Astrid Göschel

Rhetoriktrainings erfolgreich leiten

DenkBAR, MachBAR, BeobachtBAR
Eine rhetorische Reise mit Köpfchen

managerSeminare Verlags GmbH, Edition Training aktuell

Inhalt

Vorwort 9

Einleitung

Dialektische Überlegungen 13

Das Vir-Bonus-Ideal oder: Warum sind Sie Trainer? 19

Start in eine „merk-würdige" Bildungsreise 28

1. DenkBAR

Planung eines Rhetorikseminars 33

Organisatorische Vorüberlegungen 35

Didaktische Vorüberlegungen 43

2. MethodenBAR

Didaktische Bausteine für hirngerechte, lebendige und „merk-würdige" Seminare 55

Erfreuen, Inhalte vermitteln, motivieren – wie funktioniert´s? 59

Regelmäßige Blitzlicht-Abfragen – Transferhilfe und mehr 64

Mnemonik-Chart – eine „verrückte Geschichte" verankert die Lerninhalte 66

Vier weitere Prinzipien gelebter und bewegter Didaktik 70

3. MachBAR

1. Seminartag – Überblick 78

Die Schnupperphase 79

bis 9:00 Uhr — Dialoginsel 81

9:00 – 9:10 Uhr — Begrüßung 88

9:10 – 9:50 Uhr — Partner-Interview und Zielwand 96

9:50 – 10:00 Uhr — Trainervorstellung, Organisatorisches, Themenüberblick 104

10:00 – 10:15 Uhr — Grundlagen der Rhetorik 107

Aktivierendes Rätselspiel für zwischendurch: „Die Telepathie“ ... 115

10:45 – 11:15 Uhr — Übung: „Das schaff' ich mit links“ 116

Übung: „Wirkungsvolle Augenblicke“ 119

11:15 – 12:15 Uhr — Wirkungsfaktoren eines Redners 122

12:15 – 12:45 Uhr — Das rhetorische Dreieck 134

14:00 – 14:20 Uhr — Aktionsspiel: „Begriffe erraten“ 137

14:20 – 15:05 Uhr — Vor-, Durch- und Nachdenken – gute Planung und die Rede lebt! 141

15:20 – 15:35 Uhr — Methode Zwecksatz: Am Anfang steht das Ziel! 144

15:35 – 16:00 Uhr — Struktur und Aufbau einer Meinungsrede – Karteikarten-Methode 147

16:00 – 16:30 Uhr — Übung: „Bildgalerie, öffne Dich!“ 150

16:30 – 16:50 Uhr — Redevorbereitung: Jeder für sich 153

16:50 – 17:00 Uhr — Fragen klären und Abschlussrunde: Was haben wir getan? 155

2. Seminartag – Überblick 158

Vorab: Worauf Sie als Trainer achten müssen 159

9:00 – 9:20 Uhr — Zum Einstieg: Stimmungsbarometer & eine kleine Geschichte 160

9:20 – 9:40 Uhr — Rhetorik-Quiz 164

9:40 – 10:00 Uhr — Themenwand und Persönlicher Coach („Methode PC“) 167

10:00 – 10:30 Uhr — Geschenke verteilen: Feedback geben, Feedback nehmen 171

Alternativ: „Der treue Freund“ 175

Die Meinungsreden ..... 179 10:40 – 13:00 Uhr
Teamknobeln mit Ritter, Löwe und Hexe ..... 184 14:30 – 14:40 Uhr
Videoansicht und Fragen notieren ..... 186 14:40 – 15:15 Uhr
Umgang mit Fragen aus dem Publikum ..... 188 15:30 – 16:15 Uhr
Zusammenfassung und Hinführung zum Abschluss ..... 190 16:15 – 16:30 Uhr
Abschluss-Feedback und Evaluation ..... 194 16:30 – 17:00 Uhr

4. BeobachtBAR: spielBAR und variierBAR handeln 198

4.1 SpielBAR

4.1.1 Spiele zu Sprache, Stimme und Auftreten 203
Astrids Hund ist arm 205
Wenn's heiß hergeht – Entschiedenheit führt zu Gelassenheit.... 206
Ein Korb voller Geschenke 209
Geschichten ohne „und" 214
Kleist lässt grüßen oder: Die allmähliche Verfestigung der Gedanken beim Sprechen 216
Kraftsprech-Übung 219
Rheinüberquerung 221
Spontan-Rede: Geschenk auspacken 223
Tucholsky-Sprech-Spiel 226
Gute Reise auf leise Weise 231
Zungenbrecher vor der Gruppe vorlesen 232

4.1.2 Spiele zur Transfersicherung 235
Bildungsspaziergang zu zweit oder zu dritt 238
„Ab in die Tonne!" oder: „Ich nehme mit und lasse hier" 240
Der Kreis schließt sich oder: Strukturiertes Feedback..... 242
Hirngerechter Transfer: Ich packe meine Walnuss 244

Rhetorik von A bis Z 246
Ein Name – ein Ziel! 248

4.2 VariierBAR

Alternative Themenbausteine 253
Umgang mit Lampenfieber 256
Argumentation und Video-Feedback 260
Annehmbar formulieren mit „Maluma & Takete“ 266
Den Publikumsdialog trainieren 269
Souverän mit Fragen und Fragenden umgehen 272
Lebendig vortragen 277
Priorisierungsmethode – der Weg zum Wesentlichen 280
Argumentier-BAR – argumentieren gegenüber unangenehmen Gesprächspartnern 282
Intervenieren mit Takt und Stil 287

5. WeiterdenkBAR

Das ABC der Varianten 295
Einsatz im Einzelcoaching 296
Auflockerung bisheriger Seminarkonzepte – auch jenseits der Rhetorik 297
Lebendige Akquise-Gespräche 298

DankBAR 302

LesBAR 305

AuffindBAR 309

Vorwort

„Der wahre Redner ist, im Sinne Quintilians, in erster Linie immer Pädagoge: Aus Gründen der Erziehung, und nicht um des sophistischen Blendungsspiels willen, hat Lessing so sehr die wichtigen Aporien geschätzt – sie dienten seinem Appell, das Gegebene nicht als Fatalität aufzufassen, sondern immer auch das Gegenteil zu bedenken, sich auszumalen, die Welt wäre anders als jetzt, das Potentielle sei praktikabel und die Dinge stünden plötzlich Kopf."

Walter Jens

„Freilich: Wer die Hintergründe der Sprache ausleuchtet, erblickt Narretei, Schwarze Magie und Lebenslüge in greller Hässlichkeit. Auch kann es ihm ergehen wie jenen Rekruten, die, vom Unteroffizier belehrt ‚Mit dem Vorsetzen des linken Beines schwingt der rechte Arm nach vorn', ihre Gliedmaßen wie betrunkene Marionetten schwenkten: Die Störung glatter Abläufe ist das Risiko alles Bewusstmachens und eine Hemmung hie und da, wo früher keine war, in der Tat eine häufige Folge des Eindringens in die Keller der Sprache. Doch die Risiken werden durch die Chancen mehr als aufgewogen. ‚Es gehört zu den großen Befreiungen', schreibt Karl Jaspers, ‚wenn der Mensch sich von dem Irrtum seines Glaubens und Aberglaubens an die Sprache herausarbeitet, indem er inne wird, was eigentlich die Sprache ist und was sie niemals leisten kann.' Wer den Irrtum abstreift, hat zugleich seine Abhängigkeit von der Verführung durch die Wörter vermindert: Es lässt sich ein Misstrauen schaffen, mit dem wir der Unterwanderung unseres Wortschatzes durch politische und kommerzielle Propagandisten entgegentreten können. Ob einer für Waschmaschinen oder für Lenin agiert: Nichts ist ihm lieber als unsere Arglosigkeit. (…) Gibst du mir dein Wort? Gib es mir, ich nehme es; das Wort und nur das Wort macht dich zu einem, dem man vertrauen kann."

Wolf Schneider[1]

1 Wolf Schneider: Wörter machen Leute, S. 14 ff. und S. 12, R. Piper & Co. Verlag, München 1986.

- Die Kreative in mir würde …
- Die Analytikerin in mir würde …
- Die Vorsichtige in mir würde …
- Die Abenteurerin in mir würde …
- Die Introvertierte in mir würde …
- Die Extrovertierte in mir würde …
- Der sensible Geist in mir würde …
- Die Idealistin in mir würde …
- Die Skeptikerin in mir würde …
- Die Konkrete in mir würde …
- Die Unkonkrete in mir würde …
- Die Genießerin in mir würde …
- Die Sprachsensible in mir würde …

Viele Rollen, viele Ansichten, viele Chancen – und das einzig Wahre gibt es nicht. Rhetorik ist Austausch, gelebter Dialog. Der Wahrscheinlichkeit nähert sich ein Rhetoriker erst durch das Gespräch und die Diskussion mit anderen. Das Wahrscheinliche, die „Wahrheit", ist das Ergebnis des guten Dialogs. Wenn wir mit einer anderen Meinung aus einem Dialog herauskommen als mit der, mit der wir in ihn hineingegangen sind, dann war es wahrscheinlich ein guter Dialog. Meinungsvielfalt ist möglich, wenn dem „Sowohl-als-auch-Denken" in den menschlichen Köpfen Raum gegeben wird und wenn es neben dem vorherrschenden, starren „Entweder-oder-Denken" bestehen kann.

In diesem Raum braucht es eine Dialogkultur. Mein Beitrag dazu ist, möglichst viele Menschen für die freie Rede zu begeistern und dafür zu sensibilisieren, dass „Worte Leute machen" – und nicht (nur) Kleider. Wer das Wort beherrscht, hat die Macht, Einfluss zu nehmen. Das war immer so und wird auch in Zukunft so bleiben. Nur braucht es dafür Menschen, die in eine Dialogkultur eintreten, als Trainer und Anwender. Sie benötigen zum einen technisches Handwerkszeug, um mit Sprache Brücken zu bauen, und zum anderen eine für den Einzelnen Schritt für Schritt nachvollziehbare Vorgehensweise. Wenn die Basis stabil ist und die Grundschritte sitzen, dann beginnt eine Reise, in der wir die eigene Persönlichkeit in ihrer Vielfalt zu begreifen beginnen. Wir werden immer gewandter darin, unsere Sprache zu trainieren, unsere Ziele konkret zu benennen und ihnen entsprechend zu handeln.

Vielfalt statt Einfalt, Talente entdecken und fördern, statt „richtig“ oder „falsch“ die Kategorie „angemessen“ einführen – jeder kann das leisten. Diese Gedanken begleiten mich als Trainerin schon seit Jahren. Ich werde an diesem Gebäude weiterschaffen, ganz einfach, weil es sich lohnt. Und wer mitbauen will, mit Hand und Kopf, ist mir auf diesem Weg willkommen. Mit Gleichgesinnten macht dieser Weg besonders viel Spaß, gemeinsam mit mutigen Querdenkern, die sich an das Ungewohnte und an das Ungewöhnliche heranwagen, die viel leisten, dabei (selten) klagen und stattdessen an ihrer Freude am Tun festhalten.

Manchmal reicht ein Blick in die strahlenden Augen dieser Menschen, um zu erkennen, dass sie voller Energie stecken und sich mit einem Lachen über Widerstände hinwegsetzen werden. Sie halten an ihrem Ziel fest, arbeiten nicht nur des Geldes wegen, sondern sind überzeugt von der Sinnhaftigkeit ihres Schaffens. Wenn der Beruf zur Berufung wird, setzt er Energie frei für noch so große Ziele, an deren Anfang nichts Geringeres stand als eine Idee, gekleidet in Worte.

Es grüßt Sie herzlich

Astrid Göschel

Anm. der Autorin: In diesem Buch habe ich die männliche Sprachform gewählt – aus Gründen der Klarheit, keinesfalls aus diskriminierender Absicht.

Umgang mit Lampenfieber

Zeitbedarf
ca. 45 Minuten

Kurzbeschreibung

In einem offenen Dialog erarbeiten die Teilnehmer anhand eigener Erfahrungen und Beispiele persönliche Strategien im Umgang mit Lampenfieber.

- **Ziel:** Die Teilnehmer relativieren ihre Angst vor einem möglichen Blackout, indem sie zahlreiche Hinweise bekommen, wie mit der natürlichen Nervosität, dem Lampenfieber, vor und während eines Vortrags umgegangen werden kann.
- **Metapher/Merkhilfe:** Der treue Freund
- **Docere:** Vom Engpass („Ich schaff das nicht!“) mit der richtigen Einstellung („Konzentriert und achtsam klappt's am besten!“) und einem Rucksack voll Handlungsmöglichkeiten zum mutigen Handlungsvirtuosen werden.
- **Delectare:** Wenn Sie die Teilnehmer nach „souveränen“ und „schlagfertigen“ Vorbildern befragen, die sie aus ihrem Umfeld, aus Funk und Fernsehen kennen, unterstützen Sie die Zuhör- und Lernfreude bei diesem Informationsinput. Sie können auch einen Film zeigen, in dem nach einer Panne eine geniale Lösung folgt (Loriot, Charlie Chaplin etc.).
- **Movere:** Die Teilnehmer werden zuversichtlich und sind sich bewusst, dass auch Profis nicht vom Himmel fallen, sondern aus erlebten Pannen und Peinlichkeiten einen Chance für das nächste Mal gestalten.

Ablauf/Vorgehen

In erster Linie handelt es sich bei diesem Baustein um einen Informationsblock, der als interaktiver Dialog über Erlebtes anhand von Beispielen der Teilnehmer gestaltet ist: „Ich sollte beim Fest zum

Schulabschluss eine Rede halten. Dann wurde mir heiß und kalt, und ich habe kein Wort mehr herausgebracht.“, „Wie verhindere ich, dass ich rot werde?“ etc. Den Informationsblock können Sie mit Hilfe der Themencharts (siehe Abb. diese und nächste Seite) unterstützen bzw. sich daran entlang das Thema erschließen. Ansonsten folgen Sie bei diesem Themenbaustein folgendem groben Ablauf:

1. **Hinführung** mit Frage und Metapher: „Kennen Sie Ihren treuesten Freund? Wenn nicht, dann werden Sie ihn jetzt kennenlernen.“
2. **Thema nennen:** „Wir wenden uns nun (z.B.) dem Thema Lampenfieber zu.“
3. **Teilnehmerbeispiele** werden geschildert und/oder Thematik wird besprochen.
4. **Zusammenfassung:** „Damit wir unserem treuen Freund ab jetzt angemessen begegnen, fasse ich zum Thema Lampenfieber noch einmal folgende zentralen Punkte und Aussagen zusammen: …“
5. Je nach Bedarf folgt ein **Blitzlicht**: Jeder Teilnehmer sagt in die Runde, was er sich konkret aus diesem Themenbaustein für die nächste Rede vornimmt. Wie üblich, halten Sie sich als Trainer zurück. Aussagen im Blitzlicht werden nicht kommentiert.

Kommentar/Hinweis

Die Teilnehmer schämen sich manchmal, von ihren eigenen Redepannen zu sprechen. In dem Fall nennen Sie Beispiele aus Ihrem

Was ist Lampenfieber?

- **Einstellung:** Der treue(ste) Freund
- **Nimm’s positiv:** Lampenfieber ist ein Zeichen (Indikator) dafür, dass wir uns in einer noch unbekannten Situation befinden, die wir deshalb als „lebensbedrohlich“ empfinden. Das Gute an diesem uralten Alarmprogramm ist, dass wir uns stets darauf verlassen können, dass unsere Aufmerksamkeit und Reaktionsfähigkeit steigt und wir deshalb im Sinne des Programms von Flucht und Angriff zu Höchstleistungen fähig werden. Wie ein treuer Freund ist das Lampenfieber immer genau dann da, wenn wir es am dringendsten brauchen!

Das Chart dient zur Einführung und Unterstützung der Übung.

Tipps und Kniffe, um sich dem Lampenfieber zu stellen.

Zum Umgang mit Lampenfieber

- No drugs!
- Verwenden Sie motivierende, positive Sätze. Statt „Wird schon schiefgehen." lieber „Wird ein voller Erfolg!". Statt „Ich habe keine Angst vorm Publikum." lieber „Gemeinsam mit meinem treuen Freund wird es gelingen."
- Lassen Sie Hände offen und/oder gehen Sie im Raum umher, damit die überschüssige Energie abgebaut werden kann.
- Bereiten Sie eine Agenda vor und lesen Sie diese zu Beginn nur ab, denn zu Beginn ist das Lampenfieber am größten.
- Wenden Sie sich mit Fragen direkt ans Publikum.
- Lesen Sie mitgebrachte Zitate (mit Quellenangabe) vor.
- Relativieren Sie die Wichtigkeit Ihres Auftritts: Sie geben Ihr Bestes, aber auch Sie sind nur ein Mensch. Wenn etwas misslingen sollte, akzeptieren Sie es und nehmen es als Vorsprung für das nächste Mal. („Sie brauchen Pointen, die Sie Ihren Enkeln irgendwann erzählen werden.")
- Gute Vorbereitung reduziert Ihr Lampenfieber am meisten.
- Achten Sie auf Zielklarheit und einen klaren Zwecksatz.
- Bauen Sie bei längeren Vorträgen Visualisierungen ein.
- Bereiten Sie den Einstieg und Ausstieg gut vor. Lernen Sie ihn evtl. auswendig. Selbstbewusst in das Thema ein- und aussteigen zu können gibt Sicherheit!
- Trainieren Sie Ihre Rede oder Teile (Einstieg, Ausstieg, Überleitungen) laut im Vorfeld. Diese „Vor-Versprachlichung" schafft Sicherheit.
- Erfahrung (Training) schafft Souveränität im Umgang mit Unvorhergesehenem.

eigenen Erleben ggf. unter Einbeziehung des Charts „Zum Umgang mit Lampenfieber" (siehe Abb.). Das reicht in aller Regel als Anstoß, um eigene Erfahrungen mitzuteilen.

Wie viel Raum das Thema Lampenfieber im Seminar oder Coaching bekommt, hängt von der Gruppe und dem einzelnen Teilnehmer ab. Ist die Unsicherheit sehr groß, widme ich dem Thema viel Aufmerksamkeit, leite langsam zur Arbeit mit der Videokamera über und erkläre den Nutzen von Video-Feedback ausführlicher. Bringt die

Gruppe ein eher normales Maß an Bedenken zu möglichen Aussetzern während eines Vortrags mit, leite ich zügig mehrere Übungen vor der Gruppe an und thematisere den Umgang mit Lampenfieber innerhalb der Feedback-Runden.

Varianten

Sie können auch einen Themenbaustein zum Thema „Was ist Lampenfieber?“ erstellen. Bei dieser Analysefrage geht es vor allem darum zu klären, woher der Begriff kommt und welche Reaktionsmöglichkeiten intuitiv zur Verfügung stehen. Um überlegte Reaktionsmöglichkeiten einüben zu können, wird dann der hier geschilderte Baustein „Umgang mit Lampenfieber“ angeschlossen.

Stichpunkte für Ihr eigenes Wording:

VariierBARes im Überblick

Alternative Themenbausteine 253

- Anteilung für die Entwicklung eigener Themenbausteine und Varianten 255

Themenbaustein: **Umgang mit Lampenfieber** 256

Themenbaustein: **Argumentation und Video-Feedback** 260

Themenbaustein: **Annehmbar formulieren mit „Maluma & Takete"** 266

Themenbaustein: **Den Publikumsdialog trainieren** 269

Themenbaustein: **Souverän mit Fragen und Fragenden umgehen** 272

Themenbaustein: **Lebendig vortragen** 277

Themenbaustein: **Priorisierungsmethode – der Weg zum Wesentlichen** 280

Themenbaustein: **ArgumentierBAR – argumentieren gegenüber unangenehmen Gesprächspartnern** 282

Themenbaustein: **Intervenieren mit Takt und Stil** 287

Hat Ihnen diese Leseprobe gefallen?

Als Mitglied von **Training** *aktuell* erhalten Sie beim Kauf von Trainingsmedien Sonderpreise. Beispielsweise bis zu **20 % Rabatt auf Bücher.**

Zum Online-Shop

Training *aktuell* einen Monat lang testen

Ihre Mitgliedschaft im Testmonat beinhaltet:

- eine **ePaper-Ausgabe Training** *aktuell* (auch Printabo möglich)
- **Teil-Flatrate** auf 5.000 Tools, Bilder, Inputs, Vertragsmuster www.trainerkoffer.de
- **Sonderpreise** auf Trainingsmedien: ca. **20 % Rabatt** auf auf Bücher, Trainingskonzepte im Durchschnitt **70 EUR günstiger**
- **Flatrate auf das digitale Zeitschriftenarchiv:** monatlich neue Beiträge, Dossiers, Heftausgaben

Mitgliedschaft testen