

GEHIRNFREUNDLICH REDEN

Brain-Appetizer Nr. 8: Die Zuhörer einbinden

Haben Sie schon einmal eine La-Ola-Welle erlebt? Haben Sie schon einmal das Gänsehautgefühl gespürt, wenn Tausende mit ihren Taschentüchern winken oder Kerzen schwenken? Oder wenn ein ganzes Stadion die Nationalhymne singt? Teilnehmer von Großveranstaltungen lassen sich gerne aktivieren. Die gemeinsame Aktivität erzeugt ein tolles Wir-Gefühl.

Das wissen auch unsere Entertainer. Immer mehr von ihnen binden ihre Gäste mit ein, indem sie sie auf die Bühne bitten, sie was sagen oder gar tun lassen. Dazu rate ich Ihnen auch bei Ihren Reden und Präsentationen vor großem Publikum. Es geht darum, aus einem Monolog einen Dialog zu machen.

„Wie soll das denn gehen?“, werden Sie fragen. Normal ist doch, dass man erst einmal zuhört, was der Referent zu sagen hat. Später kommt dann der Fragenteil. Normal mag das schon sein. Aber unser Ziel ist ja anspruchsvoller: Wir wollen „merk“-würdig reden, erinnern Sie sich? (S. 17)!

Versetzen Sie sich doch einmal in die Lage Ihrer Zuhörer. Die Tagung hat um 09.00 Uhr begonnen. Vor dem Mittagessen – Ihnen knurrt schon der Magen – kommt der vierte Redner. Er hat keine guten Karten, denn der Vorredner hatte Sie 45 Minuten lang mit – aus seiner Sicht hochinteressanten – Details malträtiert. Innerlich würden Sie gerne aus dem Fenster springen. Doch die Präsenzpflcht, die Öffentlichkeit (oder nur die Teilnahmegebühr?) nageln Sie auf Ihrem Platz fest. Mühsam unterdrücken Sie ein Gähnen (Der Abend gestern geriet doch etwas sehr lang). Der Redner beginnt:

„Welches ist derzeit eine unserer größten gesellschaftspolitischen Herausforderungen, meine Damen und Herren? Es ist der demographische Wandel. Wenn es nun eine Möglichkeit gäbe, dieser Herausforderung wirkungsvoll zu begegnen, würde es Sie interessieren, zu erfahren, wie das funktionieren kann? Ich bitte Sie um Ihr Handzeichen. Wer von Ihnen ist an dieser Möglichkeit interessiert?“

Plötzlich sind Sie hellwach, reiben sich verwundert die Augen. Was ist da eben passiert? Dieser Mensch fordert Sie – unverschämterweise – auf, etwas zu tun, gar eine Meinung zu haben und diese auch noch zu erkennen zu geben.

D.h.: So unverschämt finden Sie das gar nicht. Im Gegenteil: Sie haben das Signal bekommen: Hoppla, da will einer mit mir reden. Den interessiert meine Meinung.

So beginnt ein rhetorischer Dialog. Herrlich. Sie haben einen Köder ausgeworfen und Ihr Publikum hat angebissen. Lassen Sie jetzt nicht locker, halten Sie weiter Kontakt. Vergewissern Sie sich immer wieder, ob Sie verstanden worden sind, ob man Ihnen noch folgt. Beobachten Sie Ihre Zuhörer genau.





Weil Sie schon beim Betreten des Saales den Eindruck hatten, dass die meisten schon etwas müde sind, fahren Sie jetzt so fort: *„Wer von Ihnen musste heute Morgen vor sieben Uhr aufstehen?“* Fast alle Anwesenden werden die Hand heben. Nachfrage: *„Wer musste vor sechs Uhr aufstehen?“* Schon weniger Hände. *„Und wer vor fünf Uhr?“* Noch etwa zehn Hände. Am Schluss bleiben vielleicht drei oder vier Teilnehmer übrig. Sie waren um drei Uhr aufgestanden, um pünktlich zum Beginn der Tagung da zu sein. *„Das ist doch, meine Damen und Herren, einen Beifall wert, oder?“* Sie können darauf wetten: Sie bekommen großen Applaus. Das ist übrigens die schönste und wirkungsvollste Art, Ihr Publikum zu aktivieren: Beifall für jemanden oder etwas zu erwirken.

Stellen Sie sich vor, Sie sind der Moderator einer Veranstaltung Ihres Tennisvereins. Sie treten ans Mikrofon. Der Saal in gedämpft gespannter Erwartung: *„Das ist ein großer Tag. Das älteste Gründungsmitglied unseres Vereins, Frau XY, feiert heute hier bei uns gesund und munter ihren neunzigsten Geburtstag.“*

Was, glauben Sie, geschieht in diesem Augenblick? Rauschender Applaus.

Welche Möglichkeiten haben Sie *noch*, um Ihr Publikum aktiv zu beteiligen? Geben Sie ihm eine Aufgabe. Lassen Sie abstimmen über eine bestimmte Meinung. Erfragen Sie Einschätzungen.

In München bei einem Kongress hatte ich mal die undankbare Aufgabe, gleich nach dem Mittagessen einen Impulsvortrag zu halten. Thema: *„Rhetorik – Die Macht des Wortes.“* Ich begann so:

„Plenus venter non studet libenter, ein voller Bauch studiert nicht gerne. Das wussten die alten Römer schon vor mehr als 2000 Jahren. Wenn ich aber in Ihre wachen und interessierten Gesichter sehe, frage ich mich: Hatten Sie Recht, die alten Römer?“

Sprechpause. Keine Antwort aus dem Publikum.

„Meine Damen und Herren, ich frage andersherum: Sind Sie momentan gut drauf, fällt es Ihnen leicht, mir zuzuhören?“

Antwort eines Zuhörers: *„Das hängt von Ihnen ab.“*

„Danke. Sie haben Recht. Man darf Zitate also nicht verallgemeinern. Und genau das ist eine der Fragen, die uns in den nächsten 45 Minuten zu unserem Thema: „Rhetorik – Die Macht des Wortes“ beschäftigen wird.“

Ich sage Ihnen ein ‚Herzliches Grüß Gott‘ (Vortrag fand in München statt!). Danke, dass Sie sich für dieses wichtige Thema Zeit genommen haben. Bitte nehmen Sie sich jetzt zwei Minuten Zeit, um mit Ihrem/Ihrer Sitznachbarn/Sitznachbarin folgende Frage zu diskutieren:

„Welchen Sinn machen nach Ihrer Meinung Zitate bei Vorträgen und Präsentationen?“ (Frage per PowerPoint großformatig visualisiert).

Was meinen Sie, was da los ist, wenn 5000 Kongressteilnehmer plötzlich miteinander kommunizieren! Welchen Spaß das denen macht!

Nach den vereinbarten zwei Minuten fuhr ich fort: „Bitte vergleichen Sie mal Ihre Antworten mit den neuesten Erkenntnissen der Kommunikationsforschung.“ Die ersten kritischen Minuten nach dem Mittagessen waren gemeistert, alle hellwach.

Aktivieren Sie Ihre Zuhörer möglichst gleich zu Beginn Ihrer Rede. Das ist für sie ja das Signal, dass Sie mit ihnen kommunizieren wollen. Prüfen Sie, ob Ihre Frage auch wirklich ankommt. Bestehen Sie auf einer Antwort. Wenn nötig wiederholen Sie Ihre Frage oder formulieren Sie sie um. Fragen Sie, ob Sie im Saal alle hören können. Machen Sie nach Ihrer Frage eine wirkungsvolle Sprechpause. Sie werden erleben, dass vor allem größere Gruppen keine Pausen mögen. Wetten, dass irgendjemand das Schweigen nicht mehr aushält und etwas sagt?

! WARNUNG

1. Fragen Sie – zumindest am Anfang – kein Wissen ab. Das hat leicht etwas Strenges, Lehrerhaftes. Das gilt auch für das Bewerten von Antworten.
2. Rhetorische Fragen sind ein wunderbares Mittel, Zuhörer gedanklich einzubinden, sie neugierig zu machen. Bitte gehen Sie aber am Anfang sparsam damit um. Wenn Sie anfangs der Versuchung erliegen, sich jede Ihrer Fragen selber zu beantworten, ist das für die Zuhörer das falsche Signal: „Der stellt zwar Fragen, aber er beantwortet sie selbst.“

Ich weiß aus eigener Erfahrung: Um die Zuhörer mit einzubinden, brauchen Sie anfangs ein wenig Mut! Aber ich schwöre es Ihnen: Sie werden mit der Zeit immer mehr Spaß daran bekommen, mit Ihrem Publikum lebendig zu kommunizieren.

Ein starker Schluss ist Gold wert

Ein Redner redete und redete, bis die Zuhörer einer nach dem anderen aufstanden und gingen. Schließlich blieb nur noch ein einziger Mann übrig, der neben dem Redner auf dem Podium stand. Dem wandte sich der Redner zu und sagte: „Wenigstens Sie scheinen ein Gentleman zu sein.“ Darauf der Angesprochene: „Bedaure, ich bin kein Gentleman, ich bin der nächste Redner.“

