

# Kapitel 1 | Vorübungen

## 1. Baustein

### Wie sag ich's? – Feedbackregeln

TIPP

Wer in einem Redeseminar oder einem Redecoaching „das Wort hatte“, erwartet hinterher ein Feedback. Aber nur ein konstruktives Feedback ist die Voraussetzung dafür, dass der nächste Redeauftritt noch besser ankommt. Aber ein konstruktives Feedback geben will gelernt sein. Es ist die Grundlage jedes Redeseminars und jedes Coachings.

#### Zur Sache

Der Psychologe und Kommunikationswissenschaftler Friedemann Schulz von Thun hat Regeln für ein angemessenes Feedback aufgestellt:

#### Feedback-Geben

Ich-Botschaften  
subjektive Gefühle und  
Wahrnehmungen ohne Wertung  
konstruktiv, von den Stärken ausgehend  
genau und konkret,  
sachlich richtig  
verständlich, nicht zu viel  
auf einmal  
Änderbares nennen

#### Feedback-Nehmen

ausdrücklich Feedback wünschen  
keine Verteidigungshaltung,  
nicht unterbrechen  
keine spontanen Rechtfertigungen und  
Erklärungen  
um Konkretisierung bitten  
bei Unklarheit paraphrasieren,  
nachfragen  
Rückmeldung, ob Feedback brauchbar

Diese Regeln für ein konstruktives Feedback sollten zu Beginn eines Seminars besprochen und dann für alle sichtbar im Seminarraum aufgehängt werden.



*Wer das genauer nachlesen möchte: Schulz von Thun, F. 1996, 76–90.*

## 2. Baustein

### Wer mit wem worüber? – Die Sprechsituation

TIPP

Viele Autoren praktischer Rhetorikbücher tun so, als sei mit dem Beherrschen bestimmter Strategien (z.B. Gliederungsmuster, Frage-Argumentationstechnik, Prinzipien wirkungsbezogener Wortwahl) der Erfolg in konkreten Sprechsituationen sicher. In diesem Buch arbeiten wir nach dem Grundsatz: Jede Strategie ist so gut, wie es die Situation zulässt. Der 2. Baustein soll diesen Zusammenhang bewusst machen.

#### Zur Sache

Jeder Versuch, einen anderen zu einer Handlung zu bewegen, unterliegt den Bedingungen der Situation.

Das heißt: Das, was ich sage und wie ich es sage, richtet sich nach dem Partner, meinen Motiven und Zielen, dem Gegenstand, über den ich rede und den äußeren Umständen, die ich eventuell verändern kann, um zum Ziel zu gelangen. Dazu hat Harold Lasswell die folgende Formel entwickelt:

**WER? zu WEM ? WORÜBER ? WARUM ? WOZU ? WANN ? WO ?**

---

**WAS? WIE (Grundhaltung, Sprechausdruck, Kleidung)?**

Wenn Sie also  
Ihren besten Freund  
um 50 EURO anpumpen wollen,  
weil Sie vergessen haben, Geld abzuheben,

WER?  
zu WEM?  
WOZU?  
WARUM?

und das morgens	WANN?
in der U-Bahn,	WO?
werden Sie für bestimmte Inhalte (z. B. Argumente),	Was?
bestimmte Wörter und Sätze wählen und sie auf eine	Wie?
bestimmte Art sprechen.	

Aber Sie werden sich anders ausdrücken, wenn Sie an Ihre Kollegin die gleiche Bitte richten, und zwar in der Mittagspause in der Kantine.

Wichtige rhetorische Tugend: Situationsangemessenheit!

Sehen wir uns die Lasswell'sche Formel etwas genauer an:

### WER

- bin ich? Welche Position (Rolle) habe ich (im Verhältnis zu meinem Partner)?  
Das ist die soziologische Ebene unserer Beziehung.
- Wie erlebe ich meinen Partner?
  - dominant – submissiv?
  - sympathisch – weniger sympathisch?
  - distanziert – nah?
 Das ist die sozialpsychologische Ebene.

### zu Wem?

- Wer ist der andere? Welche Position (Rolle) hat mein Partner?
- Wie mag er mich erleben?
- Wie denkt, fühlt, handelt er im Allgemeinen?

### WORÜBER?

- Wie ist meine, wie ist seine Einstellung im Hinblick auf das, was zur Diskussion steht?

### WARUM? WOZU?

- Lassen sich meine Interessen und Ziele mit seinen Interessen und Zielen vereinbaren?

### WANN?

- Ist es der richtige Zeitpunkt?

### WO?

- Ist es der angemessene ORT?

Ich mache mir also ein Bild von ihm und den (möglichen) äußeren Bedingungen und überlege dann: WAS sage ich? WIE sage ich es? Etwas genauer:

### WAS?

- Welchen Inhalten mag er zustimmen? Welchen nicht?
- Also: Welche Inhalte aus der Menge aller mir zur Verfügung stehenden Inhalte bringe ich vor?

### WIE?

- Welche Kenntnisse besitzt er? Welche sprachlichen Voraussetzungen hat er?
- Also: Welche Stilebene wähle ich, welche Satzkonstruktionen, welche Wörter und Wortverknüpfungen? Welche Vergleiche oder Beispiele?
- Wie spreche ich zu ihm? Freundlich oder aggressiv, ernst, eindringlich, locker?
- Zusätzlich: Muss ich eventuell mein Argumentationsziel reduzieren? Sollte ich einen anderen Ort, eine geeignetere Zeit wählen?

Das, was ich vor einem Gespräch (einer Rede) kalkulieren kann, nennen wir „äußere Situation“. Je mehr wir vom Partner wissen, desto genauer können wir diese äußere Situation bestimmen, desto besser können wir uns auf ein Gespräch vorbereiten. Haben wir nur geringe Vorkenntnisse, kann sich die Beziehung zwischen uns und unserem Partner erst im Gespräch (in der „inneren Situation“) entwickeln, können wir die Voraussetzungen, die der Partner mitbringt, erst aus seinen unmittelbaren Aktionen und Reaktionen erschließen.

Aber wie gesagt: Den „Rahmen“ für ein Gespräch oder eine Rede können Sie häufig selbst bestimmen. Wenn das so ist, sorgen Sie dafür, dass diese „äußere Situation“ geeignet dafür ist, dass Sie Ihre Ziele erreichen.

Ist die Kantine wirklich der passende Ort, um jemanden anzupumpen?

Wenn Sie eine Rede halten müssen, sorgen Sie dafür, dass Ihr „Arbeitsplatz“ optimale Voraussetzungen für einen guten Redeauftritt bietet (Raumgröße, Sitzordnung, Pult(-höhe), Mikrofon).



*Wer sich noch genauer mit den Themen Sprechsituation und Einschätzung des Partners beschäftigen möchte: Pawlowski, K. 2005, 29–50, 183–234.*

## Trainingsformen

### Das Situationsspiel

Zu jedem Situationsmerkmal werden Karten hergestellt:

- 24–30 Karten mit Personenangaben, z.B. ein alter Mann – ein Lehrer – eine Hausfrau – ich,
- 12–15 Karten mit Gesprächsgegenständen und den damit verbundenen Zielen, z.B. früher aufstehen – in einen Verein eintreten – ein altes Auto kaufen – Sport treiben,
- 12–15 Karten mit Ortsangaben, z.B. in der Bahn – im Urlaubsort – beim Essen,
- 12–15 Karten mit Zeitangaben, morgens um acht – im Winter – vor dem Schlafengehen.

Für die Gründe gibt es keine Karten, sonst wird es zu schwer. Diese (eventuell unterschiedlich farbigen) Karten liegen auf getrennten Häufchen. Die Spieler ziehen je eine Karte von einem Häufchen und haben so eine Situationsvorlage:

- Wer spricht zu wem?
- Worüber mit welchem Ziel?
- Wann?
- Wo?

Die Gründe (warum?) kann jeder selbst finden.

Bei den Personenkarten gilt die als erste gezogene für den Sprecher, die zweite für den fiktiven Hörer. Jeder Sprecher muss nun eine angemessene Aussage finden.



#### Rhetorische Erkenntnisse

Aus den Bedingungen der Sprechsituation ergibt sich, was ich sage und wie ich es sage.

Die folgende Geschichte von Kurt Tucholsky ist die Grundlage für ein weiteres Situationsspiel.

### Der Floh

Im Departement du Gard – ganz richtig, da, wo Nîmes liegt und der Pont du Gard: im südlichen Frankreich – da saß in einem Postbüro ein älteres Fräulein als Beamtin, die hatte eine böse Angewohnheit: Sie machte ein bisschen die Briefe auf und las sie. Das wusste alle Welt. Aber wie das so in Frankreich geht: Concierge, Telefon und Post, das sind geheiligte Institutionen, und daran kann man schon rühren, aber daran darf man nicht rühren, und so tut es denn auch keiner. Das Fräulein also las die Briefe und bereitete mit ihren Indiskretionen den Leuten manchen Kummer.

Im Departement wohnte auf einem schönen Schlosse ein kluger Graf. Grafen sind manchmal klug, in Frankreich. Und dieser Graf tat eines Tages Folgendes: Er bestellte sich einen Gerichtsvollzieher auf das Schloss und schrieb in seiner Gegenwart an einen Freund:

Lieber Freund!

Da ich weiß, dass das Postfräulein Emilie Dupont dauernd unsre Briefe öffnet und sie liest, weil sie vor lauter Neugier platzt, so sende ich Dir anliegend, um ihr einmal das Handwerk zu legen, einen lebendigen Floh.

Mit vielen schönen Grüßen Graf Koks.

Und diesen Brief verschloss er in Gegenwart des Gerichtsvollziehers. Er legte aber keinen Floh hinein. Als der Brief ankam, war einer drin.

Aus: K. Tucholsky (1952): Zwischen gestern und morgen, 41, Rowohlt, Hamburg.

Erzählen Sie diese Geschichte

- als Graf
  - den Freunden,
  - einer Urlaubsbekanntschaft;
- als Fräulein Dupont
  - einer intimen Freundin,
  - dem Vorgesetzten;
- als Gerichtsvollzieher / Notar
  - der Ehefrau,
  - am Stammtisch;
- als missgünstiger Bekannter des Grafen
  - dessen Frau;

- als „Freundin“ des Fräuleins
  - beim Kaffeeklatsch.



#### Rhetorische Erkenntnisse

Auch die Darstellung nachprüfbarer Fakten wird durch die Sichtweise des Sprechers bestimmt. Der überlegt sich:

- Welche Details bringe ich, welche verschweige ich? Welche hebe ich hervor, welche bringe ich nur beiläufig?
- Was sage ich zuerst, was erst ganz zum Schluss?
- Welche Wörter wähle ich, welche Bilder, welche Beispiele, welche sonstigen stilistischen Mittel?
- Wie berichte ich es: sachlich, engagiert, ärgerlich, belustigt?

## 3. Baustein

### Wer fragt, der führt! – Fragestrategien

TIPP

Die Bedeutung der Frage als rhetorisches Mittel wird oft unterschätzt. Gerade in kritischen Situationen kann man sich mit Fragen eher „Luft schaffen“ als durch Gegenmaßnahmen. Jedes Argumentationstraining sollte mit einer Einheit „Fragen“ beginnen.

#### Zur Sache

Wenn Sie eine Frage stellen, wollen Sie im Allgemeinen eine Information einholen, über die Sie nicht verfügen.

- Durch Fragen können Sie Personen (besser) kennenlernen.
- Durch Fragen gewinnen Sie Kenntnisse über Gegenstände, Sachverhalte, Vorgänge.
- Durch Fragen können Sie den anderen dazu veranlassen, seine Meinung, seine Handlung, seine Pläne zu begründen.
- Durch Fragen, besonders durch gezieltes Nachfragen, können Sie aber auch