

Klar sprechen - richtig verstanden werden (Teil I)

Gründe, warum folgende Hinweise nichts bringen, finden Sie sicher. Lassen Sie diese jetzt einmal beiseite:

- 1 Sagen Sie direkt, um was es geht. Langes Herumreden um den Brei, mit mehreren Sätzen herumzudrücken, bis Sie endlich zum Kern kommen, veranlasst den Hörer anzunehmen, etwas Schlimmes müsse folgen. Das, was Sie dann sagen - zumal wenn es etwas Positives ist - trifft auf die negativ gefärbte Erwartungshaltung: „Warum druckst du so herum? Da stimmt doch etwas nicht!“ Das können Sie sich sparen. Sagen Sie gleich, was Sache ist.
- 2 Das Wichtige, die Hauptsache im Satz zuerst. Umgekehrt würde die Hauptsache an das weniger beachtete Ende versetzt: *Nach mehreren Prüfreihen und unter Zuhilfenahme von Vergleichswerten steht nun fest, dass die Kapazität ausreichend ist.* Das Wichtige zuerst, also: *Die Kapazität reicht aus. Das steht fest. Nach mehreren ...*
- 3 Nicken bedeutet Zustimmung, aber nicht nur. Über Nicker im Publikum freuen Sie sich. Kopfschüttler dagegen verunsichern eher. Das führt dazu, dass Sie die Hörer lieber ansehen, die Ihrer Aussage gestisch zustimmen. Das wiederum verleitet nun Sie, Ihre Aussage zu vertiefen und freudig noch weiter zu begründen. Leider ist das oft verkehrt. Mit Nicken zeigt der Hörer nämlich auch an: „Redner, ich habe verstanden, weiter im Text, brauche keine zusätzlichen Details“. Jetzt einen Punkt noch weiter zu vertiefen, wäre genau verkehrt. Ähnlich ist es mit Handbewegungen, die Weitermachen signalisieren.
- 4 Führen Sie die Schritte EINES Argumentes/Appels etc. zu Ende. Es ist betrügerisch, zu sich selbst zu sagen: „Der Hörer kann sich doch denken, was ich meine.“ Nein, kann er nicht oder er hat keine Lust dazu oder er denkt ganz anders als Sie. Sagen Sie also selbst, was Sie wissen oder wollen und nehmen Sie dem Hörer so unnötige Denkarbeit ab. Es ist Ihre Pflicht. Die Hörer sind gekommen, um Ihren durchdachten Ausführungen zuzuhören. Als Redner haben Sie die Sprecharbeit zu leisten. Es wäre falsch und gefährlich, die Hörer rätseln zu lassen, was Sie denn wohl gemeint/gewollt haben könnten.
- 5 Was ist Ihre zentrale Botschaft? Arbeiten Sie diese markant heraus und verdichten Sie sie weiter zu einer SMS mit 160 Zeichen. Alles andere sind ergänzende Details. (Das ist ein Beispiel.)
- 6 Sprechen Sie Klartext. Nach vielen Berufsjahren haben Sie den Jargon Ihres Fachbereiches verinnerlicht und sich die Unternehmenssprache angeeignet. Sie und Ihre Kollegen finden das alles völlig normal und selbstverständlich, die Dummen sind die anderen. Sprechen Sie jedoch zu Unkundigen, bedenken Sie: es gibt wohl Fachidioten, aber keine Zuhöridioten. Also, sprechen Sie Klartext, schließlich wollen Sie verstanden werden. Sonst sind nämlich Sie der Dumme und müssen die Fachbegriffe anschließend zusätzlich erklären.
- 7 Bleiben Sie beim Thema. Verwirren Sie den Hörer nicht mit Kleinkram. Statt sich zu verzetteln und vom Hölzchen aufs Stöckchen zu springen, bleiben Sie beim Wesentlichen, nämlich dem Baum. Derart fokussiert können Sie von der Wurzel bis zur Krone alles mit einbeziehen, selbst die Blätter. Die sind dann die Details, aber sie gehören eben auch zu diesem Baum, also zu Ihrem Thema.
- 8 Nichts ankündigen. Ankündigen verringert die Aufmerksamkeit auf das Angekündigte. Je häufiger und länger Sie in Ihrer Rede etwas ankündigen, desto weniger Aufmerksamkeit bleibt für das Eigentliche, das im Mittelpunkt stehen soll: *Wie schon gesagt, im Verlauf meines Vortrages werden Sie dann... .* Laut Bibel wurde Jesus Jahrhunderte vorher angekündigt. Gewartet haben aber nur zwei Personen auf seine Geburt. Also, sagen/zeigen Sie es, statt es anzukündigen. (Etwas anderes ist bewusstes Vorenthalten, um Spannung zu kreieren.)
- 9 Spielen Sie nicht den Juristen. Sie müssen beim Sprechen kein Gesetz formulieren, das sämtliche Details, Eventualitäten, Unwägbarkeiten und Schlupflöcher abdeckt: *In Anbetracht von ... und unter der Berücksichtigung, dass ..., könnte bei Annahme des ... davon auszugehen sein, dass der Status quo auf ein Zukunftsszenario übertragbar ist.* Das Urteil der Hörer dazu lautet: „Schuldig, wegen Anstiftung zur Unverständlichkeit“. Verabschieden Sie sich davon, beim Sprechen alles einbeziehen zu wollen und unangreifbar zu werden. Dann sind Sie vielleicht präzise aber nicht klar verständlich. Sagen Sie was ist: *So wie es aussieht, bleibt alles beim Alten.* Anschließend oder auf Nachfrage gehen Sie nach und nach ins Detail.
- 10 Aller Anfang ist schwer. Das gilt **nicht** für eine Rede, denn da ist der Anfang gegeben: durch eine Uhrzeit für den Beginn, eine Ankündigung durch den Veranstalter oder eine Frage des Moderators an Sie. Am Redeende ist weitaus mehr Mut gefragt. Zerreden Sie einen guten Schluss nicht durch Wiederholungen. Ende. Wenn Sie von allen verstanden wurden, wenn alle überzeugt sind, wenn gesagt ist, was zu sagen war, dann sind Sie fertig, dann ziehen Sie auch den Schlussstrich. Stopp. Warum weiter Argumente verschleudern, wenn der Auftrag bereits erledigt ist? Fertig und aus. Jetzt kommt nichts mehr - oder doch noch?