



### Kommunikation

zum Zweiten für die Körpersprache. Körpersprache belebt zwar das Geschäft, soll heißen die Rede und die Kommunikation im Allgemeinen; dennoch darf man diese Feststellung nicht verallgemeinern. Dasselbe eignet sich nämlich nicht für alle, es gibt starke individuelle Unterschiede, die zum Teil kulturell bedingt sind: Nordeuropäer setzen, statistisch gesehen, Körpersprache viel seltener und weniger heftig ein als Südeuropäer. Stellen Sie sich doch mal einen großen blonden Skandinavier vor, der expressiv wie ein Italiener mit seinen Händen herumfuchtelt: „Ecco, ecco!“ Man kann auch mit wenig Körpersprache auskommen, je nach persönlichem Temperament.

Der Hinweis auf die Echtheit der Person sollte uns selbst gegenüber allerdings nicht als Entschuldigungsgrund dienen, dass wir nicht mehr an uns arbeiten – nach dem Motto: „Es gehört einfach zu meiner Person dazu, dass ich dauernd Äh sage!“ Vielmehr sollten wir uns immer weiter vervollkommen.

Da sind Kommunikationsseminare und Rhetorikschulungen förderlich. Sie geben uns Hilfestellung bei dem schwierigen Unterfangen, Kommunikationssituationen zu durchleuchten und besser zu beherrschen, Gespräche effektiver zu führen, unsere Führungseigenschaften zu optimieren und unsere rhetorischen Mittel gezielt und verantwortungsbewusst einzusetzen.

Wenn wir einen Vortrag zu halten haben oder eine Ansprache, so ist es ganz natürlich, dass sich Lampenfieber einstellt. Es hilft dann schon viel, wenn wir nicht versuchen, dagegen direkt anzukämpfen; das würde nur den Krampf verstärken. Um vieles heilsamer ist es, die Nervosität als solche zu akzeptieren; damit wäre

## Die Macht der Sprache

### Goldene Regeln für einen perfekten Rede-Auftritt

In wohl jedem Rhetorikseminar, das in der Bundesrepublik abgehalten wird, äußern die Teilnehmer bei der Vorstellungsrunde den Wunsch, sie möchten die Tricks und Tipps kennenlernen, wie man andere Leute über den Tisch zieht. Muss ein Rhetor notwendigerweise ein „Manipulateur“ sein? Nein, die Rhetorik ist keine „Verpackungsdisziplin“, mit der sich alles einpacken lässt, egal ob gut oder böse, moralisch verwerflich oder nicht. Für die Rhetorik gilt das Gesetz der Qualität: vernünftige Inhalte, adäquate sprachliche Form, Transparenz, sicheres Auftreten, passende Körpersprache, gediegene Vortragskunst, dazu Authentizität.

Bei allem ist wichtig, dass wir echt „rüberkommen“. Wir müssen eben authentisch sein. Antrainiertes fällt auf, falls es nicht zu unserer Persönlichkeit

---

*Für die Rhetorik gilt das Gesetz der Qualität: vernünftige Inhalte, adäquate sprachliche Form, Transparenz, sicheres Auftreten, passende Körpersprache, gediegene Vortragskunst, dazu Authentizität.*

---

passt. Das gilt einmal für die Sprache, und zwar dann, wenn wir plötzlich ganz anders reden als sonst. Das gilt

**Wir sollten unbedingt **verständlich und hörefreundlich** sein. Gut verstehbar und zuhörerorientiert werden unsere Darlegungen, wenn wir Folgendes beachten:**

- Eine Aussage sollte einfach sein, bezogen auf die Zielgruppe, für die wir sprechen. Wenn Expertinnen und Experten unter sich sind, können sie sich anders ausdrücken, als wenn Laien dabei sind. Einfachheit ist also ein relativer Begriff. Wir müssen uns nur auf den anderen einstellen. Einer der größten Fehler in der Kommunikation ist es, dass wir zu sehr ausgehen von der Landkarte, die wir selber im Kopf mit uns tragen. Unsere Gesprächspartner haben aber eine ganz andere Landkarte im Kopf. Wir müssen die Schnittmenge der beiden Landkarten herausfinden und sie zum Maßstab nehmen. Wir müssen bevorzugt ausgehen von dem, was der andere weiß, kann und ‚drauf hat‘, weniger von dem, was wir selber wissen, können und drauf haben; sonst verfehlen wir den Partner und damit unser Kommunikationsziel. Die Kinder sagen das so nett: „Du darfst nicht von dir auf andere schließen!“
- Unsere Gesprächsbeiträge sollten folglich einfühlsam sein. Wir sollten uns in den anderen hineindenken. Dazu gehört, dass wir ihm aufmerksam zuhören. Wer gut reden will, muss gut zuhören können.
- Falls wir so handeln, berücksichtigen wir sowohl die Sachebene als auch die Beziehungsdimension. Unsere Statements sollten inhaltlich, sachlich und fachlich korrekt sein, aber auch adäquat die Gefühlslage des Geschäftspartners einbeziehen. Nicht nur die Fakten müssen stimmen, sondern auch die Emotionen.
- Wir sollten Standardsprache sprechen, Normalsprache, mit klarem, überschaubarem Satzbau, ohne modische Floskeln, Phrasen und Sprechblasen und ohne Füllwörter wie Äh und Ähm.
- Unsere Sätze sollten logisch sein, korrekt, präzise und prägnant. Unter Prägnanz ist die Eigenschaft einer Mitteilung zu verstehen, mit den ökonomischsten Mitteln, also mit geringstem Kraftaufwand, die größtmögliche Wirkung zu erzielen. Unsere Anmerkungen sollten also von angemessener Kürze sein. Das gilt auch für eine Rede. Eine Rede muss sein wie ein Minirock: Sie muss kurz sein, das Wichtigste umfassen und neugierig machen auf mehr.
- Unsere Ausführungen sollten angemessen kurz sein. Wenn sie zu kurz werden, lakonisch also, ist das unangebracht. Dem Willen zur Kürze läuft die Notwendigkeit zuwider, anschaulich zu reden, unseren Bericht mit Beispielen zu illustrieren, mit Anekdoten, kleinen Erzählungen oder Scherzen. Auch Wiederholungen können nötig sein, um das Behalten zu erleichtern.
- Eine Prise Humor würzt unsere „Spreche“.
- Unsere Gedanken sollten gegliedert und strukturiert sein. Ordnung erleichtert dem Partner das Verstehen.
- Informationen müssen wohldosiert erfolgen. Auf die richtige Dosis kommt es an. Niemand kann sich innerhalb kurzer Zeit große Datenmengen merken.
- Saubere Artikulation, der Umgebung und den Ohren der Zuhörer angepasste Lautstärke, wechselnde Sprechgeschwindigkeit, gute Betonung, Pausen nach Sinnschritten, Sprechdynamik und Wohlklang der Stimme machen die Rede angenehm.
- Mimik (besonders der Blickkontakt), Gestik und Körperbewegungen sollten die Worte unterstützen und mit ihnen in Einklang stehen, unsere Haltung muss Spannung haben und Zuwendung zum Partner demonstrieren.

**TOP Tipps**



schon eine Menge gewonnen. Denn Lampenfieber ist an sich eine gute Sache. Ein Schauspieler, den am Abend der Premiere kein Lampenfieber überkommt, kann nur herzlich schlecht sein. Spannung gehört dazu, sie darf nur nicht überhand nehmen.

Da sind die Leute gut dran, die Reden nicht als Last, sondern als Lust empfinden, denen es Spaß macht, vor Publikum aufzutreten. Ein bisschen Eitelkeit kann also gar nicht schaden.

Letztlich hilft uns allen nur zweierlei: eine gute Vorbereitung und das, was die Psychologen Habituation nennen, Gewöhnung.

Üben können wir im geschützten Raum der Kommunikations- und Rhetorikseminare. Wenn wir uns dort anmelden, sollten wir nur darauf achten, dass wir keinem Scharlatan auf den Leim gehen. Denn es gibt genügend selbsternannte Kommunikationstrainer, die ihr Handwerk nicht verstehen und viel Schaden anrichten, da es bei der Kommunikation immer um wesentli-

che Teile unserer Person und Seele geht. Diese „Gurus“ mögen vielleicht ganz gute Selbstdarsteller sein, aber ihnen fehlt oft die methodische und didaktische Kompetenz. Erkundigen Sie sich vor der Anmeldung beim Veranstalter, ob der Dozent oder die Dozentin eine einschlägige Ausbildung genossen hat. Auch der Ausschreibungstext gibt Hinweise: Wenn die Ankündigung verspricht, aus Ihnen in einer Woche eine perfekte Rednerin bzw. einen vollenden-

ten Redner zu machen, ist garantiert etwas faul im Staate Dänemark.

Verräterisch im Seminar selbst ist dann beispielsweise, wenn ein festgelegter Gestenkanon gelehrt wird: Machen Sie diese Handbewegung bei diesem Inhalt und jene bei jenem Inhalt. Alles Unsinn. Gesten sind immer individuell und spontan, dürfen nur ab und an einer leichten Kontrolle unterliegen.

Ein entscheidendes Kriterium ist ebenso, dass alle Übungen auf Freiwilligkeit basieren. Kommunikation und Zwang schließen einander aus.



*Michael Thiele, Professor für Rhetorik an der Hochschule Karlsruhe und Verfasser unseres Artikels, Foto: LUZ*