

**Hartwig Eckert**

# **Sprechen Sie noch oder werden Sie schon verstanden?**

**Persönlichkeitsentwicklung durch  
Kommunikation**

**3., aktualisierte Auflage**

Mit 18 Abbildungen und zahlreichen praktischen Übungen

Mit 31 Hörbeispielen auf Audio-CD

**Ernst Reinhardt Verlag München Basel**

Prof. Dr. *Hartwig Eckert* lehrte am Englischen Seminar der Univ. Flensburg und ist als Kommunikationstrainer bei Triple A (Hamburg) mit dem Schwerpunkt „Persönlichkeitsentwicklung“ tätig.

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

ISBN 978-3-497-02332-5

© 2012 by Ernst Reinhardt, GmbH & Co KG, Verlag, München

Dieses Werk, einschließlich aller seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne schriftliche Zustimmung der Ernst Reinhardt GmbH & Co KG, München, unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen in andere Sprachen, Mikroverfilmungen und für die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Printed in Germany

Reihenkonzeption Umschlag: Oliver Linke, Hohenschäftlarn

Covermotiv: © PantherMedia.net/Yuri Arcurs

Satz: Arnold & Domnick, Leipzig

Ernst Reinhardt Verlag, Kemnatenstr. 46, D-80639 München

Net: [www.reinhardt-verlag.de](http://www.reinhardt-verlag.de) E-Mail: [info@reinhardt-verlag.de](mailto:info@reinhardt-verlag.de)

# Inhalt

Danksagung .....	7
Einführung .....	9
Der sprechende Mensch: Grundthesen. ....	9
Die Effizienz der mündlichen Kommunikation ... und wie sie bekämpft wird ...	11
(A) Welchen Nutzen dürfen Sie für sich von diesem Buch erwarten?	
(B) Wovon wird Sie dieses Buch bewahren? .....	12
<b>1 Maximierung des Informationsgewinns</b> .....	19
1.1 Informationsgewinn durch Hören auf die Stimme. ....	19
1.1.1 Die Botschaft der Wörter und die der Stimme: Verbale und vokale Botschaften .....	19
1.1.2 Innerer Nachvollzug .....	21
1.1.3 Das Aushandeln der Spielregeln während des Spiels. ....	25
1.1.4 Die vokale Entschärfung verbaler Sprengsätze .....	27
1.1.5 Die verdeckten Botschaften der Stimme oder: Der vokale Palimpsest ...	33
1.2 Maximierung des Informationsgewinns durch Deutung der Wörter ....	45
1.2.1 Zensieren oder Beschreiben? .....	45
1.2.2 Kreativ hören – Wer mehr Möglichkeiten hört, hört mehr vom Leben. ...	50
<b>2 Sprache und Denken</b> .....	52
2.1 Semantik: Die Lehre von der Bedeutung .....	52
2.2 Sprachliche Taschenspielertricks: „umweltfreundlich“ = „umweltfeindlich“ .....	56
2.3 Gehirnschoner – Erster Teil: Die Schonung der Gehirne anderer. ....	60
2.4 Die Botschaft der Verpackung: „Ist es Ihnen scheidbegal oder ist Ihnen beides recht?“ .....	64
2.5 Die Semantik der Recheneinheiten .....	69
2.5.1 Recheneinheiten und Wissenschaftlichkeit .....	70
2.5.2 Recheneinheiten als Denkhilfe und als Manipulation .....	72

2.6	Die Suche nach dem Sprachschatz. . . . .	75
2.7	<i>Ihre Sprache und Ihr Denken</i> . . . . .	76
2.8	Kommentare und Lösungsvorschläge zu den Übungen in Kapitel 2 . . . .	78
<b>3</b>	<b>Sprache und Persönlichkeitsentwicklung</b> . . . . .	<b>89</b>
3.1	Sprechmuster als Physiognomie des Geistes. . . . .	89
3.2	Gehirnschoner – Zweiter Teil: Die Schonung des eigenen Gehirns . . . .	94
3.2.1	Fossilierung des Geistes . . . . .	94
3.2.2	Sprachliches Beharrungsvermögen in dynamischen Zeiten oder: Der Versuch, die Zeit stillstehen zu lassen und sich vor Entwicklung zu schützen . . . . .	96
3.2.3	Phatische Kommunikation . . . . .	120
3.3	Wie man aus komplexen Themen lineare macht – Work-Life-Balance . . .	124
3.4	Stimme und Persönlichkeitsentwicklung . . . . .	128
<b>4</b>	<b>Formen der mündlichen Kommunikation: Gespräche und Verhandlungen</b> . . . . .	<b>138</b>
4.1	Statische und dynamische Formen der Kommunikation . . . . .	138
4.2	Das kommunikative Paradoxon: Wie Gespräche Ressentiments wecken, die keiner beabsichtigt, wenn man nicht lernt, sich selbst mit den Ohren der anderen zu hören. . . . .	165
4.3	Indirekte Kommunikation. . . . .	178
4.3.1	Der Sender-Empfänger-Mythos. . . . .	178
4.3.2	Laterale Botschaften oder „Der Dialog zu dritt“ . . . . .	179
4.3.3	Machtspiele. . . . .	181
4.4	Argumentieren macht klüger. . . . .	200
	<b>Schlusswort</b> . . . . .	<b>214</b>
	<b>Literatur</b> . . . . .	<b>216</b>
	<b>Sachregister</b> . . . . .	<b>218</b>
	<b>Verzeichnis der Übungen</b> . . . . .	<b>221</b>
	<b>Inhaltsübersicht Audio-CD</b> . . . . .	<b>222</b>