



Der Vortragskompass

Integrales Vortragstraining: Schritt-für-Schritt zu einem kraftvollen Vortrag

Viele Vortragende unterschätzen den Einfluss der Art und Weise ihrer Vorarbeit auf Erfolg oder Misserfolg. Nicht der schiere Fleiß und die Fülle von Informationen, die man in die Konzeption einfließen lässt, sind entscheidend.

Wesentlich sind

- deine gedankliche und emotionale Klarheit,
- deine innere Haltung,
- worauf du dich im Vortrag konzentrierst, was du bewusst weglässt,
- und wie du schlussendlich deine Inhalte verpackst.

Eine geschickte Struktur kann dir das Vortragen sehr leicht machen, ein schlechtes Konzept hingegen macht jede Vortragssituation zu harter Arbeit.

Dieses Handout leitet dich Schritt für Schritt durch den Prozess, der dir helfen wird, vom leeren Blatt Papier zu einer guten Dramaturgie zu finden.

1) Die Sammelphase

Die Sammelphase ist die wichtigste Phase in der Entstehung deines Konzeptes.

Damit dein Vortrag kreativ und lebendig, und nicht schablonenhaft, hölzern, durchschaubar oder plakativ auf dein Publikum wirkt, erlaube dir zunächst, dich noch einmal frisch deinem Thema zu nähern, und dabei weniger kognitiv strukturell zu denken, als vielmehr frei und assoziativ zu sein.

Werde dir, mithilfe der folgenden Fragen, über deine tatsächlichen Ziele und Einstellungen klar. Sammle Möglichkeiten und Ideen für Aufhänger, Trittsteine oder Wendepunkte deines Vortrags.



Vortragsergebnis:

Auf welchen Vortrag möchtest du dich vorbereiten?

Was? Wann? Wo? Wie viele Menschen? Wer? Wie lang? Etc.

Motivation:

Was möchtest du mit deinem Vortrag bei deinen Zuhörer*innen erreichen? Und damit ist gemeint, was möchtest du wirklich bei ihnen erreichen? **Formuliere dein*e Ziel*e.**

(Sehr sinnvoll ist hierzu die „**Warum-Übung**“, deren Anleitung du ganz am Ende findest.*)

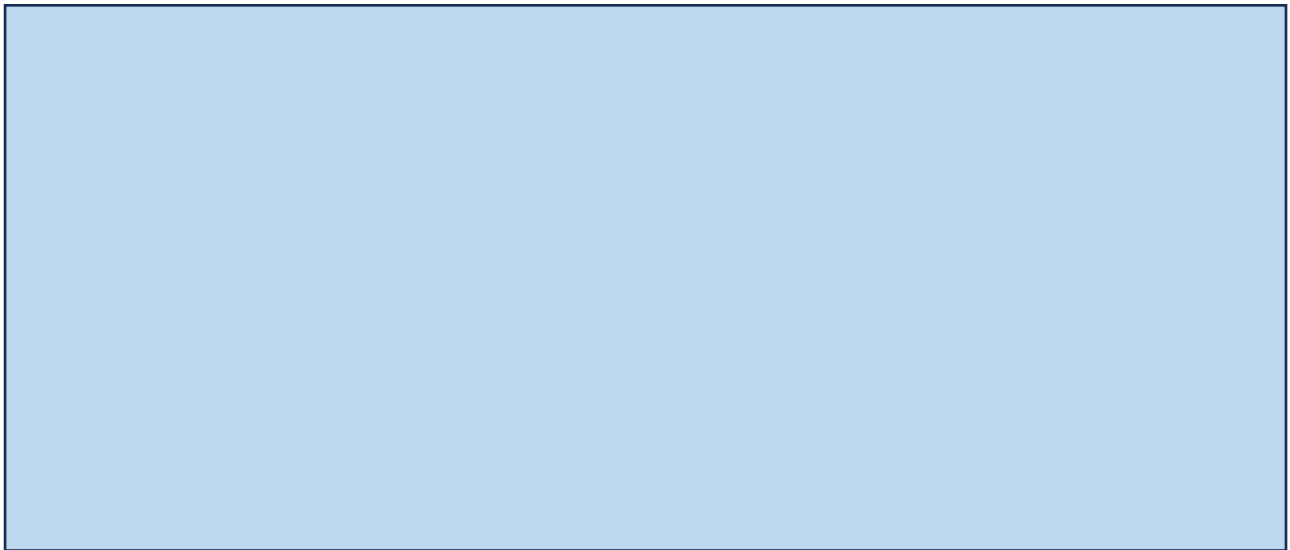
Warum ist es wichtig über dein Thema zu sprechen?

- Was liebst du an deinem Thema? Oder: Welche Relevanz hat das Thema für dich?
- Was lieben deine Zuhörer*innen an deinem Thema?
Oder: Welche Relevanz hat dein Thema für deine Zuhörer*innen?
- Welche Relevanz hat dein Thema für die Gesellschaft?

Wofür möchtest du mit deinem Vortrag eine Lanze brechen? Wofür trittst du an? Wofür stehst du? Würdest du dich dafür auch Kritik aussetzen?

Nimm dir 3 Minuten Zeit und sammle auf der nächsten Seite die existenziellsten Antworten.





Manchmal, insbesondere dann, wenn du dich nicht freiwillig für dein Thema entscheiden konntest, fällt es gar nicht so leicht einen Grund zu finden, warum es wichtig ist, darüber zu sprechen. Es lohnt sich aber sehr, sich zu bemühen, etwas zu finden! Einen persönlichen Standpunkt zu deinem Thema, in dem du dich positionieren kannst, eine Grundaussage, mit der du dich verbinden kannst, selbst wenn du dafür etwas suchen und dich etwas strecken müsstest.

Wen willst du erreichen? Wer ist deine Zielgruppe?

Nimm dir einen Moment, um dir darüber klar zu werden, aus welchen Personengruppen sich dein Publikum zusammensetzen wird. **Schreibe die wichtigsten Personengruppen auf.**



Gibt es darunter ein bis zwei Personengruppen, die du für das Erreichen deiner Ziele ganz besonders in Fokus nehmen möchtest? **Unterstreiche sie.** Dies ist deine „Zielgruppe“.



Die spannenden Fragen:

Stell dir vor, du triffst jemanden, der ein interessantes Abenteuer oder einen abenteuerlichen Selbstversuch hinter sich hat. (Beispiel: ein halbes Jahr bei den Obdachlosen unter der Brücke gelebt; zu Fuß und ohne Geld nach Kapstadt gereist; drei Monate ausschließlich Fastfood gegessen; etc.)

Wahrscheinlich würden dir sofort Fragen einfallen, die du spannend findest.

- ⇒ Stelle dir nun deine persönlichen Erfahrungen und Erlebnisse, die du in Zusammenhang mit deinem Thema gesammelt hast, als einen solchen Selbstversuch vor: Welches wären die spannendsten Fragen, die andere dir stellen würden? Gilt das Gleiche für deine Zielgruppe (s.o.), oder erwartest du hier noch weitere spezielle Interessen?

Schreibe 2-3 Fragen auf, die dir sofort in den Sinn kommen.

- ⇒ Welche waren die für dich überraschendsten, berührendsten, spannungsgeladensten, härtesten und/oder beglückendsten Momente/Erkenntnisse/Erlebnisse/Begegnungen auf dieser „Reise“?

Sammle, was dir sofort in den Sinn kommt.



Narrativ:

Welchen Schmerz, welche Ängste, Nöte, Sorgen und welche Hoffnungen verknüpfen deine Zuhörer*innen (insbesondere deine Zielgruppe) mit deinem Thema (möglicherweise ohne sich bislang derer bewusst zu sein)?

Samme jeweils 2-4 Punkte auf der „Schmerzen“-Seite und 2-4 Punkte auf der Hoffnungen-Seite.

Cliffhanger, dramaturgische Spannfedern:

Aus deinen Ideen unter „brennenden Fragen“ und „Narrativ“ lassen sich oft hervorragende „Cliffhanger“ konstruieren. Ein Cliffhanger ist ein dramaturgisches Stilmittel, welches die Beantwortung einer für die Zuhörenden sehr relevanten oder spannenden Frage in Aussicht stellt. Die tatsächliche Antwort wird jedoch bis zu einem späteren Zeitpunkt oder bis zum Schluss zurückgehalten. So entsteht eine dramaturgische Spannfeder.

Samme 2-3 Möglichkeiten für Cliffhanger.



Transformation:

Fühle dich in dein Publikum hinein. Wie fühlen sich deine Zuhörer*innen erwartungsgemäß zu Beginn deines Vortrags in dem betreffenden Raum, unter den anwesenden Menschen, in der Kleidung, die sie tragen, mit den verfügbaren Informationen darüber, was sie jetzt gleich erwartet?

Welche Veränderung in ihrer Stimmung möchtest du erreichen? Am Anfang, in der Mitte, am Ende deines Vortrages? Hast du schon Ideen, wie du diese erreichen könntest?

Dieser Punkt ist viel relevanter, als die meisten Menschen vermuten würden. Gutes Vortragen ist das Spiel mit Emotionen!

Sammle Gedanken, die dir dazu kommen.



Storytelling:

Um die Aufmerksamkeit eines Publikums zu wecken und zu fesseln, gibt es zwei (bis drei) Quellen:

1. **Die Relevanz** deiner Inhalte: Deinen Zuhörer*innen wird klar, dass deine Inhalte für sie wertvolle Informationen beinhalten, die ihr zukünftiges Leben leichter, erfolgreicher oder sicherer macht.

Einige Ideen hierzu hast du schon unter *Narrativ* gesammelt. **Fallen dir noch weitere wichtige Punkte ein?**

2. **Eine gute Geschichte:** Menschen lieben es, von guten Geschichten entführt und emotional berührt zu werden. Sie lassen sich bereitwillig fesseln, selbst wenn der verpackte Inhalt für sie keine Relevanz hat.

Material hierfür hast du schon u. a. bei den *Spannenden Fragen* gesammelt. **Fällt dir noch mehr Material für eine, oder mehrere gute Geschichten zu deinen Inhalten ein?**

Im besten Fall hat dein Vortrag beides, Relevanz für deine Zielgruppe und emotionales Futter, also eine starke Erzähl-Struktur und vielleicht weitere Geschichten in der Geschichte.

3. **Fachbegeisterung:** Je nach Publikumszusammensetzung kann es noch eine dritte Quelle für Aufmerksamkeit geben: die Fachbegeisterung. Damit ist die gemeinsam geteilte Begeisterung für ein bestimmtes Thema gemeint, man könnte auch „Nerdizm“ dazu sagen: Physiker → physikalische Fragen, ITler → IT-Probleme, Treckies → alles rund um Startreck, etc. Zelebriert man diese Themen im Vortrag, weckt man Begeisterung, Identifikation und Wir-Gefühl. **Gibt es Themen, für die du in deiner Zielgruppe eine besondere gemeinsame Leidenschaft vermutest?**



Protagonist/Identifikationsfläche

Wer oder was ist der/die Protagonist*in deiner Geschichte?

Jede Geschichte braucht einen Protagonisten, eine Identifikationsfigur. Das kann eine Person sein (du selbst oder eine andere Person, die im Zentrum deiner Geschichte steht). Dies ist am einfachsten.

Es können aber grundsätzlich auch Dinge, Instanzen, Entwicklungen, etc. sein.

Beispiel: Ein Vortrag über Bienen.

Protagonist könntest du selbst sein, mit dem, was du in deiner Beschäftigung mit Bienen erlebt hast. Protagonist könnte auch eine Forscherin sein, die sich seit vielen Jahren um das Wohl der Bienen bemüht. Protagonisten können auch die Bienen selbst sein, im Allgemeinen, oder ein spezielles Bienenvolk, oder auch eine einzelne Biene. Schließlich könnte der Protagonist auch eine spezielle Forderung, ein Paradigmenwechsel oder ein Gesetz zur Rettung der Bienen sein, und die Aufs und Abs, die diese Forderung in ihrer Entwicklung erlebt.

Wer könnte der/die Protagonist*in deiner Story sein? (Finde zwei, max. drei Optionen.)

Change/Veränderung:

Die besondere Würze von Geschichten ist „Change“: Erlebnisse, Begegnungen, Erkenntnisse, Krisen, Schicksalsschläge oder Glücksfälle, in denen persönliche Veränderung stattfindet, insbesondere emotionale Veränderung, persönliches Wachstum, Selbstermächtigung, Paradigmenwechsel, lebensentscheidende Durchbrüche, etc.

Gibt es Momente von „Change“ in deinen Inhalten oder den Geschichten, die du mit ihnen verbindest? **Zähle die kraftvollsten auf.**



Zutaten einer guten Story:

Folgende Zutaten sind die Würze einer guten Geschichte. Sie machen sie plastisch und sinnlich erfahrbar. Nicht jede Geschichte muss alle Punkte erfüllen, nimm sie als Inspiration:

- Orte und Zeiten
- Charaktere / Personen
- Sinneseindrücke
- Ideale, Ziele, Werte
- Antagonisten, Gegenspieler (müssen nicht zwingend Personen sein)
- Herausforderungen, Widerstände
- menschliche Entwicklung / Lernen
- evtl. Geheimnisse, Mystik, Magie

Sammle einige Ideen.

Spannungsbogen:

Gute Geschichten verlaufen niemals linear. Sie sind ein ständiges Auf und Ab, und haben ihren Spannungshöhepunkt meist im letzten Drittel.

Die meisten Stories folgen diesem Muster:

1. **Exposition:** Der/die Held*in und seine/ihre Situation wird vorgestellt.
2. **Konfrontation:** Der/die Held*in sieht sich mit großen Herausforderungen konfrontiert, wird geläutert, erfährt Schmerzen, etc.
3. **Auflösung:** Der/die Held*in meistert die Herausforderungen und kehrt geläutert („Katharsis“), gestärkt, gewachsen, verändert, transformiert zurück.

Längere Geschichten haben wiederholte Aufs und Abs, Widerstände und Erfolgserlebnisse, bis es zur großen Katharsis („Showdown“) und schließlich zur Conclusio (Auflösung) kommt.



Welcher Spannungsbogen lässt sich aus deinen bisher gesammelten Erkenntnissen ableiten, bzw. aus den bisher gesammelten Ideen aufbauen?

Meist gibt es viele Möglichkeiten. Vertraue auf deine Intuition und sammle Ideen!



II) Konzeption

Wunderbar, du hast die Sammelphase beendet und sicher viele Ideen und wertvolle Informationen über dich selbst in Bezug auf dein Thema gesammelt.

Jetzt gilt es, konkreter zu werden. Lass dich dabei nicht von der Vielzahl von Möglichkeiten entmutigen.

Rosinen picken und Brotkrumen legen

Triff eine erste Auswahl. Entscheide dich mutig und zu einem guten Teil intuitiv, welche deiner gesammelten „Brotkrumen“ deinen Zielen (s. *Motivation* und *Transformation*) am besten in die Karten spielen und dich selbst am meisten inspirieren, fesseln und berühren. Trenne dich vom Rest.

Eine bewährte Methode ist, nun für jeden deiner „Brotkrumen“, die es in die engere Auswahl geschafft haben, ein Post-it oder eine Karteikarte zu erstellen, um sie dann als inhaltliche *Trittsteine* deines Vortrages **auf einer Unterlage oder an einer Pinwand in eine Reihenfolge bringen**, sie untereinander oder gegen andere immer wieder tauschen, damit spielen zu können.

Falls du weniger der haptische Typ bist, kannst du das natürlich auch in einer Liste oder digital machen.

Beginne nun deine „Brotkrumen“ in eine gefühlt sinnvolle Reihenfolge zu bringen. Experimentiere, spiele mit deinen Bausteinen.



Eine gute Struktur kann dabei helfen, den Zuhörer*innen im Vortrag Orientierung und Halt zu geben, und ihre Aufmerksamkeit zu lenken.

Eine zu kognitiv durchgeplante Struktur führt aber oft dazu, dass Vorträge zwar logisch in ihrem Aufbau erscheinen, gleichzeitig aber Leidenschaft, Lebendigkeit und Emotionalität vermissen lassen. Deshalb lasse dich immer wieder von deiner Intuition und deinen Gefühlen leiten, welche in dir bei dem Gedanken an deine Antworten unter *Motivation* aufkommen:

- ⇒ Warum findest du es wichtig, über dieses Thema zu sprechen? Was möchtest du damit erreichen? Was beschäftigt und berührt dich an deinem Thema?

Wenn du es schaffst, während des Vortrages an deiner eigenen Leidenschaft für dein Thema anzuknüpfen, ist die wichtigste Grundlage für einen lebendigen, unterhaltsamen, beeindruckenden Vortrag gelegt.

Baue dir dein Konzept so, dass es in diesem Sinne für dich arbeitet!

Nimm dir zunächst vor, eine mögliche gute Variante zu erarbeiten. Anpassungen kannst du später immer noch vornehmen. Oft weiß man auch erst, was vor Publikum besonders gut funktioniert, nachdem man den Vortrag einige Male gehalten hat.

Hier findest du einige Vorschläge für eine mögliche Struktur, die du als Inspiration nutzen kannst, von der du aber auch abweichen kannst, wenn es dir runder, intuitiver, oder emotional sinnvoller erscheint.

1. **Teaser** – Sprich einen der drängendsten Punkte aus dem Narrativ, oder eine der spannendsten Fragen aus.
(„Oft werde ich gefragt...“, „Viele [Zielgruppe (z.B. Führungskräfte, etc.)] stellen sich die Frage / sehen sich mit dem Problem konfrontiert, ...“, „Als ich mich mit dem Thema tiefer beschäftigt habe, fiel mir besonders auf, ...“, o.ä.)
2. **Begrüßung / Sich vorstellen / Beziehungsaufbau**
(„Mein Name ist ...“, o.ä.)
3. Evtl. **Inhaltsüberblick** – grober Überblick, was die Zuhörer*innen erwartet.
(„Ich möchte Ihnen heute eine Vorstellung davon geben...“, o.ä.)
Vorsicht! Für ein Storytelling kann das u. U. ein sehr langweiliger Moment oder gar Spoiler sein. Nutze diesen Moment weise für deine Zwecke, oder lass ihn weg.



4. Körper des Vortrages – oft in einer Dreiteilung

Beispiele:

- Drei gute Gründe für...
- Dialektik: These → Antithese → Katharsis → Synthese
„Wenn ...“
→ „Aber ...“
→ Kampf zwischen „Wenn“ und „Aber“
→ Lösung/Entscheidung/Ausgang/Quintessenz: „Deshalb ...!“
- Storytelling: Exposition – Konfrontation – Auflösung

5. Schluss / Conclusio / Fazit / Call to Action

III) Einstudierung

Erst wenn eine erste Grundstruktur steht, fange an, die Punkte miteinander zu verbinden.

Hier musst du die für dich am besten geeignete Arbeitsweise finden. Manche sprechen am liebsten ganz spontan und ganz frei, manche arbeiten mit Stichpunkten, für wieder andere funktioniert, es einen ausformulierten Text abzulesen oder auswendig zu lernen.

Als Leitsatz gilt:

Engmaschig genug vorbereitet, um sich sicher zu fühlen, spontan genug, um darin frei zu sein.

Für die meisten Vortragenden ist das Ablesen oder Auswendiglernen die schlechteste Variante! Sei dir dessen bewusst, dass deine spontane Leidenschaft, deine spontane Beziehung zur Situation, deinem Publikum und deinen Inhalten, wichtiger ist, als druckreife Sätze und Eloquenz. Natürliche Pausen, die dadurch entstehen, dass Vortragende darüber nachdenken, was sie als nächstes sagen wollen, und wie sie es formulieren möchten, sind für das Publikum in aller Regel angenehm!

Deshalb ist meine Empfehlung:

Arbeite mit Stichpunkten, die dir als Erinnerungshilfe für die grobe Reihenfolge deiner inhaltlichen Trittsteine dienen. Vielen hilft es, die Stichpunkte als Fragen zu formulieren, wie in



einem Interview. Formuliere nur Teile komplett aus, bei denen es auf die exakte Wortwahl ankommt, wie z. B. bei Zitaten.

Und dann, übe deinen Vortrag, in dem du ihn laut sprichst. Wähle die konkrete Ausformulierung, Satzbauten, etc. immer wieder spontan frei, so wie du es in einem Interview machen würdest. Denke, was du sprichst, während du sprichst, was du denkst (Sprech-Denk-Verknüpfung). Auf diese Weise lernst du, deinen Gedanken zum Thema klar zu strukturieren, und aus dem Schatz deines Wissens heraus spontan und mit eigener Haltung unterfüttert über dein Thema zu sprechen.

IV) Nutzung von Medien

Sei dir immer dessen bewusst, dass jedwede Art von Präsentation mit dir als Sprecher*in in Konkurrenz um die Aufmerksamkeit der Zuhörer*innen tritt. Nutze Medien deshalb weise, und nur dann und auf eine Art und Weise, dass sie deine Wirkung als Sprecher*in unterstützen, indem sie deine Argumente emotional wirksam in Szene setzen, oder den Raum atmosphärisch in deinem Sinne beeinflussen.

Sorge dafür, dass nicht du die Medien begleitest, sondern die Medien dich begleiten und wirksam in Szene setzen.

*Und nun wünsche ich dir viel Spaß und
ebenso viel Erfolg bei deinem Vortrag!*



V) *Anlage: „Warum-Übung“

Im besten Fall machst du die Übung mit einer Partnerin oder einem Partner. Hast du dazu nicht die Möglichkeit, dann sei dir selbst Dialogpartner*in schreibe deine Antworten so ehrlich wie möglich nieder.

Person A = „A“ wie „arbeitet“; Person B = „B“ wie „begleitet“

Übung:

- Person B - Frage: „Was möchtest du mit deinem Vortrag erreichen?“
- Person A - Antwort: „Ich möchte [...].“
- Person B – Greift die Antwort von Person A auf, paraphrasiert und stellt eine in die Tiefe führende Frage nach der Motivation.
Beispiele: „Warum ist es dir wichtig, dass [...]?“ / „Warum ist es für deine Zuhörer*innen wichtig, dass [...]?“ / „Warum ist es überhaupt wichtig, dass [...]?“, oder ähnlich.
- Person A antwortet.
- Person B – Greift die Antwort von Person A auf, paraphrasiert und stellt eine weitere in die Tiefe führende Frage. Beispiele für weiterführende Fragen könnten sein: „Was passiert deiner Meinung nach, wenn [...] passiert?“ / „Wie wichtig ist dir, dass [...]?“ / „Warum ist es (dir) so wichtig, dass [...]?“

Das Ziel für die begleitende Person ist, dass die arbeitende Person aufhört ausschließlich nüchtern sachlich zu argumentieren, sondern emotional zu sprechen, die Augen fangen an zu leuchten, er/sie beginnt „aus dem Herzen“ zu sprechen.

Machst du die Übung mit dir alleine, dann lasse nicht locker, stelle dir so lange die Frage, warum das Ziel deines Vortrages wichtig ist (für dich, dein Publikum und/oder die Gesellschaft insgesamt), bis du etwas findest, was über schiere sachliche Pflichterfüllung hinaus geht und dich nicht ungerührt lässt.

Nicht selten fällt es Vortragenden zunächst gar nicht leicht, eine starke Motivation für ihr Thema zu finden („Man erwartet halt von mir, dass ich darüber referiere.“). In diesen Fällen ist es ganz besonders sinnvoll, sich intensiv auf die Suche zu begeben, eine Existenzberechtigung für das Thema und den Vortrag zu finden und sich als Vortragende*r damit zu identifizieren!

