



Roger Schaller
**Das große
Rollenspiel-Buch**
Grundtechniken, Anwendungs-
formen, Praxisbeispiele
Beltz Weiterbildung, ISBN 3-407-36369-9,
Erscheinungsjahr 2001, 201 Seiten, 29,- €

Dieses Buch ist eine wahre Goldgrube für alle, die mit dem Thema Lernen zu tun haben, sprich: TrainerInnen, ErwachsenenbildnerInnen, LehrerInnen, BeraterInnen, SeminarleiterInnen, AusbilderInnen, SupervisorInnen, PersonalentwicklerInnen etc. und natürlich auch für alle, die sich selber als Lernende bezeichnen.

Roger Schaller hat ein rundum fundiert recherchiertes Buch herausgegeben, das mit sämtlichen (mehr oder weniger berechtigten) Vorurteilen gegenüber der Methode Rollenspiel aufräumt und wieder viele verschütteten Zugänge öffnet.

Beim philosophischen Hintergrund, der gleichzeitig die Klammer des Buches bildet, geht der Autor auf Karl Popper und seine Theorie der drei Welten ein, um daraus das eigene Rollenspielverständnis abzuleiten. Das war für mich der erste Hinweis darauf

(und es sollten noch einige folgen), dass das Buch nicht im luftleeren Rollenspiel-Raum stehen bleibt, sondern eine vielfache Verknüpfung zu „verwandten“ Methoden, Theorien und Ideen schafft. Unter anderem werden Formen wie Rollentraining, Forumtheater, Playback-Theater, Soziodrama etc. vorgestellt. Die Basis für die Anschlussfähigkeit bilden die vorgestellten Rollenspielgrundtechniken wie Rollenübernahme, Rollentausch, Aufstellungen, Standbilder.

Ich besitze das Buch seid gut einem halben Jahr und greife oft darauf zurück, um mir Anregungen oder Hinweise zu holen. Empfehlenswert für den neugierigen Leser ist auch das Literaturverzeichnis.

„Das große Rollenspiel-Buch“ ist eines der wenigen Weiterbildungsbücher, die ich mit dem größten Vergnügen und Interesse gelesen habe und es ist außerdem eine Fundgrube für Zitate (Morgenstern, Laotse, Nietzsche, Feldenkrais, Konfuzius etc.).

Es hat einen gut aufgebauten Spannungsbogen, ist anschaulich mit selbsterlebten Beispielen geschrieben und hat wunderbare Theorieexkurse, die mit zitierten Textpassagen von Shakespeare über Walt Disney, Huizinga, Brecht bis hin zu Moreno gespickt sind und dem Leser helfen, die Methode Rollenspiel einzuordnen und in einen größeren Rahmen (den ich mit Geisteshaltung oder Menschenbild bezeichnen würde) zu stellen.

Als einen zentralen Punkt benennt der Autor das Selbstverständnis derjenigen, die Lernprozesse initiieren und begleiten. Prozesshaftigkeit kann nicht bis ins Detail gesteuert werden, sondern muss ein hohes Maß an Selbststeuerung bei den Lernenden zulassen. Die Herausforderung ist, diesen Raum und die dazu passende Lernwelt zu schaffen.

Fazit

Kaufen und Lesen!!!

Rezensentin

Stefani Theis
szenenmacher & co
Prozessberatung und theatrale Interventionen
John-F.-Kennedy-Platz 8
D-38100 Braunschweig
Tel. 0531-2512640
Fax 0531-2512639
stefani.theis@szenenmacher.de
www.szenenmacher.de

Systematische Gesprächsvorbereitung (2)

6. Welche Referenzen kann ich benutzen?

- Habe ich Referenzen aus der gleichen Branche / aus ähnlichen Branche?
- Handelt es sich dabei um unmittelbare Wettbewerber?
- Sind die Referenzen aktuell?
- Darf ich die Referenzen benutzen?
- Gibt es die Möglichkeit der Besichtigung eines Referenzobjektes?
- Kann ich ein Gespräch mit dem Referenzkunden vermitteln?

7. Wer sind meine Mitbewerber?

- Wie ist die Position der Mitbewerber im Markt?
- Bestehen Kontakte des Kunden zu den Mitbewerbern?
- Wenn ja, wie stark sind diese?
- Wo sind die Stärken und Schwächen der Produkte / Dienstleistungen der Mitbewerber?
- Welche konkreten Informationen habe ich über meine Mitbewerber?

8. Welche Alleinstellungsmerkmale kann ich besonders hervorheben?

- Wie ist meine Position im Markt?
- Wo sind die eigenen Stärken / Schwächen von Produkten und Dienstleistungen?
- Ist meine Argumentationsstrategie schlüssig?

9. Wann ist der günstigste Gesprächstermin?

- Welche Branchenbesonderheiten muss ich beachten?
- Wie häufig muss ich den Kunden besuchen?
- Welche Tageszeiten / Wochentage muss ich berücksichtigen?
- Muss ich feste Termine vereinbaren?
- Muss sich der Kunde auf das Gespräch vorbereiten?
- Braucht / hat der Kunde Vorab-Informationen?
- Wie viele Gesprächsteilnehmer sind anwesend?

10. Wer ist mein Gesprächspartner?

- Ist er der Entscheider / alleiniger Entscheider?
- Ist er Beeinflusser oder Anwender?
- Wo steht mein Gesprächspartner in der Firmenhierarchie?
- Ist er Fachmann auf dem Gebiet des Gesprächsthemas oder eher Kaufmann?
- Wie viel Erfahrung hat mein Gesprächspartner mit der Thematik?
- Wen habe ich sonst noch zu berücksichtigen?

Fortsetzung im nächsten Trainer-Kontakt-Brief, TT-Mitglieder finden die gesamte Checkliste im TT-Mitglieder-Intranet im Bereich Trainer-Agentur

Quelle: © Erich Lotz, PROFIL PARTNER BRIEF - November 2001
Profil - Erich Lotz Erfolgstraining
Banater Str. 1, D-84061 Ergoldsbach
Tel. 08771-969513, Fax 08771-969517
Erich.Lotz@profilierungstraining.de, www.profilierungstraining.de