

VORWORT

„Kann ich nicht“, „Mag ich nicht“, „Brauche ich nicht“, „Werde ich nie lernen“: Kaum einer der vielen Tausend Teilnehmer in unseren Seminaren, der nicht zumindest eine, zwei oder auch mehrere dieser Ausreden dafür hat, warum er nicht gern vor anderen spricht.

Doch ist das wirklich so schlimm? – Nun, wenn Sie Wert darauf legen, dass Ihre Botschaften ankommen, wenn Sie die Sprache als wirkungsvolles Kommunikationsinstrument nützen möchten und wenn Sie sich selbst rhetorisch gerne verbessern würden – ja! Denn diese Ausreden halten Sie davon ab, Ihr rhetorisches Potenzial zu nutzen.

Bitte überprüfen Sie also gleich zu Beginn, ob und welche dieser vier Ausreden auf Sie zutreffen – und dann werfen Sie diese über Bord!

Ausrede 1: Kann ich nicht

Falls Sie dieser Meinung sind: Um Himmels willen, wer hat Ihnen denn das eingeredet? Lassen Sie mich raten – niemand, Sie sind selbst draufgekommen, richtig? Es gibt vielleicht Situationen, die Ihnen mehr liegen, das kann ich verstehen, aber Rhetorik ist insgesamt viel weniger eine Frage des Könnens als des Wollens. Und wenn wir Rhetorik als ein einfaches Kommunikationsmittel betrachten, mit welchem Sie mit Ihren Mitmenschen in Kontakt treten und Ihre Meinung äußern, dann können Sie es bereits, weil Sie es täglich tun.

Ausrede 2: Mag ich nicht

Okay, damit sind Sie nicht allein. Gerade das Sprechen vor größeren Gruppen gehört ja zu den größten Ängsten der Menschen. Worüber Sie sich aber im Klaren sein müssen: Wenn Sie es nicht mögen, werden Ihre Zuhörer das merken und Sie werden diese niemals so erreichen, als wenn Sie diese Ausrede ad acta legen.

Sie müssen es nicht lieben und Sie brauchen auch keine sogenannte „Ram-pensau“ zu werden. Aber in den Momenten, in denen Sie zu anderen Menschen sprechen, um etwas Wichtiges, Neues oder Spannendes zu sagen, müssen Sie die Menschen spüren lassen, dass Sie das in genau diesem Moment gerne und mit Überzeugung tun.

Ausrede 3: Brauche ich nicht

Das ist eine irrationale Annahme, denn in dem Moment, in dem Sie Rhetorik nicht mehr brauchen, sind Sie vermutlich nicht mehr am Leben.

Rhetorik wird oft nur im Zusammenhang mit großen Reden und Rednern erwähnt – Gandhi, Barack Obama oder Steve Jobs. Dabei wird übersehen, wie sehr die Rhetorik unser tägliches Leben bestimmt: Die Wirkung jeder verbalen Kommunikation hängt auch von der Rhetorik ab, von der Art und Weise, wie Sie Ihre Gedanken formulieren und Ihren Zuhörern – auch wenn es nur ein einziger Gesprächspartner ist – mitteilen.

Rhetorik brauchen Sie also täglich, und gut eingesetzt wird sie Ihnen sowohl Ihr Berufsleben als auch Ihr Privatleben erleichtern.

Ausrede 4: Werde ich nie lernen

Stellen Sie sich vor, Sie gehen in die Kraftkammer, wollen sich aber lieber nicht umkleiden, sich so wenig wie möglich bewegen und auf gar keinen Fall ins Schwitzen kommen.

Die Entscheidung liegt bei Ihnen.

Je öfter Sie etwas ausprobieren, je mehr Sie genau zuhören und lernen, wenn gute Rhetoriker sprechen, und je eher Sie glauben, dass Sie das eine oder andere rhetorische Mittel auch selbst einsetzen können, umso mehr Freude werden Sie daran haben.

Ein Buch für Praktiker und solche, die es werden wollen

Ich verspreche Ihnen, ich werde Sie nicht mit den komplizierten lateinischen Namen von fünfzig rhetorischen Figuren, endlosen Passagen antiker Reden und tausendfach wiedergekäuten Zitaten der Weltgeschichte langweilen. Dieses Buch ist keine wissenschaftliche Abhandlung – obwohl vieles von dem, was Sie hier lesen werden, wissenschaftlich erforscht und erwiesen ist.

Die Anleitungen und Tipps entstammen meiner eigenen langjährigen Erfahrung als Manager, Trainer und Unternehmer und funktionieren garantiert. Darüber hinaus fließen die Erfahrungen von rund 50 Top-Experten

aus sämtlichen Kommunikationsbereichen und über 40 000 Seminarteilnehmern und Seminarteilnehmerinnen ein.

Das Ergebnis ist ein praktischer Ratgeber über moderne und wirkungsvolle Rhetorik, der Ihnen sowohl im Beruf als auch im Privatleben gute und rasche Dienste leisten kann.

Bitte verstehen Sie die Inhalte des Buches als Anregungen und nicht als Gesetze. Wählen Sie das aus, was für Sie hilfreich ist. Passen Sie es an Ihren persönlichen Stil an, experimentieren Sie, testen Sie. Jeder Mensch ist anders, jeder Mensch kommuniziert anders. Wenn ich Ihnen dabei auch nur ein wenig zur Seite stehen kann, hat sich die Arbeit schon gelohnt.

*Happy speaking,
Martin Dall*