

> Redekultur in Deutschland – eine Bestandsaufnahme

In den 500 größten deutschen Unternehmen müssen die Führungskräfte pro Jahr etwa 30.000 Reden halten. Hinzu kommen Reden von Politikern, Gewerkschaftern und vielen anderen. Demnach müsste sich die Redekultur in Deutschland auf einem besonders hohen Niveau befinden, müsste. Vom Vereinsvorsitzenden bis hinauf zum Bundespräsidenten zieht sich eine Spur der verpassten Chancen. Deutsche Redner hinterlassen auf einem der wichtigsten Betätigungsfelder angewandter PR schlafende Zuhörer und leise gemurmelte Stoßgebete: ‚Wann endet dies?‘

Der Vortrag beleuchtet anhand vieler Beispiele die traurige Szenerie. Anschließend zeigt er gangbare Wege aus der Situation.

> Integrierte Kommunikation

Agenturen und Unternehmen, Parteien und Institutionen reden von ihr, kaum einer praktiziert sie. Dabei wird sie immer wichtiger. Wenn Produkte austauschbar sind, Wettbewerber global agieren und die Masse an Informationen uns begräbt, wächst die Bedeutung gezielter Kommunikation. Wenn jedoch Werbung, Außendienst und Design Verschiedenes oder gar Gegensätzliches kommunizieren, sind die Gelder umsonst ausgegeben.

Der Vortrag zeigt, warum Integrierte Kommunikation zum Überlebensfaktor wird, welche Elemente sie beinhaltet und wie sie effektiv umzusetzen ist.

> Die so genannte Macht der Sprache

Populäre Ratgeber suggerieren: Wer sprachliche Tricks und Kniffe kennt, kann überzeugen, überreden, gar manipulieren. Die Linguistik und andere Geisteswissenschaften zeichnen ein weitaus differenzierteres Bild und kommen zu einem anderen Schluss: Sprache allein bewirkt kaum etwas. Sie ist abhängig von semiotischen Systemen und Faktoren. In der Summe mit diesen kann sie wirken. Auch manipulieren?

Der Vortrag geht von der allseits bekannten These aus. Aktuelle Ergebnisse verschiedener Wissenschaftsbereiche werden im Zusammenhang dargestellt und auf die angebliche Macht der Sprache bezogen. Zugleich wird gezeigt, wie Sprache wirkt und welche Bedingungen dafür gegeben sein müssen.

> Sprache der Politik

Politikverdrossenheit resultiert auch aus unverständlicher und bürgerferner Politikersprache. Widersprüche zwischen Sagen und Meinen, Meinen und Handeln bestimmen das Bild über die Volksvertreter. Dabei ist Sprache das wichtigste Kommunikations- und Handlungsmittel, dessen Politiker sich bedienen.

Der Vortrag beruht auf Erkenntnissen führender Politolinguisten. Er zeigt Besonderheiten der Politikersprache und weist Wege, um dem Dilemma zu entkommen.

> Stabile Standpunkte entwickeln

Kein Standpunkt ist vor Kritik gefeit. Manche Positionen lassen sich schon durch ein einziges Gegenbeispiel oder einen unbedeutenden Einwand ins Wanken bringen. Ist ein Standpunkt allerdings gut durchdacht, argumentativ gestützt und verankert, dann wirft ihn so leicht niemand um. Gute Argumente machen Standpunkte robust und stabil.

Der Vortrag zeigt, wie man in vier Schritten aus bloßen Annahmen und Behauptungen stabile Standpunkte entwickelt: Erkennen, Begründen, Überprüfen, Verteidigen.

> Argumentieren unter Unsicherheit: Kritik und Zweifel als produktive Chance nutzen

Kritik und Zweifel stehen in einem schlechten Ruf. Kritiker gelten oft als Nörgler, Zweifler als zögerlich und unentschlossen. Richtig ist: Es gibt Nörgler und es gibt Unentschlossene. Aber das bedeutet keineswegs, dass hierfür immer Kritik und Zweifel verantwortlich sind. Kritik ist keine menschliche Charaktereigenschaft, sondern eine kommunikative Handlungsweise. Gerade für den Bereich der vernünftigen Argumentation und Entscheidungsfindung können Kritik und Zweifel auch wertvolle konstruktive Funktionen übernehmen.

Der Vortrag unterscheidet verschiedene Formen von Kritik und Zweifel, stellt ihre Funktionen für das Argumentieren heraus und zeigt, wie richtig verstandene Kritik nutzbringend angewandt werden kann.

> Zwischen Freiheit und Verantwortung: verbindlich argumentieren

Zum Argumentieren gehört Freiheit. Wer argumentiert, wählt und entscheidet selbst, welche Argumente er berücksichtigen will, welche er als überzeugend empfindet und akzeptiert und welche nicht. Zugleich erfordert das Argumentieren auch Verantwortung und Verbindlichkeit. Wer argumentiert, muss Farbe bekennen und seine Ansichten und Gründe offen legen. Argumentierende müssen ihre Gründe sorgsam auswählen, sich von deren Geltung überzeugen und sie gegen Einwände und Gegengründe plausibel verteidigen können.

Der Vortrag bezieht sich auf Führungsqualitäten einer authentischen, verbindlichen und verantwortungsbewussten Persönlichkeit. Er leitet daraus eine Grundhaltung gegenüber dem Argumentieren ab. Überzeugend argumentieren bedeutet zugleich souverän und verantwortungsvoll argumentieren.

Konditionen auf Anfrage

> Referenten**Dr. Jens Kegel**

Ausbildung

Studium Germanistik / Geschichte, Pädagogik / Psychologie
Erstes und Zweites Staatsexamen für das Lehramt an Gymnasien
Fernstudium „Werbetexten“
Promotion (Germanistische Linguistik / Rhetorik)

Tätigkeiten / Aktivitäten

Pressesprecher und Leiter Öffentlichkeitsarbeit im Nationalpark Harz
Gründungsmitglied des Verbandes der Redenschreiber deutscher Sprache (VRdS)
Freiberuflicher Texter, Redenschreiber und Autor
Rede-Coach
Berater für Integrierte Kommunikation und verbale Unternehmenskommunikation

> Malte Ecker

Ausbildung

Studium der Philosophie und Deutschen Sprach- und Literaturwissenschaft, Magister Artium
Forschungsaufenthalt an der Universität Bayreuth (Stipendiat)

Tätigkeiten / Aktivitäten

Lektor, Übersetzer, Sachbuchautor
Trainer für angewandte Argumentation
verschiedene Verlagspraktika
Tätigkeiten in einer Unternehmensberatung
Künstlerassistentz