

„Schrecksekunde im Gespräch - nie wieder !“

kommunikative Kompetenz

durch klare Strukturen im Denken und Sprechen

Schrecksekunde

Haben Sie so was schon mal erlebt?

Der oberste Boss des Unternehmens, in dem Sie arbeiten, begegnet Ihnen und fragt Sie leutselig: Geht's gut? Was tun Sie denn gerade? ... und Sie haben genau 20 Sekunden Zeit, danach hört er Ihnen mit Sicherheit nicht mehr zu! ... und das ist doch gerade *die* Chance, auf die Sie gewartet haben, um einen bleibenden Eindruck zu hinterlassen... und jetzt: Leere im Kopf, Denkblockade, Stottern ...

oder andersherum:

Ihnen wird eine Frage gestellt, die Sie „anmacht“, oder Sie wollen Ihrem Gegenüber eine faszinierende Idee oder einen wichtigen Gedankengang erklären ... und spontan wird bei Ihnen ein ungehemmter Redefluss ausgelöst; wie in einem Weizensilo: Klappenhebel auf und das Korn fließt raus auf den darunterstehenden Empfänger, der gnadenlos zugeschüttet wird, ohne dass ihm bewusst wird, was sich tut und nur „Bahnhof“ versteht. Ihr Zuhörer schaltet ganz einfach ab.

Wie haben Sie sich gefühlt? Wie haben Sie auf den jeweiligen Kommunikationspartner gewirkt? Haben Sie sich nicht danach geschworen, dass so was nie wieder vorkommt? ... dass Sie spätestens jetzt sofort etwas für Ihre kommunikative Handlungskompetenz tun wollen? ...Ihre kommunikativen Skills verbessern wollen?

stressfreie Denkstrukturen

„Gedacht ist noch nicht gesagt, gesagt ist noch nicht gehört, gehört ist noch nicht verstanden, verstanden ist noch nicht einverstanden und einverstanden ist noch nicht getan...“ hat Paul Watzlawick so treffend festgestellt

Die volle PS-Zahl unserer „Formel 1- Gedanken“ wirkungsvoll und in aller gebotenen **Kürze** auf die Sprach-„Piste“ zu bringen, dazu müssen wir unsere Gedankenvielfalt fokussieren, auf den Punkt bringen. „In der Beschränkung erst zeigt sich der Meister“ stellt schon Goethe fest.

Um **Klarheit** zu erzeugen, verstanden zu werden, müssen wir geeignete Sprachebenen benutzen, bildhaft formulieren, Beispiele bringen. Und um **Wirkung** zu erzielen; darum geht es doch letztlich; darum, beim Empfänger etwas auszulösen, sei es eine Tätigkeit, eine Meinungsbeeinflussung oder einen bleibenden Eindruck, dazu müssen wir überzeugen.

All dieses, der gesamte Kommunikationsablauf, beginnt im Kopf (um mit Vera F. Birkenbihl zu reden: *Werden Sie Gehirnbenutzer!*), und der Schlüssel zur kommunikativen Kompetenz ist "Struktur".

*Wir können nur klar reden, wenn wir klar denken. Und klares kohärentes Denken verlangt nicht so sehr geniale, als vielmehr **strukturierte** Gedanken.*

Wenn wir eine **Struktur** bereit haben, mit deren Hilfe wir unkompliziert unsere Gedanken ordnen und gedächtnissicher an den Mann bringen können. dann gelingt es uns auch leicht, aus dem Stegreif, d.h. ohne förmliche Vorbereitung zu sprechen.

Schauen Sie auf diese Zahl: 100000000
Gar nicht so schnell und vor allem sicher zu identifizieren, Sie müssen sicherlich ein zweites Mal hinschauen. Was passiert, wenn wir die Zahl so schreiben: 100.000.000? Kein Problem. Warum? Die Punkte geben Struktur und damit ein erkennbares Muster für all diese Nullen. Die Folge ist Klarheit.

Denk-Strukturen einsetzend, benutzen wir effizient sowohl die linke als auch die rechte Hirnhälfte: Die in der linken Hemisphäre zu Verfügung gestellten logischen und rationalen Strukturmodule lösen zwangsläufig kreative Inhalte, Assoziationen, Bilder, Gefühle in der rechten Hemisphäre aus, die dann für die sprachliche Kommunikation wie selbstverständlich zu Verfügung stehen. Noch besser vielleicht, unsere eigenes Gehirn ist einfach entspannter mit einer Struktur, der es schlüssig folgen kann - mit dem Ergebnis, dass wir selbst weniger Stress empfinden. Schon das Bewusstsein der eigenen Fähigkeit lässt Stress gar nicht erst aufkommen, die Schrecksekunde verliert ihren Schrecken.

Die heutige Zeit ist geprägt von redundanter Informationsflut, „fettfreie“ Information ist gefragt, weniger ist mehr. Struktur wirkt wie ein Brennglas, sie bündelt Denkinhalte auf einen Punkt hin, fokussiert, und Fokus ist die Seele der Prägnanz.

Mit strukturierten Inhalten verbessern wir nicht nur unsere eigenen „Überlebens“chancen, sondern wir bieten auch unserem Zuhörer einen Riesengefallen. Das Gehirn unserer Zuhörer – und damit auch der ganze Zuhörer-Mensch - ist dankbar für die Klarheit der vorgetragenen Gedanken

kommunikative Kompetenz

Also Klarheit, Kürze und Wirkung – all das wird mit Struktur erreicht. Die gute Nachricht: Wir alle *können* uns diese Fertigkeit, unser Denken schnell und zielorientiert zu strukturieren, leicht aneignen.

Die Grundlage dieser Ideen ist letztlich seit langer Zeit bekannt: Im 17ten Jahrhundert schrieb der französische Philosoph René Descartes sein wichtigstes Werk „Abhandlung über das Denken“. Von Descartes stammt nicht nur der berühmteste Einzeiler der Philosophie („Ich denke, also bin ich“), sondern er dachte auch über die Grundlagen klarer Denkmethodik nach, wie Argumente klar und überzeugend darzulegen sind. Seine Empfehlungen können wie folgt zusammengefasst werden:

- Komme zum Kern Deiner Ideen
- Gliedere Deine Argumentation in wenige leicht nachvollziehbare Schritte
- Denke voraus und bringe Bewegung in deine Argumentation

Diese historisch bewährten Empfehlungen wurden zusammen mit den aktuellen Erkenntnissen der modernen Gehirnforschung von dem Kanadier Dr. Keith Spicer zum strukturellen Kommunikationskonzept **Think on Your Feet®** verarbeitet. Bei diesen - im englischsprachigen Raum weit verbreiteten und jetzt auch in Deutsch angebotenen – Workshops bilden Denk-und Sprech-“Pflöcke“ die Basis einer eminent pragmatischen/ praktischen Anleitung zu klarer und überzeugender Kommunikation:

Basis dieses Konzeptes bilden feste schlüssige Gliederungsmodule – Denk-„Pflöcke“ (u.a. Zeitbegriffe, Örtlichkeiten, Aspekte,). Sie werden ergänzt durch bewährte Überbrückungstechniken (Schrecksekunde ade!), empfängerorientierte Themenraster, klare Kommunikationsformate und vielfältige Ausschmückungsvorschläge (nachhaltige Gedächtniswirkung durch Beispiele, Bilder, Assoziationen etc.) und im Workshop mit dem Ziel, die kommunikative Kompetenz nachhaltig zu verbessern, intensiv und praxisnah geübt.

Zusammenfassung

Der Weg zu Überzeugung, Klarheit und Kürze in der Kommunikation besteht im Ordnen und Fokussieren von Gedanken und Ideen anhand schlüssiger Strukturen und prägnanten, bildhaften und empfängerorientierten Aussagen

Lähmende Überraschungseffekte (oder auch gelegentliche gutgemeinte aber wenig effektive Wort-„Springfluten“) werden so vermieden, Gedanken und Ideen werden fokussiert und so artikuliert, dass Zuhörer interessiert an Ihren Lippen kleben bleiben und Ihre Ideen und auch Sie selbst als Person nachhaltig im Gedächtnis behalten. Die entsprechende kommunikative Handlungskompetenz können Sie durch Schulung („Wissen ehrt, ...“) und konsequentes Üben (... Können nährt“) erlangen. Es liegt nun an Ihnen: Packen Sie es an und erschließen Sie sich eine Quelle für **Ihre ganz persönlichen Wettbewerbsvorteile!**

(962 Wörter)

www.fuehrungspraxis.de
www.thinkonyourfeet.de