

Teil II Die Grundlagen der Kommunikation

In dem zweiten Teil dieses Buches geht es darum, systematisch die Kenntnisse auf verschiedenen Gebieten zu erweitern. Wir beschäftigen uns im ersten Teil ausschließlich mit der Situation des Vortrags, da dies für Anfänger zweifellos die schwierigste rhetorische Situation überhaupt ist. Allerdings ist die Kunst der richtigen Rede, d. h. die Fähigkeit, sich rhetorisch in verschiedenen sozialen Situationen angemessen und überzeugend verhalten zu können, natürlich nicht auf die Situation des eigenen Vortrags beschränkt. Jede Kommunikationssituation, ob im privaten oder im öffentlichen Bereich, erfordert diese Fähigkeit, und gerade Diskussionssituationen, in denen man nicht nur eigenständig ein Thema ausführt, sondern auch auf die Beiträge der Anderen eingehen muss, verlangen noch andere Kompetenzen.

Soziale Situationen einschätzen Insbesondere ist es unerlässlich, dass man über soziale Situationen einerseits sowie andererseits die eigenen Verhaltensweisen und die richtige Interpretation der Verhaltensweisen der Anderen Klarheit gewinnen kann. Die dafür notwendigen Grundlagenkenntnisse werden wir behandeln. Natürlich werden wir auch weiterhin versuchen, Ihnen kleine praktische Hinweise dafür zu geben, wie man am Besten in neuartigen und/oder schwierigen Kommunikationssituationen zurecht kommt. Dazu muss man freilich zuerst wissen, was dies für Situationen sein können und woran man sie erkennt.

Überzeugend argumentieren Beginnen werden wir in Kap. 9 „Die Kunst der Argumentation“ mit den Grundregeln der Argumentation, da dieser Teil sehr eng mit dem zuvor Dargestellten verbunden ist. Andere überzeugen zu können, bedeutet die Fähigkeit, die Argumentation befriedigend aufzubauen; darüber hinaus spielen auch hier Gestik, Mimik und Körperhaltung eine wesentliche Rolle. Der richtige Aufbau der Argumentation ist im Rahmen des Vortrags bereits entscheidend, bei der Diskussion werden aber kritische Fragen gestellt und jeder Redner muss in der Lage sein, seinen Standpunkt präzise darzustellen. Insbesondere Schlussfolgerungen folgen einer strengen Logik, die beachtet werden muss.

Persönlichkeit Ein weiterer Schwerpunkt, der im Kap. 10 „Persönliche Identität und ihre vier Teilfähigkeiten“ thematisiert wird, ist die eigene Persönlichkeit, die sich im Laufe der Jahre entwickelt, zugleich jedoch ständigen Veränderungen unterliegt. Insbesondere wenn die Identität aus dem Gleichgewicht gerät, entstehen Probleme auf persönlicher Ebene – und zwar aus nahe liegenden Gründen: Es dürfte bereits deutlich geworden sein, dass die eigene Persönlichkeit während eines Vortrages nicht einfach in den Hintergrund tritt. Wir haben zwar in einer Kommunikationssituation eine bestimmte Rolle, einen bestimmten Status etc., die Persönlichkeit wird sich aber in jeder Gestik, Mimik, Bewegung widerspiegeln. Deswegen merken die Zuhörer, wenn wir versuchen, Jemanden darzustellen, der wir jedoch gar nicht sind. Die Auseinandersetzung mit der eigenen Identität ist grundsätzlich wichtig, damit wir in verschiedenen Lebensphasen unsere Identität analysieren und entscheiden können, was zu einem bestimmten Zeitpunkt verändert werden kann und muss.

Kommunikative Kompetenzen Im nächsten Kap. 11 „Kommunikative Kompetenzen“ steht die kommunikative Kompetenz im Vordergrund. Diese umfasst sowohl soziologische als auch psychologische Aspekte, da wir in kommunikativen Prozessen einerseits das Soziale erfassen aber auch andererseits wissen müssen, wie Individuen auf psychologischer Ebene reagieren. Es sei jedoch hier angemerkt, dass das Soziale im Vordergrund stehen wird.

Vermeidung von Missverständnissen In den Bereich kommunikativer Kompetenzen gehört auch, dass man die Gründe für Kap. 12 „Missverständnisse“ erkennen kann und sie möglichst auch vermeidet. Es gibt natürlich sehr unterschiedliche Gründe dafür, dass in Kommunikationen Missverständnisse auftreten. Deswegen ist es wichtig, sich darüber klar zu werden, welche Missverständnisse auftreten können und welche Ursachen diese Missverständnisse begründen. Das entsprechende Kapitel kann natürlich nicht alle möglichen Missverständnisse aufzählen. Wir nennen hier exemplarisch die wichtigsten und wohl auch häufigsten Missverständnisse. *Wie* man mit ihnen umgeht, ist natürlich auch immer eine Frage der konkreten Situation. Wir geben deshalb nur allgemeine Möglichkeiten an.

Psychosoziale Kompetenzen Dies gilt auch für den letzten Teil Kap. 13 „Psychosoziale Kompetenzen“, in dem es noch einmal um die soziale Kompetenz geht. Es wurde mehrfach angedeutet, dass es insbesondere in Diskussionen zu schwierigen Situationen kommen kann, in denen wir verärgert und sogar aggressiv reagieren. Nun, manchmal dürfte dieses Problem auch im Alltag auftauchen. Es gibt schließlich Menschen, die es schaffen, uns innerhalb von Sekunden auf die bekannten „180“ zu bringen oder uns an die Decke gehen zu lassen. Ist der Ärger erst einmal vorhanden, dann hängt es von dem eigenen Temperament und der eigenen Einstellung ab, wie lange es dauert, bis man erneut auf einem Normalpegel ist. Häufig ärgert man sich anschließend aber erst recht, dass Zeit mit einer Erregung vertan wurde, die besser hätte genutzt werden können. Daher werden auf einer alltagspraktischen Ebene Hilfestellungen gegeben, wie man konstruktiv mit dem eigenen Ärger umzugehen lernt und wie schwierige Situationen in Gruppen gemeistert werden können.

Aufbau des Buches

Das Buch ist so aufgebaut, dass Sie sowohl kurzfristige als auch langfristige Hilfestellungen erhalten. Damit ist gemeint, dass zunächst praktische Hinweise präsentiert werden, mit denen ein Vortrag oder die Leitung einer Gruppendiskussion vorbereitet werden können.

Die technische und sprachliche Beherrschung von Präsentationen stellt jedoch nur eine Dimension der Redekunst dar; es ist genauso wichtig, überzeugend argumentieren zu können. In Diskussionen kann es passieren, dass sich Ärger oder Aggressionen breit machen, mit denen wir vorher nicht gerechnet haben. Manchmal wissen wir sogar, dass es kritisch werden kann, weil wir den Zuhörern nicht unbedingt das sagen, was sie auch hören wollen. Dann müssen wir zum Beispiel mögliche Gegenargumente in der Vorbereitung antizipieren.

Zusätzlich ist es notwendig, dass wir uns unserer eigenen Persönlichkeit und Identität sicher sind – aber auch unsere Schwächen kennen – und wir müssen überzeugt sein, dass wir mit schwierigen Situationen umgehen können.

Es ist wichtig, kommunikative wie gruppensdynamische Prozesse zu verstehen und richtig zu interpretieren, um überzeugen zu können. Die Lösung dieser Probleme zählt zu den langfristigen Zielsetzungen, die den zweiten Teil ausmachen.

Da wir das Buch so anlegt haben, dass auch die Basis vermittelt wird, wie zum Beispiel Literaturrecherche, Eingrenzung des Themas, Erstellung von (PowerPoint)Folien etc., können Sie jeweils die Punkte überspringen, die Sie bereits beherrschen.

Fangen wir aber zunächst mit den Vorbereitungen an.

Teil I

Rhetorik oder die Kunst des eigenen Vortrags



Zusammenfassung

Die technische Vorbereitung im Sinne der Erstellung von Folien, Tafelbildern, Flipcharts etc. ist natürlich von der Thematik abhängig, die vorgetragen werden soll. Daher werden zunächst allgemeine Hinweise zur **Themenfindung** und **Erstellung einer Konzeption** gegeben, da erfahrungsgemäß dies der schwierigste Teil ist – auch für erfahrene Redner (Es gibt zahlreiche Werke zu diesem Thema, zum Beispiel Voss 2020).

Eine der wichtigsten – und eigentlich selbstverständlichen – Regeln ist, dass Sie nur dann sicher präsentieren können, wenn Sie das notwendige Wissen über den Gegenstandsbereich besitzen. Sehr häufig wird einem erst während eines Gespräches oder Vortrages klar, dass die Inhalte doch nicht so präsent sind, wie es die Situation erfordern würde. Daher kann dieser Punkt nicht ernst genug genommen werden.

2.1 Themenfindung und Konzeption des Vortrages

- ▶ Das Thema eines Vortrages wird häufig durch einen bestimmten Kontext vorgegeben (Vorlesung, Konferenz, Präsentation etc.). Ist dies nicht der Fall, besteht das Problem darin, die richtige Thematik für eine bestimmte Vortragssituation zu finden. Anschließend beginnt der zeitaufwendige Teil der Informationsbeschaffung. Durch die Informationsflut entsteht häufig die Notwendigkeit der Konzentration auf bestimmte Schwerpunkte, wodurch viele Ideen oder Inhalte nicht berücksichtigt werden können. Zum Schluss muss die Konzeption für den eigentlichen Vortrag erfol-