



Foto: Dr. Roman Szeliga

Dr. Roman Szeliga, Internist,
Moderator und vieles mehr

Foto: Dr. Roman Szeliga

Foto: Dr. Roman Szeliga

Dr. Roman Szeliga, Internist,
Moderator und vieles mehr

PRAXIS

27. Jänner 2010

Interview: „Eloquenz bringt Reputation & bessere Bezahlung“

Um seine Zuhörer zu fesseln, muss man die Materie kennen und einige Grundgesetze beherrschen. Gute Vorträge werden nicht aus dem Handgelenk geschüttelt. Um seine Zuhörer zu fesseln, benötigt es Menschlichkeit hinter dem Rednerpult, gute Vorbereitung und Wertschätzung den Zuhörern gegenüber, sagt der Arzt und Kommunikationsberater Dr. Roman Szeliga.

Sie beraten Ärzte in Sachen Vortragswesen. Was sind Ihrer Meinung nach die häufigsten Irrtümer, die Redner bei Vorträgen begehen?

SZELIGA: Ein häufiger Fehler ist, die dramaturgischen Vortragsvorbereitung keine Wertigkeit einzuräumen und damit auch dem Zuhörer keine Wertschätzung. Eine weitere Schwachstelle ist Unkenntnis vom Ort des Geschehens. Das heißt: kaum Auseinandersetzung mit Technik, Licht, Beamer; keine Fragen wie „Wo stehe ich, wie bewege ich mich, welche Mikrophone gibt es“ etc. Außerdem sind viele Vorträge viel zu lang und zu komplex, die Folien sind überladen mit Daten, Zahlen, Fakten, die sich ohnehin niemand merkt. Eine goldene Regel besagt: 20 Prozent Inhalt, 80 Prozent Inszenierung. Viele Vortragende drehen das Verhältnis leider um.

Wann sind Folien nicht überladen, wann ist der Vortrag nicht zu lange?

SZELIGA: Es gibt die sogenannte „10-20-30-Regel“: Maximal zehn Folien, maximal 20 Minuten Dauer, Minimalschrift 30 Punkt. Aber wichtiger als die Länge des Vortrags ist die Frage: Wie schaffe ich es, die Distanz abzubauen, die entsteht, wenn der Vortragende „von oben herab“ spricht? Das funktioniert, wenn ich beispielsweise meine menschlichen Seiten zeige.

Wie gelingt das bei einem Fachvortrag, der rein wissenschaftlich angelegt ist?

SZELIGA: Mit Anekdoten: „Was mir heute passiert ist ...“ oder „Meine kleine Tochter hat mich heute früh gefragt: ‚Was ist eigentlich ein Onkologe?‘“ Mit einem einfachen Satz zeige ich: Da steckt ein Mensch dahinter, ein Familienvater. Viele Menschen betonen ihre Kompetenz immer wieder, indem sie erwähnen, wo sie die neuen Daten aufgetrieben haben. Die Kompetenz können sie aber besser demonstrieren, indem sie einfache Worte verwenden, um komplizierte Dinge zu sagen. Viele Vortragende vergessen, dass ein Vortrag nicht der eigenen Profilierung dient, sondern dazu, den Zuhörern zu erklären, warum sie bei der Krankheit X die Therapie Y anwenden sollten.

Gute Vorbereitung braucht Zeit, die selten vorhanden ist.

SZELIGA: Wenn ich keine Zeit für die Vorbereitung habe, darf ich keine Vorträge halten. Es heißt ja nicht, dass ich jeden Vortrag neu gestalten muss, wenn ich das Prinzip einmal verstanden habe.

Die Zahl der Kongresse nimmt ständig zu: Ist es vorstellbar, dass der Konkurrenzdruck unter den Organisatoren steigt und sich die Veranstalter künftig die besten Redner aussuchen?

SZELIGA: Ich würde mir wünschen, dass man sich die Leute aussucht, die gut reden können und ihr Wissen punktgenau und im vorgegebenen Zeitrahmen transportieren. Ein Professorentitel allein ist nicht immer Garant für eine gute Rede. Es gibt aber auch viele renommierte Experten, die sich in den vergangenen Jahren extrem verbessert haben und tolle, mitreißende Vorträge halten. Diese Fähigkeit ist ja auch hilfreich während Teammeetings und internen Präsentationen. Es bringt sehr viel – vor allem Sicherheit. Und gute Redner werden öfter engagiert, das bringt Reputation und mitunter mehr Bezahlung.

 Internettipp:
www.roman-szeliga.com

ÄrzteWoche 4 / 2010
© 2010 Springer-Verlag GmbH, Impressum

[Übersicht](#) [Drucken](#) [Bookmarken](#) [Kommentar](#)

Zu diesem Thema wurden noch keine Kommentare abgegeben.

[» Gesprächsführung](#) [» Vortrag](#) [» Rhetorik](#) [» Interview](#)