

<b>Was steht im Mittelpunkt?</b>	Sache (Produkt, Technik, Arbeitsauftrag, Projekt, Problem)	Adressat; Ideen, Vorstellungen, Lösungen	Beziehung, gegenseitiges Vertrauen, Persönlichkeit
<b>Was ist das Vortragsziel?</b>	Sache »herüberbringen« oder erklären	Die Zuhörer beeindruckten und unterhaltend gewinnen.	Beziehung (Vertrauen und Wohlwollen) aufbauen und stabilisieren
<b>Wie lautet die zentrale Frage?</b>	Worin liegt das Problem?	Was ist machbar? Wie können Schwierigkeiten überwunden werden?	Welche Personen/Beziehungen können bzw. werden unterstützen?
<b>Wie verschafft man sich Anerkennung?</b>	Solidität, Qualität, Rationalität	Überzeugungskraft und persönliche Autorität/Ausstrahlung des/der Vortragenden; Zukunftsaussichten, Erfolg	Vertrauen, Zuverlässigkeit von Person und Institution, lange persönliche und Geschäftsbeziehung, Verweis auf Beziehungen zu (namhaften/einflussreichen/beiden bekannten) Dritten
<b>Wie baut man einen Fachvortrag auf?</b>	Sachlicher Einstieg, klare Gliederung, meist deduktiver Aufbau. Start mit umfassenden Erläuterungen zum Thema: Entstehungsgeschichte, Ziele, Rahmenbedingungen, Probleme. Die Kernaussage folgt meist erst nach einer Kette von Begründungen oder wird durch eine Fülle rationaler Argumente legitimiert. Der Zuhörer »muß« quasi zum gleichen Schluß kommen. Lösungsmöglichkeiten und Perspektiven werden meist nur als kurzer und vergleichsweise vager Ausblick geboten.	Humorvoller oder persönlicher, Aufmerksamkeit schaffender Einstieg: persönliche Erfahrungsberichte und Beispiele, die für die Zuhörer besonders ansprechend sind. Ziel der Präsentation bzw. Kernaussage(n) werden gleich am Anfang knapp und klar formuliert und durch zahlreiche anschauliche Beispiele belegt und verstärkt. Kurze, einprägsame Exkurse und Anekdoten, oft mit persönlichem Bezug, lockern die Atmosphäre auf. Der Schluß kann appellativ sein.	Erläuterungen zu den beteiligten Personen und Institutionen (zeigen wichtige Beziehungen und Einfluß), zu den Rahmenbedingungen, zur konkreten Situation, zu parallelen Anwendungsfällen und Erfahrungen. Viele Beispiele und Wiederholungen, die scheinbar ohne Gliederung oder roten Faden vorgetragen werden, beschreiben ein netzwerkartiges Geflecht von Zusammenhängen und Wechselwirkungen. Die »Kernaussage« ist indirekt herauszulesen oder wird ganz am Schluß, beinahe beiläufig angesprochen.
<b>Wie überzeugen ich?</b>	Schlüssige, deduktive (vom Allgemeinen ableitende) Argumentation, manchmal theorie-lastig oder abstrakt, häufig detailreich	Induktive (vom Einzelfall/Beispiel her auf das Ganze hinführende), konkret auf den Kundennutzen bezogene Argumentation.	Überzeugung durch die Persönlichkeit des/der Vortragenden, Schaffung positiver Assoziationen durch Wortwahl, konkrete Beispiele und Wiederholungen

Reisach, Ulrike/Zaninelli, Susanne M.: Vorträge in Deutschland, Nordamerika und Asien: Die wichtigsten Unterschiede im Überblick (idealtypische Darstellung)

<b>Wie werden strittige Punkte behandelt?</b>	Offen: Gegensätze werden klar herausgearbeitet, der eigene Standpunkt unmißverständlich und oft mit vergleichsweise harten Worten dargestellt	Offen: Gegensätze werden klar herausgearbeitet, der eigene Standpunkt klar dargestellt; mögliche Differenzen jedoch durch vorsichtige Wortwahl beschwichtigt; Kritik wird oft indirekt geäußert.	Abhängig von der Beziehung zwischen den Beteiligten und dem (persönlichen/geschäftlichen) Interesse: entweder Betonung von Gemeinsamkeiten, Bagatellisierung/Auslassung möglicher Differenzen und stattdessen Harmoniebetonung, Suche nach Ausgleich, Respekt bis hin zur »Anbiederung« – oder harte, schroffe, »gnadenlose« Kritik.
<b>Welcher Vortragsstil ist verbreitet?</b>	Sachlich, seriös, formell; sachbezogene und direkte (harte) Formulierung wirkt auf andere oft steif oder humorlos. Bei Verkaufspräsentationen häufig dynamischer und emotionaler Stil.	Meist ohne schriftliche Vorlage, daher relativ einfache Sprache, kurze Sätze, eingängige Worte. Wirkt auf Europäer oft spontan, persönlich. Manchmal dynamisch (»time is money«) und humorvoll. Gebrauch von Superlativen (z. B. »remarkable«, »enthusiastic«) wirkt auf Europäer oft übertrieben, hat aber nicht diese Bedeutung.	i. d. R. mit schriftlicher Textvorlage (abgelesen); oft langsam, mit vielen konkreten Beispielen, Anspielungen und Wiederholungen. Aussagen häufig indirekt oder bildhaft. Ausdrucksweise in Originalsprache oft stark ritualisiert und formell, viele Höflichkeitsfloskeln. Wirkt auf Europäer steif und formelhaft, für Landsleute jedoch würdevoll und überzeugend.
<b>Wie wird die Stimme eingesetzt?</b>	Gleichmäßiger Stimmlage	Starke Stimmulation, um Aufmerksamkeit zu erhöhen	wenig oder nur in ritualisierter Form moduliert Stimme
<b>Wie stark sind Gestik und Mimik?</b>	Zurückhaltend (besonders im Vergleich zu den USA – wird von vielen Asiaten aber immer noch als zu stark empfunden)	Man legt Wert auf Natürlichkeit und Echtheit im Auftritt und zeigt auch Gefühle	sparsam, zurückhaltend, abwartend
<b>Wie intensiv ist der Blickkontakt?</b>	Zurückhaltender bis häufiger Blickkontakt zu den Zuhörern	Blickkontakt wichtig: soll die Zuhörer fesseln, glaubwürdig und offen wirken	direkter Blickkontakt wird als fordernd oder aggressiv wahrgenommen und daher nach Möglichkeit vermieden – außer bei westlich geschulten Asiaten

Reisach, Ulrike/Zaninelli, Susanne M.: Vorträge in Deutschland, Nordamerika und Asien: Die wichtigsten Unterschiede im Überblick (idealtypische Darstellung)

<b>Wie setzt sich der Zuhörerkreis zusammen?</b>	Meistens Fachleute mit Sonderinteresse am spezifischen Thema	Häufig gemischt (fachlich, ranglich, kulturell): verschiedene Vorkenntnisse und Hierarchieebenen, oft neugierig, oft international	passende Ebene zum Redner oder (im Programm angekündigt) ein bis zwei Ebenen darunter (der Redner ist »Lehrer« und Autoritätsperson); oft Teilnahme von Politfunktionären bei Fach- und Wirtschaftsthemen
<b>Wie verhalten sich die Zuhörer?</b>	Aufmerksam, kritisch; bei strittigen Themen oder »Grundsatzfragen« oft sehr kontroverse Diskussion	i. d. R. wohlwollend, anerkennend, freundlich: Zuhörer fragen oft nach persönlichen Erfahrungen/Einschätzungen oder suchen den Rat des/der Vortragenden für eigene oder hypothetische Fälle (»What would you do in situation x?«)	i. d. R. aufmerksam (auch bei Schweigen oder geschlossenen Augen), häufig wird viel mitgeschrieben. Fast nie Zwischenfragen oder spontane Diskussionen. Bei »anberaumten« Diskussionen melden sich meist nur Honorartionen oder Sprecher zu Wort, die Bekräftigungen zum/zur Redner(in) oder eigene Statements zum Thema abgeben.
<b>Wie verhalten sich Vortragende bei Fragen und in der Diskussion?</b>	Gelegentlich irritiert (»Habe ich mich nicht klar genug ausgedrückt?«) oder die eigenen Positionen verteidigend; direkte Wortwahl in der Entgegnung und Verweis auf bereits vorgebrachte Argumente kann auf andere belehrend oder arrogant wirken.	Freundlich/partnerschaftlich, zeigen persönliches Interesse an der Frage/Diskussion, nehmen Anregungen »überschwenglich« dankend entgegen, zeigen Selbstkritik (»Sorry that I didn't explain it clear enough«) und oft auch Humor; übernehmen in der Diskussion quasi die Moderatorenrolle und versuchen zu helfen, zu überzeugen und zu vermitteln.	i. d. R. höflich und gütig, wiederholen häufig das Gesagte oder bringen zusätzliche Beispiele (oft ohne wirklich auf den Fragesteller einzugehen). Wirkt auf westliche Teilnehmer manchmal belehrend oder autoritär; echte Diskussionen sind unüblich und werden – wenn Sie stattfinden – gelegentlich von einem Sprecher moderiert, der die Fragen teilweise selbst beantwortet oder »höflich« zusammenfaßt und an den/die Redner(in) weiterleitet.

Reisach, Ulrike/Zaninelli, Susanne M.: Vorträge in Deutschland, Nordamerika und Asien: Die wichtigsten Unterschiede im Überblick (idealtypische Darstellung)