

Märchen & Mythen in der Kommunikation

„Auch eine schädliche Wahrheit ist nützlich,
weil sie nur Augenblicke schädlich sein kann
und alsdann zu andern Wahrheiten führt,
die immer nützlich und sehr nützlich werden müssen.
Umgekehrt ist ein nützlicher Irrtum schädlich,
weil er es nur augenblicklich sein kann und in andre Irrtümer verleitet,
die immer schädlicher werden.“

Johann Wolfgang von Goethe (1749-1832)

Wir haben ja bereits im Erfolgstip 04-2009 (Argumentation) die Themen Rhetorik und Dialektik aufgegriffen.

Aufgrund der vielen Reaktionen auf diesen Erfolgstip hier nun einige Märchen & Mythen, die nicht dadurch wahrer werden, wenn man sie immer wieder gebetsmühlenhaft wiederholt:

1. Entweder man ist ein guter Rhetoriker - oder eben nicht!

„Rhetorik“ ist eine Fähigkeit, die sich durchaus erlernen lässt.

Wir können zwar beobachten, dass es durchaus bestimmte Persönlichkeitseigenschaften gibt, die die Eloquenz unterstützen, aber auch introvertierte oder sozial distanzierte Menschen können gute Rhetoriker werden – wenn sie es wollen!

Man muss also nicht zum „Redner“ oder Rhetoriker geboren sein.

2. Wer viel sagt, hat viel zu sagen!

Spätestens seit dem letzten - und jetzt wieder bevorstehenden - Wahlkampf wissen wir, dass es nicht unbedingt zutreffen muss, dass derjenige, der „viel sagt“ auch wirklich – nämlich inhaltlich! – viel zu sagen hat.

Insbesondere in der Dialektik wäre das sogar kontraproduktiv, denn wer viel sagt, schafft auch viele kommunikative Angriffspunkte für den Gegenpart.

Natürlich gibt es Situationen, in denen wir durch „nieder schwätzen“

Erfolge erzielen können. In den meisten Kommunikationssituationen wird es jedoch so sein, dass die richtigen Argumente besser ankommen als langatmige, inhaltslose Ausführungen.

3. Es kommt im Wesentlichen auf den Inhalt an!

Diese „typisch“ deutsche Sichtweise ist ja mittlerweile durch eine amerikanische Untersuchung arg gebeutelt: Dieser Untersuchung zufolge spielt der Inhalt lediglich zu 7% eine Rolle beim Erfolg eines Redners.

Dennoch sollten wir ab sofort nicht dazu übergehen, uns gar nicht mehr auf den Inhalt und die Aussagekraft unserer Argumente zu konzentrieren.

Eine gesunde Mischung zwischen Inhalt und Wirkung wird uns sicherlich den größten Erfolg bringen.

4. Was logisch ist, ist meist auch wahr!

Was logisch ist, kann auch wahr sein – aber eben nicht immer!

Die aristotelische Denkweise, die die Logik in den Vordergrund stellt, ist heute in unserer Gesellschaft weit verbreitet und in den überwiegenden Fällen auch äußerst nützlich.

Dennoch gilt eben nicht, dass alles Logische auch gleichzeitig wahr, also den Tatsachen entsprechend ist.

In der Rhetorik und Dialektik wird dies von weniger Geübten meist „vergessen“, so dass eigentlich falsche Argumente eine Bedeutung gewinnen, die ihnen so gar nicht gebührt.

5. Gesprächsziele zu setzen ist typisches „Trainergeschwätz“: Das führt nur zu verhärteten Positionen und wenig Flexibilität im Gespräch

Im ersten Moment lässt die Aussage eine gewisse Praxisrelevanz vermuten.

Wenn ich mich zu sehr auf ein Gesprächsziel fixieren, kann es durchaus sein, dass wir die für eine gemeinsame Problemlösung notwendige Flexibilisierung verlieren.

Dennoch werden wir in den meisten Fällen, bei denen wir keine Ziele für das Gespräch definiert haben (wobei es uns ja freisteht, verschiedene Ziele zu wählen) nicht erfolgreich unsere Interessen vertreten können.

6. Wer deutlich spricht, den versteht man auch!

Auch diesem letzten „Märchen“ liegt ein Denkfehler zugrunde: Wenn ich genau das sage, was ich denke und es klar ausspreche, versteht der andere mich auch. Dabei vergessen wir, dass das, was wir sagen noch lange nicht das ist, was der andere hört: Unser Gegenüber blendet bestimmte Informationen aus, hört uns nicht zu, hat eine andere Begrifflichkeit und „missversteht“ uns usw.

Entscheidend ist also in der Kommunikation das, was beim anderen „ankommt“, also das, was er/sie vom Gesagten versteht.

Insofern müssten wir die Aussage umdrehen: Man versteht den, der so spricht, dass es der andere verstehen kann.

Wenn Sie inhaltliche Fragen oder Anregungen zum Erfolgstitel haben, dann stehen wir Ihnen wie immer gerne für Ihre Fragen oder den Gedankenaustausch zur Verfügung.

Eine kurze Mail an [mailto:info\(at\)jbt.de](mailto:info(at)jbt.de) genügt.