

HANSER

Helmut Wagner

Perfekt sprechen

Herausgegeben von Anne Brunner

ISBN-10: 3-446-40988-2

ISBN-13: 978-3-446-40988-0

Leseprobe

Weitere Informationen oder Bestellungen unter
<http://www.hanser.de/978-3-446-40988-0>
sowie im Buchhandel

Einleitung

Seit Adam und Eva haben wir vieles verändert und einiges beibehalten. Zum Beispiel das Sprechen. Die Evolutionsforscher sagen uns, Sprache sei als Ersatz für das soziale Bindemittel der gegenseitigen Fellpflege entstanden. Seit die Sprache erfunden wurde, benutzen wir sie jeden Tag und pflegen unsere Kontakte. Mit dem erfreulichen Nebeneffekt, dass wir damit den Informationsstand über unsere Mitmenschen auf dem Laufenden halten. Das machen wir, indem wir uns Geschichten erzählen. Geschichten über das, was uns widerfahren ist, Geschichten über das, was andere erlebt haben. Weil wir das Geschichtenerzählen täglich üben, sind wir ziemlich gut darin. Wir haben auch keine besonderen Schwierigkeiten damit. Das ist unser tägliches Sprechen. Die größte Gefahr dabei ist Geschwätzigkeit.

Wir referieren nicht jeden Tag. Manche sogar so gut wie nie. Wenn wir referieren, dann geht es darum, Zuhörer auf unseren Informationsstand zu bringen. Weil das Referieren eine seltene Übung ist, haben wir Schwierigkeiten damit. Wir wissen, dass wir uns klar und strukturiert äußern sollen. Die Gefahr dabei ist, dass das Referat steif wirkt, abstrakt und abgehoben. Schwere Kost – für den Sender und für die Empfänger.

Die Aufgabe, die in diesem Buch gestellt wird, lautet: Wie können wir in das seltene Referieren die Leichtigkeit und Entspanntheit des täglichen Geschichtenerzählens hineinbringen, ohne der Gefahr der Geschwätzigkeit zu ver-

fallen? Wie können wir das Repertoire des täglichen Erzählens nutzbar machen für die schwierigere Übung des Referierens? Wie können wir andererseits die Anforderungen eines Referats erfüllen, ohne dabei ins Steife und Abstrakte zu verfallen? Wie kommen wir vom Sprechen zum Referieren und behalten dabei das Beste von beidem, ohne den Gefahren von beidem zu erliegen?

Manche Menschen beherrschen dieses Kunststück. Da man davon ausgehen kann, dass sie über diese Fähigkeit nicht schon in der Kinderwiege verfügten, haben sie es offenbar unterwegs gelernt. Das ist die gute Botschaft: Man kann es lernen.

Gutes Referieren allerdings lernt nur, wer es übt. Da haben wir die schlechte Nachricht: Ein Buch kann das Üben nicht ersetzen, aber es kann Sie bei der Umsetzung unterstützen:

- Lesen und beobachten – erkennen Sie das Gelesene im Verhalten der anderen? Wenn ja, sagen Sie es ihnen. Feedback ist wichtig, wenn es von kompetenten Zuhörern gegeben wird.
- Lesen und ausprobieren – haben Sie Ihre Schwierigkeiten wiedererkannt? Wenn ja, arbeiten Sie daran. Haben Sie auch Ihre Stärken wiedererkannt? Arbeiten Sie weiter damit. Greifen Sie die Hinweise auf, die Ihnen einleuchten und die auf Sie zutreffen. Und ergreifen Sie jede Gelegenheit, als Referent aufzutreten. Ob Übung jeden zum Meister macht, sei dahingestellt. Aber sie bringt voran.

Es wurden schon viele Bücher geschrieben über richtiges Vortragen, über das Halten von Reden und Referaten, über Präsentationen und über die geeigneten

Trainingsformen dazu. Wenige Bücher belehren uns über das einfache, alltägliche Miteinandersprechen. Das eine scheint schwer zu sein, das andere leicht. Und doch gibt es eine grundlegende Gemeinsamkeit: Ein Mensch spricht und andere hören zu. Die Bücher werden also offenbar wegen der Unterschiede geschrieben, die zwischen dem einfachen Sprechen und dem schwierigen Referieren bestehen. Trotzdem kann es aufschlussreich sein, sich zunächst ein paar grundsätzliche Gedanken zu den Gemeinsamkeiten anzusehen und dann erst zu den Unterschieden zu kommen, auf denen die Fachliteratur gedeiht.

Das erste Kapitel handelt von den verschiedenen Seiten der Botschaften, dem neu entdeckten Spiegeleffekt und dem richtigen Umgang mit Vortragsstress.

Im zweiten Kapitel wird als Startübung das Sprechen über sich selbst vorgeschlagen. Eine kurze Vorstellung liefert wichtige Erkenntnisse über den „persönlichen Stil“.

Kapitel drei befasst sich mit dem Repertoire als Grundlage der Kommunikation. Dazu gehören Wortschatz, Stimme und Körpersprache. Hinweise zum Verständnis der körpersprachlichen Signale und zum Feedback runden die Diskussion ab.

In Kapitel vier werden Statements zu allgemeinen Fragen entwickelt, Gefahren beim unvorbereiteten Sprechen erörtert und Verbesserungsmöglichkeiten aufgezeigt.

Das fünfte Kapitel stellt am Spiel „Stille Post“ exemplarisch dar, welche Fehler bei der Weitergabe von Botschaften auftreten. Daraus leiten sich Regeln für den Bau stabiler Botschaften ab. Der Witz belegt die Gültigkeit dieser Regeln.

Im sechsten Kapitel werden drei Kriterien eines guten Referats dargestellt: die höreorgerechte Bearbeitung der Quellen, eine übersichtliche Gliederung und ein genauer Plan. Die Notwendigkeit von Probe-läufen wird begründet.

Im abschließenden siebten Kapitel geht es um die Bedürfnisse der Zuhörer. Sie erwarten Verständlichkeit und Unterhaltung. Beide Ziele werden mit unterschiedlichen Mitteln verfolgt. Diese Mittel werden an Beispielen dargestellt. Sie eignen sich auch dazu, schlechte Themen in gute zu verwandeln.

Verwendete Symbole:



Beispiele



Merke



Achtung



Übung

1

Am Anfang war – mehr als das Wort

Auf die Frage, was uns Menschen vor dem Tier auszeichnet, ist eine der brauchbareren Antworten: das Sprechen. Menschliches Sprechen begann nicht damit, dass Adam und Eva ein Geräusch von sich gaben, das immer „Apfel“ bedeutete. Auch die schlaueren Tiere verbinden konstante Bedeutungen mit bestimmten Geräuschen. Eine kleine Affenart setzt beispielsweise verschiedene Warnschreie ein, je nachdem, welcher Feind gerade vorbeikommt. Beim Warnschrei „Leopard“ hüpfen alle Affen auf die dünnsten Zweige der Baumkronen, beim Warnschrei „Adler“ dagegen sucht die ganze Affenbande Deckung am Boden. Das Besondere an der Verständigung zwischen Adam und Eva war nicht, dass sie beim Warnschrei „Apfel“ in Deckung gingen. Das Besondere war, dass sie über den Apfel des vergangenen Tages sprechen konnten: „Der war noch ziemlich sauer.“ Und über die Äpfel der nächsten Tage: „Morgen werden sie schon etwas genießbarer sein.“ Und auch über nicht gegessene Äpfel: „Lassen wir den Apfel lieber hängen, sonst wird der Chef sauer.“

Menschliches Sprechen greift also über die konkreten Gegenstände hier und jetzt hinaus in die Vergangenheit, in die Zukunft, in den unendlichen Vorrat der Möglichkeiten: „Wenn wir ein Feuer hätten, könnten wir auch Bratäpfel machen.“ Diese Emanzi-

pation des Sprechens von den momentanen Gegebenheiten eröffnet die Möglichkeit, die Unterhaltung mit Geschichten anzureichern, das heißt, reale oder fantasierte Vorgänge der Vergangenheit oder der Zukunft mit beliebigen Ausschmückungen anderen mitzuteilen.

Genau das geschieht in der alltäglichen Unterhaltung. Den größten Teil verbringen wir damit, uns Sachverhalte und Geschehnisse mitzuteilen, die hier und jetzt nicht gegeben sind.

Im Erzählen von Geschichten sind wir ziemlich gut.

Daraus folgt: Verwenden Sie die Mittel, die Sie gut beherrschen.



Wie viele Seiten hat die Botschaft?

Eine Botschaft Adams wie: „Dieser Apfel ist verboten!“, besitzt eine faktische Bedeutung, von den Kommunikationstheoretikern „Inhaltsaspekt“ genannt. Darüber hinaus sind aber noch andere Aspekte eingepackt. Friedemann Schulz von Thun nennt sie die vier Seiten einer Botschaft:

- Inhalt/Inhaltsaspekt.
- Appell: Wenn ich dir sage, dass dieser Apfel verboten ist, meine ich damit auch, du sollst ihn nicht essen.
- Selbstoffenbarung: Mit meiner Aussage drücke ich meine Sorge aus, du könntest das Verbot missachten.
- Beziehung: Ich kümmere mich um dich und passe auf, dass du nichts Verkehrtes tust.

Je nachdem, welchen Aspekt Eva besonders beachtet und daher beantwortet, könnte das Gespräch so fortgesetzt werden:

Inhalt: Das weiß ich doch schon lange.

Appell: Hör endlich auf mit deinen ewigen Ermahnungen.

Beziehung: Du brauchst nicht auf mich aufpassen, ich bin nicht dein Rippchen.

Selbstoffenbarung: Du nervst mich.

Da jede dieser Antworten wieder in vier Aspekte zerlegt werden kann, wird sich das eheliche Gespräch über verbotene Früchte rasch und unvorhersehbar verzweigen.

Die Sozialpsychologen gehen von einer übersichtlicheren Einteilung aus; sie unterscheiden nur zwischen Inhalts- und Beziehungsaspekt. Was Schulz von Thun als Appell, Selbstoffenbarung und Beziehung auseinanderlegt, fällt hier im Beziehungsaspekt zusammen, der selber wieder aus zwei Dimensionen besteht:

- Erste Dimension: Dominanz versus Unterordnung.
- Zweite Dimension: Sympathie versus Abneigung.

Wer in einer Beziehung die Initiative ergreift, das Verhalten des anderen bestimmt, Anweisungen gibt, die befolgt werden, wird dominant genannt. Dominanz ist die Erscheinungsform der Macht.

Sympathie beschreibt den Grad der Zuneigung, die zwischen den handelnden Personen besteht. Das sind in extremer Formulierung die Erscheinungsformen von Liebe und Hass.

Beide Dimensionen sind unabhängig voneinan-