

Starke Stimme, klare Worte: So überzeugen Sie beim Vortrag

Ob bei der Präsentation auf dem Fachkongress oder im sensiblen Patientengespräch: Gute Vorbereitung und klare Gesprächsführung helfen, schwierige Kommunikations-Situationen zu meistern.



Mit einfachen Tricks umgehen Sie Stolperfallen zum Beispiel beim nächsten Fachvortrag.

Der Anruf kam überraschend: Die Einladung zum jährlichen medizinischen Fachkongress. Und zwar nicht als Gast, sondern als Referent. Zum ersten Mal. Man habe von den interessanten Therapie-Ansätzen der Facharztpraxis gehört und diese sollen jetzt den Kollegen aus dem ganzen Bundesgebiet vorgestellt werden. Was für eine Chance!

Steht der Auftritt vor den Fachkollegen bevor, sind Ärztinnen und Ärzte oft besonders motiviert, fachlich zu brillieren. Schließlich hat man es ja mit einer Zuhörerschaft zu tun, die einen ähnlichen Erfahrungshorizont im eigenen Fachgebiet hat, womöglich sogar eine persönliche Leidenschaft für das gleiche Themengebiet wie man selbst. Jetzt heißt es also: Alles geben, was möglich ist. Doch genau hier lauern so manche Stolperfallen.

Diese können ganz profane organisatorische Gründe haben: Liegt ein Fachvortrag am Ende eines langen Kongresstages, hat es der oder die Vortragende schwer, das Publikum für sich einzunehmen. Denn die Aufmerksamkeitskurve der Teilnehmer ist auf einem niedrigen Stand, der Kopf brummt,

der Körper sehnt sich nach ein bisschen Bewegung oder frischer Luft. Da hat es der Referent schwer: Selbst dann, wenn er fachlich Spannendes zu erzählen hat.

Hier gilt es, einen guten Spannungsbogen aufzubauen:

Zum Beispiel mit einem überraschenden Einstieg, der erst einmal das Interesse auf den Vortrag zieht. Mit Highlights, die sich wie ein roter Faden durch den Vortrag ziehen. Oder der Präsentation von besonders spannenden Fakten gegen Ende des Vortrags – die aber schon zu Beginn angekündigt werden, um die Aufmerksamkeit zu halten.

Und natürlich ist es so, dass selbst bei einem Fachkongress durchaus nicht nur Experten für ein ganz spezielles Fachthema unter der Zuhörerschaft sind. Dazu kann der interessierte Allgemeinmediziner gehören, der bisher noch wenig mit dem Vortragsthema zu tun hatte. Sind Journalisten anwesend, gilt: Nicht wenige von ihnen haben kein Medizin-Studium absolviert. Gleiches gilt für Unternehmensberater aus der Medizin-

oder Pharmabranche, die Kongresse besuchen, um sich auf dem Laufenden zu halten. Will man diese Zielgruppen erreichen, darf der Vortrag fachlich nicht zu schwerfällig daher kommen. Wer klar strukturierte, leicht verständliche und dennoch fachkompetente Vorträge anbieten will, braucht „Mut zur Lücke“: Bei jedem Vortragsthema gibt es Details, die zwar fachlich wichtig sind, aber zum Verständnis des Themas an sich nicht entscheidend beitragen.

Für die Auswahl der richtigen Worte gilt:

Zu viel Fachvokabular vermeiden! Allgemeinverständliche Begriffe sollten immer Vorrang vor der medizinischen Fachsprache haben.

Keine Scheu vor Medienvertretern

Eine ganz andere Kommunikations-Situation kann Medizinern ebenfalls den Schweiß auf die Stirn treiben: Der Kontakt mit Medienvertretern. Publikumsmedien wie Tageszeitungen oder Zeitschriften behandeln regelmäßig Gesundheitsthemen – und

suchen dafür kompetente Ansprechpartner aus der Ärzteschaft. Dabei wählen Redakteure nicht selten den Arzt oder die Ärztin aus, die in der gleichen Stadt arbeitet wie sie selbst. Schließlich lassen sich bei einem persönlichen Gesprächstermin auf diese Art Fahrtkosten sparen. Das gilt auch für die Lokalpresse: Oft möchten Lokalredakteure ihren Lesern vermitteln, was die „großen Gesundheitsthemen“, über die alle sprechen, für die eigene Stadt oder die Region bedeuten: Wie viele Patienten betrifft die Grippe-Wellen im Einzugsgebiet der Lokalzeitung? Gab es in der Region Krankheitsfälle durch den jüngsten Lebensmittel-Skandal? Steht der Pressetermin bevor, sollten Ärztinnen und Ärzte fachlich auf dem neuesten Stand sein und am besten schon vorher klar festlegen, welche Botschaften sie in die Medien bringen wollen – und welche nicht.

Hier hilft es, Formulierungen vorab zu Papier zu bringen und einzuüben. So beugt man am besten einem leichtfertig daher gesagten Satz vor, den man nachher womöglich bereut.

Kommt die redaktionelle Anfrage von einem TV-Sender, bedarf es außerdem noch eines souveränen Umgangs mit der Kamera: Dabei ist neben der kommunikativen Vorbereitung auch im besonderen Maße auf ein gepflegtes Äußeres und einen geeigneten Ort für den TV-Dreh zu achten. Wer sich unwohl bei der Vorstellung fühlt, vor einer laufenden Kamera zu sprechen, sollte vorab ein Medientraining besuchen. Oder gegebenenfalls sogar auf den Termin verzichten.

Anspannung schlägt auf die Stimme

Häufig unterschätzt und dennoch ganz besonders wichtig ist der richtige Einsatz der eigenen Stimme. Wer hat es nicht schon mal erlebt, dass im unpassendsten Moment, beispielsweise während einer wichtigen Präsentation, die eigene Stimme plötzlich zittert oder sich schlimmstenfalls ganz verabschiedet? Wir haben mit Heiserkeit zu kämpfen, einem trockenen Mund, zu wenig Luft –oder die Stimme klingt einfach dünn, hoch oder piepsig. Fangen wir dann an uns zu ärgern, schlägt das zusätzlich auf die Stimme. Denn mit unseren Stimmbändern kehren wir das Innerste nach außen. Wenn wir uns selbst unter Druck setzen, „drücken“ wir unwillkürlich auch auf die Stimmbänder. Oft „vergessen“ wir dann auch noch tief zu atmen, verspannen Hals- und Nackenmuskulatur sowie das Gesicht. Unsere Stimme wirkt dann gepresst, oft sogar atemlos. Atem- und Resonanzübungen dienen dazu, diese Partien zu erreichen, so dass eine volle Atmung auch bei Stress er-



halten bleibt, der Resonanzraum entspannt ist und frei schwingen kann.

Mit Nutzung der Kopf- und Brustresonanz vergrößert sich der Frequenzbereich, was dazu beiträgt, dass hoch und manchmal schrill klingende Stimmen mehr Tiefe bekommen. Eine bewusste Artikulation ergänzt diesen Effekt und trainiert die Bewegung der Zunge für eine präzise Aussprache. Beides führt zur Entlastung der Stimmbänder und sorgt für eine stimmliche Präsenz, die den Worten einen nachhaltigen Ausdruck verleiht, ohne übertrieben zu klingen.

Kleine Übungen können bei der stimmlichen Präsenz viel bewirken:

Dazu gehören das bewusste Anspannen und Entspannen der Kiefer, eine tiefe Atmung oder das Summen von resonanzstarken Tönen („Mmmh“).

Klarheit und Verständlichkeit im Patientengespräch

Was für den Auftritt vor dem Fachpublikum gilt, ist in der Kommunikation mit dem Patienten nicht weniger wichtig: Steht ein sensibles Gespräch bevor, bedarf es der entsprechenden Vorbereitung – und jeder Menge Fingerspitzengefühl. Gerade dann, wenn es darum geht, über eine schwierige Diagnose und deren Folgen für den Patienten zu informieren. Ärzte überschätzen hier oft die Bedeutung fachlicher Details und unterschätzen die emotionale Seite sowie den Wunsch des Patienten, seinen Arzt auch tatsächlich zu verstehen. Ein häufiges Problem, wie die Universität Bielefeld in einer Studie herausgefunden hat. Demnach fühlen sich 54 Prozent der Deutschen von Gesundheitsinformationen überfordert. Sie verstehen ihren Arzt nicht oder können die Hinweise

in Beipackzetteln nicht nachvollziehen. Besonders Menschen mit niedrigem Bildungsniveau, aber auch Rentner und Migranten sind in dieser Gruppe anzutreffen.

Generell gilt für das Patientengespräch:

Verständlichkeit hat Vorrang. Was nützen die kompetentesten Fachinformationen, wenn sie der Patient nicht versteht? Ärzte müssen sich im Gespräch mit Patienten immer bewusst sein, dass es sich um fachliche Laien handelt. Das gilt auch dann, wenn sich der Patient erste Informationen aus dem Internet beschafft hat.

Ziel des Arztes sollte es sein, den Patienten so zu informieren, dass dieser ein solides Wissen um seine Krankheitssituation hat und weitere Therapieschritte nachvollziehen kann. Kurze Sätze helfen dabei, ebenso ein sparsamer Umgang mit Fachvokabular und das Herstellen von klaren Zusammenhängen zwischen Ursachen und Folgen der jeweiligen Krankheit – die emotionale Komponente solcher Gespräche stets im Blick. Und das gilt gleichfalls für den Umgang mit Angehörigen: Auch dann, wenn der Patient eine schwierige Krankheitsdiagnose sachlich und ruhig aufnimmt, muss dies für seinen Partner oder seine Partnerin nicht gelten. Hier heißt es für Ärzte: Klar und verständlich kommunizieren und den (oder die) Angehörigen mit der nötigen Sensibilität informieren, wie sie ihrem kranken Partner helfen können.



Dr. Martina Kloepfer

ist Stimm- und Medientrainerin in Berlin. Sie schult Ärztinnen und Ärzte sowie Führungskräfte aus unterschiedlichen Branchen für öffentliche Auftritte. Weitere Informationen: www.kloepfertraining.de