

FOTOSHOW Der Weg zur faszini

Wie machen Sie aus tollen Bildern und aufregenden Erlebnissen eine spannende Diashow? Acht Tipps für Ihren unterhaltsamen Vortrag

TEXT MALTE CLAVIN

Wann waren Sie zuletzt auf einer Urlaubs-Diashow eines Verwandten oder Freundes? Vielleicht hatten Sie Glück und waren Zeuge eines tollen Abends. Oder es war schlicht langweilig. Haben Sie nicht den Eindruck, dass fast immer Letzteres der Fall ist? „Urlaubsdias anschauen“ hat einen schlechten Ruf. Höchste Zeit, dass sich das ändert. Die gute Nachricht lautet: Sie müssen nicht bessere Bilder präsentieren, sondern bessere Geschichten. Mit Geschichten können Sie unterhalten, Ideen vermitteln,

auf Andere einwirken und sogar Überzeugungen ändern. Eine Frage: Würden Sie sich freiwillig eine Geschichte „antun“, von der Sie bereits wissen, wie Sie endet; die bereits unzählige Male erzählt und verfilmt worden ist – und in deren Verlauf über 2000 Menschen ihr Leben verlieren werden? Wahrscheinlich nicht. „Titanic“ führte über ein Jahrzehnt die Liste der erfolgreichsten Filme an, ergatterte elf Oscars und spielte weltweit ca. 1,36 Milliarden Euro ein. Wichtigste Zutat war nicht die Armada atemberaubender Computeranimationen, sondern das Schicksal einer einzelnen

Person: Rose. Sie hat Abermillionen Herzen berührt. Mit anderen Worten: Es dreht sich in erster Linie alles um eine gute Geschichte. Übertragen auf Fotoshows heißt das: Auch die teuerste Fotokamera, das lichtstärkste Objektiv, das tollste Motiv retten keine öde Geschichte.

Aber andersherum: Sie können schlechte Bilder mit einer tollen Story retten. Wenn Sie ein mittelmäßiger Fotograf sind, können Sie immer noch ein herausragender Geschichtenerzähler werden und Ihrem Publikum Einsichten, Erkenntnisse und Impulse mitgeben. Also: Arbeiten Sie an Ihrer Story! 



Michael Wigge erzählt die großartige Geschichte seiner Reise ohne Geld von Berlin über den Grand Canyon bis in die Antarktis, alle Bilder schoss er mit einer Kompaktkamera (www.michaelwigge.de)

FOTO: © MICHAEL WIGGE

erendenden Fotoshow

TIPP 1 FANGEN SIE STARK AN

Geben Sie Ihrem Publikum gleich zu Anfang einen Grund, warum es sich lohnt, Ihnen Aufmerksamkeit zu schenken. Hier einige Möglichkeiten:

1 Verwenden Sie einen Vorgriff, um die Neugier Ihres Publikums zu entfachen. Beginnen Sie beispielsweise so: „Ich zeige Euch heute, was wir während unserer letzten Reise nach Griechenland erlebt haben, darunter etwas Einmaliges, was uns wirklich völlig überrascht hat.“

2 Zeigen Sie zu Beginn Ihrer Fotoshow einen Ausschnitt aus einem Kapitel, das etwa im letzten Drittel platziert ist. Ihre Zuschauer sollen sich fragen: „Wie ist es dazu gekommen?“ Sie geben Ihrem Publikum ein Ziel und Ihr Vortrag beschreibt die Reise dahin.

3 Stimmen Sie Ihre Zuschauer auf Ihr Thema ein. Zeigen Sie zu Beginn eine ein- bis zweiminütige Intro-Bilderschau und unterlegen Sie diese mit stimmungsvoller Musik. Verwenden Sie nicht Ihre allerbesten Bilder, Sie wollen ja nicht gleich am Anfang Ihr Pulver verschießen.

4 Nehmen Sie eine Frage mit auf Ihre Reise. Beispiel: Der



Zeigen Sie Bilder, die bei Ihren Zuschauern Neugier bzw. die Frage „Wie kam es dazu?“ auslöst



FOTOS: © MALTE CLAVIN

Schweizer Fotograf Daniel Gyga ist mit den Fragen „Was macht Sie glücklich?“ und „Was ist Ihr größter Traum?“ um die Welt gezogen, hat dazu Hunderte von Menschen befragt, portraitiert und die Ergebnisse in zwei Büchern veröffentlicht.

5 Glaubwürdige Einsichten in die eigene Persönlichkeit – Ängste, Vorurteile, Sehnsüchte, Geständnisse – entwickeln enorme Zugkraft. Diese Offenheit wird vom Publikum honoriert. Jeder wünscht sich authentische Menschen und die Möglichkeit, durch sie etwas für sich zu lernen.

TIPP 2 ZEIGEN SIE GLAUBWÜRDIGE PROTAGONISTEN

Sie brauchen für Ihre Fotoshow Protagonisten, also Hauptpersonen, die im Mittelpunkt Ihrer Geschichte stehen und diese durch ihre Handlungen vorantreibt. Stiften Sie Ihrem Publikum Identifikationsfiguren, mit denen es miterlebt und mitfiebert

Es bietet sich an, dass Sie selbst ein Protagonist Ihrer Geschichte sind. Machen Sie klar, was Ihr Ziel ist. Bergsteiger erklimmen Gipfel unter Einsatz ihres Lebens. Was ist Ihr „Berg“? Was setzen Sie ein, um Ihr Ziel zu erreichen? Die Antworten darauf treiben die Geschichte an und geben ihr eine Richtung. Auf dem Weg zum Ziel muss sich ein Protagonist Prüfungen und Herausforderungen stellen. Beweisen

Sie, dass Sie Ihrer Aufgabe gewachsen sind. Durchleiden Sie Rückschläge, geben Sie aber nicht auf! Mit Beharrlichkeit und Ausdauer verdienen Sie sich die Anerkennung des Publikums. Weitere Protagonisten sind die Menschen in Ihren Bildern. Holen Sie deren Geschichten in Ihre Fotoshow. Zeigen Sie einen kleinen Lebensausschnitt eines Schulkindes, Arbeiters oder Angestellten, z. B. den Schul-

oder Arbeitsweg, den täglichen Einkauf, ein gemeinsames Essen oder ein traditionelles Fest. Stellen Sie Fragen und lassen Sie Ihre Protagonisten selber zu Wort kommen. Das erhöht Authentizität und Glaubwürdigkeit. Sie ermöglichen Ihrem Publikum einen direkten Vergleich mit dem eigenen Leben und wecken unmittelbare Reaktionen, wie „Ach, das wär' schön, wenn das bei uns so wäre!“



1



2

2 | Beispiel für einen Protagonisten: Der srilankische Bauer Wijesingha Tilakaratna bewacht sein Feld im Baumhaus vor wilden Elefanten



1 | Begleiten Sie Menschen während eines traditionellen Festes, zeigen Sie einen Ausschnitt aus deren Leben (hier Novizenweihe in Burma/Myanmar)



FOTOS: © MALTE CLAVIN



3 | Beispiel für Protagonisten-Bildserie: die srilankischen Klippenspringer Asanka, Lakshmitha und Sundeepa

TIPP 3 TEILEN SIE IHRE EMPFINDUNGEN

Segler Stefan Thielebein zeigt in seinem Vortrag „Segeln von Japan nach Alaska in 33 Tagen“ ein kurzes Video, das er nach einer Sturmnacht aufnahm

„Die letzte Nacht steckt uns immer noch ganz schön in den Knochen“ keucht er – und man nimmt ihm jedes Wort ab. Solche Eigenvideos oder Video-Selfies vermitteln Frische und Echtheit wie bei einer Live-Übertragung und brauchen kaum Interpretation. Es ist ein großer Unterschied, ob Sie im Vortrag ein Bild zeigen und erläutern: „Die Sturmnacht hat uns sehr erschöpft“ oder ob Sie ein Video-Selfie einspielen. Die Devise heißt „Nicht erklären, sondern zeigen“. So könnten Sie sich mit einer Videokamera auf dem Markt selber filmen: „Hui, was für

ein Gedränge und Geschachere! Ein Händler lief die ganze Zeit hinter mir her und ich habe mir doch noch das hier andrehen lassen. Jetzt bin ich mal gespannt, ob das so gut schmeckt wie er gesagt hat ...“ Dann stecken Sie sich die Frucht in den Mund und Ihr Gesichtsausdruck erzählt alles weitere. Was hat das noch mit Fotoshow zu tun? Nun, Sie bieten Überraschung, Dynamik und Abwechslung. Es ist Geschmackssache, ob man sich selbst zum Hauptakteur von Video-Selfies machen möchte. Ich empfehle unbedingt: Probieren Sie es aus!



Stefan Thielebein im Selbstinterview nahe den Aleuten



Beispiel für das Element „Handlung“: Die Angst vor fremden Tieren wandelt sich nach wenigen Sekunden der beherzten Überwindung in Coolness

TIPP 4 SETZEN SIE EIN AMBITIONIERTES ZIEL

Welche Energie treibt eine Geschichte an? Betrachten wir den Anfang einer Geschichte als Welt Nr. 1 bzw. Ist-Zustand. Das Ende, das angestrebte Ergebnis, bezeichnen wir als Welt Nr. 2 oder Soll-Zustand

Ihren Protagonisten treibt etwas an, seine Welt Nr. 1 zu verlassen und sich auf die Reise nach Welt Nr. 2 zu machen. Je weiter diese Welten auseinander liegen, desto breiter die Kluft zwischen ihnen und umso mehr muss der Protagonist einsetzen, um diese zu

überbrücken. Stellen Sie heraus, was auf dem Spiel steht, was Sie überwinden müssen, um Ihr ambitioniertes Ziel zu erreichen. Träumen Sie von Neuseeland und ist der Flug dorthin nur ein Ticket entfernt, ist das eine Frage des Geldes. Sie müssen keine



Kluft überwinden, die Geschichte hat keine Anziehungskraft. Wenn Sie jedoch unter Flugangst leiden und mit einem Freund um Ihr halbes Vermögen wetten, Neuseeland innerhalb von x Tagen – Luftweg ausgeschlossen – zu erreichen, dann reißt die Kluft auf: Gewaltiges steht auf dem Spiel. Wer viel zu verlieren droht, verdient sich den Respekt des Zuschauers. Ausschlaggebend ist die Frage: Was ist das ambitionierte Ziel Ihres Protagonisten und was muss an Handlungen und persönlichen Eigenschaften eingesetzt werden, um es zu erreichen?

TIPP 5 NUTZEN SIE TON

Durch Originaltöne (O-Töne) gewinnt ein Vortrag deutlich an Lebendigkeit. Zwei Anregungen, Ton kreativ in Ihrer Fotoshow einzusetzen: Lassen Sie für ein paar Sekunden einen interessanten O-Ton ohne Bild laufen – und zeigen Sie erst dann das passende Foto dazu. So aktivieren Sie die visuelle Vorstellungskraft Ihres Publikums. Animieren Sie es zu Kopfkino

Untermalen Sie Bildsequenzen (z. B. von einem Wochenmarkt in einem fremden Land) mit O-Tönen von diesem Ort. Sie müssen die O-Töne nicht zwangsläufig zeit- oder ortsgleich zur Foto-Aufnahmesituation aufnehmen. Audiorekorder sind schon für wenig Geld zu erhalten. Einfache Modelle

sind etwa so groß wie ein Smartphone. Sie können auch Ihr Smartphone als Aufnahmegerate verwenden. Ich empfehle aus Qualitätsgründen ein externes Mikrofon, welches Sie ans Smartphone anschließen können. Wenn Sie mit Begleitung reisen, können Sie vielleicht Ihrem Reisepartner

die Tonaufnahmen überlassen. Bringen Sie typische Musik aus Ihrem Reiseland mit. Sie können diese als Einlassmusik vor Ihrer Fotoshow oder als leise Hintergrundmusik während Ihres Vortrags nutzen.

Ton eignet sich hervorragend, eine weitere Ebene in Ihre Fotoshow einzuziehen, ihr mehr Substanz und Tiefe zu verleihen und einen weiteren Sinn Ihres Publikums zu aktivieren. Eine sehr gute Übersicht zum Thema Tonaufnahmen sowie Rekorder-Tests, -Hörbeispiele und Empfehlungen finden Sie auf der Website www.audiotranskription.de



ZUR PERSON

MALTE CLAVIN

Der Berliner Fotograf mit den Schwerpunkten Reportage, Reise und Portraits arbeitet auch als Speaker, Vortragsreisender und Fotoreiseleiter.

Der abgedruckte Text ist ein Auszug des E-Books „Der Weg zur faszinierenden Fotoshow“ und über die Website erhältlich.

Infos unter: www.clavin-photo.de



Originaltöne der fotografierten Ereignisse geben Fotoshows eine weitere Dimension und werten sie damit auf

TIPP 6 STRUKTURIEREN SIE IHRE INHALTE

In der Regel dauert eine abendfüllende Fotoshow etwa 45 bis maximal 100 Minuten. Mehr Aufmerksamkeit sollten Sie Ihrem Publikum nicht abverlangen. Teilen Sie Ihrem Publikum in Ihren einführenden Worten mit, wie lange es dauern wird. Legen Sie gegebenenfalls während der Show eine Pause ein

Eine Fotoshow besteht aus zwei unterschiedlichen Elementen:

- 1) **Edukativer Teil**
- 2) **Bilderschau**

Im edukativen Teil sprechen Sie, vermitteln Inhalte über Sprache. In einer Bilderschau werden Bilder, meist unterlegt mit Musik oder O-Tönen, gezeigt. In Ihrer Fotoshow sollten sich edukative Teile mit Bilderschaun abwechseln. Orientieren Sie sich an einem Anhaltswert von maximal 10 bis 15 Minuten Sprechzeit. Anschließend platzieren Sie eine Bilderschau von ein bis drei Minuten Länge, damit Ihre Zuschauer das Gesagte verarbeiten, sich in Bilder und Musik versenken und

entspannen können. Geben Sie Ihrem Publikum Zeit, damit es sich auf Ihr Thema einstellen, Ihre Informationen aufnehmen und verarbeiten kann. Experimentieren Sie mit Dynamik: Wechseln Sie schnelle Bildfolgen mit langen Bildstandzeiten ab. Platzieren Sie ein ruhiges Kapitel nach einem aufregenden Part. Ergänzend zu Ihren Bilderschaun können Sie auch passende Videoclips einspielen. Achten Sie auch hier darauf, dass Sie diese möglichst nicht aktiv kommentieren bzw. „zutexten“. Ein ausgewogener Rhythmus von Sprech- und Bildersequenzen und die Dynamisierung von Inhalten machen aus Ihrer Fotoshow ein abwechslungsreiches Vergnügen.

TIPP 7 SCHLIESSEN SIE EMOTIONAL AB

Für den Fall, dass Sie einen Vorgriff (Tipp 1) verwendet haben: Enthüllen Sie ihn als Höhepunkt Ihres Vortrages

Haben Sie Ihre Fotoshow mit einer Frage eröffnet, sollten Ihre Abschlussworte die ganze Antwort offenbaren – idealerweise so, wie es Ihr Publikum nicht erwartet.

Teilen Sie besondere und überraschende Erkenntnisse mit, die Sie auf der Reise gewinnen durften. Ein Beispiel aus meinem Familienreisevortrag *Weltklasse*: „Vor jedem Reiseantritt fragten wir uns ‚Was kann alles Schlimmes passieren?‘ Was wir uns nicht fragten, war ‚Welche Chancen und unvergesslichen Erlebnisse werden sich zeigen?‘ Wir haben es einfach nicht gelernt, so zu fragen, zu denken und zu fühlen. Eine Reise, eine Auszeit kann das ändern.“

Nutzen Sie eine Zusammenfassung, in

der Sie die drei wichtigsten Dinge zeigen, die Ihnen in Erinnerung bleiben oder die Ihre Zuhörer mit nach Hause nehmen sollen. Egal, wie tapfer und mutig Sie auch gewesen sein mögen, Sie haben es nicht ohne Begleiter und Helfer geschafft. Sprechen Sie ihnen Dankesworte aus. Platzieren Sie nach Ihren Abschiedsworten eine Out-Bilderschau. Spannen Sie nochmals einen Bogen über den gesamten Vortrag mit ungesehenen, großartigen Bildern als Stellvertreter einzelner Kapitel. Lassen Sie Ihre Zuschauer noch einmal die wichtigsten Stationen durchleben und entlassen Sie dann mit höchstmöglicher emotionaler Ladung aus Ihrer Fotoshow.

TIPP 8 ÜBEN SIE IHRE FOTOSTORY

Sie haben Wochen für das Bildermachen investiert, Tage für das Kreieren Ihrer Fotoshow, nun sollten Sie noch die wichtigsten zwei Stunden investieren: Machen Sie eine Generalprobe

Legen Sie sich Ihre ersten Sätze parat. Lernen Sie am besten Ihre Einführung auswendig. Sie kennen ja das Motto „Es gibt keine zweite Chance für einen ersten Eindruck“.

Zeichnen Sie eine Vortragssequenz von 90 bis 180 Sekunden auf. Nutzen Sie die Stärke Ihres inneren Kritikers: Hören Sie die Sequenz ab und verbessern Sie sie unter Berücksichtigung folgender Tipps.

- 1 Sprechen Sie langsam. Sprecher ziehen gerne das Sprechtempo an, wenn Sie nervös oder aufgeregt sind. Sprechen Sie so langsam, dass Sie keine Worte verschlucken. Überprüfen Sie Ihr Tempo mittels Stimmaufzeichnung.
- 2 Sprechen Sie natürlich. Bleiben Sie bei sich. Verzichten Sie auf künstlichen Betonungen oder Artikulationen. Halten Sie keinen Vortrag. Führen Sie ein Gespräch. Stellen Sie sich vor, Ihr Publikum besteht aus nur einem Bekannten. Verweilen Sie in dieser Gesprächssituation. Vor einem größeren Publikum picken Sie sich eine Person heraus und sprechen für sie.
- 3 Lächeln Sie. Lächeln löst Anspannungen und schafft eine angenehme Verbindung zum Publikum. Mit leicht hochgezogenen Mundwinkeln verleihen Sie Ihrer Stimme einen hörbaren Glanz. Experimentieren Sie und finden Sie das Lächeln, das zu Ihnen passt.
- 4 Machen Sie auf jeden Fall eine Generalprobe. Am besten vor ein bis zwei Personen, die Ihnen gutes Feedback geben können.