Journal of Translation and Languages مجلة الترجمة واللغات
ISSN : 1112-3974

Die Sprechkompetenz unter psychologischem Aspekt

Taiebi Ahmed
University of Sidi Bel Abbés –Algeria
a.taiebi@yahoo.fr

Abstract: *It is challenging to agree on one definition to the concept speaking. It is not just talking, as almost everyone thinks, but also expressing feelings, psychology and, above all, communicating. A message can be transmitted to which a reaction is desired, be it verbal or non-verbal. Users of the German Language as a foreign language have difficulties at different levels when it comes to speaking. The present paper aims at tackling the communicative ability in its oral aspect and the impact of the speakers' psychology on their proficiency. In addition to general language and some psychological barriers, there are also physical conditions such as intentionality, perception, attention, the ability to concentrate, orientation towards the other, the willingness to submit one's thoughts to the other, the classification of what has been understood also belong to one's own understanding of the world.*
Keywords: *Communication styles, psychology, speech competence.*
Zusammenfassung: *Sprache ist Bestandteil unseres Lebens. Jedes Individuum besitzt die Fähigkeit, eine Sprache zu erwerben. Doch was zeichnet diese Fähigkeit aus, eine Sprache zu erwerben? Zu dem Zeitpunkt, an dem wir bewusst über unsere Sprache nachdenken, haben wir sie bereits erworben. Wir können es uns selbst nicht erklären, wie wir sie erworben haben. Sie gehört zu unserem Leben, so wie auch das Gehen oder Sehen. Daher ist die Beantwortung der Frage, wie wir unsere Sprache erwerben so schwierig. Wir fangen in frühen Jahren an zu sprechen, zu gehen, zu denken.*
Schlüsselwörter: *Kommunikationsstile, Psychologie, Sprechkompetenz.*

1. Was ist Sprechen?

Um dieses Wort kümmerten sich seit mehreren Jahren viele Wissenschaftler bzw. Sprachwissenschaftler und bis heute noch werden Recherchen durchgeführt, um diesen Begriff genau zu definieren. Sprechen ist nicht nur reden wie fast jeder Mensch denkt, sondern auch ausdrücken von Gefühlen, Psychologie und vor allem *kommunizieren*.

Zusammen mit individueller Stimmlage, Intonation und Modulation, Rhythmus und Lautstärke, mit Mimik und Gestik kann eine Nachricht übermittelt werden, auf die eine Reaktion gewünscht wird, sei sie verbal, also gesprochen, oder non- verbal, als Handlung. Sprechen wird als Tätigkeit angesehen, wenn in der mündlichen Interaktion neben rein sprachlichen Faktoren noch andere Faktoren eine Rolle spielen wie z. B. soziale (Gruppenzugehörigkeit), körperliche (Gestik, Mimik Haltung) und psychische (Wut, Trauer, Freude usw.).

Im Gegensatz zum schriftlichen Ausdruck stellt das Sprechen bzw. der mündliche Ausdruck andere Möglichkeiten; das Gesprochene lässt sich leichter abwandeln, man kann einfache Strukturen benutzen und beim Kommunizieren durch Gestik, Mimik, Körperhaltung, Trauer, Wut, Freude usw. nicht ergänzte Aussagen verwenden, die trotz der halbfertigen Äußerungen verstanden oder erraten werden

können, denn diese oben erwähnten körperlichen und psychischen Faktoren können das Sprechen in verschiedenen Weisen unterstützen. Obwohl die Möglichkeiten, Fehler zu machen durch das Sprechen größer sind als die durch das Schreiben, sind die Konsequenzen bei Fehlern machen im mündlichen Ausdruck weniger beachtlich als bei denen im schriftlichen Ausdruck, da Korrekturen und Erläuterungen sofort möglich sind.

Nach vielen Jahren und während meiner Lern- und Lehrausbildung im Fachbereich „Germanistik ", habe ich erfahren, dass viele (gut)ausgebildete Deutschlehrer und - lernenden immer noch Problemen beim Sprechen begegnen. Schwierigkeiten beim Artikulieren (Phonetik), bei der Formulierung der komplexen und manchmal auch bei der der einfachen Sätze (Grammatik). Manche können sogar sehr gut Deutsch sprechen, trotzdem trauen sie sich nicht zukommunizieren, andere stottern beim Sprechen. Die Psychologie spielt da drin auch eine wichtige Rolle.

> Wie kann es zukünftigen Deutschlehrern und Lernenden gelingen die deutsche Sprache in hoher Spontanität zu vermitteln und zu erwerben? Es geht natürlich darum die Gesprächsfähigkeit unter psychologischem Aspekt zu analysieren.
> „***Schulz von Thun*** stellt acht verschiedene Stile fürKommunikation dar. Allerdings betont er, dass diese in denseltensten Fällen in ihrer reinen Form auftreten, sondern so gut wie immer Mischformen entstehen. "[11]

2. Die acht verschiedene Stiele der Kommunikation

o Der bedürftig-abhängige Stil

Der bedürftig-abhängige Kommunikationsstil zielt darauf ab, von anderen Hilfe und Unterstützung zu bekommen. Dafür stellt er sich selbst als schwach, hilflos und allein nicht lebensfähig dar. Seinen Gegenübern gibt er dagegen das Gefühl stark und kompetent zu sein.

o Der helfende Stil

Der helfende Kommunikationsstil stellt sich selbst als stark und belastbar dar und bietet anderen Menschengerne Hilfe an. Weil er sich mit den Schwächen und Problemen anderer beschäftigt, kann er sich von eigenen Unzulänglichkeiten und Schwierigkeiten ablenken. Mit den schwachen Seiten seiner Persönlichkeit wird er nichtgerne konfrontiert.

o Der selbst-lose Stil

Der selbst-lose Kommunikationsstil stellt sich selbst als unwichtig und unbedeutend dar und entwertet sich damit selbst. Nur im Einsatz für andere erkennt er seinen

[1] 1Schulz von Thun, Friedemann: *Miteinander reden 2 – Stile, Werte und Persönlichkeitsentwicklung. Differentielle Psychologie der Kommunikation*. Rowohlt, Reinbek 1989, ISBN 3-499-18496-6

Nutzen. Damit ihn andere nicht ablehnen, möchte er immer tun was von ihm erwartet wird und richtet sich völlig nach seinem Gegenüber. Oftmals lädt er sich für andere Lasten auf.

- **Der aggressiv-entwertende Stil**

Der aggressiv-entwertende Kommunikationsstil erhebt sich über andere Menschen. Um dies zu rechtfertigen, konzentriert er sich auf die Fehler und Schwächen der anderen. Hat er diese entdeckt, nutzt er sie um sein Gegenüber „klein“ zu machen. Das geschieht aus Angst davor, dass seine eigenen Fehler und Schwächen aufgedeckt werden. Insgeheim hat der Aggressiv- Entwertende mit Minderwertigkeitsgefühlen zu kämpfen.

- **Der sich beweisende Stil**

Der sich beweisende Kommunikationsstil kämpft ständig um seinen Selbstwert. An sich hält er sich nicht für besonders „hochwertig “und ist daher stets bemüht sich ins rechte Licht zu rücken. Damit möchte er sich und seine Umwelt von seinem Wert überzeugen und dafür Lob und Anerkennung erhalten. Die Pflege seiner vollkommenen Fassade kostet ihn viel innere Kraft.

- **Der bestimmende-kontrollierende Stil**

Der bestimmende-kontrollierende Kommunikationsstil möchte seine Umwelt inklusive seiner Mitmenschen lenken und kontrollieren. Er stellt Regeln auf und fordert von seinen Interaktionspartnern, diese einzuhalten. So möchte er sich vor unvorhergesehenen Überraschungen, Chaos und Kontrollverlust schützen.

- **Der sich distanzierende Stil**

Der sich distanzierende Kommunikationsstil ist darauf ausgerichtet, den von ihm benötigten Sicherheitsabstand zu schaffen und zu bewahren. Dem Sich Distanzierenden ist es unangenehm, wenn ihm andere Menschen zu nahe kommen, sowohl räumlich als auch emotional. Er neigt dazu, alles aus einer sachlich rationalen Perspektive zu betrachten.

- **Der mitteilungsfreudig-dramatisierende Stil**

Der mitteilungsfreudig-dramatisierende Kommunikationsstil liebt es, von sich selbst zu sprechen. Ihm passieren immer aufregende Dinge, die er in den schillerndsten Farben erzählt und sich so in den Mittelpunkt katapultiert. Dabei wirken seine Gefühle oft nicht echt, sondern übersteigert. Obwohl er viel von sich erzählt, lässt der Mitteilungsfreudig-Dramatisierende an sein wahres Inneres niemanden heran.

3. Verschiedene Zugangsweisen

In Bezug auf die Beschreibung von Kommunikation lassen sich mehrere unterschiedliche Zugangsweisen unterscheiden, die durch spezifische

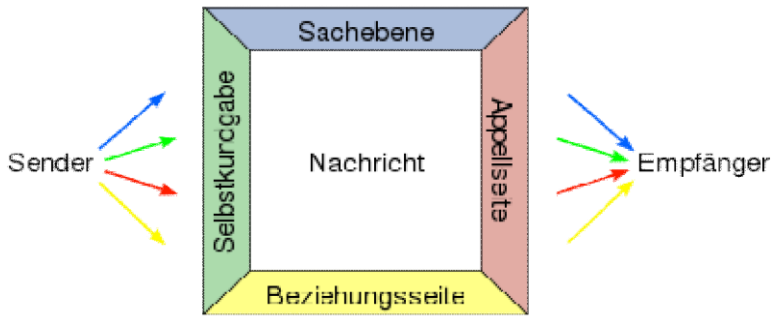
Grundannahmen charakterisiert sind. Von den Zugangsweisen haben wir den Zugang über psychologische Grundannahmen.

4. Zugang über psychologische Grundannahmen

In der psychologischen Zugangsweise werden die Kommunizierenden in Bezug auf „innere “, „seelische “Vorgänge und unter Verwendung der diese Vorgänge erklärenden Theorien angesehen. Dabei werden Kommunizierende primär als Individuen „unteilbar “angesehen. Von der psychologischen Beschreibung des Individuums ausgehend wird auf soziale Prozesse Bezug genommen. In dieser Zugangsweise entstehen Kommunikationsmodelle und Kommunikationstheorien, die zum Beispiel für therapeutische Zwecke verwendet werden. Aber auch in Fortbildungen zum Thema Kommunikation wird häufig auf diese Theorien Bezug genommen.

Eine auf Erfahrung mit Therapien beruhende Beschreibung von Kommunikation wurde von den Psychologen ***Paul Watzlawick***, ***Don D. Jackson*** und ***Janet H. Beavin*** vorgelegt. Sie behandelten 1967 aus therapeutischer Sicht die Rolle von Kommunikation in zwischenmenschlichen Beziehungen. Die deutsche Übersetzung des Werks führte in den siebziger Jahren zu einer Beschäftigung mit dem Phänomen Kommunikation. Aus diesem Werk stammt auch die weitverbreitete Auffassung

„Man, kann nicht *nicht* kommunizieren “. „Im Anschluss an ***Watzlawick*** entwickelte ***Friedemann Schulz von Thun*** ein Vier-Seiten-Modell („Kommunikationsquadrat “), in dem Kommunikation als ein vierseitiger Prozess beschrieben wird. “[2]



Das Vier-Seiten-Modell (Kommunikationsquadrat) von Friedemann Schulz von Thun

Die Verständigung über Kommunikation wird schwierig, wenn die Grundannahmen dieser jeweiligen Zugangsweisen nicht verdeutlicht und die Zugangsweisen begrifflich nicht ausreichend voneinander getrennt werden. Dann ist

[2] Schulz von Thun, Friedemann: Miteinander reden 1 – Störungen und Klärungen. Allgemeine Psychologie der Kommunikation. Rowohlt, Reinbek 1981.

nicht genau klar, wovon gerade gesprochen wird, wenn über Kommunikation gesprochen wird.

5. Das „Innere Team "und situationsgerechte Kommunikation

„Schulz von Thun stellt auch fest, dass wir nicht eine konsistente, gleichförmige Persönlichkeit sind, sondern dass wir verschiedene Persönlichkeitsströmungen in uns tragen, die je nach Situation unterschiedlich stark zum Vorschein kommen. "[32] Er nennt es **„Das Innere Team "**.

Sechs Lehren vom Inneren Team wurden entwickelt.

- ***Die Lehre von der inneren Pluralität des Menschen ;*** *das Innere Team wird mit seinen verschiedenen Stimmen vorgestellt.*
- ***Die Lehre von der inneren Führung;*** *es wird dargestellt,* dass es, wie in jedem Team, einen Teamchef gibt (auch Oberhaupt genannt).
- Die Lehre vom „inneren Konfliktmanagement "; innere Konflikte sind unumgänglich, aber sie können auch erkannt und gelöst werden.
- Die Lehre vom Aufbau der Persönlichkeit; die Aufstellung des Teams wird erklärt. Es gibt Teammitglieder im Vordergrund, im Hintergrund und auch im Untergrund.
- Die Lehre von der Variation innerer Aufstellung; die Aufstellung des Teams wird je nach Situation variiert.
- Die Lehre vom Gehalt einer Situation; es wird zuletzt erläutert ob die Teamaufstellung der jeweiligen Situation entspricht.
- Kommunikationsprobleme.

Kommunikationsprobleme zerfallen in zwei Bereiche von Problemstellungen und Problemlösungen. Der erste Bereich betrifft das kommunikative Handeln, der zweite Bereich die Folgen des kommunikativen Handelns. In der alltäglichen Wirklichkeit sind beide Bereiche miteinander verbunden. Eine Unterscheidung der kommunikativen Wirklichkeit in Problem- Ebenen geschieht zu analytischen Zwecken. Damit lässt sich zeigen, dass Kommunikation primär als problematisch angesehen werden muss.

6. Lügen und Probleme der Kommunikation

„Wenn Sie in unangenehmen Stresssituationen eine Lüge herausdrücken, ist Ihr Körper Ihr größter Feind. Niemand kann Sie leichter verraten. Beachtet man die

[3] Schulz von Thun, Friedemann: Miteinander reden 3 – Das „innere Team "und situationsgerechte Kommunikation. Kommunikation, Person, Situation. Rowohlt, Reinbek 1998.

Umstände und das gewöhnliche Verhalten, kann man Ihnen Lügen leicht von den Lippen lesen. “[4]

Wer lügt, muss konstruieren, anstatt zu erinnern. Er hat seine Geschichte nicht erlebt und deshalb muss er sich zuerst eine ausdenken.

Eine Lüge kann als absichtliche Täuschung angesehen werden. Mit einer Lüge wird der Kommunikationszweck verfolgt, dass der andere etwas glaubt, von dem der Lügende weiß, dass es so nicht stimmt. Dazu muss der Kommunikationspartner die Formulierungen des Lügenden verstehen. Er muss zuerst im Sinne der Bedeutungskonstruktion dasjenige verstehen, was er glauben soll. Voraussetzung für das Erreichen des Kommunikationszwecks der Lüge (die absichtliche Täuschung des anderen) bedeutet in dieser Sichtweise, auf der Ebene der Verständigung (des Kommunikationsziels) erfolgreich kommunikativ zu handeln.

Verständigung wird in diesen Erläuterungen unabhängig von einer Wahrheitsproblematik gesehen. Mit Lügen können übergeordnete Probleme geschaffen und verstärkt, aber auch vermieden oder gelöst werden. Dies kann auch für denjenigen gelten, der angelogen wird oder angelogen werden möchte.

7. Kommunikationsprobleme auf der Ebene der Verständigung und der Ebene übergeordneter Probleme

In Bezug auf menschliche Kommunikation lassen sich zwei Ebenen (Perspektiven) der Problemstellung und Problemlösung unterscheiden, die als Kommunikationsziel und Kommunikationszweck beschrieben werden. Dabei wird davon ausgegangen, dass Problemstellung und Problemlösung an sich nichts Negatives sind, sondern essentieller Bestandteil der Lebensführung. „In dieser Betrachtung findet auch auf einer Party kommunikative Problemlösung statt, und zwar: nicht allein zu sein, Partner zu finden, Freude zu haben. “[5] Hier geht es um die Perspektive auf Probleme, die ihrerseits die Prozesse der Problemlösung durch Kommunikation behindern.

8. Ebene der Verständigung (Kommunikationsziel)

Probleme der Kommunikation auf der Ebene der Verständigung sind Hindernisse, die die Verwendung und Deutung von Zeichen und damit das Produzieren von Kompatibilität (Verträglichkeit, zueinander passen) von Erfahrungen behindern. Allgemeinen Sprachbarrieren auch leibliche Bedingungen wie Intentionalität, Wahrnehmung, Aufmerksamkeit, Konzentrationsfähigkeit, die Ausrichtung auf den Anderen, die Bereitschaft, seine Gedanken dem Anderen zu unterwerfen (zuhören können), die Einordnung des Verstandenen gehören auch in das eigene Verständnis von der Welt (die individuelle Welttheorie).

[4] Benatia Mohammed Nadjib Allah, Die non-verbale Kommunikation – Körpersprache, Eine Geste sagt mehr als tausend Worte. Master Abschlussarbeit, Universität Oran 2011, S. 45.
[5] Watzlawick Paul, Menschliche Kommunikation. Formen, Störungen, Paradoxien.

Literatur

[1] Benatia M- N, Die nonverbale Kommunikation – Körpersprache, Eine Geste sagt mehr als tausend Worte. Master Abschlussarbeit, Universität Oran 2011.
[2] Schulz von Thun, F: Miteinander reden 1 – Störungen und Klärungen. Allgemeine Psychologie der Kommunikation. Rowohlt, Reinbek 1981.
[3] Schulz von Thun, Friedemann: *Miteinander reden 2– Stile, Werte und Persönlichkeitsentwicklung. Differentielle Psychologie der Kommunikation*. Rowohlt, Reinbek 1989.
[4] Schulz von Thun, F: Miteinander reden 3 – Das „innere Team“ und situationsgerechte Kommunikation. Kommunikation, Person, Situation. Rowohlt, Reinbek 1998.
[5] Watzlawick P, Menschliche Kommunikation. Formen, Störungen, Paradoxien.