Der Weg zur wirkungsvollen Rede

Als Bernhard Shaw gefragt wurde, wie er gelernt habe, so unwiderstehlich in der Öffentlichkeit zu sprechen, antwortete er: "Ich habe es auf die gleiche Weise gelernt, wie ich das Schlittschuhlaufen erlernt habe - indem ich mich zum Narren machte, bis ich es konnte!"

Shaws Weg zum guten Redner

Shaw hatte seit seiner Jugend mit seiner Schüchternheit zu kämpfen, und so beschloß er, seine größte Schwäche zu seinem stärksten Kapital zu machen. Er trat einem Debattierclub bei. Er suchte jede Veranstaltung in London auf, bei der eine Aussprache zu erwarten war, und jedesmal meldete er sich zu Wort. Sein Thema, für das er sich begeisterte, war die Sache des Sozialismus!

Die Schlußfolgerung aus diesem Beispiel ist einfach:

1. Meine Angst bezwinge ich nur, wenn ich sie durchlebe, wenn ich mich ihr stelle!
2. Reden lerne ich nur durch Reden!

Ist es nun wirklich notwendig, " sich zum Narren zu machen", wie Bernhard Shaw sagte? Gibt es nicht einige Grunderkenntnisse, die den Weg zum wirkungsvollen Sprechen erleichtern? Was macht eine gute Rede aus?

1. Die Einstellung des Redners. Ist er begeistert, von dem, was er sagt? Steht er dahinter?
2. Die gute Vorbereitung. Quält der Redner die Zuhörer mit langatmigen Entschuldigungen über seine Ungeübtheit? Oder merkt man: er hat seine Rede vorher durchdacht! Er hat einige Beispiele parat!

1. Positive Einstellung
   Zu einer positiven Grundeinstellung zählen 2 Bereiche:
   a) Das persönliche Engagement - die Begeisterung.
   b) Der feste Wille, etwas zu tun und die Vorstellung, Erfolg zu haben.

Zu a) In einer Psychologievorlesung verbreitet sich der Referent ausführlich darüber, daß die Intelligenz ausdrücklich vererbt sei. Die Umwelteinflüsse würden nur eine absolut untergeordnete Rolle spielen. Der Referent plädiert deshalb dafür, sämtliche kompensatorische Maßnahmen zur Verwirklichung von Chancengleichheit einzustellen, da sie absolut unwirtschaftlich seien.

persönliches Engagement!

Einer der Zuhörer, den alle bisher als äußerst zurückhaltend, ja sogar schüchtern kennengelernt haben, steht nach der Rede auf und widerlegt in seinem Diskussionsbeitrag Punkt für Punkt die vorgetragenen Argumente mit einem derartigen Engagement, daß die Anwesenden spontan applaudieren.

Worauf ist dieser Erfolg eines ungeübten Redners zurückzuführen? War es Redetechnik? Nein! Es war persönliches Engagement, Begeisterung für das, was er zu sagen hatte,

ein Drang, den anderen diese eigenen Gedanken mitzuteilen.

Wenn wir dieses Engagement für unsere Rede nicht entwickeln, bringen wir uns um einen Großteil unserer möglichen Wirkung. Begeisterung und Überzeugung lassen den Funken überspringen!

Zu b) Wir wissen: "Ich kann nicht" heißt oft in Wirklichkeit "ich will nicht". Der W i l l e , Namen zu behalten, pünktlich zu kommen, eine gute Rede zu halten und die V o r s t e l l u n g, Begeisterung auszustrahlen, Erfolg zu haben, sind eine Basis für eine gute Rede. Ohne persönliches Engagement und ohne Wille zum Erfolg wirken die folgenden Techniken aufgesetzt und unecht.

Wille und Vorstellung

2. Gute Vorbereitung

Ist es nicht eine Beleidigung des Zuhörers, wenn der Redner sich nicht vorbereitet hat? Ist es nicht eine Zumutung, wenn eine Rede keine Struktur erkennen läßt, man nicht weiß, was der Redner eigentlich will? Reden wir nicht so, wie Rousseau es vom Schreiber eines Liebesbriefes verlangt:

Vorbereitung Schlüssel zum Erfolg!

"Er begann, ohne zu wissen, was er sagen wollte - und endete, ohne zu wissen, was er gesagt hat".

Zu einer guten Vorbereitung gehören 4 wichtige Punkte.

1. Strukturieren !
Lassen wir zunächst unseren Ideen zu einem Thema freien Lauf. Danach bringen wir Ordnung hinein, trennen Haupt- von Nebengedanken, überlegen Einleitung und Schluß. Machen wir auch dem Zuhörer die Struktur unseres Vortrages klar, er soll wissen, wo er steht und wie es weitergeht.

Gliedern!

2. Nie auswendig lernen!
Wir kennen es vom Hersagen von Gedichten: Rede und Sprecher stimmen nicht überein, wirken unecht.

10 Stichwörter mit den Leitgedanken helfen, den roten Faden zu halten!

Ein Probevortrag vor Freunden oder vorm Spiegel hilft, die Dauer der Rede abzuschätzen und sicher in der Formulierung zu werden.

frei sprechen!

3. Beispiele, Fakten, Erlebnisse
Erst mit Beispielen kommt Leben in die Bude. Wir können sehen, wie beim Zuhörer die "Aha-Erlebnisse" ablaufen, wie leicht es ihnen jetzt fällt, unseren Gedanken zu folgen.

Statt zu behaupten, sollten wir lieber
- Analogien bringen
- mit eigenen Erlebnissen aufwarten
- Fakten, Statistiken oder Schaustücke vorzeigen.

Gerade das Sammeln von Beispielen und Fakten gehört zu einer guten Vorbereitung.

Ein Bild sagt mehr als 1000 Worte

4. Fragen stellen

Welche Art von Fragen ist gemeint, direkte oder rhetorische? Ist es richtig, daß rhetorische Fragen zum Mitdenken zwingen? Müssen wir nicht zuhören und unsere eigenen Gedanken unterbrechen, wenn eine Frage an uns gestellt wird?

Wer fragt führt!

Und noch folgendes in Kürze:

Bitte, einfache kurze Sätze, Fremdwörter nur mit Erläuterungen!

Nicht weitschweifig werden!
Aufs Wesentliche beschränken und mit Beispielen würzen!

Wirkungsvoller Schluß!

Es ist peinlich, wenn keiner genau weiß: "War's das nun oder kommt noch was?"

Bewährt hat sich zum Schluß eine Aufforderung zur Tat: z. B. welche Lehre zu ziehen ist. (Fahren Sie nie wieder ohne Sicherheitsgurt!).

Der Schlu

Übung macht den Meister!

Viele sagen nun: "Es gibt ja so wenig Gelegenheit, vor einer Gruppe zu sprechen. Wann soll ich es bloß üben?"

Sind es wirklich so seltene Gelegenheiten, oder drücken wir uns nicht oft und verkümmern statt zu wachsen:

Wie oft können wir in der Schule oder beim Studium ein Referat halten? Warum bieten wir uns nicht an, bei der nächsten Taufe, Konfirmation, Hochzeit, Familienfeier, Fete eine prickelnde Rede zu schwingen?

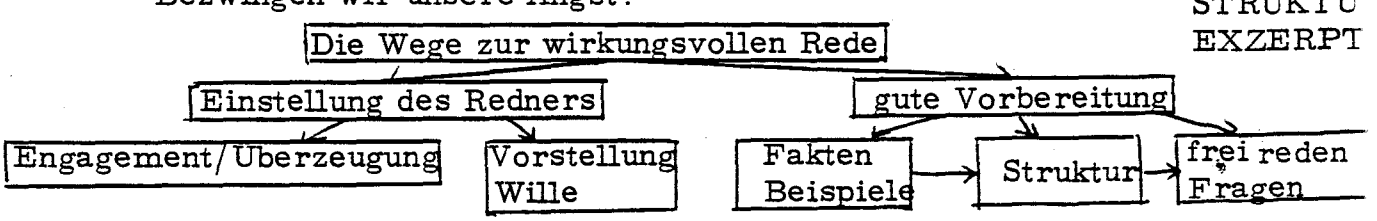
Wie sieht es aus bei der nächsten Vorlesung, wenn wir einen wichtigen Einwand haben, bei der Diskussion nach einer politischen Veranstaltung?

Suchen wir von jetzt ab nach Möglichkeiten, vor einer Gruppe zu sprechen!

Erfolg ist nicht Glüc sondern Folge steten Fle

Bezwingen wir unsere Angst!

STRUKTU EXZERPT



Ängste vor öffentlichen Reden

Wahrscheinlich kennt jeder das unangenehme Gefühl, das mit dem Halten einer öffentlichen Rede verbunden ist. Man fühlt sich innerlich angespannt, nervös, fängt leicht an zu schwitzen oder zu zittern und hofft, bald alles hinter sich zu haben. Plötzlich hat man das Gefühl, dem Thema nicht mehr gewachsen zu sein. Man hat Angst, den Faden zu verlieren und vor allen Dingen davor, daß die anderen die eigene Aufregung spüren könnten; außerdem daß man für lächerlich, dumm und inkompetent gehalten werden könnte.

Vorher oder hinterher besteht häufig der Wunsch, mit anderen über dieses Problem zu sprechen, aber man tut es nicht, weil man Angst hat, daß man schief angesehen werden könnte.

Sprechängste gehören zu dem weiten Bereich der sozialen Ängste, über die man nicht sprechen darf, wenn man nicht das Risiko eingehen will, auf Ablehnung zu stoßen.

Sprechangs hat jeder!

Zu Zeiten Sigmund Freuds waren die gesellschaftlichen Tabuthemen auf die Sexualität bezogen. Da diese (wie man heute einsieht) an sich natürlichen Probleme nicht offen ausgesprochen werden durften, glaubte jeder, daß nur er unter sexuellen Problemen leiden würde und erkannte deshalb nicht, daß es den anderen genauso erging, was ihm geholfen hätte, besser mit seinen Ängsten fertig zu werden.

Mit der Sprechangst ist es heute genauso:
Jeder kennt sie, jeder spürt sie, aber keiner spricht darüber. Jeder versucht, sie zu verbergen und jeder glaubt deshalb, allein unter ihr zu leiden. Tag für Tag zeigt die Werbung gutgelaunte, scheinbar problemfreie, selbstsicher wirkende, dynamische junge Menschen, die das Gefühl vermitteln sollen, daß sie lässig lächelnd über solchen Problemen stehen, was den Bogen nur noch mehr überspannt.

Gefühle der Angst und inneren Unsicherheit werden deshalb häufig als etwas negatives betrachtet, was überspielt werden muß. Dadurch werden die unangenehmen Gefühle jedoch häufig noch intensiver. Außerdem entsteht jetzt die zusätzliche Angst, daß die zur Schau getragene Gelassenheit von anderen als Maske erkannt werden könnte.

Gefühle erleben! nicht überspiele

Alle diese sozialen Probleme sind auf einen gemeinsamen Nenner zu bringen:

> Was denken die anderen von mir?
> Hoffentlich werde ich von ihnen anerkannt?
> Hoffentlich merken sie nicht, wie aufgeregt ich bin? !

Diese und ähnliche Probleme sollte nicht jeder für sich behalten, sondern sie Freunden gegenüber zur Sprache bringen oder versuchen, sie in einer Gruppendiskussion zu klären. Häufig kann die Einsicht, daß andere das gleiche Problem haben, helfen, die alten Ängste aus einer neuen Perspektive zu sehen. Oft wird man dann den eigenen Gefühlen gegenüber akzeptierungsbereiter und steht zu ihnen, statt sie hinter einer Maske der Gelassenheit zu verbergen.

Imaginationstechniken

Bitte, überlegt Euch, wieviele Fenster Eure Wohnung hat. Falls Eure Wohnung keine Fenster hat, nehmt bitte die Wohnung Eurer Eltern.

Wahrscheinlich werdet Ihr Euch die einzelnen Zimmer der Wohnung vorgestellt haben und dann die Fenster der jeweiligen Zimmer zusammengezählt haben.

Häufig denkt man in dieser bildhaften Form. Man ist zuhause, liegt auf dem Sofa und eine Reihe verschiedenartiger Bilder läuft vor einem ab. Diese Bilder können sowohl positive als auch negative Vorstellungsinhalte haben.

Bildhafte Vorstellung

Sehr eng verknüpft mit diesen positiven und negativen Vorstellungsinhalten sind die Gefühle. Dieses bildhafte, nonverbale Denken bildet neben dem verbalen Denken die zweite Kategorie der inneren Kommunikation, die einen erheblichen Einfluß auf unsere Ängste vor offenem Reden hat (natürlich hat sie auch Einfluß auf andere Gefühle).

Häufig "sieht man sich" z. B. vor einer Prüfung schon vorher versagen, oder man sieht sich in einer öffentlichen Rede den Faden verlieren. Diese gedankliche Vorwegnahme bestimmter Ereignisse hat häufig zur Folge, daß sich das einstellt, was man nach Möglichkeit vermeiden möchte.

Bei einer positiven gedanklichen Vorwegnahme fühlt man sich oft ruhiger und gelassener, und der Wunsch, das angestrebte Ziel tatsächlich zu erreichen, verwirklicht sich häufig, den jeweiligen Vorstellungsinhalten entsprechend.

Vorstellung und Gefühle

Es gibt bestimmte Techniken, die helfen, die eigene Vorstellungskraft zu verstärken. Als Beispiele seien vier Übungen angeführt:

Übung 1: Die Schultafel

Setze Dich bequem an einem ruhigen Ort hin. Mache einige tiefe Atemzüge und entspanne Dich. Schließe jetzt die Augen und stelle Dir eine Schultafel vor, auf der Du gerade den Buchstaben A schreibst. Schreibe jetzt ein B, ein C u. s. w. Manche können das ganze Alphabet auf diese Weise schreiben. Beobachte, wieweit Du kommst. Was passiert, wenn Du immer neue Buchstaben dazufügst. Verblassen manch andere Buchstaben? Werden sie verschwommen? Beobachte Dein persönliches Muster und versuche, bei jeder Wiederholung dieser Übung immer klarer zu sehen! Fünf Minuten Übungszeit sind ausreichend.

Übung 2: Die elektrische Birne

Schließe die Augen und stelle Dir vor, daß eine schwache elektrische Birne vor Dir hängt. Versuche, das Licht vor Deinem geistigen Auge heller und dann wieder schwächer werden zu lassen. Alterniere zwischen Helligkeit und Dunkelheit. Stelle Dir jetzt vor, daß das Licht immer strahlender und heller wird. Versuche es so hell werden zu lassen, daß alles hell erleuchtet ist, daß es dann ganz langsam immer mehr an Helligkeit verliert, bis es wieder die schwache

elektrische Birne ist, die vor Dir hängt. Auch hier sind 5 Minuten Übungszeit ausreichend.

Übung 3: Ein alltäglicher Gegenstand

Nehme irgendeinen alltäglichen realen Gegenstand in die Hand, irgendetwas, und untersuche ihn genau. (Du kannst jeden Gegenstand hernehmen - einen Stein, ein Stück Obst, eine Flasche, einen Bleistift, eine Uhr usw.) Betrachte diesen Gegenstand genau, bis er Dir ganz vertraut ist. Schließe jetzt die Augen und stell Dir vor, daß Du weiterhin den Gegenstand betrachtest. Versuche, Dir den Gegenstand so klar wie möglich vorzustellen. Betrachte den Gegenstand genauso, wie Du den wirklichen Gegenstand mit offenen Augen betrachtet hast. Stelle Dir den Gegenstand weiter vor.

Öffne jetzt die Augen. Untersuche wieder den wirklichen Gegenstand. Vergleiche den Unterschied zwischen der Vorstellung und dem tatsächlichen Gegenstand. Schaue Dir den Gegenstand genau an, um festzustellen, ob er irgendwelche Eigenschaften hat, die Du in der Vorstellung nicht gesehen hast. Schließe wieder die Augen und wiederhole die Übung.

Übung 4:

Mache es Dir bequem, entspanne Dich, schließe die Augen und stelle Dir vor, daß Du Dich an einem ruhigen Strand befindest. Es ist ein warmer sonniger Tag. Du hast einen Badeanzug (oder falls männl. natürlich eine Badehose) an und spazierst am Strand entlang. Spüre den warmen Sand zwischen Deinen Zehen. Spüre die angenehm warme Sonne auf Deiner Haut. Hole tief Luft und atme die frische Meeresluft ein.

Spüre wieder die Sonne, betrachte den Himmel und die Wolken. Gehe zum Wasser und wate dann bis zum Knöchel darin. Fühle das kühle Wasser, die angenehme Brise auf Deiner Haut, sieh die Wellen am Strand brechen. Stelle Dir jetzt vor, daß Du mit schnellen Schritten am Strand entlanggehst. Spüre, wie sich Deine Muskeln dehnen. Du gehst an einer Würstchenbude vorbei und riechst die gebratenen Würstchen. Versuche den Geruch zu genießen.

Sitze unter einem Sonnenschirm und schaue auf das Meer hinaus. Sieh, wie das Licht auf den Wellen tanzt, wie die Brandung hereinrollt, und spüre das ruhige entspannte Gefühl, das dieser Augenblick in Dir erweckt.

Die Wichtigkeit der Berücksichtigung bildhaften Denkens ist nie stark genug zu betonen.

Jeder kennt aus eigener Erfahrung den Widerspruch zwischen Kopf und Bauch: Man denkt in die eine und fühlt in die andere Richtung. Eine mögliche Erklärung dafür ist, daß die Vorstellungsinhalte in einem Widerspruch zu den rationalen Einsichten stehen.

Albert Ellis:

Irrationale Ideen, die psychische Störungen verursachen und aufrechterhalten.

" In unserer Gesellschaft werden wir alle von unseren Familien und anderen Institutionen indoktriniert, an abergläubische, unsinnige Ideen zu glauben."

Ellis weist darauf hin, " daß viele unserer höchsten und dogmatisch verfochtenen Ideale - wie monogame Ehe, Freiheit, Erwerbsinn, Demokratie, Bildung, monotheistische Religion - ganz einfach als "gut" gelten und von denjenigen, die sie unsern Kindern einbleuen, erst ernsthaft überprüft oder in Frage gestellt werden sollten."

Im folgenden eine kleine Aufstellung dieser irrationalen Ideen:

1. Die Meinung, es sei für jeden Menschen absolut notwendig, von praktisch jeder anderen Person in seinem Umfeld geliebt oder anerkannt zu werden.

   - Mit dieser Forderung setzt man sich ein perfektionistisches, unerreichbares Ziel: selbst wenn man von 99 Menschen akzeptiert wird, gibt es immer einen 100. oder 101. usw.,

   mich muß man mögen!

   - Wird man tatsächlich von beinahe allen Leuten anerkannt, muß man sich doch ständig Sorgen machen, wie sehr sie einen mögen und ob sie einen immer noch mögen. Die Abhängigkeit von der Wertschätzung anderer ist daher zwangsläufig von einem beträchtlichen Maß an Angst begleitet.

   - Die Folge des Buhlens um Anerkennung durch andere ist, daß man auf viele der eigenen Wünsche und Bedürfnisse verzichten muß und daher wesentlich weniger selbstgesteuert ist.

2. Die Meinung, daß man sich nur dann als wertvoll empfinden dürfe, wenn man in jeder Hinsicht kompetent, tüchtig und leistungsfähig ist.

   - Die Forderung, man müsse Erfolg haben, heißt, sich Gefühlen der Angst und persönlicher Wertlosigkeit auszuliefern.

   Das "Superman Syndrom"

   - Ein zwanghaftes Leistungsstreben hat gewöhnlich extremen Streß, Spannungszustände und die Überschreitung der eigenen körperlichen Grenzen zur Folge.

   -Übersteigertes Leistungsdenken bewirkt gewöhnlich, daß man Ängste davor hat, Risiken einzugehen, Fehler zu machen und bei bestimmten Aufgaben zu versagen - Ängste, die einen ihrerseits daran hindern, jene Leistungen zu erbringen, die man erstrebt.

   Dies hat oft zur Folge, daß man aus seiner Beschäftigung keinerlei Genuß zieht und meistens restlos scheitert.

Die innere Kommunikation

Viele Probleme (auch die Angst vor einer öffentlichen Rede) lassen sich auf eine negative innere Kommunikation zurückführen.

Jeder Mensch kommuniziert nicht nur mit anderen Menschen, sondern auch mit sich selber, wobei zu berücksichtigen ist, daß diese innere Kommunikation auf zwei Ebenen abläuft:

auf einer verbalen und auf einer nonverbalen (bildhaften Ebene)

Beide Bereiche des Denkens sollen im Rahmen unseres Trainings berücksichtigt werden, indem wir in Bezug auf die verbale Ebene auf die Rational-Emotive Therapie von Albert Ellis zurückgreifen, die gleich in verkürzter und vereinfachter Form mit Hilfe eines Beispiels dargestellt werden soll.

Selbstgespräche sind selbstverständli

Der Ansatz, den wir im Rahmen der nonverbalen inneren Kommunikation darstellen wollen, sind die von Arnold A. Lazarus entwickelten Imaginationstechniken, die im Anschluß an den RET-Ansatz diskutiert werden sollen. Entsprechende Skripte werden im Anschluß an die nächste Veranstaltung verteilt.

Prinzip der RET

Herr X hat viele Jahre intensiv gearbeitet, bis er endlich als Prokurist in seiner Firma eingesetzt wurde. Sein Job bringt ihm Spaß, er verdient relativ viel, hat einen großen Entscheidungsspielraum und arbeitet sehr selbständig. Plötzlich wird er in die Chefetage gerufen und erfährt, daß ihm zum Ende des Quartals gekündigt wird. Seit diesem Tag verfällt Herr X in schwere Depressionen und ist völlig handlungsunfähig. Seinem Kollegen Herrn Y wurde ebenfalls gekündigt, aber dieser verhält sich völlig anders. Nach einer kurzen Phase der Enttäuschung hat sich Herr Y wieder gefangen und ist wieder ganz der Alte. Statt sich unnötigen Depressionen hinzugeben und in Passivität zu verharren, bemüht er sich aktiv um einen neuen Job.

Sind imme die Umstä schuld?

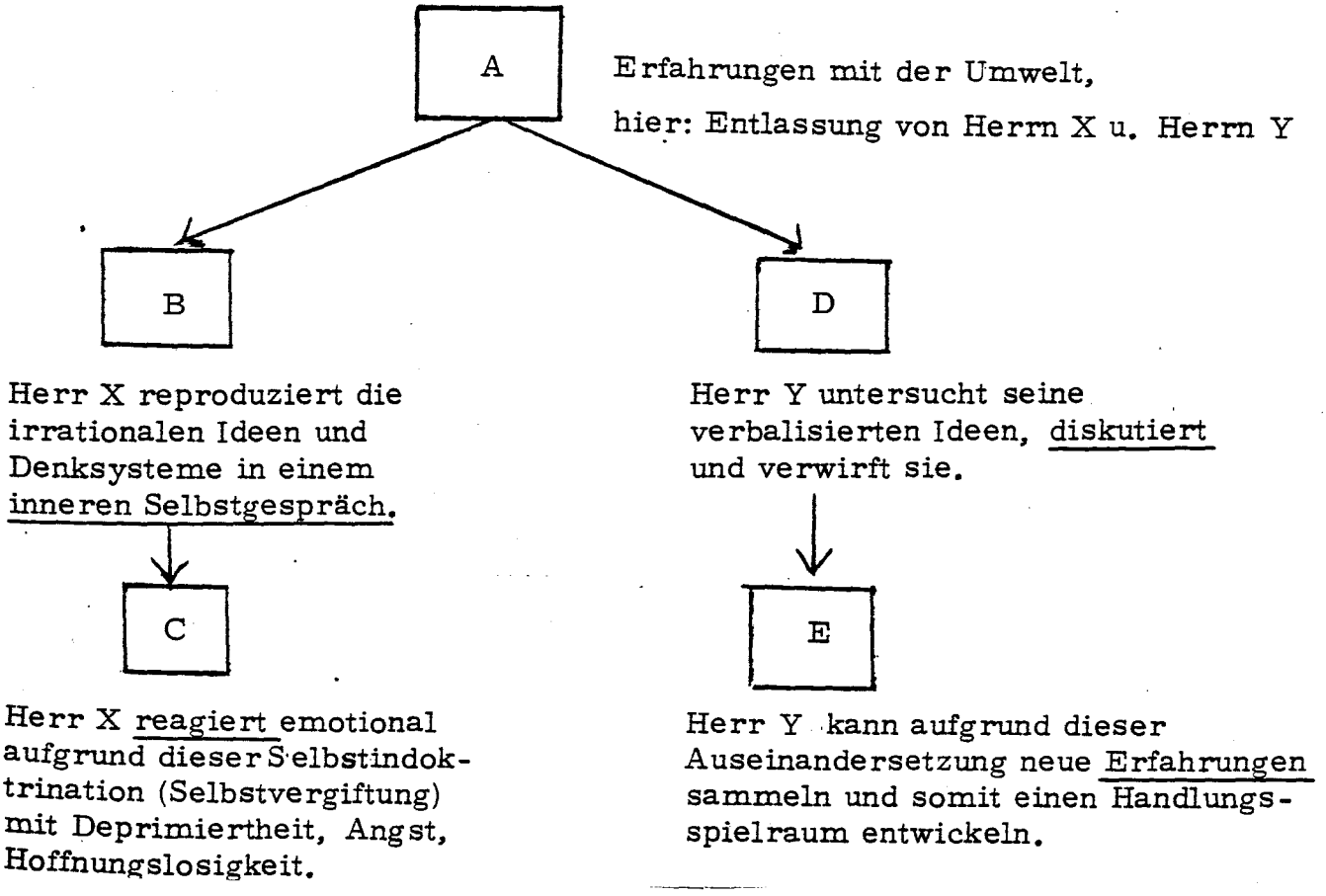
Spricht man Herrn X auf seine Gefühle und sein Verhalten an, so meint er, daß die Ursache seines Elends ausschließlich auf seinen Arbeitsplatzverlust zurückzuführen ist, aber, wenn dem so wäre, hätte Herr Y doch genauso reagieren müssen. Wie ist es möglich, daß beide so unterschiedlich mit der gleichen Situation umgehen?

Viele Menschen denken wie Herr X: Sie machen ausschließlich die Situation, in der sie sich befinden, für ihre Gefühle und ihr Verhalten verantwortlich und übersehen, daß nicht die Situation sie krank macht, sondern, daß sie es selber sind.

Entscheidend für die Gefühle und Verhaltensweisen sind häufig nicht die äußeren Umstände sondern die Interpretation dieser äußeren Umstände. Als Beispiel sollen die beiden inneren Dialoge von Herrn X und Herrn Y dargestellt werden:

Herr X:
Ich empfinde es als eine demütigende Ungerechtigkeit, daß ausgerechnet ich meinen Arbeitsplatz verloren habe. Jetzt kann es nur noch bergab gehen. Ich werde nie wieder in der Lage sein, einen vergleichbaren Job zu finden. So etwas kann nur mir passieren. Mein Job war das Einzige, das meinem Leben einen Sinn gegeben hat.

Herr Y:
Selbstverständlich ist es ärgerlich, daß ich meinen Job verloren habe, aber es ist nicht der Weltuntergang. Ich weiß, daß ich wegen meiner Qualifikation in der Lage bin, einen mindestens vergleichbaren Job wiederzufinden. Das Beste ist wohl, wenn ich mich schnell um einen neuen Job bemühe, statt micht selbst zu bemitleiden.

Beide inneren Dialoge unterscheiden sich in dem Sinne, daß der eine selbstschädigend und der andere konstruktiv ist. Die Rational-Emotive Therapie bemüht sich um eine Verbesserung des inneren Dialogs, bei dem die negative Interpretation verbalisiert, angefochten und durch eine positive Sichtweise ersetzt wird, welche positive Gefühle und Verhaltensweisen nach sich zieht.

Die RET ist ein Ansatz der kognitiven Psychologie, der die für die Analyse wichtigen Faktoren mit den Buchstaben A, B, C, D, E kennzeichnet. Die Anwendung der RET bezogen auf das obige Beispiel wird jetzt schematisch dargestellt, wobei der innere Dialog des Herrn X durch einen positiven ersetzt wird.