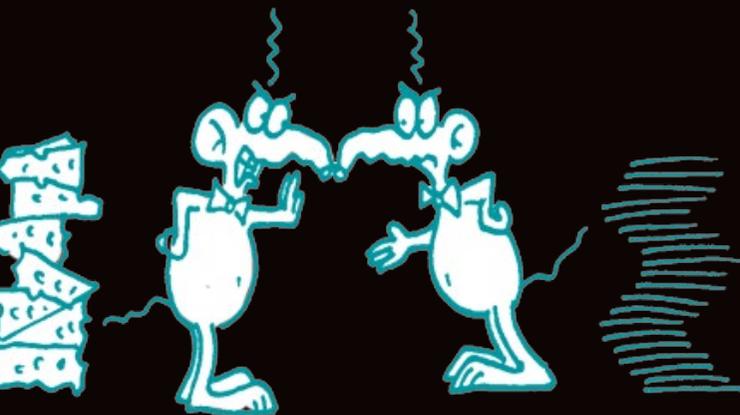


Rhetorik im Konfliktfall (Fortsetzung)



In unserem letzten QRS haben wir Redebeispiele aus einem Konflikt vorgestellt und die Frage aufgeworfen, was eine gute Rhetorik zur Bereinigung des Konfliktes beitragen könne. Heute sollen nicht nur die Antworten auf diese Fragen gegeben werden, es geht weiter um die Frage, ob Rhetorik im Konfliktfall nicht fehl am Platz ist.

Zunächst zur Beantwortung der Fragen aus dem letzten Quartalsrundschreiben: Bei dem Vorschlag im QRS unterdrückt der Sprecher seine Position und tut nur so, als wolle er den anderen in Kochkünsten befördern. Das entspricht – wenn überhaupt – nur zum Teil der Wahrheit.

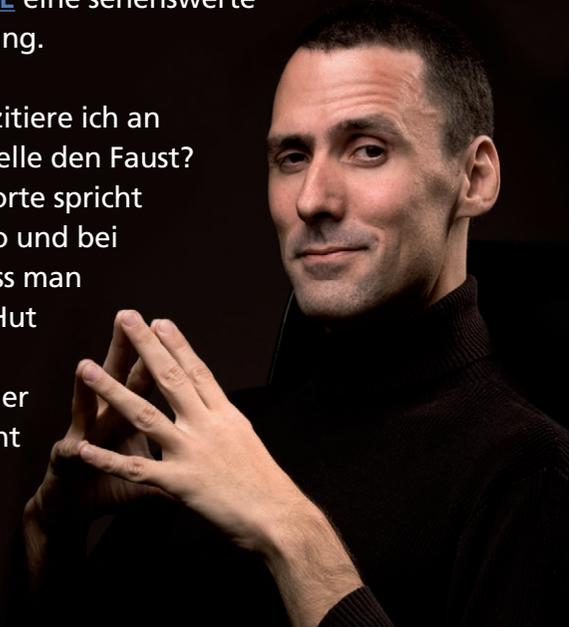
Eine richtige Ich-Botschaft hat ja immer zwei Teile: Den sachlichen Anlass, den es möglichst konkret darzustellen gilt, sowie das eigene Erleben. Letzteres soll auch eine deutliche Abgrenzung enthalten, so dass der Empfänger weiß, dass sein Verhalten so nicht hingenommen wird. Gleichzeitig soll damit aber auch eine erste Klärung erfolgen. Eine mögliche Eröffnung des Gespräches könnte also lauten:

„Bei unserem Essen heute Mittag musste ich feststellen, dass du wieder Koriander verwendet hast. Dabei hatte ich dir doch erst nach deinem letzten Essen gesagt, dass ich das nicht vertrage, und wir waren übereingekommen, dass du bei Essen, an denen ich teilnehme, den Koriander weglässt. Ich bin

jetzt arg enttäuscht und ich habe das Gefühl, nicht ernst genommen zu werden. Was war denn da los? Ich frage, damit wir eine Lösung für die Zukunft finden.“

Nun zur Preisfrage 2: Woher stammt das Zitat „mit Worten lässt sich trefflich streiten ...“? Es stammt aus Goethes Faust I, Studierzimmerszene. Wer sich das Ganze mal im Internet ansehen will, findet [bei YOUTUBE](#) eine sehenswerte Darstellung.

Warum zitiere ich an dieser Stelle den Faust? Diese Worte spricht Mephisto und bei dem muss man auf der Hut sein, ob das, was er sagt, nicht gelogen ist.





Ich erkenne in dieser Passage eine Satire Goethes gegen die Rhetorik seiner Zeit, wenn nicht gar gegen die Rhetorik überhaupt. Nun habe auch ich Rhetorikseminare in meinem Angebot. Deshalb will ich eine Klarstellung zitieren, die ich schon vor etlichen Jahren an den Anfang meiner Broschüre mit Angeboten zum Thema Rhetorik gestellt habe:

„Die Redekunst genießt nicht überall den besten Ruf. Setzt sich jemand in einer Debatte erfolgreich durch, so erhält er von denjenigen, die inhaltlich nicht überzeugt wurden, das zweifelhafte Kompliment, er sei „rhetorisch geschult“.

Teilnehmer an Rhetorikseminaren hegen mitunter die Befürchtung, sie müssten sich von nun an verstellen, müssten gar zu Schauspielern werden. Ja, von manchen Rhetoriklehrern wird diese Auffassung befördert, wenn Theaterreden (die Rede des Marc Anton aus Shakespeares „Julius Cäsar“ ist hier sehr beliebt) als Musterbeispiel deklamiert werden. (...)



Was hier vermisst wird, lässt sich mit dem Wort „Authentizität“ am besten wiedergeben. Die Besucher eines Rhetoriklehrgangs möchten ihre Wirkung verbessern – genauer gesagt, sie möchten, dass man ihnen glaubt, (...) sie möchten überzeugte Mitstreiter gewinnen. Sie möchten als Person, als Persönlichkeit, ernst genommen werden.

Die nachfolgend kurz beschriebenen Seminare sind von dem Gedanken geprägt, dass Erscheinung und Wesen nicht zu trennen sind. Wer positiv auf seine Umwelt wirken will, kann dies nicht, indem er allein sein Äußeres frisiert. Souveränität in der Darstellung ist Spiegel der inhaltlichen Beherrschung eines Themas. Was unter diesen Umständen Rhetorik noch zu leisten hat, ist nichts Geringeres als ein Stück Entwicklungsarbeit an der Persönlichkeit.

Dies hat die aktive Mitarbeit der Teilnehmer zum unabdingbaren Gebot. Der Trainer sei kein Vorturner und kein Holzschnitzer, der seinen Teilnehmern Masken aufs Gesicht

zu drücken versucht. Diese würden, weil sie nie passen können, schnell verrutschen, und deshalb bald abgelegt werden. Statt dessen soll der Teilnehmer dazu angeleitet werden, an sich selbst zu arbeiten, den eigenen Stil passend zur Situation zu finden und zu perfektionieren.

Rhetorikveranstaltungen, denen dies gelingt, werden auch in dem kurzen Zeitraum von wenigen Tagen etwas bewirken, was andere nur versprechen können.“

Und im Konfliktfall gilt das natürlich ganz besonders. Dort gilt es zu klären, was bisher Verdächtigungen und Beschuldigungen unterworfen war. Klarheit erfordert eine Sprache, die eben dies befördert – Klarheit.

Während anderenorts der „Ornatus“ – der Schmuck der Rede – durchaus willkommen ist, soll man im Konfliktfall darauf verzichten. Was aber unbedingt zu bekämpfen ist, ist die lingua blablativa. Ohne Kenntnis der Gründe gibt es keine tragfähigen Lösungen. Konflikte auszutragen heißt klären. Eine klare Sprache ist dabei unerlässlich und hier haben gute Rhetorikseminare ein wichtiges Feld zu beackern.

PS: Unser Broschüre „Rhetorik, Situation, Persönlichkeit“ kann für 5 Euro (Porto und Materialkosten) [hier bei uns](#) bestellt werden.

Unser Partner Dipl. Ing. oec. Walter Hey nimmt an der 13. Asien-Pazifik-Konferenz teil und ist bereit:
a) Aufträge (Gedanken / Notizen / Personen etc.) mitzunehmen und
b) nach der Konferenz diese als Seminar / Vortrag / Gesprächspartner auszuwerten.

Übrigens: Wir machen Sommerurlaub vom 21. Juli bis zum 12. August 2012.



MS Management-Service
Dr. Rohrbach

Waldstr. 45
91154 Roth

Tel. 0 91 71/ 8 82 15
Fax. 0 91 71/ 8 83 17

E-Mail:
MSRohrbach@t-online.de

Wir möchten dieses Rundschreiben dazu nutzen, den Dialog mit Ihnen aufzunehmen, bzw. auszubauen. Wir freuen uns auf Ihre Fragen und Anregungen unter info@management-service-rohrbach.de !

Ihr
MS Management-Service
Dr. Rohrbach

Gerdt und
Susanne
Rohrbach



Haben Sie Kollegen/Freunde, die sich auch für unsere Themen interessieren? Einfach auf Weiterleiten klicken.