

MINDSET: »RHETORIK FIRST«

Behandeln Sie jede Situation, in der Sie (gewollt oder ungewollt) reden müssen, als ein Mini-Rhetoriktraining. Planen Sie, sogar bevor Sie sich Inhaltliches überlegen, welche rhetorische Fähigkeit Sie anlässlich dieser Gelegenheit üben wollen. Setzen Sie sich Ziele und machen Sie eine Rückschau.

Wann, und zu welchem Anlaß, haben Sie zuletzt Ihre rhetorischen Fähigkeiten geübt? Haben Sie an einem Seminar teilgenommen? Vielleicht ein Buch darüber gelesen? Sind Sie möglicherweise Mitglied in einem Redecub geworden?

Zu solchen Anlässen räumen wir uns ein Zeitfenster frei, konzentrieren uns auf die Redefähigkeit als solche, und bauen sie gezielt auf. Aber diese Anlässe sind selten; sie sind etwas besonderes. Wenn Sie nicht gerade Berufsredner sind, dann kommen sie wahrscheinlich nur gelegentlich in Ihrem Leben vor. Für den Rest der Zeit gelten andere Prioritäten: Berufstätigkeit, Vereinsleben, Freunde und Familie nehmen uns in Anspruch. Und obwohl wir auch dort *reden* müssen — Gespräche führen, vortragen —, können wir dabei natürlich nicht *Rhetorik trainieren*.

Können wir nicht? (Warum eigentlich? Wenn Sie hinter dem »können wir nicht« hier eine Form von Opfersprache wittern, dann liegen Sie ganz richtig; TECHNIK 07, ➡ Seite 74.)

Der Alltag, ob im Privatleben oder im Berufsleben, ist voller Gelegenheiten: wenn wir nur wollen, dann können wir ständig unsere Fähigkeiten im Sprechen vor Menschen erproben, oder im Gespräch mit anderen üben. Alles, was wir dafür brauchen, ist eine kleine Verschiebung in der Betrachtungsweise. Wir ändern die Perspektive, und so gelangen wir zu einem weiteren Mindset: ich nenne es das »**Rhetorik first**«-**Mindset**. Nehmen wir einmal das Berufsleben als Beispiel, und schauen wir uns an, was es mit diesem Mindset auf sich hat.

REDEN IM JOB IST OFT LANGWEILIGE ROUTINE

Im Berufsalltag gibt es eine endlose Reihe von Situationen, in denen wir vor Menschen sprechen. Wir berichten über den Fortschritt eines Projekts oder über die letzten Verkaufszahlen; wir führen Kollegen in eine neue Technik ein, die sie benutzen sollen; wir informieren die Belegschaft über neue Regelungen, diskutieren das Vorgehen in einer bestimmten Frage Und es gibt auch unzählige Gesprächssituationen: wir führen Einführungsgespräche mit neuen Kollegen, Partnern, oder Kunden; wir kaufen oder verkaufen etwas; wir diskutieren einen Plan oder verhandeln über ein Vorgehen; und vieles andere mehr. Sicher gibt es diese Art von Redebeiträgen und Gesprächen auch in Ihrem Job.



Notieren Sie sich einmal während einer typischen Arbeitswoche alle die Gelegenheiten, bei denen Sie vor Menschen sprechen oder ausführliche berufliche Gespräche führen. Markieren Sie sich, welche davon spontan entstanden sind, und welche Sie geplant oder zumindest vorausgesehen haben.

Solche Gespräche oder Redebeiträge im Job sind oft eine leidige und langweilige Routine-Aufgabe. Die Themen sind nur mäßig interessant; wir haben selten wirklich Zeit zur Vorbereitung; und wir wissen, daß auch das Publikum nur halbherzig bei der Sache sein wird.

Infolgedessen investieren wir nur das allernötigste an Zeit und Kraft. Und nun überlegen Sie einmal: was hat für Sie dabei typischerweise Priorität? In den meisten Fällen muß der Inhalt stimmen: die Aufarbeitung, also *wie* Sie etwas vortragen, von den Präsentationsfolien bis hin zur Wortwahl und guten Formulierung — all das ist zweitrangig, und normalerweise kommt es nicht nur an zweiter Stelle, sondern im Grunde an gar keiner Stelle. Es entfällt.

Drehen Sie den Spieß um

Diese Art von Situationen wenden wir nun zu Ihrem Vorteil. Dazu müssen Sie nur in einem kleinen, aber entscheidenden Punkt die Blickrichtung wechseln. Ich gebe zu, es ist ein kleines Abenteuer; aber wenn Sie sich darauf einlassen, dann können Sie drei Fliegen mit einer Klappe schlagen: sich rhetorisch verbessern, Pluspunkte für Ihre Karriere sammeln, und eine langweilige Job-Routine in etwas transformieren,

das Spaß macht und motiviert.

Der entscheidende Dreh besteht darin, daß Sie ab sofort die Rhetorik als erstrangig betrachten, und den Inhalt (das Thema, um das es geht) als zweitrangig. Das ist das »Rhetorik first«-Mindset.

Das ist genau umgekehrt zur üblichen Sicht auf die Dinge. Die *übliche Sicht*, also die Sicht, die Ihre Kollegen, der Boss, und vermutlich Sie selbst bisher eingenommen haben, ist anders herum. Dort zählt nur der Inhalt, und die Rhetorik (also wie Sie etwas vortragen, wie interessant Sie es gestalten, wie gekonnt Sie eine Performance daraus machen) ist zweitrangig. Deshalb kommt sie auch in den meisten Fällen zu kurz.

Von gekonnter Rhetorik profitieren alle

Die übliche Sicht ist der Grund dafür, daß wir so viele Rede- und Gesprächssituationen an uns vorübergehen lassen, ohne sie für unsere persönliche Weiterentwicklung zu nutzen. Eine langweilige Routine-Aufgabe muß eben erledigt werden. Wir betrachten sie als verlorene Zeit: Zeit, die damit aufgefüllt ist, etwas zu tun, das einfach nur notwendig ist. Zeit, die der Job uns wegnimmt, ohne daß wir selbst etwas davon haben. (Abgesehen vom Lohnstreifen.)

Aber mit der üblichen Sicht versperren wir uns den Blick für eine klassische Win-Win-Situation: niemand hat nämlich ein Interesse daran, daß diese Aufgabe zu einem bloßen langweiligen Zeitfresser wird. Sehen Sie es einmal von dieser Seite: mit etwas Übung und einem geringen Mehraufwand können Sie die Routine-Vorträge in eine knackige, klare, und sogar etwas unterhaltsame Präsentation verwandeln. Die anderen Teilnehmer (Ihre Zuhörer: Kollegen, Vorgesetzte, Kunden) werden das zu schätzen wissen, denn es transformiert ja auch für sie eine langweilige Routine in etwas, das sie gern durchleben; die Betriebe, in denen sich das ganze abspielt, sind einen kleinen Schritt weiter in Richtung eines motivierenden und produktiven Arbeitsumfelds; und Sie selbst haben gerade ein wenig an Ihren persönlichen Fähigkeiten gearbeitet — Fähigkeiten, die Ihnen niemand mehr nehmen kann, wenn Sie sie einmal erworben haben; Fähigkeiten die an keine Arbeitsstelle gebunden sind, sondern nur Ihnen allein gehören.