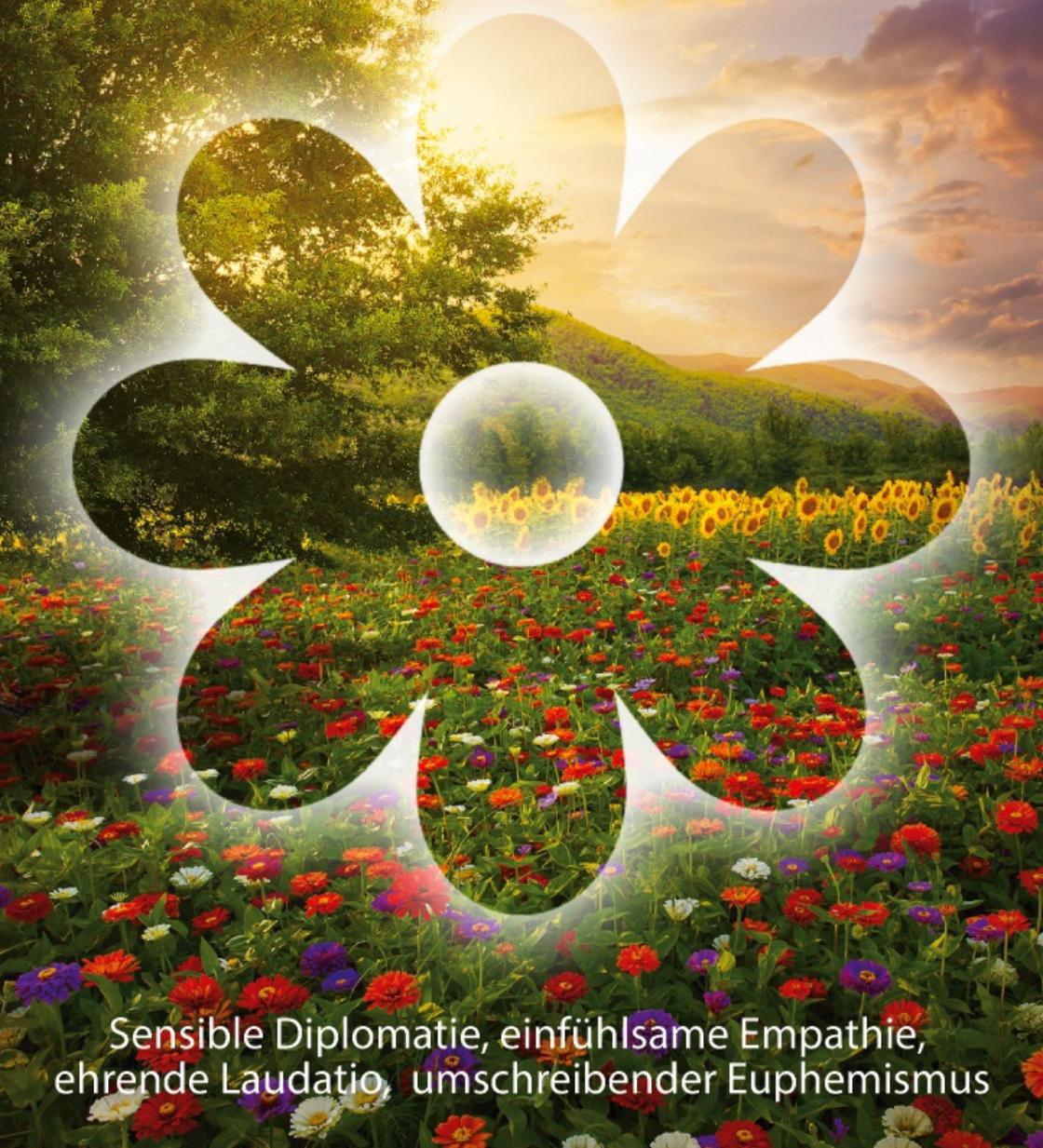


Horst Hanisch

# BLUMIGE RHETORIK

2100



Sensible Diplomatie, einfühlsame Empathie,  
ehrende Laudatio, umschreibender Euphemismus

# **Blumige Rhetorik <sup>2100</sup>**

**Sensible Diplomatie, einfühlsame**

**Empathie, ehrende Laudatio,  
umschreibender Euphemismus**

**Horst Hanisch**

---

© Erste Ausgabe: 2023 by Horst Hanisch

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek: Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über [dnb.dnb.de](http://dnb.dnb.de) abrufbar.

Der Text dieses Buches entspricht der neuen deutschen Rechtschreibung.

Die Verwertung der Texte und Bilder, auch auszugsweise, ist ohne Zustimmung des Autors urheberrechtswidrig und strafbar. Dies gilt auch für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmung und für die Verarbeitung mit elektronischen Systemen.

Die Ratschläge in diesem Buch sind sorgfältig erwogen, dennoch kann eine Garantie nicht übernommen werden. Eine Haftung des Autors und seiner Beauftragten für Personen-, Sach- und Vermögensschäden ist ausgeschlossen.

Aus Gründen der einfacheren Lesbarkeit wird auf das geschlechtsneutrale Differenzieren, zum Beispiel Mitarbeiter/Mitarbeiterin weitestgehend verzichtet. Entsprechende Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehandlung für beide Geschlechter.

**Idee und Entwurf:** Horst Hanisch, Bonn

**Lektorat:** Annelie Möskes, Bornheim

**Buchsatz:** Guido Lokietek, Aachen; Horst Hanisch, Bonn

**Umschlag:** Christian Spatz, engine-productions, Köln; Horst Hanisch, Bonn

**Fotos und Zeichnungen:** Horst Hanisch, Bonn

**Herstellung und Verlag:** BOD - Books on Demand GmbH, Norderstedt

**ISBN:** 978-3-7347-8222-0

---

# **Blumige Rhetorik** <sup>2100</sup>

**Sensible Diplomatie, einfühlsame**

**Empathie, ehrende Laudatio,  
umschreibender Euphemismus**

**Horst Hanisch**

---

Auszug aus  
Blumige Rhetorik 2100  
von Horst Hanisch

# Inhaltsverzeichnis

<b>INHALTSVERZEICHNIS .....</b>	<b>5</b>	<b>2 – LÄCHELNDES KOMPLIMENT,</b>	
<b>PROLOG.....</b>	<b>9</b>	<b>DAS GESICHT WAHREN, SCHWIN-</b>	
BLUMIGE RHETORIK .....	9	<b>DELN ZUM ZUSAMMENHALT .....</b>	<b>33</b>
<i>Sich von vorteilhafter Seite</i>		DURCH DIE SCHÜTZENDE BLUME	
<i>zeigen .....</i>	9	SPRECHEN.....	34
<b>1 – VERBLÜMTE KOMMUNI-</b>		<i>Die blühende Herzlichkeit der</i>	
<b>KATION, NICHTSSAGENDE FLOS-</b>		<i>Nachbarn .....</i>	34
<b>KELN, FLORALE WEISHEITEN,.....</b>	<b>11</b>	<i>Die kaiserliche Chrysantheme –</i>	
DIE ZWISCHENMENSCHLICHE		<i>Japan.....</i>	36
KOMMUNIKATION .....	12	<i>Die schützende Pfingstrose –</i>	
<i>Blumen und Genialität.....</i>	12	<i>China.....</i>	39
FLOSKEL, DIE NICHTS SAGENDE		<i>Die hartnäckige rote</i>	
REDEWENDUNG .....	18	<i>Mohnblume – Großbritannien</i>	42
<i>Zierrat in der Kommunikation</i>	18	<i>Orientalische Ausschmückungen</i>	
FLORALE WEISHEITEN.....	21	.....	44
<i>Blumen sagen mehr als 1000</i>		HUMOR ZAUBERT EIN LÄCHELN INS	
<i>Worte.....</i>	21	GESICHT.....	46
<i>Die Geheimsprache der Blumen</i>		<i>Funkern und scherzen .....</i>	46
– <i>Die verräterische</i>		<i>Lächelndes Kompliment –</i>	
<i>Blumensprache.....</i>	25	<i>Wohlwollen zeigen.....</i>	48
<i>Blühende Fantasie .....</i>	28	SCHWINDELN, UM DAS GESICHT ZU	
<i>Symbol der guten Mächte .....</i>	29	WAHREN .....	50
		<i>Falsches Lob und die Notlüge</i>	50

<i>Motivierendes Lob</i> .....	53	<b>4 – EINFÜHLSAME EMPATHIE,</b>	
<i>Schleimiges Lob versus</i>		<b>SENSIBLE DIPLOMATIE,</b>	
<i>beißender Wahrheit</i> .....	54	<b>HEFTIGER FLIRT</b> .....	<b>85</b>
<i>Unverfängliche</i>		KOMMUNIKATION DURCH VERSTÄNDNIS	
<i>Doppeldeutigkeit</i> .....	58	DER GEFÜHLE .....	86
<i>Schwülstige Formulierungen –</i>		<i>Einfühlsame Empathie</i> .....	86
<i>Unterwürfigkeit</i> .....	60	KOMMUNIKATION OHNE VERLETZUNG	
<b>3 – RAFFINierter EUPHEMISMUS,</b>		DER GEFÜHLE .....	89
<b>LUSTVOLLES NUDGING,</b>		<i>Sensible Diplomatie</i> .....	89
<b>FANTASIEVOLLE STORIES</b> .....	<b>63</b>	<i>Ankunft des Staatsgasts</i> .....	93
ALLES BLÜHT UND GEDEIHT .....	64	<i>Ehrenformation</i> .....	100
<i>Euphemismus – die</i>		<i>Zum kommunikativen</i>	
<i>Schönfärberei</i> .....	64	<i>Austausch bitten</i> .....	102
<i>Die schönsten Tage des Jahres –</i>		<i>Statement vor der Presse</i> ....	105
<i>Sehnsucht beschreiben</i> .....	70	<i>Die offizielle Einladung</i> .....	106
DAS LUSTERFÜLLENDE NUDGING .....	72	<i>Das Anciennitäts-Prinzip des</i>	
<i>Erlaubnis statt Verbote</i> .....	72	<i>Diplomatischen Corps</i> .....	107
EMOTIONSSELADENE MÄRCHENWELT 78		<i>Das Defilee</i> .....	108
<i>Storytelling</i> .....	78	<i>Der offizielle Begrüßungs-</i>	
<i>Bewegte Bilder – Das</i>		<i>Smalltalk</i> .....	109
<i>Eintauchen in eine andere Welt</i>		<i>Die diplomatische</i>	
.....	81	<i>Formulierungskunst</i> .....	110
		KOMMUNIKATION UNTER EINSATZ DER	
		GEFÜHLE .....	115
		<i>Heftiger Flirt</i> .....	115

<i>Der harmlose und der ernsthafte Flirt</i> .....	118	<i>Die Dankesrede auf die Lobrede</i> .....	137
<i>Erotische Spannung aufbauen – Der Initial Look</i> .....	120	IM GUTEN ABSCHIED NEHMEN .....	138
<i>Kommunikativ schmeicheln</i> . 122		<i>Das Leben ist ausgeblüht</i> .....	138
<b>5 – GUTES ÜBER DEN JUBILAR, LOBREDE FÜR DEN GEEHRTEN, WÜRDEVOLLES FÜR DEN ABSCHIED</b> .....	<b>127</b>	<i>Die Leichenrede, die Grabrede oder die Trauerrede – Reden am offenen Grab</i> .....	139
DAS GUTE DEUTLICH HERVORHEBEN 128		<b>EPILOG</b> .....	<b>143</b>
<i>Die strahlend weiße Weste</i> .. 128		BLUMEN VOM ANFANG BIS ZUM ENDE .....	143
<i>Die Tischrede</i> .....	129	<i>Gezielt formulieren</i> .....	143
<i>Der Trinkspruch</i> .....	131	<b>STICHWORTVERZEICHNIS</b> .....	<b>145</b>
<i>Die Hochzeitsansprache</i> .....	132	<b>KNIGGE ALS SYNONYM UND ALS NAMENSGEBER – UMGANG MIT MENSCHEN</b> .....	<b>149</b>
LOBENDES FÜR DEN GEEHRTEN .....	134	<i>Adolph Freiherr Knigge</i> .....	149
<i>Die Laudatio – Die Lobrede</i> .. 134			

---

Auszug aus  
Blumige Rhetorik 2100  
von Horst Hanisch

# Prolog

## ***Blumige Rhetorik***

*„Die Rose spricht alle Sprachen der Welt.“*

*Ralph Waldo Emerson, US-am. Schriftsteller  
(1803 - 1882)*

### **Sich von vorteilhafter Seite zeigen**

Die gesprochene Sprache bietet viele Varianten der Kommunikation. Das ist wie ein blühender Strauß aus Wörtern, aus dem gewünschte Begriffe ausgesucht werden. Durch die Kombination der einzelnen Wörter ergeben sich Sätze, deren Formulierungen ergeben, fordernd, drohend, liebevoll ... sind.

In diesem Buch liegt das Hauptaugenmerk auf der blumigen Rhetorik. Wie wird auf harmonische, verbindliche, vertrauliche Art gesprochen? Manchmal vielleicht etwas übertrieben ausgedrückt – eben ‚blumig‘.

Neben dem gesprochenen Wort bringt der Ausflug in die florale blühende Welt zusätzliche Unterstützung für die Aussagekraft einer Nachricht.

Etwas kann bildhaft umschrieben werden, ohne dass die Aussage ihre Bedeutung verliert. Im Gegenteil, sie wird bekräftigt, da das gesprochene Wort durch die bildhafte Umschreibung für den Zuhörenden unterstrichen wird.

„Sie steht in der Blüte ihres Lebens.“

„Das Kind hat eine blühende Fantasie.“

„Er nimmt kein Blatt vor den Mund.“

Die Blume selbst kann eine Aussagekraft haben, ohne dass es weiterer Worte bedarf.

- Die rote Rose für die intensive Liebe
- Die weiße Lilie für die herzerreißende Trauer
- Das blaue Vergissmeinnicht für die ewige Erinnerung

---

Adolph Freiherr Knigge schrieb im ersten Teil seines Buches ‚Über den Umgang mit Menschen‘ in Kapitel 1, Absatz 8: „Enthülle nie auf unedle Art die Schwächen Deiner Nebenmenschen, um Dich zu erheben!“ Und weiter in Absatz 9: „Suche weniger selbst zu glänzen, als anderen die Gelegenheit zu geben, sich von vorteilhaften Seiten zu zeigen, wenn du gelobt werden und gefallen willst.“ Der letzte Satz hat auch dann Bedeutung, wenn der Teilsatz ‚gelobt werden und gefallen willst‘ entfällt.

Den anderen nicht bloßstellen und ihm die Möglichkeit geben, einen guten Eindruck zu hinterlassen. Das scheint eine gute Voraussetzung für ein harmonisches Miteinander.

Der Inhalt des vorliegenden Textes ist in fünf Schwerpunkte gegliedert:

- Die florale Verständigung: Verblümete Kommunikation, nichtssagende Floskeln, florale Weisheiten
- Die gesichtswahrende Gesellschaft: Lächelndes Kompliment, das Gesicht wahren, Schwindeln zum Zusammenhalt
- Das blühende Business: Raffinierter Euphemismus, lustvolles Nudging, fantasievolle Stories
- Die sensible Diplomatie: Einfühlsame Empathie, sensible Diplomatie, heftiger Flirt
- Die strahlenden Geehrten: Gutes über den Jubilar, Lobrede für den Geehrten, Würdevolles für den Abschied

Liebe Leserin, lieber Leser, bedienen Sie sich der farbenfrohen Vielfalt des rhetorischen Angebots. Gestalten Sie, wenn Sie möchten, ihre Kommunikation blumiger und bringen zusätzliche Empathie und Lobendes in den zwischenmenschlichen Austausch mit ein.

In diesem Sinne zitiere ich den österreichischen Schriftsteller Peter Rosegger (1843 – 1918): „Die Blume lebt und liebt und redet eine wunderbare Sprache.“

Tun Sie es der Blume gleich.

Viel Vergnügen beim Ergänzen Ihres bestehenden Wissens.

Horst Hanisch

## **Florale Weisheiten**

*„Die Veilchen kichern und kosen,  
und schau nach den Sternen empor.  
Heimlich erzählen die Rosen sich  
duftende Märchen ins Ohr.“*

*Christian Johann Heinrich Heine, dt. Dichter  
(1797 - 1856)*

## **Blumen sagen mehr als 1000 Worte**

Gut, Blümchen verschönern den Text. Der oben aufgeführte Titel behauptet sogar, dass Blumen mehr als 1000 Worte ausdrücken. Alle Achtung. Stimmt das?

„Sie riecht wie ein Veilchen“ ist die blumige Umschreibung für den unangenehmen Körpergeruch, den eine Person ausstrahlt.

Die Person muss aufpassen, dass sie nicht „eingeht wie eine Primel“. Sie erscheint zu zurückhaltend, zu traurig, zu nichtssagend.

„Geht jemand in die Wicken“, ist etwas Wertloses, etwas Geringes gemeint. Möglicherweise ist eine Sache verloren- oder entzweigegangen.

Der Jäger möchte einen Fasan oder eine Ente jagen. Geschickterweise hat sich der Vogel in Ufernähe in den Binsen versteckt. Der Jäger muss unverrichteter Dinge wieder abziehen. Die Jagd ist „in die Binsen“ gegangen.

Jemand liefert eine eigene Meinung oder ein Ergebnis ab. Ein anderer kommentiert: „Damit kannst du keinen Blumentopf gewinnen.“ Noch nicht einmal einen Blumentopf, gemeint, geschweige denn eine Blume. Der Vorschlag erscheint wertlos.

## **Gelobt und geehrt**

Jemandem geht es sehr gut, er kann das Leben aus vollen Zügen genießen. Von allen Seiten bekommt er nur das Beste. Das Glück fällt ihm ohne großes Zutun in den Schoß. Er ist „auf Rosen gebettet“.

Ein anderer hat für seinen Erfolg hart zu kämpfen. Derjenige muss sich seinen Lebensunterhalt selbst verdienen und schwer dafür arbeiten.

---

Er schafft es, gelobt und geachtet zu werden. Er fällt dem sozialen Umfeld positiv auf und wird geehrt.

Damit es jeder mitbekommt, wird ihm eine Auszeichnung aufs Haupt gesetzt: ein Lorbeerkranz. Vor 2.000 Jahren ließ es sich Caesar nicht nehmen, dem Geehrten einen Lorbeerkranz zu überreichen beziehungsweise auf den Kopf zu setzen. „Er hat sich die Lorbeeren verdient“, stimmte die Stimme des Volkes zu.

Der Geehrte darf sich freuen. Bestimmt genehmigt er sich ein Schnäpschen. Oder auch zwei. Falls noch viel mehr daraus werden, wird er „blau wie ein Veilchen sein“.

### ***Offen oder versteckt?***

Mancher Zeitgenosse ist zurückhaltend, ein anderer hat keine Angst direkt offen zu reden. Der erste sagt ohne Hemmungen klar heraus, was er empfindet und wie seine Meinung zu einer bestimmten Sache ist. „Er nimmt kein Blatt vor den Mund.“

Immer wieder passiert es, dass die Erkenntnis reift, „das Blatt habe sich gewendet“. Es sieht so aus, als wehe der Wind plötzlich aus einer anderen Richtung. Die eigene Strategie sollte angepasst werden, um nicht plötzlich allein mit seiner Meinung dazustehen. „Das Blatt wendet sich“ behauptet der Nachbar, nachdem er eine Diskussion zu einem politischen Thema gehört hat. Er ergänzt: „Inzwischen ist die Mehrheit der Bevölkerung für ...“

„Nein, nein. So war das nicht. Darum geht es nicht: Das steht auf einem ganz anderen Blatt.“ Die Person meint, dass die eingebrachte Anmerkung nicht zum angesprochenen Thema passt.

„Die neue Kollegin ist gerade erst zwei Tage hier. Sie ist ja noch ein unbeschriebenes Blatt.“ Die Sprecherin meint, dass die Neue im Team noch unerfahren ist und sich erst in die betrieblichen Abläufe einleben muss.

„Stimmt, er ist ja schließlich kein unbeschriebenes Blatt.“ Zwei Kollegen unterhalten sich über einen Dritten, nicht Anwesenden, der gerüchteweise etwas Unangepasstes getan haben soll.

# 1 – Verblümete Kommunikation, Floskeln und florale Weisheit

---

Klar, dass das nicht jedem gefällt. Manche Wahrheit wird ausgesprochen, die der andere nicht hören möchte, oder die ihn selbst in ein schlechtes Licht stellt. Fühlt sich derjenige blamiert oder genötigt, hat er das Gefühl, der Sprecher sei ihm „ein Dorn im Auge“.

„Ja, ja, keine Rosen ohne Dornen.“ Gemeint ist, dass es bei einem noch so verlockenden Angebot einen Haken gibt.

## ***Blühendes Leben***

„Na, da wird dir was blühen,“ kommentiert der Kollege als er hört, dass sein Büronachbar zum Chef zitiert wird.

Besser geht es demjenigen, der „in der Blüte seiner Jugend“ (Blütenjahre) steht. „Er steht in voller Blüte“ heißt es einige Jahre später. „Er steht in der Blüte seines Lebens.“

Hoffentlich ist bei allen Herausforderungen in seinem Leben seine Weste „blütenweiß“ geblieben.

## ***Vom Gras zum Baum***

Einige sind so sensibel, dass sie „das Gras wachsen hören“. Sie merken schon frühzeitig, dass sich etwas anbahnt und können entsprechend sensibel reagieren, wenn sie frühzeitig „ins Gras beißen“ müssen. Dann hören sie überhaupt nichts mehr, sind sie doch aus dem irdischen Leben verschwunden.

Sie werden dann „das Gras von unten betrachten“ müssen.

Andere wählen eine Strategie. Sie tun einfach – nichts. Gerade dann, wenn ein kleiner Skandal im Gespräch ist, oder die Menschen sich tuschelnd Gerüchte austauschen.

Am besten nicht nervös werden. Cool bleiben. Wer es schafft, wählt die Vorgehensweise „Gras über die Sache wachsen lassen“. Menschen sind vergesslich, die Zeit wird es schon regeln.

Übrigens: Manche nutzen ‚Gras‘ auch zum ‚Aufputzen‘.

---

Hin und wieder gibt es eine bedauernswerte Person, die sich verzweifelt „an einem Grashalm festklammert“. Sie will den Widrigkeiten trotzen. Das zarte, kleine Gewächs gibt ihr hoffentlich den benötigten Halt.

Pech wäre es, wenn dort, wo sich die Person festhalten will, „kein Gras mehr wächst“, weil die Gegend total verödet ist. Dort gibt es nichts mehr zu gewinnen. Alles ist ‚kaputtgetrampelt‘ und ‚plattgetreten‘.

Falls sich doch noch ein Grashalm zeigt, nutzt es nichts, daran zu ziehen. Viele Versuche haben ergeben: „Das Gras wächst nicht schneller, wenn man daran zieht.“

Unüberlegt scheint derjenige vorzugehen, der sich den „Ast absägt, auf dem er sitzt“. Manch anderer ist nicht „ganz astrein“. Ihm ist mit Vorsicht zu begegnen. Wie soll jemand erfolgreich sein, wenn er den Ast auf dem er sitzt, selbst absägt? Er wird „auf keinen grünen Zweig kommen“.

Also heißt es, den Ast am Baum zu lassen. Und wieder öffnen sich zwei Optionen: Es geht nach unten oder nach oben. ‚Oben‘ hört sich besser an. Also ist es nicht gut, auf dem „absteigenden Ast“ zu sein. Lieber „auf dem aufsteigenden Ast“.

„Er ist ein Kerl wie ein Baum!“, ruft einer bewundernd aus. Nach einigen Jahrzehnten Lebenszeit wird ein Umzug nicht mehr empfohlen. Denn es gilt, „einen alten Baum nicht umzupflanzen“.

Manchmal aber muss „das Übel an der Wurzel gepackt werden“. Die „Wurzel des Übels“ liegt ganz unten am Baum, weshalb es gilt, „die Axt an die Wurzel zu legen“.

Und dann klappt es, mit aller möglichen körperlichen Anstrengung, das Übel „mit Stumpf und Stiel auszureißen“. Geschafft!

Offensichtlich schaffen es viele blumige Metaphern, eine Idee oder Herangehensweise bildhaft auszudrücken. Den Pflanzen sei Dank.

---

## Die diplomatische Formulierungskunst

Wie befreundete (und weniger befreundete) Staatsgäste den Umgangsformen entsprechend miteinander umgehen, wurde oben dargestellt.

Die Beschreibung entspricht dem nach außen sichtbaren Miteinander. Die Einheit der beiden wird demonstriert. Bildhaft werden Blumen ausgetauscht.

Hinter geschlossenen Türen mag es manchmal ‚ehrlicher‘ zugehen. Denn oft kommt ein Treffen zustande, wenn über eine Situation unterschiedliche Betrachtungsweisen aufeinandertreffen.

In diesen Gesprächen zeigt sich das sensible Verhandlungsgeschick. Sonst werden hier die Blütenblätter schon einmal zerrupft.

Zu Beginn der diplomatischen Verhandlungen, einige Jahrhunderte zurück, kam erschwerend die unterschiedlich empfundene ‚Wichtigkeit‘ eines Staates hinzu. Die große, wirtschaftlich und militärisch starke Macht wurde mehr hofiert als das kleine, schwächliche Fürstentum.

### ***Gleichheitsprinzip***

Aus heutiger Sicht gilt eine Art Gleichheitsprinzip für alle Staaten. Jeder Staat, egal ob flächenmäßig groß oder klein, nicht die Bevölkerungszahl, ob wirtschaftlich bedeutend oder zu vernachlässigen, unabhängig der Regierungsform, wird gleichwertig behandelt und gleich angesehen. Zumindest offiziell.

Hinter den erwähnten verschlossenen Türen mag das anders aussehen. Denn jeder Vertreter seines Landes ist beauftragt, die eigenen Interessen voranzutreiben und gegebenenfalls durchzusetzen.

In der Regel möchte keiner der beiden Vertreter ‚mit leeren Händen‘ nach Hause kommen.

Wie vorgehen? Nun, beide müssen – wohl oder übel – aufeinander zugehen. Beide wünschen eine Lösung. So wird sich hier ein belastbarer Kompromiss ergeben.

## 4 – Einfühlsame Empathie, sensible Diplomatie, heftiger Flirt

---

Ideal wäre es, können sich beide ‚in der Mitte‘ treffen. Tatsächlich wird allerdings um jeden Millimeter gekämpft. Wer kann ein Stückchen mehr durchsetzen, um zuhause als besserer Verhandlungspartner gesehen zu werden?

### ***Beide gehen als Gewinner aus der Verhandlung***

Nicht immer müssen die Verhandlungen zu einem Kompromiss führen. Beispielsweise will der eine vom anderen etwas erhalten, was er selbst nicht hat (Bodenschatz, Produkt, ...). Der andere ist bereit, gegen eine Gegenleistung (Geld, Schutz, ...) etwas abzugeben.

Einigen beide so, dass sich beide als Gewinner betrachten können und gleichzeitig (!) das Gegenüber ebenso als Gewinner betrachten, konnten sie ein erfolgreiches Ergebnis erzielen.

Beide können strahlend vor die wartenden Journalisten treten, wie auch später vor ihre Auftraggeber und die Öffentlichkeit.

In den Statements vor der Presse ist aus der Körpersprache der Verhandlungspartner oft bereits erkennbar, wie gut sie sich während des Gesprächs verstanden. Eine offene Körperhaltung, ein echt gemeintes Lächeln, eine zugewandte Aufmerksamkeit, strahlen eine positive Atmosphäre aus.

Im Gegensatz dazu steht eine starre Mimik, ein eingefrorenes Lächeln, ein formelles Auftreten und andere für die gegenteilige Variante.

Die dann gewählten – verbalen – Formulierungen geben versteckte, aber doch deutlich Bestimmungen und Ergebnisse wieder.

### ***Sprache der Diplomatie***

Wird von einem ‚aufregenden‘ Austausch gesprochen, gab es wohl mehrere unterschiedliche Auffassungen. Auch bei einem ‚fruchtbaren‘ Austausch ergaben sich wohl mehrere gegenläufige Ideen, bei denen nicht unbedingt eine Gemeinsamkeit definiert werden konnte.

Das gilt auch, wenn es heißt, dass das Ergebnis des Gesprächs ‚aufschlussreich‘ war. Es hört sich positiv an, tatsächlich wurde aber keine Einigung erzielt.

---

Sind die Gesprächspartner ‚besonnen‘ vorgegangen, haben sie nach Meinung des Befragten viel Zeit verplempert.

Wurden ‚Chancen‘ ausgemacht, dominierten im Austausch offensichtlich Risiken und Bedenken.

Betont der Vertreter, ‚er würde sich darum kümmern‘, steht erst einmal eine Prüfung ins Haus. Außerdem ist mit einer längeren Zeitspanne bis zu einem möglichen Ergebnis zu rechnen.

### ***Differenzen bestehen noch***

‚Aus unserer Perspektive‘ zeigt, dass der Gesprächspartner eine andere Sicht einnimmt. Zwei nicht vereinbare Meinungen prallen aufeinander.

‚Ich bin sicher‘, behauptet der Vertreter. Der Gesprächspartner auch? Oder zeigt dieser Bedenken? Er ergänzt, dass er eine ‚Einstimmigkeit‘ für entscheidend hält. Lässt sich seine eigene Meinung nicht durchsetzen, wird das Ergebnis blockiert.

Erfolgt der Vorschlag, ‚die Sache aus einer neu entstandenen Situation heraus zu beleuchten‘, gilt das Bisherige als nichtig. Offensichtlich haben sich im Austausch neue Gesichtspunkte ergeben, die nun erst mal bis ins Detail ausdiskutiert werden müssen.

‚Ich habe aufmerksam zugehört‘, äußert der Vertreter. Schön – aber zu welchem Ergebnis wurde gefunden?

Der Sprecher kündigt an, dass ‚die Angelegenheit‘ einem Gremium übergeben wird. Hier wird sich aus der Verantwortung gezogen, Zeit wird geschunden, und ein denkbares Ergebnis auf die ferne Zukunft verschoben.

Wird zusammengefasst, ein Ziel ‚verfolgen‘ zu wollen, fehlt die konkrete Planung. Genau genommen liegt hier lediglich eine Absichtsbekundung vor.

Haben sich Vorstellungen ‚bewährt‘, gibt es nichts Neues. Es bleibt alles so, wie es ist. Am Alten wird festgehalten.

## 4 – Einfühlsame Empathie, sensible Diplomatie, heftiger Flirt

---

Sollte von einer ‚unterschiedlichen Erinnerung‘ gesprochen werden, scheint mindestens einer der Beteiligten eine andere Erinnerung zu haben. Wird hier etwa gelogen?

Wird eine ‚Investition‘ angekündigt, wird es teuer. Kosten kommen auf den Auftraggeber zu. Ähnliches gilt, wird hervorgehoben ‚Verantwortung zu übernehmen‘. Es wird teuer.

Große Ausgaben stehen ebenso an, wenn gesagt wird ‚wir übernehmen Verantwortung‘. Oder Leistungen sind bereits erfolgt, beispielsweise wenn es heißt ‚ich habe einen prall gefüllten Koffer zur Verhandlung mitgebracht‘.

### ***Übereinstimmung?***

„Wir stimmen beide überein, dass wir keine Übereinstimmung finden konnten.“ Egal, wie positiv diese Aussage klingen mag, es gibt kein Ergebnis. Diese Äußerung, die sehr wahrscheinlich seltener zu hören ist, klingt wegen des Wortes ‚Übereinstimmung‘ zuerst einmal positiv. Obwohl es eine Übereinstimmung im Sinne der Sache nicht gegeben hat, wohl aber im Empfinden zum Gesprächsverlauf.

Die Beispiele der Formulierungen klingen positiv. Zuhörende können den Eindruck gewinnen, die ‚Herausforderung‘ nehme einen zielführenden Verlauf.

Beide Gesprächspartner können ‚im Frieden‘ auseinandergehen, beide können auf Zustimmung aus ihren Reihen hoffen.

### ***Die Türen nicht zuschlagen***

Wer zwischen den Zeilen liest kann die Diskrepanz erkennen und Rückschlüsse auf das wenig erfolgreich verlaufende Gespräch ziehen.

Zur Erinnerung: In der Diplomatie wird niemand bloßgestellt oder als Verlierer des Gesprächs gedeutet. Selbst wenn es in diesem – einen – Gespräch nicht ganz so gut verlief, muss an Zusammenarbeit auf anderem Gebiet gedacht werden. Und natürlich auch an die Zukunft. Nicht nur an die naheliegende Zukunft, sondern nur die, die die Kinder und die Kindeskinde betrifft.

---

Auch wenn augenblickliche und ernsthafte Probleme mit dem Auftraggeber des Verhandlungspartners nicht beiseite geräumt werden konnten – die Nachfolger auf beiden Seiten können sie vielleicht in wenigen Jahren lösen.

Also: Die Türen nicht für immer zuschlagen, sondern Gesprächsbereitschaft bei entsprechendem Wunsch signalisieren.

„Wir bleiben im Gespräch.“ Es freut natürlich alle Beteiligten, solch eine Aussage zu hören. Höchstwahrscheinlich waren bisher keine Erfolge zu erzielen oder es stehen noch viel zu viele ungeklärte Punkte offen.

### ***Diplomatische Sprache im täglichen Geschäftsleben***

Nun wird nicht jeder als Diplomat beauftragt sein. Das oben Beschriebene lässt sich problemlos auf alle möglichen Gesprächssituationen übertragen.

Treffen zwei Gesprächspartner aufeinander, ergeben sich vergleichbare Gesprächssituationen. Ja, sogar innerhalb der Familie ist es hin und wieder sinnvoll, diplomatisch vorzugehen.

Selten ist eine Situation so eskaliert, dass sie nicht mehr eingefangen werden kann. Auch und gerade in solch heiklen Situationen profitiert derjenige, der einen kühlen Kopf bewahrt.

Die beiden Gesprächs-Kontrahenten sollten nach Gemeinsamkeiten suchen. Wer geschickt vorgeht, trennt das Menschliche vom Sachlichen – so schwierig es auch sein mag.

Nicht etwa: „Du hast dich schlecht verhalten.“ Hier liegt eine Schuldzuweisung vor, eine Du-Botschaft wurde formuliert und Menschliches mit etwas zu kritisierendem Sachlichem verknüpft.

Besser: „Das gezeigte Verhalten kann ich nicht befürworten.“ Hier wird eine korrekte Ich-Botschaft geäußert und eine Trennung zwischen Sachlichem und Menschlichen eingehalten.

Übrigens: Manchmal kann Schweigen diplomatischer sein, als etwas verbal zu äußern.

Horst Hanisch

# BLUMIGE RHETORIK<sub>2100</sub>

## Sich von vorteilhafter Seite zeigen

Die gesprochene Sprache bietet viele Varianten der Kommunikation. Das ist wie ein blühender Strauß aus Wörtern, aus dem gewünschte ausgesucht werden. Durch die Kombination der einzelnen Wörter ergeben sich Sätze, deren Formulierungen ergeben, fordernd, drohend, liebevoll ... sind.

Neben dem gesprochenen Wort bringt der Ausflug in die florale blühende Welt zusätzliche Unterstützung für die Aussagekraft einer Nachricht.

Etwas kann bildhaft umschrieben werden, ohne dass die Aussage ihre Bedeutung verliert. Im Gegenteil, sie wird bekräftigt, da das gesprochene Wort durch die bildhafte Umschreibung für den Zuhörenden unterstrichen wird.

- „Sie steht in der Blüte ihres Lebens.“
- „Das Kind hat eine blühende Fantasie.“
- „Er nimmt kein Blatt vor den Mund.“

Die Blume selbst kann eine Aussagekraft haben, ohne dass es weiterer Worte bedarf.

- Die rote Rose für die intensive Liebe
- Die weiße Lilie für die herzerreißende Trauer
- Das blaue Vergissmeinnicht für die ewige Erinnerung

Den anderen nicht bloßstellen, sondern ihm die Möglichkeit geben, einen guten Eindruck zu hinterlassen. Das scheint eine gute Voraussetzung für ein harmonisches Miteinander.

Der Inhalt des vorliegenden Textes ist in fünf Schwerpunkte gegliedert:

- Die florale Verständigung
- Die gesichtswahrende Gesellschaft
- Das blühende Business
- Die sensible Diplomatie
- Die strahlenden Geehrten

Bedienen Sie sich der farbenfrohen Vielfalt des rhetorischen Angebots. Gestalten Sie, wenn Sie möchten, ihre Kommunikation blumiger und bringen zusätzliche Empathie und Lobendes in den zwischenmenschlichen Austausch mit ein.

Viel Vergnügen.

### ZUM AUTOR:

Horst Hanisch, Bonn, ist selbstständiger Fachbuchautor, Coach und Dozent. Seine Trainingstätigkeit erstreckt sich unter anderem auf die Bereiche Kommunikation, Persönlichkeits-Entfaltung, Soft Skills, Soziale Kompetenz und Knigge/Etikette/ Umgangformen. Seine Seminare finden im in- und im Ausland statt. Er ist Autor zahlreicher Fachbücher, die in Deutschland und im Ausland erschienen sind. Horst Hanisch veranstaltet Seminare zu Themen wie ‚Business-Etikette‘, ‚Das wie ist man/frau was?‘-Lehrmenü, ‚Rhetorik, Präsentation und Moderation‘, ‚Outfit, Selbstbewusstes Auftreten, Smalltalk‘, ‚Interkulturelle Kompetenz‘ und andere.

[www.knigge-seminare.de](http://www.knigge-seminare.de)

Laden Sie auch unsere App!

€ 14,95 [D]



9 783734 782220

