

BEITRÄGE ▣ BEITRÄGE ▣ 02/2005 ▣ Bernd F. Rex - Debatte als Übungsform im professionellen Rhetoriktraining

BEITRÄGE

└ 01/2007

└ 01/2006

└ 02/2005

└ 01/2005

└ 02/2004

└ 01/2004

FORUM

REZENSIONEN

BERICHTE

RHETORIK VON A-Z

LINKS

IMPRESSUM

suchen...

Bernd F. Rex - Debatte als Übungsform im professionellen Rhetoriktraining

Abstract: Dass die Debatte als Königin der rhetorischen Übungsformen erfolgreich eingesetzt werden kann, zeigt sich sehr deutlich im erfolgreichen Einsatz in Schule und Hochschule. Dabei kann der interessierte Debattant wirkungsvoll und zielgerichtet zum besseren Redner ausgebildet werden. Es stellt sich die Frage, ob dieses erfolgreiche Trainingsmodell auch im professionellen Rhetorik-/ Redetraining mit Erwachsenen seinen Einsatz finden kann. Dieser Beitrag versucht die Spezifika eines kommerziellen Rhetoriktrainings auszuloten, die Vorteile der Debatte als Übungsform und einen möglichen Einsatz darzustellen.

Bernd F. Rex

Debatte als Übungsform im professionellen Rhetoriktraining

Dass die Debatte als Königin der rhetorischen Übungsformen erfolgreich eingesetzt werden kann zeigt sich sehr deutlich im erfolgreichen Einsatz in Schule und Hochschule. Dabei kann der interessierte Debattant wirkungsvoll und zielgerichtet zum besseren Redner ausgebildet werden.

Es stellt sich die Frage, ob dieses erfolgreiche Trainingsmodell auch im professionellen Rhetorik-/ Redetraining mit Erwachsenen seinen Einsatz finden kann. Dieser Beitrag versucht die Spezifika eines kommerziellen Rhetoriktrainings auszuloten, die Vorteile der Debatte als Übungsform und einen möglichen Einsatz darzustellen.

Setting und Anforderungen im kommerziellen Redetraining

Kommerzielle Redetrainingseminare zeichnen sich durch einen engen Zeitrahmen aus. Während in der Schule z. T. noch mehrere Schuljahre genutzt werden können und an den Hochschulen über mehrere Semester hinweg das rednerische Training in Debattierclubs und Seminaren gefördert werden kann, stehen in der freien Wirtschaft nur wenige Tage zur Verfügung. Dabei dürfte die durchschnittliche Dauer bei zwei bis drei Tagen liegen. In Ausnahmefällen bis zu fünf Tagen, in speziellen Ausbildungsgängen sogar mehrere Tage über einen längeren Zeitraum, z.B. eine größer angelegte Weiterbildungsmaßnahme über ein bis zwei Jahre hinweg.

Eine besonders Merkmal zeigt sich auch in der Zusammensetzung der Teilnehmer. Die Altersspanne in einem Kurs reicht häufig vom Auszubildenden bis hin zum langjährigen Mitarbeiter. Auch steigern die verschiedenen Kulturen unterschiedlichster Abteilungen und

verschiedener Unternehmen die Heterogenität der Teilnehmerschaft. Eine besondere Herausforderung entsteht, wenn verschiedene Hierarchiestufen - Führungsebene und einfacher Mitarbeiter - in einer Schulung gemeinsam Ihre Redefähigkeiten verbessern wollen.

Diese starke Unterschiedlichkeit der Teilnehmer zeigt sich auch an der Motivation. So können in einer Schulung hoch motivierte Teilnehmer auf Teilnehmer treffen, die nach einem Mitarbeitergespräch mehr oder weniger freiwillig zu einem Seminar geschickt wurden.

Neben dem zum Teil schwierigen Setting des Seminars verschärfen die oftmals sehr hohen Anforderungen noch die Situation im Training. Die inhaltlichen Forderungen leiten sich aus dem späteren Einsatzgebiet der Teilnehmer ab. Dabei steht nur selten der große Auftritt vor der Kamera, wie z.B. bei der Jahresbilanz-Pressekonferenz im Blickpunkt der Aufmerksamkeit, sondern vielmehr der tägliche Einsatz in der Besprechung, im Kunden- oder Lieferantengespräch. Dabei muss in sehr kurzer Zeit inhaltsdicht, klar und punktgenau argumentiert werden. Es werden überzeugende Produktpräsentationen oder Ergebnisvorstellungen verlangt. Spontane Beiträge und schnelle Reaktion auf Argumente der anderen Teilnehmer setzen voraus, Argumentationen zu verstehen, einzuordnen und eine strukturierte und verständliche Antwort zu formulieren.

Es ist nachvollziehbar, dass der Erfolg des Trainings klar an der Transferierbarkeit, also der leichten und erfolgreichen Umsetzbarkeit in den beruflichen Alltag gemessen wird. Akzeptanz findet das Seminar auch nur, wenn das Erlernbare nicht einfach durch die Nutzung eines Buches oder CBT's (Computer based Training) ersetzt werden kann. Schließlich soll der Nutzen des Seminars die Kosten (für Arbeitsausfall, Trainer und Räumlichkeiten) möglichst schnell amortisieren.

Vorteile des Debattenformats

Eine Debatte ist geprägt vom Wechselspiel von Rede- und Gegenrede, vom Pro und Contra. Im klassischen Modell der Parlamentsdebatte legt die Regierung einen Gesetzesentwurf vor. Dieser wird von der Opposition geprüft und in der Gegenrede werden die etwaigen Mängel aufgezeigt. Nach mehreren Durchläufen, wobei sich Redner der "Regierung" und der "Opposition" abwechseln, wird dann über den Entwurf beschlossen.

In der sportlichen Debatte findet dieser Wechsel ebenso statt. Gestellt wird eine Frage, die klar mit "Ja" oder "Nein" beantwortbar ist, z.B. "Sollen wir ein Berufsheer in Deutschland einführen?" Hier zeigen sich schon die ersten Parallelen zum späteren Trainingsfeld, denn im beruflichen Einsatz steht auch fast immer eine Entscheidung am Ende der Besprechung. So kann dies im Beschluss über eine Maßnahme oder auch im Kauf oder Verkauf der Ware liegen. Die Besprechung hat damit also immer ganz reale Folgen und damit Auswirkungen auf alle Beteiligten.

Eine weitere Parallele liegt in der klaren Adressatenbenennung. In der Besprechung ist es ein Lieferant, ein Kunde oder ein anderer Mitarbeiter. In der Debatte findet sich im Publikum oder in bestimmten Formaten auch im Gegenüber derjenige, der vom Redner überzeugt werden soll. Alle Debattenformate ohne einen überzeugbaren Adressaten der Rede sind für ein professionelles Redetraining ungeeignet, da hierbei zu stark der eristische Schlagabtausch forciert, nicht aber die gewünschte Zielsetzung der Überzeugung gefördert wird.

Von Vorteil ist in der Debatte die Verpflichtung zur Stellungnahme. Der Debattant ist gezwungen eine Streitpartei und damit einen klaren Standpunkt zu vertreten. Dies erleichtert im späteren Gespräch die Identifizierung der einzelnen Standpunkte der Teilnehmenden und der eigentlichen Streitpunkte der Besprechung.

Im Seminar ergibt sich noch eine Vielzahl von Vorteilen durch den Einsatz der Debatte

gegenüber einzelnen, nicht zusammenhängenden Redebeiträgen. Durch das Prinzip von Rede- und Gegenrede muss der Redner in einem Redebeitrag alle wesentlichen Punkte klar zum Ausdruck bringen. Dies zwingt zu einer klaren Strukturierung, einer klaren Ausdrucksweise und einer leicht nachvollziehbaren Argumentation. Ziel des Redners ist es ja, zu überzeugen.

Da in einer Debatte zwischen sechs und zwölf Redebeiträge stattfinden und die Debatte nur zwischen einer halben Stunde und einer Stunde dauert, erhöht sich fast zwangsläufig die Anzahl der Redebeiträge der Teilnehmer des Seminars. Dies ermöglicht ein häufigeres Üben der Redesituation und sichert damit auch eine bessere Transferierbarkeit in den Berufsalltag.

Neben dem Reden selbst erfordert die Debatte vor allem auch die Fähigkeit zu verstehen, was der Vorredner geäußert und gemeint hat. Nur durch genaues Zuhören, dem Verstehen und dem schnellen Einordnen des Gehörten ist es dem jeweiligen Gegenredner möglich eine Antwortrede zu formulieren.

Durch diese hohe Intensität der Debatte und dem schnell auftretenden Wettbewerbsgedanken entstehen eine spielerische Motivation der Teilnehmer und eine hohe Konzentration auf das Seminargeschehen. Und dies fern aller anfangs beschriebenen Einstiegsvoraussetzungen. Gerade auf Wettbewerb konzentrierte Mitarbeiter wie Vertriebsmitarbeiter oder Führungskräfte nehmen diese Herausforderung gerne an.

Im Seminar kann der Teilnehmer auf verschiedene Arten lernen. Wesentlich sind dabei das eigene Erproben der Redesituation und ein möglichst fundiertes und förderliches Feedback. Hauptsächlich erfolgt das Feedback nach einem Redebeitrag in einer Art Metafeedback, in der die Teilnehmer ihre Eindrücke über die Rede, den Redner und deren Wirkung schildern. Die Debatte bietet darüber hinaus zwei weitere Feedbackformen. Zum einen ist dies die Wirkung auf das Publikum, also der restlichen Teilnehmer. Auch im Seminar wird nach der Debatte über die Themenfrage entschieden. Ob die Rede wirkungsvoll war, kann an der Veränderung der Meinung des Publikums gemessen werden. Dies wird möglich, indem vor der Debatte eine geheime Vorabstimmung die Stimmung des Publikums erfasst. Wesentlich ist nun nicht, ob eine Mehrheit gebildet werden konnte, sondern vielmehr, ob es eine Veränderung beim Publikum gab. Zum anderen erhält der Redner ein schnelles Feedback auf den Inhalt seiner Rede durch die Gegenrede des nachfolgenden Redners. Dieser nimmt ja die Argumente des Redners auf und versucht diese zu widerlegen. Er spiegelt damit sehr deutlich die Klarheit und Stärke der Argumente des Redners wider.

Neben diesen offensichtlichen positiven Elementen treten durch den Einsatz der Debatte im Seminar auch einige erfreuliche "Nebenwirkungen" auf. So werden die Themen Lampenfieber, Stand und Gestik ganz nebenbei trainiert. Es zeigt sich, dass selbst bei schüchternen und anfangs unsicheren Teilnehmern ganz selbstverständlich unterstreichende Gestik und sicherer Stand eingesetzt wird, Lampenfieber selten und meist nur theoretisch angesprochen wird. Dies ist möglich, da während der Debatte nicht die Redesituation in der Aufmerksamkeit des Redners steht, sondern vielmehr der Inhalt der Rede und die Zielsetzung der Überzeugung der Zuhörer. Ein Merkmal, das überzeugende Redner von nicht überzeugenden Rednern unterscheidet.

Einsatz der Debatte im Seminar

Die Debatte gilt als Königsform der rhetorischen Übungsformen, da in ihr alle Elemente der Rede erklärt, gezeigt und geübt werden können. Diese Komplexität stellt an den Seminarteilnehmer eine immense Anforderung. Es ist daher nötig, dass der Trainer den Teilnehmer Schritt für Schritt an die Debattensituation heranzuführt. Der Trainer benötigt dafür eine lange Erfahrung mit Debatten und deren Ablauf. Ein zu schneller oder nicht sinnvoll

aufgebauter Ablauf führt meist zu einer sofortigen Überforderung der Teilnehmer und damit zu einer nachhaltigen Demotivation und Frustration.

Sinnvoll ist der Aufbau in Rede- und Gegenrede als Einstieg, gesteigert von einer Art Tetralogie in der zwei Redner für und zwei Redner gegen eine Entscheidung argumentieren. Erst dann folgt die Debatte als Übungsform.

Im Rahmen der Rede- und Gegenrede bereiten sich die Teilnehmer gemeinsam auf die beiden Reden vor und sprechen so die einzelnen Argumente ab. Dieser Schritt eignet sich für den Trainer auf die Spezifika des Redeerstellens einzugehen und damit die Grundlagen der Rede aufzuzeigen.

In der zweiten Stufe bereiten sich die einzelnen Teams getrennt von der widersprechenden Seite vor. Nun kommt es darauf an, im Verlauf von Rede und Gegenrede die wesentlichen Argumente und Streitpunkte zu erkennen.

In der dritten Stufe sollte nun eine Debatte im Format der Offenen Parlamentarischen Debatte stehen. Dieses Format eignet vor allen anderen möglichen Formaten für diesen Einsatz. Hier werden durch den speziellen Aufbau und Ablauf der Debatte - den Einsatz von fraktionsfreien Rednern die gleichsam als kritische Öffentlichkeit und klare Adressaten der Überzeugung fungieren - und den hohen Grad der Interaktionsmöglichkeiten aller Teilnehmer während der Debatte alle geforderten Eigenschaften des Trainings verbunden.

Weitere Informationen zum Thema Debatte finden Sie unter www.rex-consulting.de und www.streitkultur.net.

Angaben zum Autor:

Bernd F. Rex (Dipl.-Betr. FH)

studierte Betriebswirtschaftslehre, Allgemeine Rhetorik, Volkswirtschaftslehre und Erwachsenenbildung in Rosenheim und Tübingen. Seit 1999 ist er freiberuflicher Trainer und Berater in den Bereichen Kommunikation und EDV. Er ist ausgebildeter Systemischer Management-Coach und autorisierter TOPSIM General Management II - Seminarleiter. Die Förderung des regelgeleiteten demokratischen Streits unterstützt er als Mitbegründer und aktives Mitglied des gemeinnützigen Vereins Streitkultur e.V. In diesem Zusammenhang entstanden u. a. das Debattierformat der Offenen Parlamentarischen Debatte, das größte deutschsprachige Debattierportal und eine Vielzahl von Veranstaltungen und Publikationen.
