

Kommunikationsmodelle:

Die Axiome von Watzlawick



Der Kommunikationsforscher Paul Watzlawick stellte fünf Grundregeln – pragmatische Axiome – auf, die die menschliche Kommunikation erklären und ihre Paradoxie zeigen. Dazu gehören:

1. Man kann nicht nicht kommunizieren.
2. Jede Kommunikation hat einen Inhalts- und einen Beziehungsaspekt.

„Man kann nicht nicht kommunizieren, denn jede Kommunikation (nicht nur die mit Worten) ist Verhalten und genauso wie man sich nicht nicht verhalten kann, kann man nicht nicht kommunizieren. Zudem hat jede Kommunikation einen Inhalts- und einen Beziehungsaspekt, wobei der letztere den ersten bestimmt.“

Nach Watzlawicks Theorie hat der Inhaltsaspekt die Aufgabe, Informationen zu vermitteln. Der Beziehungsaspekt gibt Aufschluss darüber, wie die Beziehung vom Empfänger aufgefasst wird. Bezüglich der Übertragung auf die Kommunikationssituation lässt sich sagen, dass es keine rein informative Kommunikation gibt.

Jede Äußerung enthält eine Beziehungsaussage. Zum Beispiel: „Sie haben aber eine schöne Perlenkette. Ist die echt?“

Durch Gestik, Mimik und Tonfall des Sprechers werden im Angesprochenen verschiedene Reaktionen ausgelöst.

- Bestätigung
(die Aussage wird als Kompliment verstanden)
- Verwerfung
(die Aussage wird fallen gelassen, da sie als negativ empfunden wurde)
- Entwertung
(der Sprecher und seine Aussage werden entwertet)

Wenn eine negative Beziehung auf der Inhaltsebene ausgetragen wird, kann dies eine gestörte Kommunikation zur Folge haben, Watzlawick hat noch drei weitere Axiome aufgestellt, die allesamt darauf abzielen klarzumachen, dass das, was gesagt wird, oft nicht dem entspricht, was der Sprecher meint.

3. Kommunikation ist immer Ursache und Wirkung.
4. Menschliche Kommunikation bedient sich analoger und digitaler Modalitäten.
5. Kommunikation ist symmetrisch oder komplementär.

Die Axiome und ihre Bedeutung sind online abrufbar unter:
<http://www.paulwatzlawick.de/axiome.html>



Infotext für die Schülerinnen und Schüler 2

Kommunikationsmodelle:

Gewaltfreie Kommunikation nach Rosenberg

Marshall B. Rosenberg, Psychologe aus den USA, entwickelte in den 1970er-Jahren das Konzept der Gewaltfreien Kommunikation („Non-Violent Communication“) – inspiriert unter anderem von Ideen von Carl Rogers und Mahatma Gandhi.

Rosenberg bezeichnet die Gewaltfreie Kommunikation als eine „language of heart“, eine Herzenssprache, er hat für diese Art der Kommunikation auch das Bild der „Giraffensprache“ geprägt.

besonders gut dazu, einen lebendigen Kontakt mit anderen herzustellen, und in der anschaulich und konkret ausgedrückt wird, was einen bewegt und was man möchte.

Allerdings muss diese Giraffensprache meist erst gelernt werden, denn im Alltag kommunizieren wir oft in der „Wolfsprache“: Bei Konflikten versuchen wir meist, dem Gegenüber die Schuld zuzuschieben, wir bewerten und bemängeln, was uns gesagt wird und wollen unter allen Umständen Recht behalten.

Rosenberg benennt vier Schritte der Gewaltfreien Kommunikation:

1. Beobachten statt Bewerten oder Interpretieren

2. Gefühle wahrnehmen und benennen

3. Bedürfnisse wahr- und ernst nehmen

4. Ausgehend von den Bedürfnissen klare Bitten äußern

Die ersten beiden Schritte sind sicherlich am schwersten zu bewältigen. Oft fällt es uns gar nicht auf, dass wir ein Verhalten oder eine Aussage aus unserer Perspektive bewerten, obwohl die Bewertung gar nicht zutrifft. Vielleicht schaut das Gegenüber grimmig und man bezieht dies auf sich und denkt, darin liege eine Abwertung der eigenen Person. Vielleicht hat aber die andere Person nur Kopfschmerzen.

Auch der dritte Schritt will gelernt sein: Wir nehmen uns oft nicht die Zeit, in uns hineinzuhören und unsere Gefühle wahrzunehmen und zu benennen. Wenn wir unsere Bedürfnisse ernst nehmen und für wichtig erachten, gelingt auch der vierte Schritt besser: Dem Gegenüber die eigene Befindlichkeit mitzuteilen und/oder eine Bitte an das Gegenüber zu richten.



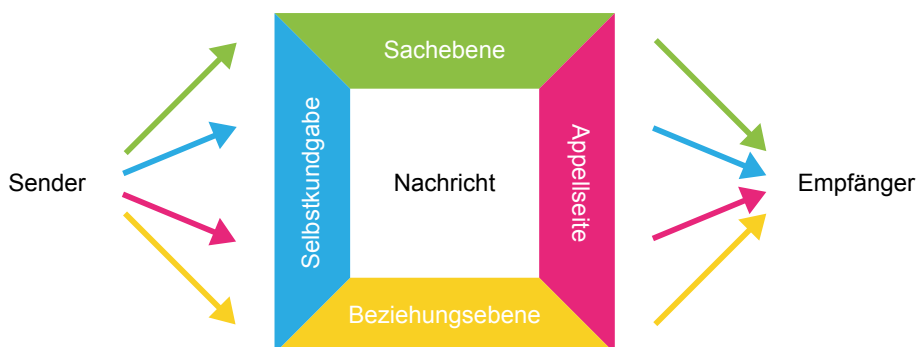
Foto: Fotolia/mythia

Giraffen haben ein großes Herz und einen guten Überblick. Nach Rosenberg eignet sich die Giraffensprache deshalb

Kommunikationsmodelle:

Das Kommunikationsquadrat von Schulz von Thun

Das Kommunikationsquadrat wurde in den 1970er-Jahren von dem Psychologen und Kommunikationswissenschaftler Friedemann Schulz von Thun entwickelt.



Quelle: nach <http://www.schulz-von-thun.de/die-modelle/das-kommunikationsquadrat>

Das Vier-Seiten-Modell basiert auf der Annahme, dass jede Äußerung – sowohl vom Sprecher (Sender) als auch vom Hörer (Empfänger) – nach vier Aspekten interpretiert werden kann.

Diese vier Seiten einer Nachricht können nun wiederum vom Empfänger dieser Nachricht unterschiedlich gewichtet werden. Störungen und Konflikte kommen zustande, wenn Sprecher (Sender) und Hörer (Empfänger) die vier Ebenen unterschiedlich gewichten. Bei dem Aspekt der Selbstoffenbarung wird deutlich, dass z.B. dem Sender gar nicht bewusst sein muss, was er von sich preisgibt, während der Empfänger dies aber wahrnimmt und darauf reagiert.



1. Sachebene

Zuerst einmal hat jede Äußerung einen Sachinhalt, das heißt, der Sprechende informiert über Daten und Fakten.

2. Selbstoffenbarung

Zugleich gibt der Sprecher durch seine Äußerung beziehungsweise auch durch die Art, wie er sich äußert, über sich selbst etwas preis, das ist die Selbstoffenbarung oder Selbstkundgabe.



3. Beziehungsseite

Außerdem ist in der Äußerung auch noch enthalten, welche Beziehung der Sprecher zu seinem Gegenüber hat, also was er von ihm hält oder wie er zu ihm steht.

4. Appellseite

Des Weiteren enthält die Äußerung auch einen Aspekt, der den Partner zu etwas veranlassen möchte, also einen Appell.

