

## Die Länge ist entscheidend

Konrad Rumpold, Senior Partner der SOT Wirtschaftsberatung<sup>68</sup> in Wien und als vormaliger Vorstandsdirektor einer großen Bank vertraut mit Reden aller Art, verriet mir folgende Rednerweisheit:

„Steh auf, dass man dich sieht.

Sprich laut, dass man dich hört.

Fasse dich kurz, dass man dich liebt.“

### Was ist kurz?

Genauso wie der Erdboden nur eine bestimmte Menge Wasser aufnehmen kann, kann Ihr Publikum nur ein gewisses Maß an Information auf einmal aufnehmen. Wenn es aus allen Kübeln gießt, bildet der Regen Pfützen und im schlimmeren Fall drohen sogar Überschwemmungen. Warum? Weil der Boden die Wassermenge nicht aufnehmen kann.

Genauso ist es bei einem Vortrag. Eine Zeit lang kann Ihr Publikum neugierig bleiben und Ihre Worte verstehen und verdauen. Wenn Sie aber zu lange sprechen, bildet die Information „Pfützen“, Ihre Zuhörer können nichts mehr absorbieren. Vom unaufhörlichen Strom Ihrer Ideen und Gedanken ermüdet, klinken sie sich aus, und der Strom Ihrer wertvollen Gedanken schießt über sie hinweg.

Fasse dich kurz, dass man dich liebt, bedeutet also so kurz, dass Ihre Zuhörer noch neugierig bleiben und mühelos Informationen aufnehmen können

### Nicht mehr als 20 Minuten

Schon Martin Luther sagte: „Sprich über alles, nur nicht länger als 20 Minuten.“ Auch der römische Philosoph Seneca sah 20 Minuten als die Grenze an, die man nicht überschreiten sollte. Inzwischen hat es die Wissenschaft bestätigt: Die Speicherzeit des Kurzzeit-Gedächtnisses be-

<sup>68</sup> Vollständiger Name: Süd-Ost Treuhand Corporate Finance Consulting GmbH.

## Den Vortrag lebendig gestalten

trägt 20 Minuten. So lange können Menschen zuhören und sich an das Gehörte später erinnern.

Das bedeutet für Sie: Sprechen Sie nicht länger als 20 Minuten über ein neues Thema. Selbst wenn Ihr Vortrag 45 Minuten oder sogar länger dauern sollte, gilt die Regel, dass Ihre Zuhörer alle 20 Minuten eine Denkpause benötigen.

Ein Oberarzt und Lehrbeauftragter, der eine 90-Minuten-Vorlesung zum Thema Tissue Engineering (Gewebewissenschaft) halten sollte, hat sich diese Erkenntnis folgendermaßen zunutze gemacht: Er baute in seine Powerpoint-Präsentation alle 15 Minuten die gleiche Folie ein. Sobald diese Folie erschien, forderte er seine Studenten auf, das Gehörte zu überdenken und zu überlegen, ob sie alles verstanden hätten und noch Fragen offen wären.

Bei der ersten Aufforderung waren die Studenten überrascht und etwas zögerlich, nach dem zweiten Block begannen sie mit wachsender Begeisterung zu fragen und zu diskutieren. Dadurch, dass er die gleiche Folie regelmäßig wiederholte, hatte er nicht nur für sich selbst die Dramaturgie des Vortrags fix eingebaut, er hatte auch seine Zuhörer angeregt, die neuen Informationen mit ihrem bereits vorhandenen Wissen zu verknüpfen und somit zu absorbieren. Mit dieser Methode merken sich seine Studenten den Unterrichtsstoff sicherlich bei weitem besser als jenen aus einer konventionell gestalteten Vorlesung.

### Die 20-Minuten-Regel

Wenn Sie einen Frontalvortrag halten, planen Sie ein, das Gesagte nach 20 Minuten in anderer Form zu wiederholen. Verknüpfen Sie das Thema mit bereits vorhandenem Wissen. Stellen Sie eine Beziehung zur Praxis und zur Lebenswelt der Zuhörer her, betten Sie die besprochenen Punkte in die Gesamtstruktur Ihres Vortrags ein. Wiederholen Sie die Kernsätze Ihres Vortrags.