



Hamm, Ingo

*Abenteuer: Kommunikation! Miteinander reden in der KI-Realität*

Murmann, Hamburg 2026, geb., 359 S., 25 €

ISBN 978-3867748759

Künstliche Intelligenz verändert nicht nur unsere Arbeitswelt, sondern auch den Blick auf zwischenmenschliche Kommunikation. Ingo Hamm beginnt sein *Abenteuer: Kommunikation!* mit einer ebenso einfachen wie überraschenden Beobachtung: Wer lernt, präzise mit einer KI zu kommunizieren, verbessert häufig auch seine Gespräche mit Menschen. Von dort aus spannt er den Bogen zu klassischen Kommunikationsmodellen, etwa von Paul Watzlawick, und verbindet sie mit aktuellen Entwicklungen rund um KI und Prompting. Themen wie Framing, vernetztes Denken oder der Unterschied zwischen Behauptungen und belastbaren Belegen eröffnen dabei auch Bezüge zur kriminalistischen Praxis. Dem eigenen Anspruch auf Klarheit und Prägnanz wird der Autor allerdings nicht durchgängig gerecht. Manche Gedanken kehren mehrfach wieder, und die ausführlichen Zusammenfassungen am Ende der Kapitel wirken stellenweise entbehrlich. Davon abgesehen ist „Abenteuer: Kommunikation!“ ein Buch, das ohne technische Hürden in das Thema Prompting einführt und mit zahlreichen Beispielen dazu anregt, das eigene Kommunikationsverhalten bewusster wahrzunehmen und zu reflektieren.

Rezension aus: DK 7-8/2026

# Inhaltsverzeichnis

## **Das KI-Paradox:**

|                                                                  |    |
|------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Warum Maschinen uns plötzlich Menschlichkeit lehren</b> ..... | 9  |
| Das Sackkarren-Update:                                           |    |
| Was 60 000 verschwundene Jobs uns lehren .....                   | 10 |
| Die Oregon-Studie:                                               |    |
| Wenn das Problem vor dem Bildschirm sitzt .....                  | 11 |
| Garbage In, Garbage Out: Das Johanna-Beispiel .....              | 12 |
| Die fehlende Variable: Der Kontext .....                         | 14 |
| Reality Check: Die brutale Ehrlichkeit der KI .....              | 15 |

## **Die sieben Regeln der Klarheit –**

|                                                              |    |
|--------------------------------------------------------------|----|
| <b>Was wir von KI über Kommunikation lernen</b> .....        | 19 |
| #1 Das Identitäts-Spiel: In welcher Rolle spreche ich? ..... | 22 |
| #2 Das Phantom gegenüber:                                    |    |
| Wen habe ich eigentlich vor mir? .....                       | 23 |
| #3 Definition of Done:                                       |    |
| Das Ergebnis vom Ende her denken .....                       | 25 |
| #4 Schritt für Schritt: Erst A, dann B .....                 | 27 |
| #5 Customizing: Für wen machen wir das eigentlich? .....     | 30 |
| #6 Negative Prompting: Sagen, was nicht passieren darf ..... | 31 |
| #7 Die Feedback-Schleife: Iteration statt Monolog .....      | 34 |
| Das große Ganze: Kontext, Klarheit, Vollständigkeit .....    | 37 |

## **Chain of Thought:**

|                                                                  |    |
|------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Warum wir in Ketten besser denken und kommunizieren</b> ..... | 45 |
| Think for Yourself: Die Kunst des freien Denkens .....           | 47 |
| Das Vier-Stufen-Prinzip: Struktur nach Bedarf .....              | 52 |
| One Size Fits None:                                              |    |
| Warum Gießkannen-Kommunikation scheitert .....                   | 54 |
| Die Kosten der Unklarheit:                                       |    |
| Wer zahlt für schlechte Prompts? .....                           | 60 |

|                                                                 |    |
|-----------------------------------------------------------------|----|
| Von der Firma ins Kinderzimmer –                                |    |
| Gutes Prompting wirkt überall .....                             | 61 |
| Self-Consistency: Die Schwarm-Intelligenz im eigenen Kopf ..... | 62 |
| »Zeig mir deine Idee!« –                                        |    |
| Wie man Fragen stellt, die weiterbringen .....                  | 66 |
| Struktur: Leitplanken für ein freies Gehirn .....               | 67 |

## **Directing vs. Empowering:**

|                                                             |     |
|-------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Die richtige Dosis Anleitung</b> .....                   | 72  |
| Full Access: Wenn Profis keine Führung brauchen .....       | 74  |
| Expert Blindness: Der Fluch des Wissens .....               | 78  |
| In Schleifen zur Lösung –                                   |     |
| Warum Überarbeiten besser ist als Perfektionismus .....     | 80  |
| Output Control: Definieren, wie das Ergebnis aussieht ..... | 83  |
| Reverse Prompting:                                          |     |
| Lass die anderen den Anfang machen .....                    | 90  |
| Redundanz-Check:                                            |     |
| Warum Wiederholung Sicherheit schafft .....                 | 93  |
| Mission Command: Auftrag statt Befehl .....                 | 97  |
| Die goldene Regel:                                          |     |
| Klar anweisen oder vertrauensvoll freigeben .....           | 101 |

## **Role Prompting:**

|                                                  |     |
|--------------------------------------------------|-----|
| <b>Wer bin ich – und wenn ja, für wen?</b> ..... | 107 |
| Der Pfarrer, der Vater und der Coach:            |     |
| Das Spiel mit den Hüten .....                    | 108 |
| Blindflug: Aufträge ohne Absenderkennung .....   | 110 |
| Framing durch Rollen:                            |     |
| Wie wir Erwartungen steuern .....                | 111 |
| Target Audience: Kennen Sie Ihren User? .....    | 113 |
| »Dem Volk aufs Maul schauen« –                   |     |
| Luthers Prompting-Weisheit .....                 | 114 |

## **Emotionales Prompting:**

|                                                                      |     |
|----------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Der Code für menschliche Nähe</b> .....                           | 121 |
| Die Empathie-Matrix: Verstehen vs. Mitheulen .....                   | 123 |
| »Sentiment Analysis«: Wie ist die Stimmung .....                     | 125 |
| Als Eliza bessere Gespräche führte als Therapeuten .....             | 127 |
| Der Lösungsreflex: Erst validieren, dann reparieren .....            | 128 |
| Context Inclusion: Der Mensch im System .....                        | 130 |
| »Das geht mich nichts an« –<br>Der teuerste Satz im Management ..... | 131 |
| Check-in: Die wichtigste Routine des Tages .....                     | 132 |
| Style is the message: Warum der richtige Ton entscheidet .....       | 134 |

## **Die Blackbox öffnen:**

|                                                                       |     |
|-----------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Warum gute Kommunikation den Denkweg braucht</b> .....             | 141 |
| Show Your Work: Wenn das Ergebnis allein nicht reicht .....           | 143 |
| End-to-End: Warum Rosinenpicken nicht funktioniert .....              | 145 |
| Der Entscheidungsbaum: Niemals ohne Plan B .....                      | 146 |
| Vernetztes Denken: Die Crime Wall im Kopf .....                       | 147 |
| Chain of Notation: Belege statt Behauptungen .....                    | 149 |
| Buffer of Thoughts – das Rad nicht<br>immer wieder neu erfinden ..... | 150 |

## **Sich selbst prompten:**

|                                                                           |     |
|---------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Das eigene »Betriebssystem« optimieren</b> .....                       | 156 |
| System 2 Attention: Den Autopiloten ausschalten .....                     | 158 |
| Pressesprecher, Psychologe, Jurist:<br>Eine Krise, drei Blickwinkel ..... | 161 |
| Das Adenauer-Prinzip »Fahren Sie langsam – ich hab's eilig« .....         | 162 |
| Critical Prompting: Vom Nörgler zum Risikoanalysten .....                 | 164 |
| Iterative Verbesserung: Warum »fertig« eine Illusion ist .....            | 167 |
| Storytelling-Modus: Warum Fakten allein nicht überzeugen .....            | 171 |
| Sketching: Erst die Skizze, dann das Gemälde .....                        | 176 |
| No-Go-Areas: Wo wir nicht hinwollen .....                                 | 178 |
| The Infinite Loop:<br>Warum gute Führung ein endloser Dialog ist .....    | 182 |

## **Die dunkle Seite:**

|                                                                                     |     |
|-------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Macht, Manipulation und wie wir uns wehren</b> .....                             | 188 |
| Die Autoritätsfalle: Warum wir dem<br>Weißkittel fast alles glauben .....           | 195 |
| Social Engineering: Der Mensch als Sicherheitslücke .....                           | 200 |
| 200 gerettet oder 400 gestorben?<br>Wie Framing unsere Entscheidungen steuert ..... | 201 |
| Das Milgram-Paradox:<br>Auch gute Menschen tun Schlechtes auf Befehl .....          | 208 |
| Buzzword-Bingo:<br>Wie Fachsprache oft nur Inkompetenz versteckt .....              | 210 |
| Die Herde hat immer recht: Social Proof .....                                       | 211 |
| Die zwei Routen der Überzeugung .....                                               | 215 |
| Die ethische Grenze: Nudging oder Manipulation? .....                               | 218 |

## **Werkzeuge des Konkreten:**

|                                                                  |     |
|------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Frameworks für komplexe Kommunikation</b> .....               | 224 |
| AIDA: Der Ur-Prompt des Marketings .....                         | 226 |
| STAR: Strukturierte Daten für das Gehirn .....                   | 229 |
| Dramaturgie-Prompting: Problem, Agitation, Lösung .....          | 230 |
| SMART Prompting:<br>Warum »gesünder leben« kein Befehl ist ..... | 233 |
| Error Handling: Wenn das (menschliche) System abstürzt .....     | 236 |
| Debug Your Emotions: Die RAIN-Methode .....                      | 238 |
| Wer viele Tools hat, meistert viele Krisen .....                 | 242 |

## **Beyond Prompting:**

|                                                                       |     |
|-----------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Die analoge Überlegenheit des Menschen</b> .....                   | 247 |
| Always On: Man kann nicht nicht prompten .....                        | 249 |
| Metadaten der Kommunikation: Inhalt vs. Beziehung .....               | 254 |
| Infinite Loops – Nach dem Spiel ist vor dem Spiel .....               | 257 |
| Digital vs. Analog: Warum Emojis kein Lächeln sind .....              | 260 |
| One up, one down: Wie die Augenhöhe kommuniziert .....                | 261 |
| Malware im Mindset:<br>Die vier Skripte von sozialen Saboteuren ..... | 270 |

|                                             |     |
|---------------------------------------------|-----|
| Clean Code: Das Prinzip der Kongruenz ..... | 287 |
| Input Processing:                           |     |
| Die unterschätzte Kunst des Zuhörens .....  | 288 |
| Du-Botschaften greifen an –                 |     |
| Ich-Botschaften öffnen Türen .....          | 297 |

## **Kontext-Engineering:**

|                                                            |     |
|------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Warum der Rahmen entscheidet</b> .....                  | 304 |
| Kuratieren statt Zutexten: Die Kunst der Reduktion .....   | 306 |
| Lernwissen ist nicht Weltwissen .....                      | 311 |
| Warum uns Updates guttun .....                             | 313 |
| »Nicht in meinem Wald!« –                                  |     |
| Das Stakeholder-Problem in jeder Kommunikation .....       | 315 |
| Shared Memory: Wie Dialoge Bindung schaffen .....          | 317 |
| Kultur als Betriebssystem: Das Fine-Tuning des Teams ..... | 323 |
| Fehler im Autopiloten:                                     |     |
| Wenn uns eigene Normen im Weg stehen .....                 | 325 |
| Traffic Control: Welcher Kanal für welche Botschaft? ..... | 327 |
| Die W-Formel: Eine Checkliste für Kontext-Klarheit .....   | 330 |

## **Haltung statt Technik –**

|                                              |     |
|----------------------------------------------|-----|
| <b>Prompting als Schule des Lebens</b> ..... | 337 |
|----------------------------------------------|-----|

|                            |     |
|----------------------------|-----|
| Quellenverzeichnis .....   | 347 |
| Anmerkungen .....          | 348 |
| Literaturverzeichnis ..... | 355 |
| Über den Autor .....       | 359 |