

RZ Jan. 010

Personaltrainer Jürgen Kohl informiert:

# Die Kunst der persönlichen Selbstdarstellung

**S**tandortbestimmung: Noch nie, seit es diese Welt gibt, haben auf ihr so viele Menschen gleichzeitig gelebt. Das Wachstum der Erdbevölkerung ist seit Beginn dieses Jahrhunderts in die Höhe geschneit. Ein - wenn das überhaupt denkbar ist - noch schnelleres Wachstum erlebt die Informationstechnologie: Die Menge der Daten und Informationen, die heute in jeder Sekunde über weitgehend selbständig arbeitende Satelliten, weltweit vernetzte Datenbanken mit eigener (künstlicher) Intelligenz, über elektronische Netzwerke, das altmodische Telefon und - last but not least - durch die persönlichen Kontakte von immer mehr Menschen in immer mehr Orten in einer immer mobileren Welt ausgetauscht werden, übersteigt unser Vorstellungsvermögen.

Diese Entwicklung hat zwei Konsequenzen: zum einen weltweiten und unendlich schnellen Wettbewerb in allen Ausprägungen, zum anderen die ständige Ansprechbarkeit und Verfügbarkeit des einzelnen, wenn er in diesem globalen Wettbewerb noch eine Rolle spielen will.

Nun werden sie einwenden, gerade deshalb sei Rhetorik vernachlässigbar. Der vielzitierte Daten-Superhighway der Information läuft vornehmlich über Texte

## Rhetorik im Zeitalter der Informationstechnologie

und Bilder, das eigene Wort am Telefon (sprich: Handy) hat demgegenüber eine untergeordnete Bedeutung. Irrtum: Gerade weil so viele Informationen schon auf dem Wege von Texten und Bildern vorliegen, bildet das gesprochene Wort am Telefon Vertrauen, bestätigt oder korrigiert den vorab schon gebildeten Eindruck.

Dieses Sprichwort kennen Sie: "Ein Bild sagt mehr als tausend Worte." Natürlich: Sehen ist evolutionsgeschichtlich der wichtigste Sinn des Menschen, Gefahren zu erkennen und ihnen zu entgehen beziehungsweise sie abzuwehren. Und sicher ist auch richtig: Gegenüber nüchternen Texten können Bilder, besonders lebende Bilder im Werbefilm, weit mehr bewegen. Sie richten sich direkt an das Gefühl, suggerieren Wünsche und bleiben bildlich haften. Auch unser Gehirn "denkt" in Bildern.

Aber: "Am Anfang war das Wort", heißt es in der Bibel. Man kann auch darüber streiten, ob es nicht besser heißen müßte, am Anfang war die Idee (siehe Goethe, Faust). Sie mögen vielleicht die Bibel nicht als Beleg nehmen. Dabei ist aber zu bedenken: Wenn eine Idee entsteht, erscheint sie zwar meist als Bild,

### Wer führen will, muß reden können:

Rhetorik ist die Kunst, andere zu gewinnen und zu überzeugen, das Nein des anderen in ein zustimmendes Ja zu verwandeln, Mitarbeiter zu führen und erfolgreich zu machen, frei aufzutreten, mit richtigem Sprechtempo, guter Stimmlage und wirkungsvoller Körperhaltung sowie Gedanken richtig aufzubauen und zu übermitteln. Rhetorik ist die Lehre von der Wirkung des Menschen, Rhetorik zu beherrschen, heißt Erfolg haben.

sie wird aber zunächst einmal ausgesprochen. Und die Stimme und die Art der Worte verraten dem Hörer sehr viel darüber, ob denn bei dem Ideenfinder die Idee selbst als gut und richtig befunden wird. Der Hörende reagiert sofort auf das gesprochene Wort. Und noch viel wichtiger: In den ersten neun Monaten unseres Erdendaseins, nämlich im Mutterleib, konnten Sie nichts sehen, wohl aber die Geräusche im Mutterleib und möglicherweise sogar die Stimme der Mutter hören. Das haben Forschungen ergeben. Der Sinn des Sehens entwickelt sich

erst nach und nach. Viele Säugtiere können in den ersten Wochen nach ihrer Geburt noch gar nichts sehen.

Nichts also prägt den Menschen so sehr wie das Hören. Hören dringt nach wie vor tief in unser Unterbewußtsein ein, wohingegen das Sehen zum schnellen Begreifen und Denken in der oberen Sphäre unseres Bewußtseins bleibt. Rhetorik ist die Lehre, seine Stimme und die Worte meisterhaft zu gebrauchen, bis in die Tiefe des Unterbewußtseins vorzudringen, um andere zu beeinflussen und zu überzeugen.

Oben habe ich es schon angesprochen: Wir leben im Zeitalter der Informationstechnologie. Immer mehr läuft die weltweite Kommunikation über Mailboxen und Btx - darüber wird künftig sogar noch mehr verkauft werden als heute. Warum? Weil man nur dann erfolgreich verkaufen kann, wenn man den Kunden dort abholt, wo er sich gerade befindet. Und das wird zunehmend vor seinem häuslichen Terminal sein, seien es nun der Computer oder das Btx Modem und/oder Mischformen davon. Also kann man sich die mühevollen Kunst der Rhetorik doch sparen, besonders im Verkauf, wo rhetorische Fähigkeiten

ten viel direkter von Erfolg gekrönt sind als beispielsweise bei Politikern oder Unternehmensführern. Mag sein. Zumindest für diese Art des Verkaufens.

Jedoch: Können Sie sich vorstellen, daß wirklich weitreichende und schwerwiegende Entscheidungen zwischen Gesprächspartnern ohne ein persönliches Kennenlernen, einen persönlichen Auftritt der beiden Geschäftspartner beziehungsweise Partnergruppen getroffen werden? Können Sie sich vorstellen, als Verkäufer, Manager, Projektleiter, Bewerber um eine neue Stelle oder Aufgabe wirklich ohne persönlichen Auftritt zum Ziel zu gelangen? Wenn es um große Entscheidungen geht, ist es allemal der persönliche Auftritt, der den Ausschlag gibt. Sie als Person sind aufgerufen. Sie verkaufen sich über Ihr Auftreten, Ihre Kleidung, Ihre Mimik und Gestik, über Ihre Stimme, über die Wahl Ihrer Worte und Ihre Argumentation. Sie verkaufen sich mit brillanter Rhetorik. Dies gilt besonders dann, wenn Entscheidungen nicht mehr zwischen einzelnen, sondern von Gruppen getroffen werden. Da stehen Sie vor einer Gruppe potentieller Kunden oder vor dem Führungsteam eines Unternehmens, vor Mitarbeitern oder Kunden. ➔ **Fortsetzung in der nächsten Ausgabe!**