

Inhalt

Willkommen

vii

Wie Sie am meisten für sich aus diesem Buch herausholen können

Das Wann & Wo des Formulierens

xiii

Weiten Sie den Blick: auch wenn Sie aus einem speziellen Anlaß oder für ein bestimmtes Anwendungsgebiet begonnen haben, sich mit Rhetorik und Formulierungskunst zu beschäftigen — den größten Nutzen werden Sie daraus ziehen, wenn Sie sich davon lösen und Ihre Fähigkeiten vollständig und systematisch alle Gesprächs- und Redesituationen überspannen lassen.

Die zwei Strategien

xix

Formulierungskunst ist die systematisch entwickelte Form dessen, was Sie als natürliche Formulierungskraft bereits (in individueller Weise) besitzen. Um diese natürliche Formulierungskraft systematisch auszubauen und zu ergänzen, verfolgen wir zwei Strategien, die miteinander zusammenspielen: wir entwickeln Bewußtheit, und wir betreiben Kontext-Management.

TEIL A BEWUSSTHEIT	1
<i>Sprechen gelernt haben wir vor vielen Jahren, und vieles in unserer Redeweise bleibt im Alltag einfach unbewußt. Um das ändern und optimieren zu können, müssen wir sie uns zunächst erst einmal wieder bewußt machen.</i>	
1 Eliminieren Sie Füllwörter	10
<i>Füllwörter und -gesten lassen Sie unsicher erscheinen und lenken das Publikum ab. Sie verschleiern auch die Struktur Ihrer Sätze durch falsche Interpunktionssignale und erschweren so das Verständnis.</i>	
2 Vermeiden Sie Bonga-Verhalten	21
<i>Kündigen Sie nicht an was Sie tun. Tun Sie es! Wenn Sie (anders herum) etwas nicht tun wollen, dann gibt es ebenso keinen Grund, es anzukündigen.</i>	
3 Leiten Sie nicht mit abschwächenden Floskeln ein	33
<i>Wenn Sie Ihre Position schon abschwächen, bevor Sie sie überhaupt vorgebracht haben, wirken Sie unsicher und verlieren möglicherweise auch die Aufmerksamkeit des Publikums. Ihre Zuhörer müssen eine Aussage erst verstehen, bevor sie Einschränkungen, Ausnahmen, oder Relativierungen darauf anwenden können.</i>	
4 Der unvollständige Abschluß	45
<i>Kommen Sie auf den Punkt, und dann — lassen Sie es dabei.</i>	
Transparenz als Ideal der Formulierungskunst	50
<i>Gelungene Formulierungen sind transparent: ob im Gespräch oder beim Vortragen, Ihre Zuhörer sollten dem folgen, was Sie sagen, und sich nicht darüber bewußt werden, wie Sie es sagen.</i>	
5 Verwenden Sie aktive (statt passiver) Sprache	58
<i>Passive Wendungen verschleiern, wer etwas tut. Das macht Ihre Redeweise mehrdeutig, und es wirkt oft so, als ob Sie einer Festlegung ausweichen wollten.</i>	

- 6 Prüfen Sie genau, wann Sie Konjunktive einsetzen** 68
Die Möglichkeitsformbürdet Ihren Zuhörern oder Gesprächspartnern zusätzliche Denkaufgaben auf. Es bleibt offen, ob Entscheidungen bereits gefallen sind oder nicht — oft ist auch unklar, wer entscheidet. Wenn es um Dinge geht, die Sie persönlich betreffen, dann lassen Konjunktive Sie unschlüssig oder unsicher erscheinen.
- 7 Benutzen Sie keine Opfersprache** 74
Hüten Sie sich vor Formulierungen, die andeuten, daß etwas anderes als Sie selbst für Ihr Denken, Fühlen, und Handeln in der aktuellen Situation verantwortlich ist. Das vermindert Ihre Überzeugungskraft, beeinträchtigt Ihre Kreativität, und verringert die Bandbreite Ihres Wortschatzes.
- Das Werkzeugkasten-Mindset** 81
Betrachten Sie Ihre Formulierungsfähigkeiten als einen gut sortierten Werkzeugkasten. Je umfangreicher und vielfältiger Ihre Sammlung von Werkzeugen ist, und je geübter Sie im Umgang mit jedem einzelnen davon sind, desto besser sind Sie für alle Situationen und rhetorischen Ziele ausgerüstet.
- 8 Stellen Sie die Hauptfiguren ins Rampenlicht** 90
Jeder Satz erzählt eine Geschichte, und jede Geschichte hat eine Hauptfigur. Sie erleichtern Ihren Hörern und Lesern das unmittelbare Verständnis, wenn Sie die Hauptfiguren Ihrer Sätze ins Rampenlicht stellen, und nicht an den Bühnenrand verdrängen (oder sogar vollständig von der Bühne verschwinden lassen).
- Mindset: Klarheit als Ergebnis** 97
Gute Formulierungen entstehen nicht spontan; der erste Wurf ist selten optimal. Formulierungen werden immer für ein gegebenes Publikum gemacht; und sie sind erst nach mehreren Umarbeitungen klar und verständlich. Dies ist normal — lassen Sie sich nie davon beirren; planen Sie es immer ein, wenn Sie formulieren.

TEIL B KONTEXT-MANAGEMENT 103

Was eine gute Formulierung ist, das hängt oft vom Kontext ab: was vorher im Gespräch oder in der Redesituation vor sich gegangen ist; den Vorkenntnissen und Befindlichkeiten Ihrer Hörer; Ihren jeweiligen Redezielen. Entwickeln Sie Ihre Fähigkeit, sich den Kontext bewußt zu halten, ihn in Ihren Formulierungen präsent zu machen, und so die Rede- oder Gesprächssituation zu lenken und auszugestalten.

9 Altes Material 109

Fischen Sie im Strom der Vergangenheit: holen Sie von allen geteilte Episoden, Emotionen, und Erinnerungen in das Gedächtnis der Zuhörer zurück; knüpfen Sie an bereits Erlebtes an. Das wirkt umso stärker, wenn Sie nicht nur darüber reden, sondern auch Ihre Wortwahl und Ihre sprachlichen Bilder daran ausrichten.

10 Neues Material 116

Lassen Sie ständig neues Material einfließen, und öffnen Sie Ihre Redeweise, um dafür Gelegenheiten zu schaffen — nicht nur für sich selbst, sondern auch für Ihre Gesprächspartner.

Kontext: Vergangenheit und Zukunft 123**11 Negative Sprache 124**

Verneinende Sprache erschwert Ihren Zuhörern das Verstehen; setzen Sie also die Negation sparsam ein: sagen Sie, was Sie wollen (denken, meinen) — statt zu sagen, was Sie nicht wollen (denken, meinen). Negation ist aber auch ein unabdingliches Mittel, um an Erwartungen und Vorstellungen anzuknüpfen. Wir brauchen sie daher für das Kontext-Management.

12 Finden Sie eine spezifische Ausdrucksweise 133

Arbeiten Sie farblose, abstrakte Wendungen in spezifische Formulierungen um. Nutzen Sie die Tendenzen des ersten Wurfs, und lassen Sie sie für Ihre Ziele wirken. Verwenden Sie spontan gefundene negative Aussagen als Sprungbrett zu spezifischen Formulierungen.

- Reflexionen über das Unausgesprochene** 139
Wir können auf unterschiedliche Weise an etwas vorbeireden, und so Dinge unausgesprochen lassen. Das Unausgesprochene ist dabei auf eigenartige Weise Teil dessen, was wir sagen — und auch wieder nicht.
- 13 Rhetorische Figuren** 148
Lassen Sie gehobene Sprache in Ihre Redeweise einfließen — aber mit einem Augenzwinkern. Das macht Ihre Sprechweise lebendig und interessant; gleichzeitig demonstrieren Sie, daß Sie die Sprachverwendung souverän beherrschen.
- Mindset: Performative und analytische Fähigkeiten** 156
Rhetorische Geschicklichkeit hat zwei grundlegende Aspekte: einen performativen und einen analytischen. Wir müssen sorgfältig darauf achten, diese beiden Aspekte in der Balance zu halten, und keinen davon über den anderen dominieren zu lassen. Andernfalls bleiben wir in unserer Entwicklung stecken und erzielen keinen Lernfortschritt mehr.
- 14 Geschichten: Erzählen Sie dynamisch und zielorientiert** 162
Geschichten sollten sich nicht endlos hinziehen; wenn Sie von einer Begebenheit erzählen, dann treiben Sie die Handlung entschieden voran, und bringen Sie sie schnell und zuverlässig zum Abschluß.
- 15 Halten Sie sich nicht mit Vorgeschichten auf** 170
Finden Sie einen Einstieg, mit dem Sie sofort beginnen können, die Handlung voranzutreiben. Vorgeschichten und Hintergrundinformationen sind erst sinnvoll, wenn die Erzählung auf den Weg gebracht ist.
- 16 Gut situierte Sprache** 176
Verorten Sie das, worüber Sie reden: bestimmen Sie die Gegebenheiten so konkret wie möglich. Zeichnen Sie ein Bild im Kopf der Zuhörer — nehmen Sie sie mit in die Situation.

Mindset: »Rhetorik First«	184
<i>Behandeln Sie jede Situation, in der Sie (gewollt oder ungewollt) reden müssen, als ein Mini-Rhetoriktraining. Planen Sie, sogar bevor Sie sich Inhaltliches überlegen, welche rhetorische Fähigkeit Sie anlässlich dieser Gelegenheit üben wollen. Setzen Sie sich Ziele und machen Sie eine Rückschau.</i>	
Dank	190
Anmerkungen und Nachweise	191
Bibliographie	195
Index	199

FORMULIERUNGSKUNST

Ein rhetorischer Leitfaden
für Gesprächs- und Vortragssituationen

Leif Frenzel

Eudaimonia Coaching & Publishing

Ettlingen

Copyright © 2015–2016 Leif Frenzel. Alle Rechte vorbehalten.
Publiziert von Eudaimonia Coaching & Publishing GmbH, Ettlingen
ISBN 987-530300457