

Rhetorisches
Schach

presented by
miracee

Das Spiel
mit Worten

Plane Deinen
nächsten Zug

Lasst uns
spielen

FrOSCon, 2026

© S. Ebrecht, 2026

Susanne Ebrecht
Dipl. Inf., B.Sc. Psychologie



Was ist Rhetorisches Schach?

Rhetorisches Schach

- Strategische Gesprächsführung

Rhetorisches Schach

- Strategische Gesprächsführung
 - Wechselseitiger Schlagabtausch

Rhetorisches Schach

- Strategische Gesprächsführung
 - Wechselseitiger Schlagabtausch
 - ggf. werden Runden vorher festgelegt

Rhetorisches Schach

- Strategische Gesprächsführung
 - Wechselseitiger Schlagabtausch
 - ggf. werden Runden vorher festgelegt
 - Für den Schachzug Schweigen ggf. eine Dauer festlegen

Rhetorisches Schach

- Strategische Gesprächsführung
 - Wechselseitiger Schlagabtausch
 - ggf. werden Runden vorher festgelegt
 - Für den Schachzug Schweigen ggf. eine Dauer festlegen
 - Auf Schweigen sollte ggf. nicht mit Schweigen reagiert werden

Ziel des Spiels

Ziel des Spiels

- Einfluss auf den Gesprächsverlauf nehmen

Ziel des Spiels

- Einfluss auf den Gesprächsverlauf nehmen
 - für mein Gesprächsziel sollte eine möglichst günstige Position entstehen

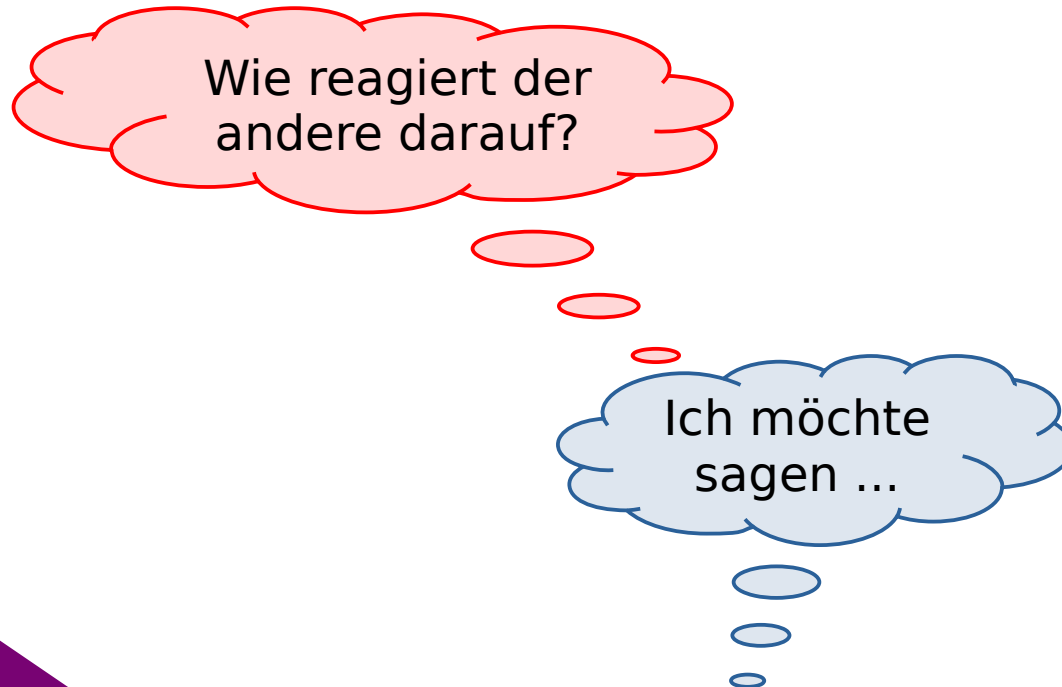
Ziel des Spiels

- Einfluss auf den Gesprächsverlauf nehmen
 - für mein Gesprächsziel sollte eine möglichst günstige Position entstehen
 - idealerweise tragfähig für beide Seiten

Strategische Gesprächsführung



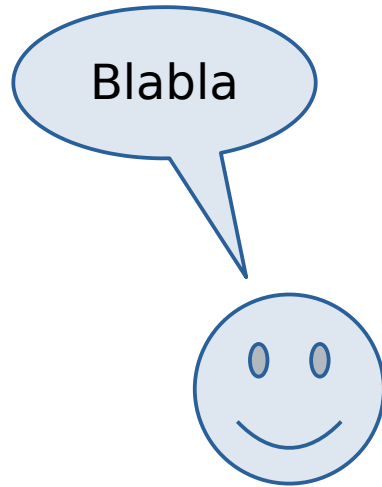
Strategische Gesprächsführung



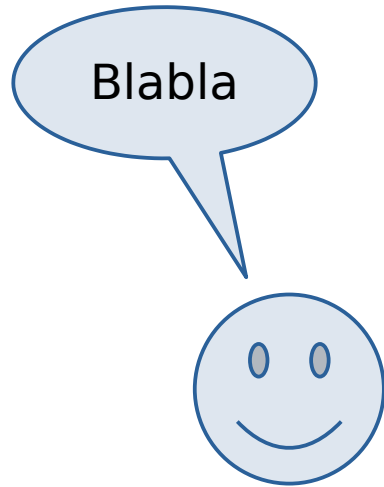
Strategische Gesprächsführung



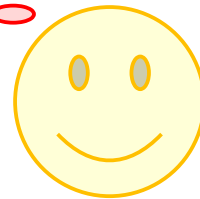
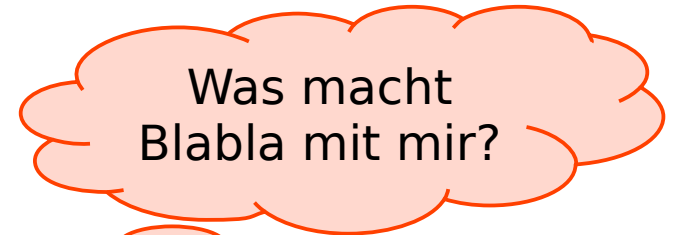
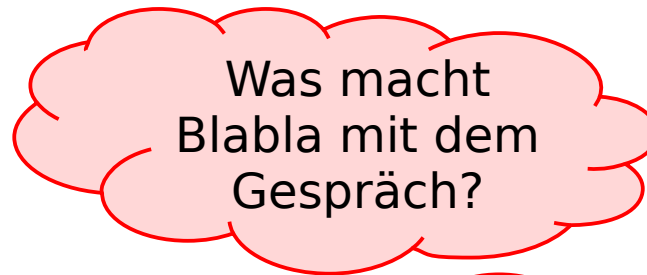
Einen Zug planen



Einen Zug planen



Einen Zug planen



Einen Zug planen



Gesprächsführung

Das muss
bis Freitag
fertig sein.



Gesprächsführung

Das muss
bis Freitag
fertig sein.



Das ist
unmöglich



Gesprächsführung

Das muss
bis Freitag
fertig sein.



Es muss
aber



Das ist
unmöglich



Gesprächsführung



Konkretisieren

Das muss bis
Freitag fertig sein.



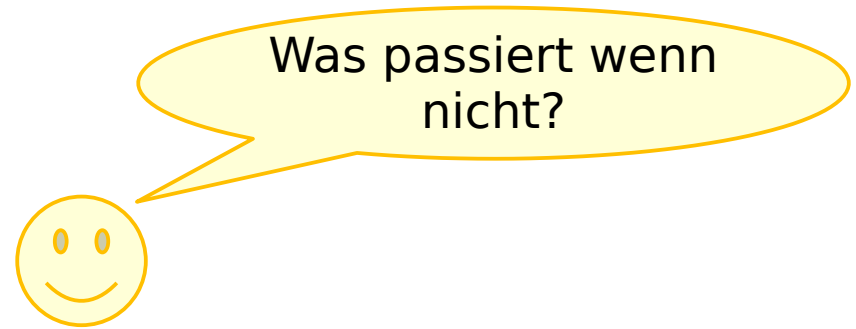
???



Was genau davon?



Verschiebung des Themas



Den Zug abgeben

Das muss bis
Freitag fertig sein.



???



*Okay
Nicken
Räuspern
o.ä.*



Schweigen



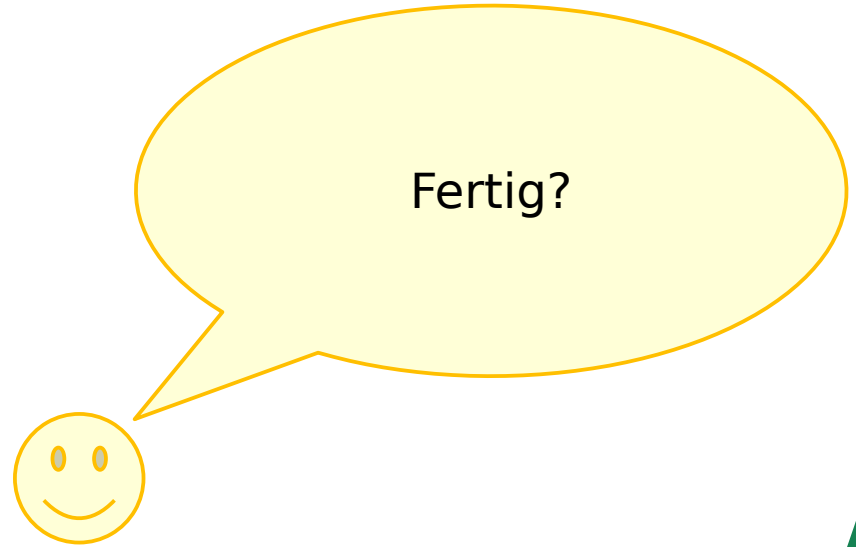
Spiegeln / Echo



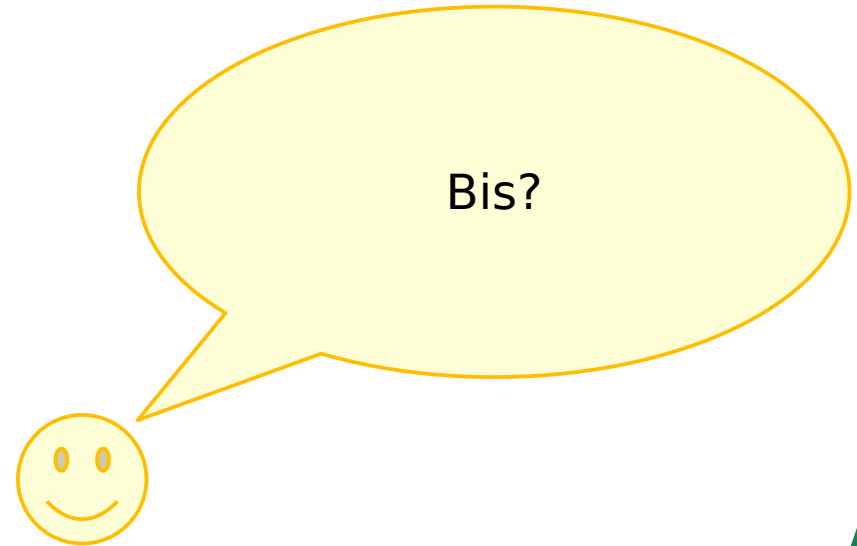
Spiegeln / Echo



Spiegeln / Echo



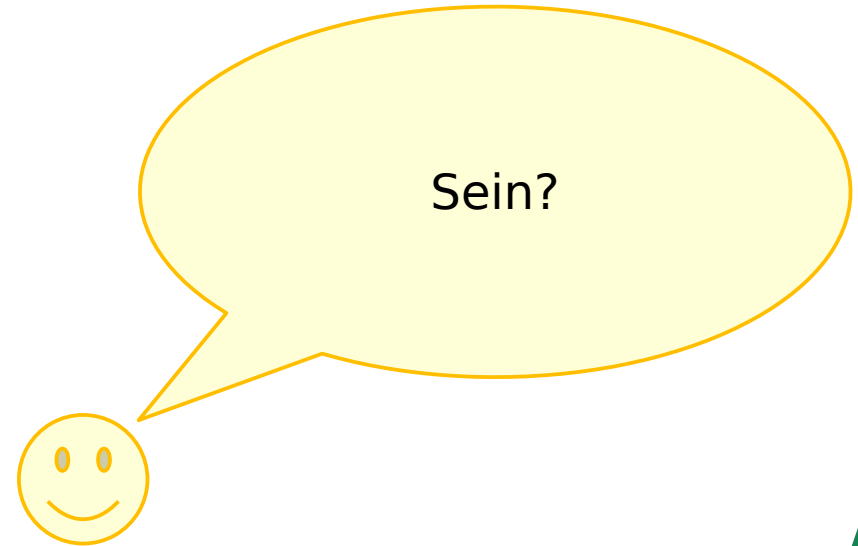
Spiegeln / Echo



Spiegeln / Echo



Spiegeln / Echo



Zugzwang

Das muss bis
Freitag fertig sein.



Zugzwang



*Soll ich dafür X oder
Y liegenlassen?*



Zugzwang

Das muss bis
Freitag fertig sein.



Zugzwang



*Heute ist
Freitag!*





Wahrnehmen vor Reagieren

Das Vier-Ohren-Modell

von Friedemann Schulz von Thun



Das Vier-Ohren-Modell

von Friedemann Schulz von Thun

Selbstoffenbarungs-Ohr

Was sagst du über dich selbst?

Eigene Gefühle, Motive,
Werte, Einstellungen

Mir ist der Termin wichtig.
Ich stehe unter Druck.
Ich bin angespannt.



Das Vier-Ohren-Modell

von Friedemann Schulz von Thun



Das Vier-Ohren-Modell

von Friedemann Schulz von Thun



Das Vier-Ohren-Modell

von Friedemann Schulz von Thun



Was wurde tatsächlich gesagt?

Was wurde tatsächlich gesagt?

- Das muss bis Freitag fertig sein.

Was wurde tatsächlich gesagt?

- Das muss bis Freitag fertig sein.
 - ~~Der setzt mich unter Druck~~
 - ~~Dem ist wieder alles egal~~
 - ~~Der hält mich für unfähig~~
 - ~~usw.~~

Was wurde tatsächlich gesagt?

- Das muss bis Freitag fertig sein.
 - ~~Der setzt mich unter Druck~~
 - ~~Dem ist wieder alles egal~~
 - ~~Der hält mich für unfähig~~
 - ~~usw.~~
 - **Genauen Wortlaut beachten**

Was wurde tatsächlich gesagt?

- Das muss bis Freitag fertig sein.
 - ~~Der setzt mich unter Druck~~
 - ~~Dem ist wieder alles egal~~
 - ~~Der hält mich für unfähig~~
 - ~~usw.~~
 - Genauen Wortlaut beachten
 - Nichts hineininterpretieren

Wie wurde es gesagt?

Wie wurde es gesagt?

- Der Ton spielt die Musik
-

Wie wurde es gesagt?

- Der Ton spielt die Musik
- Signale wahrnehmen und interpretieren

Wie wurde es gesagt?

- Der Ton spielt die Musik
- Signale wahrnehmen und interpretieren
 - z.B. hektisch + schärfere Stimme => Person steht vielleicht unter Druck

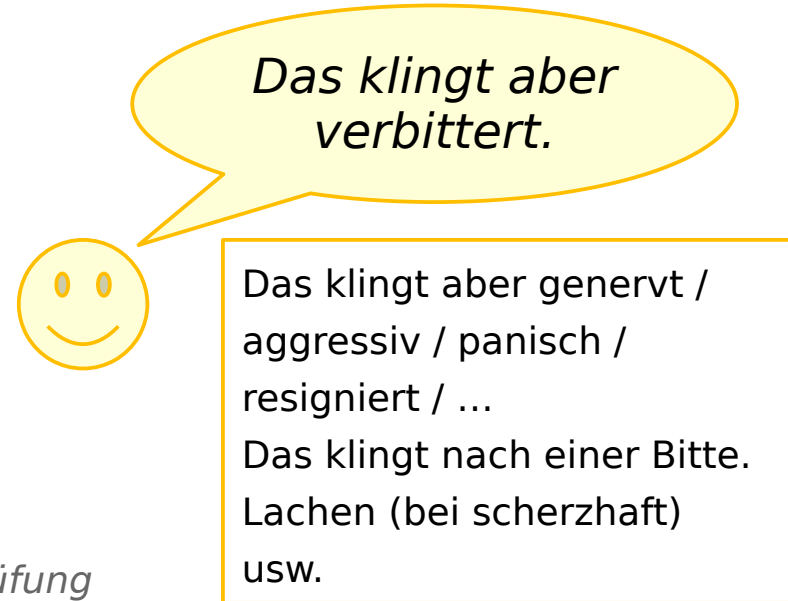
Wie wurde es gesagt?

- Der Ton spielt die Musik
- Signale wahrnehmen und interpretieren
 - z.B. hektisch + schärfere Stimme => Person steht vielleicht unter Druck
- Nächster Zug hängt mit vom Wie ab

Wie-Wahrnehmung als Zug



Kann als gezielter Schachzug oder zur Überprüfung der Wahrnehmung eingesetzt werden.



Was passiert zwischen uns?

Was passiert zwischen uns?

- In welcher Beziehung stehen wir zueinander?

Was passiert zwischen uns?

- In welcher Beziehung stehen wir zueinander?
- Welches Verhältnis haben wir zueinander?

Was passiert zwischen uns?

- In welcher Beziehung stehen wir zueinander?
- Welches Verhältnis haben wir zueinander?
- Was weiß ich über den anderen?

Was passiert zwischen uns?

- In welcher Beziehung stehen wir zueinander?
- Welches Verhältnis haben wir zueinander?
- Was weiß ich über den anderen?
 - In welcher Situation steckt er gerade?

Was passiert zwischen uns?

- In welcher Beziehung stehen wir zueinander?
- Welches Verhältnis haben wir zueinander?
- Was weiß ich über den anderen?
 - In welcher Situation steckt er gerade?
- Gibt es ein Machtgefälle?

Was passiert zwischen uns?

- In welcher Beziehung stehen wir zueinander?
- Welches Verhältnis haben wir zueinander?
- Was weiß ich über den anderen?
 - In welcher Situation steckt er gerade?
- Gibt es ein Machtgefälle?
- Kann ich offen widersprechen?

Was passiert zwischen uns?

- In welcher Beziehung stehen wir zueinander?
- Welches Verhältnis haben wir zueinander?
- Was weiß ich über den anderen?
 - In welcher Situation steckt er gerade?
- Gibt es ein Machtgefälle?
- Kann ich offen widersprechen?
- Ist das unsere x-te Diskussion zu dem Thema?
- ...

Was macht es mit mir?

Was macht es mit mir?

- Wie fühle ich mich?

Was macht es mit mir?

- Wie fühle ich mich?
 - Fühle ich mich angegriffen? unwohl?
klein? usw.

Was macht es mit mir?

- Wie fühle ich mich?
 - Fühle ich mich angegriffen? unwohl? klein? usw.
 - Möchte ich jubeln? usw.

Was macht es mit mir?

- Wie fühle ich mich?
 - Fühle ich mich angegriffen? unwohl? klein? usw.
 - Möchte ich jubeln? usw.
 - Möchte ich mich sofort rechtfertigen? Oder anders reagieren?

Was macht es mit mir?

- Wie fühle ich mich?
 - Fühle ich mich angegriffen? unwohl? klein? usw.
 - Möchte ich jubeln? usw.
 - Möchte ich mich sofort rechtfertigen? Oder anders reagieren?
- Der erste Impuls ist eine Information. Der nächste Zug sollte wohlüberlegt sein

Was spüre ich vom Gegenüber?

Was spüre ich vom Gegenüber?

- Gefriert gerade die Luft?

Was spüre ich vom Gegenüber?

- Gefriert gerade die Luft?
- Habe ich das Gefühl, er steht nicht zu oder hinter seiner Aussage?

Was spüre ich vom Gegenüber?

- Gefriert gerade die Luft?
- Habe ich das Gefühl, er steht nicht zu oder hinter seiner Aussage?
- Welche Gerüche nimmst Du wahr?

Was spüre ich vom Gegenüber?

- Gefriert gerade die Luft?
- Habe ich das Gefühl, er steht nicht zu oder hinter seiner Aussage?
- Welche Gerüche nimmst Du wahr?
- Wie ist die Körperhaltung?

Was spüre ich vom Gegenüber?

- Gefriert gerade die Luft?
- Habe ich das Gefühl, er steht nicht zu oder hinter seiner Aussage?
- Welche Gerüche nimmst Du wahr?
- Wie ist die Körperhaltung?
- Wie ist die Stimmung?

Was spüre ich vom Gegenüber?

- Gefriert gerade die Luft?
- Habe ich das Gefühl, er steht nicht zu oder hinter seiner Aussage?
- Welche Gerüche nimmst Du wahr?
- Wie ist die Körperhaltung?
- Wie ist die Stimmung?
- Hast Du das Gefühl, dass bei ihm hinter dem Gespräch eigentlich was ganz anderes steckt?
- ...

Einige Spiegelmethoden

Einige Spiegelmethoden

Wort-/Echospiegeln	einzelnes Wort / Formulierung	»Bis Freitag.« / »Freitag?«
--------------------	-------------------------------	-----------------------------

Einige Spiegelmethoden

Wort-/Echospiegeln	einzelnes Wort / Formulierung	»Bis Freitag.« / »Freitag?«
Inhaltliches Spiegeln	Kernaussage	»Du brauchst das also bis Freitag.«

Einige Spiegelmethoden

Wort-/Echospiegeln	einzelnes Wort / Formulierung	»Bis Freitag.« / »Freitag?«
Inhaltliches Spiegeln	Kernaussage	»Du brauchst das also bis Freitag.«
Emotionales Spiegeln	wahrgenommenes Gefühl	»Das scheint Dich gerade ziemlich unter Druck zu setzen.«

Einige Spiegelmethoden

Wort-/Echospiegeln	einzelnes Wort / Formulierung	»Bis Freitag.« / »Freitag?«
Inhaltliches Spiegeln	Kernaussage	»Du brauchst das also bis Freitag.«
Emotionales Spiegeln	wahrgenommenes Gefühl	»Das scheint Dich gerade ziemlich unter Druck zu setzen.«
Nonverbales Spiegeln	Haltung, Gestik, Sprechtempo usw.	Person spricht langsamer => ich reduziere ebenfalls mein Tempo

Einige Spiegelmethoden

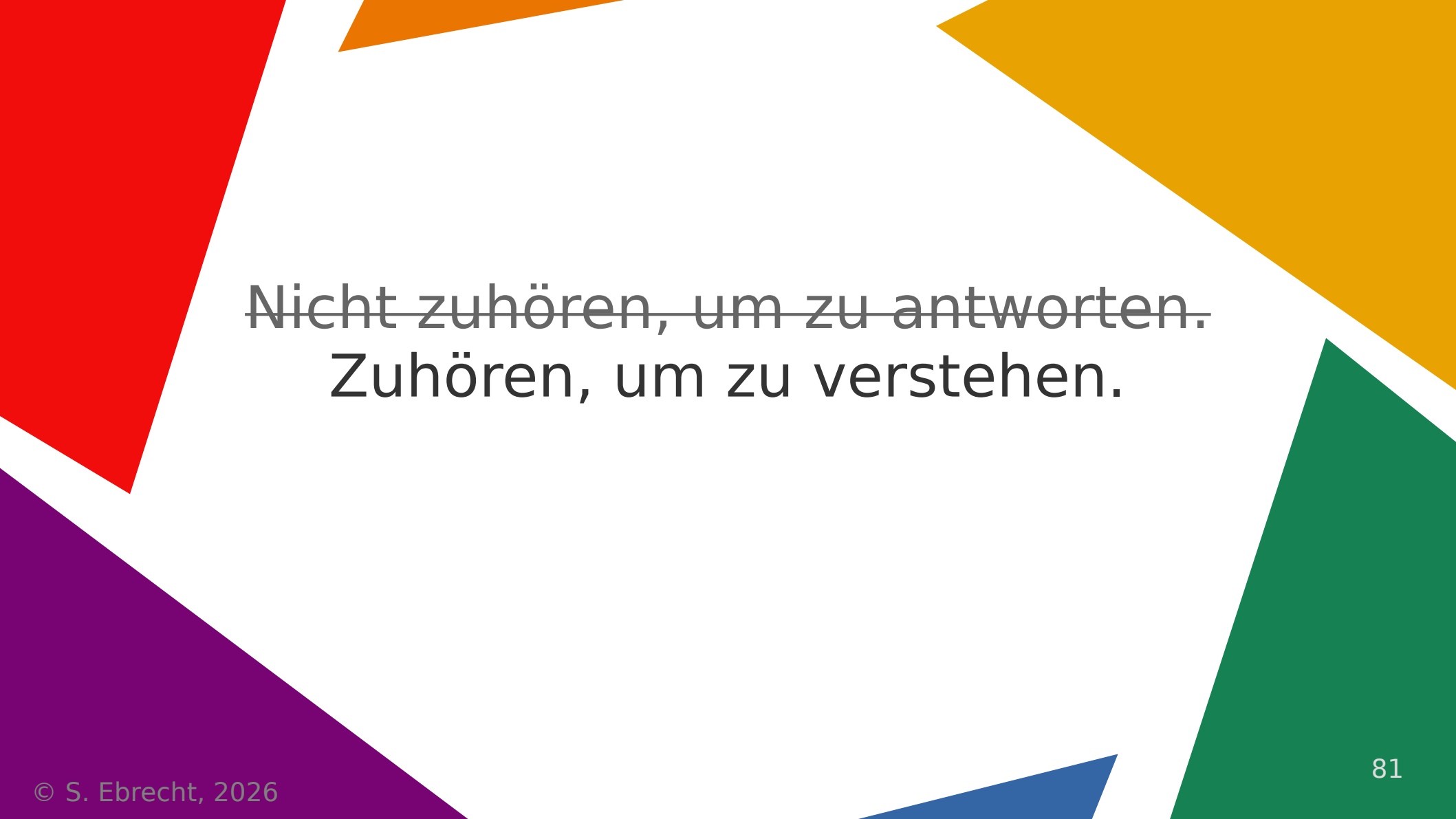
Wort-/Echospiegeln	einzelnes Wort / Formulierung	»Bis Freitag.« / »Freitag?«
Inhaltliches Spiegeln	Kernaussage	»Du brauchst das also bis Freitag.«
Emotionales Spiegeln	wahrgenommenes Gefühl	»Das scheint Dich gerade ziemlich unter Druck zu setzen.«
Nonverbales Spiegeln	Haltung, Gestik, Sprechtempo usw.	Person spricht langsamer => ich reduziere ebenfalls mein Tempo
Sprachliches Spiegeln	Wortwahl / Begriffe des anderen	Person sagt konsequent »Problem« => ich bleibe zunächst bei »Problem«, statt daraus »Herausforderung« zu machen

Einige Spiegelmethoden

Wort-/Echospiegeln	einzelnes Wort / Formulierung	»Bis Freitag.« / »Freitag?«
Inhaltliches Spiegeln	Kernaussage	»Du brauchst das also bis Freitag.«
Emotionales Spiegeln	wahrgenommenes Gefühl	»Das scheint Dich gerade ziemlich unter Druck zu setzen.«
Nonverbales Spiegeln	Haltung, Gestik, Sprechtempo usw.	Person spricht langsamer => ich reduziere ebenfalls mein Tempo
Sprachliches Spiegeln	Wortwahl / Begriffe des anderen	Person sagt konsequent »Problem« => ich bleibe zunächst bei »Problem«, statt daraus »Herausforderung« zu machen
Beziehung/Position spiegeln	wahrgenommene Haltung im Gespräch	»Ich habe den Eindruck, dass Du von mir gerade eine Zusage erwartest.«



Aktives Zuhören



~~Nicht zuhören, um zu antworten.~~
Zuhören, um zu verstehen.

Zuhören,
um Informationen zu gewinnen

Zuhören, um Informationen zu gewinnen

- Bis zum Ende aufmerksam zuhören

Zuhören, um Informationen zu gewinnen

- Bis zum Ende aufmerksam zuhören
- Erst alles hören, dann denken

Zuhören, um Informationen zu gewinnen

- Bis zum Ende aufmerksam zuhören
- Erst alles hören, dann denken
- Was ist dem anderen wichtig?

Zuhören, um Informationen zu gewinnen

- Bis zum Ende aufmerksam zuhören
- Erst alles hören, dann denken
- Was ist dem anderen wichtig?
- Wo liegt sein eigentliches Problem?

Zuhören, um Informationen zu gewinnen

- Bis zum Ende aufmerksam zuhören
- Erst alles hören, dann denken
- Was ist dem anderen wichtig?
- Wo liegt sein eigentliches Problem?
- Was ist Forderung, was Begründung?

Zuhören, um Informationen zu gewinnen

- Wo wird er konkret, wo bleibt er abstrakt?

Zuhören, um Informationen zu gewinnen

- Wo wird er konkret, wo bleibt er abstrakt?
- Was wiederholt er?

Zuhören, um Informationen zu gewinnen

- Wo wird er konkret, wo bleibt er abstrakt?
- Was wiederholt er?
- Wo weicht er aus?

Zuhören, um Informationen zu gewinnen

- Wo wird er konkret, wo bleibt er abstrakt?
- Was wiederholt er?
- Wo weicht er aus?
- Wo verändert sich seine Sprache?

Zuhören, um Informationen zu gewinnen

- Wo wird er konkret, wo bleibt er abstrakt?
- Was wiederholt er?
- Wo weicht er aus?
- Wo verändert sich seine Sprache?
- Welche Wörter benutzt er?
- ...

Nachfragen

Ich schlieÙe gezielt eine Informationslücke.

Das muss bis
Freitag fertig sein.



???

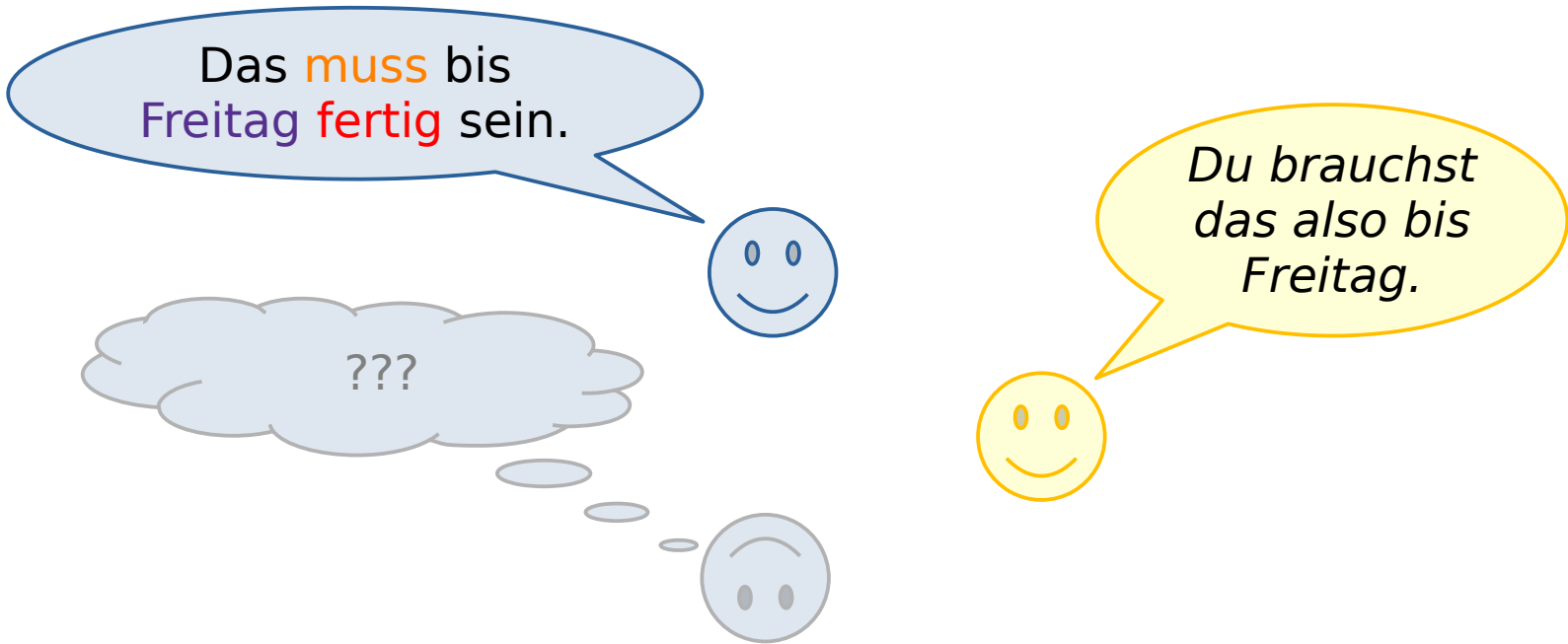


Was bedeutet für Dich
in diesem Fall fertig?



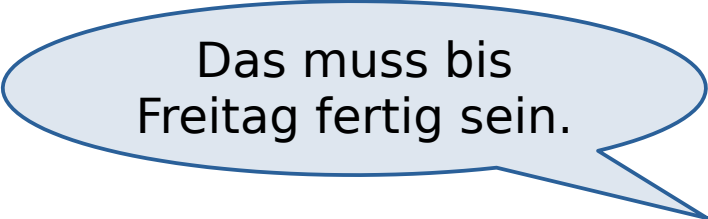
Spiegeln / Inhaltlich

Die Kernaussage spiegeln.



Paraphrasieren

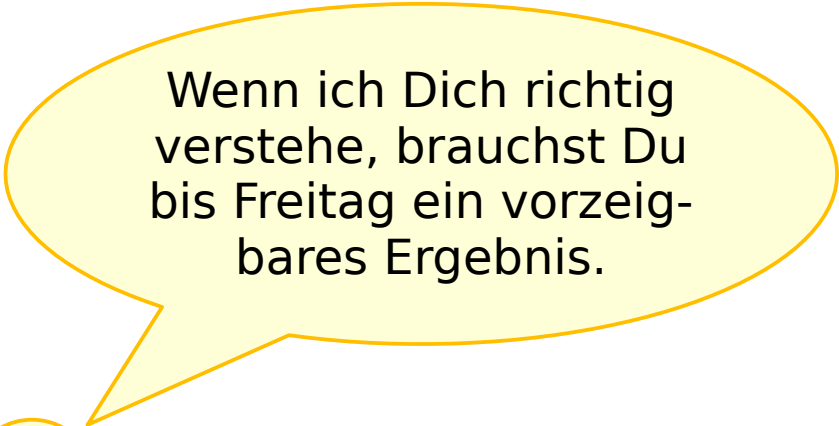
Ich gebe mit eigenen Worten zurück, was ich verstanden habe.



Das muss bis
Freitag fertig sein.



???



Wenn ich Dich richtig
verstehe, brauchst Du
bis Freitag ein vorzeig-
bares Ergebnis.

Verbalisieren / Gefühle ansprechen

Ich spreche aus, was ich hinter dem Gesagten wahrnehme.

Das muss bis
Freitag fertig sein.



???



Du klingst, als würde
Dich der Termin
ziemlich unter Druck
setzen.



Verbalisieren (1)

Das Implizite in Worte fassen.

Das muss bis
Freitag fertig sein.



???



Du stehst wegen des
Termins offenbar
ziemlich unter Druck.



Verbalisieren (2)

Die implizite Konsequenz der Forderung in Worte fassen.

Das muss bis
Freitag fertig sein.



???



Du möchtest also,
dass ich meine
gesamte verbleibende
Arbeitszeit bis Freitag
dafür einsetze.



Verbalisieren (3)

Konkretisierung / Unschärfe offenlegen

Das muss bis
Freitag fertig sein.



Du möchtest, dass ich die kommenden 13 Stunden und 24 Minuten meiner vertraglich vereinbarten Arbeitszeit darauf verwende, das fertig zu machen, um es Dir dann zu meinem Feierabend morgen um 17:00 Uhr per E-Mail zu schicken, damit Du es übermorgen mit Tagesbeginn um Punkt 0:00 CEST im Postfach hast?





Weitere grund- legende Züge

Zustimmen (1)

Das muss bis
Freitag fertig sein.



???



Ja, Freitag wäre ideal.



Zustimmen (2)

Das muss bis
Freitag fertig sein.



???



Ja, das wäre für den
Kunden die beste
Lösung.



Zustimmen (3)

Das muss bis
Freitag fertig sein.



???



Ja. Mache ich.



Widersprechen (1)

Das muss bis
Freitag fertig sein.



???



Nein, das ist bis
Freitag nicht zu
schaffen.



Widersprechen (2)

Das muss bis
Freitag fertig sein.



???



Bis Freitag kann ich
das nicht fertigstellen.



Widersprechen (3)

Das muss bis
Freitag fertig sein.



???



Fertig wird es Freitag
nicht sein.



Zug nicht annehmen (1)

Das muss bis
Freitag fertig sein.



???



Wofür brauchst Du es?



Zug nicht annehmen (2)

Das muss bis
Freitag fertig sein.



???



Was hat der Kunde
eigentlich vor?



Zug nicht annehmen (3)

Das muss bis
Freitag fertig sein.



???



Lass uns erst einmal
anschauen, was über-
haupt noch fehlt.



Anführen (1)

Das muss bis
Freitag fertig sein.



???



Was davon ist Dir für
Freitag am
wichtigsten?



Anführen (2)

Das muss bis
Freitag fertig sein.



???



Du hast einen
bestimmten Grund für
Freitag?



Anführen (3)

Das muss bis
Freitag fertig sein.



???



Fertig?



Offene Fragen (1)

Das muss bis
Freitag fertig sein.



???



Was brauchst Du bis
Freitag?



Offene Fragen (2)

Das muss bis
Freitag fertig sein.



???



Was bedeutet für Dich
fertig?



Offene Fragen (3)

Das muss bis
Freitag fertig sein.



???



Wie stellst Du Dir das
vor?



Geschlossene Fragen (1)

Das muss bis
Freitag fertig sein.



???



Reicht Dir bis Freitag
der Prototyp?



Geschlossene Fragen (2)

Das muss bis
Freitag fertig sein.



???



Muss die Schnittstelle
Freitag schon
funktionieren?





Gespräche lenken

Konkretisieren

Aus einer allgemeinen oder unklaren Aussage etwas Greifbares machen.

Das muss bis
Freitag fertig sein.



???



Was genau muss bis
Freitag fertig sein?



Perspektivwechsel

Ich verlasse die aktuelle Sichtweise und betrachte dieselbe Situation aus einer anderen Position.

Das muss bis Freitag fertig sein.



???



Was braucht der Kunde am Freitag tatsächlich?



Reframing

Jetzt wird es feiner. Ich ändere nicht nur die Perspektive, sondern den Bedeutungsrahmen, in dem etwas betrachtet wird.

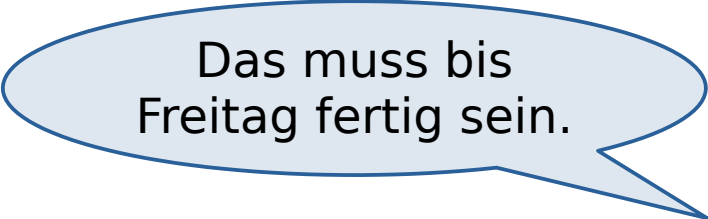
Der Kunde ändert
ständig seine
Anforderungen.

???

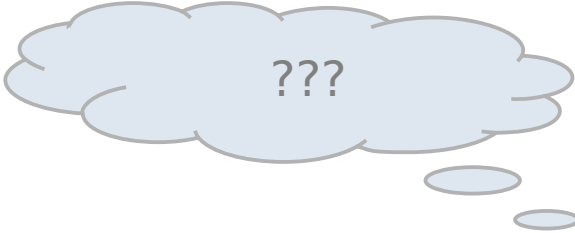
Wir bekommen also
fortlaufend neue
Informationen darüber,
was der Kunde
tatsächlich braucht.

Themenverschiebung (1)

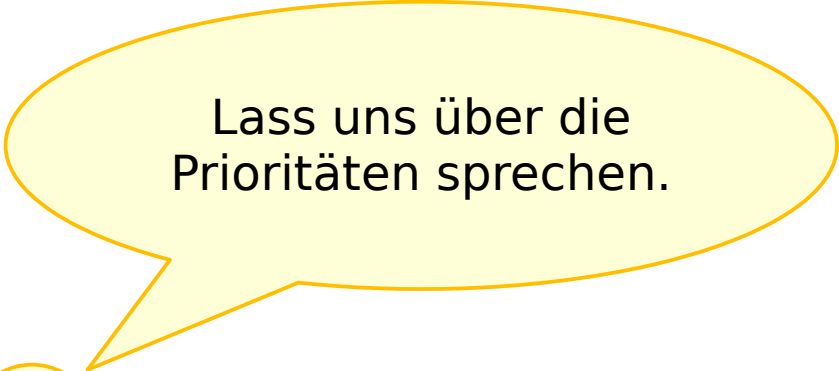
Jetzt akzeptiere ich nicht einmal mehr unbedingt das bisherige Gesprächsthema.



Das muss bis Freitag fertig sein.



???



Lass uns über die Prioritäten sprechen.

Themenverschiebung (2)

Das muss bis
Freitag fertig sein.



???



Was davon bringt dem
Kunden den größten
Nutzen?





Züge planen

Was ist mein Ziel?

Was ist mein Ziel?

- Wo will ich hin?

Was ist mein Ziel?

- Wo will ich hin?
- Was will ich mit meinem nächsten Zug erreichen?

Was ist mein Ziel?

- Wo will ich hin?
- Was will ich mit meinem nächsten Zug erreichen?
- Hat mein Zug mich diesem Ziel nähergebracht?

Ablauf

Ablauf

1) Ziel

Ablauf

- 1) Ziel
- 2) Zug auswählen

Ablauf

- 1) Ziel
- 2) Zug auswählen
- 3) möglichen Gegenzug antizipieren

Ablauf

- 1) Ziel
- 2) Zug auswählen
- 3) möglichen Gegenzug antizipieren
- 4) Stellung neu bewerten

Ablauf

- 1) Ziel
- 2) Zug auswählen
- 3) möglichen Gegenzug antizipieren
- 4) Stellung neu bewerten
- 5) nächster Zug wählen



Rhetorisches Schach

Lasst uns
spielen

miracee
S. Ebrecht
sho@sebrecht.de