen. Deshalb feile an dieser Botschaft wie an einem Holz, das du schnitzt. Eine möglicherweise unstimmgige Botschaft ist z.B.: „*Es ist für uns alle als Naturliebhaber unbestritten, dass jede Tierart wertvoll ist*“ Wer sagt, dass das unbestritten ist? Wurde das von dir ausreichend untermauert? Warum sind denn alle Arten wertvoll? Wollen alle, die dir zuhören, als Naturliebhaber bezeichnet werden? Solche Fragen könnten in der Sekunde dieses Satzes bei den Zuhörer:innen aufpoppen. Eine in sich stimmigere Variante einer Botschaft wäre: „*Jede Tierart hat im großen Ökosystem dieser Welt einen bestimmten Platz.*“
- Eine Botschaft sollte in der Regel keine Frage sein (selbst eine rhetorische Frage ist nicht als Botschaft geeignet). Fragen sind eine gute Methode, um in weiterer Folge zu deiner Botschaft zu kommen.

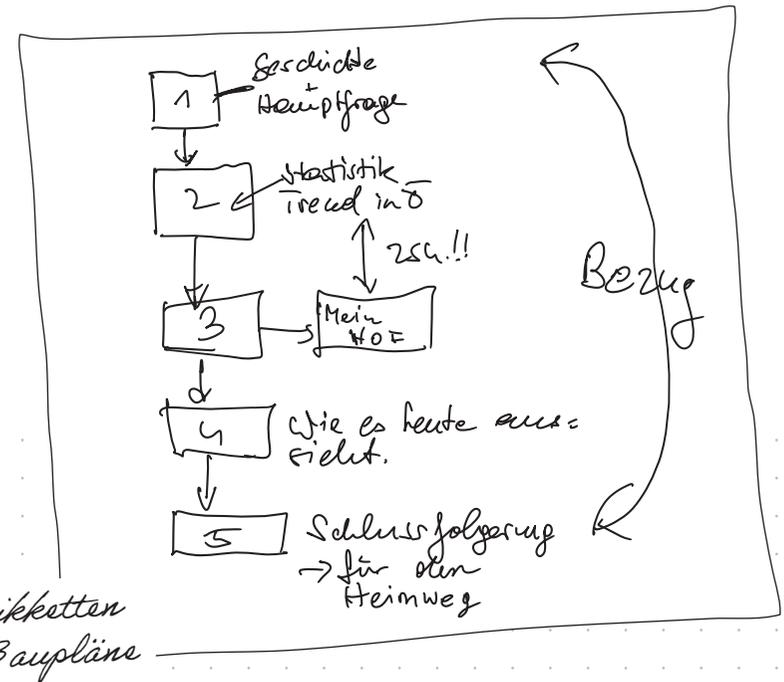
- Eine Botschaft sollte nicht zu allgemein sein. Jeder Mensch weiß heute: „Solche Wiesen sind Lebensraum für viele wertvolle Tiere und Pflanzen“. Versuch es spezieller: „In solchen blütenreichen Wiesen finden Insekten tagtäglich genug Futter.“
- Eine Botschaft kann sehr persönlich sein. („Ich persönlich bin überzeugt, dass...“)
- Positive Botschaften sind manchmal einfacher aufzunehmen als negative oder gar „verneinte“ Botschaften. „Es ist nicht so, dass das kein Problem ist“. Verneinte Botschaften müssten den Zuhörer:innen manchmal umständlich entschlüsselt werden. Ist es jetzt ein Problem oder keines? Einfacher ist: „Das Problem ist...“

persönliche Aussagen

positive Botschaften

DRAMATURGISCHE ABFOLGE DEINER BOTSCHAFTEN

Zusammenhanglose Argumente oder Logikbrüche in Beiträgen erschweren das Verstehen enorm. Gute Logikketten hingegen erleichtern nicht nur das Zuhören, sondern erwecken Aufmerksamkeit und Spannung. Wenn du einmal deine Botschaften erstellt hast, dann geht es darum, eine Dramaturgie aufzubauen. Diese Arbeit kann echt viel Spaß machen. Du arbeitest am Drehbuch deiner Geschichte. Viele Autor:innen schreiben ihre Bücher nicht einfach so „herunter“, wie es gerade kommt. Sie beschäftigen sich vorher mit den Figuren, mit den Abläufen sowie mit den Höhe- und Tiefpunkten.



Ein paar Tipps für dein kleines, eigenes Drehbuch:

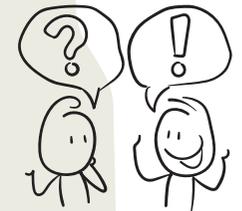
logisch!

- Argumente sollten so hintereinander gereiht werden, dass sie schlüssig sind. Ein Gedanke ergibt den anderen. Frage dich also bei allen Botschaften: Ist die Sequenz deiner Botschaften in sich logisch? Hat das eine mit dem anderen zu tun?
- Es gibt keine Norm für eine Dramaturgie. Du kannst das nach Belieben angehen – dein Beitrag soll spannend und in sich schlüssig sein.
- Für die inhaltliche Planung deines Beitrages kannst du die Mindmapping-Methode benutzen. Schreib in die Mitte eines Blatt Papiers das Thema oder den Anlass deines Beitrags. Zum Beispiel: „Biodiversität im Grünland“, „Umgang mit der Natur“ oder „Das Wohl der Tiere“. Notier dann entlang von Linien, die von diesem Zentrum ausgehen, alles, wirklich alles!, was dir zum Thema einfällt. Zum Beispiel: „interessante Statistiken“, „Einstellungen“, „wie war es früher“, „Erlebnisse in diesem Zusammenhang“. So bekommst du schnell einen Überblick über die möglichen Inhalte deines Beitrags.
- Vor allem, wenn du nur wenig Zeit hast: Versuche, nichts Neues zu erfinden oder zu recherchieren, sondern verwende das, was bereits als Gedanke, als Geschichte, als Erfahrung oder als Wissen in dir existiert. Der große Wert: Diese Gedanken liegen bereits fix und fertig vorbereitet in deinem Kopf. Je mehr du dich darauf beziehst, umso freier und entspannter wird dein Beitrag sein. Für manche klingt das enttäuschend. Gerade für einen Beitrag möchte man Neues erforschen. Aber es ist in der Regel der falsche Zeitpunkt.

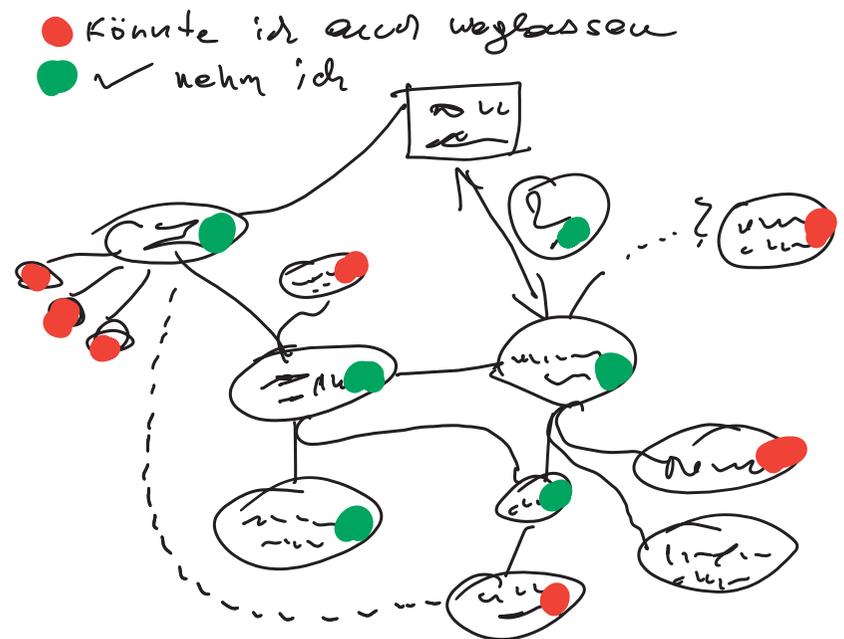
alles!

Ein Tipp: Schreib dir alles auf, was du dir gerne aneignen würdest, was du recherchieren willst, was aus deiner Sicht auch noch wichtig wäre... und bring es das nächste Mal.

- Eine gute Hilfe für den Aufbau einer Logik-kette ist ein Gespräch mit einem Freund, der Großmutter oder einer Kollegin. Im Erzählen deines Vortrags erkennst du oft selber sofort deine eigenen Logikbrüche. Oder du merkst sie am verstörten Blick deines Gegenübers.



Mindmapping



ZWEI BEKANNTE UND GUTE SCHEMEN

Diese zwei einfachen und bekannten Schemen für die Reihenfolge deiner Botschaften und den Aufbau deines Drehbuchs sind in der Praxis gut brauchbar. Für beide gilt: Deine Botschaften müssen *im Vorhinein* klar sein.

AIDA-Schema

- **A:** Aufmerksamkeit erzeugen: Alles ist erlaubt, was angemessen und gesellschaftlich vertretbar ist. Dieser Einstieg dient dazu, dass Leute aufmerksam sind und beginnen zuzuhören. Beispiel: *„Ich beginne mit einer kurzen Geschichte, die ich gestern erlebt habe...“*
- **I:** Interesse wecken: Die Aufmerksamkeit währt nur kurz, unter Umständen nicht mehr als eine halbe Minute. Nun gilt es, bei den Zuhörer:innen (mit deinem Thema, deinen Botschaften) Interesse zu wecken. Beispiel: *„Ich habe Ihnen zwei interessante Zahlen mitgebracht, die das verdeutlichen, was ich mit meiner Geschichte meine...“*
- **D:** Dringlichkeit bewusstmachen: Leite über, warum dein Thema gerade heute von großer Dringlichkeit ist. Beispiel: *„Jeder redet heute über dieses schockierende Ereignis. Das kann sich schon morgen wieder anders darstellen.“*
- **A:** Aktion: Schließe mit etwas ab, was die Zuhörer:innen aktiv tun können, oder appelliere an etwas. Beispiel: *„Nutzen wir die Gelegenheit und setzen morgen diesen Schritt.“*

EVE-Schema

- **E:** Erkläre den Sachverhalt (z.B. Zahlen und Fakten)
- **V:** Verstärke ihn (z.B. Geschichte, Bilder, Gleichnisse)
- **E:** Eigeninteresse (also das Interesse der Zuhörer:innen) ansprechen (Wie betrifft dieses Thema die Zuhörer:innen? z.B. Beispiele bringen, Geschichte)

Mein Schema:

GESTALTUNG DEINER BOTSCHAFTEN

→ Verwende Bilder

Bilder sind die Möglichkeit, deine Botschaft anschaulich zu gestalten.

(„Wenn ich durch meine Wiese gehe, dann riecht es nach Thymian und Salbei, die Heuschrecken springen vor meinen Füßen weg, dann weiß ich,...“; „... und dann bin ich auf meinem Bankerl am Waldrand gesessen, hab auf meine bunte Wiese geschaut, es war wunderschönes Wetter – aber ich habe kein Summen der Insekten gehört.“) Bilder führen meist zum „Zuhörzwang“. Die Zuhörer:innen kleben förmlich an deinen Lippen.

- Verwende Bilder, die *dir* emotional etwas bedeuten. Diese Bilder kannst du am besten vermitteln.
- Wenn du in einem „Bild“ sprichst, *komm bald auf den Punkt*. Vielleicht verlieren sich deine Zuhörer:innen sonst in deinen schönen Bildern.



Untermauere mit Zahlen und Fakten

„Ich möchte Ihnen das anhand von drei interessanten Zahlen verdeutlichen...“. Beeindruckende Zahlen sind hervorragend geeignet, die Glaubwürdigkeit deiner Aussage zu unterstützen. Beachte dabei: du operierst hier zwar mit Fakten – dennoch sind Zahlen manipulativ und sollen gewissenhaft und für alle verständlich eingesetzt werden.

120.000 damals
85.000 gestern
12.000 heute

- Überrasche mit interessanten Details! Lass dir genügend Zeit beim Erklären von Grafiken oder Diagrammen. Das ist sehr wichtig.
- Die Zuhörer:innen müssen zu den gebrachten Zahlen entsprechende Relationen kennen (z.B. billig/teuer) – oder sie werden von dir selbst hergestellt. Große Zahlen erscheinen klein und kleine Zahlen erscheinen groß, wenn du sie den entsprechenden Vergleichszahlen gegenüberstellst. Um es spannend zu machen, bring zuerst die Vergleichszahl – und *danach* deine Zahl. („In Holland gibt es hochgezüchtete Kühe, die mehr als 20 Liter Milch täglich produzieren – die Kühe, die auf unseren kräuterreichen Weiden stehen, geben 7 Liter am Tag.“)

Bring Beispiele

Anschauliche Beispiele sind ein Muss. Dabei kann das Beispiel auch in Form einer persönlich erlebten Geschichte erzählt werden, oder in einer adaptierten Geschichte. Ein plastisches Beispiel wirkt mehr als 10 gute, sachliche Argumente.

„Ich möchte Ihnen dafür ein Beispiel geben: Roland Schmidt ist mein Nachbar. Er hat mir erzählt, was er tut, wenn...“



Verwende in deinem Beispiel, wenn es möglich ist, Namen – zur Not erfinde sie.

Erzähl in Gleichnissen

„Von heute auf morgen waren alle bunten Wiesen in unserer Region binnen von sechs Stunden abgemäht. Das ist für Insekten eine Katastrophe.
Das ist genauso, wie wenn...“

Das Faszinierende am Gleichnis ist, das wir damit mit dem Unterbewusstsein der Zuhörer:innen Kontakt aufnehmen. Ein Gleichnis wird in der Regel nicht auf seinen Wahrheitsgehalt geprüft, sondern nur auf seine Stimmigkeit. Wenn das gebrachte Gleichnis in sich logisch ist und vom „Bauch her“ von den Zuhörer:innen angenommen wird, dann ist der in Vergleich gebrachte Inhalt plausibel und logisch. Deshalb ist auch die Wirkung genial.

Da sich Gleichnisse besonders gut für die Erläuterung komplexer Inhalte eignen, bekommen sie eine manipulative Macht. Sei dir dessen bewusst. Die Zuhörer:innen akzeptieren unser Argument, weil das Gleichnis stimmt, und nicht, weil das Argument stimmt.

Metaphern
müssen sitzen

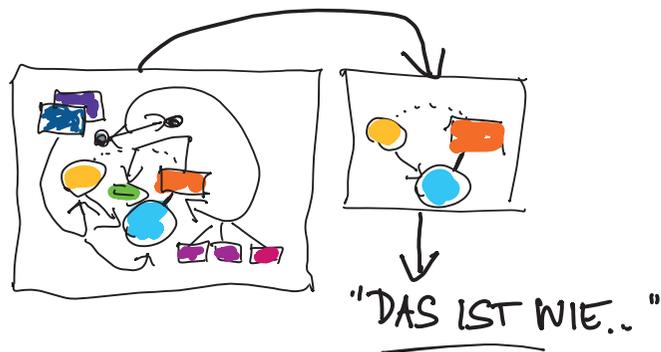
- Gleichnisse oder Metaphern müssen „sitzen“. Deren Einfachheit bewirkt, dass dieses von den Zuhörer:innen binnen Sekunden auf Plausibilität geprüft wird. Aus einem gebrachten Gleichnis dürfen in den Zuhörer:innen keine Fragen oder Zweifel entstehen.
- Es gibt nur zwei Möglichkeiten, was nach deinem Gleichnis bei den Zuhörer:innen passiert: Du hast sie grandios gewonnen und Vertrauen in deine Worte aufgebaut oder du hast sie schmerzlich verloren und damit auch deine Glaubwürdigkeit, die in nachfolgenden Worten oft nur sehr schwer zurückzuerobert ist.

→ Vereinfache komplexe Themen

Es gibt kein Thema, das so komplex ist, dass man es nicht mehr darstellen kann. Den geübten Medien gelingt das tagein, tagaus. Durch tolle Grafiken, hervorragende Zusammenfassungen und – die wahre Kunst – dem Auslassen der Vollständigkeit. Wenn du also ein komplexes Thema zu vermitteln hast, dann bedeutet das, dass du dich einfach intensiver mit der Vermittlung des Themas auseinandersetzen musst.

Tipps:

- Botschaft im Vorhinein auf einem Blatt Papier aufzeichnen oder skizzieren. Was hängt zusammen, was bedingt das eine und das andere, wo ist das Zentrum, etc.
- Versuche mutig aufzuschreiben, was du weglassen könntest. Schreib es auf und streich es durch. Hinterfrage, ob es Sinn macht, den Gedanken wegzulassen. Entscheide. Meine Chemieprofessorin hat eine interessante Stunde manchmal mit dem Satz beendet: „Okay, heute habe ich dieses System vorgestellt. Eine Kleinigkeit habe ich euch jedoch verschwiegen. Es gibt nämlich eine Ausnahme dieser Regel. Die bringe ich euch das nächste Mal.“ Mich hat diese Strategie fasziniert.
- Bei komplizierten Themen sind „Bilder“ und Gleichnisse oder Vergleiche natürlich Gold wert. „Das ist genauso, wie wenn Sie mit 200 km/h über eine Schotterstraße fahren.“ Wie bereits in dem Kapitel „Gleichnisse“ erwähnt: ein Vergleich muss sitzen, damit er angenommen wird. Er muss stimmig sein und darf im Publikum nicht zu neuen Fragen führen. Er muss zu 100% (nicht zu 90%!) verständlich sein. Dann ist er genial.



Mein Thema:

A large grid of dotted lines for writing notes.

A large grid of small dots for taking notes.

In der Umsetzung

Frei reden

Vor deinem Vortrag

Anfang deines Vortrags

Abschluss deines Vortrags

Wohin mit meinen Händen?

Ääääh und okeee

Sprachmelodie und Lautstärke

Technische Störungen

Kleine Grüppchenbildungen im Freien

Ein viel besserer Experte als ich steht auf der Teilnehmerliste

Ich werde persönlich angegriffen

„Haben Sie noch Fragen?“



FREI REDEN

Eine gute geschriebene Rede ist selten eine gute gesprochene Rede. Du wirst nervös, weil du Bedenken entwickelst, dass dir diese schön ausformulierten Worte während der Rede kein zweites Mal einfallen werden.

Wenn du deine ganze Rede also wirklich aufschreiben willst, gibt es nur zwei Konsequenzen:

1. Du liest sie.
2. Du lernst sie komplett auswendig.



Wie kommst du zu einer guten „freien Rede“?

Stichwörter

- Um frei reden zu üben, verwende Stichwörter für deine aufgebaute Dramaturgie. Und es ist eine große Hilfe, wenn du dich beim Ausdenken deiner Inhalte auf persönlich erlebte Ereignisse oder vertraute Bilder und Zahlen beziehst. Sie liegen quasi fix und fertig in deinem Kopf. Du musst sie nur „aufrufen“.
- Deine Hauptbotschaften sollten sehr klar sein. Diese kannst du auch auswendig lernen. Egal, ob du sie dann wortwörtlich wiederbringst.

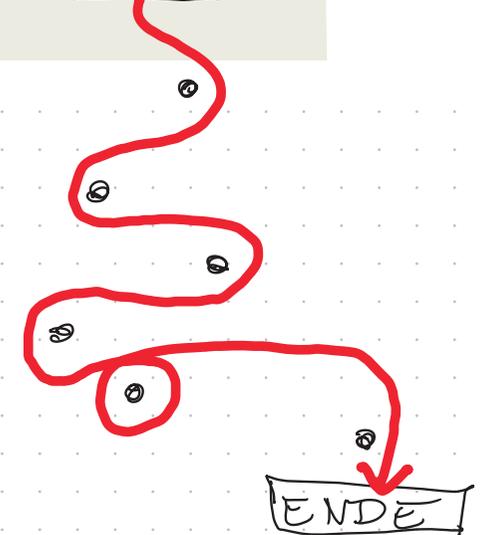
Spezial Tipp!

- Mein Spezial-Tipp fürs Freireden ist der Kopf-Slalom. Spitzen-Slalomfahrer:innen gehen vor der Starthütte im Geist den ganzen Slalom im Kopf durch. Kennst du diese Fernsehbilder? Sie bewegen dabei den Körper so, als würden sie den Slalom bereits fahren. Das ist eine hervorragende Methode, dich auf deinen Auftritt vorzubereiten. Geh im Geiste den Ablauf deines Beitrages durch. Keine Details, nur Stichwörter und deine Botschaften. Einmal, zweimal – so oft du kannst.

- Such dir für deinen Kopf-Slalom einen ruhigen Ort. Die Skifahrer:innen werden in diesen heiligen Momenten *nie* gestört. Sie haben Trainer:innen, die auf sie aufpassen. Wir müssen uns die Ruhe anders beschaffen. Mach einen kurzen Spaziergang. Verkrich dich in dein Auto. Geh auf die Toilette. Wenn du schon im Saal sitzt: Nimm einen leeren Zettel und schreib dir den Slalom auf. Wenn dir etwas nicht einfällt, beende den Durchgang, schau nach was gefehlt hat und fange von Neuem wieder an. Mach das so lange, bis dir fad dabei ist.

auf die Toilette!

START



VOR DEINEM VORTRAG

Wenn du irgendwo einen Vortrag halten sollst, dann kläre vorher alles für dich ab, was während deines Vortrags zu Überraschungen führen könnte, aber vermeidbar ist.

Check alles vorab

Was könnte überraschen:

- Der **Blick vom Redner:innen-Standort** (z.B. Pult) ins Publikum. Probiere ihn aus. Gewöhn dich an die Situation. Wenn man Dich als Redner:in an einen Ort verweist, wo dich nicht alle sehen können, ändere das im Vorhinein. Es gibt dafür einen Grund: Es *wollen!* dich alle sehen.
- Das „**beliebte**“ **Rednerpult**: Wenn du dich nicht hinter dem Rednerpult verstecken willst, dann ist das dein gutes Recht! Bitte um ein Funkmikrofon. Das Wichtigste ist: du fühlst dich während deiner Rede wohl.
- Das **Mikrofon**: probiere es unbedingt aus. Sing deinen Lieblingshit vorher in den Saal. Und schau, wie man die Position des Mikros verstellen kann, wenn du eher klein oder eher groß bist.
- **Laptop selbst bedienen**: Für den Fall, dass du eine Power Point Präsentation hältst: es ist besser, du kannst deine Präsentation selbst bedienen. Dein Vortrag „zerbricht“, wenn du zwanzig Mal „Die nächste Folie, bitte“ oder „Weiter“ sagen musst. Probier es 10x aus – bis es sitzt.
- Wenn du einen **Flipchart** verwenden willst – auch wenn es banal klingt: Schau, ob genug Papier darauf ist, und probiere die Stifte aus.

ANFANG DEINES VORTRAGS

Anfang und Abschluss sind sehr heikle Momente in deiner Rede. Am Anfang entscheidet sich, ob dir die Leute folgen, am Ende entscheidet sich, was du bei den Menschen hinterlässt.

Wir brauchen den Anfang, um uns „warm“ zu reden. Das hat meistens jedoch verheerende Folgen. Die erste Folie dauert 5 Minuten, deine einleitenden Worte werden zur überbordenden Geschichte und du verlierst gleich zu Beginn den roten Faden, weil du eben frisch drauf los redest.

Die ersten heiklen Minuten kann man gut über die Runden bringen, wenn man den Einstieg ganz genau im Kopf hat. Fang zum Beispiel gleich mit einer Geschichte an... „Vor einem Monat hat mich wer gefragt...“ Die Menschen mögen es, wenn der Redner oder die Rednerin so früh als möglich mit dem Thema beginnt.

Klarheit schaffen

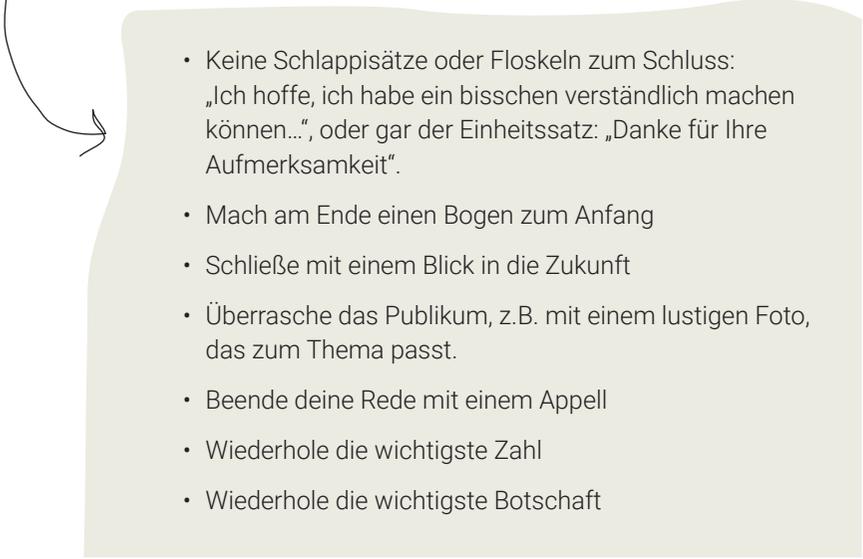
- Lern den **allerersten Satz** auswendig.
- Der Anfang ist ein Appetizer, wecke Aufmerksamkeit und Interesse bei den Zuhörer:innen.
- Schaffe Klarheit, um was es bei der Rede geht. Welche Bedeutung hat dein Thema im großen Kontext?
- Keine langen Vorstellungen, keine langweilige Gliederung, keine hundert Dankensworte. Einfach anfangen. Ins „Becken springen“.
- **Keine Entschuldigungen** „Ich konnte mich nicht vorbereiten, weil...“
- Kein zusammenhangloser Vorspann „Bevor ich beginne, möchte ich...“

ABSCHLUSS DEINES VORTRAGS

Am Ende entscheidet sich, was du mit deinen dargelegten Gedanken und Argumenten bei den Menschen hinterlässt. Wenn du deine Rede genossen hast, dann willst du dich wahrscheinlich nicht vom Pult trennen. Und wenn du das Gefühl hast, die Rede hätte besser laufen können, dann kannst du auch nicht aufhören, um den Eindruck, den du hinterlässt, möglicherweise noch irgendwie zu retten. Nicht enden wollende Reden können also sehr unterschiedliche Gründe haben. Das Ende sollte jedoch genauso gut geplant sein wie der Anfang.

Bedenke: Du entscheidest weitgehend selbst, wie es nach deinem Vortrag weitergehen soll. Mit großem Applaus oder mit Fragen und Diskussion. In Seminaren, wo der Vortrag ein Anstoß für weitere Diskussionen sein soll, verzichte ich auf ein pompöses Ende, damit die Zuhörer:innen von ihrer passiven Rolle wegkommen und aktiviert werden. Manchmal schließe ich mit den einfachen Worten „So ...*ich wäre jetzt am Ende meines Vortrags, was mich besonders interessiert ist, wie sie eigentlich hier diese Sache erleben. (21, 22, 23; siehe auch „Pausen und Stille“)*... bzw. *wo sie die brennendsten Probleme sehen ...*“ usw. (...solange bis jemand den Mund aufmacht).

In anderen Vorträgen bereite ich mich auf einen schönen, kurzen, klaren und eindrucksvollen Schluss vor.

- 
- Keine Schlappisätze oder Floskeln zum Schluss: „Ich hoffe, ich habe ein bisschen verständlich machen können...“, oder gar der Einheitssatz: „Danke für Ihre Aufmerksamkeit“.
 - Mach am Ende einen Bogen zum Anfang
 - Schließe mit einem Blick in die Zukunft
 - Überrasche das Publikum, z.B. mit einem lustigen Foto, das zum Thema passt.
 - Beende deine Rede mit einem Appell
 - Wiederhole die wichtigste Zahl
 - Wiederhole die wichtigste Botschaft

So könnte mein Schluss aussehen

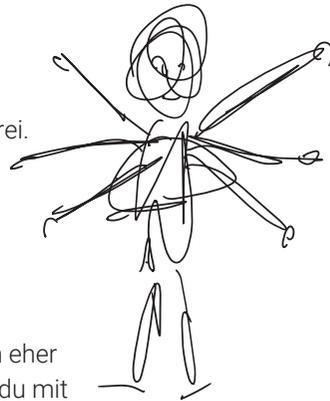
A large area of dotted lines for writing, intended for the user to draft their presentation conclusion.

WOHIN MIT MEINEN HÄNDEN?

Es gibt nichts besonders Wichtiges, was du dir an Körpersprache aneignen musst. Du hast eine Körpersprache. Sie gehört zu dir. Raffinierte Empfehlungen und Interpretationen machen dich vielleicht zu einer perfekten Person, die, so wie tausende andere Profi-Redner:innen, nicht mehr mit ihren persönlichen Eigenheiten auffallen. Ein paar Empfehlungen, wie du zum verwechselbaren unpersönlichen Redeprofi werden kannst: „Arme verschränken heißt: Abwehr und Verslossenheit.“ oder: „Der Augenkontakt zum Publikum ist wichtig – machen Sie ein gedankliches „W“ durch den Raum – und alles ist perfekt.“ „Bewegen Sie die Hände – nicht zu viel, aber auch nicht zu wenig“. Kennst du diese Profi-Redner:innen, die mit einem W durch den Saal blicken, aber in Wahrheit niemanden wirklich ansehen?

Du musst also nicht perfekt ein. Viel besser ist es, du versteckst deine Persönlichkeit nicht:

- Die Hände dürfen machen, was sie wollen. Lass sie frei. Bei den Hunden sagt man „die Leine lang lassen“.
- Wenn du ein Typ bist, der gerne mit den Händen redest, dann... bewegen sich die Hände synchron zu deinen Worten – da kannst du dich darauf verlassen. Du brauchst keine einzige Bewegung einstudieren. Deine Hände machen es von selbst. Und wenn du ein eher ruhiger Typ bist – dann ist es so. Auch dann strahlst du mit deinen sparsamen Bewegungen deine für dich typische Ruhe aus.
- Es gibt nur eine wichtige Regel: Versteck dich nicht. Deine Lippen sollten sichtbar sein. Damit bist du einfach wesentlich verständlicher – auch wenn du leise sprichst. Versteck deine Lippen nicht hinter Namenstafeln oder Mikrofonen oder – das Schlimmste – hinter deinem unnötigen „Schummelzettel“. Glaub es und beobachte es an den Augen jener Leute, die dich interessiert ansehen: Man *will* dich hören.
- Schau am Beginn vor allem jene Leute an, die deinen Gedanken folgen und die positive Energie ausstrahlen. Wenn das nur zwei sind, dann fixiere diese zwei Personen für den Anfang. Hol dir die Energie. Reflektier sie. Leute, die gerade mit dem Handy spielen, skypen, mit ihrem Nachbarn tratschen, über irgendetwas lachen, schlafen oder (leise) schnarchen – ignoriere sie. Warum vollkommen unnötig Energie verschleudern? Du brauchst sie für dich.



ÄÄÄÄH UND OKEEE

Viele vermeiden Pausen durch besonders schnelles Sprechen oder tausende unnötige Verbindungswörter wie „okeee“, lange „aaaaa“, oder „äääh“ oder „Genauuu.“ Ich führe eine sehr lustige Liste mit solchen lähmenden Verbindungswörtern.

Pausen und Stille sind für den Redner oder die Rednerin in der Regel oft unerträglich. Aber die meisten Menschen *lieben* Pausen. Für sie sind Pausen und Stille also eine Wohltat. In Pausen richten sich die Augen meistens alle auf dich. Was ist da? Wie geht es weiter? Die bewusste Atempause vor dem Knall. Die Stille vor dem lustigsten Teil deiner Rede. Vor der Pointe. Dein Blick zu den Menschen vor dem persönlichsten Teil deines Vortrags. Pausen bewirken Zuhörzwang. Selbst die Handschauer:innen blicken manchmal auf! *Was ist passiert?*

Also: Keine Angst vor Pausen. Genieße diesen Moment. Atme durch. Genieße die enorme Energie der Menschen, die dir folgen. Wenn du Pausen vermeidest, entgeht dir eine der spannendsten Facetten einer Rede. Erschrick nicht vor kurzen Pausen, sondern genieße sie. Probiere es aus. Spiel damit, damit du es kennlernst.

Durchatmen!!!

einundzwanzig
zweiundzwanzig
dreiundzwanzig

- Damit für den Beginn deine Pausen aushaltbar sind – und du selbst ein bisschen testen kannst, wie cool es ist, wenn das Publikum vor Spannung nahezu platzt und sich alle auf dich konzentrieren – gibt es eine einfache Übung: Während der Pause still Sekunden runterzählen: 21, 22, 23. Zwei, drei Sekunden sind für eine rhetorische Pause ausgezeichnet. Sie werden dir endlos vorkommen. Deshalb beschäftige dich anfangs besser mit dem Zählen.
- Notier dir deine persönlichen Verbindungswörter, oder frag jemanden, ob er oder sie welche bei dir entdeckt hat. Nächstes Mal mach nur Stricherl oder zwick dich in deinen Oberschenkel, wenn dir dein Verbindungswort auffällt. Oft reicht das Bewusstsein, damit du etwas veränderst.
- Schreib vor einem Vortrag deine Verbindungswörter riesengroß auf ein Blatt Papier. Zweimal, dreimal. Mach dich über deine Worte lustig. Zeichne etwas dazu. Rücke sie in den Vordergrund. Ins Rampenlicht. Ääääääääääääääh.



Wenn man Geister anschaut,
verschwinden sie wie eine
platzende Seifenblase.

SPRACHMELODIE UND LAUTSTÄRKE

Sprechen hat eine Melodie. Wenn Sprache von deinen Emotionen geleitet wird, bekommt sie „Farbe“ und Klang. Die beste Sprachmelodie hast du, wenn du einem guten Freund oder einer Freundin eine erlebte Geschichte erzählst, die dich berührt hat. Das sollte deine Blaupause sein. Auch die Lautstärke ist natürlich von Bedeutung. Ein guter Vortrag, den man nicht hört, ist ein sinnloser Vortrag.



Emotion sticht Lautstärke. Das ist eine wichtige Regel.

Vor vielen Jahren habe ich einen Obstbaumtag moderiert. 200 Leute sind gekommen, der Saal war zum Bersten voll. Den ganzen Tag über haben Baumexpert:innen, Pomolog:innen und anderen Wissenschaftler:innen hochprofessionell, laut und verständlich ihre Vorträge abgehalten. Dann war Ernst J. an der Reihe. Ein junger Baumschulist, der sich in alte Obstsorten definitiv verschaut hat. Er war klein und das Mikrophon war nicht auf seiner Höhe. Seine ersten, sehr zaghaften und leisen Worte waren: „Ich heiße Ernst, komme aus Oberösterreich, und ich möchte euch etwas über den Seppel-Apfel erzählen.“ Die Emotionen, die er schon in den allerersten Satz gelegt hat, bewirkten, dass es im Raum mäuschenstill war. Niemand, auch ich nicht, verstellte das Mikrophon. Niemand hat gerufen „bitte etwas lauter“. Alle waren still. Seine Geschichte war brilliant. So unwichtig kann Lautstärke werden, wenn die Botschaft und die Emotion stimmen.



Ein paar Tipps:



- Deine Sprachmelodie ist deine Musik. Versteck sie nicht. Sprachmelodie entwickelt sich automatisch, wenn du ohne inneren Druck den Menschen etwas sagen willst.
- Die ausgedachte Botschaften-Dramaturgie und das Wissen darüber, was wann kommt, helfen dir, deiner Stimme eine Melodie zu geben.
- Je mehr du den Kopf einschaltest, um schön zu sprechen, umso weniger wird dir das gelingen. Denk lieber vorher nach, wohin du sprichst, also zu welchen Botschaften. Dann bekommst du automatisch Melodie.
- Atme manchmal einfach kräftig durch. Vor allem dann, wenn du das Gefühl hast, das Sprechen wird anstrengend. Nervosität und Anspannung machen die Kehle zu und rauben dir die Spucke. Durchatmen und Tempo rausnehmen hilft.
- Wenn dein Vortrag interessant und spannend ist, kannst du auch sehr leise sprechen. Jeder wird sich bemühen, dich zu verstehen. Achte jedoch darauf, dass man dein Gesicht sieht. Wenn man deine bewegten Lippen sieht, hilft das, dich zu verstehen.
- Wenn du weißt, dass sehr viele Leute kommen, kümmere dich im Vorhinein um ein Mikrofon. Ab ca. 50 Personen sollte jedenfalls ein Mikro für dich bereitstehen.

atmen!

Mikro?

Darauf achte ich bei meinen Vorträgen:

A large grid of dotted lines for writing notes.

TECHNISCHE STÖRUNGEN

Sie gehören dazu – die plötzlichen technischen Störungen. Der Projektor funktioniert nicht. Der Projektor funktioniert, aber plötzlich explodiert die Projektorlampe (ist mir in einem Ministerium passiert). Draußen hämmert ein Pressluftbohrer. Vor der Türe streitet sich der Bürgermeister mit dem Hotelier über das schlechte Essen und man hört es. Ein kleines Kind beginnt sehr laut und beständig zu schreien.

Was Du bei Störungen beachten solltest:

- Schau und urteil rasch, ob das Problem lösbar ist.
- Wenn es lösbar ist, löse es. Auch wenn es dafür eine kurze Pause braucht. „Ich frage jetzt die Technik: Haben wir einen Ersatzbeamer oder eine Ersatzlampe?“ „Könnten Sie in der letzten Reihe kurz rausgehen und dem Herrn Bürgermeister höflich sagen, wir hören ihn?“
- Wenn es nicht rasch lösbar ist, sei dir bewusst: alle wissen, dass es ein Problem gibt und leiden mit dir mit. So gesehen ist es *deine* Gunst der Stunde. Improvisier, so gut du kannst. Je ruhiger und gelassener du bist, umso ruhiger und gelassener sind alle, die dir zuhören und folgen. Alle werden dich dafür bewundern.
- Wenn der Projektor ausfällt, beschreibe die Bilder, die du zeigen wolltest. Wenn das Mikro ausfällt, geh im Saal herum und sprich auch zu den hinteren Reihen. Wenn ein Kind schreit, sag wie toll das ist, dass wir schon so junge aktive Teilnehmer:innen haben.



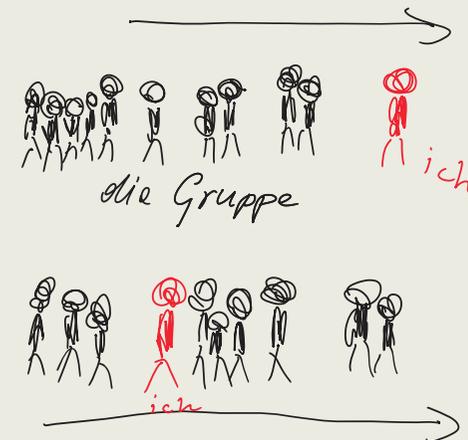
KLEINE GRÜPPCHENBILDUNGEN IM FREIEN

Eine häufige Situation entsteht bei Exkursionen oder geführten Wanderungen im Freien. Am Beginn folgen dir noch alle Teilnehmer:innen, aber plötzlich bilden sich immer häufiger kleine Grüppchen, plaudern, tauschen sich aus, und im Nu zerfällt die Gruppe.

Kann ich das vermeiden?

Was tun, wenn es passiert?

- Zuerst eine Einordnung des „Problems“: die Tatsache, dass sich die Leute untereinander locker austauschen, ist sehr positiv. Das ist genau die Stimmung, die wir bei einem solchen Veranstaltungsformat wollen. Eine Freilandveranstaltung soll im Gegensatz zu einer Indoor-Veranstaltung die Möglichkeit dieses lockeren Austauschs gewährleisten.
- Trotzdem ist es wichtig, dass du Frau/Herr der Lage bleibst. Du kannst die Mausecheln also ruhig ein bisschen laufen lassen, aber dann z.B. alle zusammenrommeln, und sie bitten, kurz über die abseits laufenden Gespräche zu erzählen.



- Es gibt eine einfache Methode, Grüppchenbildungen zu verhindern: Schau, dass du nicht als erste oder erster die Gruppe führst und hinter dir ist der Rest, sondern misch dich beim Weitergehen mitten in die Gruppe.
- Achte darauf, dass du nicht zu lange in Zweiergespräche verwickelt wirst. Oft ist der Grund einer Grüppchenbildung, dass du einfach nicht ansprechbar bist.
- Wenn du am Beginn in einer kurzen Vorstellungsrunde Name und Beruf oder Interessen abfragst, hast du einen Bezug zu den Teilnehmer:innen und kannst sie in der großen Gruppe auch aktiv in die Diskussion einbinden. Das wirkt wie ein Kitt auf die Gruppe.
- Oft sind Telefonierer:innen der heimliche Start von Grüppchenbildungen. Sei streng, was Telefonieren mit dem Handy betrifft. Die meisten wissen nicht, dass man – auch wenn der oder die Betroffene ein paar Schritte zur Seite geht – in der Gruppe meistens alles hören kann, weil beim Telefonieren in der Regel lauter gesprochen wird.

EIN VIEL BESSERER EXPERTE, EINE VIEL BESSERE EXPERTIN ALS ICH STEHT AUF DER TEILNEHMER:INNENLISTE

Halleluja. Ein Experte steht auf der Teilnehmer:innenliste, der tausendmal mehr weiß als du selbst. Das ist natürlich eine wahre Katastrophe. In zwei Tagen ist die Veranstaltung. Du stürzt dich in Bücher, Wikipedia, Fachartikel, alte Skripten, online Vorträge, rufst Kolleg:innen an, die Detailwissen haben, du tust alles, damit es an diesem Tag nicht peinlich wird. Und je mehr du das machst oder auch nur denkst, umso deutlicher wird das Gefühl: Es gibt nur eine Möglichkeit, diese Peinlichkeiten zu vermeiden. Ich sage die Veranstaltung einfach ab. Ich gehe nicht hin. Ich werde krank.

Gibt es auch andere Möglichkeiten?



Experten einbinden

- Du musst den Wahnsinn umdrehen. Ein hochrangiger Experte kommt zu deiner Veranstaltung! Was für eine Ehre.
- Binde den Experten ganz am Beginn ein. Sag, dass du dich freust, dass wir so hochkarätig aufgestellt sind. Aber mach dich damit nicht klein. „Heute ist Dr. Ehrenbar unser Gast – er weiß tausendmal mehr als ich, eigentlich sollte er hier stehen statt mir“. Ein No-Go! Dr. Ehrenbar ist als Teilnehmer gekommen, und das weiß er. Besser ist: „Heute ist Dr. Ehrenbar unser Gast. Das freut mich persönlich sehr. Vielleicht werde ich die eine oder andere knifflige Frage an Sie weitergeben...“
- Wenn du dann tatsächlich die eine oder andere knifflige Frage an ihn weitergibst, achte darauf, dass Dr. Ehrenbar nicht plötzlich die Gruppe übernimmt. Diesen Moment musst du fühlen, bevor er eintritt und vermeiden. Das kannst du, in dem du zum Beispiel andere Personen aktiv in die Diskussion einbindest. „Frau Huber, Sie kommen doch aus der Landwirtschaft – können Sie uns kurz erzählen, wie Sie dieses Problem lösen würden?“

ICH WERDE PERSÖNLICH ANGEGRIFFEN

„Ich möchte Sie fragen: waren Sie je schon in so einer Situation? Sie haben ja keine Ahnung! Sie stellen sich da her und wissen alles besser!“ Hm. Nach so einer Wortmeldung ist es nicht einfach, weiterzumachen. Ich gehe einmal davon aus, dass diese Meinung nicht alle Anwesenden teilen. Denn wenn das so wäre, dann hast du vielleicht wirklich etwas falsch gemacht und solltest dem nachher ernsthaft auf den Grund gehen. Wenn das also eher eine Einzelmeinung einer bestimmten Person ist, dann gilt fürs Erste das Gleiche, was bei „technischen Störungen“ dargelegt ist: alle warten gespannt auf deine Reaktion. Der Ball liegt also eindeutig bei dir, und du hast eine gute Gelegenheit, mit deiner Reaktion das Publikum zu gewinnen.



Tipps:

- Das Erste, was du machen solltest, ist: innerlich durchatmen. Lass dir ein paar Sekunden Zeit mit deiner Reaktion. In dieser kurzen Zeit suggerier dir ein wichtiges Bild: die Person hat einen für sie stimmigen Grund, dass sie agiert, wie sie agiert. Das ist keine Zustimmung, kein Nachgeben, kein „Alles Verstehen“... es ist nur der Respekt vor der unbekanntem Geschichte des Anderen – und im Besonderen vor seiner Wortmeldung.
- In den allermeisten Fällen hat das Gesagte mehr mit der Person zu tun, die dich angreift, als mit dir selbst. Und – diese Erkenntnis ist auch sehr wichtig – du kannst vor der Gruppe im Moment sehr wenig machen, wenn sich die Abneigung wirklich auf dich persönlich bezieht.
- Wenn sich also das Gesagte mehr auf den anderen bezieht, dann lohnt es sich zu versuchen, behutsam zur Sachebene zurückzukommen. Dazu ist es notwendig, dass die Unzufriedenheit auch von dir wahrgenommen und das dem anderen auch durchaus gezeigt wird. „Ok, Sie sind also definitiv nicht sehr glücklich mit dem, was ich vorher gesagt hab. Was hat Sie denn am meisten gestört?“

- Vielleicht rückt diese Person jetzt mit ein bisschen „Sachthema“ heraus. Dann frag noch einmal tiefer nach und biete an, dass du dich in der Pause gerne über dieses Thema im Detail austauschen willst. Mach das auch und berichte danach, was ihr besprochen habt.
- Wenn sich herausstellt, dass die Person an keinem weiteren Austausch interessiert ist und vielleicht sogar noch etwas Unhöfliches nachschiebt, oder eben, dass es tatsächlich mehr gegen deine Person geht und wenig mit der Sache zu tun hat, dann hilft es nichts: du machst weiter. Du kannst ruhig erwähnen, dass das für dich keine angenehme Situation ist, aber du gerne weitermachen würdest. Die meisten werden dir dankbar sein.

Das könnte ich noch sagen:

A large grid of dotted lines for writing notes.

„HABEN SIE NOCH FRAGEN?“

Jeder und jede kennt das. Nach deinem Vortrag fragst du oder die Moderation: „Gibt es Fragen?“. Und über dem Publikum lastet eine unendlich schwere Wolke der Sprachlosigkeit und Stille. Du bist enttäuscht. Niemand will mehr von dir wissen. Es ist unangenehm. Wenn die Moderation dich dann noch mit den Worten „Offenbar war alles so klar, herzlichen Dank“ zurück ins Publikum schickt, dann ist die Stimmung in dir kurz- oder mittelfristig erst recht im Keller.

- Der energetische Moment des Fragenstellens hängt sehr viel mit dem selbstgewählten Abschluss deines Beitrags zusammen. Wenn du einen grandiosen Vortrag hältst, dann versinkt das Publikum grundsätzlich in eine inaktive Zuhörer:innen-Rolle. Jede und jeder lauscht, was du sagst. Man folgt dir. In den Bildern, in den Geschichten, in den Botschaften. Wenn dieses „Konzert“ mit einem fantastischen Abschluss beendet wird, dann verharren alle in dieser inaktiven Rolle, man klatscht, aber man stellt keine Fragen.
- Wenn du also willst, dass sich das inaktive Zuhören in ein aktives Fragenstellen verwandelt, dann musst du auf Enden mit Pauken und Trompeten verzichten. Möglicherweise auch auf einen Applaus. Im Gegenteil: Wenn du nach deinem Beitrag eine Diskussion wünschst und wenn es dir gelingt, dass dir das Publikum folgt, zuhört, sich von dir begeistern lässt, und zum Schluss *nicht* klatscht, dann bist du wirklich ein Meister, eine Meisterin guter Kommunikation.



Nicht aufgeben

- Du kannst das zum Beispiel erreichen, indem du auf allzu großartige Abschlussfolien verzichtest. Du kannst dich selbst ausleiten, indem du sagst, „... ja, das ist jetzt eigentlich das Ende meines Beitrags, mich würde jetzt interessieren, wie das denn bei Ihnen ist, wie Sie das eine oder andere wahrnehmen...“ Auch jetzt springt noch kein *Ichfragejetzt-Funke* automatisch ins Publikum – deshalb lass den Leuten wirklich Zeit. Zähle fünf Sekunden herunter, und frag erneut. Gib nicht auf. Die ersten Fragen kommen, wenn den ersten Teilnehmer:innen die Stille peinlich wird. Anfangs mag das für *dich* unangenehm sein. Warte so lange, bis es für die anderen unangenehm ist. Danach kommen die ersten Fragen.
- Das betrifft auch den- oder diejenige, die den Prozess moderiert. Als Moderator:in kannst du zum Beispiel der Vortragenden selbst ein oder zwei Fragen stellen, bevor du dich an das Publikum wendest. Und dann wie bereits dargelegt mehrmals nachfragen, ob es Kommentare, Statements oder Fragen gibt. Du kannst – wenn du einzelne Personen kennst – die Leute auch direkt ansprechen. Das ist bei vor allem bei Online-Events hilfreich. „Herr Mayer, Sie arbeiten ja in einer Behörde, wie denken denn Sie über die Vorschläge, lässt sich das umsetzen?“
- Fragen nach einem Statement, Vortrag oder irgendeinem Beitrag sind wichtig. Sie vertiefen das Thema auf wunderbare Weise. Du musst beharrlich sein, wenn du Fragen aus dem Publikum rausquetschen willst. Meistens braucht es eine erste Frage, damit die nächsten drei gestellt werden.

Fragen sind wichtig!

Meine Notizen

A grid of small dots for writing notes, arranged in approximately 25 rows and 40 columns.

Meine Notizen

A grid of small dots for writing notes, arranged in approximately 25 rows and 40 columns.

