

Dr. Fleur Wöss:

## Wie die Musik – so der Vortrag

Hören Sie gerne Musik? Wenn Sie das nächste Mal ein Musikstück anhören, achten Sie auf die Dramaturgie. Passen Sie beim nächsten Live-Auftritt Ihrer Lieblings-Band auf, welche Stücke am Anfang stehen, welche den Hauptteil ausmachen und mit welcher Darbietung das Konzert endet. Auch bei einem klassischen Konzert werden Sie merken, dass eine Symphonie oder ein Streichquartett bestimmten Regeln folgt, die auf die Dynamik der Musik und auf das Empfinden des Publikums großen Einfluß hat.

**Die Dramaturgie des Vortrags folgt ähnlichen Gesetzmäßigkeiten.** Wie in einem Musikstück werden Gedankenketten (Tonfolgen/Melodien) vorgestellt, variiert und den Zuhörern dargeboten.

Haben Sie als Kind eine Sonate von Beethoven selbst gespielt oder einer Freundin zugehört? Erinnern Sie sich noch an die drei Sätze, aus der eine Sonate besteht? Meist haben die Sätze eine Geschwindigkeitsbezeichnung wie „Allegro“, Andante“, „Finale furioso. Diese Bezeichnung drückt aus, wie schnell das Stück gespielt werden soll, sie hat jedoch auch einen energetischen und **dramaturgischen Effekt**.

Gewöhnlich fängt eine Sonate oder eine Symphonie schnell (meist: „Allegro“) an. Das Publikum soll rasch in den Bann der Musik gezogen werden. Und das Hauptthema übernimmt die Führung. Auch der Beginn eines Vortrags verlangt die ganze Energie des Redners. Es ist jene Zeit, da die Zuhörer in Gedanken noch beim Flirt am Wochenende oder beim Quartalsbericht der Firma sind. Sie gilt es **in IHR Thema hineinzuziehen**. Sagen Sie deshalb am Anfang sehr klar worum es geht.

Überlegen Sie sich, wie Sie Ihr Publikum am schnellsten für das Thema interessieren. Wählen Sie eine interessante Geschichte aus oder beziehen Sie sich auf die aktuelle Situation der Zuhörer. Und vor allem: Legen Sie so viel Energie in den Anfang wie möglich. Sprechen Sie **mit starker Stimme** und **großer Zuversicht** die ersten Sätze. Die Menschen spiegeln die Mimik und die Energie des „Leittieres“. Dazu gibt es viele wissenschaftliche Untersuchungen. Das heißt für Sie: Wenn Sie voller Energie und Elan auftreten, ziehen Sie sofort die Aufmerksamkeit des Publikums auf sich und geben damit dem ganzen Vortrag einen enormen Schub.

Der zweite Satz der Sonate ist meistens der langsame. Beim Zuhören fühlen wir uns möglicherweise melancholisch, wir leben mit der Musik mit. Wir sind schon ganz „drinnen“. Beim Vortrag ist der Mittelteil jener, bei dem Sie Ihren Einsatz etwas zurücknehmen können. Zu diesem Zeitpunkt sind Sie schon mit dem Publikum „warm“ geworden und kommunizieren auch auf der **persönlichen, emotionalen Ebene**. Wenn Sie einen Vortrag halten, der das Publikum überzeugen oder gar zum Handeln anregen soll, müssen Sie es auch auf der Gefühlsebene „packen.“ Durch die Hirnforschung wissen wir heute, dass jede, auch die scheinbar rationalste Entscheidung zuerst emotional getroffen wird und erst danach die Vernunft sich ihre Argumente zurechtlegt. Der zweite Satz Ihres Vortrags, das Andante, muß Ihre Zuhörer emotional überzeugen.

Der dritte Satz wiederum, das Finale, ist sehr oft der **dynamischste Teil**. Hier baut sich die Spannung auf und strebt dem Ende zu. Themen aus den früheren Sätzen werden aufgegriffen variiert und neu verflochten. Der Schlussakkord ertönt, eine Pause entsteht, das Publikum ist atemlos, danach braust der Applaus auf.

Genauso sind die Schlusssätze Ihres Vortrags die wichtigsten. Planen Sie sie sorgfältig! **Welche Schlussbotschaft soll Ihr Publikum mitnehmen?**

Wenn nach Ihrem letzten Satz die atemlose Pause entsteht, dieser Zwischenraum, in dem die Dynamik des Gesagten im Ungesagten ihren Höhepunkt erreicht – dann haben Sie die Meisterschaft erreicht!

**Tipp:** Viele Ratschläge zur Dramaturgie und Fallbeispiele für einen gelungenen Anfang und gekonnten Schluss finden Sie in meinem Buch „Der souveräne Vortrag“, S. 93-122.