

Thomas Schlayer

Die Macht der Kleinigkeiten

Rhetorik ganz einfach:
Besser denken. Besser reden.



Mit vielen
exklusiven Tipps
und Tricks!



Fortbildunginsel
Seminare und Trainings

Thomas Schlayer

Die Macht der Kleinigkeiten

Rhetorik ganz einfach:
Besser denken. Besser reden.



Fortbildunginsel
Seminare und Trainings

Books on Demand

Über den Autor

Thomas Schlayer arbeitete jahrelang für den Bayerischen Rundfunk in München und ist Geschäftsführer der Fortbildungsinsel in Inning am Ammersee. Er trainiert deutschlandweit Führungskräfte, Angestellte und Nachwuchstalente aus unterschiedlichen Branchen. In seinen Seminaren rund um die Kommunikation hat er sich seit über 15 Jahren auf die Feinheiten der Rhetorik spezialisiert. Thomas Schlayer ist Experte für innere und äußere Kommunikation.

Mit innovativen Konzepten, einzigartigen Trainingsservices und als Kleinigkeitencoach geht er bewusst einen unkonventionelleren Weg als andere Anbieter. Seine Seminarphilosophie: Spaß haben, spielerisch lernen und Wissen, das sofort im Alltag umsetzbar ist, trainieren ...

Inhaltsverzeichnis

[Vorwort](#)

- [1. Das Sender- und Empfängermodell](#)
- [2. Die drei Kommunikationsebenen](#)
- [3. Innere und äußere Kommunikation](#)
- [4. Das konstruktive Denken](#)
- [5. Bewusste ist bessere Kommunikation](#)
- [6. Die Kleinigkeiten der verbalen Kommunikation](#)
- [7. Die Kleinigkeiten der nonverbalen Kommunikation](#)
- [8. Das ideale Skript](#)
- [9. Die 5-A-Formel](#)
- [10. Wichtige Fragearten](#)
- [11. Vorbildlich präsentieren](#)
- [12. Die innere Einstellung](#)
- [13. Neue Gewohnheiten](#)
- [14. Training im Alltag](#)
- [15. Bonustipps](#)
- [16. Tipps für schnelleres Wachstum](#)

[Gutscheine](#)

[Ausblick](#)

[Buchempfehlungen](#)

Vorwort

Ich gebe rund 100 Kommunikationsseminare pro Jahr. In meinen Vorträgen lerne ich hunderte Menschen kennen. Egal, welchen Persönlichkeiten ich helfen darf - sie haben alle eines gemeinsam. Sie sind begeistert von meiner Kleinigkeiten-Philosophie: Erreichen Sie schnell mehr, indem Sie sich in erster Linie mit den Details beschäftigen, die den Unterschied machen! Es ist außerdem sehr motivierend, leicht merkbar und einfach zu trainieren.

Streben Sie nach Sicherheit und Erfolg in der Kommunikation? Dann ist dieses Buch genau das Richtige für Sie. Es beschäftigt sich mit Rhetorik, also der Kunst des Redens. Wer weiß, welche Möglichkeiten dieses Gebiet bietet, und Spaß daran hat, sie zu nutzen, wird beeindruckende Vorträge halten, überzeugend präsentieren und sicher argumentieren.

Nur sehr wenige Menschen nutzen die Möglichkeit, ihre Kommunikationsfähigkeit auszubauen. Das ist schade, aber leider Realität. Ich bin davon überzeugt, dass jeder sicherer und souveräner reden kann. Ich glaube daran, dass es jedem möglich ist, eine beeindruckende Präsentation zu halten oder ein wichtiges Gespräch mit dem Chef ohne Angst zu meistern. Auch Sie können das!

Solche Erfolge setzen allerdings zwei Dinge voraus: Sie müssen die entscheidenden Kleinigkeiten kennen. Und Sie müssen den Mut aufbringen, Dinge zu tun, die sich die meisten anderen Menschen nicht zutrauen. Mit dem Erwerb dieses Ratgebers haben Sie den ersten Schritt getan. Sie wollen mehr erreichen und das können Sie auch.

Freuen Sie sich auf ein Buch, das Ihnen die Grundlagen der Rhetorik einfach und anhand eines praxiserprobten Systems erklärt. Erfahren Sie jetzt alles über die wichtigsten Regeln einer professionellen Kommunikation! Weiterführende Tipps und Tricks werden Sie schnell nach vorn bringen. So lohnt sich die Lektüre für Sie gleich doppelt. Aber bitte lesen Sie nicht nur, sondern handeln Sie auch. Alle Empfehlungen sind alltagstauglich konzipiert. Sie können also alle Impulse, die Sie hier finden, sofort umsetzen und trainieren.

Mit „Gesprächserfolge durch Kleinigkeiten“ habe ich bereits einen Ratgeber rund um die Feinheiten der Kommunikation veröffentlicht. Mein Buch „Denk dir einfach, du bist eine Tafel Schokolade“ hilft vielen Bewerbern, die sich besser verkaufen und mit ihrer Bewerbung einen nachhaltigen Eindruck hinterlassen wollen. Und mein Ratgeber „Das Trainingsleerbuch - Täglich mehr Erfolg durch Kleinigkeiten“ ermöglicht vielen Menschen mit effektiven und einfachen Tipps, sich Tag für Tag weiterzuentwickeln.

Seit über 15 Jahren habe ich mich auf die Feinheiten der Rhetorik spezialisiert. Als Experte für innere und äußere Kommunikation zeige ich Menschen auf, wie Denken und das tägliche Sprechen sich enorm beeinflussen. Auf vielfachen Wunsch der Teilnehmer ist nun dieser Ratgeber entstanden. Es ist ein Grundlagenbuch und damit für Fortgeschrittene und Anfänger gleichermaßen wertvoll. Sie haben schon ein Rhetorikseminar besucht? Prima. Dann finden Sie hier nochmals die wichtigsten Regeln in der Zusammenfassung. Sie haben sich mit den Möglichkeiten der Kommunikation noch gar nicht beschäftigt? Umso besser. Dann wird Sie dieses Buch von Anfang an begleiten und Ihnen alles Wichtige erklären. Neben den Grundlagen der Rhetorik finden Sie auch weiterführende Tipps und Tricks, damit sich das Lesen doppelt lohnt.

Die Inselimpuls®-Garantie meiner Fortbildungsinsel® sorgt außerdem dafür, dass es wirklich entscheidende Kleinigkeiten sind, die Sie voranbringen werden: Freuen Sie sich auf leicht merkbare Tipps und Tricks, haben Sie mehr Spaß am Lernen und lesen Sie im Folgenden nur Empfehlungen, die sofort im Alltag umsetzbar sind. Ich wünsche Ihnen nun viel Spaß und Erfolg!

Ihr

Thomas Schlayer

01

Das Sender- und Empfängermodell

Ich möchte diesen Ratgeber so eröffnen, wie ich es auch bei meinen Seminaren tue. Wir beginnen wirklich mit den Grundlagen und sehen uns erst einmal an, wie Kommunikation überhaupt funktioniert...

Sender und Empfänger

Ganz einfach gesagt gibt es im menschlichen Miteinander immer einen Sender und einen Empfänger. Auf den ersten Blick ist ein Sender jemand, der zu uns spricht. Wir hören zu und sind damit Empfänger. Das ist allerdings nicht die ganze Wahrheit.

Der Sender kommuniziert immer

Menschen müssen nicht unbedingt sprechen, um eine Nachricht zu übermitteln. Auch eine Person, die nichts sagt, ist ein Sender. Denn es gilt die Regel: Wir können nicht nicht kommunizieren – wir senden immer. Ob wir es wollen oder nicht. Stellen Sie sich z. B. vor, Ihr Partner fragt Sie, ob Sie ihn noch lieben. Wenn Sie daraufhin nichts sagen würden, wäre das auch eine deutliche Antwort. Würden Sie erst nach einigen Sekunden ein „Ja“ herausbringen, wäre das nicht sehr überzeugend. Ihr Zögern würde Ihrem Partner die Botschaft „Ich weiß nicht so recht“ oder „Ich habe dich schon mehr geliebt“ übermitteln.

Darüber hinaus kommunizieren wir aber auch mit dem Körper. Dabei spielen unsere Gestik, unser Gesichtsausdruck, also die Mimik, der Stand und viele weitere Aspekte eine Rolle. Diesen Bereich werde ich Ihnen in Kapitel 7 noch ausführlicher vorstellen. An diesem Punkt möchte ich Sie nur auf diese Tatsache hinweisen: Auch wenn Sie nichts sagen, spricht Ihr Körper zum Teil eine sogar sehr deutliche Sprache. Ich möchte Ihnen das anhand einer Situation erläutern, die Sie so oder ähnlich sicher schon einmal selbst erlebt haben: Stellen Sie sich vor, Sie gehen an einer fremden Person vorbei, die auf einer Parkbank sitzt. Sie sehen ihr kurz in die Augen – es fallen keine Worte – und stellen fest: Dieser Mensch ist traurig. Diese Information hat er Ihnen nur über seinen Blick und seine Körperhaltung gesendet. Sie machen solche Erfahrungen Tag für Tag: Menschen strahlen Glück oder Trauer aus, sie senden Botschaften der Anspannung oder der Zuversicht, sie kommunizieren mit Ihnen auch ganz ohne Worte.

Worauf Sie als Empfänger achten müssen

Auch hier können wir festhalten: Wir empfangen immer, rund um die Uhr – natürlich vorausgesetzt, dass wir wach sind. Menschen empfangen gern und genau das ist oftmals das Problem. Der „Empfangsteil“ in uns ist zwar ein wichtiger Bereich. Die Bereitschaft, eine Botschaft aufzunehmen, ist eine wichtige Voraussetzung für eine erfolgreiche Kommunikation. Eine zu hohe Empfangssensibilität kann jedoch auch kontraproduktiv sein. Sie führt dazu, dass wir krampfhaft zwischen den Zeilen lesen. Dadurch überinterpretieren wir jedes Wort und jede Nuance einer Aussage – das ist die Vorstufe des Missverständnisses. Stellen Sie z. B. einer besonders empfindlichen Person die Frage „Warum hast du diesen Pullover an?“, dann kann es gut sein, dass Ihr Gegenüber sich angegriffen fühlt. Der Empfänger könnte Ihre Frage so

verstehen, als hätten Sie gesagt „Das ist aber ein hässlicher Pullover“. Dabei ging es Ihnen vielleicht nur darum, dass Ihnen dieses Kleidungsstück wegen des Wetters zu warm wäre.

Sicher haben Sie die Folgen einer zu hohen Empfangssensibilität schon am eigenen Leib erfahren. Wenn wir ein Signal unseres Gesprächspartners besonders stark wahrnehmen und parallel darüber nachdenken, was dahinterstecken könnte, schwächt uns das. Wir mutmaßen, grübeln über „Horrorszenarien“ und können uns damit nicht mehr auf eine erfolgreiche Kommunikation konzentrieren.

Ein sensibler Empfänger ist ein unsicherer Sender

Das ist auch der Grund, warum viele Redner unnötige Angst vor ihren Vorträgen haben und mit starken Unsicherheiten kämpfen: Sie überbewerten jedes Signal aus dem Publikum. Hat da gerade jemand gelangweilt geguckt? Bedeutet das, ich bin zu langsam? Tuscheln und lachen da zwei Zuhörer? Habe ich mich etwa versprochen? Dabei können solche Verhaltensweisen doch auch ganz andere Gründe haben, die gar nichts mit dem Sprecher zu tun haben.

Gehen Sie in solchen Situationen den richtigen Weg: Machen Sie sich klar, dass sich nicht jedes Detail auf Sie beziehen muss. Nicht jeder Zuhörer, der während Ihrer Präsentation kichert, macht das Ihretwegen. Es kann ja auch um ein ganz anderes Thema gehen. Sie entscheiden, ob Sie das aus der Bahn wirft oder nicht.

Profis stellen ihren Empfänger, bildlich gesprochen, auf 10 bis maximal 20 Prozent Empfindlichkeit ein. Ein höherer Wert, wie z. B. 70 Prozent, wirkt sich kontraproduktiv auf die Kommunikation aus. Wer so sensibel auf alles reagiert, was er wahrnimmt, dem fehlt die Energie, selbst Nachrichten zu

senden. Der Sendewert hingegen sollte bei einem Redner immer mindestens 75 Prozent betragen. So liegt der Fokus auf dem zielgerichteten Übermitteln der eigenen Botschaften.

Niemand ist nur Sender oder Empfänger

Seien Sie sich stets bewusst, dass Sie immer Sender und Empfänger zugleich sind. Wenn Sie das verstanden haben, können Sie das Modell besser zu Ihrem Vorteil nutzen. Die meisten Menschen glauben, Sie können das Senden und Empfangen trennen. Profis wissen aber, dass beides immer parallel stattfindet, und sehen das als Chance: Sie können jederzeit bewusst senden und zielgerichtet empfangen.

Nutzen Sie diese entscheidenden Kleinigkeiten:

- Kommunikation besteht aus Sendern und Empfängern
- Wir senden immer (bewusst und unbewusst)
- Wir empfangen immer (und so stark, wie wir wollen)
- Jeder Sender ist zeitgleich auch Empfänger
- Jeder Empfänger ist auch parallel ein Sender
- Profis senden bewusster und empfangen zielgerichteter