

Wirksam vortragen

Rhetorik 1

Almut Neumann / Katja Anne Dittmar

EduMedia

Wirksam vortragen- Rhetorik 1

Autoren:

Dr. Almut Neumann

Geprüfte Sprecherzieherin (DGSS)

Freie Dozentin in Frankfurt a.M. und Hamburg

Katja Anne Dittmar

Dozentin für soziale Kompetenzen, Mitglied des Prüfungsausschusses der IHK Nord Westfalen,

Inhaberin der Dittmar & Lange Personalentwicklung

Fachlektorat:

Nicole A. Schmölz, Dipl.-Pädagogin, Betriebswirtin

Dozentin in der Erwachsenenbildung

Lehrbeauftragte der BA Karlsruhe, BA Riesa und FH Hannover

Zert. NLP-Lehrtrainerin (DVNLP)

Herausgeber:

Annette Trossehl

Studienleiterin für Berufliche Bildung und EDV, Natur und Technik an der VHS Hagen

Udo Schneiderei

epz Xpert PBS des Landesverbandes der Volkshochschulen von Nordrhein-Westfalen e.V.

1. Auflage, Druckversion vom 07.04.2011, POD-1.1

Redaktion: Ralf Schlötel, Dipl.-Ing.

Layout, Satz und Druck: Educational Consulting GmbH, Ilmenau

Printed in Germany

Umschlaggestaltung: Educational Consulting GmbH, Ilmenau

Bildquelle: shutterstock.com. Shutterstock Images LLC

Illustrationen von Sven Palmowski

© 2002 - 2011, EduMedia GmbH, Stuttgart

Alle Rechte, insbesondere das Recht zu Vervielfältigung, Verbreitung oder Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf ohne schriftliche Genehmigung des Verlages in irgendeiner Form reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden. Der Verlag haftet nicht für mögliche negative Folgen, die aus der Anwendung des Materials entstehen.

Internetadresse: <http://www.edumedia.de>

ISBN 978-3-86718-080-1

1	Vortrag – Rede – Präsentation	7
1.1	Vortrag – Rede - Präsentation	7
1.2	Der Vortrag	8
	■ Beispielvortrag	8
1.3	Die Rede	10
	■ Redeformen	10
	■ Stilmittel der Rede	10
	■ Die politische Rede	11
1.4	Agitation, Demagogie, Täuschung	11
	■ Täuschungsreden	12
	■ Mittel und Ziele der Agitation	12
1.5	Die Präsentation	13
	■ Multimediale Unterstützung	13
1.6	Abgrenzung der Formen	14
1.6.1	Vortrag	14
1.6.2	Rede	15
1.6.3	Agitation	15
1.6.4	Präsentation	15
2	Selbstpräsentation	17
	■ Wirkung eines Redners	17
2.1	Körpersprache	18
	■ Wurzeln der Körpersprache	18
2.1.1	Mimik und Blickkontakt	19
	■ Blickkontakt	19
2.1.2	Gestik	20
2.1.3	Körperhaltung	21
2.1.4	Äußeres Erscheinungsbild	24
2.1.5	Orientierung im Raum	25
2.2	Tonfall – Stimme – Sprechweise	26
	■ Akzeptanz der eigenen Stimme	26
	■ Sprechstörungen, Stimmstörungen und unökonomische Stimmleistungen	27
	■ Sprechunarten	28
2.3	Ausdrucksmittel	29
2.3.1	Satzmelodie	29
2.3.2	Kadenzen	29

2.3.3	Betonung/ Pausen	30
■	Melodie	30
■	Pausen	30
■	Lautstärke	31
2.3.4	Weitere Ausdrucksmittel	31
■	Satzlänge	31
■	Ausdruckstechnik	31
2.4	Rhetorische Mittel	34
3	Vortragsplanung und -fertigstellung	35
3.1	Gliederung	35
3.1.1	Vorbemerkungen	35
3.1.2	Einleitung – Hauptteil - Schluss	36
■	Inhalt der Einleitung	36
■	Formulierung des Schlusses	37
3.1.3	Gliederungsschemata im Hauptteil	38
■	Die Reihe	38
■	Die Kette	38
■	Die Dialexe	39
■	Meinungsformel	39
■	Deduktionsformel	40
■	Induktionsformel	40
3.2	Vorgehensweise	40
3.2.1	Vorüberlegungen	40
■	Die Gewichtung der Inhalte	41
3.2.2	Stoffsammlung	41
■	Karteikarten-Sammlung	41
■	Brainstorming	42
■	Mind-Mapping	42
■	Leitfragen	45
3.2.3	Die inhaltliche Auswahl	45
3.2.4	Recherche	46
3.3	Der Stichwortzettel	49
3.4	Die Endfassung	51
3.4.1	Die endgültige Gliederung	52
3.4.2	Einsatz von Medien	54
3.4.3	Der finale Stichwortzettel	54
3.4.4	Die „Vier Verständlichmacher“	54
3.4.5	Schlussphase der Vorbereitung	55

3.5	Beispiel für eine Überzeugungsrede	55
3.6	Zusammenfassung	57
	■ Mögliche Kriterien der „rhetorischen Beratung“	59
4	Der Einsatz von Medien	61
4.1	Vorbemerkung	61
4.1.1	Bilder statt Text	62
	■ Vorteile einer gelungenen Visualisierung	63
4.1.2	Visualisierung textlastiger Inhalte	64
4.1.3	Lesegerechter Bildaufbau	65
4.2	Die Präsentationsmedien	66
4.2.1	Overheadprojektor oder Polylux	66
	■ Vorteile der Visualisierung mit dem OHP:	69
	■ Nachteile der Visualisierung mit dem OHP:	69
4.2.2	Computer und Beamer	69
	■ Vorteile:	70
	■ Nachteile:	70
4.2.3	Flipchart	71
	■ Vorteile:	71
	■ Nachteile:	71
4.2.4	Pinnwand mit Zubehör	72
	■ Vorteile:	73
	■ Nachteile:	74
4.2.5	Tafel oder Whiteboard	74
	■ Vorteile:	74
	■ Nachteile:	74
4.2.6	Modelle	75
4.2.7	Handzettel, Skripte, „Handouts“	75
4.2.8	Weitere Medien	76
4.2.9	Medien in der Übersicht	78
	■ Vor- und Nachteile im Einsatz der Medien	78
	■ Prüfung von Material und technischen Geräten	79
	■ Wahl des Präsentationsplatzes	79

5	Lampenfieber	81
5.1	Begriffserklärung	81
5.2	Entstehung von Lampenfieber	81
5.3	Wozu braucht der Mensch Lampenfieber?	82
	■ Die Angst vor dem Lampenfieber	82
5.4	Umgang mit Lampenfieber	82
	■ Strategien	83
5.5	Redeängste: Was Sie konkret dagegen tun können	84
6	Umgang mit unangenehmen Situationen	89
6.1	Umgang mit unangenehmen Situationen	89
6.1.1	Umgang mit Zwischenfragen	89
6.1.2	Umgang mit dem Publikum	90
6.1.3	Sonstige Widrigkeiten	91
6.2	Schlusswort	91

Vortrag – Rede – Präsentation

1

In diesem Kapitel lernen Sie die unterschiedlichen Arten der Rede kennen. Vortrag, Rede, Agitation, Demagogie und Täuschung werden von einander abgegrenzt und mit ihren typischen Merkmalen dargestellt. Die Präsentation wird als Sonderform der Rede und des Vortrags erkannt, die den klassischen Formen der Rede je nach Blickwinkel über- oder untergeordnet ist.



1.1 Vortrag – Rede - Präsentation

Die Begriffe **Vortrag**, **Rede** und **Präsentation** bezeichnen Redebeiträge eines einzelnen (manchmal auch einer aufeinander abgestimmten Gruppe) vor einem größeren **Publikum**. Während ein längerer Redebeitrag in einem Gespräch auf der gleichen Ebene stattfindet, wird bei einer Rede oder einem Vortrag eine räumliche und hierarchische Trennung zwischen Redner und Zuhörer vollzogen. Dabei ist es unerheblich, ob die Zuhörer in Sitzreihen sitzen oder einen Tischkreis bilden. Entscheidend ist, dass der Redner eine exponierte Stellung einnimmt, die z. B. durch ein Rednerpult, durch das Reden im Stehen (während die anderen sitzen) oder durch die Hoheit über Präsentationsmedien gekennzeichnet ist.

Vortrag und Rede sind die Grundformen des Redens vor Publikum.¹ Der Begriff Präsentation bezeichnet Vorträge oder Reden, bei denen die **Visualisierung** neben dem gesprochenen Wort einen gleichberechtigten Raum einnimmt.



¹ Die im Folgenden dargestellte Unterteilung in Sach- und Personenreden ist an die Terminologie von Hellmut Geißner, *Rhetorik und politische Bildung*, Scriptor 1981, S. 132 angelehnt.

1.2 Der Vortrag

Der Vortrag hat das Ziel, den Zuhörer über einen Sachverhalt zu **informieren**. Ein Beispiel ist das **Referat**. Mit dem Halten eines Referates beweist der Schüler oder der Studierende, dass er in der Lage ist, das erworbene Wissen zu analysieren, seine eigenen Theorien oder wissenschaftlichen Erkenntnisse zu belegen und die Ergebnisse Lehrern, Professoren, Mitschülern und Kommilitonen sachgerecht darzubieten. Jede Interpretation der **Fakten** muss von dem Vortragenden begründet und die eigene Meinung explizit gekennzeichnet werden. Die Verwendung von nicht rationaler Argumentation und der Bezug auf unsichere Quellen ist zu unterlassen.



Im Berufsleben begegnen uns Vorträge in Form von Fachvorträgen. Juristische **Fachvorträge** vor Kollegen oder Verbandsmitgliedern, Fachvorträge auf Tagungen, die über neue Forschungsgebiete oder den aktuellen Erkenntnisstand informieren, Fachvorträge des Steuerfachmannes oder des Computerfachmannes vor dem Mitarbeiter der Buchhaltung oder der EDV-Abteilung, Fachvorträge des Trainers über neue Trainingsmethoden oder Fachvorträge von Architekten, Behördenmitarbeitern, Polizeibeamten und Versicherungsagenturen sind dieser Kategorie zuzuordnen. Auch Reiseberichte, Buchvorstellungen, Rechenschaftsberichte, Produktberatungen oder Stadtführungen können zu den Vorträgen gehören. Entscheidend für die Einordnung ist die Dominanz der Sachinformation.

Typische **Vortragsthemen** sind: „Was ändert sich im Steuerrecht“; „Chancen und Risiken der Retromedizin“; „Die Auswirkungen der Strukturreform auf das deutsche Bildungssystem“; „Die Geschichte des deutschen Flugzeugbaus“; „das Leben Ottos des Großen“, aber auch: „Ernährungsberatung für Übergewichtige“; „Reisetipps Österreich“ oder „Das Verhalten im Notfall“.

Trotz der sachlichen Ausrichtung sind Vortragende nicht einhundertprozentig neutral und objektiv. Die persönliche Handschrift des Redners beeinflusst den Inhalt, auch wenn der Redner auf Sachlichkeit wert legt. Ein Beispiel: Das Thema „Die Geschichte des deutschen Flugzeugbaus“ wird unterschiedlich behandelt werden, je nach dem, ob der Redner Historiker, Flugzeugbauer, Gewerkschafter, Germanist oder Privatpilot ist. Diese Auswahl ist nützlich, denn es wäre unmöglich, in einem Vortrag das riesige Spektrum an zu berücksichtigenden Fakten darzustellen. Das würde nicht nur den Redner, sondern vor allem das Publikum überfordern. Daher laden gute Vortragsveranstalter eine große Zahl unterschiedlicher Referenten ein, um das Thema von allen Seiten beleuchten zu können.

Beispielvortrag

Vergleichen Sie die folgenden Vorträge :

Meine Damen und Herren,

ich freue mich, Sie zu meinem Vortrag begrüßen zu dürfen. In unserer Reihe „Maler des 20. Jahrhunderts in Deutschland“ möchte ich Ihnen heute den Maler H. vorstellen.

H. lebte von 1940 bis 1997. Er wurde in S. geboren als Sohn eines Tischlers und einer Schneidermeisterin. Seine Kindheit verbrachte er in Z., wo er besonders durch die Erlebnisse in der Hochhaussiedlung geprägt wurde, in der er mit seinen Eltern wohnte. Grenzerfahrungen wie Gewalt, Ghattobildung und soziale Kälte beeindruckten ihn tief und begleiteten ihn und seine Bilder ein Leben lang.

H. gilt als einer der bedeutendsten zeitgenössischen Maler Deutschlands. Er traf den Nerv der Zeit, in dem er die Bindungslosigkeit, die Gewalt und die Einsamkeit in unserer Gesellschaft thematisierte. Seine Bilder wurden durch dunkle Farben dominiert, besonders Dunkelbraun und Rostrot wurden zu seinem Markenzeichen. Nach seinen eigenen Aussagen wurde H. durch das „Bauhaus“ beeinflusst, doch finden sich in seinen Bildern eher Einflüsse des Surrealismus.

Privat war H. ein unglücklicher Mensch. Er vernachlässigte seine Frau und seine Kinder. Ehestreitigkeiten waren die Folge, und es war ein Wunder, dass die Ehe hielt. Ab seinem 35. Lebensjahr war H. in psychotherapeutischer Behandlung. Geld war ihm nicht wichtig. Auf dem Höhepunkt seines Erfolges erwarb er einen Ferrari, den er noch in derselben Nacht im Rhein versenkte. Nachdem er mehrmals Verträge brach, in dem er fertige Bilder zerstörte oder Lieferungen verzögerte, wurde seine Kunst unverkäuflich. Zuletzt lebte er deshalb von der Sozialhilfe.

H. ist zeitlebens ein umstrittener Maler gewesen. In diese Bewertung flossen jedoch weniger sein Werk als vielmehr seine persönlichen Probleme ein. Vor diesem Hintergrund schaut die Kunstwelt gespannt auf eine Doktorarbeit, die derzeit an der Universität des Saarlandes geschrieben wird. Ob es allerdings zu einer Neubewertung H.s kommen wird, muss sich zeigen.

Ihnen empfehle ich, die Ausstellung im Museum C. in H. Es hat fünf seiner bedeutendsten Bilder erworben. Vielleicht helfen Ihnen diese Bilder, sich selbst ein Bild dieses Malers zu machen.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

Und nun der zweite Vortrag:

Meine Damen und Herren,

ich freue mich, Sie zu meinem Vortrag begrüßen zu dürfen. In unserer Reihe „Maler des 20. Jahrhunderts in Deutschland“ möchte ich Ihnen heute den Maler H. vorstellen.

H. lebte von 1940 bis 1997. Er wurde in S. geboren, wuchs in Z. auf und lebte bis zu seinem Tode in B. H. gilt als einer der bedeutendsten zeitgenössischen Maler in Deutschland. Er traf den Nerv der Zeit, in dem er die Bindungslosigkeit, die Gewalt und die Einsamkeit in unserer Gesellschaft thematisierte. Seine Bilder wurden durch dunkle Farben dominiert, besonders Dunkelbraun und Rostrot wurden zu seinem Markenzeichen. Nach seinen eigenen Aussagen wurde H. durch das „Bauhaus“ beeinflusst, doch finden sich in seinen Bildern eher Einflüsse des Surrealismus.

Die Bilder H.s sind aus den großen Galerien nicht wegzudenken. Sein Werk „Todeskampf“ wurde 1985 vom Museum T. erworben, sein Werk „Kälte“ 1986 vom Dänischen Museum in F. Als sein bedeutendstes Werk gilt „Gespalten“, das 1997, kurz nach seinem Tode, vom New Yorker Museum X für siebzehn Millionen Mark erworben wurde. H. war ein sehr produktiver Maler. Er schuf 180 Werke auf großer Leinwand, außerdem mehr als 200 Skizzen und Grafiken. Leider ist nur ein Teil seines Werkes erhalten. Kurz vor seinem Tode zerstörte H. einen Großteil der in seinem Besitz befindlichen Bilder, darunter den Zyklus „Spuren der Gewalt“.

Eine abschließende wissenschaftliche Bewertung des Werkes von H. liegt derzeit nicht vor. Die Fachwelt schaut daher mit Spannung auf eine Doktorarbeit, die an der Universität des Saarlandes erstellt und von Prof. Dr. S. L. betreut wird. Möglicherweise war H. aber auch seiner Zeit voraus. Zukünftige Generationen werden seinen Stellenwert in der Kunst des 20. Jahrhunderts genauer bestimmen können.

Vielen Dank.

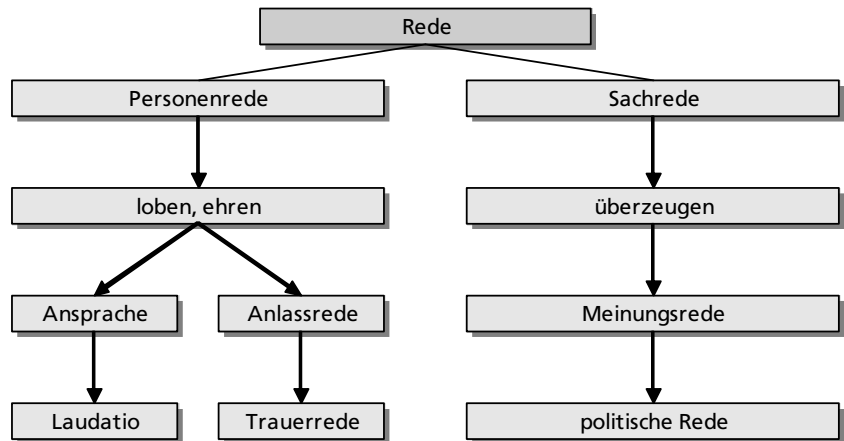
Die Vorträge unterscheiden sich in der Auswahl der Inhalte. Sie vermitteln dem Laien ein unterschiedliches Bild derselben Person. Daher sind sie subjektiv, während sie sich gleichzeitig auf Sachinformationen und Fakten stützen.

1.3 Die Rede

Redeformen



Die **Rede** hat appellativen Charakter und kann in **Personenreden** und **Sachreden** unterteilt werden. Personenreden sind Reden, in denen Personen gelobt oder geehrt werden. Dies ist z. B. bei der **Laudatio** der Fall, in der die Person selbst oder ihre Verdienste gelobt werden. Auch die klassischen **Anlassreden** Hochzeitsrede, Trauerrede, Damenrede und Festrede gehören dazu. Zu den Sachreden gehören die **Überzeugungsreden**. Sie dienen dazu, argumentative Auseinandersetzungen anzuregen, das Weltbild Einzelner oder einer Partei darzulegen, betriebliche Notwendigkeiten durchzusetzen, Meinungen zu verbreiten oder Missstände anzuklagen. Ihr übergeordnetes Ziel ist es, die Zuhörer zum (Mit-)Handeln zu bewegen.



Die Aufteilung der Redeformen, angelehnt an Geißner, 1981, S.132

Stilmittel der Rede

Weil die Rede überzeugen, aufrütteln, zu einer Handlung auffordern, mahnen, warnen oder Veränderungen herbeiführen will, wird der Sachinhalt den Zielen untergeordnet. Die Rede deutet an, emotionalisiert, verschleiert und steuert auf eine festgelegte Ausrichtung zu. Der Redner setzt zu diesem Zweck **rhetorische Stilmittel**, wie z. B. Metaphern, rhetorische Fragen oder Wiederholungen ein. Bei den Anlassreden gibt außerdem der Anlass (Hochzeit, Beerdigung, Tischrede) die Ausrichtung, den Inhalt und oft sogar die Form vor. Sachinformationen, Statistiken, Zahlen oder wissenschaftliche Analysen, welche im Sachvortrag abgewogen werden, haben in der Sachrede den Zweck, die eigene Meinung zu belegen oder das Publikum zu **emotionalisieren**. Ein Beispiel für eine Emotionalisierung ist: „An diesem Wochenende waren aufgrund erhöhter Geschwindigkeit zehn Verkehrsunfälle mit tödlichem Ausgang zu verzeichnen. Meine Damen und Herren, 16 Tote, das sind sechzehn zerstörte Menschenleben zu viel, und wir müssen uns fragen, ob wir diese Raser weiterhin unter uns dulden wollen.“

Die politische Rede

Der Begriff Rede verbindet sich heutzutage vor allem mit der **politischen Rede**. Sie hat den Zweck, die Gefühle und Wertesysteme der eigenen Parteifreunde, der Bürger oder des politischen Gegners aufzugreifen, anzugreifen, zu stärken oder zu schwächen. Das Ziel des Politikers ist es, seinen Einstellungen gemäß Veränderungen herbeizuführen, Einfluss zu gewinnen, Herzen und Macht zu gewinnen, Macht zu sichern, die Wähler aufzurütteln. Auch in diesem Bemühen ist der Inhalt dem Zweck untergeordnet. Der Vorwurf, Politiker würden nie etwas sagen, greift daher zu kurz. Wer die Interessen des Redners kennt, weiß die Inhalte sehr wohl zu deuten.



1.4 Agitation, Demagogie, Täuschung

Agitation (Aufwiegelung) und **Demagogie** (Volksverführung) sind propagandistische Steigerungsformen der Rede. Agitation ist ein Kampfbegriff der linken **Propaganda**, während Demagogie heute vor allem die Machtrhetorik absoluter Herrscher in totalitären Systemen bezeichnet. Beide Begriffe waren ursprünglich positiv besetzt (und sind es für die eigenen Anhänger immer noch!), da sie die gelungene Einflußnahme eines Redners auf das Volk oder die Bürger bezeichneten. Heute werden sie mit einseitig übersteigertem **ideologischem Denken** und dem Ziel der ausschließlich die eigenen Interessen bevorzugenden einseitigen Machtübernahme verbunden und sind daher negativ besetzt. Agitation oder politische Propaganda als Mittel der politischen Einflussnahme verwenden Politiker, Parteien, Verbände, Gewerkschaften oder Bürgerbewegungen. Das Spektrum reicht dabei über die legitime übersteigerte Auseinandersetzung mit dem anders denkenden Gegner¹ bis hin zur gezielten **Diffamierung** des Gegners² oder bestimmter Gruppierungen³ und der letzten Steigerungsform, der **verführerischen Hetze**⁴.



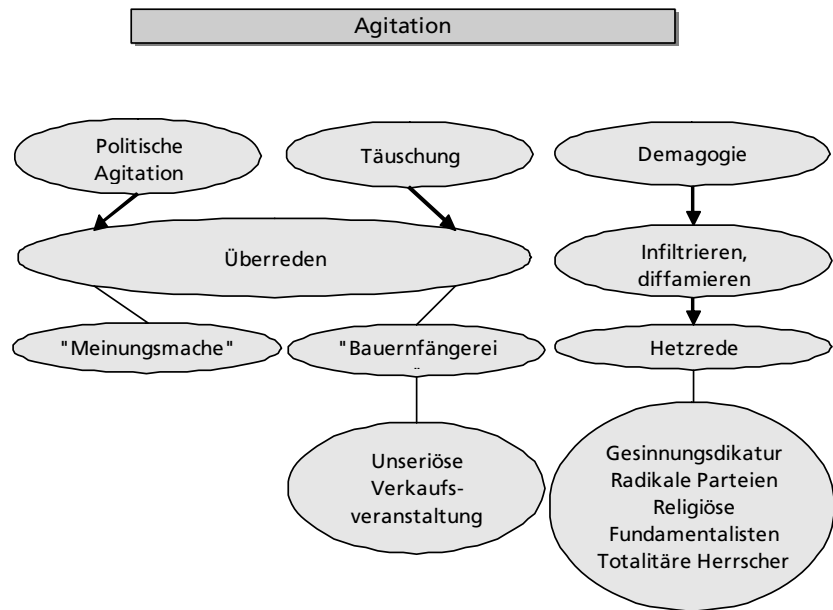
1 Vgl. die Agitation des Alt-Bundeskanzlers Schröder, SPD im Bundestagswahlkampf 2006 gegen den auf der Seite der CDU Wahlkampf betreibenden Steuerfachmann Prof. Dr. Paul Kirchhoff und sein Konzept der Flat Tax („Da kommt doch dieser Professor aus Heidelberg ...“).

2 Reaktionär; Kommunist; „Heuschrecke“ (Bezeichnung für Private Equity Kapitalgeber) etc.

3 Ausländer; Reiche; Sozialstaatsbetrüger etc.

4 Antisemitismus; Kampf gegen die „Ungläubigen“ etc.

Demagogie im Sinne von Volksverhetzung ist in Deutschland ein Straftatbestand.¹



Die verschiedenen Ausprägungen der Agitation



Täuschungsreden

Eine unpolitische Form der übersteigerten Rede stellen Reden dar, die darauf abzielen, (bedürftige) Menschen mit der Aussicht auf ein gutes Einkommen für die Tätigkeit in einem Schneeballsystem zu werben, Kranke auf eine unwirksame Heilmethode einzuschwören oder gutgläubige Rentner zum Kauf völlig überflüssiger, z. T. sogar wirkungsloser Produkte zu überreden. Dabei wird vom Redner in Kauf genommen, dass das Gegenüber geschädigt wird. Diese Redeform bezeichnet man als Täuschung. **Täuschungsreden** sind oft in perfekt durchorganisierte Veranstaltungen eingebettet, so dass die Opfer keine Chance haben, vernünftig zu handeln.

Mittel und Ziele der Agitation

In der Agitation wird auf eine argumentative Auseinandersetzung mit dem Sachverhalt und auf den höflichen Respekt vor dem Gegner, wie ihn die Meinungsrede kennt, verzichtet. Die Agitation bedient ausschließlich Emotionen, um das Gemeinschaftserlebnis bis hin zum **Fanatismus** zu stärken. Verbindendes Element ist die Stärkung der eigenen Gruppe durch den Kampf gegen einen gemeinsamen Gegner. Die eigene Gruppe definiert sich als eine Schar Auserwählter, die sich permanent gegen die Feinde aus der Umwelt, z. B. den Staat, die Schulmedizin, fremde Regionen etc. wehren muss. Am Ende steht nicht selten ein völliger Realitätsverlust der Anhänger, der mit der absoluten Unterwerfung unter die Führungsperson einhergeht.

¹ Strafgesetzbuch, Besonderer Teil (§§ 80-358), 7. Abschnitt: Straftaten gegen die Öffentliche Ordnung, § 130 Volksverhetzung: Wer in einer Weise, die geeignet ist, den öffentlichen Frieden zu stören, zum Hass gegen Teile der Bevölkerung aufstachelt oder zu Gewalt- oder Willkürmaßnahmen gegen sie auffordert oder die Menschenwürde anderer dadurch angreift, dass er Teile der Bevölkerung beschimpft, böswillig verächtlich macht oder verleumdet, wird mit Freiheitsstrafe von drei Monaten bis zu 5 Jahren bestraft. Quelle: dejure.org Rechtsinformationssysteme GbR.

1.5 Die Präsentation

Präsentieren bedeutet „vorstellen, vorzeigen“.¹ In der Rhetorik ist die **Präsentation** eine spezielle Form des Vortrags oder der Rede. Werden die Inhalte eines Vortrags oder einer Rede auf besondere Art präsentiert, z. B. durch ergänzende Hilfsmittel oder eine Visualisierung, handelt es sich um eine Präsentation. Daher sind Präsentationen immer Vorträge oder Reden, aber nicht jeder Vortrag und nicht jede Rede ist eine Präsentation.



Multimediale Unterstützung

Mittlerweile wird unter einer Präsentation im allgemeinen Sprachgebrauch ein längerer Redebeitrag verstanden, in dem computergestützte **Medien** eingesetzt werden. Aber auch die Unterstützung der Inhalte durch das Anschreiben an die Tafel, das Einspielen von Filmen und Musik, die Visualisierung mit Hilfe schauspielerischer Einlagen oder die Durchführung physikalischer Experimente vor Publikum in einem Labor können eine Präsentation darstellen. Dabei gibt es verschiedene Präsentations-situationen und dementsprechend unterschiedliche Präsentationsarten:

Präsentationsart	Erläuterung	Zeitlicher Rahmen
Arbeitssitzung	Ein Teilnehmerkreis gleichgestellter Personen oder Arbeitskollegen. Ein Sachproblem wird erörtert und dabei stellt mindestens einer einen Lösungsansatz vor.	30 bis 60 Minuten
Projektbesprechung	Teilnehmer sind der Projektleiter, die Mitarbeiter und gegebenenfalls die Vorgesetzten und die Auftraggeber eines Projektes. Inhalte sind, über Planung und Stand eines Projektes zu berichten. Aufgaben sind, Fortschritte zu zeigen, notwendige Entscheidungen zu treffen.	20 bis 40 Minuten
Vorstands-präsentation	Teilnehmer sind hochrangige Führungskräfte. Gegenstand dieser Präsentation ist, die Situation und die Pläne der Firma darzustellen. Oft ist geplant, die Zustimmung der laufenden Aktivitäten zu bekommen oder die Planung für das nächste Geschäftsjahr bekannt zu geben.	10 bis 30 Minuten
Fachvortrag	Hierbei werden (wissenschaftliche) Ergebnisse vor gleichgestellten Kollegen dargestellt.	30 bis 45 Minuten
Motivations-konferenz	Die Teilnehmer können ganz unterschiedlich sein: eine Abteilung, ein Fachbereich, eine ganze Firma. Es wird die aktuelle Situation oder ein Problem dargestellt mit dem Ziel, dass alle (wieder) motiviert werden.	20 bis 40 Minuten
Standpunkt	Es wird über den Standpunkt eines Unternehmens oder einer Institution berichtet. Der Präsentator beabsichtigt die Akzeptanz des eigenen Standpunktes durch die Zuhörer.	5 bis 15 Minuten
Informations-veranstaltung	Der Präsentator ist ein Fachmann auf seinem Gebiet, die Zuhörer zumindest interessierte Laien (z. B. Ärztin über Thema: Impfen). Möglichst einfach den Stoff aufbereiten, so dass er für die Zuhörer in ihrem aktuellen Kontext wichtig wird.	30 bis 45 Minuten
Poster-präsentation	Auf Messen oder Tagungen sollen über Poster verschiedene Themen interessant für Besucher aufbereitet werden. Der Besucher soll sich möglichst knapp einen Überblick über dieses Thema machen können. Zur festgelegten Zeit kann der Präsentator mit Hilfe dieser Poster sein Thema vortragen.	5 bis 15 Minuten
Schulung	Verschiedene Themen werden so aufbereitet, dass die Zuhörer möglichst viel neues Wissen aufnehmen können. Dabei müssen auch Übungen eingebunden werden, die sich an die Basiswissensvermittlung anschließen.	min destens 1/2 Tag

¹ Dieser Wortsinn zeigt sich z. B. in den Worten „Präsentkorb“ oder „präsentiert das Gewehr!“.

1.6 Abgrenzung der Formen



Oft gehen die verschiedenen Formen der Rede ineinander über. Werden während eines 30-minütigen Vortrages kurz zwei Grafiken gezeigt, so handelt es sich eher um einen Vortrag als um eine Präsentation. Enthält eine sachliche Überzeugungsrede in Teilen übersteigerte agitatorische Züge, könnte sie auch der Agitation zugerechnet werden. Ein Produktvortrag kann je nach Auswahl der Fakten entweder als Vortrag oder als Werberede eingestuft werden.

Hier noch einmal die vier Formen in der Übersicht:

Vortrag	Rede	Agitation	Präsentation
Informieren Referat	Zum Handeln bewegen/ Überzeugen/ Loben	Überreden	Vorstellen/ Vorzeigen
Dominanz der Sachinformation	Appellativen Charakter	Übersteigerte Form der Rede	Visualisierte Form von Vortrag und Rede
Fakten	Emotionalisieren	Bedient ausschließlich Emotionen	Einsatz von Medien
Sachliche Ausrichtung	Personenreden/ Sachreden	Keine argumentative Auseinandersetzung	
Fachvorträge	Überzeugungs-/ Sachreden	Täuschungsrede	

Einige Beispiele sollen die Unterschiede in der Praxis im Folgenden deutlich machen.

1.6.1 Vortrag



Thema: „Rente mit 67 Jahren“.

Inhalte können sein:

- Definition von Rente
- Definition Rentner; Einordnung der Berufsunfähigen und der gesunden Arbeitsfähigen
- Die Lebenserwartung der Renter heute
- Das Rentensystem in Deutschland und seine Probleme
- Welche Berechnungsmodelle lassen sich anwenden
- Die Rentenhöhe
- Vorteile und Nachteile aus den verschiedenen Blickwinkeln betrachtet

1.6.2 Rede

Thema: „Rente mit 67 Jahren“

Inhalte (Pro-Fraktion) können sein:

- Demographische Entwicklung
- Die Staatskassen sind leer
- Wandel von Industriegesellschaft zur Dienstleistungsgesellschaft
- Solidarität: Jeder sollte seinen Beitrag für die Gemeinschaft leisten

1.6.3 Agitation

Thema: „Rente mit 67 Jahren“

Inhalte (Kontra-Fraktion) können sein:

- Betrug am Rentenzahler = wurde keinem gesagt
- Die Reichen stopfen sich die Taschen voll, die Armen müssen länger arbeiten
- Der Malocher muss mit kaputten Knochen 53 Jahre malochen, und die Politiker gehen nach 4 Jahren in Rente
- Typisch für die Zunahme sozialer Kälte in unserem Land
- Schuld ist nur die Regierung

1.6.4 Präsentation

Thema: „Rente mit 67 Jahren“

Inhalte siehe 1.6.1 oder 1.6.2

Oberpunkte werden per Medieneinsatz visualisiert und optisch aufbereitet.