

Handout zum Kurzworkshop
„Besser Kommunizieren“
von Jan-Marco Gessinger am 05.06.2018

Die 5 Axiome der Kommunikation nach Paul Watzlawick

1. Axiom

Du kannst nicht nicht kommunizieren.

2. Axiom

Kommunikation hat immer einen Inhalts- und einen Beziehungsaspekt.

Der Beziehungsaspekt setzt den Rahmen für den Inhalt.

3. Axiom

Kommunikation besteht immer aus einer Aktion und einer Reaktion.

4. Axiom

Kommunikation kann analog (bildlich) oder digital (be- oder umschreibend) sein.

5. Axiom

Kommunikation kann symmetrisch (auf Augenhöhe) oder komplementär (hierarchisch) sein.

Das 4 Ohren Modell nach Friedemann Schulz von Thun

Friedemann Schulz von Thun hat das 2. Axiom von Watzlawick weiter verfeinert. Das 4-Ohren-Modell geht davon aus, dass auf jeweils 4 Ebenen kommuniziert werden kann. Es gibt folgende Ebenen:

Sachebene

Worüber ich dich informiere (blau).

Beziehung

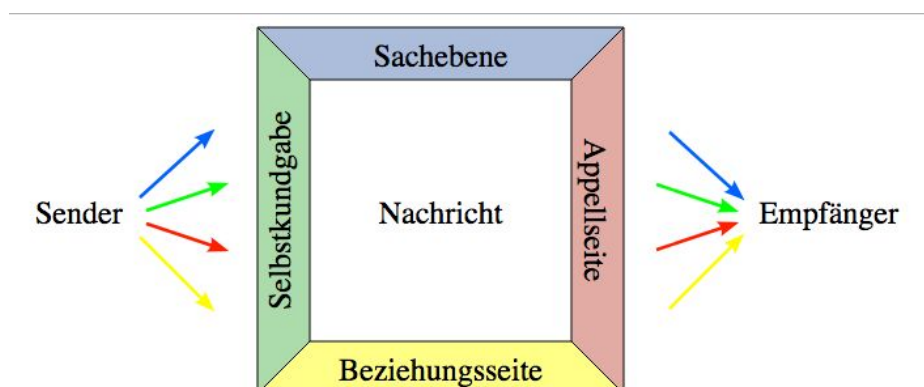
Wie ich zu dir stehe, was ich von dir halte (gelb).

Selbstoffenbarung (Selbstkundgabe)

Was ich von mir offenbare (grün).

Appell

Was ich von dir will (rot).



Quelle: <https://commons.wikimedia.org/w/index.php?curid=4771169>

3 Filter in der Kommunikation (aus dem NLP)

Tilgung

Du gibst nur bestimmten Aspekten Beachtung.

Verzerrung

Du verschiebst den Inhalt durch den Abgleich mit der subjektiven Erfahrung.

Verallgemeinerung

Du ordnest eine Aktion oder einen Inhalt einer (in Deiner Wahrnehmung) „allgemein“-gültigen Bedeutung zu.

5 Tipps für effektivere / bessere Kommunikation

1. **Respektiere die Meinung anderer.**
Brich keine unnötigen Auseinandersetzungen vom Zaun.
2. **Korrigiere und berate niemals ungefragt / ohne Erlaubnis.**
Warte darauf (auch wenn es manchmal schwer ist), bis Du gefragt wirst oder hole Dir zuerst die Erlaubnis für einen Tipp / Ratschlag ein. Probiere es aus; das wirkt wahre Wunder!
„Auch Ratschläge können Schläge sein, das muss aber nicht so sein.“
3. **Rede immer im Interesse Deines Gegenübers / Deiner Zuhörer.**
Versetze Dich in die Position / Denkweise Deines Gesprächspartners oder Deiner Zuhörer.
Formuliere Deine Inhalte so, dass sie das Interesse der Menschen um Dich wecken.
4. **Höre aufmerksam zu.**
Wie die alte Weisheit schon sagt: „Schweigen ist Gold“. Wenn Du zuhören kannst, machst Du Dich schnell zu einem angenehmen Gesprächspartner. Außerdem hast du Gelegenheit wichtige Informationen zu bekommen und zu lernen.
5. **Stelle gute Fragen.**
„Wer fragt, der führt“, besagt eine bekannte Verkäuferregel. Doch nicht nur im Verkauf bestimmt die Qualität Deiner Fragen die Qualität des Gespräches. Mit Fragen kannst Du geschickt das Gespräch lenken, Du bekommst wichtige Informationen und kannst sogar unangenehme Themen geschickt umschiffen.

„Jetzt bist Du dran: Werde Kommunikationsmeister(in)!“

Buchempfehlungen zum Thema Kommunikation

Menschliche Kommunikation: Formen, Störungen, Paradoxien

von Paul Watzlawick

<https://amzn.to/2Hlc4p2>

Die Sachebene und die Beziehungsseite in dem 'Vier-Ohren-Modell' von F. Schulz v. Thun

von Carolin Duda

<https://amzn.to/2LXUDyy>

Miteinander reden Band 1 - 4:

Störungen und Klärungen/Stile,

Werte und Persönlichkeitsentwicklung, Das innere Team und situationsgerechte Kommunikation / Fragen und Antworten

von Friedemann Schulz von Thun

<https://amzn.to/2kNeMea>

Achtsam sprechen - Achtsam zuhören:

Die Kunst der bewussten Kommunikation

von Thich Nhat Han

<https://amzn.to/2JfvgGG>

Wie man Freunde gewinnt. Die Kunst, beliebt und einflussreich zu werden.

von Dale Carnegie

<https://amzn.to/2kNGsQm>