

Leseprobe



Leseprobe
weiterempfehlen



Direkt bestellen

Astrid Göschel

Rhetoriktrainings erfolgreich leiten

312 Seiten

Buch **49,90 EUR** | eBook **44,90 EUR**

Trainingaktuell-Mitglieder: 39,90 EUR

Bestellung und Infos:

+49 228 97791-10

shop@managerseminare.de

www.managerSeminare.de



Testen Sie einen Monat lang
für **8 EUR Trainingaktuell**
– und erwerben dieses Buch
sofort **10 EUR günstiger**



zum Testabo



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

Wenn's heiß hergeht – Entschiedenheit führt zu Gelassenheit....

Ein Korb voller Geschenke

Geschichten ohne „und“

Kleist lässt grüßen oder: Die allmähliche Verfestigung
der Gedanken beim Sprechen.....

Kraftsprech-Übung

Rheinüberquerung.....

Spontan-Rede: Geschenk auspacken

Tucholsky-Sprech-Spiel

Gute Reise auf leise Weise

Zungenbrecher vor der Gruppe vorlesen

4.1.2 Spiele zur Transfersicherung 235

Bildungsspaziergang zu zweit oder zu dritt

„Ab in die Tonne!“ oder: „Ich nehme mit und lasse hier“

Der Kreis schließt sich oder: Strukturiertes Feedback.....

Hirngerechter Transfer: Ich packe meine Walnuss

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 Apophten 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 schwenken: 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 Schneider¹

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 Sprachensible 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 Reaktionen zu sprechen. In dem Fall nennen Sie Beispiele aus Ihrem



Was ist Lampenfieber?

- ▶ **Einstellung:** Der treue(st)e Freund
- ▶ **Nimm's positiv:** Lampenfieber ist ein Zeichen (Indikator) dafür, dass wir uns in einer noch unbekannteren 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 thematisiere 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



Testen Sie einem Monat lang Training aktuell für nur **8 EUR!**

Klimaabo

Training aktuell digital abonnieren und Umwelt und Geldbeutel schonen!



Einkaufsrabatte

bis zu 20% Rabatt auf Bücher und Trainingskonzepte der Edition **Training aktuell**

trainerkoffer

Testen Sie einen Monat die Mini-Flat auf www.trainerkoffer.de

Beitragsarchiv

Das digitale Trainerarchiv: über 312 Hefte, 1.500 Beiträge, 47 Dossiers

Jetzt Testmonat beginnen!

Ihre Vorteile als Jahresmitglied **Training aktuell** auf einen Blick:

- 12 x jährlich Printausgabe **Training aktuell**, **Klima**abonnenten erhalten das ePaper.
- **20% Rabatt** auf alle **Trainingskonzepte**.
- exklusiver Flatrate-Zugriff auf **trainerkoffer.de**: 4.000 Tools, Bilder, Inputs und Vertragsmuster
- bis zu **20% Rabatt** auf alle **Bücher, Toolkits** und **eBooks** der EDITION **Training aktuell**
- **versandkostenfreie Lieferung** nach Deutschland
- mobil lesen: ePaper-Ausgaben inklusive
- jährlich eine **neue Marktstudie** als eBook inklusive
- **Premium-Eintrag** in der Verzeichnis-Datenbank Weiterbildungsexperten auf www.seminarmarkt.de. – Sie sparen 150 EUR
- **#PTT2020**, Tickets bis **150 EUR** günstiger
- **CUBE – Das Visu Event**, Tickets **100 EUR** günstiger
- **Freikarten** für wichtige **Weiterbildungsmessen**, z.B. Zukunft Personal
- freie Nutzung von über **1.500 Artikeln** im digitalen Archiv von **Training aktuell**
- **47 Dossiers** (Preis je 19,80 EUR) kostenfrei