

DEUTSCH ALS FREMDSPRACHE

VOM SPRECHEN ZUM WIRKEN

WIE DEINE SPRACHE ENDLICH
WIRKUNG BEKOMMT

TATIANA HEINBUCH

VOM SPRECHEN ZUM WIRKEN:

WIE DEINE SPRACHE ENDLICH WIRKUNG BEKOMMT

Viele Menschen gehen davon aus, dass spontanes Sprechen bedeutet, ohne Vorbereitung zu sprechen. Sie beginnen zu reden und verlassen sich darauf, dass die passenden Wörter im Moment des Gesprächs automatisch kommen. In der Praxis führt genau dieser Ansatz häufig zu Unsicherheit, unklaren Aussagen und gedanklichen Brüchen.

Das zentrale Problem liegt dabei nicht in fehlenden Sprachkenntnissen. In den meisten Fällen sind die notwendigen Wörter und Strukturen vorhanden. Was fehlt, ist Klarheit. **Klarheit über die eigene Absicht im Gespräch und über die Situation**, in der gesprochen wird. Ohne diese Klarheit kann das vorhandene Sprachwissen nicht gezielt eingesetzt werden.

Sprache ist nicht nur Information, sondern auch Einfluss

Kommunikation wird häufig auf die Weitergabe von Informationen reduziert. Lernende konzentrieren sich darauf, grammatikalisch korrekte Sätze zu bilden und Inhalte verständlich zu formulieren. Diese Fähigkeit ist notwendig, reicht jedoch nicht aus.

Jedes Gespräch erfüllt zwei Funktionen:

1. Es übermittelt Informationen;
2. Es erzeugt Wirkung.

Sprache beeinflusst, wie der Gesprächspartner denkt, fühlt und reagiert. Wird dieser zweite Aspekt nicht berücksichtigt, bleibt die Kommunikation oberflächlich. Inhalte werden zwar verstanden, erzielen jedoch keine Wirkung.



Professionelle Kommunikation bedeutet daher, beide Ebenen gleichzeitig zu steuern:

Was wird gesagt und welche Wirkung soll beim Gegenüber entstehen.

Analyse als Grundlage für klare Kommunikation

Bevor ein Gespräch geführt wird, ist eine kurze, bewusste Analyse notwendig. Diese Analyse ersetzt keine Sprachkenntnisse, sondern ermöglicht deren gezielten Einsatz. Im Zentrum stehen drei Fragen:

1. *Mit wem spreche ich?*
2. *Was ist mein Ziel in diesem Gespräch?*
3. *Was erwarte ich von diesem Gespräch?*

Diese drei Punkte bilden die Grundlage für Struktur, Klarheit und Wirkung. Ohne diese Orientierung bleibt Sprache reaktiv und unsystematisch.

Mit wem spreche ich? – Anpassung an das Gegenüber

Kommunikation ist immer situations- und personenbezogen. **Die Art und Weise, wie gesprochen wird, hängt maßgeblich vom Gesprächspartner ab.** Dabei spielen verschiedene Faktoren eine Rolle: Kommunikationsstil, Vorwissen, Erwartungen, Gesprächsverhalten und persönliche Haltung.

Eine Person, die strukturiert und sachlich kommuniziert, benötigt eine andere Ansprache als jemand, der eher emotional oder spontan reagiert. Ebenso verändert sich die eigene Ausdrucksweise, wenn das Thema bekannt ist oder zunächst erklärt werden muss.

Je präziser der Gesprächspartner eingeschätzt wird, desto gezielter kann die eigene Sprache angepasst werden. Dadurch entstehen Klarheit und Verständlichkeit.

Was ist mein Ziel? – Steuerung des Gesprächs

Jedes Gespräch verfolgt ein Ziel, unabhängig davon, ob dieses bewusst formuliert wird oder nicht. **Ohne ein klares Ziel verläuft Kommunikation häufig unstrukturiert.** Aussagen bleiben allgemein, Argumente werden nicht zu Ende geführt, und die Wirkung bleibt zufällig.

Mögliche Ziele können sein: informieren, erklären, Verständnis sichern, Unterstützung erhalten, eine Entscheidung beeinflussen oder eine Position vertreten. Die Zielsetzung bestimmt die Auswahl der Inhalte, die Struktur der Aussagen und die Priorisierung von Informationen.

Ein klares Ziel ermöglicht es, das Gespräch aktiv zu steuern, anstatt nur auf den Gesprächsverlauf zu reagieren.

Was erwarte ich vom Gespräch? – Einfluss der inneren Haltung

Neben dem sachlichen Ziel spielt die **eigene Erwartung eine zentrale Rolle**. Sie betrifft die emotionale Ebene der Kommunikation und beeinflusst maßgeblich das Verhalten im Gespräch.

Erwartungen können beispielsweise sein: verstanden werden, Zustimmung erhalten, ernst genommen werden oder Unterstützung bekommen. Diese inneren Bedürfnisse wirken sich direkt auf Tonfall, Sprechtempo, Wortwahl und Körpersprache aus.

Wer sich dieser Erwartungen bewusst ist, kann sie gezielt steuern und dadurch stabiler und klarer kommunizieren.

Inhalte und Wirkung bewusst gestalten

Erst auf Basis dieser Analyse werden Inhalte konkret geplant. Dabei geht es nicht nur darum, was gesagt wird, sondern auch, **wie es gesagt wird**. Die Auswahl von Beispielen, die Struktur der Argumentation und die bewusste Steuerung von Emotionen bestimmen die Qualität der Kommunikation.

Die gleiche Information kann je nach Tonfall, Intonation und Haltung unterschiedlich wirken. **Professionelle Kommunikation berücksichtigt daher sowohl die inhaltliche als auch die wirkungsbezogene Ebene.**

Struktur schafft Sicherheit im Sprechen

Wenn die Analyse vor dem Sprechen erfolgt, entsteht eine klare innere Struktur. **Das reduziert die kognitive Belastung** während des Gesprächs. Anstatt gleichzeitig nach Wörtern, Inhalten und Richtung zu suchen, kann sich der Sprecher auf die Umsetzung konzentrieren.

Dies führt zu flüssigerem, präziserem und sichererem Sprechen. Die Sprache wirkt klarer, zielgerichteter und überzeugender, ohne dass zusätzliche Sprachkenntnisse erforderlich sind.

Bewusstes Sprechen als Grundlage wirksamer Kommunikation

Spontanes Sprechen bedeutet nicht, unvorbereitet zu sprechen. **Es bedeutet, gedanklich vorbereitet zu sein**. Eine kurze Analyse des Gesprächspartners, des Ziels und der eigenen Erwartungen reicht aus, um dem Gespräch eine klare Struktur zu geben.

Auf dieser Grundlage wird **Sprache zu einem bewussten Werkzeug**. Sie dient nicht nur dazu, Informationen zu vermitteln, sondern auch dazu, Wirkung zu erzielen und Gespräche aktiv zu gestalten. **Genau hier beginnt sichere und professionelle Kommunikation.**