



KLARHEIT

René Borbonus





Klarheit ist, wie der Respekt, eine große Sehnsucht. Ganz besonders in der Kommunikation.

Allerdings ist sie heute viel schwerer zu gewinnen als früher. Die Multi-Optionen-Gesellschaft, die Digitalisierung und der Schwarm haben Klarheit nicht einfacher gemacht, sondern schwieriger. Die Informationsflut im Digitalen droht uns zu überschwemmen. Der Meinungsbrei steht uns bis zum Hals. Der Beteiligungsdruck in den sozialen Netzwerken überfordert uns. Heute hat scheinbar jeder etwas zu sagen und tut das dann auch noch.

Früher war es leichter, relevante Informationen herauszufiltern. Informiert zu sein. Sich zu positionieren. Heute müssen wir uns der verstörenden Einsicht stellen: Klarheit fällt nicht vom Himmel. Wir müssen selbst dafür sorgen. Wir müssen uns und anderen der Filter sein, den wir uns wünschen.

Bei diesem Bedürfnis setzt Klarheit in der Kommunikation an: Wissen, was zählt – und darüber reden. Verstehen, sich verständlich machen und sich verständigen können.

**Klarheit für mich, Klarheit für dich,
Klarheit für uns.**

UNKLARHEIT SCHMERZT — KLARHEIT HEILT —



Anders als nach klaren Worten müssen wir nach Quellen der Unklarheit nicht lange suchen.

Unklar ist, wenn besorgte Bürger um Frieden und Sicherheit fürchten und deshalb Häuser anzünden. Unklar ist, wenn zwei gleichermaßen qualifizierte Experten uns entgegengesetzte Meinungen präsentieren. Unklar ist, warum die Zahl der Burnout-Fälle proportional zur Zahl der Strategien für Work-Life-Balance anzusteigen scheint. Unklar ist, wenn wir uns ausgerechnet dann anschreien und einander Vorwürfe machen, wenn es uns sowieso schon schlecht geht.

Die meisten Unklarheiten resultieren aus Mängeln in unserer Kommunikation. Oft machen wir uns und anderen das Leben schwerer, als es sein müsste – unbewusst.

Das heißt umgekehrt aber auch: Klarheit können wir ebenfalls durch Kommunikation schaffen – indem wir klare Botschaften aussenden. Unsere Lebensqualität hängt maßgeblich von der Qualität unserer Beziehungen ab. Und unsere Beziehungen gestalten wir mit Kommunikation.

Mit Klarheit können wir dem Schmerz begegnen, den Unklarheit in uns hinterlässt.



Der erste Schritt auf dem Weg zur Klarheit ist eine unbequeme Erkenntnis: Klarheit lässt sich nicht konsumieren. Wir müssen sie uns selbst verschaffen.

Klare Kommunikation – und auch: Klarheit über die Kommunikation – ist die Voraussetzung dafür, dass wir uns eine eigene Meinung bilden können. Wer verstanden hat, hat einen klaren Kopf. Leichter gesagt als getan, denn genau da entstehen die meisten Unklarheiten.

Unser Denken ist das Problem.
Das noch größere Problem ist, dass wir glauben, was wir denken.

Wir denken in gewohnheitsmäßigen Mustern. Viele davon sind der Klarheit abträglich. In diesen Mustern zu denken und klar zu denken ist nicht das Gleiche. Vielmehr nutzt Klarheit die gesamte Wertschöpfungskette des menschlichen Verstandes: von der Sinneswahrnehmung über die Bewusstwerdung bis zur Erkenntnis. Jeden Tag aufs Neue. Klarheit ist Wandel. Klarheit fließt. Klarheit im Denken zu erlangen heißt deshalb, aus gewohnheitsmäßigen Mustern auszubrechen.

[klar] – lat. clarus: einsichtig, durchsichtig, voll bewusst, eindeutig erkennbar oder erkannt



Im Journalismus dient die Sorgfaltspflicht der Meinungsbildung. Im Alltag, besonders im digitalen Raum, fehlt dieser Filter.

3 Grundsätze helfen uns, Klarheit zu gewinnen:

Vollständigkeit: nichts Relevantes weglassen. Denn Vollständigkeit bedeutet, immer beide Seiten der Medaille zu berücksichtigen: These und Antithese. Auch die unbequemen Fakten zu nennen und gegenteilige Meinungen aufzugreifen. Dabei geht es nicht um ultimative Vollständigkeit, sondern um eine sinnhafte Zusammenfassung relevanter und verfügbarer Informationen.

Verlässlichkeit: Fakten und Quellen prüfen. Denn wer sich auf nur eine Quelle verlässt, spielt russisches Roulette mit der Meinungsbildung. Klarheit setzt voraus, dass wir Fakten auf ihre Richtigkeit und Quellen auf ihre Absenderkompetenz überprüfen.

Transparenz: Fakten und Meinung trennen. Vollkommene Objektivität ist auch in der Kommunikation unrealistisch. Doch wir können transparent kommunizieren, indem wir klar zu erkennen geben, ob wir gerade Fakten darlegen oder eine Meinung äußern.

WEGE ZUR KLARHEIT 5 FRAGEN



Viele Wege führen zur Klarheit. Auf allen davon ist man am besten mit leichtem Gepäck unterwegs.

Bevor wir darüber nachdenken, was wirklich zählt, können wir damit beginnen, abzulegen, was nicht zur Klarheit beiträgt. Wir können uns gegen die Unklarheit wehren – indem wir den Mustern widerstehen, die ihr abträglich sind. Dazu gehört der Meinungs- und Beteiligungsdruck.

Wir können eine Welle der Klarheit starten. Beginnen können wir damit, dass wir gemeinsam den Schwarm ein kleines bisschen schlauer machen. Zum Beispiel, indem wir unsere Rolle als Absender hinterfragen, bevor wir etwas teilen oder irgendwie verbreiten:

- Teile ich das wirklich für das Allgemeinwohl?
- Kann ich die Fakten wirklich beurteilen?
- Kann ich diese Botschaft verantworten?
- Braucht die Welt diese Information wirklich?
- Und braucht sie sie wirklich von mir?

Ein paarmal „ja“ wäre gut, wenn der Share-Finger zuckt.



Entschleunigung

Klarheit braucht Zeit und Ruhe. Unter Druck fällt es uns schwerer, mit gewohnheitsmäßigen Mustern zu brechen und ausgetretene Pfade im Denken zu verlassen.

Wir beschwerten uns gern darüber, dass wir diese Zeit nicht mehr haben. In Wahrheit nutzen wir unsere Gelegenheiten, nachzudenken und in uns zu gehen, nur nicht mehr. Wo wir früher reflektiert haben, sammeln wir heute unreflektiert die Meinungen anderer ein, als könnten wir sie essen.

Brechen wir mit diesem Muster! Schaffen wir der Klarheit Freiräume! Auch und gerade unter Druck. Entschleunigung ist eine Voraussetzung für Klarheit.

Distanz

Eines meiner Lieblingszitate beschreibt, warum die Distanz eine weitere notwendige Bedingung der Klarheit ist:

„Liebe, das ist die Distanz zu ihr, um ihr nahe zu sein – und die Nähe zu mir selbst, um diese Distanz halten zu können.“

Wir brauchen eine gesunde Distanz zur Welt, um sie hinterfragen zu können.



„UNSERE TAGE ZU ZÄHLEN
LEHRE UNS, AUF DASS WIR EIN
WEISES HERZ GEWINNEN“

Memento mori

Der Tod ist der ultimative Klarheitstreiber der menschlichen Existenz. Früher waren „carpe diem“ und „memento mori“ deshalb ein Begriffspaar: „Nutze den Tag – gedenke des Todes.“ Der zweite Teil dieser Forderung wurde irgendwann weggelassen, weil er unbequem ist.

Doch Klarheit ist nicht immer bequem. Es kann ausgesprochen lebensbejahend sein, sich Gedanken über den Tod zu machen.

Den finalen Countdown anzunehmen und bewusst in die Lebensgestaltung zu integrieren, ist vielleicht Geschmackssache. Doch der Gedanke an den eigenen Tod ist wahrscheinlich der klarste, den wir jemals denken werden. Er lässt uns erkennen, wie wir die Zeit, die uns bleibt, am besten nutzen können.

Der Tod erinnert uns daran, was im Leben wirklich zählt – und wie unwichtig manches ist, womit wir unsere Zeit vergeuden. Wenn wir Entscheidungen in diesem Bewusstsein treffen, treffen wir sehr viel klügere Entscheidungen. Und wir sagen plötzlich sehr viel klügere Dinge.



„Klarheit für mich“ ist nur der Anfang, denn wir alle wollen Klarheit.

Auf der Suche nach ihr sitzen wir alle im selben Boot. Jedes Mal, wenn wir mit unserer Kommunikation etwas bewirken können, ist das eine Chance, Klarheit zu schenken. Klarheit ist eine Voraussetzung dafür, dass Beziehungen gelingen – und die wichtigste Anforderung, die andere an unsere Kommunikation stellen.

Ironischerweise entstehen die meisten Unklarheiten genau da: aus Mängeln in unserer eigenen Kommunikation. Die meisten davon sind vermeidbar. Indem wir uns darum bemühen, anderen das zu geben, was uns selbst am Herzen liegt – indem wir klar sprechen.

In diesem Sinne ist Klarheit auch eine Verantwortung. Wir schulden sie nicht nur uns selbst, sondern allen Menschen, mit denen und vor denen wir sprechen. Als Chefs und Kollegen, als Verwandte und Freunde, als Meinungsbildner und Redner, als Eltern. Klarheit ist eine Bedingung für Wirkung. Deshalb lautet der nächste Schritt: Klarheit für dich.

„Vertrauen wird verdient – man verschenkt es nicht.“ Worf, Star Trek



Ob im Dialog unter Freunden oder in der Familie, bei Vorträgen oder Präsentationen, in öffentlichen Debatten, im Verkaufsgespräch, bei Verhandlungen: Wer keine Klarheit geben kann, kann andere nicht überzeugen und auch nicht binden.

Die Ziele, die wir mit unserer Kommunikation verfolgen, können wir nur erreichen, wenn wir klare Botschaften aussenden. Das ist der Punkt, an dem viele Unklarheiten entstehen, wenn wir zu anderen sprechen. Wir wissen, worauf wir hinauswollen – der andere vielleicht noch nicht.

Wenn Menschen über längere Zeit tief in ihre Materie eingetaucht sind, wissen sie gar nicht mehr, wie es ohne all das Wissen war. Sie haben vergessen, wie sie früher einmal gesprochen haben, bevor sie Experten wurden.

Verständlich zu reden ist kein Zeichen für mangelnde Kompetenz, sondern die Basis echter Wirkung.

„Wer 's nicht einfach und klar sagen kann, der soll schweigen und weiterarbeiten, bis er 's klar sagen kann.“ Sir Karl Popper



Wir bewundern Menschen, die mit ihren Botschaften ins Schwarze treffen.

Als hätten sie einen 7. Sinn dafür, was ankommt. Doch klare Botschaften sind kein Hexenwerk. Vielmehr hat jede Botschaft, die überzeugt und begeistert, dieselben Eigenschaften. Das Anagramm KESS gibt sie wieder.

Kurz: Eine klare Botschaft enthält so viel Information wie nötig und so wenige Wörter wie möglich.

Einfach: Bei der Formulierung der Botschaft geht es nicht darum, mit Wortwahl und Grammatik Eindruck zu schinden, sondern allein darum: verstanden zu werden.

Stimulierend: Informationen sind fast nie Selbstzweck. Fast immer geht es darum, einen Impuls zu setzen, der andere irgendwie bewegt. Ein Redebeitrag, der andere nicht stimuliert, ist eine verpasste Chance, für Klarheit zu sorgen.

Strukturiert: Die richtige Reihenfolge spielt beim Argumentieren eine große Rolle. Noch das beste Argument verpufft, wenn es an der falschen Stelle vorgetragen wird und die Elemente einer Botschaft nicht sinnvoll aufeinander aufbauen.



Die meisten Klarheitsbremsen verwenden wir unbewusst.

Ein großer Schritt in Richtung Klarheit ist es, herauszufinden, welche klarheitsfeindlichen Sprachmuster wir verwenden – und sie bewusst zu vermeiden. Die häufigsten Feinde der Klarheit in der gesprochenen Sprache sind:

Nebensatzkonstruktionen

In der freien Rede ist weniger fast immer mehr. Auch wer viel zu sagen hat, kann das in wenigen Worten pro Satz tun.

Pauschalisierungen

Im Bemühen um eine klare Botschaft schießen wir leicht über das Ziel hinaus, indem wir pauschalisieren. Eine Zuspitzung, die den Sinn entstellt, erzeugt nicht Klarheit, sondern Verwirrung. „Der Kapitalismus tötet?“ – eben nicht.

Euphemismen

Beschönigende Formulierungen sind häufig sehr prägnant – deshalb aber noch längst nicht klar. Oft wirken sie verzerrend und führen Zuhörer in die Irre, wenn sie nicht gleichzeitig entlarvt werden. Ironie wird oft nicht verstanden.



Übung: Anleitung zum Unklarsein

Um eine maximal unklare Aussage zu produzieren, folgen Sie diesen Schritten:

1. Schritt: Substantivierung

Verpassen Sie der Aussage so viele Substantive wie möglich. Machen Sie aus Verben Substantive, und verwenden Sie so oft wie möglich die Endung „-ung“

2. Schritt: Anonymisierung

Anonymisieren Sie Ihre Aussage, soweit es nur geht.

3. Schritt: Passivierung

Formulieren Sie die Aussagen möglichst vollständig im Passiv.

4. Schritt: ganz viel Bullshit

Pumpen Sie nun so viel Bullshit hinein, wie Sie im Duden finden können: unnötige Füllwörter, Adjektive, Fremdwörter und Partizipien.

(Für Klarheit: Tun Sie genau das Gegenteil.)



„Hab ich mich klar genug ausgedrückt?“ „Tut mir leid, hab grad nicht zugehört.“ *The Big Lebowski*

Unsere inneren Widerstände sind wie eine Membran, an der in der Kommunikation vieles hängenbleibt. Oft hält sie die Klarheit ab. Wenn der Gesprächspartner von seinen Widerständen vereinbart ist, können wir argumentieren, wie wir wollen – dann kommen wir nicht mehr durch. Struktur ist eine Grundvoraussetzung, um die Membran zu durchdringen. Die Reihenfolge spielt beim Argumentieren eine große Rolle.

Sagt mein Zahnarzt zu mir „René, die beiden Weisheitszähne, die müssen wir ziehen“, und fängt dann erst an, mir zu erklären, warum, bin ich raus. Ich höre ihm gar nicht mehr zu, denn ich bin mit meinen Widerständen beschäftigt: Wie soll ich reden mit zwei geschwollenen Backen? So überhöre ich seine guten Argumente.

Erst durch die richtige Reihenfolge wird eine Argumentation wirklich klar:

- erst die Argumente,
- dann die Schlussfolgerung, der Handlungsimpuls oder die Forderung.



Der antike Rhetoriker Aristoteles stellte die Theorie auf, dass alle Themen menschlicher Kommunikation zu einer von 3 Kategorien gehören: Schuld, Werte oder Wahl.

Jedem der 3 Themenfelder ist nach Aristoteles eine Zeitform zugeordnet:

- Schuld = Vergangenheit
- Werte = Gegenwart
- Wahl = Zukunft

Die falsche Zeitform macht Gespräche schwierig. Und die richtige Zeitform kann uns in Gesprächen retten.

Wenn wir in der Vergangenheitsform sprechen, sind wir unbewusst auf der Suche nach Schuld. Das ist in den wenigsten Gesprächen zielführend, außer vielleicht vor Gericht.

Gespräche, in denen es um Werte geht, dürfen nicht spekulativ geführt werden, sondern sollten auf Tatsachen aus der Gegenwart beruhen und in der Gegenwartsform stattfinden. Wenn ein Gespräch sich um eine Entscheidung oder eine Problemlösung dreht, sind in die Zukunft gerichtete Argumente und Formulierungen die konstruktive Wahl.



Der häufigste Grund für Unklarheiten in Gesprächen ist: Wir hören nicht zu, um zu verstehen – wir hören zu, um zu antworten.

Wenn wir nicht bewusst zuhören, neigen wir dazu, uns auf bestimmte Aspekte in den Aussagen anderer zu stürzen, die unsere inneren Widerstände anstacheln. Je größer die Meinungsverschiedenheit, desto mehr „Unrecht“ entdecken wir bei unserem Gegenüber. So überhören wir nicht nur gute Argumente, sondern auch Schnittmengen und Gemeinsamkeiten, die zur Lösung führen könnten.

Der kontrollierte Dialog ist eine Übung, mit der wir das Zuhören neu lernen können. In verfahrenen Gesprächskonstellationen können wir den kontrollierten Dialog sogar einsetzen, um zu vermitteln oder zu moderieren.

Der Ablauf des kontrollierten Dialogs: Bevor ein Gesprächspartner sich selbst zum Thema äußern darf, muss er den Standpunkt seines Gegenübers wiederholen, bis dieser zufrieden damit ist, wie seine Aussagen wiedergegeben wurden.

Sie meinen, das wäre einfach? Probieren Sie es aus!



„Einer hat immer Unrecht:
aber mit zweien beginnt die
Wahrheit.“ Friedrich Nietzsche

Klarheit hat viele Gesichter, genau wie ihre Feinde in der Kommunikation. Und dennoch gibt es einen Königsweg, der auch in den verworrensten Situationen und den schwierigsten Konstellationen zur Klarheit führen kann, wenn man ihn konsequent geht: den Dialog von Mensch zu Mensch.

Erst im persönlichen Dialog können wir wirklich alle Register der Kommunikation ziehen – mehr noch als auf der Bühne, vor der Kamera oder in einer größeren Gruppe. Im direkten Gespräch können wir mehr sagen und mehr hören, weil wir uns voll auf unseren Gesprächspartner konzentrieren und einlassen können. Wir verstehen die Zwischentöne besser und können die Persönlichkeit des anderen in die Wahrnehmung einbeziehen. Im Gespräch kann fast jede Hürde genommen, fast jede Distanz überwunden werden. Ist das nicht wunderbar?

Das Gespräch ist das ultimative Werkzeug der Klarheit in der Kommunikation: Klarheit für uns.



Die häufigste Ursache für Unklarheit in Gesprächen ist, dass Menschen das, was sie sagen, auf unterschiedliche Weise sagen.

Gespräche scheitern nicht an den Fakten, nicht an den Meinungen und auch nicht an mangelndem Willen. Sondern daran, dass wir nicht damit klarkommen, wie der andere etwas sagt: an Unterschieden im Gesprächsstil.

Wenn Menschen mit sehr unterschiedlichen Gesprächsstilen aufeinandertreffen, kann es leicht zu Missverständnissen kommen, die mit den Inhalten des Dialogs gar nichts zu tun haben.

Sich für unterschiedliche Gesprächsstile zu sensibilisieren, ist aus dem gleichen Grund wichtig wie bei den inneren Bewertungsmustern: Sie sind uns in der Regel ebenfalls nicht bewusst.

Der Gesprächsstil eines Menschen ist abhängig von vielen Faktoren – und vor allem ist er praktisch unsichtbar, solange wir nicht die richtige Brille aufsetzen.

Wir können besser aufeinander eingehen, wenn wir uns unterschiedlicher Gesprächsstile und typischer Rituale bewusst sind.



Mit Kindern reden heißt Klarheit lernen.

Das Gespräch mit Kindern ist eine besondere Form der Kommunikation – und stellt besondere Ansprüche an Klarheit.

Wir können eine Menge lernen, indem wir mit Kindern sprechen. Unsere Kinder sind wie Spiegel für unser Verhalten. Sie zeigen uns sofort, wenn wir unklar sind. Sie haken gnadenlos nach. Das macht sie zu großartigen Sparringspartnern, um klare Kommunikation zu üben.

Einige typische Fehler, die wir in der Kommunikation mit Kindern – und nicht nur mit ihnen – machen:

- **Fragen statt Aussagen:**
Wir irritieren Kinder, wenn wir ihnen Fragen stellen, wo eine Ansage fällig ist.
- **zu viel diskutieren:**
Wir überfordern Kinder, wenn wir mit ihnen über Entscheidungen außerhalb ihres Entscheidungsrahmens diskutieren.
- **Drohungen statt Konsequenzen:**
Kinder haben weniger Respekt vor uns, wenn unsere Worte und Taten nicht zusammenpassen.



Menschen unterscheiden sich in der Kommunikation durch unterschiedliche Gesprächsstile.

Dass Gespräche zwischen Männern und Frauen manchmal anmuten wie interkulturelle Kommunikation, ist einzig und allein eine Frage der Sozialisierung.

Unklarheiten hängen meist damit zusammen, dass die Pole Bindung und Kontrolle bzw. Hierarchie und Gleichheit im Ungleichgewicht sind. Wo wir in diesem doppelten Spannungsfeld stehen, hat großen Einfluss darauf, zu welchen Ritualen wir in Situationen greifen, die anfällig für Unklarheiten sind. Typische Rituale, die in Paarbeziehungen für Ungleichgewichte und Irritationen sorgen:

Das **Entschuldigungsritual** soll das Gleichgewicht in einem Gespräch wiederherstellen und wird oft als Unterwerfung missdeutet.

Das **Oppositionsritual** entsteht aus verletztem Gerechtigkeitsinn und wird oft als Vertrauensbruch gewertet.

Die gleiche Botschaft wird sehr unterschiedlich wahrgenommen, wenn wir sie im **direkten Stil** oder im **indirekten Stil** kommunizieren.



Auch am Arbeitsplatz können Gesprächsrituale für Irritationen sorgen und Beziehungen gefährden.

Unklarheiten können zum Beispiel dadurch entstehen, wie wir Kritik vortragen. Eine beliebte Methode ist das Sandwich: erst etwas Nettes sagen, dann kritisieren, dann wieder etwas Nettes sagen. Unklar ist das, weil hier Kritik und Lob vermischt werden – und das Lob letztlich instrumentalisiert wird, um Kritik vorzubringen. So bleibt ein negativer Eindruck hängen: Das Lob wirkt unecht, die Kritik verliert an Glaubwürdigkeit.

Kritik und Lob sind für jede Beziehung wichtig und der Klarheit zuträglich – nur sollten beide nicht miteinander verbunden werden.

Sowohl die Kritik als auch das Lob werden dadurch klar, dass wir sie begründet kommunizieren. „Klasse, toll, super!“ ist noch kein klares Lob, „So ein Mist!“ noch keine klare Kritik. Klarheit entsteht in beiden Fällen dadurch, dass wir die Beobachtung mit vortragen, die dazu führt: „Sie haben das Team zusammengehalten, das freut mich.“ Oder: „Sie haben das Briefing ignoriert, das bringt uns in Schwierigkeiten.“



Unklarheiten in Gesprächen aufzulösen und zu einer einvernehmlichen Lösung zu kommen, ist manchmal eine hohe Kunst.

Oft schleichen sich unbewusst Formulierungen, Rituale oder „Töne“ ins Gespräch ein, die wir gar nicht beabsichtigt hatten. Manchmal gehen wir mit den besten Vorsätzen in ein Gespräch, und hinterher ist alles noch schlimmer als vorher.

Negative Gefühle entstehen in den dunklen, unbeleuchteten Winkeln der Kommunikation. Damit ein schwieriges Gespräch trotz inhaltlicher Diskrepanzen, Missverständnissen oder Schwierigkeiten auf der Beziehungsebene gelingt, ist es notwendig, Licht auf die Beweggründe zu werfen. Der andere soll in die Lage versetzt werden, sich „den Schuh anzuziehen“.

Das BAHN-Modell kann Gespräche und Beziehungen klären, indem es Beobachtungen von Emotionen trennt. Es macht das Bedürfnis hinter dem Verhalten erkennbar und überführt es in einen Impuls, den der andere nachvollziehen und erfüllen kann. Durch die Trennung der bewussten und unbewussten Gesprächsebenen werden Motive, Absichten und Ziele transparent.



1. Beobachtung: Was genau wurde gesagt?

Beobachtungen sind wahrnehmbare Handlungen, keine Interpretationen oder Bewertungen. Beobachtungen sind unwiderlegbar und bis ins Detail neutral formuliert.

2. Auswirkung: Welches Gefühl habe ich?

Hier geht es um das Gefühl, das sich infolge der Beobachtung eingestellt hat. Zulässig sind nur „echte“ Gefühle wie „ängstlich, wütend, perplex, verzweifelt“, keine Diagnosen oder Zuschreibungen.

3. Hintergrund: Welches Bedürfnis habe ich?

Ein Gefühl hängt immer mit einem bestimmten Bedürfnis zusammen. Erfüllte Bedürfnisse erzeugen gute Gefühle, unerfüllte Bedürfnisse schaffen negative Gefühle. Bedürfnisse werden stets positiv formuliert („Ich brauche Klarheit“).

4. Nachfrage: Wie können wir übereinkommen?

Die Lösung liegt in einer von vier Möglichkeiten:

- eine Bitte formulieren,
- eine offene Frage formulieren,
- eine Frage mit „Unter welchen Umständen ...?“ oder
- eine Frage mit „Sind Sie dazu bereit ...?“ formulieren.



Klar zu klingen ist einfach – klar zu sein ein Alleinstellungsmerkmal.

Auf dem Weg zur Klarheit sind wir immer Lernende.

Wir müssen die Klarheit immer wieder aufs Neue suchen. Indem wir nie aufhören nachzudenken über das, was zählt – und mit anderen darüber reden. Indem wir Meinungen nicht für bare Münze nehmen und Fakten hinterfragen. Indem wir jede Medaille umdrehen. Indem wir neugierig bleiben wie Kinder, die sich noch nicht einbilden, die Welt verstanden zu haben.

Und auch indem wir über das Reden reden. Klarheit ist Leben, und Leben ist Kommunikation.

Kommen Sie gut an!

Ihr René Borbonus

Humor und professionelle Kommunikationskraft



Respekt!

Respekt ist der Sauerstoff unter den sozialen Elementen: Für das soziale Überleben unverzichtbar, aber nicht selbstverständlich in der Atmosphäre – für das Auge nicht sichtbar und doch überlebenswichtig.

Respekt setzt unglaublich viel Energie frei: Er macht Unternehmen erfolgreicher und Menschen nachweislich gesünder. Auf der anderen Seite beklagen sich die meisten über mangelnden Respekt. Wie passt das zusammen? Eines der größten menschlichen Bedürfnisse ist es, anerkannt zu werden. Wer das versteht und in Verhalten übersetzt, hat einen entscheidenden Vorsprung. Denn: Die Wechselwirkung zwischen Respekt und Ansehen ist nur den wenigsten bewusst.

Genau an dieser Lücke setzt der Vortrag an mit Antworten auf Fragen wie diese: Warum verhalten sich Menschen respektlos? Was sind typische Respektlosigkeiten des Alltags, und wie vermeiden Sie diese? Und: Wie können Sie mit eigenen und fremden Emotionen souverän und respektvoll umgehen? Erleben Sie den Vortrag von René Borbonus: Ein Plädoyer für eine vergessene Tugend: Erfahren Sie mehr zu den Wirkfaktoren wertschätzender Kommunikation, dem Schlüssel für respektvollen Umgang.

Die Kraft der Rhetorik

Wer die Bühne betritt, dem gehört das Wort – ganz gleich, was er daraus macht.

Herrschende Wunschvorstellung ist die, das Publikum zu fesseln und für die eigenen Inhalte zu begeistern. Glücklicherweise muss man dies nicht dem Zufall überlassen. Erleben Sie den Vortrag mit René Borbonus: Ein Plädoyer für die freie Rede, die auf mehr zielt als auf bloße Information. Erfahren Sie, wie Sie Ihre Rede sprachlich und inhaltlich aufwerten und mit welchen einfachen Stilmitteln Sie Ihr Publikum mitreißen und nachhaltig überzeugen.

„Um **Spuren** zu hinterlassen, braucht man ein **Profil.**“
René Borbonus

Rhetorik-Ausbildung



Rhetorik ist so individuell wie der Mensch dahinter.

Mit seinen Trainings orientiert er sich an den Bedürfnissen der Kunden für die Praxis:

- Überzeugungsarbeit souveräner und strategischer leisten
- Präsentationen und Vorträge wirkungsvoller gestalten
- Schwierige Gespräche und Verhandlungen erfolgreich führen



Die Strategie für den Weg zur gewinnenden Rhetorik ist die persönliche Begleitung. In einer kleinen Seminargruppe lernen Sie, Erkenntnisse der Kommunikationspsychologie anzuwenden und gleichzeitig Ihren eigenen Stil zu entwickeln.

Tag der Klarheit

1 THEMA,
2 PERSPEKTIVEN.
Gewinnen Sie Klarheit.

Gewinnen Sie Klarheit.

2 PERSPEKTIVEN,
1 THEMA

Jetzt den
Communico Campus
kennnenlernen!
Tag der Klarheit:
nur 280 €

Eine ganz besondere Tagung
mit klarer Botschaft:
Eine Klarheit, die sich nach
außen sichtbar macht,
setzt innere Klarheit voraus.

Erfahren Sie, wie man Klarheit nach außen bringt und wie man
im eigenen Kopf besser klar kommt. Der Tag der Klarheit ist der
perfekte Einstieg in die Welt der überzeugenden Kommunikation.

Im Mittelpunkt: gelebte Kommunikation

Sie erleben, welche sprachlichen und psychologischen
Klarheitsbremsen im Alltag stören. Sie erfahren, wie sich
Gesprächsstile auf unser Verhalten auswirken. Sie lernen, klare
Botschaften zu formulieren. Und Sie werden Kommunikation ganz
neu für sich entdecken.

Überzeugend wirken, andere und sich selbst besser verstehen

Der Tag der Klarheit ist für Menschen gedacht, die überzeugend
wirken möchten und andere, aber auch sich selbst besser
verstehen wollen – im persönlichen Gespräch, im Job, auf der
Bühne, in den Medien.

Mehr Infos: www.tag-der-klarheit.de

Neu: éCampus



Online-Seminare im éCampus: nur 79 €

éCampus
Ihre Vorteile

- zeit- und ortsunabhängig lernen
- Praxistipps für den Transfer in den Alltag
- nachhaltig durch privaten Login-Bereich
- einfache Bedienung auf allen Geräten
- knackige Videoimpulse von 5 bis 10 min.
- Multiple-Choice-Fragen zur Selbstkontrolle
- Arbeitsblätter zum Download

Mehr Infos und alle Online-Seminare auf ecampus.communico.de

Ja, es macht einen Unterschied, wie wir etwas sagen. Doch wie schafft man es, diese Erkenntnis zu leben?

Tagtäglich, in jedem Moment, bei jeder Begegnung – ohne intuitiv zu handeln oder Wirkung dem Zufall zu überlassen. Denn dabei verschenkt man wertvolles Potenzial – privat wie im Business.

Die Fertigkeiten, die es braucht, um die Kraft von Kommunikation bewusst zu steuern, sind erlernbar: im Communico éCampus. Der éCampus beinhaltet multimediale Online-Seminare mit fesselnden Videobotschaften, vertiefenden Arbeitsblättern und Schritt-für-Schritt-Anleitungen sowie interessante ergänzende Fachartikel. Worte wirken. Erfahren Sie ihre Kraft. Wo immer Sie wollen. Denn den éCampus haben Sie immer bei sich – im Büro am Computer, zu Hause auf dem Tablet oder unterwegs auf dem Smartphone.

Begeisterung erfahren. Wissen erweitern. Im Communico éCampus.

- **Jederzeit:** Bestimmen Sie selbst, wann Sie Freiräume zum Lernen haben. Loggen Sie sich zu jeder Tages- und Nachtzeit ein!
- **Flexibel:** Egal ob von Ihrem Computer, Laptop, Tablet oder Mobiltelefon – die Seminare sind nutzerfreundlich aufgebaut.
- **Hochwertig:** Inhalte von 3 Experten, die ihr Wissen online weitergeben.

René Borbonus

Vorträge | Trainings | Coaching

St.-Barbara-Straße 36 | D-56412 Ruppach-Goldhausen

Telefon +49 (0) 2602 9980-93

Fax +49 (0) 2602 9980-94

E-Mail kontakt@rene-borbonus.de

Web www.rene-borbonus.de