
ECKERT, Hartwig:

Sprechen Sie noch oder werden Sie schon verstanden?

Persönlichkeitsentwicklung durch Kommunikation.

2., aktualisierte Auflage. München, Basel: Reinhardt 2010.

219 Seiten, ISBN 978-3-497-02178-9, 19,90 €



Rezension von Klaus HALFPAP

Am 31. Mai 2010 hörte und sah man im Radio und Fernsehen ab 14 Uhr die Rücktrittserklärung von Horst Köhler als Staatsoberhaupt der Bundesrepublik Deutschland, am nächsten Tag konnte man den Text in der Presse – Bericht erstattend und kommentierend – nachlesen. Die Kernaussage: „Ich erkläre hiermit meinen Rücktritt vom Amt des Bundespräsidenten (Pause mit Blick auf das Manuskript) mit sofortiger Wirkung. ... Ich bitte sie um Verständnis für meine Entscheidung.“

Dieses Beispiel (allerdings inklusive einer Video-Aufzeichnung!) könnte für eine 3. Auflage des hier zu besprechenden Buches für Hartwig ECKERT leitend werden. Denn was hier zu hören, zu sehen und als Verhaltensinterpretation des Sprechers durch die Hörer/Zuschauer möglich war, ersparte dem Autor viele zusammenhanglose Einzelbeispiele, anhand derer er in der jetzigen Auflage sein jeweils gewähltes Thema veranschaulicht, das im Haupttitel (fast „wörtlich“ bei Köhler) zum Ausdruck kommt.

Dieses sehr aktuelle Beispiel, das sicherlich auch noch vielen Leserinnen und Lesern in Erinnerung ist, veranschaulicht ausgezeichnet Inhalt und didaktischen Zugriff des Autors und seines Buches mit dem wissenschaftlichen Titel: Persönlichkeitsentwicklung durch Kommunikation. Es ist durch die Analyse der zahlreichen Beispiele und „praktischen“ Übungen mit (möglichen) Verhaltensinterpretationen der Sprecher und (potenzieller) Hörer auch ein politisches Buch. Es kann auch vielen politisch kommunikativ Agierenden Anregungen zur Selbstreflexion eigenen Verhaltens geben – auch zur möglichen Interpretation eigenen Verhaltens auf die Hörer bzw. Zuschauer. Im hier genannten „Beispiel Köhler“ haben zahlreiche kompetente Persönlichkeiten aus unterschiedlicher Sichtweise noch tagelang in den Medien z. B. über ungenannte Gründe spekuliert, in Eckerts Buch tut es in den von ihm gewählten zahlreichen Beispielen nur der Autor über mögliche Verhaltensgründe und deren Wirkungen auf den Zuhörer.

Selbstverständlich profitieren auch Leserinnen und Leser anderer Lebens- und Wissens(schaft)sbereiche von dem „nützlichen Lesevergnügen“ (so der Verlag), die Mut zur eigenen Veränderung ihres Verhaltens und damit ihrer Persönlichkeit haben. Zahlreiche Beispiele aus der Wirtschafts-/Unternehmensberatung, dem Studienbereich, aber auch aus persönlichen Lebensbereichen in partnerschaftlichen Beziehungen lassen dies erkennen.

Nach einer didaktisch interessant strukturierten mehrschrittigen Einführung in das Thema – spannend, aussagekräftig, Neugier weckend – gliedert der Autor das Thema in folgende Kapitel:

1. Maximierung des Informationsgewinns
2. Sprache und Denken
3. Sprache und Persönlichkeitsentwicklung
4. Formen der mündlichen Kommunikation: Gespräche und Verhandlungen

Auf die Wiedergabe der Unter-/Abschnittsüberschriften wird hier verzichtet, da sie oft nur schwer bis gar nicht Kernaussagen der inhaltlichen Gedankenführung erkennen lassen und im Text auch noch weitere Untergliederungen – drucktechnisch hervorgehoben – erfolgen. Warum der Autor so einmal einen „wissenschaftlichen Exkurs“ zur Informationstheorie (61) besonders hervorhebt, ist nicht nachvollziehbar, wenn er nur vor Meinungsmanipulatoren warnen will. Sprach- und sprechwissenschaftliche Erkenntnisse durchdringen das Gesamtwerk, wenn sie vom Leser / von der Leserin erkannt oder ausdrücklich als solche benannt werden.

Da zur Maximierung des Informationsgewinns in der mündlichen Kommunikation nicht nur die Botschaft der Wörter, sondern (fast) noch entscheidender die der Stimme (also die vokale Botschaft) ist, ist es nur konsequent und besonders hervorzuheben, dass zum Buch eine CD gehört mit einem im Buch angegebenen Inhaltsverzeichnis der 31 Hörbeispiele mit einer Gesamtdauer von 31:65 Laufzeit (218 f.). Das Verzeichnis der neun Übungen (217) erleichtert die Wiederholung der lesend Lernenden z. B. zum Perspektivenwechsel oder zum Umgang mit dem kommunikativen Paradoxon. Auch das Sachregister (214 ff.) hilft zum Wiederfinden von erwähnten Begriffen. 34 Werke umfasst das Literaturverzeichnis, davon wurden 26 in den letzten 15 Jahren veröffentlicht (212 f.).

Ausgangspunkt in diesem Buch ist stets „die Bewusstmachung sprachlichen Verhaltens und der damit verbundenen Persönlichkeit“ (10). Dies erfolgt anhand unzähliger Situationen, die beispielhaft für inhaltliche Akzente in Textform und teilweise zusätzlich zum vorherigen Hören formuliert werden. Letztere werden auch zu Hörübungen im inneren Nachvollzug durch den/die Leser/in. Manchmal wird der/die Lesende fast zu einem „Gesprächspartner“ in einer Art Zwiegespräch.

So wird zum Beispiel deutlich, dass in manchen Gesprächen

- die vokale Botschaft wesentlich bedeutsamer ist als die verbale (23);
- verbale (aggressive) Sprengsätze durch vokale Signale entschärft werden können (27);
- es sich empfiehlt, von den Standardregeln der jeweiligen Kultur bzw. der jeweiligen Gesellschaftsschicht auszugehen (45);
- der Sprecher durch Verwendung des Begriffs „Sachzwang“ versucht, „den Adressaten eine Zwangsweste gegen das Denken anzulegen“ (64);
- erkennbar wird, dass und wie es kommunikationsfördernd gelingt, die Perspektive des Gesprächspartners zu übernehmen und erst dann eine Formulierung zu suchen (67).

Dies waren einige wenige Situationen aus den ersten beiden Kapiteln. Im dritten Kapitel wendet sich der Autor der Kernthese zu: „Verhalten prägt die Persönlichkeit“ (89) und formuliert sie (der Leser wurde vorher ins alternative Denken eingeführt) sodann gleich alternativ: „Wir haben eine Persönlichkeit (bzw. einen Charakter oder eine Identität). Und unser Verhalten ist Ausdruck dieser Persönlichkeit“ (90). Diese These bewertet – positiv – „die Authentizität, die Identität und verstärkt das Statische“, wirkt allerdings auch – nachteilig – „auf den Willen zur Persönlichkeitsentwicklung“ (90). Allerdings ist es – „neuerdings verstärkt von allen wissenschaftlichen Disziplinen“ (von welchen, wird nicht genannt!) – unmöglich, „das Verhalten zu ändern, ohne gleichzeitig die Persönlichkeit zu verändern“ (91). Anhand weiterer Beispiele werden:

- das sprachliche Beharrungsvermögen in dynamischen Zeiten erläutert (96 ff.);
- die Personalpronomen „ich – du – man“ als prototypische Verwendungsweisen ins Bewusstsein gerückt, um sie zur eigenen Persönlichkeitsentwicklung zu benutzen (109);
- der Sinn von externalisierenden Formulierungen (wie z.B. „der“ Druckfehlerteufel oder „der“ Vorführeffekt) erschlossen (114);
- der restringierte Code in abgewandelter Form auf Sprechmuster angewandt zur „Vergeisserung der Zusammengehörigkeit als soziale Gruppe“ (123).

Der Autor greift auch die „Work-Life-Balance“ auf und fragt, ob „work“ und „life“ als Antonyme wirklich „in binärer Opposition“ stehen (125). Er diskutiert dies – konsequent seinem Ansatz folgend – differenziert und nachdenkenswert – seitenweise und durch Abbildungen (wie auch an 17 anderen Stellen) verständnisfördernd veranschaulicht.

Wer sich durch die ersten drei Kapitel durchgearbeitet hat, wird im vierten Kapitel (Titel: s. o.) nach einer – auch tabellarischen Zusammenfassung – interessante Anregungen für eigene sprachliche Verhaltensänderungen und damit auch zu eigener Persönlichkeitsentwicklung erhalten. Dabei sind u. a. wesentlich:

- notwendiger Perspektivenwechsel (141),
- aus egoistischen Motiven alterozentrisch denken und argumentieren zu können (143),
- kommunikative Inkompetenz von Narzissten erkennen und ihnen sprachlich „antworten“ zu können (was auch bei Mitarbeitergesprächen bedeutsam sein kann) (146),
- merkmalsorientierte oder nutzenorientierte Verkaufsgespräche führen zu lernen (147 f.),
- überreden oder verhandeln zu wollen (151),
- Small Talk oder Relevant Talk kommunikativ führen zu können (163),
- unverschämte Freundlichkeiten als Machtspiel erkennen zu können (178),
- die Erkenntnis zu gewinnen, dass Argumentieren klüger macht (196).

Der Autor beendet sein knapp zweiseitiges Schlusswort mit folgendem Absatz (211): „Wir haben die kommunikativen Formen der Stagnation und Fossilierung denen der Dynamik und Entwicklung gegenübergestellt. Wenn Sie der durch kommunikatives Verhalten gesteuerten Persönlichkeitsentwicklung eine Chance einräumen wollen, dann können Sie Ihre Zuhörfähigkeiten zur Maximierung des Informationsgewinns, Ihre dynamischen Stimmeigenschaften und

Ihre neuen Sprechmuster zu diesem Zweck einsetzen. Beginnen können Sie damit nach dem Lesen dieses letzten Absatzes. Denn kommuniziert wird immer und überall.“

In diesem Sinne wird dieses unüblich entwickelte und gestaltete Werk mit dieser auch ein wenig unüblichen Rezension Ihrer Lektüre empfohlen.