

IST NATÜRLICHES KOMMUNIZIEREN LERNBAR?

Willkommen im Simulator: Natürlich kommunizieren? Eigentlich eine Selbstverständlichkeit, doch für Kommunikationsexperte und “persönlich“-Autor Marcus Knill etwas vom Schwierigsten. Seine Erfahrung aus unzähligen Medienseminarien: Viele Teilnehmer schätzen ihre rhetorischen Fähigkeiten komplett anders ein als das Umfeld. Im nachstehenden Artikel plädiert Marcus Knill für aktives Learning by doing, theoretisches Wissen allein genügt leider nicht.

Text: **Marcus Knill** Illustration: **Claude Martin**

Eine prominente Persönlichkeit – nennen wir sie Hans Müller – behauptete: Medientraining ist unnötig. Denn: Wer sich nicht trainieren lasse, kommuniziere natürlich. Ausschlaggebend sei lediglich, dass man im Beruf Erfolg habe. Rhetorische Grundsätze dürften problemlos missachtet werden. Wer sich coachen lasse, wirke künstlich. Jeder könne so reden, wie ihm beliebt. Das sei natürliche Rhetorik. Während des Sprechens hing Müller in seinen Stuhl zurückgelehnt – als liege er in einer Hängematte –, den Blick zur Decke, die Stimme kraftlos, monoton und unbeteiligt. Ich nahm seine sonderbare These entgegen und gab sie als Diskussionsthema in die Runde. Die anwesenden Teilnehmer fanden, Hans Müller rede sonst nicht so kraftlos. Nach der Wirkung des Beitrages befragt, fanden acht von zehn Teilnehmenden, Müller habe langweilig gewirkt und würde niemanden überzeugen, wenn er im Alltag oder vor Mikrofon und Kamera so teilnahmslos reden würde. Ich machte darauf aufmerksam, dass bei Auftritten immer die Adressaten massgebend seien. Nicht der Seminarleiter, sondern das Publikum entscheide darüber, ob eine Person überzeuge oder nicht. Nach kurzer Diskussion wurde allen bewusst, dass beim Reden zwei Dinge ausschlaggebend sind: Ich muss mich immer der jeweiligen Situation anpassen. Das heisst: Ich kann nicht so reden, wie es mir beliebt. Andererseits darf ich kein Theater spielen. Es gilt stets der Kernsatz: Sei du

selbst! Wer den angeblichen Gegensatz: “Situation berücksichtigen” – “Man selber sein” unter einen Hut zu bringen versteht, kommuniziert besser, und es gibt weniger Missverständnisse. Wenn Gestik, Mimik, Stimme und Aussage übereinstimmen, sind wir nahe am Ziel. Unbeteiligtes, monotones, druckloses Sprechen wird ein Gegenüber nie beeindrucken. Niemand kann ein Feuer entflammen, wenn es in ihm nicht brennt (feu sacré). Ferner sind sich viele nicht bewusst, dass jeder Auftritt auf das Gegenüber wirkt – auch dann, wenn nicht gesprochen wird.

OPTIMIEREN IM SIMULATOR

Übrigens erkannte Hans Müller – dank des Spiegels Video – sehr schnell, dass natürliche Rhetorik nichts zu tun hat mit der egozentri-

schon Haltung: Ich verhalte mich, wie es mir beliebt. Ich bin wichtiger als du. Dank fachgerechtem Videofeedback (Müller merkte in der Pause nicht, dass er gefilmt wurde) konnten wir allen bewusst machen, dass Hans Müller im Pausengespräch viel wacher, präsenter und ausdrucksstärker (natürlicher) redete. Jedenfalls staunte er, als wir ihm zeigen konnten, dass er bei seinem ersten Beitrag alles andere als natürlich gesprochen hatte. Hans Müller erkannte: Natürliches Verhalten muss erworben werden, weil wir in Stress-Situationen (vor Kamera und Mikrofon oder vor grossem Publikum) unnatürlich – mit reduziertem Verhalten – kommunizieren.

Obwohl ein Pilot gut fliegen kann, verbessert und optimiert er laufend sein Können im Simulator. Permanentes Training ist für ihn eine Selbstverständlichkeit.

Kein noch so musikalisch begabtes Kind kann Konzertpianist werden ohne permanentes, hartes Üben. Training ist selbst für Berufsmusiker eine Selbstverständlichkeit.

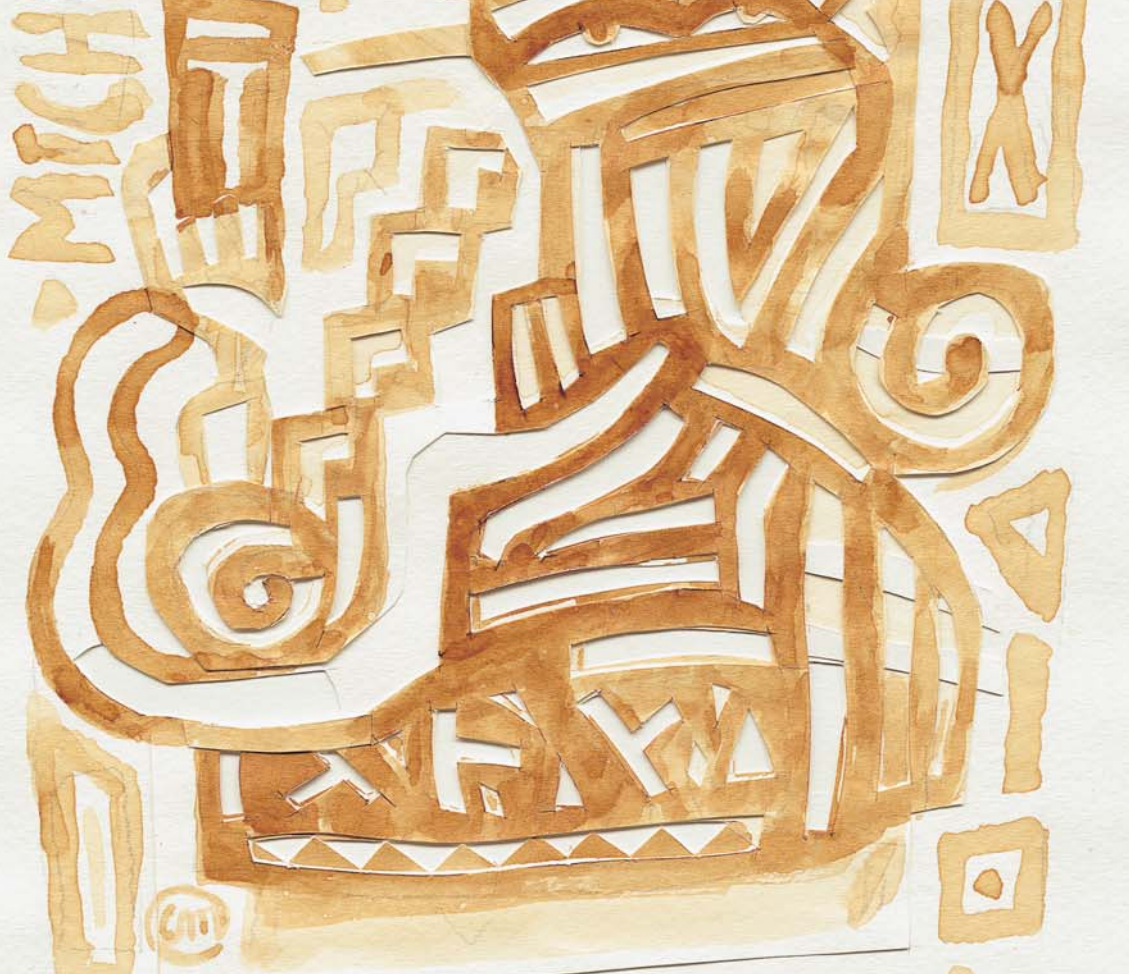
Und bei Kommunikationsprozessen? Viele glauben, die Begabung allein genüge, um sich in der Öffentlichkeit oder vor grösserem Publikum frei und verständlich ausdrücken zu können. Tatsächlich gilt auch hier: Bei noch so grosser Begabung bedarf es bei Überzeugungsprozessen ebenfalls eines permanenten Trainings. Stillstand wird auch bei der Alltagskommunikation zum Rückschritt. Interessant ist, dass mittlere Kader kaum Kenntnis haben

ZUR PERSON



Marcus Knill ist Experte für Medienrhetorik und Autor verschiedener Fachbücher wie “Natürlich, aussagezentriert, inhaltszentriert reden” (Hölstein 1991). Knill gibt Medientrainings im In- und Ausland und schreibt regelmässig für “persönlich”. (www.knill.com)

MEINEN LIEBEN FREUNDEN
UND BEKANNTEN GE-
WIDMET. FÜR ALLES
WAS SIE IN DIESEM
ZEITRAUM FÜR



GETAN → HABEN
MIT NESSCAFÉ GOLD GEMALT.

von den zahlreichen individuellen Coachings ihrer Vorgesetzten. Wir alle möchten natürlich echt und glaubwürdig kommunizieren. Viele glauben, das eigene Verhalten sei bei den Alltagsauftritten stets natürlich. Zusätzliches Training verfremde höchstens das eigene Verhalten, und sie denken dabei an die Kommunikationsschulung (an antiquiertes, schlechtes Verkaufstraining), an jene Trainings und Rollenspiele, bei denen durch Videoaufnahmen Fehler zusätzlich verstärkt worden sind (Aufzählung aller Mängel durch den Trainer), oder sie erinnern sich an fragwürdige Präsentationsabrickungskurse, bei denen Rezepte eingetrichtert wurden. (Kommunikationsschulung nach dem Kosmetikprinzip: "Wichtig ist vor allem, dass wir gut aussehen.")

LEARNING BY DOING

Professionelle Kommunikationsseminare verfremden das persönliche, natürliche Verhalten nie. Im Gegenteil: Echtes, authentisches Kommunizieren wird angestrebt. Tatsächlich können wir in der Praxis tagtäglich sehen, dass das angeblich natürliche Verhalten bei Auftritten oder an Sitzungen – vor allem dann, wenn es

ernst ist – alles andere als natürlich ist. Die Spannung der Erwartungshaltung ("Ich muss gut sein"), auch der Stress reduzieren unser Ausdrucksvermögen. Durch den Druck von aussen wird der Ausdruck meist reduziert. Gestik, Mimik, Stimmkraft und die Modulation werden eingeschränkt. Mitunter wird zudem die Formulierung komplizierter. Die Sprechenden klammern sich an ein vorformuliertes Manuskript. Vergleichsaufnahmen bestätigen diese Phänomene. Natürliches Kommunizieren müssen wir lernen, weil wir uns im Alltag erst dann natürlich verhalten, wenn wir gelernt haben, in ungewöhnlichen Situationen frei und selbstsicher zu reden. Fachgerechtes, individuelles Coaching wird die Redner nie verfremden. Bei professionellen Intensivseminaren werden Mittel und Wege zum persönlichen, individuellen, situationsgerechten Verhalten – selbst in heiklen Situationen – gefunden. Theoretisches Wissen allein genügt leider nicht. Erst beim Tun stellen wir fest, dass wir das theoretische Wissen gar nicht umsetzen. Gute Kommunikationsseminare basieren deshalb auf prozessorientiertem Lernen (Learning by doing). Durch Erfahrung lernen

heisst: handelnd lernen. Im Wort Erfahrung ist das Verb fahren enthalten. Fahren = Bewegung. Bewegung = Tun. Bei fachgerechten Seminaren werden die eigenen Stärken den einzelnen Persönlichkeiten nicht nur bewusst gemacht; sie werden zusätzlich verstärkt. Umgekehrt wird dank bewährter Feedbackverfahren (basierend auf Erkenntnissen der Lernpsychologie) dem Teilnehmer jener blinde Fleck bewusst gemacht, der verbessert werden sollte. Der Coach entscheidet, welcher "Lernpunkt" langfristig beachtet oder geübt werden muss.

ZIEL: NATÜRLICHES VERHALTEN

Teilziel jedes fachgerechten Coachings muss sein, die Stärken und blinden Flecken bewusst zu machen. Wer es beim Coaching zu Stande bringt, Menschen zu befähigen, natürlich, verständlich und situationsgerecht zu reden, zu argumentieren, zu überzeugen, hat gut gearbeitet. Wird das Ziel des "natürlichen Verhaltens" nicht erreicht, können wir auf Coachings verzichten, auch wenn sie noch so teuer sind. Einstudierte Gesten wirken nicht – es sei denn lächerlich. ■

ANZEIGE

**Weit über 100
Stellen auf
"persoenlich.com"**