

Isabel García

ICH REDE

Kommunikationsfallen
und wie man sie umgeht

Inklusive
Begleitmaterial
als Audio-
Download

mvgverlag 



Isabel García

**ICH
REDE**

Isabel García

ICH REDE

Kommunikationsfallen
und wie man sie umgeht

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://d-nb.de> abrufbar.

Für Fragen und Anregungen:

info@mvg-verlag.de

1. Taschenbuchausgabe 2019

© 2019 der Taschenbuchausgabe by mvg Verlag
© 2010 der Originalausgabe by mvg Verlag,
ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH
Nymphenburger Straße 86
D-80636 München
Tel.: 089 651285-0
Fax: 089 652096

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Redaktion: Andreas Ehrlich, Dießen
Umschlaggestaltung: Manuela Amode, München
Umschlagabbildung: Julia Grudda
Satz: JournalMedia GmbH, Poing
Druck: CPI books GmbH, Leck
Printed in Germany

ISBN Print 978-3-7474-0071-5
ISBN E-Book (PDF) 978-3-96121-402-0
ISBN E-Book (EPUB, Mobi) 978-3-96121-403-7

Weitere Informationen zum Verlag finden Sie unter

www.mvg-verlag.de

Beachten Sie auch unsere weiteren Verlage unter www.m-v-g.de.

Inhalt

Vorwort	9
Anleitung für den Audio-Download	12

Denkhirn versus Neandertalerhirn 14

Flucht oder Angriff?	17
Wie redet man mit einem Neandertaler?	18

Kommunikationsfalle Wahrnehmung 21

Zurück auf Anfang – zurück zur Wahrnehmung	22
Schubladendenken	27
Wie gut kennen Sie sich selbst?	29

Kommunikationsfalle Satzmelodie..... 32

Das Mit-der-Stimme-oben-Bleiben	32
Stimme oben: So können Sie keine Pausen machen	35
Stimme oben: So stolpern Sie von einem Füllwort zum nächsten	35
Stimme oben: So werden Sie immer schneller.....	36
Stimme oben: So betonen Sie falsch.....	37
Stimme oben: So finden Sie kein Ende.....	39

Kommunikationsfälle Pausen 41

Pausen geben Ihnen Zeit zum Atmen	42
Pausen geben Ihnen Zeit zum Nachdenken	42
Pausen geben den Zuhörern Zeit, das Gehörte zu verarbeiten	43
Pausen verschaffen Ihnen die Aufmerksamkeit	46
Sie können Ihrem Gesprächspartner Informationen entlocken	48
Mit Pausen schenken Sie Ihrem Gegenüber Zeit.....	50

Kommunikationsfälle Atmung 55

Sie bekommen keinen Blackout und behalten den roten Faden	60
Sie bekommen Ihr Lampenfieber in den Griff	63
Ihre Stimme bekommt mehr Volumen.....	66
Sie können stundenlang reden, ohne heiser zu werden	71
Mithilfe der Atmung Emotionen transportieren.....	74
Sie wirken authentischer	78
Sie bestimmen, wie Ihre Zuhörer sich fühlen.....	79
Exkurs: Atmung und Körperachse.....	82

Kommunikationsfalle Präsenz 85

So bauen Sie Präsenz auf..... 85

Eutonie: das Bewusstsein für den eigenen Körper

steigern 89

Exkurs: Die Vorbereitung 96

Kommunikationsfalle Körpersprache..... 107

Der Körper führt, die Stimme folgt 107

Wohin nur mit den Händen? 109

Ich schau dir in die Augen, Kleines – Blickkontakt 113

Ebenfalls wichtig: das Spiel mit der Körperachse 115

Status – warum weniger manchmal mehr ist 118

Raum nehmen und Respekt zeigen – Stehen..... 123

»Wunderwaffe« Gehen 126

Welcher Kommunikationstyp sind Sie? 133

Begeistert und selbstverliebt – der Feuer-Typ 133

Überzeugend, aber auf Dauer langweilig – der Erde-Typ .. 136

Freude, Neugierde und Abenteuerlust – der Luft-Typ 138

Mitfühlend und tieferschürfend – der Wasser-Typ..... 141

Sie sind, was Sie sind – oder auch nicht 144

Literaturempfehlungen..... 147

Über die Autorin 151

Vorwort

Liebe Leserin, lieber Leser,

falls Sie in diesem Buch jemals den Satz finden »Sie müssen dies oder jenes so machen!«, dann dürfen Sie mir sofort einen bösen Leserbrief schreiben. Denn gerade das Thema Rhetorik sorgt bei vielen für heftiges Kopfschütteln und Augenverdrehen, weil es eine Menge Trainer gibt, die mit diesem Satz häufig um sich werfen. Fakt aber ist: Sie müssen gar nichts! Sie haben dieses Buch gekauft, weil Sie hinsichtlich Ihrer rhetorischen Fähigkeiten (vermutlich) nicht zufrieden sind, weil es Sie ärgert, dass Sie manchmal nicht zu Wort kommen oder von einem Schaumschläger an die Wand geredet werden – und ich werde Ihnen Möglichkeiten aufzeigen, das zu ändern. Dabei handelt es sich aber stets um Vorschläge und nicht um Vorschriften. Welche dieser Vorschläge und Tipps Sie letztlich annehmen und umsetzen, entscheiden Sie ganz allein. Also, lesen Sie sich in Ruhe alles durch, probieren Sie es aus, und entscheiden Sie dann, was davon für Sie persönlich gut funktioniert, was zu Ihnen passt und – ganz wichtig – womit Sie sich wohlfühlen.

Natürlich hoffe ich, dass das möglichst viel sein wird, aber Sie brauchen überhaupt kein schlechtes Gewissen zu haben, wenn Sie an der einen oder anderen Stelle sagen: »Das ist nichts für mich!« Denn in meinen Augen gibt es keinen schlechteren Redner als denjenigen, dem man anmerkt, dass er diverse Rhetorikseminare besucht und die Regeln einfach auswendig gelernt hat. Wenn ich nur noch einen Roboter am Rednerpult sehe und höre, der mich mit einstudierten Gesten und Effekten langweilt, dann verlasse ich häufig schnell wieder den Saal. Ich muss mich ja dann fragen, wie individuell seine Inhalte sein können, wenn er schon bei der Körpersprache auf das sprichwörtliche Schema F zurückgreift. Da ist mir ein Redner, der keine Ahnung von Rhetorik hat und »nach Gefühl« redet, hundertmal lieber. Übrigens: Versuchen Sie nicht, perfekt zu werden, denn eine perfekte Rede ist langwei-

lig! Selbst erfolgreiche Moderatoren pflegen ihre kleinen Macken. Wenn ich früher meine Moderationen ausgearbeitet habe, habe ich bewusst auch mal ein »Äh« mit hineingeschrieben (siehe Seite 99). Ich habe mir zudem ein Zeichen an der Stelle, gemacht, wo ich mich dann später versprechen oder wo ich nachdenken werde. Ich wollte, dass die Radiohörer mich als die nette Frau von nebenan betrachten und nicht als einen Star oder eine perfekt sprechende Barbiepuppe. Von denen lässt man sich nämlich nicht so gern die Wetterprognose erzählen – aber umso lieber von jemandem, der so wirkt, als sei er »einer von uns«.

An dieser Stelle kommt häufig der Einwand: »Aber ich muss mich doch perfekt vorbereiten ...« Dagegen sage ich nichts. Bereiten Sie wichtige Termine so gut wie möglich vor. Doch sobald Sie im Gespräch sind beziehungsweise Ihre Präsentation halten, konzentrieren Sie sich nur auf sich. Jeder Mensch hat Ecken und Kanten, und jeder ist anders. Deshalb will dieses Buch Ihnen auch nicht helfen, perfekt zu werden, sondern auf eine authentische Art zu überzeugen. Daher an dieser Stelle nochmals: Bitte nehmen Sie nur die Tipps und Anregungen an, bei denen Sie ein gutes Gefühl haben und von denen Sie glauben, dass sie zu Ihnen und Ihrer Persönlichkeit passen.

Im Mittelpunkt stehen in den folgenden Kapiteln die Grundlagen der Kommunikation. Doch keine Sorge: Auch wenn Sie schon »Rhetorikerfahrung« gesammelt haben, werden Sie hier trotzdem viel Neues finden. Denn in so manchem Seminar wird, bildlich gesprochen, ein wunderschönes Haus errichtet, dem jedoch das Fundament fehlt. Deshalb fangen wir ganz simpel mit den Grundlagen an, bauen also erst einmal den Keller und ein schönes Erdgeschoss. Wenn Sie sich danach noch für weitere Aspekte der Rhetorik interessieren, dann können Sie diese ohne Probleme »anbauen« (entsprechende Literaturempfehlungen finden Sie am Ende des Buches). Selbst ein Wolkenkratzer kann von einer guten Basis locker gehalten werden – Ihrem Wissensdurst sind also kei-

ne Grenzen gesetzt. Fühlen Sie sich aber schon mit diesen Grundlagen wohl, dann bleiben Sie einfach im Erdgeschoss wohnen. Nun noch kurz ein paar Worte zum Aufbau des Buches: In der Einleitung werde ich Ihnen ein paar Funktionsweisen unseres Gehirns erklären, auf die ich mich im gesamten Buch immer wieder beziehen werden. Daher ist dieser Abschnitt sehr wichtig, auch wenn Sie vielleicht im ersten Moment das Gefühl haben, dass das eigentlich nichts mit dem Thema »Reden« zu tun hat. Danach folgen die einzelnen Aspekte, auf die Sie in Ihrem Kommunikationsalltag achten können. Dabei gilt: Selbst wenn Sie all das interessant finden und die Tipps sofort in die Tat umsetzen möchten, sollten Sie nicht alles auf einmal angehen. Das hätte einen ähnlichen Effekt wie die guten Vorsätze zu Silvester: Die Euphorie wird schnell verschwinden, und irgendwann verlieren Sie komplett die Lust. Wenn Sie also beim Lesen merken, dass Sie an einem bestimmten Aspekt unbedingt arbeiten möchten, dann hören Sie einfach auf zu lesen – und zwar so lange, bis Sie diesen Punkt zu Ihrer Zufriedenheit umgesetzt haben. Erst dann sollten Sie wieder zum Buch greifen und sich dem nächsten Kapitel widmen. Zu diesem Buch gibt es einen Audio-Download mit Beispielen. Das sollte Sie aber nicht dazu verleiten, gleich mit dem Download anzufangen, da alle dazugehörenden Erläuterungen nur im Buch zu finden sind. Die Audio-Dateien sind also nur eine Unterstützung zum geschriebenen Wort, und ich weise im Buch explizit darauf hin, wenn Sie passend zum jeweiligen Thema etwas im Download finden. Die Dateien finden Sie unter <http://www.m-vg.de/link/ichrede>. Sollten Fragen offenbleiben oder Sie Anregungen haben, können Sie mir jederzeit gern einen Brief oder eine E-Mail schicken. Ich freue mich auf Ihre Post und sage schon jetzt: herzlichen Dank. Und nun viel Spaß beim Lesen und Hören!

Ihre
Isabel García

Anleitung für den Audio-Download

Beim Schreiben fiel mir manchmal auf, dass ich ein Beispiel gerne verdeutlichen würde, indem ich es vormache. Und genau diese Beispiele finden Sie unter folgendem Link: <http://www.m-vg.de/link/ichrede>. Es ist kein Hörbuch, das sich selbst erklärt, daher würde es Sie verwirren, wenn Sie zu Beginn gleich die Audio-Dateien herunterladen und durchhören würden. Sehen Sie das Hörmaterial vielmehr als Begleitung zum Buch mit konkreten Beispielen, auf die ich Sie im Buch hinweise. Wenn Sie im Buch lesen »... hören Sie dazu Track 1«, dann hören Sie sich dieses eine kurze Beispiel an. Jeder Track kann online gehört werden oder als MP3-Datei heruntergeladen werden.

Als Bonus haben wir vom Hörbuch *Ich rede*². *Spontan und humorvoll in täglichen Kommunikationssituationen* die ersten beiden Kapitel in den Download gepackt. Diese sind in sich abgeschlossen und ungekürzt. Viel Spaß beim Hören!

Über den Audio-Download finden Sie folgenden Inhalte:

Kommunikationsfalle Satzmelodie

Track 1: Urlaubsbericht, Buch Seite 32

Track 2: Wochenendschilderung, Buch Seite 32

Track 3: Langsam vs. schnell sprechen, Buch Seite 36

Track 4: Möglichkeiten der Betonung, Buch Seite 37

Die Kunst der Pausen

Track 5: Radiomoderator, Buch Seite 43

Track 6: Der perfekte Sonntag ohne Pausen, Buch Seite 45

Track 7: Der perfekte Sonntag mit Pausen, Buch Seite 45

So atmen Sie richtig

Track 8: Einatmen vor einer Aufgabe, Buch Seite 63

Track 9: Lampenfieber durch Einatmen, Buch Seite 63

Track 10: Körperspannung beeinflusst Stimme, Buch Seite 67

Track 11: Emotionen beim Reden, Buch Seite 74

Track 12: Emotionen beim Singen, Buch Seite 75

Track 13: Redner verteilt Küsschen, Buch Seite 77

Welcher Kommunikationstyp sind Sie?

Track 14: Feuer, Buch Seite 133 und 146

Track 15: Erde, Buch Seite 136 und 146

Track 16: Luft, Buch Seite 138 und 146

Track 17: Wasser, Buch Seite 141 und 146

Bonusmaterial aus dem Hörbuch „Ich rede². Spontan und humorvoll in täglichen Kommunikationssituationen“

Track 18: Einleitung

Track 19: Die Kunst der Angebote (Grundlagen spontaner und flexibler Kommunikation)

Denkhirn versus Neandertalerhirn

Stark vereinfacht, besteht unser Gehirn aus zwei Bereichen. Einer davon ist der moderne Teil, den ich das Denkhirn nenne. Dabei handelt es sich um eine gigantische, unglaublich leistungsfähige Datenbank, in der alles abgespeichert ist, was Sie jemals gelernt haben – und auch sämtliche Beziehungen, die Sie jemals geführt haben, sind dort mitsamt den dazugehörigen Emotionen verzeichnet. Diese Datenbank ist zuständig für das »Produzieren« und Verstehen von Sprache, das Analysieren von Situationen, das Schmieden von Plänen und, und, und ... Kurz: Das Denkhirn ist, wiederum stark vereinfacht ausgedrückt, der Sitz dessen, was wir gemeinhin als Intelligenz bezeichnen.

Doch leider läuft diese absolut geniale Datenbank auf einem sehr, sehr alten Rechner. Können Sie sich noch an die Computer von vor 15 Jahren erinnern? Wenn ja, dann wissen Sie aus leidvoller Erfahrung bestimmt auch noch, was passiert ist, wenn man zu viele Programme gleichzeitig öffnen wollte. Richtig! Der Computer ist abgestürzt. Und genau das Gleiche passiert auch beim Denkhirn. Zu viele Informationen auf einmal bringen das Denkhirn zum Absturz, und Sie können nicht mehr auf Ihre Datenbank zugreifen.

Ein Beispiel: Nehmen wir an, Sie gehen in ein schönes Kaufhaus und möchten sich einen neuen Anzug kaufen. Sie wenden sich an einen Verkäufer, der Ihnen daraufhin gleich zehn schicke Modelle auf einmal zeigt. Ein grober Fehler, denn damit überfordert er Sie und vor allem Ihr Denkhirn! Die Folge: Ihr »Computer« gibt eine Fehlermeldung aus und fährt herunter. Ohne Ihre Datenbank aber können Sie keine Entscheidung mehr fällen, und so verlassen Sie das Kaufhaus unverrichteter Dinge wieder. Wenn der Verkäufer Glück hat, dann kommen Sie vielleicht am nächsten Tag noch einmal und geben ihm eine zweite Chance ...

Ähnlich ergeht es uns, wenn wir uns einen neuen Telefonanbieter suchen möchten. Die Tarife sind so kompliziert und unterschiedlich dargestellt, dass wir häufig nach kurzer Zeit wieder aufgeben und bei unserem alten Tarif beziehungsweise Anbieter bleiben. Es sei denn, Sie machen sich die Mühe und vereinheitlichen die Informationen und stellen sie in einer Übersicht gegenüber. Sobald Sie nämlich die Fülle an Informationen in eine sachliche Ordnung gebracht haben, kommt Ihr Denkhirn problemlos mit der Datenmenge zurecht.

Die Betonung liegt dabei auf »sachliche Ordnung«. Denn auch zu viele oder zu starke Emotionen bringen das Denkhirn zum Absturz. Wie häufig bereuen wir im Nachhinein Dinge, die wir während eines Streits gesagt haben? Wie häufig fallen uns die besten Argumente erst nach dem verbalen Angriff des Kollegen oder dem emotionsgeladenen Kundengespräch ein? Kein Wunder, denn sobald die Emotionen abflauen, können wir wieder auf unser Denkhirn zugreifen.

Mit anderen Worten: Zu viele Emotionen und zu viele Informationen sorgen dafür, dass unser Denkhirn »abstürzt«.

Aber was, werden Sie sich nun fragen, tritt an seine Stelle? Ganz einfach: das Neandertalerhirn. Ich nenne es so in Anlehnung an den Neandertaler-Effekt, den wir aus der Psychologie kennen (siehe auch Barbara Schott/Klaus Birker: »Kompetent verhandeln«). Das Neandertalerhirn ist sehr, sehr alt – es heißt auch Reptilienhirn – und dient nur einem Zweck: dem Überleben. Sobald es eine Situation als gefährlich einstuft, reagiert es im Bruchteil einer Sekunde: Herzschlag, Puls und Blutdruck erhöhen sich, um allen verfügbaren Sauerstoff schnellstmöglich in die Muskelbereiche zu transportieren, damit wir stärker und schneller werden. Gehör und Sehvermögen werden geschärft, während alle nicht überlebensnotwendigen Körperfunktionen wie beispielsweise die Verdauung oder das Immunsystem so weit wie möglich heruntergefahren werden, um keine Energie

zu verschwenden. Auch das restliche Gehirn wird abgeschaltet, denn jetzt ist keine Zeit zu überlegen, ob der Schatten, den wir aus den Augenwinkeln wahrgenommen haben, wirklich eine Gefahr darstellt oder nicht. Jetzt gibt es nur noch drei Alternativen: Flucht, Totstellen oder Kampf. Das Totstellen wird allerdings oftmals »unterschlagen«, was vermutlich daran liegt, dass wir Menschen nicht so häufig darauf zurückgreifen wie die Tiere. Achten Sie einmal darauf, was passiert, wenn ein Hund auf einen aggressiven Rivalen trifft. Hat er die Möglichkeit zu fliehen, wird er das tun (Flucht), oder er wird verharren (Totstellen). Erst wenn diese beiden Optionen ausscheiden, wird er zum Kampf übergehen. Ein Hund an der Leine ist der ersten beiden Möglichkeiten von vornherein beraubt und wird daher immer kämpfen. Deshalb reagieren Hunde an der Leine aggressiver als frei laufende – aber das ist ein anderes Thema ...

Manchmal kann man das Verharren aber auch bei uns Menschen beobachten. Ich zum Beispiel habe eine extreme Spinnenphobie, und wenn ich eine große Spinne sehe, dann erstarre ich regelrecht. Ich bewege mich keinen Millimeter und rufe nach jemandem, der die Spinne dann (hoffentlich) aus dem Zimmer schafft.



Tip

Sie brauchen das Neandertalerhirn übrigens auch beim Sport. Denn wenn Sie an einem 100-Meter-Lauf teilnehmen, dann wollen Sie nicht denken, Sie wollen vor den anderen ins Ziel kommen – und das so schnell wie möglich. Beobachten Sie einmal Profi-Sprinter, zum Beispiel bei den Weltmeisterschaften: Die atmen bewusst ein paar Züge in die Brust, aktivieren damit das Neandertalerhirn und werden dadurch tatsächlich schneller. Ein Marathonläufer hin-