



Arbeitshilfe Rhetorik

Gelungene Vorträge bei der Malteser Jugend

Inhalt

<i>Vorwort</i>	2
<i>Gliederung</i>	3
<i>Das WER</i>	4
<i>Das WAS</i>	7
<i>Das WIE</i>	10
<i>Das Letzte</i>	14
<i>Literatur</i>	15
<i>Impressum</i>	15

Vorwort

Liebe Gruppenleiterinnen und Gruppenleiter, liebe Leserinnen und Leser,

mit fortschreitendem Alter und der damit einhergehenden Verantwortung finden sich viele von uns in Vorbildfunktionen und Führungspositionen wieder, die sie mit großem Enthusiasmus ausfüllen. Wir alle wachsen mit unseren Aufgaben und täglichen Herausforderungen, wobei gerade deren Vielseitigkeit uns manchmal in Situationen bringt, in denen wir Unterstützung bräuchten oder auch einen hilfreichen Leitfaden.

Sich in Gremien einbringen, das Mitgestalten des Verbandes und das Einstehen für seine Überzeugungen sind

Grundgedanken der Malteser Jugend. Aus diesem Grund hat die Landesjugendversammlung im Herbst 2016 beschlossen einen Rhetorikguide zu veröffentlichen, den Du nun in der Hand hältst.

Dazu haben wir Tipps und Tricks sowohl für Redeanfänger als auch Profis zusammengesucht und uns ganz an das Zitat Albert Einsteins "Visualisierungsvermögen ist wichtiger als Wissen." gehalten. Daher findest Du auf den folgenden Seiten Kapitel, die sich mit Dir selbst als Vortragenden, der Struktur eines Vortrags und sprachlichen Besonderheiten beschäftigen. Wir hoffen, Dir damit gute Ansätze für Deinen nächsten Vortrag bieten zu können.

Viel Spaß und Erfolg beim Lesen, Durchstöbern, Umsetzen und Reden wünscht Dir

*Dein Landesjugendführungskreis
(Sommer 2017)*

Gliederung

Diese Arbeitshilfe gibt Dir Informationen und Tipps zu den drei zentralen Bestandteilen eines Vortrags:

WER – WAS – WIE



Das Kapitel WER beschäftigt sich mit Dir als Person. Du findest es ab [Seite 4](#).

Im Kapitel WAS geht es um die Struktur, Inhalte und Argumente Deines Vortrags. Es beginnt auf [Seite 7](#).

Das Kapitel WIE handelt von der Art und Weise, wie Vorträge gestaltet werden können und beginnt auf [Seite 10](#).



Zum Schluss der Arbeitshilfe [ab Seite 14](#) findest du kurz und knapp abschließende Tipps und Hinweise zu der Literatur, die zur Erstellung der Arbeitshilfe verwendet wurde. Selbstverständlich gibt es noch viele weitere gute Bücher und Seiten im Internet zu diesem Thema.

Noch ein Hinweis zu den Beispielen in der Arbeitshilfe: diese sind frei gewählt und aus der Luft gegriffen. Wir haben natürlich versucht möglichst

Beispiele aus dem Malteser (Jugend) Alltag zu verwenden. Du kannst sie selbstverständlich in Deinen Vorträgen verwenden, aber nur wenn sie auch thematisch und sprachlich gut dazu passen. Beispiele müssen sich immer sowohl am Thema als auch am Publikum orientieren und müssen daher von Vortrag zu Vortrag individuell gesucht werden.



Zeige, dass das, worüber du sprichst, Dich auch persönlich bewegt und Dir wichtig ist.

Das WER

Du bist dafür verantwortlich, dass die Zuhörer das Thema Deines Vortrages verstehen und etwas davon mitnehmen. Auch wenn das eine große Aufgabe ist: versuche Dich nicht zu verstellen! Sei wie Du bist und präsentiere das Thema so wie Du es siehst und so wie es Dir möglich ist.

→ Nervosität und Selbstvertrauen

Lampenfieber ist eine normale Reaktion auf unbekannte Situationen. Das ist gut zu wissen, aber erträglicher wird die Situation dadurch auch nicht. Lampenfieber braucht eigentlich kein Mensch: ein Kloß im Hals, verschwitzte Hände, hochroter Kopf, kurz: Du willst eigentlich nur noch weg.

Aber bekommen das Deine Zuhörer überhaupt mit? Mach Dir eine Sache klar: die eigene Nervosität merkst meistens nur Du selbst. Das Publikum kann nicht in Dich hineinschauen. Die Wahrnehmung des Publikums folgt vielmehr einer mathematischen Formel: „fünf bis zehn Prozent des Publikums denken immer, dass Du ein Vollidiot bist, und fünf bis zehn Prozent sind stets der Ansicht, Du seist ein Genie.“ (Mück; S. 16). Die 80-90% dazwischen sind erst einmal unvoreingenommen. Und das ist doch mal kein schlechter Schnitt. Wenn Du das verinnerlichst, ist es ein erster Schritt weg von Nervosität hin zu mehr Selbstvertrauen.

Die Zuhörer merken gar nicht so sehr wie aufgeregt Du bist? Du selbst merkst es aber sehr wohl! Es gibt viele kleine Tipps, wie Du damit umgehen kannst: oft hilft es schon, wenn Du einfach mal tief durchatmest und Dich dabei auf Deine Atmung konzentrierst.

Das lenkt erst einmal vom Stress ab und bringt Dich wieder zur Ruhe. Ein Glass Wasser in kleinen Schlucken zu trinken hat übrigens denselben Effekt.

Und noch ein weiterer Tipp, um Deine Nervosität zu bekämpfen: bereite Dich gut vor. Je besser Du vorbereitet bist, desto mehr Sicherheit gewinnst Du und je eher kannst Du auch auf Unvorhergesehenes reagieren.

→ *Emotion, Leidenschaft, Enthusiasmus*

Egal ob bei Reden, Vorträgen oder Diskussionen: Du bist dann erfolgreich, wenn Du Deine Zuhörer erreichst. Das kannst Du entweder durch logische Argumente oder durch Emotionen und Leidenschaft erreichen. Zahlen, Daten, Fakten sind die Basis für Deine Argumentation, wie schaffst Du es aber Emotionen und Leidenschaft miteinzubringen? Das ist erst einmal ganz einfach: gehe nicht auf Distanz zum Thema. Zeige, dass das worüber

Du sprichst, Dich auch persönlich bewegt und Dir wichtig ist. Stell Dir mal folgende Situation vor: Du bist zusätzlich zur Malteser Jugend auch ehrenamtlich im Rettungsdienst unterwegs und sollst zu zwei Themen Deine Meinung sagen. Thema 1: Sinn und Zweck der Rettungsgasse? Thema 2: wer übernimmt die nächste Nachtschicht? Bei welchem Thema würdest Du mit mehr Leidenschaft sprechen? Der Vergleich hinkt ein bisschen, aber trotzdem verstehst Du hoffentlich was gemeint ist. Engagement kannst Du zum Beispiel auch mit Deiner Sprache ausdrücken. Formulierungen wie „vielleicht“, „eventuell“ oder „man sollte“ zeigen, dass Du selbst nicht überzeugt bist.

Mini-Exkurs: Gerade in einem Verband ist es als Sprecher oder Vertreter wichtig, demokratische Beschlüsse Deines Gremiums auch nach Außen hin zu vertreten, selbst wenn Du bei der Abstimmung anderen Meinung warst.



Du bist dann erfolgreich, wenn Du Deine Zuhörer erreichst.

Das WAS

Jeder Vortrag folgt einer immer gleichen Struktur: Einleitung – Hauptteil – Schluss. Das klingt einfach, aber auch wenn das Drumherum wichtig ist, das Wichtigste an einem Vortrag ist der Inhalt und wie Du damit die Zuhörer überzeugen und vielleicht sogar begeistern kannst.

Als Richtwert für die Planung eines Vortrages gilt: der Hauptteil sollte 85 % der Gesamtzeit einnehmen, die restlichen 15 % teilen sich Einleitung und Schluss. Es ist also wichtig, dass Du Dir im Vorfeld über die Länge des Vortrags Gedanken machst, um diese zeitliche Aufteilung richtig planen zu können.

Wie können die einzelnen Teile eines Vortrages inhaltlich gestaltet werden?

→ *Einleitung*

Die Einleitung erfüllt einen wichtigen Zweck: die Zuhörer müssen eingefangen werden. Gelingt dies nicht zu Beginn des Vortrages wird es danach umso schwerer.

Als Einstieg in einen Vortrag bieten sich verschiedene Möglichkeiten an:

Historische Ereignisse

Der Hinweis auf die Gründung des Malteser Hilfsdienstes oder die Entwicklung der Malteser Jugend in den neuen Bundesländern seit dem Fall der Mauer kann ein guter Einstieg sein, wenn es thematisch gut zum Rest des Vortrags passt. Eine Abwandlung könnte ein Einstieg „Heute vor ... Jahren“ sein. Eine kleine Recherche, ob an dem Termin in der Vergangenheit etwas Wichtiges geschehen ist, hilft hier.

Geschichten/Anekdoten

Persönliche Geschichten, die mit dem Thema zu tun haben, kommen bei

den Zuhörern immer gut an. „Als ich das letzte Mal in Köln war, hat es nur geregnet. Dieses Mal...“

Gemeinsamkeiten

Der Beginn eines Vortrages mit einem Gedanken oder Punkt, den Du und das Publikum gemeinsam haben ist immer sinnvoll. Um Gemeinsamkeiten herzustellen können rhetorische Fragen (siehe weiter unten) sehr gut genutzt werden.

Zitate

Mit einem Zitat, das einen Bezug zum Thema des Vortrags hat, machst Du nichts falsch. „Das Ehrenamt ist das Entscheidende für die Malteser.“ (Karl Prinz zu Löwenstein). Natürlich darf die Einleitung nicht nur aus diesem Zitat bestehen. Du solltest noch ein paar Gedanken darüber bringen, warum du gerade dieses – und kein anderes – Zitat für deinen Einstieg genutzt hast.

→ Hauptteil

Der Hauptteil Deines Vortrags hat eine klar definierte Funktion: er soll die Zuhörer überzeugen. Dies geschieht am einfachsten mit logischen Argumenten. „Die Malteser Jugend steht für *Glauben – Lachen – Lernen – Helfen*.“ Das ist richtig, ist in der Jugendordnung nachzulesen und würde dennoch nicht als logisches Argument durchgehen.

Vielmehr geht es darum, nachvollziehbar darstellen zu können, wie diese Grundsätze in der täglichen Arbeit der Malteser Jugend ihre Umsetzung finden. Und schon hätten wir ein erstes Element, wie logische Argumente hergestellt werden können: mit Beispielen. Es gibt allerdings noch andere Möglichkeiten, die Argumente im Hauptteil Deines Vortrages zu belegen:

Zahlen, Daten, Fakten

Natürlich gibt es normalerweise genauso viele Statistiken, die Deine Argumente widerlegen, wie es welche gibt, die Dich unterstützen. Hier ist es wichtig, möglichst die herauszufinden, die von verlässlichen Quellen durchgeführt wurden.

Umfragen

Wenn es zum Beispiel um Fragen Deiner Jugendgruppe geht, kann es ein Argument sein zu sagen „wir haben eine Umfrage bei allen Kindern und Jugendlichen unserer Gliederung gemacht und 90% wünschen sich eine Renovierung unseres Gruppenraums.“

Expertenmeinungen

„Der 15. Kinder- und Jugendbericht der Bundesregierung weist auf die Wichtigkeit der Jugendarbeit hin“. Wer sollte da widersprechen?



Demonstrationen

Hören ist gut, sehen ist besser. Unter diesem Grundsatz kannst Du Deinen Zuhörern natürlich auch etwas vorführen und ihnen so Deine Argumentation verdeutlichen.

→ Schluss

Der Sinn des Schlusses ist es, die Zuhörer zu entlassen und ihnen ggf. einen Impuls mitzugeben. Möglichkeiten für den Schluss sind:

Zusammenfassung

Die wichtigsten Elemente des Vortrags werden kurz und prägnant vorgestellt und bleiben somit besser im Gedächtnis.

Aufforderung

Du beendest Deinen Vortrag damit, dass Du Deinen Zuhörern ganz genau sagst, was sie tun sollen. Zum Beispiel nach einem Infoabend bei interessierten Jugendlichen: „Lasst euch zu

Gruppenleitern ausbilden und übernehmt Verantwortung für euch und eure Jugendlichen!“

Blick in die Zukunft

Du gibst einen kurzen Ausblick in die Zukunft. Das kann zum Beispiel positiv mit einem Wunsch verbunden sein: „In 5 Jahren haben wir die doppelte Anzahl an Jugendgruppen.“ Ein negativer Blick in die Zukunft könnte sein „Wenn es so weitergeht, werden wir in 10 Jahren keine Jugendarbeit mehr haben.“

Der letzte Eindruck

Die letzten Zeilen Deines Schlusses sind besonders wichtig, denn sie bleiben den Zuhörern am ehesten im Gedächtnis – sowohl positiv als auch negativ. „Ich möchte mit einem letzten Gedanken aufhören...“ kann den letzten Satz einleiten, in dem Du die eine wichtige Kernaussage nochmal wiederholst und mit der Du die Zuhörer dann entlässt. Egal welches Element Du für Deinen Schluss wählst: er muss einen Bezug

zum Einstieg Deines Vortrags haben und damit quasi einen Rahmen um den Hauptteil mit dem Inhalt bilden. Sehr gut wirkt es, wenn Du sogar Elemente aus Deinem Einstieg im Schluss wiederholst.

→ Übergänge

Ein Vortrag besteht wie gerade beschrieben aus drei Teilen, die aufeinander folgen. Sie stehen aber nicht unverbunden nebeneinander. Außerdem müssen die Zuhörer immer wissen, wo sie sich innerhalb des Vortrags gerade befinden. Beides gelingt Dir durch passende und gut gewählte Übergänge.

Beispiele für gute Übergänge können sein:

„Aber das ist nicht alles. Dazu kommt noch...“

„und deswegen...“

„im Gegensatz dazu...“

„Wie geht es weiter?“

„Genauer gesagt...“ usw.

Das WIE

Für die Art und Weise von Vorträgen gibt es ein paar Regeln, die Du beachten kannst. Vieles klingt logisch und bekannt. Aber mal ehrlich: wer hält sich daran? Deswegen findest Du in diesem Kapitel ein paar kurze Tipps und Hinweise.

→ Sprache

Kurze Sätze

In der Kürze liegt die Würze. Je mehr Wörter ein Satz hat, umso schwerer fällt es den Zuhörern dem Inhalt zu folgen. Was man nicht kurz sagen kann, hat man nicht verstanden.

Einfache Wörter

Viele denken: „je komplizierter ich spreche, desto kompetenter erscheine ich“. Das stimmt nicht. Genau

das Gegenteil ist der Fall. Verwende Fachwörter nur dann, wenn sie dem Publikum bekannt sind. Unbekannte Fachwörter, die aber nötig sind, müssen erklärt werden.

Aktiv, nicht passiv

Sätze, die Du im Aktiv („Die Malteser Jugend bildet jedes Jahr Gruppenleiter aus.“) formulierst erscheinen kraft- und ausdrucksvoller als Sätze im Passiv („In jedem Jahr werden Gruppenleiter von der Malteser Jugend ausgebildet.“).

Redelänge

Sprich langsam und mach Pausen. Konzentriere Dich auf das Wesentliche und beobachte das Publikum. Wenn Du das Gefühl hast, Deinen Vortrag kürzen zu müssen, dann lass nie den Schluss weg, sondern lieber 1 – 2 Argumente aus dem Hauptteil.

Konkrete Formulierungen

Werde in Deinen Formulierungen so konkret wie möglich, ohne zu ausführlich zu werden. „Ein Schulsanitäter versorgt die Prellung eines Schülers“ ist bedeutend aussagekräftiger als „Ein verletztes Kind wurde versorgt.“

Rhetorische Stilmittel

Natürlich gibt es eine Vielzahl an rhetorischen Mitteln, die Du verwenden kannst. Ziel von rhetorischen Stilmitteln ist es immer, die Aufmerksamkeit der Zuhörer hochzuhalten und bestimmte relevante Aussagen zu verstärken. Eine kleine Auswahl findest Du hier, auf wortwuchs.net/stilmittel/ findest Du noch viele andere:

Verweis auf eine berühmte Person oder Situation in der Geschichte, die natürlich zum Kontext Deines Vortrages passen sollte. Jemand, der skeptisch ist, wird gerne auch einmal als „ungläubiger Thomas“ bezeichnet.

Hyperbel: die auch im Alltag oft genutzte Übertreibung: „ich warte schon seit Stunden“; „mir fallen 1000 Gründe dafür ein, dass...“

Anapher: Eine Wiederholung am Satzanfang sorgt dafür, dass der genannte Begriff besser im Gedächtnis bleibt: aus „Fußball ist ein Sport und mein Leben“ wird „Fußball ist ein Sport, Fußball ist mein Leben.“

Metapher: zwei Begriffe werden miteinander in Verbindung gebracht, die im eigentlichen Wortsinn nichts miteinander zu tun haben. „Mit Deiner Argumentation hast Du den Nagel genau auf den Kopf getroffen.“ Natürlich wird hier kein Nagel tatsächlich in die Wand geschlagen. Die Argumentation trifft aber den entscheidenden Punkt und bringt genau das Richtige zur Aussage.



Für die Art und Weise von Vorträgen gibt es bestimmte Regeln.

Rhetorische Fragen: bei rhetorischen Fragen ist die Antwort offensichtlich. In den meisten Fällen lautet sie „ja“ oder „nein“. Gerade beim Einstieg in einen Vortrag können sie daher gut genutzt werden um eine Verbindung zum Publikum aufzubauen. „Haben sie Spaß am Ehrenamt?“ Da wird kaum jemand mit nein antworten und schon habt ihr eine Gemeinsamkeit.

Alliteration: Die Anfangsbuchstaben der Wörter eines Satzes sind identisch: „bei Wind und Wetter“, „Feuer und Flamme für etwas sein“, „kurz und knapp“.

→ Körpersprache

Blickkontakt

Zuhörer wollen mitgenommen und eingefangen werden. Das funktioniert nicht, wenn Du über die Köpfe der Zuhörer schaust oder nur auf den Boden. Schau Dir daher einzel-

ne Personen an, aber lass Deinen Blick schweifen und versuche viele unterschiedliche Personen zu „erwischen“.

Standing

Stelle Dich den Zuhörern offen und interessiert entgegen. Das schaffst Du, wenn Du aufrecht, leicht nach vorne gebeugt stehst, die Füße in Schulterbreite auseinander und die Arme locker am Körper hast.

Handhaltung, Gestik

Hände bitte weder in die Hosentasche noch die Arme verschränken. Viel besser ist es, wenn Du Teile Deines Vortrags mit Gesten unterstützt. Dafür bieten sich einige Formulierungen wie zum Beispiel „auf der einen Seite...“, „auf der anderen Seite“ gut an. Aufzählungen können ebenfalls gut mit den Händen visualisiert werden.

Stimme

Bei einem Vortrag ist nicht nur wichtig, was Du sagst, sondern auch wie Du es sagst. Am besten ist es, klar und deutlich zu sprechen. Außerdem kannst Du beim Sprechen die Geschwindigkeit, die Lautstärke und die Tonhöhe Deiner Stimme verändern. Eine Abwechslung in diesen Bereichen sorgt dafür, dass Dein Vortrag nicht langweilig wird.

Kleidung

„Kleider machen Leute.“ Wie an allen Sprichwörtern ist auch an diesem etwas dran. Deine Kleidung soll nicht vom Gesagten ablenken, deswegen bitte nicht zu auffällig anziehen. Die Kleidung soll bequem, aber nicht zu lässig sein. Wichtig ist, dass Du Dich wohl und sicher fühlst. Tabu sind aber natürlich trotzdem zu kurze Hosen/Röcke, ein zu großer Ausschnitt oder zu viel Schmuck. Die Kleidung muss auch immer dem Anlass entsprechend angepasst werden.

Lächeln

Wenn es zum Thema und zum Zeitpunkt passt, kann Lächeln ein gutes Mittel sein, um die Zuhörer auf Deine Seite zu ziehen. Außerdem macht es Dich menschlicher und zeigt, dass Du mit dem Thema Emotionen verbindest.

→ Visualisierungen

Ein Vortrag ohne Visualisierung ist nach kurzer Zeit vergessen. Eine Visualisierung, die nur aus Text besteht bringt aber auch keinen Erfolg. Visualisierungen sollen Dir beim Vortrag helfen und Deine Argumente unterstützen und stellen keine Art des Protokolls dar.

Flipchart/PowerPoint

Die klassischen Mittel zur Visualisierung in der Jugendarbeit sind Plakate und Präsentationen über PowerPoint. Beide dürfen nicht überladen werden. Besser sind wenige Gedanken in Stichpunkten. Verwende lieber eine



Folie mehr, als dass zu viele Elemente auf einer Seite sind.

Wähle die Schriftgröße so, dass sie von jedem Zuhörer gelesen werden kann. Verwende Groß- und Kleinschreibung und Druckbuchstaben. Ein ausreichender Zeilenabstand ist ebenfalls wichtig.

Weitere Möglichkeiten der Visualisierung

Alles was über den reinen Text hinausgeht hilft den Zuhörern dabei, sich das Gesagte besser zu merken. Du kannst auf Plakaten oder in Power-Point Bildern und Grafiken verwenden, die für Abwechslung sorgen und dadurch die Aufmerksamkeit der Zuhörer erhöhen. Du kannst natürlich zum Visualisieren auch Gegenstände dabei haben oder Deine Argumente mit Medienstücken wie Liedern und Filmclips untermauern. Das erhöht die Aufmerksamkeit noch mehr.

Das LETZTE

Zum Abschluss noch drei Tipps:

→ „**Nachdem ihr meinen Vortrag gehört habt, werdet ihr ...**“

Überlege Dir ganz zu Beginn Deiner Vorbereitungen, was die Zuhörer von Deinem Vortrag mitnehmen sollen. Sollen sie zu einer Handlung angeregt werden, sollen sie Dir inhaltlich zustimmen, sollen sie Dir etwas abkaufen,...? Wenn Du Dich auf Deinen Vortrag vorbereitest mach Dir diese Anfangsfrage immer wieder bewusst. Du reduzierst so das Risiko irgendwo zu landen, wo Du gar nicht hin wolltest.

→ **Setze Dir die Zuhörerbrille auf!**

Versetze Dich während Deiner Vorbereitungen immer wieder einmal in die Position Deiner Zuhörer. Wenn es Dich nicht überzeugt, wird es Deine Zuhörer auch nicht überzeugen.

→ **Üben, üben, üben ...**

Und noch ein Sprichwort: „Es ist noch kein Meister vom Himmel gefallen.“ Mit jedem Vortrag, den Du hältst, sammelst Du Erfahrungen und merkst wo Du Dich noch verbessern kannst. Du stellst aber auch schnell fest, was dir liegt und worin Du gut bist.

Literatur

Kushner, Malcolm: **Rhetorik für Dummies – Das Pocketbuch**; Wiley-VCH Verlag (2015)

Mückl, Florian: **Der einfache Weg zum begeisterten Vortrag**; Redline Verlag (2016)

Praxis Jugendarbeit: **Rhetorik – der geborene Redner?**; <http://www.praxis-jugendarbeit.de/jugendleiter-schulung/rhetorik.htm> (21.07.2017)

Impressum

Herausgeber:
Malteser Hilfsdienst e.V.
Landesjugendreferat Steffen Düll
Moosstraße 91-97, 96050 Bamberg
www.malteserjugend-bayern.de

Stand Oktober 2017

Layout und Satz: kobol-layout.de

