

NETWORK-KARRIERE

EUROPAS GRÖSSTE WIRTSCHAFTSZEITUNG FÜR DEN DIREKTVERTRIEB



HARALD GLÖÖCKLER STARTET IM DIREKTVERTRIEB

ZKZ 66685

HOHE AUSZEICHNUNG: EHRE WEM EHRE GEBÜHRT

Network-Karriere-Nachhaltigkeits-Award für die erfolgreichste, nachhaltigste Unternehmensentwicklung 2015 geht an PM-International AG

Für die konstant werteorientierte und vor allen Dingen nachhaltige Unternehmensentwicklung der PM-International AG verleiht die Network-Karriere einen eigens entwickelten und erstmals vergebenen Award für erfolgreiche, nachhaltige Unternehmensentwicklung. Das stetige und wirtschaftlich gesunde Wachstum gibt den PM-Vertriebspartnern auf der ganzen Welt die Sicherheit, dass ihr Geschäft auch in der Zukunft auf soliden Beinen steht.



EINFACH SAGEN – DAS PRINZIP KLARHEIT

Wer aufmerksam Alltagskommunikation beobachtet, wird schnell feststellen, dass Klarheit in der Sprache Mangelware ist – oftmals aus Kalkül, manchmal aus Nachlässigkeit. Verwunderlich dabei ist, dass mit klaren Aussagen Missverständnisse vermieden und Wertschätzung kommuniziert werden. Dennoch ist Klarheit scheinbar nicht selbstverständlich.

Doch was meint eigentlich Klarheit? Selbst über diesen Begriff lässt sich trefflich streiten. In meinen Augen meint Klarheit „unmissverständlich“ und ist an die (sprachlichen) Voraussetzungen des Empfängers angepasst.

Die Sache mit den Nebelkerzen

Fehlende Klarheit ist ein effizientes Mittel Menschen zu verunsichern, eine intellektuelle Distanz zu schaffen oder eine elegante Möglichkeit sich nicht festlegen zu müssen. Und auch Arroganz, gespielt oder auch anerzogene Charakterbeigabe, eignet sich trefflich um von eigenen Schwächen und Defiziten abzulenken. Doch mal Hand aufs Herz – klug ist sicher etwas anderes. Also ich kenne keinen klugen Menschen, der es notwendig hätte, sich mit Arroganz, Abweisung und unklaren Aussagen Ansehen, Aufmerksamkeit, Respekt oder Gehör zu verschaffen! Genauso wenig wie ein Zitronenfalter Zitronen faltet!

Manchmal ist es aber auch Unwissenheit. Aufgrund fehlender Resonanz wird das Kommunikationsdefizit nicht wahrgenommen. Man denkt, man würde nicht verstanden. Was aber, wenn doch? Also wenn der andere merkt, dass man eigentlich vom Thema keine Ahnung hat. Nicht wenige fallen in solchen Situationen wieder in das Muster „Kalkül“ zurück – also sicheres Auftreten bei völliger Ahnungslosigkeit. Das geht allerdings nur solange gut, bis einer nicht mehr mitspielt. Die Angst davor nennt sich – Stress! Und Stress macht weder souverän noch sexy. Die einen wollen nicht und die anderen können nicht – ob also absichtliches Kalkül oder Unwissenheit: Klar ist, dass beides nicht zum Ziel führt.

Die drängendsten Fragen zu einer guten und überzeugenden Klarheit in der Kommunikation heißen deshalb heute: Wie wird aus Fachmann/frau ein/e Experte/in? Wie bekommt eine Kommunikation, eine Rede oder ein Gespräch Klarheit in Charakter, Absicht und Inhalt?

Mit dem WWW-Prinzip zu mehr Klarheit

Jeder Mensch trägt sein persönliches WWW-Prinzip bereits in sich und es sind nur drei Schritte, um es zu aktivieren. Wertschätzung, Wohlwollen und Wahrnehmung sind die Schlüssel zu mehr Klarheit und das



gleich im doppelten Sinne. Zunächst geht es um die persönliche Klarheit über eigene Fähigkeiten, Fertigkeiten, Charakter und Wertevorstellungen, Wissen und Erkenntnis über sich selbst, um mehr Sicherheit und Souveränität zu erlangen und diese auch nach außen auszustrahlen. Des Weiteren bietet das WWW-Prinzip Handwerkszeuge, Techniken und Strategien wie Struktur, Kernbotschaft oder Narration, die für eine inhaltliche Klarheit sorgen.

Wer andere befähigen will, muss begeistern können.

Die wichtigste Aufgabe der Wertschätzung ist, mit ihr die Fähigkeiten und Fertigkeiten zu erlangen, die mich in die Lage versetzen, andere zu begeistern. Ob man es nun Chronologie oder Choreografie nennt, der rote Faden ist klar und leicht umsetzbar: Vom Ich zum Du zum Wir. Das bedeutet, die Wertschätzung beginnt immer bei einem selbst und ist für die Entwicklung des Charismas unersetzlich. Wer solches besitzt, zeigt in seinem Auftreten, seinen Begegnungen und Gesprächen einfach mehr Sicherheit, Souveränität, Haltung und Gelassenheit. Wer sich selbst als Persönlichkeit schätzt, ist frei von Neid und Missgunst und es fällt ihm leicht, andere ehrlich wertzuschätzen, zu loben oder ein Kompliment auszusprechen. Und von einem charismatischen selbstsicheren Experten ein Kompliment zu bekommen, hat sicher einen hohen Stellenwert!

Genau das sind die Zutaten, die andere begeistern und die dazu führen, dass sie Lust bekommen einem zuzuhören. Fakt ist dabei, nur wer aufmerksam und neugierig zuhört, kann von der Kompetenz des ande-

ren erfahren – das ist die Grundvoraussetzung! Doch Vorsicht: Ist der Sprecher, Gesprächspartner oder Redner jetzt inhaltlich kompliziert und unklar, hat der Zuhörer keine Lust mehr zuzuhören – ein Teufelskreis? Nein, die logische Konsequenz ist, dass es neben der Wertschätzung auch Wohlwollen bedarf. Wohlwollen, das der andere an meinem Wissen teilhaben kann.

Andere erfolgreich machen – MACHT-ERFOLG-REICH

Was ist also zu tun, damit andere Menschen in mich Vertrauen, Zeit, Aufmerksamkeit, Respekt usw. investieren?

Dies gelingt nur mit der zweiten Stufe des WWW-Prinzips, nämlich Wohlwollen, dass der andere erfolgreich wird. Hier geht es darum, Handwerkszeuge der Kommunikation zu benutzen, um die eigene Kompetenz, Erfahrung und das Know-how richtig, nachhaltig, wirkungsvoll und mit aller Klarheit einzusetzen. Oder anders: So wird Fachmann/frau zum/zur Experten/in! Das WWW-Prinzip zielt auch beim Wohlwollen auf die „Einfachheit und Klarheit“ ab. Dafür stehen Werkzeuge und Techniken zur Verfügung, die helfen selbst komplizierteste Vorgänge klar und verständlich darlegen zu können. Dazu gehören unter anderem die Stilmittel der Rhetorik, wie z. B. Vergleiche, Beispiele und Erzählungen, um eine Veranschaulichung zu erleichtern; die SAGE-Technik, um sich optimal vorzubereiten sowie eine gelingende Struktur zu entwickeln oder die Macht der Nachhaltigkeit durch die Kernbotschaft anzuwenden, um nur ein paar Beispiele zu nennen. Ziel ist es immer, mit Klarheit drei Dinge zu erreichen, damit mein Gegenüber in

mich investiert: 1.) der Zuhörer soll Lust haben zuzuhören; 2.) er soll inhaltlich verstehen und 3.) das Gefühl haben, einen guten Schritt weiter gekommen zu sein. Oder wie es Ralph Emerson sagte: Es ist der Beweis hoher Bildung, die größten Dinge auf die einfachste Art zu sagen.

Wer bewegen will, muss berühren können

Die Klarheit in Charakter und Inhalt sind sehr wichtig, weil sie eine dritte aktiviert, nämlich die emotionale Absicht. Diese findet sich in der Wahrnehmung, der dritten Säule des WWW-Prinzips und ist dem Pathos der Rhetorik des Aristoteles entlehnt. Hier geht es um den gegenwärtigen Augenblick, die Live-Situation, den Moment oder die gebotene Gelegenheit im Gespräch oder der Rede. Die Wahrnehmung hilft

zu sehen, spüren, hören oder verstehen, was gebraucht wird, damit das Gesagte auch das Gemeinte ist. Nur so kann meine Kommunikation „unmissverständlich“ an die (sprachlichen) Voraussetzungen des Empfängers angepasst werden.

Dabei spielen die fünf Erfolgsfaktoren der Kommunikation, nämlich Haltung, Blickkontakt, Mimik, Gestik und Stimme, eine große Rolle. In ei-



BUCHTIPP:

EINFACH SAGEN
Kommunikation, die begeistert und bewegt

BusinessVillage 2016
ISBN: 978-3-86980-330-2
184 Seiten • 12,80 Euro

ner aktiven Wahrnehmung ist es nämlich möglich, in der realen, nicht vorab planbaren Gesprächs- und Redesituation die Stimmung, das Interesse oder den Wissenstand des Gegenübers, optimal zu einzubinden. Wer zur Klarheit jetzt noch die Narration nutzen kann, ist auf dem Weg zur anerkannten Autorität.

Mit Charisma, Kompetenz zur Autorität

Wer andere befähigen will, muss begeistern können und wer bewegen will, muss berühren oder kurz: einfach sagen!



VITA

Oliver Groß

Oliver Groß gehört zu den eindrucksvollsten Rhetorikern unserer Zeit. Mit seiner richtungsweisenden Philosophie „Ich verbinde, was andere trennen“ eröffnet sein Ansatz aus Rhetorik und Werteorientierung völlig neue Wege einer authentischen Kommunikation.

www.oliver-gross.com