

# Kommunikation auf Augenhöhe – In der Sprache meines Gegenübers

Kera Rachel Cook



© Eduard Figueres / iStock / Getty Images Plus

Erfolgreicher Unterricht gelingt, wenn Sie Ihre Lernenden für Ihr Thema begeistern. Versetzen Sie sich in ihre Perspektive, erkennen Sie Gemeinsamkeiten und holen Sie sie genau dort ab, wo sie stehen. Kommunikation auf Augenhöhe spielt dabei eine zentrale Rolle. Dieser Beitrag zeigt, wie das gelingt – und weshalb auch misslungene Gespräche wertvolle Erkenntnisse liefern können.

---

## AUF EINEN BLICK

<b>Zielgruppe:</b>	Lehrkräfte
<b>Schlüsselbegriffe:</b>	Gesprächsführung
<b>Einsatzfeld:</b>	im Unterricht
<b>Materialien:</b>	Fragebogen zur selbstreflektierenden Gesprächsvorbereitung

---

## 1. Meine Arbeit in der schulischen Prävention

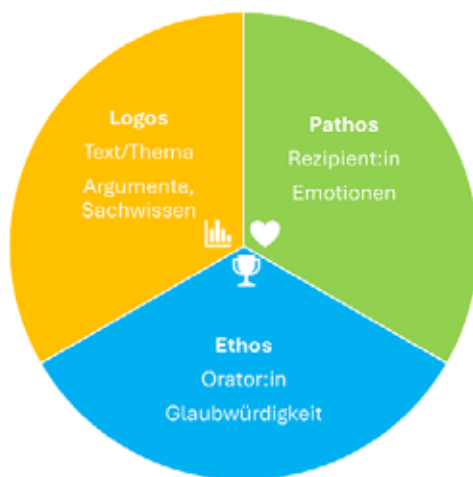
Wenn man sich meinen Lebenslauf anschaut, habe ich eigentlich gar nicht die „richtigen“ Qualifikationen, um in der Präventionsarbeit an Schulen tätig zu sein. Ich bin weder Lehrerin oder Schulsozialarbeiterin noch habe ich Pädagogik studiert. Und doch ist die Präventionsarbeit an Schulen seit über acht Jahren mein Hauptverdienst.

Ich bin tatsächlich mehr oder weniger durch Zufall in diesen Bereich hineingerutscht. Eine Freundin hatte mich während meines Studiums gefragt, ob ich nicht bei ihr im Biologie-Unterricht einen Vortrag halten könnte. Ich habe über zehn Jahre meines Lebens unter verschiedenen Essstörungen gelitten und die Vorstellung, jungen Menschen etwas mitzugeben, um sie davor zu bewahren, selbst in eine Essstörung zu rutschen, motiviert seit diesem ersten Vortrag meine Arbeit.

Neben meinen persönlichen Erfahrungen mit der Essstörung und meinen verschiedenen Lizenzen (Fitness-Trainerin, Entspannungscoachin und Ernährungsberaterin) haben die rhetorischen Grundlagen, die ich mir im Studium angeeignet habe, den größten Einfluss auf meine Arbeit. Diese Grundlagen haben mir in bisher über 400 Vorträgen vor rund 40.000 Schülerinnen und Schülern die Möglichkeit gegeben, mich und meine Fähigkeiten stetig weiterzuentwickeln. Dieses Wissen möchte ich als Quereinsteigerin mit Ihnen teilen, um Ihnen vielleicht den ein oder anderen neuen Blickwinkel auf die Kommunikation mit Schülerinnen und Schülern zu eröffnen.

## 2. Ein kleiner Ausflug in die Rhetorik

Das Verständnis von Rhetorik variiert stark. Wenn ich von Rhetorik spreche, meine ich die Augenblicke der Kommunikation, in denen ich mein Gegenüber von etwas überzeugen möchte. Und dabei ist Kommunikation keineswegs auf verbale Kommunikation beschränkt, sondern umfasst alles von geschriebenen Texten über Lieder bis hin zu Filmen. Ich versuche als Kommunikatorin – oder, wie es in der Rhetorik heißt, Oratorin – meine Zuhörerschaft davon zu überzeugen, ihre Denkweisen oder Ansichten und im besten Fall gar ihre Verhaltensweisen zu verändern. Dazu stehen mir verschiedene Mittel der Überzeugung zur Verfügung.



Rhetorisches Dreieck

(eigene Darstellung)

### 2.1 Die Mittel der Überzeugung

Zunächst einmal ist festzustellen, dass die drei Mittel der Überzeugung untrennbar miteinander verwoben sind und sich gegenseitig bedingen. Je nachdem, in welchem Rahmen ich mit meinen Rezipientinnen und Rezipienten kommuniziere, überwiegen bestimmte Aspekte.

#### 2.1.1 Orator/Oratorin – Ethos

Beginnen wir mit der Überzeugung aus mir selbst als Oratorin – dem sogenannten Ethos. Das Ethos umfasst alle Aspekte, die mit mir als Mensch zu tun haben – dies jedoch aus der Sicht meiner Zuhörerschaft.

Die Rezipientinnen und Rezipienten, die ich von etwas überzeugen möchte, nehmen mich auf eine bestimmte Weise wahr. Was wissen sie im Vorfeld von mir? Für wie glaubwürdig halten mich die Schülerinnen und Schüler? Einer Mathelehrkraft trauen sie eher zu, einen Vortrag über Binomische Formeln zu halten als einer Englischlehrkraft.

- Wie nehmen sie mich und meinen Charakter als Oratorin wahr?
- Wirke ich auf sie nervös oder kompetent?

Merken sie, wie sehr ich für mein Thema und meine Überzeugung brenne – oder nicht?

#### 2.1.2 Text – Logos

Damit kommen wir schon zum nächsten Mittel der Überzeugung: zum Logos, der Überzeugung aus