



Buchstäblich bedeutend: Wer sich weiterentwickeln möchte, kommt nicht daran vorbei, an seiner Kommunikation zu arbeiten. Zwei Seminare der IHK bieten hierzu beste Gelegenheit.

Rhetorische Antwort

Kommunizieren statt manipulieren:
IHK-Weiterbildungsdozent Guglielmo C. Menon vermittelt,
wie Worte wirksam werden

VON STEPHAN JOHNEN

Wer rhetorisch geschickt ist, kann andere mit Sprache um den Finger wickeln, seine Ideen oder gar Produkte mit Leichtigkeit unters Volk bringen und andere Menschen für sich einnehmen. Diese auf Erfolg, Effektivität und Überzeugung ausgerichtete Vorstellung von Rhetorik ist weit verbreitet. Guglielmo C. Menon jedoch hat eine andere Auffassung, wenn er das praktische Kommunikationsverhalten von Menschen vor Augen hat. „Meine Mission sind gelingende Beziehungen“, sagt Menon, der seit vielen Jahren auch im Auftrag der IHK Aachen als Weiterbildungsdozent tätig ist.

Menon stellt das Erkennen, das Verstehen, die gelingende und konstruktive Kommunikation in den Mittelpunkt seiner Kurse – nicht das Überzeugen (oder gar Überreden). Es geht darum, Kommunikation auf Augenhöhe positiv zu gestalten. Es geht nicht darum, zu manipulieren. Übrigens auch oder gerade in Konflikten, denn diese sind normal. „Entscheidend ist, wie wir damit umgehen“, sagt der 60-Jährige, der mit seiner Ehe-

frau vor zehn Jahren das Aachener Beratungsunternehmen PHASEFÜNF GmbH gegründet hat. Mit „Rhetorik kompakt“ und „Durchsetzungsstark in Konfliktsituationen“ sind zwei Seminare überschrieben, die die IHK in der zweiten Jahreshälfte anbietet.

Beziehungsarbeit und die Frage: Wer braucht was?

Rhetorik ist für den Dozenten Beziehungsarbeit, die Gestaltung von Beziehungen zwischen Menschen. Wer Frontalunterricht erwartet, in dem Schritt für Schritt die Theorien und Werkzeuge der Rhetorik durchgehechelt werden, wird positiv überrascht. „Ich habe mich schon lange davon verabschiedet, nur Wissen vermitteln zu wollen. Mich interessiert stattdessen, was die Teilnehmenden gerade brauchen“, erklärt Menon seinen Ansatz, der auf seiner langjährigen beruflichen Erfahrung fußt. Kaufmann, Transaktionsanalytiker, Geschäftsführer, Lehrsupervisor, Coach und Dozent: Menon ist seit vielen Jahren Führungskraft

und Lehrkraft zugleich, auf diesen beiden Beinen steht er beinahe sein gesamtes Berufsleben, daraus leitet er wechselwirkend viel für sein Tun ab.

„Ich bin begeistert vom Konzept des lebenslangen Lernens, weil es Entwicklung bedeutet. Wir sind auf dieser Welt, um zu lernen, um neugierig durch die Welt zu gehen“, sagt der Dozent, der viele Jahre die Bildungsstätten der Handwerkskammer Aachen geleitet hat. Nicht ganz unwichtig für seine Mission

„Ich bin begeistert vom Konzept des lebenslangen Lernens, weil es Entwicklung bedeutet. Wir sind auf dieser Welt, um zu lernen, um neugierig durch die Welt zu gehen.“

*Guglielmo C. Menon,
Weiterbildungsdozent IHK Aachen*

ist die Erkenntnis, dass der Mensch vor allem dann lernt, wenn es für ihn eine persönliche Bedeutung hat. Die erste Aufgabe ist daher in jedem neuen Kurs: zuhören, wenn sich die Teilnehmerinnen und Teilnehmer vorstellen und ihre individuellen Erwartungen formulieren – um dann auf die Bedürfnisse und Anforderungen eingehen zu können. Menon: „Ich freue mich, wenn Teilnehmende in den Kurs gegangen sind und in erster Linie Angst davor hatten, mehrere Stunden lang gegen den Schlaf ankämpfen



INFO

zu müssen, dann aber sehr erfrischt aus dem Tag herausgehen und für sich etwas gelernt haben.“ Im Mittelpunkt steht zunächst jeder Teilnehmende selbst. Denn zu einer gelingenden Kommunikation zählen äußeres Auftreten und innere Haltung gleichermaßen. „Zu sich selbst zu stehen, ist ein ganz großes Thema“, sagt Menon. Wer sich seiner eigenen Stärken und Schwächen bewusst sei, habe eine wichtige Hürde genommen. „Jeder Mensch hat die Fähigkeit, sich selbst im Wege zu stehen. Wenn er es merkt, umso besser“, sagt er augenzwinkernd. Denn egal, ob es um das gemeinsame Erreichen von Zielen oder Konfliktgespräche geht: Wenn miteinander statt aneinander vorbei gesprochen werden soll, müssen die eigenen Bedürfnisse vorab klar sortiert sein, und manche eigene Botschaft womöglich eingeschränkt werden. In vielen Konflikten werde mehr darüber geredet, was der jeweils andere (womöglich auch Verletzende) getan hat, anstatt die eigenen Bedürfnisse zu kommunizieren.

„Wir setzen oft Menschen unter Druck, um etwas zu erreichen, anstatt zu sagen, was wir brauchen. Wer die eigenen Bedürfnisse kennt und diese klar äußert, hat die Chance, dass sie freiwillig erfüllt werden“, sagt Menon und beschreibt damit den Ansatz für eine bewusste und nicht manipulative Gestaltung von Beziehungen auf. Angst vor Konflikten sollte man übrigens generell nicht haben. „Jeder Konflikt hat das Potenzial, Teil einer Lösung zu sein, indem Ungeklärtes geklärt wird“, sagt Menon. Umso besser, wenn das Konfliktpotenzial frühzeitig

Besser kommunizieren: IHK Aachen bietet zwei Seminare an

Das Seminar „Rhetorik kompakt“ findet am 4. September von 9 bis 16:30 Uhr in der IHK Aachen, Theaterstraße 6-10, statt. Die Teilnehmenden erlernen Einstellungen, Verhalten und Techniken, um in Gesprächen und bei Präsentationen aller Art sprachlich und körpersprachlich besser anzukommen und konstruktive Kommunikation zu gestalten. Das Seminar „Durchsetzungsstark in Konfliktsituationen“ findet ebenfalls in der IHK Aachen statt und zwar am 14. November (9 bis

16:30 Uhr). Dozent Guglielmo Menon vermittelt, wie Konflikte frühzeitig erkannt und positiv genutzt werden können. Die Teilnehmenden werden dazu ermutigt, über eigene Konfliktmuster nachzudenken und Techniken zur Eskalation und Deeskalation zu lernen. Mehr Infos zu beiden Seminaren gibt es beim Team Weiterbildung der IHK.



Team Weiterbildung
Tel.: 0241 4460-650
wb@aachen.ihk.de

erkannt wird, in einem Stadium, in dem Konflikte noch gut und mit wenigen Verletzungen gelöst werden können.

Teil der Seminare ist es daher auch, dass mitunter eine Kamera mitläuft, um später nach einer Gesprächssimulation Innensicht und Außensicht abzugleichen. Hat sich das Gespräch so angefühlt, wie es von außen aussieht? Welche Rolle dabei Stress spielt, und wie Menschen lernen können, damit umzugehen und sich nicht zusätzlich stressen zu lassen, gehört ebenfalls zum theoretischen Wissen und den praktischen Übungen.

Bedeutend: Bedürfnisse und Botschaften

Egal, welches Seminar besucht wird, am Ende soll jeder Teilnehmende die Grundlagen einer gelingenden Kommunikation besser verinnerlicht haben. Dazu kann die Ant-

wort auf die Frage gehören, wie viele Botschaften sinnvoll in eine Rede verpackt werden können (in den meisten Fällen exakt eine), wie Präsentationen lockerer, klarer und zielgerichteter werden und wie Gedanken besser strukturiert und aufbereitet werden, damit Botschaften ankommen. „Zu oft versuchen wir in unserer Kommunikation, Strategien durchzusetzen, nicht Bedürfnisse. Menschen denken zu viel in Strategien. Wir sollten uns bewusstwerden, worum es wirklich geht, wie wir zusammen eine Lösung finden können, anstatt Strategien um jeden Preis durchzusetzen“, sagt Menon, der dazu rät, sich im beruflichen wie privaten Umfeld wieder mehr aufeinander einzulassen, andere Positionen gelten zu lassen. „Auch Zuhören ist gut. Sich und dem anderen“, fügt der Experte hinzu. Klingt einfach? Stimmt. Ist im beruflichen wie privaten Alltag aber oft gar nicht so leicht. ■



Foto: Stephan Jöhnen

„Jeder Mensch hat die Fähigkeit, sich selbst im Wege zu stehen. Wenn er es merkt, umso besser“, sagt Guglielmo C. Menon. In seinen Seminaren zum Thema Kommunikation bei der IHK Aachen hilft er den Teilnehmenden nicht nur dabei, die erste Hürde auf dem Weg zu besserer Kommunikation zu nehmen: sich selbst.