



Rhetorik

coach
academy

□ Vorwort	4
□ Ein kleiner Abriss über die Geschichte der Rhetorik	5
□ Rhetorik als Kunst zu wirken!	8
Grundsätze guter Rhetorik	8
Aufbau und Struktur einer Rede	11
Reden aus dem Stehgreif	16
□ Gesprächsrhetorik	19
Rhetorik in der Kommunikation	19
Richtig argumentieren	22
Vorsicht Falle - Warum Diskussionen ihr Ziel nicht erreichen	33
Frage-technik - Wer fragt führt	37
Die Gegenfrage - Kaiserin der Dialektik	42
□ Rhetorik und Schlagfertigkeit	45
Wie reagieren auf destruktive Einwände?	45
Schlagfertigkeit lässt sich lernen	49
□ Rhetorik und Körpersprache	56
Der Körper spricht mit	56
Körpersprache - Was gang und Sitzpositionen verraten	60
Stimmige Tipps für ihre Stimme	65
Stimmige Tipps für ihre Stimme - Praktische Übungen	70

Inhaltsverzeichnis



Der Einsatz der Stimme	76
Sprechgeschwindigkeit / Sprechrhythmus	78
□ Kennen sie sich mit Präsentationstechniken aus?	82
□ Über die CoachAcademy	86
□ Impressum	87

Vorwort

Liebe Leserin!

Lieber Leser!

Nach dem überwältigenden Erfolg unseres ersten Booklets „Gesammelte Newsletter-Vorworte“ präsentieren wir Ihnen nun stolz die Nummer zwei: „Rhetorik – Die Kunst zu wirken“.

Wir hoffen, Ihnen mit diesem Booklet einen umfassenden Einblick und Überblick zu dem wichtigen Thema „Rhetorik“ geben zu können und wünschen Ihnen viel Spaß beim Üben und Ausprobieren und natürlich viel Erfolg bei Ihrer nächsten Rede!



Herzlichst

Ihre

Meike Sahlmann
(Rhetoriktrainerin)

Xenia Busam
(Rhetoriktrainerin)

Carolin Metzger
(Leiterin der Online-Redaktion)

und das Team der CoachAcademy.

Ein kleiner Abriss über die Geschichte der Rhetorik

Rhetorik, als Kunst des Redens und Überzeugens, hat eine über 2000 jährige Geschichte. In diesem Zeitraum hat sie viele grundlegende Veränderungen erfahren.

Ihren Ursprung hat die Rhetorik im antiken Griechenland, genauer im 5. Jh. v. Chr. Sie entstand nach der Beseitigung der Tyrannenherrschaft in Syrakus und Athen. Auf ökonomischem und politischem Gebieten, vor allem in der Gerichtsbarkeit hatte sie einen hohen Stellenwert. Zu diesem Zeitpunkt war die Vertretung vor Gericht durch einen Anwalt noch unüblich. Der Kläger sprach für sich selbst und ebenso der Angeklagte.

Es kam darauf an, alle, die zu der Versammlung gekommen waren, zu überzeugen. Es bekam derjenige Recht, dessen Rede überzeugender war. Dieser Umstand führte zu der Ausbildung der ersten „Ghostwriter“. Diese schrieben die Reden, die dann vor Gericht gehalten wurden. Dabei entwickelten sie Regeln, wie man vorgehen muss, um zu überzeugen. Es entstand eine Bewegung, die den Namen Sophismus bekam. Die Sophisten gründeten Schulen, um den Nachwuchs ausbilden zu können, denn eine gute Allgemeinbildung war die Grundlage ihrer Beredsamkeit. Viel mehr als heute wurden Anleihen, Gleichnisse aus der Literatur und Mythenwelt entnommen. Die bekanntesten Vertreter waren Protagoras und Gorgias.

Platon und auch sein Schüler Aristoteles waren die schärfsten Kritiker des Sophismus. In ihren Augen fehlte dem Sophismus der Wahrheitsanspruch. Es ginge nur darum, seine Meinung durch zu setzen, selbst wenn diese unwahr sei. Platon und Aristoteles vertraten beide die Ansicht, dass es wichtig sei, die „Wahrheit“ in der Welt zu erkennen und zu mehren. Der Sophismus war für sie eine „Scheinkunst“, „Überredung“, „Schmeichelei“.

Ein kleiner Abriss über die Geschichte der Rhetorik

Dennoch erkannten beide den Nutzen der Rhetorik an und modifizierten später ihr Urteil. Aristoteles schrieb sogar ein eigenes Werk über die Rhetorik. Die Aufgabe der Rhetorik bestimmte er darin, "nicht ... zu überreden, sondern zu untersuchen, was an jeder Sache Glaubwürdiges vorhanden ist." Außerdem wurde von Aristoteles die Rhetorik als gleichberechtigtes Gegenstück zur philosophischen Dialektik behandelt, da beide mit dem Ungewissen zu tun haben und durch ihre Fähigkeit, "über Entgegengesetztes Schlüsse zu bilden", strittige Sachverhalte im Für und Wider der Argumente zur Entscheidung bringen können.

Römischen Redner und Redetheoretiker gestalteten die Rhetorik dann endgültig zu dem neben der Philosophie wirkungsmächtigsten Bildungssystem der europäischen Geschichte um. Cicero schuf die Grundlage für ein umfassendes Lehrgebäude, in dem Erziehung, Politik, Recht, Gesellschaftstheorie und Ethik zusammengeführt wurden. Sein Ideal war der "perfectus orator", der die Redekunst auf der Grundlage einer umfassenden Allgemeinbildung mit moralischem Verantwortungsbewusstsein ausübt und ein "vir bonus", ein guter Mensch, sein soll. Dieses Ideal beeinflusst die Persönlichkeitsideale westlicher Kulturen bis zum heutigen Tage.

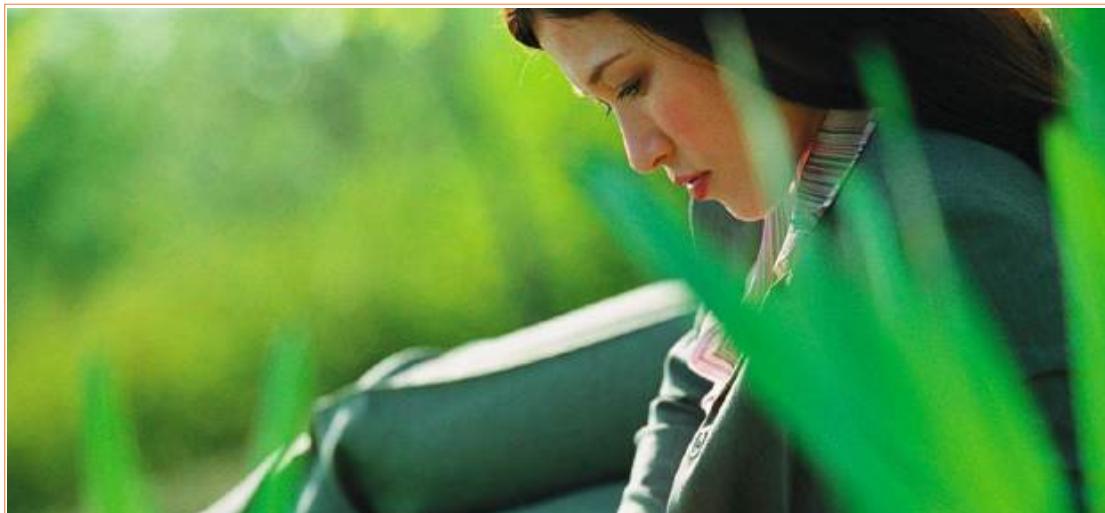
Im christlichen Mittelalter eignete man sich das rhetorische Wissen nach anfänglichem Zögern (bahnbrechend: Augustinus' "De doctrina christiana") für die Bibelauslegung und Predigtlehre an. So wurde den bisherigen drei klassischen Redegattung (Politische Rede; Gerichtsrede, Lobrede) eine weitere hinzugefügt und mit der Homiletik ein neuer rhetorischer Theoriebereich geschaffen. In den Schulen wurden die sieben freien Künste (Grammatik, Dialektik, Rhetorik, Geometrie, Arithmetik, Astronomie und Musik.) gelehrt, wobei der Rhetorik neben Grammatik und Dialektik Grundlegende Bedeutung zukam.

Ein kleiner Abriss über die Geschichte der Rhetorik

Die moderne wissenschaftliche Definition der Rhetorik lautet:

„Rhetorik ist ein zusammenfassender Begriff für die Theorie und Praxis der menschlichen Beredsamkeit in allen öffentlichen und privaten Angelegenheiten, ob sie in mündlicher, schriftlicher oder durch die technischen Medien (Film, Fernsehen, Internet) vermittelter Form auftritt. Als wissenschaftliche Disziplin beschäftigt sich die Rhetorik mit der Analyse sprachlicher oder der Sprache analoger Kommunikation (körperliche Beredsamkeit), die wirkungsorientiert, also auf die Überzeugung des Adressaten hin ausgerichtet ist (persuasive Kommunikation).“

Vereinfacht heißt das: Wann immer zwei oder mehr Menschen miteinander reden, Informationen austauschen, auch nonverbal, ist Rhetorik mit im Spiel.



Rhetorik als Kunst zu wirken!

Grundsätze wirkungsvoller Rhetorik

**Müssen Sie eine Rede oder einen Vortrag halten?
Möchten Sie wissen, wovon es abhängt, ob Ihre
Zuhörer Ihnen interessiert folgen oder sich
langweilen? Hier erfahren Sie praktische Tipps,
wie Sie Ihre Rede lebendig gestalten.**

Der erste Eindruck ist entscheidend, und der letzte Eindruck bleibt...

... das „Dazwischen“ sollte allerdings auch im Gedächtnis der Zuhörer haften bleiben! Nicht jeder ist der geborene Redner und kann das „Dazwischen“ vortrefflich gestalten, aber jeder kann die eigenen Möglichkeiten nutzen, seine Zuhörerschaft zu fesseln. Hierbei sollten Sie bestimmte Grundsätze beherzigen:



- Bei einer Rede sind die Zuhörenden immer Dialogpartner, auch wenn sie nicht das Wort ergreifen. Zustimmung, Aufmerksamkeit und Konzentration „liegen in der Luft“, sind spürbar und lassen den Redner über sich selbst hinauswachsen.
- In erster Linie müssen Sie hinter dem, was Sie sagen, auch stehen können. „Das gesprochene Wort ist leer, das empfundene wahr.“ (*Mór Jókai*) Sie überzeugen nur dann, wenn Sie selbst überzeugt sind!
- Es ist nicht nur entscheidend WAS Sie sagen, sondern WIE Sie es sagen! Und das WIE ist eng geknüpft an die Stimme und deren bewussten Einsatz.

Die eigene Stimme ist für unser Ohr kein angenehmer Klang. Wenn wir zum Beispiel die Ansage auf unseren Anrufbeantworter sprechen und uns das Ergebnis anhören, so erkennen wir uns oft nicht wieder. Uns stören häufig Klang, Modulation, Tempo, Lautstärke und auch Aussprache und Wortwahl.

Häufig schleicht sich das Gefühl ein, mit einer solchen Stimme ein Publikum eher zu erschrecken als es zu fesseln. Aber bereits die bewusste Wahrnehmung dieser Aspekte ist ein erster Schritt hin zu Änderungen.

Wer sich intensiv mit der eigenen Stimme auseinandersetzen will, sollte im praktischen Tun Erfahrungen sammeln und sich mit Hilfe von professionellem Feedback kontinuierlich verbessern.

Welche Faktoren beeinflussen neben der Stimme die Wirkung auf das Publikum?

Wenn wir vor Publikum reden, wollen wir meist nicht bloß informieren, sondern motivieren und überzeugen. Dies gelingt uns nur, wenn wir das Gesagte ansprechend und verständlich aufbereiten.

- Sprechen Sie so konkret, dass andere das Gehörte vor Augen haben, sich ein Bild von der Sache machen können! Sie erreichen dies, indem Sie mit farbigen Vergleichen und konkreten Beispielen arbeiten – je anschaulicher und spannender, desto besser!

Rhetorik als Kunst zu wirken!

Grundsätze wirkungsvoller Rhetorik

- Verabschieden Sie sich von ermüdenden, nicht mehr nachvollziehbaren Endlossätzen. Formulieren Sie kurz und knapp.
- Keine Füllworte! Füllworte wie „tja“, „nun“, „also“, „eigentlich“, „dann“ strapazieren die Geduld der Zuhörenden. Diese Worte schleichen sich leicht ein, wenn die eigenen Gedanken beim Reden ins Stocken geraten. Besser ist es, hier eine kurze Sprech- und Denkpause zu machen – das entlastet Sie selbst, und die Zuhörenden können einen Augenblick verschraufen und das bereits Gehörte verdauen.
- Quälen Sie Ihr Publikum nicht mit Fremdwörtern. Denn wer nicht versteht, der hält Sie für arrogant, schaltet ab und ist nur schwer wieder zurück zu gewinnen.
- Arbeiten Sie mit rhetorischen Fragen. Das menschliche Gehirn ist so angelegt, dass es bei Fragen automatisch anfängt zu arbeiten. Und was wünscht sich ein Vortragender mehr, als dass das Publikum mitdenkt und neugierig den Ausführungen lauscht.
- Das Publikum wird es Ihnen hoch anrechnen, wenn Sie sich auf das Wesentliche beschränken und nicht abschweifen. Denn nichts ist so nervtötend wie einer, der sich selbst gerne reden hört und nicht zum Punkt kommt.

„Als allgemeine Regel lässt sich aufstellen: Es gibt keinen Satz, in dem man von zwanzig Wörtern nicht fünf weglassen könnte. Und wenn ich fünf sage, bin ich noch bescheiden.“
Paul Leautaud

Es gibt in der Rhetorik leider keine Patentrezepte. Es kommt immer darauf an, was Sie erreichen möchten und dementsprechend müssen Sie Ihre Vorgehensweise planen. Ein guter Leitfaden sich auf eine Rede, oder auch auf ein Gespräch vor zu bereiten sind die Produktionsstadien einer Rede aus der klassischen Rhetorik.

Produktionsstadien einer Rede

1. Inventio: Das Auffinden der Gedanken

In diesem ersten Arbeitsstadium geht es darum, das Thema zu verstehen und Informationen dafür zu sammeln. Nehmen wir an, Sie müssen eine kleine Rede zum Thema „Sollen die Telefonzellen wieder gelb werden?“ halten. Als erstes überlegen Sie sich alle Vor- und Nachteile, die es mit sich bringt, wenn die Telefonzellen wieder gelb werden. Sammeln Sie alle Argumente, egal wie gut oder wie schlecht sie Ihnen erscheinen mögen. Aussortieren können Sie später immer noch. Am besten entscheiden Sie sich bereits jetzt für welche Seite sie reden wollen. Überlegen Sie sich auch bitte gut, welche Argumente die Gegenseite bringen wird, damit Sie diese entkräften können. In diesem Stadium legen Sie auch fest, welches Ihre Hauptaussage sein wird.

2. Dispositio: Das Ordnen der Gedanken

Im zweiten Arbeitsschritt gliedern Sie Ihren Text. Die Rhetorik gibt Ihnen auch hier ein kleines Hilfsmittel an die Hand: Die Lehre von den vier Redeteilen:

1. Einleitung (*exordium*)
2. Darlegung des Sachverhalts (*narratio*)
3. Argumentation und Beweisführung (*argumentatio*)
4. Der Redeschluss (*conclusio, peroratio*).

Eine weitere Form den Text zu gliedern kommt ursprünglich aus der Werbung.
Es handelt sich hier um die AIDA/AITA-Formel. Es ist eine Abkürzung für:

A: Attention: die Aufmerksamkeit der Zuhörer auf sich selbst (den Redner) zu lenken.

I: Interrest: das Interesse für das Thema wecken.

D/T: Desire/Theorie: den Wunsch nach Ihrem Produkt, einer Handlung wecken, bzw. die Theorie erläutern.

A: Action: die Zuhörer zu einer (abschließenden) Aktion motivieren; durch eine Zusammenfassung oder einen Appell den Vortrag beenden.

Prüfen Sie alle gefunden Argumente, Inhalte und bewerten diese. Wie wichtig sind sie? Berücksichtigen Sie dabei, vor welchem Publikum Sie reden werden. Vor Fachleuten werden Sie andere Argumente/Inhalte bringen als vor Laien, vor Kommilitonen andere, als vor Freunden.

Noch ein kleiner Tipp: Wenn Sie mehrere Argumente haben, dann setzen Sie ihr zweitstärkstes Argument an den Anfang und das Stärkste an den Schluss: denn die Aufmerksamkeit der Zuhörer ist am Anfang und am Schluss am höchsten. Auch hier gilt:

Der erste Eindruck zählt, der letzte bleibt.

3. Elocutio: Die Sprachliche Ausgestaltung

Der dritte Arbeitsschritt umfasst die sprachliche Ausgestaltung des Textes und damit wohl den bekanntesten Teil der Rhetorik: Die Stilmittel.

Unter Stilmittel versteht man die verschiedenen Figuren und Tropen, wie z.B. Metaphern, Alliterationen. Sowie den Wortgebrauch und die Satzfügung, soweit diese nicht grammatischen, sondern stilistisch-rhetorischen Zwecken dienen. Sprachrichtigkeit, Deutlichkeit, Angemessenheit an Inhalt und Zweck der Rede, Redeschmuck und Vermeidung alles Überflüssigen sind die obersten Stilqualitäten.

4. Memoria: Das Sich-Vertraut machen mit dem Text

Das heißt: Üben, üben, üben.

Üben Sie ihren Text vor Freunden, vor dem Spiegel, vor den Sofakissen. Nehmen Sie ihren Vortrag auf. Das gibt Ihnen Sicherheit und wirkt sich auf die Art Ihres Vortrags aus. Sie wirken souveräner.

Schreiben Sie die wichtigsten Stichworte auf Karteikarten. Nicht mehr als drei Stichworte oder einen ausformulierten Satz auf eine Karte.

Rhetorik als Kunst zu wirken!

Aufbau und Struktur einer Rede

Nummerieren Sie die Karten durch, so sind diese schneller sortiert, falls mal etwas durcheinander kommt. Die letzte Karte sollte etwas größer sein (oder in einer anderen Farbe), dann ist sie leicht zur Hand, wenn Sie schnell zum Schluss kommen müssen.

Formulieren Sie am besten den ersten Satz aus und lernen Sie diesen auswendig.

Und überlegen Sie auch einen pfiffigen Schlussatz, der gut in Erinnerung bleibt.

5. Actio: Verwirklichung der Rede

Dazu gehört auch, neben der Rede selbst (!) das ganze „darum herum“: Reservierung des Raumes, Versenden der Einladung, Kontrolle der technischen Geräte und des Raumes.



Was können Sie tun, um trotz aller Überraschung, trotz aller Nervosität souverän eine kleine Rede halten zu können? Welche Regeln gibt es? Was können Sie tun, wenn Sie keine Zeit hatten, sich vorzubereiten?

Wir kennen alle diese Situation, es steht ein Fest an, irgendeine (halb-) offizielle Feierlichkeit und wir bekommen eine Rede aufs Auge gedrückt: „Mach’ Du das, Du kennst ihn/sie am besten von uns allen.“ oder „Herr/Frau XY, dass ist Ihr Projekt, bitte stellen Sie es auf der Sitzung vor.“ Nicht immer haben wir viel Zeit zur Vorbereitung und ehe wir uns versehen, stehen wir schon vor versammelter Mannschaft und bekommen den Mund nicht auf.

Vorbereitung in sechs Mini-Schritten

Haben Sie noch ein paar Stunden Zeit, Ihre Rede vorzubereiten (falls nicht, siehe unten), gilt Folgendes: Als erstes muss ein Ziel definiert werden: „Was will ich mit meiner Rede erreichen?“ „Will ich unterhalten?“ „Will ich XY in einem bestimmten Licht darstellen?“ „Will ich erreichen, dass mein Projekt angenommen wird?“

Wenn Sie diese Frage für sich beantwortet haben, dann können Sie ans Schreiben Ihrer Rede gehen. Wenn Sie sich dabei an folgende Regeln halten, stehen die Chancen für eine gelungene Rede gut:

1. Wählen Sie einen Einstieg, den ihre Zuhörer nicht erwarten. Ein Zitat oder eine Zeitungsmeldung passend zum Thema, oder etwas anderes, das nicht nach: „Meine sehr verehrten Damen und Herren“ klingt!

Merke: Der erste Eindruck prägt, der letzte bleibt!

2. Deshalb ist auch wichtig, dass Sie einen guten Schluss haben, der nicht nach: „Ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit“ klingt. Hier eine kleine Übersicht, wie Sie Ihren Schluss gestalten können:

Ausblick / Zusammenfassung /Aufforderung / Kompromiss / Schlagwort / Zitat / Parabel / Größeren Zusammenhang zeigen / Hoffnung

Was wissen Sie über Ihre Zuhörer? Holen Sie sich so viele Informationen wie nur möglich und lassen Sie diese in die Rede einfließen. So werden sich die Zuhörer einbezogen. Apropos einbezogen: Schreiben Sie Ihre Rede so, dass sie die Zuhörer involviert, nicht bloß informiert!

3. Beachten Sie: Eine Rede ist keine Schreibe. Satzkonstruktionen die in einem Fließtext gut klingen sind unter Umständen nicht sprechbar. Lesen Sie sich die Rede während Sie diese schreiben immer wieder laut vor, dann merken Sie sofort, wo es nicht flüssig ist.
4. Verwenden Sie möglichst wenige Fremdwörter und Fachbegriffe, sondern benutzen Sie ihre eigenen Worte. Aber achten Sie darauf, dass die Rede nicht an Niveau verliert.
5. Sie sind nervös? Sie wissen nicht wie die Rede wirkt? Dann üben Sie vor Freunden, die Ihnen im Anschluss konstruktives Feedback geben sollen (1. Was haben Sie gut gemacht? 2. Was können Sie besser machen?). So gewinnen Sie an Sicherheit und können im Notfall noch schnell was ändern.

6. Schauen Sie ins Publikum und suchen Sie nach lächelnden Gesichtern!
Das gibt Ihnen Sicherheit. Vergessen auch Sie nicht zu lächeln!

Last-Minute-Notfall-Paket

Was aber sollen wir tun, wenn wir keinerlei Zeit und Gelegenheit hatten, uns auf eine Rede vorzubereiten? Wenn wir regelrecht damit überfallen werden?

Für solche Fälle gibt ein ganz einfaches Schema: Sie orientieren Ihre Rede an den folgenden drei Fragen:

1. Was war?
2. Was ist?
3. Was wird sein?

Ein Beispiel: Eine Feier zum 70. Geburtstag der Großmutter. Auf einmal tritt Ihnen der Großvater symbolisch auf die Füße und besteht darauf, dass Sie eine Rede halten sollen („Die Omi freut sich doch so...“). Sie beginnen Ihre Rede damit, dass Sie erzählen wie Sie als Kind Ihre Großmutter erlebt haben, ein bis zwei lustige Anekdoten, weiter können Sie erzählen, wie Sie jetzt bei Ihrer Großmutter immer Rat suchen, oder dass sie Ihnen immer Geld zusteckt - irgendetwas, das Ihr Verhältnis charakterisiert. Zum Abschluss phantasieren Sie, wie das Verhältnis in Zukunft aussehen soll („Auf die nächsten 70!“).

Klar, dass sich das alles jetzt viel einfacher anhört, als es zu sein scheint. Aber es ist einfach, was Sie brauchen ist Übung!

Rhetorik als Kunst zu wirken!

Reden aus dem Stehgreif

coach
academy

Üben Sie im Freundeskreis solche Stehgreifreden zu halten: Zum Beispiel wenn Sie abends in der Kneipe sind oder sich zu Hause treffen. Machern Sie einen kleinen Wettbewerb daraus; das macht Spaß und der Ernstfall macht Ihnen nichts mehr aus!



Wer andere überzeugen oder Missverständnisse vermeiden will, muss erfolgreich kommunizieren können, doch egal „was“ man sagt, es kommt darauf an, „wie“ man es sagt.

Dies erkannte bereits Leonardo da Vinci als er feststellte: „Nimm wahr, dass alles mit allem in Verbindung steht.“ So hat jede Nachricht vier Ebenen, die es bei einer erfolgreichen Kommunikation zu beachten gilt, nämlich die Sachebene, die Selbstoffenbarung, die Beziehungsebene und der Appell. Diese vier Seiten erscheinen sowohl auf dem Sender, als auch dem Empfängerhorizont.

Der Sender

Auf der Sachinhaltsebene geht es darum, worüber man informieren will. Diese Seite der Kommunikation ist den Gesprächspartnern direkt zugänglich. Gefühle, Neigungen und Haltungen werden jedoch nicht nur sprachlich, sondern auch nonverbal ausgedrückt. Die Beziehungsebene stellt darauf ab, „wie“ man mit anderen spricht. Dadurch zeigt man, was man vom anderen hält und wie man zueinander steht. Bewusst oder unbewusst verfolgen Gesprächspartner bestimmte Ziele. Die entsprechenden Aufforderungen erfolgt auf der „Appell-Ebene“.

Der Empfänger

In dem Sprichwort „Auf dem Ohr bin ich taub!“ steckt mehr als nur ein Fünkchen Wahrheit. Schulz von Thun stellt in seinem Buch „Miteinander reden“ ein Gesicht mit vier Ohren dar. Jeweils ein Ohr für die Sachebene, die Selbstoffenbarungsebene, die Beziehungsebene und die Appell-Ebene. Auf der ersten Ebene fragt sich der Hörer „Wie ist der Sachverhalt zu verstehen?“

Das Ohr, das für die Selbstoffenbarung steht horcht darauf „Was ist das für einer?“ und „Was ist mit ihm?“ Hellhörig wird auch das „Beziehungsebene-Ohr“. Hier geht es darum: „Wie redet der eigentlich mit mir?“ oder „Wen glaubt er vor sich zu haben?“ Auch das „Appell-Ohr“ gerät ins Grübeln bei der Frage: „Was soll ich tun, denken, fühlen auf Grund seiner Mitteilung?“

Tipps für eine gelungene Kommunikation

Für eine gelungene Kommunikation sind jedoch alle Techniken gleich wichtig und nützlich. Daher sollte man auf der Sachebene darauf achten:

- sachlich zu bleiben
- verständlich zu reden
- analytisch zuzuhören
- rückzukoppeln
- Dialog mit Pausen zu führen

Auf der Selbstoffenbarungsebene gilt es:

- überzeugend zu argumentieren
- Fragen zu stellen und um
- fair zu lenken

Die Beziehungsebene umfasst folgende Punkte:

- aktives Zuhören
- Gefühle direkt aussprechen
- Feedback geben und nehmen

Der Appell-Ebene appelliert:

- Ich-Botschaften zu senden
- die eigene Meinung zu sagen
- eigene Absichten und Ziele erklären

Um in einer Redesituation, sei es bei einem Vortrag, einer Diskussion oder im Vorstellungsgespräch überzeugen zu können, ist es unbedingt notwendig richtig zu argumentieren. Wenn Sie in der Lage sind, die Argumente Ihres Gegenübers zu erkennen, sind Sie vor etwaigen Manipulationen geschützt. Darüber hinaus können Sie den richtigen „Hebel“ ansetzen, um das Argument zu entkräften.

Die folgende kleine Liste zeigt einige Grundlegende Prinzipien auf, wie Argumentationen funktionieren, wie sie uns nützen und wie sie „ausgehebelt“ werden können.

Die Argumentationselemente

Das Verallgemeinerungsprinzip

So funktioniert es: Dieses Prinzip wird häufig destruktiv genutzt, um eine These, wie die folgende zu entkräften: *Solange ich mich nicht erwischen lasse, darf ich tun, was ich will, auch stehlen und betrügen.* Eine solche These wird dann häufig damit verworfen, dass man darauf hinweist, wie eine Gesellschaft sein würde, in der dies jeder tun würde. Man nimmt also die vertretene These auf und verallgemeinert diese, um die Nachteile zu verdeutlichen.

Vorteile: Ein deutlicher Vorteil besteht darin, dass durch die Überspitzung die Nachteile der These ganz deutlich hervortreten und dass jeder bestimmt zugibt in einer solchen Gesellschaft nicht leben zu wollen. Insofern wird dieses Prinzip häufig sinnvoll genutzt.

Nachteile: Der Nachteil besteht darin, dass es auch sehr schnell wieder außer Kraft gesetzt werden kann durch eine Ausnahmeregelung: „*Klar wäre es nicht gut in einer Gesellschaft zu leben, in der alle stehlen, aber es tun ja nicht alle.*“

Gerechtigkeits- oder Gleichheitsprinzip

So funktioniert es: Dieses Prinzip arbeitet damit, dass Wesen, Vorfälle, oder Fakten derselben Kategorie gleich behandelt werden sollen. Z. B.: *Alle Menschen sind gleich, deshalb sollen Sie auch gleich behandelt werden.*

Vorteile: Es ist leicht einsichtig und wird deshalb selten diskutiert.

Nachteile: Aber wenn, dann richtig, denn: Wir sind nicht alle gleich. Oder nur in einer bestimmten Hinsicht und das macht die Aussage trivial. Also Vorsicht beim Formulieren!

Dilemma bzw. Fallunterscheidung

So funktioniert es: Ein sehr schönes Beispiel, das ein Politiker eines großen, demokratischen, amerikanischen Landes gern verwendet ist: Wer nicht für mich ist, ist gegen mich. Diese Figur besteht aus zwei Elementen: 1. dass es außer der These T noch endlich viele Thesen gibt (im Fall des obigen Dilemmas, gibt es nur zwei insgesamt). 2. dass keine der anderen Thesen stimmen kann, bzw. in Frage kommt.

Vorteile: Mit dieser Methode können Sie sehr schön andere These abarbeiten, die nicht ins Konzept passen.

Nachteile: Um nicht angreifbar zu werden, muss man darauf achten, dass man die anderen Thesen so vollständig wie möglich aufzählt und dass die angebotene Alternative sinnvoll ist.

Relativierung

So funktioniert es: Ähnlich wie die Verallgemeinerung, wird die Relativierung vorwiegend destruktiv genutzt. Als Argument gegen eine bestimmte These wird diese in einen allgemeinen Kontext gestellt mit der Aussage, dass es auch ganz anders sein kann. Beispiel: Du sagst, dieses Haus ist nicht schön. Aber jemand anderes kann es sehr wohl schön finden..

Vorteile: Man bringt sein Gegenüber in die Situation, seine Aussage zu spezifizieren, einen Teil genauer zu definieren. Damit gewinnt man Zeit, seine eigenen Argumente zu rechtfertigen.

Nachteile: Hier muss man sich genau überlegen, was man erreichen will, was man nachweisen will: dafür gibt es zwei Möglichkeiten. 1. Wenn bei der Zuschreibung eines Begriffes K verschiedene Beobachter zu verschiedenen Urteilen gelangen, dann muss K relativiert werden. 2. Wenn es über eine Frage verschiedene, voneinander abweichende Ansichten gibt, zwischen denen man sich nicht entscheiden kann. Soll man gegen alle Ansichten tolerant sein.

Das slippery-slope-Prinzip

So funktioniert es: Auch dieses Prinzip wird hauptsächlich destruktiv verwendet: Man argumentiert über einen schwierigen, strittigen Fall, in dem man auf einen anderen Fall verweist, der nach allgemeiner Meinung unstrittig und ganz schrecklich ist. Dann behauptet man, dass dieser schreckliche Fall eine zwangsläufige Folge des strittigen Falls ist. Deshalb ist es zu vermeiden, dass der strittige Fall realisiert wird.

Vorteile: Dieses „Wehret den Anfängen“ ist nur dann sinnvoll, wenn man die Diskussion gänzlich abbrechen will.

Nachteile: Man nimmt sich völlig aus der Diskussion heraus. Danach ist ein sinnvolles diskutieren nicht mehr möglich.

Argument a Majore/minore

So funktioniert es: Diese Prinzip ist eine dem slipers-slope-Argument verwandte Technik. Auch hier steht wieder eine strittige These im Mittelpunkt. Anstatt nun wie beim slippery-slope nur eine extreme andere These als schreckliche Folge darzustellen, werden „Ketten“ von Argumenten gebildet. Der Ausgangspunkt hier ist eine These, die positiv oder negativ bewertet ist. Dieses Prinzip kann also auch konstruktiv genutzt werden. Beispiel: Wenn man einen Erwachsenen, der sich immerhin wehren kann, nicht töten darf, dann noch viel weniger einen wehrlosen Embryo.

Vorteile: Der Vorteil liegt hier ganz klar darin, dass dieses Prinzip auch konstruktiv genutzt werden kann. Ein weiterer Vorteil ist der, dass durch die Kette, das Kontinuum der Argumentation, es nicht mehr so leicht ist, Ihr Argument „auszuhebeln“.

Nachteile: Achten Sie darauf, dass Ihre Argumente schlüssig sind!

Der Hintergrund des Einzelfalles. Die paranoide Deutung

So funktioniert es: Nehmen wir eine unangenehme Tatsache, die zwar gerade noch erträglich ist und stellen diese in einen größeren Zusammenhang, damit wird diese Tatsache neu gewichtet. Der Zusammenhang wird als größere Gesetzmäßigkeit ausgelegt („Das kann doch kein Zufall sein!“)

Vorteile/ Nachteile: Diese Zusammenhänge können falsch sein: Also Vorsicht!

Das Missbrauchsargument

So funktioniert es: Dieses ist das genaue Gegenteil des oben beschriebenen Prinzips. Hier wird ein Fall als Ausnahme dargestellt. Man kann es so beschreiben: Einer Doktrin/ These dürfen nur solche Dinge angelastet werden, die daraus entstehen. Beispiel: Nicht der Marxismus ist schuld an den Auswüchsen im Stalinismus, denn der Marxismus ist eine humanitäre Ideologie, sondern es handelt sich dabei um...

Vorteile: Diese Argumentation ist durchaus sinnvoll, denn es gibt kaum etwas, womit kein Missbrauch getrieben wird. Beispiel: Ist die Demokratie schlecht, nur weil es korrupte Politiker gibt?

Nachteile: Es wird heikel, wenn mit dieser These über die Jahre hinweg Missbrauch gerieben wurde, also mehr schaden gestiftet, als sie genutzt hat.

Analogien und Gleichnisse

So funktioniert es: Man entwirft für eine These ein passendes Bild, um die eigene These zu untermauern. Beispiel: Einen Staat zu führen ist wie ein großes Schiff zu steuern, viele Dinge müssen bedacht werden, damit das Schiff wieder in den sicheren Hafen gelangen kann. Deshalb sollte das nur jemand tun, der das gelernt hat.

Vorteile: Es macht Argumente sehr schön anschaulich.

Nachteile: Analogien, Bilder, Gleichnisse sind im praktischen Leben unerlässlich, aber ihr argumentativer Wert ist gering, da man selten direkt von einem Bild, einer Analogie auf die gewollten These schließen darf. Der Beweis wäre nicht zulässig. Außerdem besteht die Gefahr, dass das verwendete Bild umgedeutet wird.

Das Differenzierungsargument

So funktioniert es: Dieses Prinzip hakt genau im oberen ein: Man zeigt auf, dass das verwendete Bild, Gleichnis nicht zu der These passt.

Vorteile: Wenn ein Gleichnis verwendet wurde, das nicht sinnvoll ist, dann kann man sehr anschaulich zeigen, warum es nicht passt.

Nachteile: Gerade hier ist es wichtig genau zu überlegen und zu formulieren: Was will ich mit meinem Gegenargument erreichen? Passt das Beispiel wirklich nicht, oder nur zum Teil?

Freak Cases

So funktioniert es: Dieses Argumentationselement baut auf dem unangreifbaren, logischen Prinzip auf, dass eine (allgemeine) These, zu der es auch nur ein Gegenbeispiel gibt, ist falsch. Auch wenn das Beispiel weit hergeholt ist, es ist ein Gegenbeispiel. Genau so wird dieses Element genutzt: Eine These mag einleuchtend sein, aber der freak case gibt ein Gegenbeispiel, und damit ist die These widerlegt.

Vorteile: Speziell bei moralischen Argumentationen: Dort machen Sie mit zwar exzentrischen Beispielen auf die Gefahren einer universellen, eleganten aber möglicherweise lebensferner Doktrinen und Maximen aufmerksam. Es wird bei diesem Prinzip schön gezeigt, dass jede noch so genaue Formulierung nie alle Probleme erfassen kann.

Nachteile: Achten Sie darauf, dass Ihre Beispiele nicht zu abstrus werden: Im Normalfall schließt man einen Angriff der Marsmännlein und den Einschlag eines Meteoriten aus.

Das Argument ad temperantiam

So funktioniert es: Man stellt sein Argument als mittleres zwischen zwei Extremen dar: Jemanden nach einem Diebstahl einzusperren ist die mittlere Lösung von laufen lassen und vierteilen.

Vorteile: Man kann jedes Argument als ein mittleres darstellen.

Nachteile: Im Grunde ist es nur eine abgeschwächte Variante von: „Meckere nicht, es könnte Dir noch viel schlechter gehen“.

Das historisch-genetische Argument

So funktioniert es: Anstatt sich mit der Frage auseinander zu setzen warum etwas entstanden ist, konzentriert man sich bei diesem Prinzip auf die Frage wie es entstanden ist. Das heißt: man zeigt auf, wie es im Lauf der Geschichte entstanden ist.

Vorteile: Dieses Prinzip wird umso überzeugender, je dubioser die These ist, deren Entstehungsgeschichte es widerlegt.

Nachteile: Hier liegt das Problem darin, dass es sich als universales Prinzip nicht aufrechterhalten kann.

Quellenargument

So funktioniert es: Man begründet seine Aussage damit, dass diese Aussage bereits von jemand anderem getroffen wurde. Beispiel: Das Dogma „D“ ist wahr, weil der Papst XY es verkündet hat.

Vorteile: In dem man jemand anderes sein Argument „in den Mund legt“, wird man selbst nicht mehr so angreifbar.

Nachteile: Je strittiger eine These wird, desto mehr rückt die Frage nach der Glaubwürdigkeit der Quelle in den Mittelpunkt.

Argumente mit der Zeit, Erfahrung oder Anzahl

So funktioniert es: Eine spezielle Variante des Quellenargumentes. Hier legt sich folgendes Prinzip zugrunde: Was sich während langer Zeit und bei vielen durchgesetzt hat ist wahr/gut/richtig. Beispiel: Die Mehrheit hat immer Recht.

Vorteile: Was die Menschheit in der Praxis ausprobiert hat, über lange Zeit und an vielen Orten, kann schwerlich falsch sein.

Nachteile: Sie passt nicht immer: Wenn es für die Gesellschaft wirklich förderlich gewesen wäre, dass Mann und Frau absolut gleichberechtigt sind, dann wäre es schon längst eingeführt.

Argument ad misericordiam

So funktioniert es: Auch das eine spezielle Variante des Quellenargumentes.

Hier geht man davon aus, dass Mitleid bzw. Mitgefühl Vertrauen erweckt.

Vorteile: Wer wird es schon wagen, die Ansichten von jemanden, der so schreckliches durchmachen musste kritisch zu analysieren?

Nachteile: Hier geht es nicht um Handlungsweisen, gegen die ja mitunter nichts einzuwenden sind, sondern um die Wahrheit von Thesen!

Das tu-quoque-Argument

So funktioniert es: Das allgemeine Prinzip wird vor allem bei moralischen Urteilen eingesetzt und klingt komplizierter als es ist: Wer X selber tut, hat kein Recht, uns X vorzuwerfen, folglich ist sein Vorwurf nicht ernst zunehmen und damit erledigt bzw., widerlegt. Beispiel: Wie können die Franzosen den Amerikanern die Ausrottung der Indianer vorwerfen, wenn sie selbst die Hugenotten verfolgt haben?

Vorteile: Man kann sein Gegenüber schnell mundtot kriegen.

Nachteile: Aus dem Fehlen der moralischen Berechtigung zur Kritik folgt nicht dessen Falschheit.

Das Argument ad nauseam

So funktioniert es: Der Name kommt aus dem lateinischen (wie übrigens die anderen z. T. auch) und bedeutet so viel wie „Übelkeit“. Gemeint ist die Situation, wenn es in einer Diskussion schon viel zu lange um ein Thema geht, bei dem man nicht vorankommt. Es wird einem „speiübel“. Zu diesem Zeitpunkt plädiert man dafür, dieses Thema unerledigt zu lassen. Beispiel: Wir haben uns schon viel zu lange mit dieser Geschichte herumgeschlagen. Einmal muss Schluss sein!

Vorteile: Das Argument, man verschwende Zeit und man müsse sich auch um andere (wichtigere?) Dinge kümmern ist leicht einsichtig.

Nachteile: Nicht jeder setzt die gleichen Prioritäten und es kann schnell zu einer (unter Umständen langen) Diskussion kommen, was nun wichtig ist und was nicht. Womit man wieder Zeit verschwendet hat...

Das Argument ad lapidem

So funktioniert es: In diesem Argument wird eine handfeste, aber triviale Tatsache angeführt, durch welche eine subtile, theoretische Argumentation widerlegt werden soll, ohne auf die einzelnen eventuell raffinierten Gedankengänge einzugehen.

Vorteile/Nachteile: Es macht den Reiz dieser Figur aus, nicht ohne weiteres entscheiden zu können, ob sie nun überzeugend ist (sein wird), oder nicht.



Sie kennen folgende Situation? Sie bringen während einer Diskussion ein Beispiel, um eines Ihrer Argumente zu untermauern, aber alle stürzen sich auf das Beispiel und die Diskussion kommt von Thema weg? Was ist passiert? Hätten Sie das verhindern können? Hier lernen Sie die wichtigsten Fallen in der Argumentation kennen!

Was ist passiert, wenn das Argument wahr und die Argumentation korrekt war, man aber trotzdem nicht zum Ziel gelangt ist? Es gibt verschiedene Ursachen dafür: Zum Beispiel erreicht man sein Argumentationsziel nicht, wenn vom eigentlichen Thema zu sehr abgelenkt wird, oder man etwas beweist, was nach Lage der Diskussion nicht gefordert ist. Häufigste Ursache für solche Stolperfallen: Unerfahrenheit.

Hier sind einige typische Fallgruben vom so genannten Red Herring über den Strohmann und das leuchtende Beispiel:

Red Herring

Dieser Ausdruck kommt aus der Jägerei und bezeichnet den Vorgang, dass mit einem besonders stark riechenden Hering eine Spur gelegt wird, die von einem unerfahrenen Hund begeistert verfolgt wird.

Was bedeutet das für uns? Ein Beispiel und ein Gegenbeispiel können passend gewählt sein und doch ein abwegiges Ergebnis bringen! Die weitere Diskussion wird sich nämlich ganz auf das Beispiel konzentrieren, während die eigentliche These vergessen wird.

Beispiel: In einer Diskussion vertritt jemand die These, dass Demonstrationen eine viel zu große Lärmbelästigung darstellen. Deshalb soll die Polizei Demonstrationen verhindern. Ein anderer Beteiligter entgegnet, dass der Nutzen von Demonstrationen viel größer ist, als der Ärger von Anwohnern, beispielsweise wenn es um Atommüllendlager geht.

Aufhänger der Diskussion war im Übrigen eine Demonstration gegen die Erhöhung der Straßenbahntarife. Jetzt kann man sicher sein, dass sich die Diskussion nur noch um das Thema „Wie wichtig sind Demonstrationen“ drehen wird.

Ignoratio elenchi und der Strohmann

Frei übersetzt bedeutet es den „Irrtum über das zu Beweisende“. Dieser „Irrtum“ kann auch ganz absichtlich geschehen. Und zwar beweist man nicht das Gesuchte, sondern etwas ganz anderes. Die Argumentation ist völlig korrekt, aber nicht für die behauptete These, sondern für eine andere.

Beispiel: Ein Politiker, der wegen einer Vertuschung ins Kreuzfeuer gerät, greift einen Teil des Vorwurfs heraus, für den er unschuldig ist, und darüber verteidigt er sich wortgewaltig. Damit gerät der eigentliche Vorwurf in den Hintergrund.

Es ist beliebt seinen Gegner zu attackieren indem man ihm eine These (einen „Strohmann“) unterstellt, die dieser gar nicht vertritt. Gegen den diesen „Strohmann“ hat man leichtes Spiel. Der Strohmann wird so gewählt, dass es sich um ein furchtbare „Schreckgespenst“ handelt, auf das sich alle voller Empörung stürzen werden.

Das leuchtende Beispiel

In besonders fanatischen Diskussionen wird bestimmten Menschen, die einer bestimmten Kirche, Partei angehören, eine so genannte „Unfehlbarkeit“ unterstellt. Sie versuchen infolgedessen das „Leuchtende Gegenbeispiel“: Ein moralisch unfehlbarer Mensch, der eben nicht dieser Kirche/Partei angehört.

Die Gefahr dabei ist groß, sich auf niedrigeres Niveau zu begeben und sich damit lächerlich zu machen. Es ist daher ratsam, andere Möglichkeiten zum Einhaken zu finden.

Frau und Überfrau

Bei dieser speziellen Variante des „Leuchtenden Beispiels“ wird eine Gruppierung in irgendeiner Weise diskriminiert. Um diese zu „rehabilitieren“, werden die positiven Seiten dieser Gruppierung überhöht.

Beispiel: Das anschaulichste Beispiel für eine solch diskriminierte Gruppe sind die Frauen. Wer sich für die Gleichsetzung einsetzt, verfällt gern in den Fehler mit der Vortrefflichkeit zu argumentieren. Besonders schön tat dies Schiller:

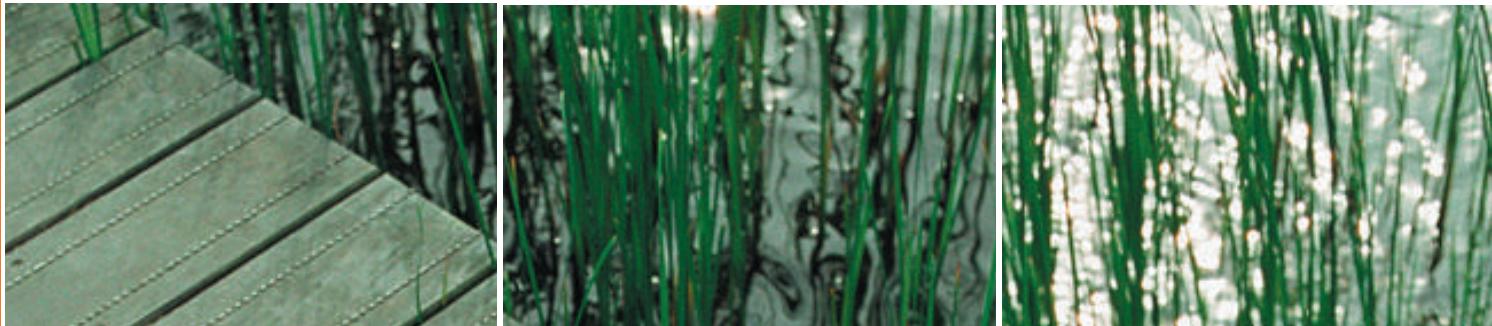
*Ehret die Frauen! Sie flechten und weben
Himmlische Rosen ins irdische Leben,
Flechten der Liebe beglückendes Band,
und in der Grazie züchtigem Schleier
Nähren Sie wachsam das ewige Feuer
Schöner Gefühle mit heiliger Hand.*

Daran wird deutlich, dass diese doch sehr lebensfremde Lobhudelei genau das Gegenteil dessen bewirkt, was man erreichen wollte. Auch hier gilt: Lieber sich einen anderen Punkt heraussuchen, um die These zu widerlegen.

Sachfragen oder Definitionsfragen?

Häufig wird über ein Thema diskutiert, ohne dass die Grundlagen geklärt sind. Solche Diskussionen wären schnell beendet, wenn zwischen der Sachfrage und der Definitionsfrage Unterschieden werden würde.

Beispiel: Um die Frage zu klären, ob Männer den Frauen überlegen sind (Sachfrage), muss zuerst geklärt werden was „überlegen“ bedeutet (Definitionsfrage). Passiert diese Unterscheidung nicht, dann drehen sich Diskussionen schnell im Kreis.



Nicht umsonst sind viele Frage-Berufe – wie der des Arztes, des Juristen oder des Uni-Professors – nach wie vor sehr angesehen. Gerade in diesen Berufen ist es sehr wichtig, die richtigen Fragen zu stellen und dadurch die wichtigsten Antworten zu bekommen. Grundsätzlich hilft eine gute Fragetechnik beruflich und privat schwierige Situationen erfolgreich zu meistern.

Es gibt viele unterschiedliche Fragetechniken. Allesamt sind Sie hoch interessant und wichtig zugleich – weil sie Ihnen ganz neue Möglichkeiten eröffnen. Wenn Sie sich die grundlegenden Kenntnisse der Fragetechnik aneignen, werden sie überrascht sein, wo Sie diese Kenntnisse überall anwenden können: Das beginnt mit der Diskussion über den aktuellen Kinofilm, den man gerne sehen möchte, und endet mit der Einigung über ein neues Projekt im Job.

Grundsätzlich unterscheidet man zwei Fragearten:

Die offene Frage

Bei der offenen Frage steht das Fragewort am Anfang. Die Antwort kann nicht „Ja“ oder „Nein“ lauten; meist muss in einem ganzen Satz geantwortet werden.
Beispiel: „Wo gehen wir heute Morgen frühstücken?“,
„Wie hat dir der Kinofilm gefallen?“

Die geschlossene Frage

Bei der geschlossenen Frage steht das Verb (oder Hilfsverb) am Satzanfang. Die Antwort kann nur aus einem „Ja“, „Nein“ oder „Vielleicht“ bestehen. Beispiel: „Möchtest du ein Eis?“, „Gefällt dir der Kinofilm?“

Meist ist es sinnvoller, eine offene Frage zu stellen, um eine genauere Antwort zu erhalten. Lediglich am Ende eines Verkaufsgespräches, gegenüber Non-Stop-Rednern und gegenüber Unentschlossenen ist es besser, eine geschlossene Frage zu wählen.

Zehn Fragearten

Nun kennen Sie bereits den Unterschied zwischen offenen und geschlossenen Fragen. Darüber hinaus gibt es zehn Fragearten, die sich alle voneinander unterscheiden und Ihnen in verschiedenen Situationen weiterhelfen können.

1. Informationsfrage

Wie der Name schon sagt, holen Sie mit dieser Frageart leicht Informationen ein. Eine solche Frage beginnt immer mit „wie“, „wann“, „wo“, „wer“ oder „wie viel“. Beispiel: „Wann ist Ihr Einfamilienhaus fertig?“

2. Alternativfrage

Mit einer Alternativfrage geben Sie Ihrem Gesprächspartner die Wahl zwischen zwei positiven (!) Möglichkeiten.

Beispiel: „Soll ich dich um 18 Uhr oder um 19 Uhr abholen?“, „Möchtest du deinen Kaffee mit Milch oder mit Sahne trinken?“

In jedem Fall ist klar, dass Sie Ihren Gesprächspartner abholen werden; zu klären ist nur noch die genaue Uhrzeit.

Wichtig: Sie haben mit der Frage lediglich die Wahl zwischen zwei positiven Möglichkeiten gelassen (anders: „Soll ich dich abholen oder nicht?“).

3. Suggestivfrage

Bei der Suggestivfrage versuchen Sie als Fragender Ihren Gesprächspartner in Ihrem Sinne zu beeinflussen. Typisch für diese Frageart sind Wörter wie „doch“, „wohl“, „auch“, „bestimmt“ oder „sicherlich“.

Beispiel: „Denkst du nicht auch, dass ..?“

4. Ja-Fragen-Straße

Diese Fragetechnik verwenden Sie, wenn Sie ein „Ja“ als Antwort erreichen möchten.

Dies schaffen Sie, indem Sie mehrere Ja-Fragen hintereinander stellen, bis Sie am Schluss eine suggestive Feststellung anbringen. Diese Technik ist besonders am Ende eines Gespräches empfehlenswert.

Beispiele:

- „Sehen Sie sich gerne Filme an?“
- „Gehen Sie gerne ins Kino?“
- „Gehen Sie lieber zu zweit und nicht alleine aus?“
- Dann sind Sie bestimmt damit einverstanden, dass wir heute Abend zusammen ins Kino gehen.“

5. Rhetorische Frage

Bei einer rhetorischen Frage stellen Sie selbst eine Frage und beantworten diese auch gleich selbst. Diese Fragetechnik wird gerne bei Vorträgen angewandt, weil sie die Zuhörer zum Mitdenken zwingt. Ihr Zuhörer kann nämlich gar nicht anders, als sich innerlich mit Ihrer Frage zu beschäftigen!

Beispiel: „Wissen Sie, wie man Spaghetti isst? Ganz klar, nur mit der Gabel und ohne Löffel.“

6. Gegenfrage

Mit einer Gegenfrage reagieren Sie auf eine Frage Ihres Gesprächspartners. Der Vorteil dieser Technik liegt darin, dass Sie durch die Gegenfrage Zeit gewinnen können. Dies ist besonders empfehlenswert, wenn Sie die Antwort spontan nicht wissen oder eine provokative Frage zurückgeben möchten. Dadurch erreichen Sie, dass das Problem zumindest vorübergehend bei Ihrem Gesprächspartner und nicht bei Ihnen liegt.

Beispiel: „Wie meinen Sie das?“,
„Wie darf ich Ihre Frage verstehen?“

7. Motivierungsfrage

Mit einer Motivierungsfrage bringen Sie Ihren Gesprächspartner dazu aus sich heraus zu gehen.

Beispiel: „Wie hast du es geschafft, in deinem Examen so gute Ergebnisse zu schreiben?“

8. Provokierende Frage

Vorsicht! Mit der provozierenden Frage greifen Sie Ihren Gesprächspartner an. Sie sollten diese Fragen nur gezielt in Ausnahmesituationen stellen. Eines sollte Ihnen dabei klar sein: Mit dieser Fragetechnik machen Sie sich keine Freunde!

Beispiel: „Warum ist dein Mitbewohner in den Klausuren so viel besser als du?“

9. Kontrollfrage

Wenn Sie eine Kontrollfrage stellen, können Sie überprüfen, ob Sie und Ihr Gesprächspartner noch miteinander übereinstimmen. Diese Fragetechnik ist sehr wichtig; je früher sich herausstellt, dass eine Sache noch nicht abschließend geklärt ist, umso besser. Ansonsten würden die Ergebnisse nur unbefriedigend ausfallen.

Beispiel: „Sind hierzu noch Fragen offen?“

10. Fangfrage

Durch eine Fangfrage erfahren Sie Dinge, die Sie direkt nicht fragen können, weil es unverschämt wäre oder weil Ihnen Ihr Gegenüber nicht antworten würde.

Beispiel: „Wann haben Sie Abitur gemacht?“ (So können Sie dezent herausfinden, wie alt jemand ist).

Zu guter Letzt

Legen Sie nach jeder Frage eine Pause ein, damit Ihr Gesprächspartner antworten kann. Und: Lassen Sie sich nicht dazu hinreißen, nach Ihrer eigentlichen Frage noch eine Erklärung nachzuschieben – auch nicht, wenn Ihr Gegenüber sich mit seiner Antwort Zeit lässt. Wenn Sie Ihre Frage gestellt haben, müssen Sie nur geduldig sein, aufmerksam zuhören und gegebenenfalls noch einmal zurückfragen. Keine Angst, auch hier gilt: Nur Übung macht den Meister!

Die Kurzform der Kaiserin der Dialektik heißt: Fragen, fragen, fragen. Insbesondere die Gegenfrage ist ein tolles Instrument der Gesprächsführung, das Sie aus vielen unangenehmen Situationen retten kann.

Stellen Sie sich vor, Sie führen ein Gespräch in größerer Runde und unter Ihren Gesprächspartnern ist eine Person, die unzufrieden ist. Um seine Unzufriedenheit äußern zu können, fragt er Sie: „Herr Müller, Sie haben dieses Seminar, über das Sie gerade sprechen, doch auch schon in München gehalten. Ich habe mit einem Teilnehmer gesprochen, der war damals sehr unzufrieden.“ Sie sind Herr Müller und reagieren mit einer Gegenfrage: „Das trifft mich jetzt sehr. Wann war denn dieses Seminar?“ Gab es gar kein Seminar in München, haben Sie der Person eben den Boden unter den Füßen weggezogen. Ansonsten könnten Sie noch fragen: „Was genau hat dem Teilnehmer (Wie war sein Name noch einmal?) nicht gefallen?“ Sie können sich ab diesem Zeitpunkt entspannt zurück lehnen und es der anderen Person überlassen, sich detaillierter äußern zu müssen.

Die Methoden der Gegenfrage

1. Zweideutigkeit

Wenn Sie als Gegenfrage „Wie bitte?“ verwenden, kann dies zum einen bedeuten, dass der Gegenüber akkustisch nicht verstanden wurde. Zum anderen kann sie auch als „Was denken Sie sich dabei?“ gedeutet werden. Welche Bedeutung Sie den Worten beimessen, müssen Sie nicht erklären – das überlassen Sie Ihrem Gegenüber.

2. Präzision

Ihr Gegenüber wird mit einer Gegenfrage aufgefordert, seine Aussage zu präzisieren. Beispiel: „Ihre Präsentation ist langweilig.“, Gegenfrage: „Was könnte sie Ihrer Meinung nach interessanter machen?“

3. Ablenkung

Beispiel: „Warum isst du so viele Süßigkeiten?“, Gegenfrage: „Meinst du Bonbons, Kekse oder Schokolade?“ Dadurch lenken Sie auf einen eigentlich unwesentlichen Aspekt und kommen so in die Vorteile der Gegenfrage (siehe unten). Sie können auf diese Art und Weise vom Knackpunkt der ersten Frage abweichen und Zeit gewinnen, um sich zu überlegen, wie Sie mit der Frage umgehen wollen.

4. Definition

Ihr Gesprächspartner fragt Sie „Warum sehen Sie das so konservativ?“, Gegenfrage: „Was verstehen Sie unter konservativ?“ Versuchen Sie selbst einmal, diese Gegenfrage zu beantworten. Sie werden sehen: Das ist gar nicht so einfach!

Die Vorteile der Gegenfrage

1. Zeitgewinn

Der Redner gewinnt Zeit zum Nachdenken; der Gegenüber muss antworten.

2. Führung

Der Grundsatz „Wer fragt, der führt“ gilt auch in der Form: „Wer rückfragt, der führt“.

3. Ruhe

Indem Sie eine Frage stellen, gewinnen Sie an Sicherheit und Ruhe weil er weiß, Zeit zum Nachdenken gewonnen zu haben.

4. Irritation

Sie unterbrechen das erwartete Verhaltensmuster, wenn Sie rückfragen. Die meisten Menschen erwarten in solchen Situationen eine Rechtfertigung. Oftmals ist der Fragende an einer Antwort auch gar nicht interessiert. Er möchte dem Angesprochenen lieber erzählen, was er falsch gemacht hat. Diese Hoffnung wird durch eine Gegenfrage nicht erfüllt.

5. Klärung

Manchmal ist eine Bemerkung, die der Redner als Angriff wertet, gar nicht böse gemeint. Durch die Rückfrage können Sie dies klären.

Alle Tipps zur Gegenfrage können in vielen unterschiedlichen Fällen angewandt werden. Zum Beispiel in einem Gespräch mit einem Kollegen oder in einer privaten Diskussion und so weiter. In diesem Zusammenhang spielt die grundsätzliche Fragetechnik ("Wer fragt, der führt") sowie der Umgang mit Einwänden im Gespräch eine große Rolle. Probieren Sie alle Methoden einmal aus – Sie werden über die Ergebnisse überrascht sein. Viel Erfolg!

Nun ist es soweit. Sie haben Ihren Vortrag abgeschlossen oder Ihre Meinung gesagt und nun tauchen sie auf: die kritischen Stimmen. In diesem Artikel wollen wir uns speziell damit beschäftigen, wie man Einwände erfolgreich abarbeitet ohne in eine Verteidigungsstellung rücken zu müssen.

Prinzipiell muss man unterscheiden zwischen konstruktiver Kritik und Einwänden im argumentativen Gespräch. Konstruktive Kritik unter vier Augen sollte man sich immer genau anhören und sich mit ihr auseinander setzen. Sie kann einem weiterhelfen und Sie dazu lernen lassen. Einwände im argumentativen Gespräch dagegen sind nicht immer hilfreich.

So zum Beispiel wenn Sie einen Vortrag gehalten haben und anschließend in großer Runde über das Gesagte diskutieren. Dann kann es Ihnen schnell passieren, dass durch negative, manchmal sogar provozierende Einwände, die Stimmung der Gruppe schlechter wird oder Sie in eine Verteidigungsstellung gedrängt werden. Genau um diese Frage dreht sich der folgende Beitrag: Wie begegnen Sie Einwänden richtig?

Sieben pfiffige Methoden

Wie sieht eine angemessene Reaktion auf einen Einwand aus? Zuerst einmal niemals von oben herab und zum Zweiten niemals abwehrend. Sie sollten vielmehr Ihre Bereitschaft signalisieren, sich mit dem Einwand auseinanderzusetzen – lösen Sie sich von der Vorstellung, selbst Recht zu haben und deshalb alles andere leichtfertig abtun zu können!

1. Ja-aber

Obwohl diese Methode „Ja-aber“ heißt, sprechen Sie das „Ja-aber“ niemals laut aus! Das wäre ein rotes Tuch! Sie ersetzen deshalb das „Ja“ durch eine andere Formulierung wie etwa „Ich kann das verstehen“ und das Wort „aber“ durch „allerdings“, „jedoch“, „obwohl“ oder „nur“.

Beispiel: „Das ist sicher eine beträchtliche Summe, jedoch erhalten Sie dafür eine außergewöhnliche Leistung.“

Fazit: Gut.

2. Nachteil-Vorteil

Die Nachteil-Vorteil-Methode ist eine Variante des „Ja-aber“. Hiermit geben Sie bei gerechtfertigten, also nicht zu leugnenden Einwänden Nachteile zu. Im gleichen Atemzug stellen Sie dann die Vorteile und herausragenden Eigenschaften (zum Beispiel eines Entwurfes) heraus.

Beispiel: „Der Preis ist höher, doch Sie bekommen dafür auch mehr Service.“

Fazit: Gut.

3. Vorwegnahme

Die Vorwegnahme-Methode bietet Ihnen die Möglichkeit Einwänden zuvorzukommen. Wie das geht? Sie selbst wissen meist ganz genau, welche Stellen in Ihrem Vortrag kritisch sind und Einwände nahezu herausfordern. Formulieren Sie deshalb bereits in Ihrem Vortrag den zu erwartenden Einwand und arbeiten Sie ihn ab, bevor jemand anders zu Wort kommt. Übrigens: Erfahrene Redner sehen schon am Blickkontakt und der Körpersprache, wenn jemand mit dem Gesagten nicht einverstanden ist!

Das sind natürlich optimale Voraussetzungen um die Vorwegnahme-Methode anwenden zu können.

Beispiel: „Nun können Sie denken, dass .., doch dafür“

Fazit: Sehr empfehlenswert!

4. Eisbrecher

Was sich so anschaulich anhört ist eine Methode, die ein eisernes Schweigen Ihres Gesprächspartners zu brechen vermag. Nun werden Sie fragen: Warum sollte ich ein Schweigen brechen? Schließlich kann man mir so nicht mit einem Einwand in die Quere kommen! Das stimmt zwar, aber - einen Einwand nicht auszusprechen heißt nicht, keinen zu haben. Deshalb tun Sie gut daran, ein „aber“ herauszulocken und ihm begegnen zu können, als nicht zu wissen, wovon es handelt.

Vorsicht: Das Schweigen bricht man durch eine Provokation des Gesprächspartners. Das ist schwierig und gefährlich zugleich und kann zum Abbruch des Gespräches führen.

Beispiel: „Schweigen Sie auch manchmal von etwas anderem?“ oder „Jetzt sind Sie aber sprachlos.“

Fazit: Wenn überhaupt, dann nur für geübte Rhetoriker und nur im Vier-Augen-Gespräch. Andernfalls laufen Sie Gefahr, durch die Eisbrecher-Methode eine ganze Gruppe gegen sich aufzubringen. Vorsicht!

5. Rückstellen

Wenn Sie zurückstellen, dann beantworten Sie den Einwand nicht direkt, sondern beantworten ihn später. Sie können sich den „Einwand“ auch kurz auf Papier notieren – sehr wirkungsvoll!

Beispiel: „Eine berechtigte Bemerkung. Wenn Sie einverstanden sind, antworte ich Ihnen im Rahmen der Gruppenübung.“

Fazit: Geeignet, wenn sie gerne Zeit gewinnen wollen, um sich eine Antwort zu überlegen oder sogar gar nicht antworten möchten.

7. Offenbarung

Wenn Ihr Gesprächspartner scheinbar hartnäckig Einwände findet oder Sie die Einwände nicht genau verstehen, bietet sich die Offenbarungs-Methode an.

Folgende Formulierungen bieten sich hierfür an: „Unter welchen Umständen (würde Ihnen der Entwurf zusagen)?“ oder „Was müsste getan werden, damit ...?“.

Fazit: Sehr gute Möglichkeit und daher sehr empfehlenswert.

Schlagfertigkeitstechniken gibt es viele. Für viele Politiker und Personen des öffentlichen Lebens sind diese Techniken nichts Neues. Wir stellen sie Ihnen vor und verraten wirksame Tricks, die in jeder Situation helfen!

Stellen Sie sich vor es ist Montag. Sie erscheinen mit neuer Frisur und neuem Outfit im Büro. Ihre Kolleginnen haben Ihnen bereits Komplimente gemacht. Dann taucht ein besonders unangenehmer Zeitgenosse aus dem Büro gegenüber auf und wirft Ihnen vor: „Wer hat Sie denn so zugerichtet?“ und grinst hinterhältig. Alle sind entweder schockiert oder grinsen. Ihnen verschlägt es die Sprache und der Kollege verlässt triumphierend den Raum. Erst einige Minuten später fällt Ihnen eine Art „Musterlösung“ von schlagfertiger Antwort ein...

Viele Schlagfertigkeits-Techniken

Es gibt einige Techniken. Man spricht von „Rückfrage-Technik“, „Gerade-weil-Technik“, „Besser-als-Technik“, „Abgrenzungs-Technik“, „Komplimente-Technik“, „Ja-ganz-genau-Technik“, „Zugeständnis-Technik“, „Ach-was-Technik“, „Hörfehler-Technik“, „Umkehr-Technik“ und viele andere mehr. Die Aufzählung ließe sich nämlich noch endlos fortsetzen, denn ständig tauchen neue „Technik-Wortschöpfungen“ auf.

Zum Glück brauchen Sie nicht alle zu beherrschen. Es genügt, wenn Sie ein paar davon ausprobieren und sich jene antrainieren, die Ihnen persönlich am ehesten liegt. Auf diese Art gewinnen Sie mehr Routine, Souveränität und Selbstbewusstsein. Ihren „Angreifern“ hingegen fällt dann so schnell nichts mehr ein.

Doch wie könnte eine Antwort lauten?

Es gibt keine Musterlösung für schlagfertige Antworten. Jeder muss die Technik herausfinden, die ihm am besten liegt und sie üben. Üben kann man Antworten, indem man sich selbst regelmäßig (täglich oder wöchentlich) Fragen oder Bemerkungen ausdenkt und sich schlagfertige Antworten überlegt. Im Ernstfall hätte man dann sofort eine passende Antwort parat. Politiker und Prominente, die sich auf Fernsehinterviews vorbereiten, verfahren oft ebenfalls nach dieser Methode.

Im obigen Beispiel könnte diese eventuell lauten: „Vielen Dank für das Kompliment, schließlich sind Sie im ganzen Unternehmen für Ihren schlechten Geschmack bekannt!“, was nichts anderes bedeutet, als dass das, was ihm gefällt nach allgemeiner Auffassung hässlich ist. Was er aber hässlich findet, das ist nach allgemeiner Ansicht schön.

Nicht beleidigend werden

Selbst die schlagfertigste Antwort darf den „Provokateur“ jedoch nicht beleidigen. Mit Kraftausdrücken sollte man sich daher zurückhalten. Doch wie hätte man in obiger Situation noch vorgehen können? Natürlich gebe es, vom obigen Vorschlag abgesehen, auch hier verschiedene Möglichkeiten. Diese wiederum ließen sich mittels verschiedener Techniken durchführen.

„Ach-was-Technik“

„Ach was?“ Diese Frage stammt aus der so genannten „Ach-was-Technik“. Man gewinnt zumindest einige Sekunden Zeit, in der man sich eine bessere Antwort ausdenken kann. Abgesehen davon ist der verbale „Angreifer“ wieder am Zug.

„Durchzug-Technik“

Die Durchzug-Technik ist zwar einfach, aber sie durchzuführen erfordert ein starkes Selbstbewusstsein, das vor allem durch nonverbale Signale betont werden muss. Ein Hauch Arroganz darf nicht fehlen. Man überhört derartige Angriffe hoch erhobenen Hauptes. So signalisiert man zugleich, dass man den Äußerungen des Angreifers grundsätzlich keinerlei Bedeutung zusisst.

„Hörfehler-Technik“

„Was ich denn verrichtet haben soll? Im Gegensatz zu Ihnen habe ich bereits zehn Firmen akquiriert und Sie erst eine!“, könnte eine eventuelle Konterstrategie sein. Allerdings sollte man diesen Trick nicht zu oft anwenden, sonst fällt auf, dass es ein Trick ist. Sollte der „Angreifer“ die ursprüngliche Behauptung (gemeinerweise) nochmals wiederholen, dann empfiehlt sich, von der Durchzug-Technik abgesehen, die zusätzliche Anwendung einer der anderen Techniken.

„Rückfrage-Technik“

Die Rückfragetechnik basiert auf einem einfachen Prinzip. Es lautet: Frage und Antwort und Gegenfrage und Gegenantwort. Mit dieser Technik lässt sich immerhin Zeit gewinnen für eine schlagfertigere Antwort. Manchmal fällt dem „Angreifer“ auch gar keine passende Antwort ein. Dann hat der „Angegriffene“ immerhin ein „Unentschieden“ erreicht.

„Gerade-weil-Technik“

Besonders „logisch“ klingt die „Gerade-weil-Technik“. Oft reagiert der Angreifer perplex auf diese Argumentationsstruktur. Sie eignet sich insbesondere auf Vorwürfe, die mit Leistung und Kompetenzen zu tun haben. „Gerade weil ich die Pressemeldungen so kurz formuliere werden sie von Tageszeitungs-Redaktionen übernommen.“

Denen steht nämlich nur sehr wenig Platz zur Verfügung und Berge von eingehenden Texten, die zudem viel zu lang sind und unnötige Zeit in Anspruch nehmen, sie zu kürzen!"

Oft entspricht diese „Gerade-weil-Technik“ übrigens der Wahrheit. Der Angegriffene ist sich aber manchmal selbst nicht darüber im Klaren, weshalb etwas so ist.

„Besser-als-Technik“

Die „Besser-als-Technik“ ähnelt Satzkonstruktionen mit „zwar aber“. Man gibt dem Angreifer nur bedingt Recht. Das ganze soll aber so wirken, als ob der eigentliche Fehler beim Angreifer liegt und der Angegriffene das Opfer ist, dem man dafür dankbar sein sollte, dass er die Firma vor schlimmem Schaden bewahrt hat.

„Besser-als“ ist gemeinhin eher bekannt in der Form von „Besser jetzt als nie“. Der Angegriffene erhält ein „Lob“, das sofort von einem „Tadel“ ersticken wird. „Gut dass Sie dieses Problem erkannt haben, aber warum weisen Sie uns erst jetzt darauf hin? Die Firma hätte weniger Verluste gemacht. Na ja, besser jetzt als nie.“ Auf diese Art wird der Angreifer so dargestellt, als sei er allein schuld an den firmeninternen Schwierigkeiten. Für das Eingangsbeispiel eignet sie sich aber weniger.

„Kompliment-Technik“

Komplimente schmeicheln, aber oft blenden sie auch den Komplimentempfänger. Im obigen Fall könnte die Antwort der Angegriffenen lauten: „Ihre Frisur bewundere ich schon seit längerer Zeit. Es wird aber noch sehr viele Jahre dauern, bis ich so wenige Haare wie Sie auf dem Kopf habe, um so ein durchsichtiges Styling zu realisieren!“ Meist verstehen Außenstehende derartige Anspielungen noch vor dem Betroffenen und lachen. Oft wird dem Angreifer dann erst bewusst, dass er „verloren“ hat.

„Ja-ganz-genau-Technik“

Die „Ja-ganz-genau-Technik“ passt ebenfalls nur in speziellen, individuellen Situationen. Man stimmt dem „Angreifer“ zu und steht zu der Situation, indem man beispielsweise behauptet, dass man genau dieses Resultat angestrebt habe. Im obigen Beispiel würde dieses wiederum weniger passen. Oftmals passt diese Technik im Zusammenhang mit Vorwürfen hinsichtlich Werten und Systemen. Im Endeffekt zählt das Ergebnis.

Wer also von einem vermeintlich chaotischen Schreibtisch aus effektiver arbeitet, als von einem penibel aufgeräumten Arbeitsplatz aus, der darf sich ruhig auf diese Technik berufen. Insbesondere dann, wenn er – getreu dem Motto: „ Das Genie beherrscht das Chaos“ - sogar noch schneller und effektiver arbeitet, als der Kollege, der ihm Vorwürfe macht.

„Zugeständnis-Technik“

Manchmal sind schlagfertige Antworten aber auch unangebracht, insbesondere dann, wenn man ganz offensichtlich im Unrecht ist. Wer zum Beispiel einen wichtigen Geschäftstermin verpasst hat, der sollte sich ehrlich entschuldigen und versprechen, dass dies nicht mehr vorkommt.

„Metaebene-Technik“

Angriffe erfolgen meist von einer tieferen Ebene aus. Man kann auch auf eine höhere Ebene ausweichen, wie ein Boxer, der einem Schlag zuerst ausweicht, und dann zum Gegenangriff ausholt. Ein derartiger Gegenangriff könnte sinngemäß lauten, dass die Witze des Angreifers offensichtlich nur ihn selbst zum Lachen bringen. Anschließend unterstreicht man mit einem „und nun zurück zur Sache“ die unterstellte (persönliche, berufliche oder allgemeine) Unwichtigkeit des Angreifers (und seiner Argumente).

„Abgrenzungs-Technik“

Die „Abgrenzungs-Technik“ sollte nur in jenen Fällen eingesetzt werden, in denen der „Angreifer“ das Maß der tolerierbaren Verbal-Attacken überschritten hat. Ein Beispiel hierfür könnte lauten: „Ihr Ton missfällt mir – auf dieser Ebene führe ich keine Gespräche!“ oder etwas in dieser Richtung.

„Umkehr-Technik“

Die Umkehr-Technik ist oft mit einer „Wenn-dann-Konstruktion“ verknüpft. „Wenn ich Sie wäre, würde ich aufgeben!“ So oder ähnlich könnte ein verbaler Angriff des „Gegners“ lauten. Als Kontra könnten Sie ihm mit „Wenn ich Sie wäre, würde ich es tun!“ antworten.

Diese Technik eignet sich vor allem bei Vorwürfen, die mit „wenn, dann...“ anfangen. Schließlich besteht der „Urgrund alles Schönen in einem gewissen Einklang von Gegensätzen“, wie der italienische Theologe Thomas von Aquin (1212-1274) bereits vor langer Zeit feststellte.

Allzweckmittel

Die Liste der Techniken ließe sich noch fortsetzen. Ständig werden neue Techniken entworfen. Wichtig jedoch ist, dass man in entsprechenden Situationen effektiv reagiert. Manche Sprüche passen im Prinzip immer. Es empfiehlt sich, einige dieser Sprüche parat zu haben, um zumindest für „Notfälle“ gerüstet zu sein. Es macht auch selbstsichererer. Diese Taktik wenden übrigens auch Politiker an.

Herbert Wehner war für seine Schlagfertigkeiten berühmt und berüchtigt, aber Franz Josef Strauß ebenso. Man sagt ihm nach, dass er sich vor jedem öffentlichen Auftritt verschiedene Störungsvarianten ausgedacht habe. Wer ihn beispielsweise auslachte, der bekam ein „Indem Sie dieses ernste Thema lächerlich machen, qualifizieren Sie sich selbst!“ zu hören.

Weitere Beispiele:

„Nein, das bilden Sie sich nur ein!“

„Bringen Sie die Lösung oder sind Sie das Problem?“

„Bleiben Sie ruhig bei Ihrer Meinung, für Sie ist die gerade gut genug!“

„Ich mag Ihre Witze!“, ist ebenfalls eine Antwort, die man sich leicht merken kann und die fast immer passt. Allerdings muss man „echt“ wirken, also kurz zurückgrinsen und zurück zur Sache.

Ein Kompliment kann auch gemein sein. Als Contra gegen unfaire Kommentare könnte sich auch ein „Ihre Argumente sind mehr als flüssig. Sie sind überflüssig!“ anbieten. Der individuellen Kreativität sind keine Grenzen gesetzt!

Wir Menschen haben viele Möglichkeiten uns anderen mitzuteilen. Die häufigste und interessanteste Form der Kommunikation ist die Sprache. Doch wer gedacht hat, dass die Sprache ein rein verbaler Akt ist, der täuscht sich ganz gewaltig...

Sprache wirkt erst dann, wenn sie durch Bewegungen und Ausdrucksformen des Körpers abgerundet wird. Selbst wenn wir am Telefon mit jemanden sprechen, können wir uns anhand der Stimmvariation unseres Gesprächspartners seine Körperreaktionen vorstellen. Die Körpersprache ist ein wesentlicher - manchmal sogar entscheidender - Bestandteil unserer Kommunikation.

Die Hälfte der Kommunikation ist nonverbal

Um Körpersprache zu verstehen und sie sinnvoll einzusetzen, müssen wir sie im Ganzen betrachten und vor allem den sprachlichen Kontext sehen. Zur richtigen Deutung von Körpersprache gehört immer ein sprachlicher Zusammenhang: Es heißt ja auch Körper - Sprache! Diese muss richtig eingesetzt auch in Harmonie mit dem Gesagten stehen, sonst wird sie leicht entlarvt.

Wie schnell erkennen wir an der Disharmonie von Körper und Sprache "falsche Freundlichkeit"? Oder wie verheerend kann ein Lächeln zum falschen Zeitpunkt wirken? Körpersprache ist aber auch etwas, was uns angeboren ist und wir aus der Natur übernommen haben. Denken Sie nur einmal an einen Gorilla, der zwar nicht sprechen kann, Ihnen aber unmissverständlich seine Absicht, Sie anzugreifen, durch heftiges Trommeln auf der Brust mit beiden Fäusten vermittelt!

Ein positives Bild vermitteln

Jeder Gedanke, der in unserem Gehirn gefasst wird, ist ein Auftrag und der wird dann auch in Körpersprache übersetzt. Nehmen Sie sich vor, heute in einer Verhandlung einmal besonders hart zu bleiben, dann wird Ihre Körpersprache entsprechend starr und unbeweglich sein. Es ist aber in vielen Fällen einfach vorteilhafter, ein positives Bild abzugeben. Dieses positive Bild können Sie nur durch eine entsprechende Synchronisation von Gedanken, Sprache und Körperreaktionen geben.

Fangen Sie damit an, dass Sie sich so kleiden, dass Sie dem Event angemessen gekleidet sind und sich in Ihrer Kleidung wohl fühlen. Fühlen Sie sich nicht wohl, sind Sie "verkleidet" und werden auch so wirken.

Die Begrüßung kann schon entscheiden

Der erste Eindruck ist entscheidend, deshalb fängt das positive Bild mit einer freundlichen und richtigen Begrüßung an. So ist im deutschen Raum das Begrüßungsritual fast eine Konfrontation, wir stehen uns gegenüber mit festem Händedruck schauen wir dem Anderen in die Augen. Eine etwas geöffnete Körperhaltung kombiniert mit einem freundlichen aber bestimmten Lächeln wird sofort zu einer freundlichen Atmosphäre führen, wenn die Stimme dies durch ehrliche Freundlichkeit untermauert.

An einigen Besonderheiten im Begrüßungsverhalten können Sie auch schon viel über die Person erfahren, mit der Sie reden wollen. Zieht jemand einen anderen zu sich heran, dann ist das immer ein Dominanzverhalten, zeigt aber auch, dass der Heranziehende seinen Standpunkt nicht so schnell aufgeben wird (andere müssen auf ihn zukommen).

Versuchen Sie zu deuten, aber achten Sie auf den Kontext

Sie sehen, es gibt eine Menge an körpersprachlichen Reaktionen und Gesten, die es gilt richtig zu deuten. Viele Reaktionen und Ausdrücke nehmen wir unterbewusst zur Kenntnis und verändern unsere eigene Körpersprache entsprechend. Achten Sie also auf verbale und nonverbale Signale und versuchen Sie diese in den richtigen Zusammenhang zu bringen, dafür brauchen Sie nur etwas Gespür und Erfahrung.

Es ist nicht schwer, Körpersprache zu deuten. Sie können dann leicht die Richtung Ihrer verbalen Kommunikation verändern und sich besser auf Ihren Gesprächspartner einstellen. Vielleicht erkenn Sie dann ganz schnell eine positive Veränderung in seiner Körpersprache?

Der Andere "spiegelt" Ihre Körpersprache

Ein Phänomen, dass sehr häufig in Gesprächen oder Verhandlungen zu erkennen ist: Einer der Gesprächspartner beginnt die Kommunikation mit einer offenen und freundlichen Körpersprache und sein Gegenüber macht unbewusst mit. Es entwickelt sich eine entspannte Atmosphäre und das Gespräch verläuft reibungslos. Anders dagegen das Vorstellungsgespräch: Der Bewerber ist nervös und unsicher, seine Körpersprache ist verschlossen. Die Beine übereinander geschlagen, die Hände ineinander gefaltet und der Gesichtsausdruck angespannt. Direkt angesprochen verstärkt sich diese Haltung, das Gespräch verkrampt. Sehr häufig sind diese Reaktionen zu beobachten, wenn das Gespräch auf unangenehme Themen - wie Gehaltsvorstellungen - gelenkt wird. Ein Tipp: Klären Sie alle möglichen unangenehmen Fragen vorher. Spielen Sie diese Situation mit einer/m Bekannten durch und achten Sie dabei auf eine sichere aber entspannte Körpersprache. Bitten Sie Ihren "Testpartner" überraschende und unangenehme Fragen zu stellen und auf Ihre Körpersprachereaktionen zu achten. Denken Sie daran: Je übertriebener und verstärkter diese Simulation ausfällt umso besser für das reale Gespräch.

Bewusstsein zahlt sich aus

Machen Sie den Test: Beobachten Sie sich und andere im Gespräch! Versuchen Sie die Körpersprache der anderen zu deuten, einfache Signale sind nicht so schwer zu erkennen. Mit etwas Routine verbessern Sie nicht nur Ihre Auffassungsgabe sondern auch Ihre eigene Körpersprache. Sie werden sehen: Eine positive Körpersprache wird sich auszahlen, vor allem in unangenehmen oder schwierigen Situationen.



„Die Körpersprache ist die Kleidung der Gedanken“, sagte einmal Samuel Johnsen. Haben unsere Gedanken Einfluss auf unsere Körpersprache? Kann man Körpersprache entschlüsseln? Dies und mehr finden Sie hier.

Erfolg im Beruf hängt nicht allein von Tüchtigkeit, Können und Belastbarkeit ab, sondern immer mehr auch von der Kommunikationsfähigkeit des Einzelnen. Argumente alleine führen nicht immer zum Ziel; entscheidend ist, die eigene Persönlichkeit glaubhaft zu machen und andere an Ihrer Körpersprache zu erkennen und entsprechend zu leiten.

Im Folgenden erklären wir den interessanten Zusammenhang zwischen Persönlichkeit und Körpersprache. Darüber hinaus haben wir einige kleine Beispiele zusammengestellt, in denen Sie vielleicht sich oder andere wieder finden werden.

Keine Bewegung ist zufällig

Keine unserer Bewegungen ist zufällig, sondern vielmehr das Ergebnis bewussten und unbewussten Denkens: Jedes Lebewesen muss bei der Begegnung mit einem anderen blitzschnell eine Entscheidung treffen: Gute Absichten – böse Absichten? Stärker oder schwächer? Mann oder Frau? Und so weiter. All diese Fragen müssen innerhalb von Sekunden gestellt und beantwortet werden – denn im nächsten Augenblick muss bereits eine Entscheidung gefällt werden. Zum Beispiel: Grüßen oder nicht grüßen? Bekannt oder unbekannt? Oder mit dem Reptilienhirn gesprochen: Angriff oder Flucht?

Von den Gedanken zur Bewegung

Worauf es bei uns ankommt, ist die Übertragung der Gedankenschnelle auf den Körper. Wir reagieren mit unserer Gestik und Mimik auf unsere Gedanken. Ebenfalls interessant ist, dass das Ganze auch umgekehrt funktioniert.

Sie brauchen nur einmal die Augenbraue hochziehen und versuchen, in diesem Zustand aggressiv zu sein. Wer es probiert wird feststellen, dass es nicht funktioniert. Es funktioniert deshalb nicht, weil der Körper durch das Hochziehen der Augenbraue einen erhöhten Informationsbedarf signalisiert hat. Und wenn wir mehr Informationen sammeln, können wir nicht gleichzeitig Entscheidungen treffen, was das Aggressiv sein voraussetzen würde. Bewegung kann also einen Zustand herbeiführen oder hemmen. Bewegungen sind in der Lage Gemütszustände zu schaffen.

Sprache und Körpersprache

„Einem unter die Arme greifen“, „Aufatmen können“, „Große Augen machen“, „das Wort bleibt ihm im Halse stecken“ und, und, und.... Dies sind nur einige Beispiele dafür, dass unsere Sprache die Körpersprache schon längst in den Wortschatz integriert hat. Dabei gibt es manchmal jedoch Übersetzungsprobleme. So zum Beispiel bei einem harmlosen Satz, der folgendermaßen lautet: „Morgen muss ich das machen.“ Der Teil „Muss ich machen“ ist ohne Weiteres übersetzbare; „morgen“ nicht, da für den Körper kein morgen, gestern oder übermorgen existiert. Für den Körper gibt es nur das Jetzt.

Was geschieht also? Auf „ich muss machen“ reagiert unsere Muskulatur indem sie sich spannt. Dann erst kommt das Signal „morgen“. Das heißt, jedes Mal, wenn wir daran denken, was wir noch erledigen müssen, sind unsere Muskeln angespannt. Anschließend folgt dann das „Stopp: Erst morgen!“ Signal, das dem Körper wegen Übersetzungsproblemen Stress bereitet. Stress entsteht also unter anderem dadurch, dass der Körper alles übersetzen will und doch nicht alles übersetzen kann.

Was kann man hiergegen tun? Wenn Sie der Gedanke packt, dass Sie etwas Wichtiges morgen erledigen müssen, dann machen Sie sich am Besten einen schriftlichen Plan (sie werden aktiv!) und kommen so dem Stau zuvor. An etwas Unerledigtes zu denken schafft den Stau und damit den Stress. Der beste Beweis hierfür ist die Tatsache, dass Sie sich selten wohl fühlen, wenn Sie an eine entfernte größere Aufgabe denken, die demnächst dringend erledigt werden muss.

Gehen als Ausdruck der Persönlichkeit

Wir erkennen einen Menschen an seinem Gang. Wir hören jemanden gehen und wissen, wer es ist. Anscheinend ist unser Gang ein markantes Zeichen unserer Persönlichkeit.

Der eine lässt den Oberkörper und die Schultern fallen (macht sich kleiner) und schiebt eventuell seinen Oberkörper leicht zur Seite (weicht aus). Diese Bewegungen bedeuten, dass der Betreffende nicht dominieren und seine Ziele nicht durch Konfrontation erreichen möchte. Diese Person kann mehr, als sie vorgibt zu können. Sie will kein Aufsehen erregen und steht ungern im Vordergrund. Wenn Sie schon alleine durch den Gang eines Menschen so viel über ihn wisse, sollten Sie das nutzen und mit der Person entsprechend umgehen. Sie dürften diesen Persönlichkeitstyp beispielsweise niemals um eine direkte Stellungnahme vor dem Aufsichtsrat bitten, sondern vielmehr um Unterstützung hinter den Kulissen.

Kleine Schritte deuten darauf hin, dass jemandem Details wichtig sind, er ein klares Konzept benötigt und Ordnung für ihn das halbe Leben ist. Einer solchen Person gegenüber sollten Sie im Gespräch auf Experten verweisen, die alle Details kennen und alles erklären können. Wird die Wichtigkeit von Details anerkannt, wird mit der Person zu reden sein. Dieser Typ Mensch sollte nicht in Planungs- oder Strategiepositionen arbeiten; hier würde er sich unweigerlich in Kleinigkeiten verzetteln.

Große Schritte dagegen sind typisch für einen Menschen, der Details gerne überspringt, der vom Einzelnen aufs Ganze schließt und für den nicht die Ordnung, sondern die Vorstellung das halbe Leben ist. Dieser Typ Mensch sollte beispielsweise nicht im Rechnungswesen arbeiten; das wäre für ihn ermüdend genaue Detailarbeit.

Egal, ob kleine oder große Schritte können Sie aus einem beschwingten Gang schließen, dass dieser Mensch in der Lage ist, Spannungen zu lösen. Er lässt sich von Problemen nicht erdrücken, sondern nimmt sie im positiven Sinne „auf die leichte Schulter“.

Knappe Armbewegungen beim Gehen drücken Zurückhaltung und Vorsicht aus. Der stramme Gang wie bei einem Soldaten, der den ganzen Arm bewegt, drückt dagegen Risikofreude aus.

Sitzen

Wie viele Leute sitzen ohne sich zu fragen, wie sie sitzen, und wie viele sitzen unbequem, ohne zu wagen, ihre Stellung zu verändern? Wie viele rutschen auf ihrem Stuhl herum und signalisieren damit Unbehagen? Stellen Sie sich einmal folgende Situation vor: Ein mächtiger Mann lädt einen weniger mächtigen ein, sich in einen Sessel zu setzen in dem er versinkt. Er wird ganz klein. Traut er sich dann noch etwas zu sagen oder sogar zu widersprechen?

Sie sehen also, aus bestimmten Sitzpositionen kann man interessante Rückschlüsse auf die Geisteshaltung und Persönlichkeit eines Menschen ziehen:

Rhetorik und Körpersprache

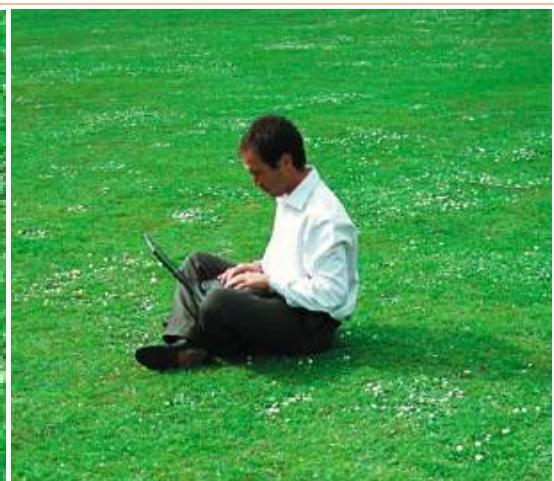
Körpersprache – was Gang und Sitzpositionen verraten

Es gibt Menschen, die sich gerne an der Armlehne festklammern und eine angespannte Körperhaltung einnehmen. Dies deutet darauf hin, dass die Person unbequem sitzt; sich aber dennoch an seinen Stuhl klammert. Diese Körperhaltung lässt im Regelfall einen Schluss auf das ganze Leben dieses Menschen zu!

Kennen Sie Menschen, die halb im Stuhl liegen? Dies sind im Regelfall Persönlichkeiten, die leicht die Fassung verlieren („Mehr Haltung wäre gut!“).

Menschen, die zurückgelehnt sitzen und ein Bein groß über das andere schlagen, sind im Regelfall Persönlichkeiten, die beobachten und nicht konfrontieren möchten. Mit dem Bein bauen Sie sich eine Schutzbarriere auf.

Manche Menschen sitzen schräg zu einer Seite gelehnt (fast nur noch auf einer Gesäßhälfte sitzend). Dies sind meist Personen, die gerne ausweichen und sich bereithalten um wegzugehen.



Immer wenn wir kommunizieren, sei es in lockeren Gesprächen, Verhandlungen, Diskussionen oder bei Vorträgen, setzen wir zwangsläufig unsere Stimme ein. Aber selten nutzen wir die Merkmale unserer Stimme sinnvoll und gezielt.

Trainieren Sie Ihre Stimme.

Mit der Stimme ist es wie mit der Musik: Sie kann als angenehm oder als unangenehm empfunden werden. Wenn wir dem Vortrag eines Redners lauschen, der in schrillem Ton unser Gehör belastet, werden wir uns bald genervt abwenden und den Worten des Referenten nicht weiter folgen. Dieser wiederum hat dann sein Ziel verfehlt, Leute über seine Sache zu informieren, oder gar zu begeistern. Ob wir eine Stimme als angenehm wahrnehmen, oder als anstrengend, hängt nicht nur vom Klang ab.

Merkmale einer Stimme

Folgende Merkmale sind mit entscheidend, wie eine Stimme bei Zuhörern ankommt.

- Klangfarbe und Tonhöhe
- Lautstärke
- Sprechgeschwindigkeit
- Aussprache

Wohlklang oder Hohlklang?

Physikalisch betrachtet bestimmt die Anzahl an so genannten Formanten die Klangfarbe eines Tons. Mit Formanten sind die Anteile an Obertönen gemeint, die mitschwingen, aber für unser Gehör nicht einzeln identifizierbar sind. Was wir als Klang einer Stimme bezeichnen, ist also immer ein Gemisch aus vielen Tönen unterschiedlicher Frequenzen.

Aus dem gleichen Grund klingt ein Klavier wie ein Klavier und eine Blockflöte wie eine Blockflöte.

Die Stimme hat ihren Sitz im Kehlkopf, er ist somit für den Frequenzbrei zuständig, den wir beim Sprechen von uns geben. Bemerkenswert sind die Erkenntnisse, dass Körperform und Körpervolumen nur untergeordneten Einfluss auf die Klangfarbe einer Stimme haben. Starsängerin Maria Callas war lange Zeit von hohem Übergewicht und entsprechender Körperfülle begleitet. Nach einer radikalen Schlankheitskur war ihre Stimme nach Einschätzung von Experten besser denn je, obwohl sie einiges an Körpervolumen verloren hatte.

Die Klangfarbe einer Stimme gezielt zu verändern ist grundsätzlich möglich, verlangt aber eine qualifizierte Stimmbildung, die alleine nicht durchgeführt werden kann. Einen Tipp können wir jedoch geben: Wenn Ihre Stimme zu hoch ist, piepsig und schwankend, wie die von Verona Feldbusch, Ihrer Stimme also etwas das Fundament fehlt, liegt es häufig daran, dass Sie aus Gewohnheit die tieferen Tonlagen beim Sprechen vernachlässigen. Reden Sie für sich einige Sätze am Tag bewusst mit tieferer Stimme und eignen Sie sich so eine sonorer klingende Stimme an.

Laut und leise: der Wechsel macht's

Der Wechsel zwischen laut und leise beschreibt das, was wir als Dynamik bezeichnen. Die Lautstärke Ihrer Stimme können Sie gezielt einsetzen und dadurch Ihre Rede dynamisch machen. Wer stets leise redet wirkt unsicher, eine ständig zu laute Stimme ist unangenehm. Der Zuhörer fühlt sich angeschrieen und dadurch dominiert.

Entscheidend ist der geschickte Wechsel zwischen laut und leise. Wie in der Musik, wo laute und leise Passagen einander ablösen und der Komponist mit kontinuierlich ansteigender und abfallender Lautstärke Spannung aufbaut, können Sie mit variabler Lautstärke Aussagen betonen, Akzente setzen und die Zuhörer an sich binden.

Achten Sie genau darauf, wie zum Beispiel Politiker die Lautstärke ihrer Stimme einsetzen. Eine Aussage wie: „Das lassen wir uns nicht bieten“ wird der Redner mit hoher Lautstärke und deutlicher Betonung jedes einzelnen Wortes seinen Zuhörern zurufen. Für eine anschließende ergänzende Aussage senkt er seine Stimme, um Aufmerksamkeit zu erlangen. Er schafft damit die Voraussetzung, dass das Gesagte aufgenommen wird.

Sie können die Dynamik Ihrer Stimme einfach beeinflussen, allein durch die unterschiedliche Lautstärke einzelner Sätze. Variieren Sie jedoch nicht in jedem Satz die Lautstärke. Heben Sie die Stimme, um etwas im Sinne eines Fazits oder einer Zusammenfassung zu betonen und reden Sie etwas leiser, wenn Sie etwas erklären oder beschreiben.

Scharpings schlappe Sprache

Rudolph Scharping ist für Stimmimitatoren ein willkommenes Opfer, denn die Trägheit seiner Stimme ist schon fast sprichwörtlich. Wer langsam und behäbig spricht, wie der Minister a.D., wirkt plump, träge, ohne Elan. Schnellredner wie Dieter Thomas Heck verbreiten hingegen, Nomen est Omen, He(c)ktik, ihren Ausführungen folgt man ähnlich konzentriert, wie dem Dialog zwischen Presslufthammer und Straßenasphalt.

Wir neigen zum schnellen Sprechen, wenn wir oft Gesagtes wiederholen müssen, zum Beispiel wenn wir uns vor einem Vortrag dem Publikum vorstellen. Dann wird aus Routine schnell etwas dahingesagt, mit dem Ergebnis, dass der Zuhörer den Eindruck erhält, wir wollten ihm etwas vorleieren.

Die Ursache für zu schnelles Sprechen ist oft falsche Atmung. Wenn an ungünstigen Stellen nach Luft geschnappt wird, erhöht sich das Sprechtempo, die Sauerstoffnot hetzt uns durch die Sätze, das Sprechen wird unruhig, die Stimme überschlägt, die Silben verirren sich irgendwo im Mundraum - den Weg zum Gesprächspartner finden sie nicht.

Atmen Sie tief ein, so dass sich der Bauch etwas wölbt, machen Sie das Zwerchfell hart. Musiker nennen das „stützen“. Nun können Sie Ihren Luftvorrat langsam für eine Satzsequenz einsetzen und zwischen zwei Sätzen eine Sprechpause einlegen, um zu atmen. Das bringt Ruhe und Verständlichkeit.

Ein gutes Hilfsmittel, das bei der Suche nach der richtigen Sprechgeschwindigkeit unterstützen kann, ist ein Kassettenrekorder oder eine Videokamera. Erst wenn Sie sich selbst hören, werden Sie beurteilen können, wie Ihre Sprechgeschwindigkeit wirkt. Machen Sie die Probe auf's Exempel und üben Sie Ihre passende mittlere Sprechgeschwindigkeit und den Wechsel zwischen schnell und langsam anhand von Aufnahmen ein.

Deutlich und pointiert

Verstanden wird nur, wer deutlich spricht - nicht nuscheln, sondern sagen. Häufige Ursache einer undeutlichen Sprache ist das Verschlucken von einzelnen Silben. Hier hilft nur eins: Bringen Sie nicht nur Ihre Sätze deutlich zu Ende, sondern jede einzelne Silbe.

Rhetorik und Körpersprache

Stimmige Tipps für Ihre Stimme

Machen Sie beim Sprechen den Mund auf, schaffen Sie Ihren Worten Platz, üben Sie die betonte, akzentuierte Aussprache von Silben, Worten und Sätzen. Wer jedoch Fernseh-sprecherqualitäten erreichen will, muss sich professionelle Unterstützung suchen. Denn dann wird jeder Vokal, jedes „s“ und jedes „st“ einer harten Überprüfung unterzogen, mit dem Ergebnis, die perfekte Aussprache zu haben.

Die Arbeit mit und an der eigenen Stimme lohnt sich, denn wer einige Grundlagen des richtigen Sprechens befolgt, wird seine Vorträge und sein Auftreten in Gesprächen, Diskussionen und Verhandlungen deutlich aufwerten.



In unserem Beitrag „Stimmige Tipps für Ihre Stimme“ haben wir aufgezeigt, warum es so wichtig ist, an der eigenen Stimme zu arbeiten. Doch wie geht das genau? Wir haben für Sie einige praktische Übungen aus der Schauspielerpraxis zusammengestellt, mit denen Sie Ihre optimale Stimmlage finden und beibehalten werden.

Die Arbeit mit und an der eigenen Stimme lohnt sich, denn wer einige Grundlagen des richtigen Sprechens befolgt, wird seine Vorträge und sein Auftreten in Gesprächen, Diskussionen und Verhandlungen deutlich aufwerten. Für Schauspieler gehört das Stimmtraining zum täglich Brot. Es ist daher nicht verwunderlich, dass die besten Stimmübungen aus der Schauspielpraxis kommen. Wir haben acht an der Zahl heraus gesucht, mit denen Sie Ihre Stimmwirkung deutlich erhöhen werden.

Lockern Sie sich

Es ist wichtig, dass Sie sich vor den Stimmübungen extra lockern. Dadurch entspannen sich neben dem Zwerchfell auch Schulter- und Nackenverspannungen. Das Lockern kann entweder im Stehen oder im Sitzen geschehen. Im Stehen hüpfen oder wippen Sie auf der Stelle und lassen Ihren ganzen Körper locker – so dass Ihre Arme und der Kopf herunter hängen und mit jedem Hüpfen hin und her schlenkern. Auch die Gesichtsmuskeln sollten schön locker gelassen werden. Ein Zeichen dafür ist ein leicht schlafferndes Geräusch, das von lockeren Wangen herrührt! Im Sitzen (Zeitspar-Tipp: Beim Auto fahren die Stimme trainieren!) können Sie nur schwerlich den ganzen Körper lockern. Es reicht daher, wenn Sie „nur“ Ihre Gesichtsmuskulatur entspannen, indem Sie den Kopf hängen lassen (die Lockerungsübung bitte nicht während der Autofahrt durchführen!) und Ihre Wangen gründlich ausschütteln.

Gähnen Sie!

Haben Sie gewusst, dass das Gähnen ein hervorragendes Zwerchfelltraining ist? Gähnen ist aufgrund der erzeugten Zwerchfellspannung und der Weitung des Mund- und Rachenraums sehr gut für Ihre Artikulation und Ihren Stimmumfang. Wenn es Ihnen am Anfang schwer fällt auf Kommando zu gähnen, so versuchen Sie einmal Folgendes: Versetzen Sie sich in Gedanken an die Morgenstunden an denen Sie noch wohlig in Ihrem warmen Bett lagen und in den Tag hineingeträumt haben Wetten, dass Sie spätestens jetzt ein Müdigkeitsgefühl verspüren und herhaft gähnen müssen?

Finden Sie Ihre optimale Tonlage

In Ihrer optimalen Tonlage können Sie zum einen lange Zeit ohne Anstrengung sprechen und zum anderen hört man Ihnen in dieser Stimmlage gerne zu. Bei jedem Menschen ist die ideale Tonlage eine andere. Sie können Ihre finden indem Sie im Sitzen oder Stehen ein „mhm“ summen. Dieses „mhm“ muss nicht besonders laut sein – die Lautstärke richtet sich alleine danach, was Ihnen angenehm ist. Summen Sie nun mit diesem „mhm“ mehrere Male in eine höhere Tonlage und anschließend in eine tiefere Tonlage - auf und ab. Innerhalb dieser Spanne liegt irgendwo Ihre persönliche optimale Stimmlage. Es ist die Tonlage, die Ihnen innerhalb der Spanne am Angenehmsten ist.

Der Stimme Volumen geben

Finden Sie Ihre optimale Stimmlage!

Wenn Sie Ihre Stimmlage gefunden haben, summen Sie Wortpaare wie „Mmmaaannnn uunndd Mmmaaauuuus, Wwwwiinnndd uunndd Wwwweeellleen, Mmmuuunnndd uunndd Nnaassee“. Zunächst summen Sie diese Wörter ungefähr 10 Mal in der gleichen Lautstärke. Anschließend beginnen Sie, sich immer weiter in der Lautstärke zu steigern: Am Anfang des „Mmaaannn“ hat die Stimme normale Lautstärke, in der Mitte des „Mmaaannn“ haben Sie die höchste Lautstärke, anschließend schwächt die Stimme wieder ab (das „und“ können Sie auch weglassen, wenn es Sie irritiert). Gleiches gilt auch für die übrigen Wortpaare. Dieses An- und Abschwellen der Stimme üben Sie circa 10 Mal.

Anschließend werden Sie deutlich spüren, dass Sie im Zwerchfellbereich an Raum/Stimmvolumen gewonnen haben („mehr Platz im Bauch“).

Kurzer oder langer Vokal?

Sensibilisieren Sie sich für kurze und lange Vokale indem Sie folgende Wörter deutlich nachsprechen:

Mode – Motte
Schade – Schatten
Ruhm – Rum
Rose – Ross
Liebe – Lippe



Bekannt und bewährt: Die Korken-Übung

Probieren Sie die Korken-Übung aus! Sie werden überrascht sein, wie diese Ihre Aussprache verbessern wird. Suchen Sie sich einen Korken, der daumendick ist und beißen Sie mit den Vorderzähnen auf den Korken. Achten Sie dabei darauf, dass so viel Korken wie möglich aus Ihrem Mund heraus schaut.

Mit dem Korken im Mund sprechen Sie nun die oben stehenden Worte mit kurzen und langen Vokalen deutlich nach. Danach sprechen Sie die Worte noch einmal ohne Korken (insgesamt circa sechs Wiederholungen – drei Mal mit, und drei Mal ohne Korken). Anschließend suchen Sie sich einen kurzen Text oder ein Gedicht Ihrer Wahl und sprechen diese ebenfalls mit dem Korken deutlich nach. Anschließend noch einmal laut lesen ohne die Korkensperre im Mund (insgesamt circa sechs Wiederholungen). Keine Sorge – zwischen den einzelnen Übungen dürfen Sie den Korken kurz aus dem Mund nehmen!

Wichtig: Nach der Korken-Übung sollten Sie unbedingt Ihre Gesichtsmuskeln (siehe oben) lockern! Wenn es Ihnen hilft, können Sie sich auch zwischen den einzelnen Übungen immer wieder kurz „ausschütteln“.

Halten Sie sich gerade

Besondere Bedeutung in Zusammenhang mit einer voluminösen Stimme hat die richtige Haltung. Ist Ihnen der Satz aus jungen Jahren „Kind, sitz gerade.“ noch geläufig? Auch wenn Ihre Eltern vermutlich eher an einen gesunden Rücken und eine schön anzusehende Haltung dachten – sie haben damit auch den Grundstein für eine voluminöse Stimme gesetzt.

Denn: Indem Sie sich im Sitzen und Stehen gerade halten, gewinnen Sie im Zwerchfellbereich Raum für mehr Atem und haben automatisch eine wohlklingende Stimmlage!

Um eine gute Haltung zu bekommen, dürfen Sie es ruhig den Top-Models nachmachen und mit einem schweren Buch auf dem Kopf balancieren üben. Während des Balancierens können Sie dann einige Stimmübungen machen. Sie werden bemerken, dass sich Ihre Haltung und die Qualität Ihrer Stimme deutlich verbessern werden!

Laut, leise, schnell, langsam

Ganz klar: Damit eine Rede interessant ist und die Zuhörer fesselt, ist neben der Stimme auch der Inhalt entscheidend. Die meisten Redner bereiten sich jedoch ausschließlich auf den Inhalt Ihrer Rede vor – und vernachlässigen die Stimmlage dabei vollkommen.

Dabei sind die stimmlichen Grundsätze einer interessanten Rede simpel: „Sprich einmal laut, einmal leise, einmal schnell, einmal langsam.“ Das hört sich im ersten Moment sehr einfach an, erfordert aber in der Umsetzung etwas Übung. Erarbeiten Sie sich für den Anfang eine Art „Drehbuch“ für Ihre Rede: Machen Sie sich auf Ihren Unterlagen Zeichen, die Sie daran erinnern laut (Wenn Ihnen Ihre Stimme schon zu laut vorkommt, ist es genau richtig!), leise, schnell oder langsam zu sprechen.

Neun von zehn Menschen sprechen zu schnell. Dies hat zur Folge, dass die Zuhörer unaufmerksam werden, weil das Zuhören schlicht und ergreifend zu viel Tempo hat und zu anstrengend ist. Deshalb: Vor Publikum zu reden heißt langsam zu sprechen!

Sprechen Sie in Bogensätzen! Bogensatz bedeutet, dass sich die Stimme im Verlauf des Satzes hebt und sich am Satzende senkt. Dann folgt eine Pause.

Die Hebung bringt Lebendigkeit in das Gesagte, die Senkung signalisiert Sicherheit und die Pause lässt den Satz wirken. Mit den Pausen schenken Sie den Zuhörern Denk-Zeit und lassen innere Bilder entstehen, mit denen sich der Zuhörer das Gesagte besser merken kann.

Wie oft sollten die Übungen durchgeführt werden?

Ideal ist es, wenn Sie die Übungen 3 Mal pro Woche von Anfang bis Ende durchführen. Direkt nach den Übungen werden Sie einige Stunden in einer ausdauernden und voluminös klingenden Stimmlage sprechen können. Damit Sie dauerhaft Ihre Stimmlage verbessern, müssen Sie etwas Geduld und Ausdauer mitbringen und etwa ein halbes Jahr lang regelmäßig trainieren. Es lohnt sich!



Wie immer in der Rhetorik gibt es keine Patentrezepte, auch nicht was den Einsatz der Stimme betrifft. Sicher ist nur, dass diese neben der Körpersprache, der Mimik und Gestik das wichtigste Instrument zur Bekräftigung des Inhalts ist, das wir haben.

Durch gezielte Betonung, das setzen von Pausen und durch das Spielen mit der Sprechgeschwindigkeit können wir den Inhalt unserer Rede besser vermitteln. Das können wir bei jedem guten Schauspieler beobachten. Denn es nicht nur wichtig, was gesagt wird, sondern vor allem wie wir es sagen. Wir können mit dem richtigen Einsatz der Sprechweise unsere Glaubwürdigkeit erhöhen.

Was aber nun ist der „richtige“ Einsatz? Wie setze ich die Stimme, meine Sprechweise „richtig“ ein? Die schlechte Nachricht vorneweg: Es gibt kein richtig oder falsch.

Es gibt nur: „Ziel erreicht“ bzw. „Ziel nicht erreicht“.

Die wichtigste Frage in der gesamten Rhetorik, ist die Frage nach dem Ziel:

Was will ich erreichen? Erst danach sucht man sich seine „Instrumente“ zusammen.

Wie kann ich nun meine Stimme einsetzen?

Welche Möglichkeiten habe ich denn?

Das Spiel mit den Stimmungen

Jeder weiß wie es klingt, wenn jemand traurig, oder fröhlich, oder melancholisch ist.

Diese Stimmungen aber gezielt einzusetzen erfordert etwas Übung.

Lesen Sie den folgenden Text leise durch und dann laut in den verschiedenen Stimmungslagen vor:

Stufen

von Herman Hesse

Wie jede Blüte welkt und jede Jugend
Dem Alter weicht, blüht jede Lebensstufe,
Blüht jede Weisheit auch und jede Tugend
Zu ihrer Zeit und darf nicht ewig dauern.
Es muß das Herz bei jedem Lebensrufe
Bereit zum Abschied sein und Neubeginne,
Um sich in Tapferkeit und ohne Trauern
In andre, neue Bindungen zu geben.
Und jedem Anfang wohnt ein Zauber inne,
Der uns beschützt und der uns hilft, zu leben.
(...)

Dieser Text ist nur ein Vorschlag, wenn Sie damit nicht zurecht kommen, nehmen Sie einen anderen, auch wenn es sich um eine Zeitungsmeldung handelt.

Achten Sie darauf, dass Sie beim lauten Vorlesen in der jeweiligen Stimmung bleiben.
Üben Sie ein paar mal. Dann sprechen Sie auf Band, damit Sie überprüfen können,
ob es so klingt, wie Sie es wollten.

Mögliche Stimmungen: traurig, melancholisch, sachlich, freundlich, fröhlich, euphorisch,
aggressiv, informierend, verzweifelnd, hoffnungsvoll, u. s. w.

Sprechgeschwindigkeit / Sprechrhythmus

Auch hier gilt: Üben Sie. Am besten mit Zungenbrechern. Dabei lernen Sie am besten, wie der Einsatz von Tempo, Pausen und Rhythmus die Verständlichkeit und Sprechbarkeit erhöht.

Hier einige Vorschläge:

- Es ist verboten, toten Kojoten die Hoden zu verknoten!
- In Ulm und um Ulm und um Ulm herum
- Wenn Fliegen hinter Fliegen fliegen, fliegen Fliegen Fliegen nach
- Der Kottbuser Postkutscher putzt den Kottbuser Postkutschkasten
- Der dünne Diener trägt die dicke Dame durch den dicken Dreck.
Da dankt die dicke Dame dem dünnen Diener,
Dass der dünne Diener die dicke Dame durch den dicken Dreck getragen hat
- Sensitive Selektionssimulatoren sondieren sogar sekundaer-strukturierte
Sonarselektoren - sogar sekundaer-strukturierte Sonarselektoren sondieren
sensitive Selektionssimulatoren.

Fangen Sie mit den einfachsten an, bevor Sie sich steigern...

Wie erarbeite ich mir einen Text?

Was Sie oben geübt haben kann man in allen Texten, in Gedichten oder aber in Ihrer Rede umsetzen. Lesen Sie sich gut durch, was Sie geschrieben haben und überlegen Sie sich, Abschnitt für Abschnitt, was steht an Inhalt drin? Welche Stimmungen werden transportiert? Wie man das am besten macht, erläutere ich anhand der ersten Strophen von Goethes Zauerlehrling:

Zauberlehrling (1)

Johann Wolfgang Goethe

Hat der alte Hexenmeister
Sich doch einmal wegbegeben!
Und nun sollen seine Geister
Auch nach meinem Willen leben.
Seine Wort und Werke
Merkt ich und den Brauch,
Und mit Geistesstärke
Tu ich Wunder auch.

Walle! walle
Manche Strecke,
Daß, zum Zwecke,
Wasser fließe
Und mit reichem, vollem
Schwalle Zu dem
Bade sich ergieße.

Und nun komm, du alter Besen,
Nimm die schlechten Lumpenhüllen!
Bist schon lange Knecht gewesen:
Nun erfülle meinen Willen!
Auf zwei Beinen stehe, Oben sei ein Kopf,
Eile nun und gehe Mit dem Wassertopf!

In den ersten beiden Zeilen, wird deutlich, wer spricht. Der Lehrling, der sich freut mal alleine gelassen zu werden. Es ist also „spitzbübige“ Stimmung. Er hat so lange gelernt, nun will er es auch ausprobieren. Betonung würde ich hier auf „meinen Willen“ legen und auf „ich“ in der letzten Zeile.

Dass der Zauberspruch doppelt vorkommt hat seinen Grund: Beim ersten mal holt er sich die „Wort“ und den „Brauch“ wieder in Erinnerung. Das heißt: vorsichtig anfangen zu lesen, dann wird die Stimme immer sicherer. Vielleicht hilft es sich eine passende Bewegung auszudenken.

Diese Strophe ist sehr bildlich: Er beschreibt was er tut. Also zwischen den einzelnen Sätzen eine Pause machen. Die Grundstimmung ist freudig / erwartungsvoll. Der letzte Satz ist ein befehl, dass sollte man mit der Stimme auch verdeutlichen.

Rhetorik und Körpersprache

Sprechgeschwindigkeit / Sprechrhythmus

Walle! walle
Manche Strecke,
Daß, zum Zwecke,
Wasser fließe
Und mit reichem vollem
Schwalle
Zu dem Bade sich ergieße.

Seht, er läuft zum Ufer
nieder! Wahrlich!
Ist schon an dem Flusse,
Und mit Blitzesschnelle
wieder Ist er hier mit
raschem Gusse.
Schon zum zweiten Male!
Wie das Becken schwilkt!
Wie sich jede Schale Voll
mit Wasser füllt!

Stehe! stehe!
Denn wir haben Deiner
Gaben Vollgemessen! -
Ach, ich merk es! Wehe! wehe!
Hab ich doch das Wort vergessen!

Der eigentliche Spruch, jetzt mit Kraft und Überzeugung in der Stimme sprechen, auch hier hilft es dazu die Bewegung zu machen, damit man nicht zu schnell wird.

Der Lehrling ist begeistert. Es hat tatsächlich funktioniert! Auch hier wieder die Beschreibung, also nicht zu schnell werden, an die Pausen denken. Stimmung wird immer euphorischer. Jawoll, er ist genauso gut wie der Meister!!

Mit dem Brustton der Überzeugung spricht er die Schlussformel. Dann der Bruch: Das funktioniert nicht. Die Stimmung ist erschrocken, ängstlich. Wichtig ist die Pause beim Stimmungsumbruch!

Rhetorik und Körpersprache

Sprechgeschwindigkeit / Sprechrhythmus

Ach, das Wort, worauf am
Ende Er das wird, was er gewesen!
Ach, er läuft und bringt behende!
Wärst du doch der alte Besen!
Immer neue Güsse
Bringt er schnell herein,
Ach, und hundert Flüsse
Stürzen auf mich ein!

*Die Stimmung wechselt allmählich (!) vom
ängstlichen zum panischen und gipfelt im
verzweifelten Ausbruch: „Ach hundert...“*

*Auch hier nicht zu schnell anfangen, es
sind ja auch noch beschreibende Elemente
in der Strophe, aber es wird vom Sprech-
tempo schneller im lauf der Strophe.*

*(1) Wie es sich anhört, wenn ein „Profi“ einen solchen Text spricht, kann man sich sehr schön anhören:
Es gibt eine CD, auf der das Gedicht von Rufus Beck gelesen wird. Sie heißt „Der Zauberlehrling“ und ist
im Hörbuchverlag erschienen.*

Dieses Vorgehen anhand des Gedichts mag sehr abstrakt erscheinen. Wenn Sie nachher
Ihren eigenen Text aufbereiten wird es einfacher, da Sie mit dem Inhalt vertraut sind.

Kennen Sie sich mit Präsentations-techniken aus?

Präsentationen aller Art gehören heute zum Alltag eines Arbeitnehmers. Oft hängt die Zukunft eines neuen Projekts, einer Kampagne oder einer guten Idee von der überzeugenden Präsentation vor Kollegen, Kunden und Vorgesetzten ab. Entsprechend wichtig ist es, sich professionell vorzubereiten und den eigenen Auftritt souverän zu meistern.

Dabei sind es nur einige wenige Dinge, die es zu beachten gilt:

1. Bereiten Sie sich gut vor!
2. Arbeiten Sie mit Medien!
3. Stellen Sie den Kontakt zum Publikum her!

Was genau sollte bei einer Präsentationsvorbereitung beachtet werden?

Vergleichen Sie die Präsentation einfach mit der Vorbereitung zu einem Abendessen für gute Freunde:

1. Wer kommt?
2. Was erwarten die Gäste überhaupt
3. Gibt es zur Begrüßung Sekt oder Selters?
4. Mit welchen Appetithäppchen (Einleitung) wecke ich Hunger auf mehr?
5. Was wird zum Hauptgang (Hauptteil) gereicht?
6. Welches Dessert rundet das Menü ab (Schluss)?
7. Soll eine Speisekarte (Handout/ Skript) ausgelegt werden?
8. Gibt es eine bunte Dekoration (Medieneinsatz)?

Kennen Sie sich mit Präsentations-techniken aus?

Damit das Menü auch gelingt, benötigen Sie als Koch eine gute Rezeptvorlage, in der Schritt für Schritt alle Anweisungen und Empfehlungen beschrieben sind. Auch dies hat eine Entsprechung im Bereich Präsentation: Arbeiten Sie immer mit Stichwortkarten, auf denen die einzelnen Ideen und "Gewürze" (Witze/ Anekdoten/ anschauliche Beispiele) vermerkt sind. Aber Achtung: Zu viel des Guten verursacht "Übersättigung" und in manchen Fällen sogar Übelkeit!

Ist bei solch einem gelungenen Menü der Einsatz von Medien notwendig?

Der Mensch ist ein Augentier! Bei vielen Vorträgen wird leider wenig Rücksicht auf diese Tatsache genommen. Es mag daran liegen, dass eine Folienbereitung zu viel Zeit in Anspruch nimmt, zu viel Mühe macht oder daran, dass der Referent nicht sicher im Umgang mit dem Medium ist - klar ist nur: Ohne die Aktivierung der Augen bleibt viel weniger "hängen" und die Spannung sinkt. Dabei stehen an fast allen Vortragsorten Tafel, Overhead-Projektor, Flipchart oder Pin-Wand zur Verfügung.

Das am häufigsten genutzte Medium ist immer noch der Overhead-Projektor. Leider kann man hierbei die entzückendsten Unachtsamkeiten beobachten:

Die Folien sind meist ...

1. ... zu voll!
2. ... zu unübersichtlich!
3. ... ohne klare Titel!
4. ... zu bunt oder ohne jeglichen Farbtupfer!
5. ... zu klein geschrieben!
6. ... ohne Bezug zum Inhalt!

Kennen Sie sich mit Präsentations-techniken aus?

Wer gute Folien souverän einsetzt (und er tut allen Anwesenden einen Gefallen damit) kann sein Publikum Schritt für Schritt durch den Vortrag führen. Das Publikum wird ihm für diese Orientierungshilfe und Gedächtnisstütze danken!

Traurige Tatsache ist, dass dies nicht jeden Redner kümmert. Froh, sich dem Ende des eigenen Vortrags unaufhaltsam zu nähern, wird mancher immer schneller in seinem Reden und wirft keinen Blick mehr auf das Publikum ... und erkennt nicht, dass die Aufmerksamkeit so gut wie nicht mehr vorhanden ist.

Nur wer sein Publikum wahrnimmt, wird selbst wahrgenommen

Präsentationen sind keine Monologe, keine Einbahnstraßen. Vielmehr sind es ernst zu nehmende "Plaudereien", die der Wissensvermittlung, Motivation und Überzeugung dienen. Je amüsanter und anschaulicher Sie Ihren Vortrag aufbauen, desto mehr überzeugen Sie als Redner die Menschen, die vor Ihnen sitzen.

Hierbei dürfen Sie den folgenden Grundsatz nie außer Acht lassen: In erster Linie wirken Sie mit Ihrer Person!

Sobald Sie die "Bühne" betreten, entscheiden die Anwesenden bereits unbewusst zwischen "sympathisch" und "unsympathisch". Sie können das Publikum nur für Ihr Thema begeistern, wenn Sie selbst begeistert sind.

Kennen Sie sich mit Präsentations-techniken aus?

Sprechen Sie den Verstand und die Gefühle an

Versuchen Sie nie, die Zuhörer zu überreden. Sondern überzeugen Sie durch Ihr Wissen und Ihre persönliche Ausstrahlung.

Denken Sie immer daran:

"Beredsamkeit ist die Kunst, die Dinge so auszudrücken, dass die, zu denen wir sprechen, mit Vergnügen zuhören." (*Blaise Pascal*)



Über die CoachAcademy

CoachAcademy - Für die Führungskräfte von morgen



Was ist die CoachAcademy?

CoachAcademy ist ein Projekt des Stuttgarter Bildungsträgers Perspektive GmbH, der seit 1996 junge Menschen berät, trainiert und coacht. Über 3.500 Studenten haben bislang ihre Bewerbungsunterlagen angelegt und an den Seminaren teilgenommen. CoachAcademy bietet Seminare zu Managementtechniken, Führungstechniken und Kommunikationstechniken an. Sie ergänzt die akademische Ausbildung um wichtige Schlüsselqualifikationen und bietet Bewerbercoachings an. Aktives Coaching ist dabei wesentlicher Inhalt des Konzepts. Unterstützt wird das Projekt unter anderem von Firmen und Institutionen wie dem Arbeitgeberverband Südwestmetall, der IHK Heilbronn-Franken, dem Würth-Konzern, der Unternehmensgruppe Wittenstein, der Firma GETRAG und dem IT-Dienstleister Bechtle.

Unter www.coachacademy.de können sich Interessierte registrieren lassen, erhalten Informationen zum Thema Beruf und Karriere und finden aktuelle Jobangebote in der Datenbank.

Impressum



CoachAcademy
Perspektive GmbH
Heilbronnerstr. 395
70469 Stuttgart

Tel: ++49-0711-8566174
Fax: ++49-0711-8566176
E-Mail: info@coachacademy.de
Website: www.coachacademy.de

Vetretungsberechtigter Geschäftsführer:
Heiko Lüdemann

Urheberrecht:

Alle Artikel, Beiträge, Abbildungen und Fotos innerhalb von CoachAcademy sind urheberrechtlich geschützt. Eine Nutzung dieser Inhalte für nicht-private Zwecke bedarf der schriftlichen Genehmigung der Geschäftsführung von CoachAcademy.