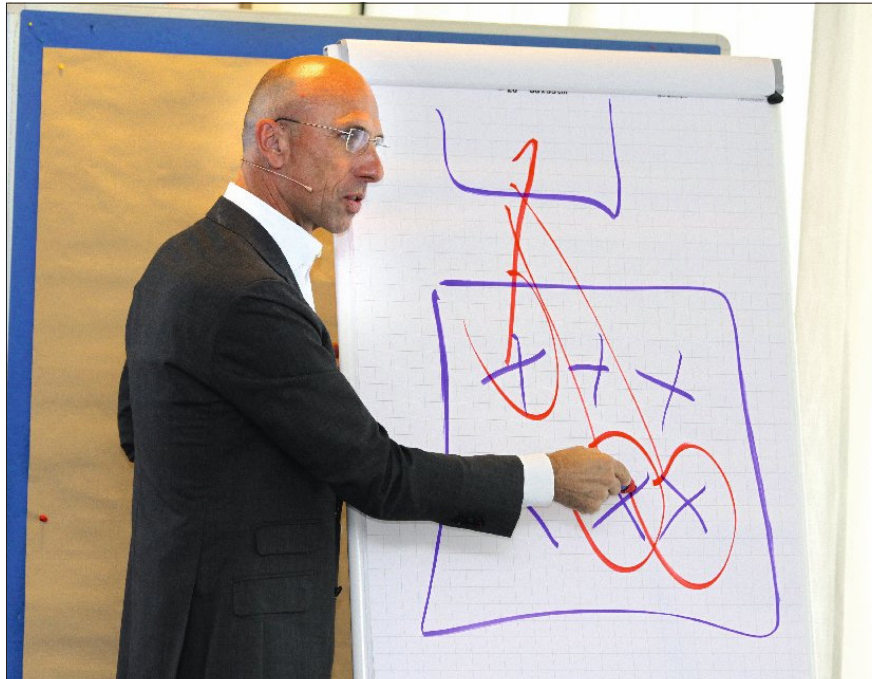


Reden schwingen ohne Panik

Überzeugend reden und somit andere im Gespräch begeistern – darum ging es in einem TOP-Seminar. Von **Petra Reidel**



Als Redner ist der Blickkontakt in das Auditorium sehr wichtig. Hierfür sucht man sich sechs wohlgesonnene Personen aus, wie Jörg Löhr hier bildlich auf dem Flipchart demonstriert.



René Borbonus stellt die Kette, den Gleichklang und den Widerspruch mit ihren kommunikativen Vorzügen dar.

Fotos: Petra Reidel

Überzeugend reden und somit andere im Gespräch abholen und begeistern, darum ging es in dem TOP-Seminar „Erfolgsfaktor: Kommunikation und Rhetorik“ des Verbandes Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau Baden-Württemberg (VGL) mit den Referenten Jörg Löhr und René Borbonus. Es wurde Ende letzten Jahres exklusiv den VGL-Mitgliedern und Fördermitgliedern angeboten.

Die 50 Seminarteilnehmer bekamen Antwort auf viele Fragen und durften die Tipps in konkreten Übungen sofort in die Tat umsetzen.

Die Redetechnik

Management- und Persönlichkeitstrainer Löhr verteilte Korkscheiben, die zwischen die Zähne geklemmt, lautes und deutliches Artikulieren fördern sollten. Durchaus eine Herausforderung, die aber für eine gelöste Grundstimmung im Saal sorgte. Sätze, die länger als acht Sekunden dauern, sind sprichwörtlich für die Katz und die beste Möglichkeit, aus Nebensätzen „Nebelsätze“ zu machen, führte Löhr humorvoll in die Thematik ein. Ein Gedanke, ein Satz – so sollten gute Reden strukturiert sein, mit einfacher Wortwahl und ohne Fremdwörter.

Die Verwendung einer bildhaften Sprache erzeugt Bilder im Kopf der Zuhörer. Modewörter

gehören nicht in eine Rede, Verbena hingegen dürfen reichhaltig verwendet werden. Jeder Satz schließt mit dem Senken der Stimme.

Gar nicht so leicht, denn viele Menschen sprechen in Girlandensätzen, gehen also mit der Stimme nach oben. Eine gesenkte Stimme hingegen macht auch eine Pause möglich. „In Gedanken sagt man dann langsam vor sich hin: Punkt, Pause“, erläuterte Löhr den passenden Zeitraum, den es auszuhalten gilt.

Die Sicherheit beim Reden

Regelmäßiger Blickkontakt, am besten zu sechs wohlgesonnenen Menschen im Auditorium, bringt dem Redner Sicherheit. Hüftbreit, locker, das Gewicht gleichmäßig auf beide Beine verteilt, ruhig und gerade, mit aufrechtem Kopf, so steht der Redner vor seinem Publikum.

Auch das Gehen, um einen neuen Standpunkt zu suchen, ist erlaubt. Dabei sind die Hände etwas über der Gürtelhöhe platziert. Begleitende Gesten mit der Hand sind erlaubt. Eine humorvolle, lockere Mimik unterstreicht den Inhalt, und eine dunkle, vertrauensvolle Stimme rundet die gesprochenen Worte ab, denn Stimmung kommt von Stimme. Regelmäßiges Stimmtraining kann sogar zu einer positiven Veränderung der Persönlichkeit beitragen, verriet Löhr.

Das Lampenfieber

Positives Denken, Selbstbejahung, eine gute Vorbereitung, die Überprüfung der technischen Voraussetzungen im Saal, mäßiges Essen vor der Rede, ein geprüftes Äußeres und die Überlegung, was im schlimmsten Fall passieren kann, sind probate Mittel, das Lampenfieber einzudämmen. Nicht nach Perfektion streben! Auch die Zuhörer sind nur Menschen mit eigenen Schwächen.

Es darf auch mal ein Satz unvollständig bleiben. Ein bisschen lauter sprechen als sonst, offene und weite Armbewegungen und ein auswendig gelernter Beginn geben weitere Sicherheit, die Panik im Gehirn unter Kontrolle zu bringen. Am professionellsten wirkt dabei eine Rede, die auf einem Stichwortmanuskript auf Karteikarten im A5-Format basiert. Der Redner arbeitet dann nach der Formel: ansehen, aufsehen, aussprechen.

Die Vorbereitung

Eine Redeminute benötigt 15 Minuten Vorbereitungszeit, so lautet Löhrs Faustformel. Nach der Stoffsammlung, Konzepterstellung und Ausarbeitung ist ein mindestens siebenmaliges lautes Üben notwendig. Die Ausrede, keine Zeit hierfür zu finden, lässt Löhr grundsätzlich nicht gelten, denn das Einstudieren ist sehr wichtig und zeigt auch die Wert-

schätzung gegenüber dem Publikum. Dabei führt die Einleitung, in der sich der Redner durch echtes Interesse an den Teilnehmern sympathisch macht, zum Thema hin. Der Hauptteil ist für die eigenen Gedanken reserviert und zwar für genau drei Punkte, von welchen der zweitstärkste an erster Stelle steht, der Schwächste in der Mitte und der Stärkste am Ende. Der Schluss enthält einen positiven Appell, der die Zuhörer zum Handeln auffordert.

Die Dimension der Rhetorik

Eine gute Struktur in der Gesprächsrhetorik suggeriert dem Gegenüber automatisch Kompetenz und zwar noch bevor man sich inhaltlich profilieren muss, so René Borbonus, Mitglied der Top 100 Excellence Speakers, zum Einstieg in das Themenfeld der Sprache und Gesprächsführung.

Die Kette, der Gleichklang und der Widerspruch sind drei Argumentationswege, die sich hier aufgrund ihrer Strukturiertheit durchgesetzt haben. In der Kette ergibt sich ein Argument aus dem anderen, sogenannte Trigger und Verknüpfungen wie „deshalb, deswegen, aus diesem Grund“, lösen Zustimmung aus und überzeugen. Beim Gleichklang liegt das Hauptgewicht auf drei Argumenten, die unabhängig voneinander dasselbe bewirken. Dabei steht das Stärkste am Einstieg, das Schwächste in der

Mitte und das Zweitstärkste am Schluss.

Beim Widerspruch, einem Instrument der Dialektik, folgt auf die Hervorhebung des Vorteils ein Abwägen zweier Argumente. Der Widerspruch ist eine Gegenüberstellung konkurrierender Bedürfnisse. So wird aus der Spannung ein Kompromiss und wir werden als Problemlöser wahrgenommen, kein leichtes aber ein optimales Instrument für die Beziehungspflege. Die Planung einer solchen Gesprächsführung geht deshalb immer vom Ziel aus, zu welchem die klug gewählten Argumente zwingend führen. Je mehr Gründe wir anführen, desto leichter fällt es unserem Gegenüber den schwächsten herauszugreifen und eine Diskussion zu beginnen, welche die starken Argumente vernachlässigt.

„Ja-Aber“-Sager

In asiatischen Kampfsportarten wird die Energie des Gegenübers aufgenommen und mit der eigenen Energie multipliziert. Übertragen auf die Kommunikation ist es also viel besser nicht zu kontern, sondern die Energie dieser Worte umzuwandeln. Sehr gut eignet sich hierfür die „Gerade weil“-Methode. Einen Satz mit „gerade weil“ zu beginnen, um dann einen sachorientierten Gedanken ins Gespräch zu bringen, signalisiert

dem Gesprächspartner, dass er gehört, verstanden und sogar ernst genommen wird. Sehr wahrscheinlich ist er danach sogar dazu bereit, den vorgezeichneten Weg mitzugehen.

Die sogenannte bedingte Zustimmung funktioniert laut Borbonus ganz ähnlich. Die Worte „Da haben Sie sicher Recht“ oder „Das sehe ich genauso“, drücken Wertschätzung und Anerkennung aus. Relativiert wird unsere Zustimmung dann beispielsweise durch ein „Nur können wir noch mehr erreichen, wenn wir ...“. Auf die sachliche Ebene bringt man schwierige Gesprächspartner am einfachsten mit Sätzen wie „An was denken Sie konkret?“ oder „Worauf beziehen Sie sich?“ Hat der Einwand des Gegenübers tatsächlich eine sachliche Hintergrund, so wird er diesen nun kommunizieren und das Gespräch kann auf dieser Ebene weitergeführt werden.

Das BAHN-Modell

Das BAHN-Modell (Beobachtung, Auswirkung, Hintergrund und Nachfrage) wendet man bei schwierigen Zeitgenossen an, so Borbonus zum Schluss. Ein Gespräch nach diesem Modell beginnt mit einer Beobachtung, die völlig ohne Bewertung oder Interpretation formuliert werden muss – keine leichte Aufgabe, wie sich in mehreren Übungen herausstellte. „Eine Beobachtung muss unwiderlegbar sein“, erklärte Borbonus.

Im zweiten Schritt, der Auswirkung, wird das Gefühl beschrieben, das diese Beobachtung ausgelöst hat, beispielsweise Wut, Angst, Langeweile, Unwohlsein. Die Formulierung „Ich bin traurig“ hat hierbei eine völlig andere Wirkung wie ein „Ich fühle mich ausgenutzt“, was einen bösen Willen unterstellt. Das ausgedrückte Gefühl korreliert immer mit einem persönlichen Bedürfnis, das nun in Schritt drei möglichst positiv zu formulieren ist. Ein „Ich brauche Klarheit“ klingt einfach besser als „Ich möchte keine Missverständnisse“.

Die Nachfrage ist eine Art Vertrag, der zum Ende des Gesprächs geschlossen wird. Schließlich sollen alte Muster aufgelöst werden, um Grundlegendes zu ändern. Hierfür stehend vier Möglichkeiten zur Verfügung: Eine offene Frage, wie beispielsweise „Was schlagen Sie vor?“, eine Bitte sowie Fragen, die mit den Worten „Unter welchen Umständen...“ oder „Sind Sie bereit...“ beginnen.

René Borbonus empfiehlt den Teilnehmern, sich Authentizität zu erarbeiten und das sprachliche Repertoire durch Lernen und Üben ständig zu erweitern. Das Handwerkszeug hierfür haben an diesem Wochenende alle in bester Qualität mitbekommen und äußerten sich laut Reiner Bierig, Geschäftsführer des VGL, entsprechend begeistert zu dieser Veranstaltung.

Humor und der verlorene Faden

Humor ist immer ein gutes Mittel, um ein Auditorium für sich zu gewinnen und die Stimmung aufzulockern. Höhepunkte ankündigen, akustische Signale einsetzen, wie beispielsweise in die Hände klatschen oder für frische Luft sorgen, sind erlaubte Mittel, um die Hörer bei der Stange zu halten. Das Ansprechen des Nachbarn eines Schlafers hat ebenfalls eine unglaublich aufrüttelnde Wirkung und auch das Fragen-Stellen an das Publikum ist legitim.

Wer in seiner Rede den Faden verliert, trinkt zuerst einen Schluck Wasser, versucht durch langsames Sprechen den Anschluss zu finden oder fasst den letzten Abschnitt galant zusammen. Ehrlichkeit kann entwaffnend wirken, wenn man zugibt, dass man gerade nicht mehr weiß, wo man stehen geblieben ist. Ein Themenwechsel, das Einläuten einer Pause oder wiederum Fragen an die Zuhörer wären weitere Mittel zum Zweck. (rei)



Die Theorie wurde immer sofort in Kleingruppen mit entsprechendem Feedback in die Praxis umgesetzt.