

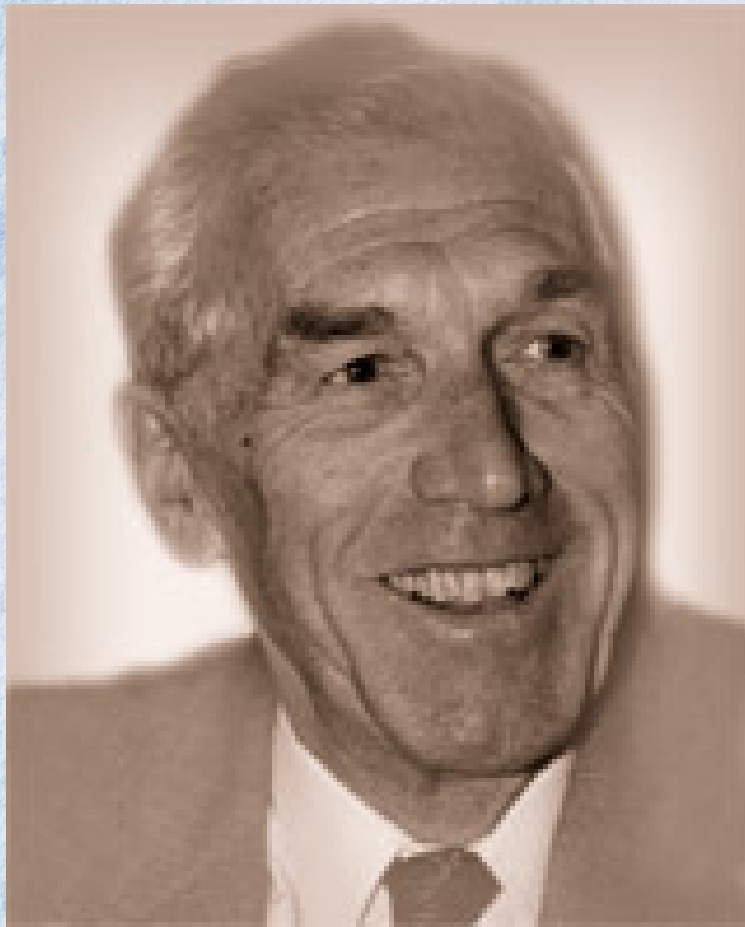


“Die Grenzen meiner
Sprache bedeuten die
Grenzen meiner Welt”

Ludwig Wittgenstein -Philosoph- (1889-1951)



Die fünf Axiome der Kommunikation



Paul Watzlawick -Philosoph, Psychotherapeut,
Kommunikationswissenschaftler- (1921-2007)

Ein Axiom ist ein Grundsatz,
der keinen Beweis braucht.



“Man kann nicht nicht kommunizieren”

Paul Watzlawick -Philosoph, Psychotherapeut,
Kommunikationswissenschaftler- (1921-2007)



“Man kann nicht nicht
kommunizieren”



auch Körpersprachliches ist Verhalten
und Verhalten ist Kommunikation z.B.
zu Boden blickende Frau im
Wartezimmer

“Jede Kommunikation hat
einen Inhalts- und einen
Beziehungsaspekt”



“Jede Kommunikation hat
einen Inhalts- und einen
Beziehungsaspekt”



- Bestätigung = Kompliment
- Verwerfung = negative Empfindung
- Abwertung = wertet die Aussage und den Sprecher ab

“Kommunikation ist immer
Ursache und Wirkung”



“Kommunikation ist immer Ursache und Wirkung”



- Auf jeden Reiz folgt eine Reaktion (Verhaltenskette)
- Kommunikation verläuft kreisförmig
- Jeder Teilnehmer gibt einer Beziehung Struktur
- Beispiel: Ehemann zieht sich zurück - Frau nörgelt

“Menschliche
Kommunikation bedient sich
analoger und digitaler
Modalitäten”



“Menschliche Kommunikation bedient sich analoger und digitaler Modalitäten”



- Nicht nur das gesprochene Wort (digital), sondern auch nonverbale Äußerungen teilen etwas mit
- analog = Beziehungsaspekt z.B. Tränen: Trauer oder Freude, Lächeln: Freude oder Verachtung

“Kommunikation ist
symmetrisch oder
komplementär”



“Kommunikation ist
symmetrisch oder
komplementär”



Je nachdem, ob die Beziehung auf
Gleichgewicht (Streben nach Gleichheit
= Symmetrie) oder Unterschiedlichkeit
=Unterordnung beruht.

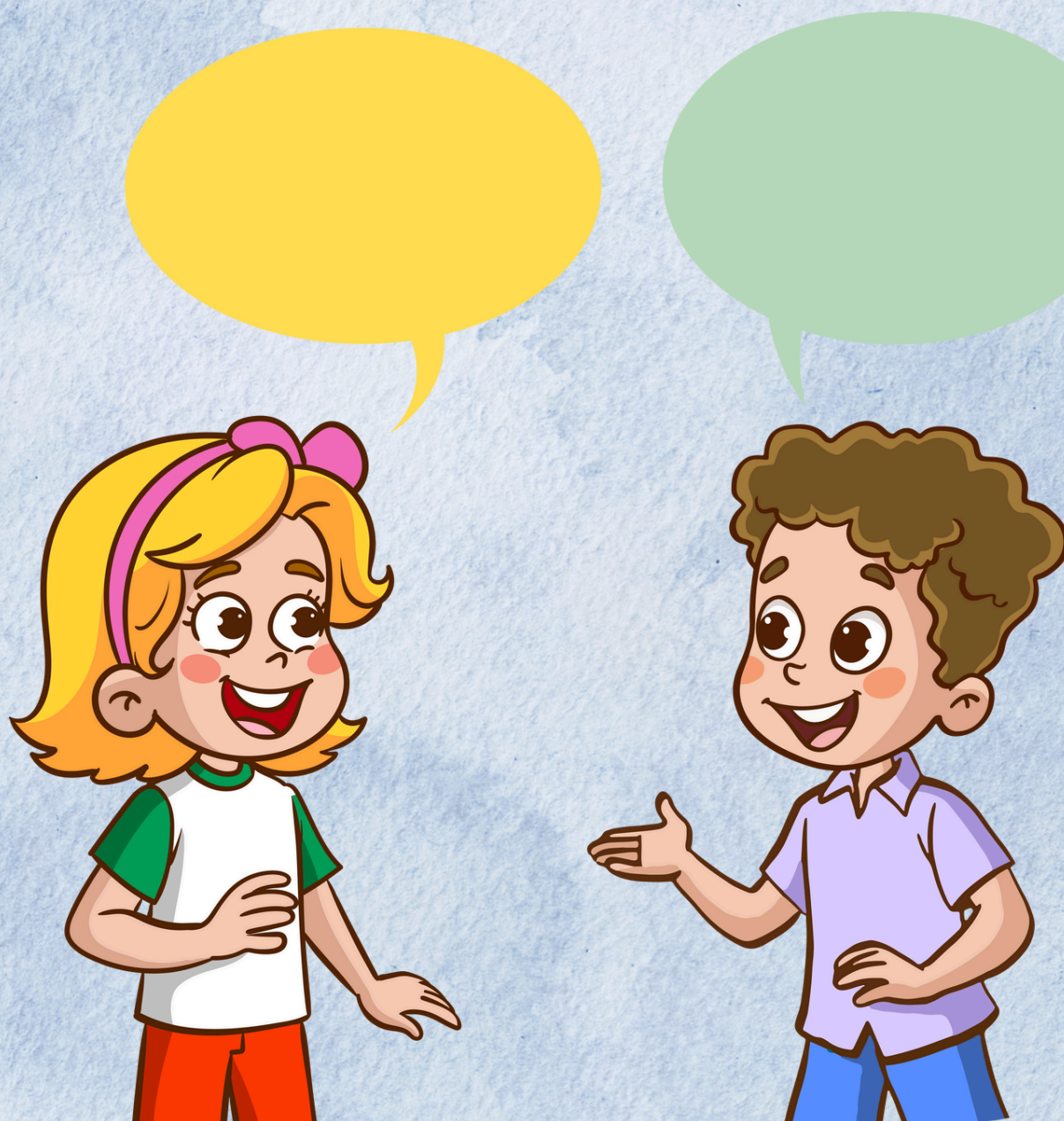
Das 4-Ohren-Modell

Friedemann Schulz von Thun - Professor für Psychologie



Das Sender-Empfänger-Modell

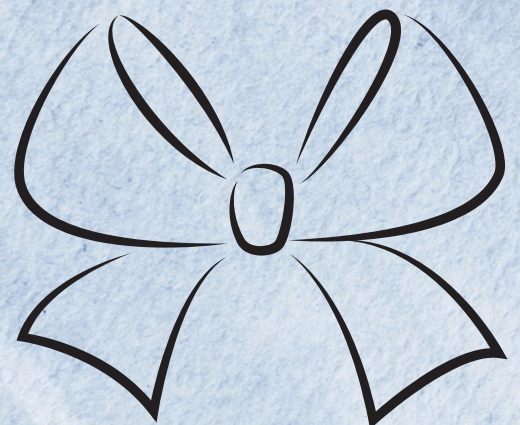
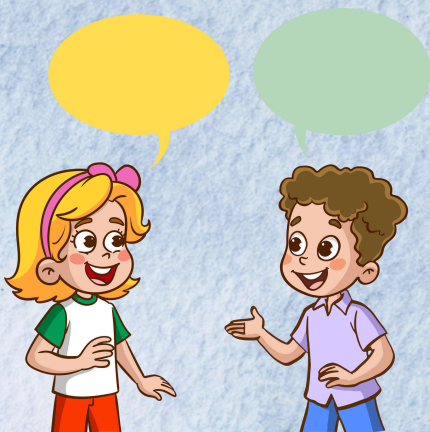
Shannon & Weaver



Das Sender-Empfänger-Modell

Shannon & Weaver

- “Was ich sagen will” muß vom Sender kodiert werden
- “Was bei mir ankommt” muß vom Empfänger dekodiert werden
- beide benutzen die verbale, die paraverbale und die nonverbale Ebene
- die Kommunikation wird erst vollständig, wenn der Empfänger ein Feedback gibt: “Was habe ich verstanden” (Kommunikationsschleife)
- so können Missverständnisse vermieden werden





Das 4-Ohren-Modell

Friedemann Schulz von Thun - Professor für Psychologie

1. Sachebene

Was sage ich? (Zahlen, Daten, Fakten)

2. Selbstoffenbarung

Was gebe ich von mir preis? (Gefühle, Persönlichkeit, Weltanschauung)

3. Beziehungsebene

Wie stehe ich zu dir? (Verhältnis, Wertschätzung, Respekt)

3. Appellebene

Was will ich bei dir erreichen? (Aufforderung, Reaktion, Unterlassung)

Konflikte entstehen durch unterschiedliche Gewichtung.
Wenn **A** auf Sachebene kritische Fakten sagt und **B** auf dem Beziehungsohr hört, fühlt **B** sich verletzt. **Die eigentliche Nachricht geht unter.**

Aufteilung der Kommunikationskanäle



Verbal

Inhalte: Zahlen, Daten, Fakten (Sachebene)

Paraverbal

Stimme: Lautstärke, Tonfall, Sprechmelodie, Sprechtempo

Nonverbal

Körpersprache: Mimik, Gesicht, Habitus, Körperhaltung



Aufteilung der Kommunikationskanäle

