

## Rhetorik Arbeitsblatt zum Video 4



### Zuhörer zuerst abholen

Offene Fragen („W-Fragen“), also Fragen, die man nicht mit ja oder nein beantworten kann, sind ein mächtiges Instrument. Nichts ist besser geeignet, Sichtweisen und Standpunkte zu hinterfragen und Dein Gegenüber zu eigenen neuen Gedanken zu bewegen.

**Praxistipp:** Zuerst abholen, dann fragen!

Bevor Du die Frage stellst, bist Du gut beraten, die anderen zuerst dort abzuholen, wo sie gerade stehen: Bei jenen drängenden Fragen und Schwierigkeiten, für die Du Lösungen parat hast.

**Übung:**

- Beobachte, wie Du reagierst, wenn Dich jemand von etwas überzeugen will. Was genau löst dabei Deinen Widerstand aus?

### Übung „Suggestion“

Lass doch die anderen zuerst selbst nachdenken, bevor Du Ihnen mit fertigen Lösungsideen kommst!

**Beispiel:**

Anstelle zu sagen: „Argumente führen oft zu Einwänden!“ frage zuerst: „Wenn Dich jemand von etwas überzeugen will, was provoziert da eigentlich so oft Deinen inneren Widerstand?“ Nach einer Nachdenkpause kannst Du jetzt sagen: „Besser als druckvoll zu argumentieren ist, vorab eine kluge Frage zu stellen und erst dann die Lösung anzubieten!“

- Sag’ nicht einfach, was Du sagen willst, sondern frag’ erst danach – und sag es erst dann!

**Übung:**

- Wende diesen Praxistipp an, wenn Du das nächste Mal jemandem etwas erklären willst!

Deine Gedanken und Assoziationen: