

Reden ist Silber, Verstehen ist Gold!

„Warum reden Sie, wenn Sie reden?“, frage ich in die Runde der Seminarteilnehmer. Ruhe, Schweigen und Nachdenklichkeit sind die Antwort. „Jeder hat das Recht, zu sagen, was er denkt.“ Ein wichtiger Grundpfeiler der Demokratie. Das Recht wird damit auch zur Pflicht: Denn sollte vor dem Reden nicht das Durchdenken der Themen kommen? Im besten Fall bringt man es dadurch sogar auf den Punkt. Viele schärfen ihren Kindern ein, erst zu denken und dann zu reden. Im Job werden manchmal dieselben Eltern selbst zum Kind, welches mit unverdauten Gedanken um sich wirft. Verbale Inkontinenz auf Grund mangelnder Vorbereitung.

Quasselstrippe versus wortkarger Einsilber

Zwei Pole, zwei Probleme. Zu viel oder zu wenig reden. Der eine, ein Wasserfall, der die Anwesenden benutzt, um sich beim Reden selbst zu finden. Sein Motto: Woher soll ich wissen, was ich sagen will, bevor ich mich nicht selbst reden gehört habe? Reden als Selbstfindung. Wie das nerven kann, wissen Sie sicher. Der andere – ein unscheinbarer Schweiger. Dieser glaubt nicht an die Macht seiner Worte und möchte sich selbst schützen. Oft wird er dadurch unterschätzt und missverstanden. Das Plappermaul gibt jedem Impuls aus dem Stammhirn nach und lässt die Großhirnrinde außen vor. Der Zungenfaule lässt sich von den Angstimpulsen aus dem Stammhirn lahm legen und rechtfertigt dies nachher mit der Großhirnrinde. Er scheut das Risiko. Wir haben die Wahl: Zu viel oder zu wenig Kontrolle. Die Lösung nennt Aristoteles die goldene Mitte.

Führungskräfte, Redner, Verkäufer, Eltern. Jedermann scheitert immer wieder beim Reden an mangelndem innerem Gleichgewicht. Dominieren Motive wie Beliebt-Sein oder Gut-dastehen-Wollen sind diese jedes Mal ein Verrat an der Mission, andere zur Verantwortung zu führen. Denn darum geht es im Kern. Zur Verantwortung befähigen und diese in der Umsetzung einfordern. Wer vom Publikum, seinen Arbeitskollegen im Meeting, seinen Mitmenschen geliebt werden will, kompensiert mangelnde Liebe bei sich und in seinem Umfeld. Die Zuhörer und Gesprächspartner werden nicht gefordert, sondern eingeschleimt. So missbraucht man das Rednerpult und die Lebenszeit der anderen, um seinen eigenen mangelnden Selbstwert aufzubauen. Das Ergebnis sind seichte Wohlgefühle ohne Tiefgang und ohne nachhaltige Wirkung. Mit der Befähigung und dem Aufruf zur Verantwortung hat das nichts zu tun.

William Somerset Maugham sagte: „Die Natur ist wirklich weise: Der Mensch hat zwei Ohren und nur eine Zunge. Er sollte eben doppelt so viel hinhören wie reden.“ Das ist das Geheimnis starker Kommunikatoren. Sie fragen erst, um in der Tiefe zu verstehen. Sie formulieren kraftvolle Fragen. Bevor sie sich äußern, haben sie andere Standpunkte und dessen Argumente tief durchdrungen. Sie verstehen, ohne einverstanden sein zu müssen – das ist ihre Kunst! „Fragen sind immer der Mühe wert, Antworten nicht immer“, bemerkte Oscar Wilde. Deswegen ist das, was wirkungsstarke Kommunikatoren sagen, von großer Dichte und Intensität.

Beherrschen Sie Ihr Thema im Schlaf

Haben Sie Interesse am wichtigsten rhetorischen Tipp für Meetings und Reden gleich welcher Art? Hier ist er: Beherrsche dein Thema so gut, dass du es nach einer Flasche Whiskey noch drauf hast! Denn wer über seine Inhalte beim Reden nicht nachdenken muss, kann dadurch ganz präsent sein und damit ganz beim Publikum. Das nämlich spürt innerhalb weniger Sekunden, ob jemand wirklich weiß, wovon er spricht und ob er etwas zu sagen hat. Eine sauber gezielte Zwischenfrage vom Kollegen etwa macht so manchen Blender zum Füllwortstammler. Rhetorik wird zum zahnlosen Tiger, wenn man seine Materie nicht beherrscht, geschweige denn nicht tief durchdrungen hat.

Verstehendes Ringen um kraftvolle Antworten versus Selbstdarstellung und Blendwerk. Das ist die Wahl, wenn jemand das Wort ergreift. Und natürlich gibt es all die Schattierungen dazwischen. Angela Merkels Sieg bei der vorletzten Bundestagswahl war auch ein Sieg des Verstehens und des Nachdenkens vor dem Reden. Steinbrücks „klare Kante“? Beeindruckend, aber für das Volk in Summe nicht überzeugend. Ganz egal, wo man politisch steht: Nicht die Lautstärke hat gewonnen, sondern der Nachhall von Verstehen und Durchdenken in den Köpfen. Reflexion hat hier Artikulation geschlagen.

Je näher Ihr Wirken an Ihren Worten ist, desto größer ist Ihre Wirkung auf andere. Das nennt sich Integrität. Intellektuelles Verstehen – emotionales Durchdringen – praktisches Anwenden. Ein stimmiger und kraftvoller Dreiklang. Ein Wirkungsprinzip starker Führung lautet daher: Verstehe! Zusammenhänge,

Ursachen, Motive und Menschen. Dann erst rede! So bekommt Ihr Wort immer mehr Gewicht – und dann wissen Sie, warum Sie reden, wenn Sie reden. Das hilft allen!

Ihr Boris Grundl

» **Sich Selbst besser führen**

Wer sich selbst besser versteht, hat den klaren Durchblick trotz wachsendem Tempo, Transparenz und Komplexität. Besuchen Sie zum Jahresabschluss unser Intensivseminar „Steh Auf! – Wie führe ich mich selbst“. Es sind nur noch wenige Plätze frei. Weitere Informationen und die Anmeldung finden Sie [hier](#).

» **Neues bei Führen und Wirken**

Mehr Führungsthemen finden Sie auf dem Blog der Grundl Leadership Akademie. Die neusten Beiträge: „Was Führung und Vertrieb voneinander lernen können“, „Eine Frage der Loyalität“ und „Erfolgreich führen heißt richtig scheitern“. Lesen Sie selbst auf www.fuehren-und-wirken.de

» **Letztes Mal „Leading Simple 2“ im Jahr 2016**

Sie wollen mehr über das Führungssystem Leading Simple erfahren? Dann melden Sie sich an für Teil 2 am 19. November 2016 – es sind noch wenige Plätze frei. [Hier](#) finden Sie weitere Informationen und die Anmeldung:

» **Seminare im Dezember**

Um die Kraft der Sprache geht es auch in einem der letzten beiden Seminare, die die Grundl Leadership Akademie in diesem Jahr anbietet. „Steh auf!“ findet vom 1. bis 3. Dezember 2016 und „Kraft der Sprache 2“ vom 8. bis 10. Dezember 2016 statt. Sichern Sie sich noch einen Platz. Weitere Informationen und die Anmeldung finden Sie [hier](#).

» **Das letzte Modul in der Hörseminarreihe: Schwerpunkt „Kommunikation“**

Im November wird das letzte Modul unserer Hörseminarreihe freigeschaltet. Profitieren Sie noch einmal von einer Extraportion Können und Wirken für Ihren Führungsalltag. Im November-Modul erfahren Sie mehr über „Kommunikation“. [Hier](#) können Sie Reinhören.

» **Impulsvortrag beim mbt Meetingplace Business Forum in München**

Am 24. November 2016 spreche ich im Praxisforum1 von 15:30 bis 16:15 Uhr über die „Magie des Wandels“ und worauf es ankommt, wenn wir Krisen überwinden wollen. Denn: Krisen sind nichts anderes als Probleme, die wachsen und sich verdichten, wenn wir uns ihnen nicht stellen. Weitere Informationen zum Corporate Meeting Planner Network finden Sie hier: www.cmp-network.de und das Programm der kompletten Veranstaltung ist [hier](#) einsehbar.