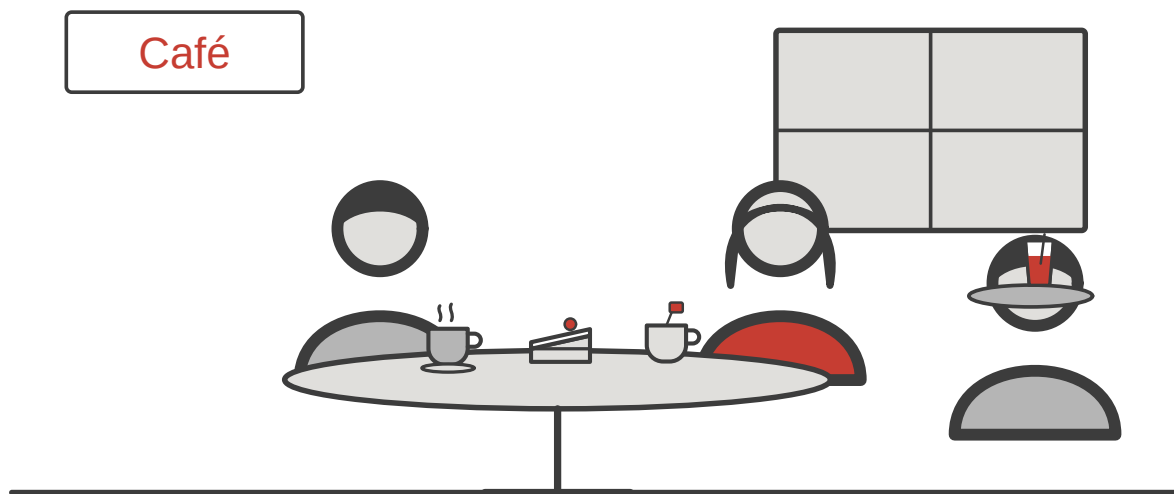


Lektion 7: Sprachmittlung und Ironie

Zwischen Registern und Personen vermitteln und Ironie sicher erkennen.



Wer eine Sprache auf höchstem Niveau beherrscht, kann nicht nur sprechen, sondern auch vermitteln: zwischen Fachleuten und Laien, zwischen Kulturen, zwischen dem, was gesagt, und dem, was gemeint ist. Diese Lektion trainiert die Sprachmittlung und das sichere Erkennen von Ironie.

Sprachmittlung

Sprachmittlung bedeutet nicht Wort-für-Wort-Übersetzung, sondern sinngemäße Weitergabe: Man wählt aus, vereinfacht, ordnet und passt das Register an die Zielgruppe an.

den Kern benennen	Im Kern geht es darum, dass ...
umformulieren	Mit anderen Worten: ...
Verständnis sichern	Wenn ich Sie richtig verstehe, meinen Sie ...
vereinfachen	Vereinfacht gesagt bedeutet das ...
Bild verwenden	Man kann sich das vorstellen wie ...

Übung 1: Für Laien erklären

Erklären Sie die Fachaussagen in allgemeinverständlicher Sprache.

1. Die Anlage verfügt über eine vorausschauende Wartung auf Basis von Sensordaten.
2. Die Verordnung gilt unmittelbar in allen Mitgliedstaaten.
3. Die Studie zeigt eine Korrelation, aber keine Kausalität.

Ironie erkennen

Ironie entsteht, wenn das Gemeinte dem Gesagten widerspricht. Im Gespräch verraten sie oft der Tonfall, im Text der Kontext. Typische Signale sind Übertreibungen, Modalpartikeln wie ja und mal wieder sowie Lob in einer offensichtlich misslungenen Situation.

Äußerung	Situation	Gemeint ist
Das war ja ein voller Erfolg.	Die Präsentation ist abgestürzt.	Das war ein Misserfolg.
Das kann ja heiter werden.	Schon am Montag gibt es Ärger.	Das wird anstrengend.
Na, das ist ja mal wieder typisch!	Der Bus kommt zu spät.	Ärger über eine bekannte Unzuverlässigkeit.
Ganz toll, danke auch.	Jemand hat die Tür vor der Nase zugeschlagen.	Vorwurf, Verärgerung.

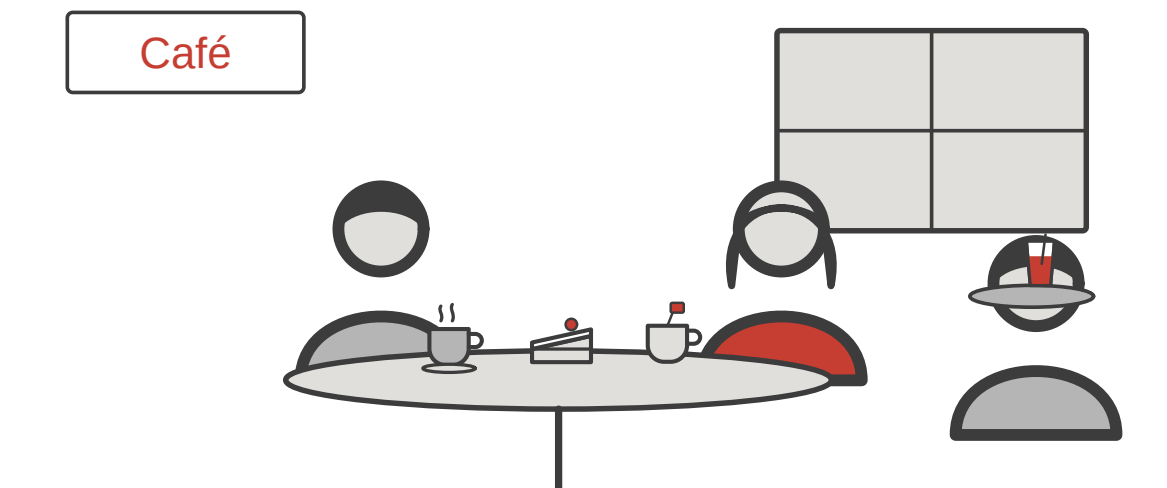
Übung 2: Ironisch oder ernst gemeint?

Entscheiden Sie anhand der Situation.

1. Das Essen ist angebrannt. Jemand sagt: Na, ein echtes Festmahl!
2. Nach einem gelungenen Konzert sagt jemand: Das war wirklich ein Erfolg.
3. Es regnet seit drei Tagen. Jemand sagt: Herrliches Wetter heute!
4. Ein Kollege hilft beim Umzug. Jemand sagt: Danke, das war wirklich nett.

Hören

Hörszene: Ein voller Erfolg



Ewa und Herr Brandt kommen aus einer schwierigen Besprechung. Achten Sie darauf, wer ironisch spricht und wie Ewa die Situation entschärft. Die Szene zum Anhören finden Sie online auf learngermanfree.com.

Herr Brandt	Na, das war ja wieder einmal ein voller Erfolg. Drei Stunden Besprechung und am Ende kein einziger Beschluss.
Ewa	Ganz so schlimm war es nicht. Immerhin wissen wir jetzt, wo die Konflikte liegen.
Herr Brandt	Herrlich. Dann können wir sie ja nächste Woche noch einmal drei Stunden lang besprechen.
Ewa	Ich verstehe Ihren Ärger. Aber wenn ich die Kollegen aus dem Vertrieb richtig verstanden habe, geht es ihnen gar nicht um die Technik, sondern um den Liefertermin.

Herr Brandt	Das hätten sie auch gleich sagen können.
Ewa	Vermutlich fürchten sie, dass wir den Termin für unrealistisch halten. Mit anderen Worten: Sie brauchen von uns eine verlässliche Zusage, keine technische Grundsatzdebatte.
Herr Brandt	Hm. So betrachtet ist das tatsächlich ein anderes Problem.
Ewa	Ich schlage vor, ich schreibe eine kurze Zusammenfassung mit zwei realistischen Terminvarianten und schicke sie beiden Seiten.
Herr Brandt	Gut. Und diesmal meine ich das ganz ohne Ironie: Danke, Ewa.

Übung 3: Genau zugehört

Beantworten Sie die Fragen.

1. Wer spricht ironisch, und woran erkennt man es?
2. Was sieht Ewa positiv an der Besprechung?
3. Worum geht es dem Vertrieb laut Ewa eigentlich?
4. Welche Formulierungen nutzt Ewa zur Sprachmittlung?
5. Was schlägt Ewa am Ende vor?

Diplomatisch formulieren

Direkt	Diplomatisch
Das ist falsch.	Ich sehe das etwas anders.
Ihr Plan funktioniert nicht.	Ich frage mich, ob der Plan in dieser Form umsetzbar ist.
Sie haben mich nicht verstanden.	Vielleicht habe ich mich missverständlich ausgedrückt.
Das ist zu teuer.	Das übersteigt unseren bisherigen Rahmen deutlich.

Übung 4: Entschärfen

Formulieren Sie die Aussagen diplomatischer.

1. Ihre Zahlen stimmen nicht.
2. Das ist eine schlechte Idee.
3. Sie sind zu spät.

Training

Übung 5: Sätze bauen

Klicken Sie die Wörter in der richtigen Reihenfolge an. Dann klicken Sie auf Prüfen.

1. meinen / Sie / etwas / anderes. / verstehe, / ich / Sie / richtig / Wenn
2. ja / war / ein / Das / Erfolg. / voller
3. habe / ich / missverständlich / ausgedrückt. / Vielleicht / mich
4. es / Kern / den / geht / Liefertermin. / Im / um

Übung 6: Diktat

Hören Sie den Satz und schreiben Sie ihn. Dann klicken Sie auf Prüfen. Die Sätze zum Anhören finden Sie online.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____

Das können Sie jetzt

- Sie können Fachinhalte für Laien sinngemäß und verständlich wiedergeben.
- Sie erkennen Ironie an Situation, Tonfall und typischen Signalen.
- Sie können in Konfliktgesprächen vermitteln.
- Sie können Kritik diplomatisch formulieren.

Wortliste

die Sprachmittlung	die Zielgruppe, die Zielgruppen	die Ironie
der Sarkasmus	die Übertreibung, die Übertreibungen	der Tonfall
der Beschluss, die Beschlüsse	der Vertrieb	der Liefertermin, die Liefertermine
die Zusage, die Zusagen	die Grundsatzdebatte, die Grundsatzdebatten	die Bedenken (Plural)
vermitteln	entschärfen	umformulieren
sinngemäß	allgemeinverständlich	missverständlich
diplomatisch	verlässlich	umsetzbar

Lösungen

Übung 1: Für Laien erklären

1. Beispiel: Sensoren erkennen früh, wenn ein Teil verschleißt, sodass man es austauschen kann, bevor die Maschine ausfällt. **2.** Beispiel: Die Regel gilt in allen EU-Ländern sofort, ohne dass jedes Land ein eigenes Gesetz machen muss. **3.** Beispiel: Zwei Dinge treten zusammen auf, aber das heißt nicht, dass das eine das andere verursacht.

Übung 2: Ironisch oder ernst gemeint?

1. ironisch **2.** ernst gemeint **3.** ironisch **4.** ernst gemeint

Übung 3: Genau zugehört

1. Herr Brandt: Er lobt eine Besprechung, die ohne Beschluss endete. **2.** Man weiß jetzt, wo die Konflikte liegen. **3.** Um den Liefertermin und eine verlässliche Zusage, nicht um die Technik. **4.** Wenn ich richtig verstanden habe ... / Mit anderen Worten ... **5.** Eine kurze Zusammenfassung mit zwei realistischen Terminvarianten für beide Seiten.

Übung 4: Entschärfen

1. Beispiel: Ich bin bei den Zahlen zu einem anderen Ergebnis gekommen. Können wir sie gemeinsam durchgehen? **2.** Beispiel: Ich habe bei der Idee noch Bedenken, vor allem was die Umsetzung betrifft. **3.** Beispiel: Schön, dass Sie da sind. Wir haben schon angefangen.

Übung 5: Sätze bauen

1. Wenn ich Sie richtig verstehe, meinen Sie etwas anderes. **2.** Das war ja ein voller Erfolg. **3.** Vielleicht habe ich mich missverständlich ausgedrückt. **4.** Im Kern geht es um den Liefertermin.

Übung 6: Diktat

1. Mit anderen Worten: Wir brauchen eine Zusage. **2.** Das kann ja heiter werden. **3.** Ich sehe das etwas anders. **4.** So betrachtet ist das ein anderes Problem.

Kostenloser Deutschkurs auf [learnermanfree.com](https://www.learnermanfree.com). Unabhängiges Lernangebot. Keine Verbindung zu Goethe-Institut, telc, TestDaF-Institut oder ÖSD. Die Prüfungsamen sind Marken der jeweiligen Anbieter.