

5. Gähnstopp! Vortragskunsträtsel enträtselt

Hegel hassen

So kann beispielsweise gerade ein Inhalt, mit dem Sie nicht einverstanden sind und gegen den Sie sich innerlich sträuben, für einen Vortrag äußerst interessant werden – wenn Sie die Zuhörer an Ihrem Ringen mit dem Inhalt teilhaben lassen. In der Schule machte der Philosophielehrer unsere komplette Klasse zu Hegel-Fans, weil er zu Beginn der Lektüre der *Phänomenologie des Geistes* gestand, Hegel weder zu mögen noch zu verstehen.

Die Haltung muss ehrlich sein

So etwas funktioniert aber nur, wenn die Haltung (hier das Ringen mit Hegel) ehrlich ist. Kokettieren mit Haltung ist durchschaubar, und die Annahme, sie seien so leicht „rumzukriegen“, verletzt den Stolz der Zuhörer. Der billige Trick wird einem dann zu Recht übel genommen. Das zeigt sich klassisch bei Pädagogen, die sich Jugendlichen annähern wollen, indem sie deren Sprachjargon übernehmen – das ist entweder an sich peinlich oder scheidert daran, dass der wertere Mann angeblich coole Begriffe verwendet, die seit zehn Jahren schon nicht mehr im Gebrauch sind.

Die Arbeit an der Sprechhaltung hat nichts mit oberflächlicher Trickerei zu tun, sondern mit dem Verfeinern der Vortragskunst. Am Anfang steht die Klärung der eigenen Haltung zum Inhalt. Der Grund dafür liegt nicht bei Ihnen, sondern beim Zuhörer.

Der Zuhörer hat ein Recht auf einen interessierten und engagierten Sprecher!

Sie haben verschiedene Optionen, um aus einem Gähner einen Ohrensprecher zu machen, ohne sich dabei zu verbiegen.

5.1 Übung 1: Transfer von Sprechhaltungen

Spannendes Thema wählen

Sprechen Sie über etwas, das zu erzählen Ihnen Freude bereitet bzw. Spaß macht. Der Inhalt ist im Moment ganz nebensächlich. Wenn Sie Einschlagsgeschichten für Ihr Kind spannend erzählen

5.1 Übung 1: Transfer von Sprechhaltungen

können, dann beginnen Sie jetzt einmal eine solche Erzählung. Wenn Sie sich über Sport ereifern können, tun Sie es jetzt. Vielleicht gibt es ein Lieblingsthema aus Politik oder Wirtschaft, das Sie auf die Palme bringt – dann betreten Sie den Aufzug bitte in diesem Moment. Wählen Sie einen Inhalt, der Sie nicht kalt lässt.

Sprechen Sie darüber eine Minute lang. Machen Sie dann eine Pause.

Sprechen Sie jetzt über ein grottenlangweiliges Thema – ebenfalls eine Minute lang.

Vergleichen Sie die beiden Vorträge in puncto Lebendigkeit im Sprechen:

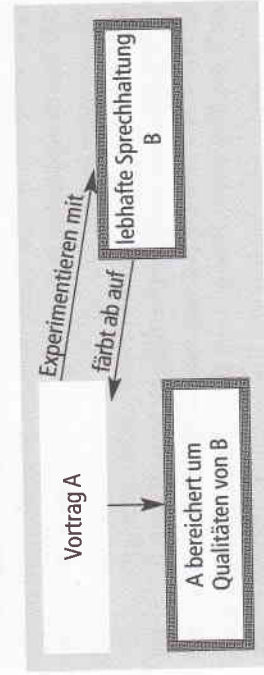
- Wo gestikulieren Sie mehr?
- Wo sprechen Sie dynamischer?
- Wo sind Ihre Äußerungen bewegter?

Konzentrieren Sie sich nun auf Ihre Sprechhaltung:

- Wie würden Sie die Haltung bezeichnen, die Sie dem spannenden Thema gegenüber haben? Sind Sie begeistert? Abgestoßen? Fasziniert? Empört?
- Oder gibt es ein anderes Wort, das Ihre eben gezeigte Haltung charakterisiert?

Sprechhaltung transferieren

Wie gesagt: Die Zuhörer haben ein Recht auf einen interessierten Sprecher! Sprechen Sie also noch einmal über die langweilige Sache – aber diesmal mit der anderen Haltung. Das darf ruhig ziemlich ungewohnt sein! Je ungewohnter, desto besser – und auch: desto interessanter für den Zuhörer.



Schon der Versuch lohnt sich

Unabhängig davon, wie viel Sie diesmal von der emotionaleren Sprechhaltung übertragen konnten: Wie hat allein der Versuch den Charakter Ihres Vortrags verändert?

Zusammenfassung

- Variabilität in der Haltung beginnt mit der Entscheidung für den Zuhörer.
- Sie verfügen über Sprechhaltungen, die es dem Zuhörer leichter machen, Ihnen zu folgen.
- Wählen Sie eine solche Haltung für eine Sprechsituation, die für Sie selbst wenig prickelnd ist.
- Beobachten Sie, wie das Prickeln zu Ihnen zurückkommt.

Das Prickeln spüren

5.2 Übung 2: Neugier und andere Haltungen

Wenn einmal die Trennung zwischen Form und Inhalt sowie die Vermittlerrolle der Haltung erkannt ist, gibt es keine Grenzen mehr für Varianten dieses Themas. Zum einen können Sie Ihr eigenes, schon vorhandenes Repertoire an Haltungen durchforsten und damit spielen. Zum anderen können Sie sich umschauen, mit welchen Haltungen andere Leute arbeiten. Ob diese Haltungen bewusst oder unbewusst gewählt sind, spielt dabei keine Rolle.

Jeder hat eine Haltung zu dem, was er tut.

Erster Teil: Bestandsaufnahme

Fragen

- Sprechen Sie etwas, das Sie gewohnt sind zu sprechen, also beispielsweise den Beginn eines Vortrags oder eines Unterrichts. Tun Sie das etwa eine Minute lang, und beantworten Sie dann die folgenden Fragen:
- Welche Haltung haben Sie beim Sprechen gezeigt?
 - Wie hat diese Haltung Ihre Stimme beeinflusst?
 - Wie wirkte sich die Haltung auf das Sprechtempo aus?
 - Was waren die Wirkungen mit Blick auf Ihre Beweglichkeit?
 - Wie beeinflusste die Haltung Ihre Gestik und Mimik?

Antworten sind Bezugspunkt

Der Anfangszustand ist der Bezugspunkt für den dritten Teil der Übung. Lassen Sie sich für die Beantwortung jeder Frage Zeit. Sie müssen nicht zu allen genannten Fragen Antworten haben; das Bild darf weiße Flecken enthalten.

Zweiter Teil: Übungsimpuls

Probieren Sie einen oder mehrere der folgenden Vorschläge zur Haltung aus, und übertragen Sie diese auf Ihren eben gehaltenen Vortrag.

Neugier

Die variabelste und offenste Haltung ist die *Neugier*. Seien Sie neugierig auf den Vortrag, den Sie selber halten, auf das Gespräch, das Sie führen werden, auf die bevorstehende Präsentation. Stellen Sie sich vor Beginn ganz explizit einige Fragen. Schreiben Sie diese handschriftlich auf Ihr Manuskript oder auf einen Extra-Zettel auf.

Mögliche Fragen

- Solche Fragen könnten lauten:
- Was wird heute anders laufen, als ich es erwarte?
 - Was werde ich heute anders machen als sonst?
 - An welcher Stelle des Vortrags werde ich mich ganz wohl fühlen?
 - Wann werde ich „warm“ mit den Zuhörern sein?
 - Wann wird mir meine Stimme anfangen, Spaß zu machen?

Der Fanatiker

Eine weitere Haltung ist die des *Fanatikers*. Für jedes Fachgebiet finden sich Fanatiker. Haben Sie schon einmal gehört, wie passionierte Angler über Regenwürmer sprechen? Überlegen Sie, wenn ein Vortrag, den Sie halten, oder ein Text, den Sie üblicherweise sprechen, elektrisieren würde. Stellen Sie sich vor, wie dieser Mensch das Gleiche, was Sie eben dahergeleiert haben, sagen würde. Es könnte sich auch um einen Experten auf dem Gebiet handeln, der hier die jüngsten Ergebnisse seiner Forschung darlegt.

Veränderter Vortrag

Wenn Sie sich das gut vorstellen können, dann beginnen Sie Ihre Rede noch einmal tatsächlich, und behalten Sie etwas von der Vorstellung im Hinterkopf. Beobachten Sie, wie das Ihren Vortrag verändert.

5. Gähnstopp! Vortragskunsträtsel enträtselt

Der Star und seine Fans

Sie können es auch umdrehen und sich vorstellen, als *Star* zu lauter Fans oder Fanatikern der Materie zu sprechen: Mit Begeisterung wird jeder Hauch, jede Andeutung, jeder Mucks von Ihnen aufgenommen und begeistert gefeiert. Beobachten Sie, wie das Ihnen ach so langweiligen Vortrag verändert.

Der Genervte

Auch der Gegenpol ist interessant zum Lernen. Verstärken Sie einmal die Langeweile, die ein bestimmtes Thema in Ihnen auslöst. Seien Sie regelrecht *genervt* von jedem Satz, angewidert von jedem Wort, jeder Silbe, die Sie über die Lippen bringen müssen. Quälen Sie sich einmal absichtlich, und spüren Sie:

- Geht das?
- Können Sie die genervte Haltung noch etwas verstärken?
- Wo ist die Grenze, an der sich die Übertreibung nicht weiter steigern lässt?

Sprechen Sie danach wieder „normal“ über dasselbe Thema, und nehmen Sie wahr:

- Geht das noch? Können Sie zur Normalität zurückkehren?
- Was ist im Sprechen anders im Vergleich zu vorher?

Quer zur Erwartung

Mit der genervten Haltung spielen manche Sprecher (und viele Comedians) ganz bewusst. Sie stellen sich damit von Anfang an quer zur üblichen Erwartung an den, der im Fokus steht, das heißt quer zu der Erwartung, ständig gut drauf sein zu müssen, professionell interessiert, eine permanente Stimmungskanone. Denn wer ist das schon? Wer erfüllt diesen Anspruch tatsächlich? Und wie oft will uns jemand dennoch glauben machen, es sei die schönste Sache der Welt, ausgerechnet jetzt hier zu stehen und „Guten Tag, meine Damen und Herren“ zu sagen?

Gesunde Muffigkeit

Eine gesunde Muffigkeit kann da wesentlich sympathischer sein. Und siehe da – durch die Reaktionen, die diese Haltung provoziert, kommt Leben in die Bude, und ganz langsam fängt es doch an, Spaß zu machen. Wer zuerst tiefstapelt, hat auf jeden Fall noch Luft nach oben.

Tiefstapeln

Ähnlich wie die emotionale Tiefstapelei funktioniert die fachliche Tiefstapelei. Hierbei nimmt einer seinem Fachgebiet ge-

5.2 Übung 2: Neugier und andere Haltungen

genüber die Haltung eines Laien an. Das kann durchaus ganz offen geschehen und ist als Mittel erlaubt. Dabei versetzt man sich in einen von der Sache völlig Unbefleckten hinein – in jemanden, der noch weniger Ahnung davon hat als der Ahnungsloseste im ganzen Saal. Zu wissen, dass es jemanden gibt, dessen Licht noch weiter abgedimmt ist als das eigene, ist ein echter Trost.

Die neugierige, fanatische, genervte, muffige und tiefstapelnde Haltung sind nur einige wenige Beispiele für mögliche Sprechhaltungen. Welche weiteren Haltungen fallen Ihnen ein? Spielen Sie die Haltungen durch, die Ihnen nun in den Sinn kommen.

Dritter Teil: Wahrnehmung der Unterschiede

Wenn Sie noch einmal „ganz normal“ sprechen, dann können Sie jetzt vielleicht, vor dem Hintergrund der anderen Sprechhaltungen, deutlicher sehen, dass auch die gewohnte, Ihnen zuvor unauffällige Art des Vortrags, nur *eine* bestimmte aus vielen möglichen Sprechhaltungen ist!

Sprechhaltung
Neugier

„Wie lange dauert es eigentlich genau,
bis ich mit den Zuhörern ‚warm‘ bin?“

„An welcher Stelle des Vortrags
werde ich mich ganz wohl fühlen?“
„Bin gespannt, was
heute schief geht.“

Inhalt

„Mal sehen, was
heute genauso
abläuft wie immer!“
„Mal schauen, was ich heute
anders mache als sonst.“

„An welchen Stellen werde ich wohl
Spaß mit meiner Stimme haben?“

5. Gähnstopp! Vortragskunsträtzel enträtzelt

Tal der Ödnis

Als Erklärung für einen langweiligen Vortrag wird oft genannt, der Inhalt sei eben nicht sonderlich interessant. Bei trockenen Zahlen oder der tausendsten Wiederholung desselben Themas sei die Katastrophe quasi unausweichlich. Langweiliger Inhalt plus gelangweiltem Sprecher gleich Tal der Ödnis.

Dass es interessantere und weniger interessante Inhalte gibt, mag sein. Das bedeutet aber nicht zwangsläufig, dass der Vortrag dieses Inhaltes gleichfalls langweilig sein muss.

Das spannende Telefonbuch

Eine beliebte Schauspiellegende besagt, dass X, ein großartiger Vertreter seiner Zunft, anlässlich eines Bühnenballs, auf dem es ein Festprogramm mit buntem Abend gab, das wertige Publikum mit der Rezitation des örtlichen Telefonbuches eine geschlagene Stunde lang trefflich unterhalten haben soll: Zuerst bittend und bis zur Verzweiflung flehend, dann wütend bis zum schäumenden Exzess und schließlich resignierend matt. Dass der Inhalt dabei nur Namen und Vornamen waren – und er soll sogar nur bis zum „D“ gekommen sein! –, war völlig nebensächlich ...

Ihre Haltung vermittelt sich

Hierin liegt ein großes Geheimnis der Kunst des Vortrags: Inhalt und Form sind *nicht* identisch. Was sich dem Zuhörer vermittelt, ist die Haltung, die Sie zum Gesagten haben. Langweilt Sie das Gesagte, kann der Inhalt von Shakespeare stammen – und selbst Shakespeare wird langweilig sein. Die Frage ist also die nach der inneren Haltung oder Einstellung zum Inhalt und zum Zuhörer.

Sprechhaltung

Inhalt