

## „Der Experte“, oder: Wie mache ich mich verständlich?

Fakultät Informatik und Medien

Gabriele Hooffacker

# Der Experte

# HTWK

Hochschule für Technik,  
Wirtschaft und Kultur Leipzig



# Lösungsvorschlag (Markgraf)

- Bei 44 sek.: Sieben rote Linien, manche mit grüner Tinte, manche mit transparenter Tinte. Geht das?
- Ja, das geht, ich nehme grüne und transparente Tinte und färbe sie dann Rot. Das bekomme ich locker hin.

Alternativ:

- Bei 3.50 min. Sie malt das Dreieck und fragt: Und was ist damit? Das ist perfekt. Sie sind genial! So machen wir es.

Alternativ:

- Bei 5:08 Min: Schlagen Sie eine Lösung vor!  
Ok. Ich nehme einen roten Stift und zeichne 5 rote Geraden. Alle komplett senkrecht. Und rechts und links jeweils eine transparente und eine grüne. Großartig. Das wird Ihr Klientel komplett umhauen.

# Lösungsvorschlag (Wießner)

**HTWK**

Hochschule für Technik,  
Wirtschaft und Kultur Leipzig

Es wäre sehr spannend, zu erleben, wie seine Auftraggeber auf kreativ-unsinnige Vorschläge des Experten reagieren würden. Ich würde ihm vorschlagen, so etwas wie neundreiviertel gestreifte Wellenlinien in die Diskussion einzubringen. Sehr interessant wäre auch eine Expertenempfehlung für dazwischen eingelagerte Welpenbilder in Glitzerfarben.

# Lösungsvorschlag (Hellendoorn)

- Der Experte hat mit dem Beginn des Gespräches verpasst, seine Aufgabe/ Aufgabenstellung abzufragen. Jeder der Gesprächsteilnehmer hat einen anderen Wunsch und eine andere Vorstellung.
- Die sieben W-Fragen bleiben unbeantwortet. Bis zum Ende des Gespräches gibt es keine Chance für ihn, das Gespräch in die richtige Richtung zu lenken.

# Die Dialoggruppe braucht die Botschaft

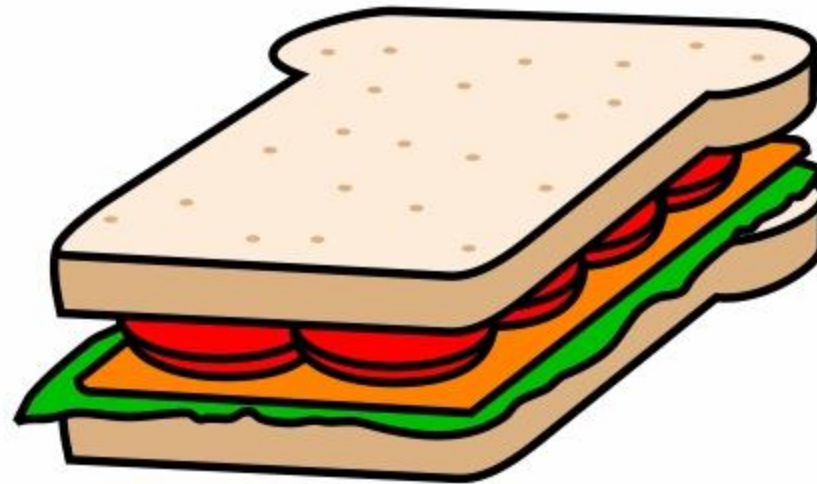
- Wer Botschaften formuliert, muss die Ziele, die Erwartungen und die Mentalität der Menschen kennen, auf die sie zugeschnitten werden sollen. Sonst werden Botschaften abgelehnt oder falsch verstanden.
- Botschaft ist "Kommunikationsinhalt", also eher journalistischer Inhalt (W-Fragen beachten! Aktualität und das Wichtigste zuerst!), und der muss auf die Zielgruppe passen.
- Wie verpacke ich die Botschaft, vor allem, wenn sie nicht nur positiv ist (vgl. Der Experte)?

# Nutzen Sie das Sandwich-Schema

**HTWK**

Hochschule für Technik,  
Wirtschaft und Kultur Leipzig

Für den Empfänger negative Aussagen „einpacken“:



- Positives
- Negatives
- Positives