

HANDLUNGSANLEITUNG

Wie kann ich als Lehrender die Aufmerksamkeit der Lernenden fesseln?

Als das Marktforschungsinstitut Allensbach vor acht Jahren rund 1.800 Deutsche danach fragte, was für sie zu einem guten Gespräch gehört, antworteten 80 Prozent: zuhören. Im Zeitalter von Internet und Smartphone hat die Fähigkeit, den Fokus auf einen Redner zu richten, abgenommen. Ein Pling hier und ein Plong dort – und der abgelenkte Zuhörer beschäftigt sich gedanklich mit anderen Themen als den Impulsen des Vortragenden.

Somit stellt sich die Frage: Was muss ich als Dozentin/Dozent machen, damit mir jemand über mehrere Minuten, gegebenenfalls über Stunden, zuhört?

Antworten hängen vom Kontext ab. Über was rede ich? Habe ich ein eher theoretisches Thema oder kommt es regelmäßig während des Kurses/des Seminars zu praktischen Übungen? Eine Dozentin eines Yoga-Kurses dürfte weniger Probleme haben, die Aufmerksamkeit zu bündeln als ein Dozent für Computerprogramme oder Zeitmanagement. Je mehr Praxisanteile ich während einer zweistündigen Veranstaltung unterbringen kann, desto mehr Abwechslung entsteht. Hinzu kommt die Frage, ob ich vielleicht auf verschiedene Medien (Beamer, Tafel) zurückgreifen kann. Und doch, am Ende entscheidet ein einziger Faktor über das Gelingen einer Veranstaltung: Wie unterhaltsam schlage ich mich als Redner?

Mit welcher Intensität, welcher rhetorischen Finesse, welcher Überzeugungskraft trete ich auf?

Wer handwerkliche Fehler vermeidet und stattdessen erprobte Tipps beherzigt, tut sich leichter, seine Zuhörerschaft zu fesseln.



Botschaft

- Fragen Sie sich bei der Kursplanung: Welche Information, welches Wissen möchte ich dem Publikum vermitteln? Will dieses Publikum genau dieses überhaupt hören?
- Legen Sie fest, was Ihre Kernbotschaft ist und kommen Sie zur Sache. Zuhörer interessieren sich weit weniger für Dutzende von Balkendiagrammen als für Ihre Story. Die eine oder andere Unsicherheit wird verziehen, wenn die Inhalte authentisch vermittelt werden.
- Nutzen Sie hierfür alles, was Sie bisher erlebt haben und beispielgebend zum Thema passt. Ihre Lebenserfahrung ist eine Quelle, die sprudelt. Daraus können Sie immer wieder schöpfen. Die Informationen, die Sie daraus ziehen, sind lebendiger, anschaulicher und für Ihr Publikum interessanter als das meiste angelesene Wissen aus Fachbüchern.
- Gliedern Sie Ihre Passagen in Stichpunkte. Machen Sie zu jedem Punkt einige Anmerkungen und notieren Sie diese auf Karteikarten. Nehmen Sie keine DIN-A4-Blätter in die Hand.

Art und Weise

- Denken Sie daran: Gute Reden sind keine Monologe.
- Tragen Sie frei vor. Es ist ein Kurs, ein Workshop oder ein Seminar, aber keine Lesung.
- Lernen Sie keine Inhalte auswendig, um diese dann vorzutragen. Menschen hören nicht gern zu, wenn alles schon fertig wirkt. Ihre Rede sollte spontan wirken.
- Binden Sie Ihre Zuhörer ein. Lassen Sie das Publikum zu Wort kommen, Beispiele erzählen oder in einer kleinen Gruppenübung den Input selbst diskutieren. Wechseln Sie unbedingt vom frontalen Vortragsstil in einen Dialog.



- Lernen Sie frühzeitig und immer wieder, mit Feedback aus der Zuhörerschaft umzugehen.
- Vermeiden Sie Stereotype. Beispiel: „Guten Tag, meine Damen und Herren. Mein Name ist Thomas Krause, und ich freue mich besonders, heute vor Ihnen sprechen zu dürfen. Die geplante Zeit reicht leider nicht aus, um Ihnen alle Infos mit auf den Weg zu geben ...“
Überlegen Sie sich stattdessen, ob Sie zum Beispiel mit Zahlen beginnen, mit einem eigenen Erlebnis, mit einer aktuellen Nachricht oder mit einem Zitat.
- Arbeiten Sie an Ihrer Stimme. Sprechen Sie nicht zu schnell, nicht zu langsam. Lernen Sie, mit Betonungen Akzente zu setzen.
- Vermitteln Sie Ihre Begeisterung für das Thema und stecken Sie Ihre Zuhörer damit an.

Warum ist Barack Obama als Redner erfolgreich?

Weil er viele Dinge richtig macht.

- Er vermittelt einen gewissen Spaß an seiner Aufgabe.
- Er vermittelt Lebensfreude.
- Seine Körpersprache ist quasi die Körpersprache eines Siegertyps.
- Er setzt nicht nur auf Fakten-Fakten-Fakten, sondern immer wieder auf Emotionen.

Denken Sie an Obama, wenn Sie vor anderen Menschen stehen und diese von einer Idee überzeugen wollen.



Schieben Sie die möglichen Veränderungen im Aufbau Ihrer Kurse nicht auf die lange Bank. Warten Sie nicht, bis Sie perfekt in all dem sind. Fangen Sie an! Lernen Sie, mit Rückschlägen umzugehen (Resilienz) und machen Sie es jedes Mal ein wenig besser.

CC BY-SA 3.0 DE by **Axel Bürger** für wb-web in Zusammenarbeit mit der [Volkshochschule Gütersloh](http://www.vhs-guetersloh.de).



Dieses Material steht unter der Creative-Commons-Lizenz Namensnennung – Weitergabe unter gleichen Bedingungen 3.0. Um eine Kopie dieser Lizenz zu sehen, besuchen Sie <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/de/>