

# 3 Mündlich kommunizieren

## Meine Erfahrungen und Ziele

<b>1</b>	<p>b) Meine Erfahrungen mit Gesprächen</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"><div style="width: 45%;"><p>guten</p><ul style="list-style-type: none"><li>• .....</li><li>• .....</li><li>• .....</li></ul></div><div style="width: 45%;"><p>schwierigen</p><ul style="list-style-type: none"><li>• .....</li><li>• .....</li><li>• .....</li></ul></div></div>
<b>2</b>	<p>Schlussfolgerung aus 1 b): .....</p>
<b>3</b>	<p>Richtig: .....</p> <p>Falsch: .....</p>
<b>4</b>	<p>Das Wichtigste, was ich lernen möchte:</p> <p>1. ....</p> <p>2. ....</p>

# 3 Mündlich kommunizieren

## Ergebnisse zusammenfassen

**Zum Verständnis beitragen**  
Verantwortlich für die Verständigung ist:

- .....
- .....

Hilfsmittel:  
**Kommunikationsmodelle**  
→ Sie zeigen auf, welche Anstrengungen man unternehmen muss, um sich verständlich zu machen.

**Verständigung suchen**

**Verständnis zeigen**

- sich in Gesprächspartner hineinversetzen (Empathie entwickeln)
- .....
- .....

**Verständnis erhöhen**

- Vorwissen des Gesprächspartners richtig einschätzen
- .....
- .....
- .....

**Mündlich kommunizieren**

**Höflichkeit wahren**

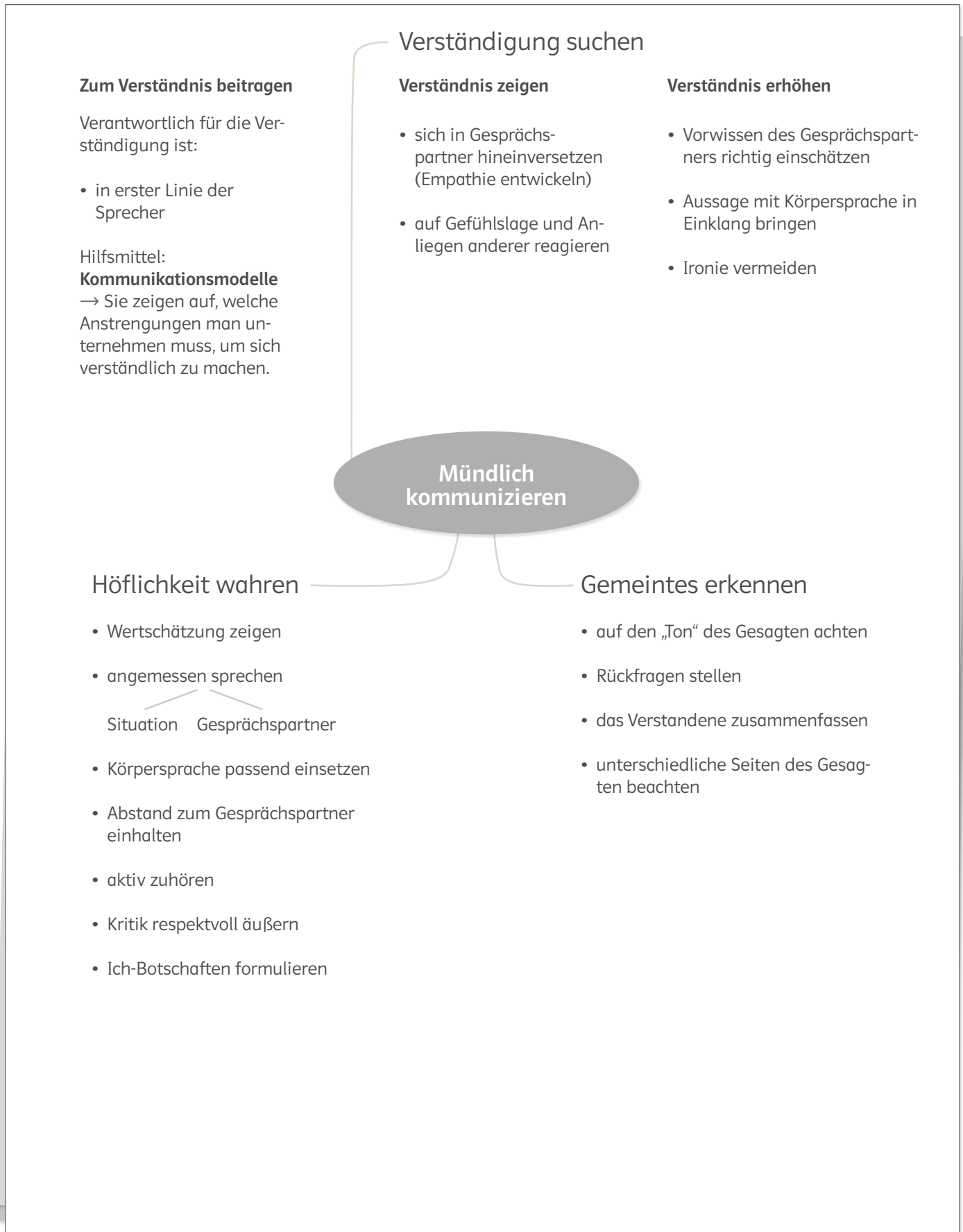
- .....
- .....
- angemessen sprechen  
    /          \  
Situation  Gesprächspartner
- .....
- .....
- .....
- .....
- Kritik respektvoll äußern
- .....
- .....

**Gemeintes erkennen**

- auf den „Ton“ des Gesagten achten
- .....
- .....
- .....
- unterschiedliche Seiten des Gesagten beachten

# 3 Mündlich kommunizieren

## Ergebnisse zusammenfassen – Lösungen



# 3 Mündlich kommunizieren

## Sprachliche Übungen – Lösungen

1

- A Signal
- B Skizze
- C Niveau
- D Chance
- E Reaktion
- F Verständnis
- G Höflichkeit
- H Erhöhung

2

- A aufklären, erklären
- B vorfinden, erfinden
- C verbinden, anbinden
- D erwägen, abwägen
- E ausstehen, verstehen
- F aussetzen, versetzen
- G beachten, verachten
- H abhören, verhören
- I abwenden, einwenden
- J ausscheiden, abscheiden
- K versagen, zusagen

3

- A Apparat
- B Reparatur
- C Maschine
- D Respekt
- E Adressat
- F Kompetenz
- G Kontext
- H passiv
- I intensiv
- J aggressiv
- K interessant

4

- A Gestik / Mimik
- B endlich / insgesamt
- C Verständnis / Ergebnis
- D ankündigen / vorausgehen
- E Praktikum / Phase

5

- A Er wollte sich versichern und fragte: „Wenn ich zwei Paar kaufe, bezahle ich nur den Preis des teuersten Paares?“
- B Sie antwortete: „So ist es.“
- C Verwundert sagte er: „Ich kann nicht verstehen, warum Sie das so kompliziert machen.“
- D „Vielen Dank für die Einladung“, fügte sie hinzu.
- E „Nehmen Sie doch bitte Platz“, forderte er sie auf.
- F „Wir haben Sie nicht ohne Grund eingeladen“, bemerkte er.