

Sprechen – Zuhören – Persönlichkeitsbildung mit Hartwig Eckert

von Elke Drewes vom Berufsverband Sprechen und Kommunikation in Niedersachsen, Hessen, Hamburg und Bremen e.V.

„Anregende Dialoge, die uns neu hören und sprechen gelehrt haben!“ Die baden-württembergische Sprecherzieherin Annemarie Thies bringt begeistert die Wirkung unserer Fortbildung in Göttingen auf den Punkt. „Seit diesem Workshop höre ich anders oder noch mehr. Vor allem mein Mann hört mich öfters solche Sätze sagen wie: Eigentlich wollte ich dich schon anrufen, äh, ich meine, ich wollte dich anrufen, damit...“

Damit unsere Worte besser in Erinnerung bleiben und, weil Studien belegen, dass Aussagen besser behalten werden, wenn sie logisch verknüpft sind, deshalb rät Hartwig Eckert, Nebensätze mit „weil“ oder „damit“ einzuleiten und den Nutzen für die Gesprächspartner deutlich zu machen.

Über die Sprechmuster die Denkmuster ändern und damit die Persönlichkeit, dazu haben wir den Flensburger Linguisten und Phonetiker Prof. Dr. Hartwig Eckert für zwei Seminartage in Gudrun Stockmanns Jugendstil-Salon eingeladen. Viele von euch kennen Hartwig durch seine Bücher „Menschen und ihre Stimmen“ und „Sprechen sie noch oder werden Sie schon verstanden“.

Eigentlich, vielleicht, noch eine kleine Anmerkung – „Wenn ich diese Weichmacher höre, denke ich: Nicht wichtig und lese lieber in meinen Unterlagen“, beschreibt Eckert die Wirkung des Weichmacher-Sprechmusters, das viele von uns verinnerlicht haben. Da es aber nicht leicht ist, seinen Sprechrhythmus zu ändern, empfiehlt er uns, stattdessen „Intensivierer“ einzusetzen wie: Das ist extrem schwierig oder absolut wichtig. Mit fester Stimme gesprochen lassen die Intensivierer aufhorchen und hinhören.

Alterozentrisch – beziehungsorientiert sprechen

In unserer Vorstellungsrunde fällt Hartwig der häufige Gebrauch des Personalpronomens „ich“ auf. Egozentrisch, dieses Wort kennen alle. Aber was ist das Gegenteil? – Alterozentrisch, antwortet Anna Jöster, die Hartwigs Bücher gelesen hat. Auf den anderen bezogen, beziehungsorientiert sprechen - wie das geht, vermittelt uns Hartwig Eckert ganz Kommunikations-Fuchs.

Beiläufig bremst er unseren Selbstdarstellungsdrang mit meist geschlossenen, absichtlich ungeschickt formulierten Fragen. Auf diese Weise ringt er einigen von uns knappe bis überhebliche Antworten ab. „Aber: Was kann Euch Besseres passieren als, dass jemand

nachfragt?“, mahnt er. „Bitte nicht genervt antworten oder wie ein Musterschüler auswendig gelerntes Lexikonwissen aufsagen!“

„Was ist der Unterschied zwischen Beratung und Coaching?“, will er zum Beispiel von einer Individualpsychologin in unserer Runde wissen. „Ein Berater kennt den richtigen Weg und gibt Ratschläge. Ein Coach vertraut darauf, dass die Lösung ihrer Probleme in der gecoachten Person selbst liegt. Ein Coach stellt die richtigen Fragen“, antwortet Christina Pollmann. „Toll! Eine Definition in 30 Sekunden - wie in einer Nussschale“, freut sich Hartwig Eckert. „Auch andere, blöd gestellte Fragen hast du ernst genommen und auf mein Frageinteresse geantwortet.“

Vergiss das Gejammer! Wähle aus, was für uns spannend ist!

Den Weg zum Beruf des Sprecherziehers beschreiben viele von uns als zufällige Folge von Ereignissen. „Wie ein Stück Treibholz im Strom des Lebens“, charakterisiert Eckert unsere Kurzautobiografien, die damit enden, dass wir irgendwo gelandet sind. „Ihr seid die Gestalter eures Lebens“, ermutigt Hartwig uns. Wenn er nach einer ersten Ablehnung aufgeben hätte, erzählt er, keine neuen Konzepte verfasst hätte, dann wäre er heute nicht Trainer bei TRIPLE A, einer international renommierten Unternehmensberatung.

Auch unsere Klagen über die harte Arbeit und über Entbehrungen, nachdem die Kinder kamen, findet Hartwig langweilig und typisch deutsch. Als Anglist und Kommunikationstrainer arbeitet er oft in angelsächsisch geprägten Ländern. Dort hört er solche Klagen nicht. „Aber es war doch so“, wendet eine von uns ein. „Wen interessiert das?“, kontert er entschieden. „Du bist die Autorin deiner Lebensgeschichte. Vergiss das Gejammer und die harte Arbeit! Wähle aus, was für uns spannend ist. Nimm uns mit deiner Begeisterung mit!“

Wie im Flug vergehen zwei Seminartage. Am Ende sind wir überrascht, wie vielschichtig und intensiv die Höranalyse einer – zugegeben ausführlichen - Vorstellungsrunde sein kann.