

# Die Vier Verständlichmacher

Das Hamburger Verständlichkeitskonzept nach Schulz von Thun, Tausch, Langer

<p><b>Einfachheit</b></p> 	<p><b>Das Wesentliche auf den Punkt bringen!</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Einfache Sätze!</b></li> <li>• <b>Verben</b> und treffende <b>Adjektive</b> verwenden!</li> <li>• Keine bzw. <b>wenige Fremdwörter</b> – oder nur da, wo die Teilnehmenden Fachpersonen sind!</li> <li>• <b>Abkürzungen</b> erklären!</li> </ul>
<p><b>Gliederung</b></p> 	<p><b>Den roten Faden halten!</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Jeder Vortrag und jeder Text braucht eine <b>erkennbare Struktur</b> = Gliederung.</li> <li>• Besonders <b>wichtige Aussagen hervorheben!</b></li> <li>• Gedanken, die zusammengehören, in Absätzen zusammenfassen!</li> <li>• <b>Pausen</b> gezielt einsetzen!</li> <li>• ZB: <b>vom Allgemeinen zum Speziellen</b> vorgehen.</li> </ul>
<p><b>Kürze</b></p> 	<p><b>Weniger ist Mehr!</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Stellen Sie sich vorab die Frage „Was müssen meine Zuhörer/innen auf jeden Fall mitnehmen?“ Denken Sie an die Kapazität des Kurzzeitgedächtnisses = <b>7 +/- 2</b></li> <li>• Lassen Sie <b>Nebensächlichkeiten weg</b></li> <li>• Bei Skripten hilft die „<b>One-Page-Regel</b>“ = Wichtiges auf eine Seitenlänge komprimieren.</li> </ul>
<p><b>Stimulans</b></p> 	<p><b>Bringen Sie Ihre Informationen anschaulich!</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bauen Sie <b>Grafiken, Bilder, Metaphern</b> ein!</li> <li>• <b>Persönliche Erfahrungen</b> machen einen Input lebendig!</li> <li>• Sprechen Sie Ihre Zuhörer/innen <b>persönlich</b> an!</li> <li>• Zeigen Sie den <b>Nutzen</b> Ihrer Informationen auf!</li> <li>• Stellen Sie <b>rhetorische Fragen!</b></li> </ul>

Denken Sie dabei aber daran, dass SIE selbst der fünfte Verständlichmacher sind! Ihre innere Einstellung, Ihre Haltung im Training ist ein wichtiger Faktor. Widmen Sie diesen Dingen Zeit, reflektieren Sie regelmäßig Ihre Haltung, Ihre Werte, Ihren Zugang zu Menschen. Die innere Einstellung spiegelt sich in Ihrer Körpersprache, der Stimme und der Wortwahl wieder.