

Entlarven Sie die Killerkönige

Von der Schulbank über das Elternhaus, bis hin zum eigenen Familien- und Berufsalltag – wir sollten immer in der Lage sein, uns gelungen zu verteidigen. Manche Todschlagargumente und Killerphrasen sind jedoch schwerer zu verdauen als andere. Wer sich rechtfertigt, hat bereits verloren. Wer sprachlos übrig bleibt ebenso.

Auf dem Heimweg nützen uns dann die besten Konter nichts mehr. Die Frage ist daher: Welches Reaktionsmuster sitzt bei Ihnen besonders locker? Wie reagieren Sie auf Gesprächsblockaden und Kommunikationssperren. Ohne klimatisch zu viel Porzellan zu zerschlagen oder herumzureden?

Was versteht man unter „Schwarzer Rhetorik“? Schwarz wird in unserem Kulturkreis oft mit düster, Trauer oder Tod assoziiert. Zur „Schwarzen Rhetorik“ gehören daher Todschlagargumente und Killerphrasen ebenso wie Gesprächsblockaden und Kommunikationssperren. Schwarz ist jedoch nicht immer nur negativ belegt – gilt es doch als die Berufsfarbe vieler Künstler. Was haben Jean-Paul Sartre, Woody Allen und Karl Lagerfeld gemeinsam? Der dunkle Rollkragenpulli und die Intellektuellenbrille mit schwarzen Bügeln sind Trademark für viele Denker, Designer und deren Trittbrettfahrer.

Wo fliegen die Messer manchmal tief? Was im Gastgewerbe klischeekorrekt die bekannten Animositäten zwischen Kellnern und Köchen sind, sind bei Musikern die Misstöne zwischen Bläsern und Geigern. Gerade am Arbeitsplatz bieten strukturbedingte Reibebäume eine Blüte an Möglichkeiten, um aneinander zu geraten. Logisch, dass die Job-Description des Einkaufsleiter nicht immer die beste Freundschaft mit dem Verkaufsleiter garantiert. Auch sieht man den Marketing-Chef seltener nach der Arbeit ein Bier mit dem Controller trinken.

Die Schule des Sprechens macht Menschen fit, die in der Kommunikationsgesellschaft bestehen müssen. Mal geht es um gelungene Strategien für Verhandlungen, dann wieder um eine Präsentations-Dramaturgie oder darum, ein Feuerwerk für die Moderation zu gestalten. Killerphrasen souverän kontern wollen besonders viele lernen.

Sie möchten aber auch Ihre Profiling-Kenntnisse vertiefen, um das Gegenüber besser lesen zu können. Wer seine Kommunikation zuhörengerecht gestaltet, hat eben die Nase vorne.