

„Gesprächstechnik“ - - und was ich brauche, damit die Technik funktioniert....

Grundgedanken zum Thema „Rhetorik Lernen?“

Es geht in Rhetorik-Seminaren um Techniken, die man lernen und üben kann. Aber die **Basis**, auf der diese Techniken gut funktionieren, die **Durchschlagskraft und Energie** dafür – sie kommen aus anderen Quellen. Sie sind das Ergebnis einer sehr persönlichen „Bildung“, einer Selbst-Bildung, einer Reife.

Zu dieser Basis gehört

z.B. Identität: Gute Rhetorik und Überzeugungskraft ist eine Frage des Einverständnisses mit mir selbst: **Wer will ich sein? Was will ich wirklich?** Was finde ich gut? Und was will ich deshalb erreichen? Wenn wir unser Anliegen ethisch geklärt haben, können wir es strategisch durchziehen. Jeder, auch ein Dieb, braucht **moralisches „grünes Licht“**, um etwas mit voller Kraft tun zu können. Ich muss mich „gut“ fühlen und voll dahinterstehen, egal mit welchen Mitteln ich kämpfe.

z.B. Selbstachtung: Überzeugungskraft habe ich, wenn ich zu mir selbst stehe, nichts von mir „draußen lassen“ oder zurückhalten muss, **im Vollbesitz meiner Kräfte** bin. Dieses „bei sich sein“, sich selbst nicht im Stich lassen, sich selbst nicht zum Schweigen bringen hilft, die richtigen Ausdrücke zu finden. Diese Haltung wird auch Kongruenz genannt: mein Denken, Fühlen, Sagen, Tun bildet eine Einheit, passt zusammen: „Ich habe nichts zu verbergen, ich bin mit allem in mir einverstanden“.

z.B.: Beziehungsfähigkeit: Das „**Rüberkommen**“, das Wunder des Ankommens und Mitteilens entsteht nicht durch Kampfrhetorik und Sieg über den Gegner, d.h. Verlierer. Jemanden wirklich erreichen, **jemanden bewegen**, jemandes Meinung ändern heißt, etwas in ihm zum Fließen bringen. Dazu brauche ich **Verbindung**: den Blick für das „Du!“, Wertschätzung, das Abholen des anderen usw. – aber auch sich selbst einbringen, **etwas von sich geben**. Die bessere Wirklichkeit (etwas anderes will ich ja gar nicht) kann nicht durch ein „Hineinboxen“ von Argumenten entstehen. Aber manchmal muss man fürs erste die Waffen und den Stil des anderen akzeptieren. Zitat eines Seminarteilnehmers: „Manche Menschen brauchen erst eine auf den Deckel, damit sie mich als gleichwertig akzeptieren“.

z.B. frei schwingende Aufmerksamkeit: Wir alle wünschen uns **Schlagfertigkeit, Geistesgegenwart**, Präsenz. Die Idealvorstellung ist: spontan reagieren auf das, was passiert – mit allen Sinnen erfassen, was gerade passiert; hinspüren: Wie ist der andere drauf? Wer ist das? Welche Türen sind offen? **Unblockiert sein**, beweglich, nicht krampfhaft an Schutz- und Angriffs-Waffen festhalten...

z.B. Disziplin, um die Techniken auch wirklich zu verwenden! Sie zu üben, sie zu perfektionieren! Die Techniken braucht man in jedem Fall. Sie ersetzen nicht den Zauber des eigenen Charismas, das jeder entwickeln kann und muss, um überzeugend zu sein. Aber es braucht Techniken, um den Zauber zur Geltung zu bringen, um die Substanz in Form zu bringen.

z.B. Fülle statt Mangel – oder **Sog statt Druck** ausstrahlen und ausüben. Überzeugungskraft heißt auch: aus einer Vision heraus agieren und sprechen statt aus Angst. Wenn ich **das Bild vom Gelingen** in mir habe, zeigt sich das in meiner Körperhaltung. Es ist für die Zuhörer in gewisser Weise wahrnehmbar, mit welchen Vorstellungen ich lebe, was mich bewegt, was mir Kraft gibt.

All das kann man nicht im üblichen Sinn trainieren – und doch gehört es zu einem guten „Training“.